

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“EVALUACIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE
MEJORAMIENTO EN LA EMPRESA COMERCIAL
“HIPERMERCADOS DEL VALLE “CIA. LTDA.”**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR.

AUTORAS:

ROSA VIRGINIA GUALAN JAPON

KARLA MARIBEL GRANILLO PINEDA

DIRECTORA:

Dra. MAFALDA ALDEAN GUAMAN Mg. Sc.

1859
LOJA – ECUADOR

2010

Dra. Mafalda Aldeán Guamán Mg. Sc.

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, DEL ÁREA JURÍDICA,
SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación, **“EVALUACIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA.”**, elaborado por las aspirantes: Karla Maribel Granillo Pineda y Rosa Virginia Gualán Japón, previo a optar el Grado de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido realizado bajo mi dirección y luego de haberlo revisado autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 15 de Octubre del 2010

Dra. Mafalda Aldeán Guamán Mg. Sc
DIRECTORA DE TESIS

AUTORIA

Los conceptos, comentarios, conclusiones y recomendaciones que constan de investigación, son de responsabilidad exclusiva de las autoras

Rosa Virginia Gualán Japón

Karla Maribel Granillo Pineda

DEDICATORIA

El presente trabajo le dedico en primer lugar a Dios que desde alto me ha bendecido otorgándome la vida, de igual manera a mis padres y hermanos que con sacrificio me han apoyado para llegar a cristalizar uno de mis anhelos deseados, a mi hija quien me ha apoyado cada día impulsándome desinteresadamente, a mi querido esposo que con su apoyo leal supo motivarme permanentemente para poder lograr una meta mas en mi vida y es la razón por la cual les dedico como un recuerdo a ese apoyo incondicional

Karla Maribel

El trabajo de tesis lo dedico a mis queridos padres los que me apoyaron incondicionalmente a mi hija que es el pilar fundamental en mi vida con el apoyo de ello he podido cumplir una de mis metas más importantes en mi vida profesional.

Rosa Virginia

AGRADECIMIENTO

Damos nuestro Agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja por habernos permitido ingresar en sus aulas universitarias y por proporcionarnos la enseñanza que ha despertado en nosotros la necesidad de convertirnos en profesionales con conocimiento útiles para servir a nuestra sociedad

Además este reconocimiento va para todos nuestros maestros que durante estos años, gracias a sus enseñanzas coadyuvaron para que nuestra formación sea técnica y profesional.

Agradecemos de manera especial a la Dra. Mafalda Aldeán, que con sus sabios conocimientos y experiencia profesional supo guiarnos y apoyarnos durante toda la elaboración de nuestro trabajo de investigación.

Finalmente queremos extender nuestra gratitud al Ing. Mauro Villavicencio Gerente de la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda., por toda la información proporcionada que sin duda fue la base fundamental para el desarrollo de nuestro trabajo.

LAS AUTORAS

TÍTULO

***EVALUACIÓN FINANCIERA Y PROPUESTA DE
MEJORAMIENTO EN LA EMPRESA COMERCIAL
“HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA.***

RESUMEN

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación se denomina **“EVALUACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CÍA. LTDA.”** Se realizó para cumplir con el requisito a optar el grado de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría.

La presente investigación permite llegar a los objetivos planteados como realizar la Evaluación Financiera a conocer el grado de eficiencia y efectividad en el manejo de los recursos financieros y el desarrollo de las actividades diarias, planteados en los planes, proyectos y programas ejecutados durante el periodo en estudio.

Luego de los resultados obtenidos del trabajo de investigación mediante la Evaluación Financiera y la aplicación de indicadores como son: Tasa Interna de Retorno, Valor del Costo Actual y Beneficio de Costo se pudo determinar que la empresa si es rentable pero con la ayuda de un presupuesto podrá mejorar mas su rentabilidad lo que le permitan conocer el desarrollo de sus actividades diarias y tener una buena posición económica y poder estar de acorde a la competencia

En la práctica se utilizó el Método Científico que por medio de información bibliográfica de conceptos y demás derivaciones y la aplicación de procedimientos lógicos permiten lograr la organización de resultados, de igual manera se aplicaron otros métodos auxiliares como el Inductivo, Deductivo, Analítico- Sintético y toda la información necesaria para realizar la evaluación financiera e interpretar los resultados que obtuvieron en la aplicación de formulas e indicadores.

ABSTRACT

This research work is called "**evaluation financial by the commercial company "HIPERMERCADOS DEL VALLE" CÍA. Ltda.** Undertaken to comply with the requirement to choose the degree of engineers in accounting and auditing at the University of Loja, legal, social and administrative area, race of accounting and auditing.

This research allows us to reach the objectives set as you perform the financial evaluation to determine the level of efficiency, effectiveness and efficiency in the management of financial resources and the development of daily activities, raised in the plans, projects and programmes implemented during the period under review.

With the implementation of indicators of financial where evaluation by means of indicators such as internal rate of return, net present value, balancing point and cost benefit, etc., reveal the development of daily activities raised in the present research work.

In practice I use the scientific method which by bibliographic information concepts and other derivations and logical procedures can achieve results, like organizing way other auxiliaries such as inductive, deductive, analytical - methods were applied synthetic and the information necessary to perform the

financial evaluation and interpret the results obtained in implementing of formulas and indicators.

INTRODUCCIÓN

c. INTRODUCCIÓN

Las finanzas constituyen un elemento dinámico importante dentro de la Administración Financiera de cualquier organización, en donde los gerentes deben combinar los conceptos de la práctica contable con las modernas técnicas de valuación, especialmente para la toma de decisiones adecuadas, teniendo en cuenta que en la empresa se constituye como el arte y la ciencia de la administración del dinero.

Para los directivos de la Empresa Comercial "HIPERMERCADOS DEL VALLE", tienen mucho interés conocer cuál es la verdadera situación financiera, a través de la rentabilidad que esta proporciona en la actualidad, puesto que sus fines y objetivos requieren de: una solvencia óptima tanto a corto o largo plazo, de una estructura financiera que asegure el desarrollo de la empresa y coadyuvar al manejo de los recursos a través de la formulación de un presupuesto y de esta manera se pueden controlar los ingresos y gastos.

El trabajo de investigación está estructurado conforme lo establece el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, el mismo que contiene: **Título**, el **Resumen** en castellano y traducido al Inglés, la **Introducción**, que resalta la importancia del título, el aporte a la compañía y la estructura de los resultados obtenidos; se continúa con la **Revisión de**

Literatura que contiene conceptos, definiciones y clasificaciones referentes al Análisis Financieros, importancia del mismo y los métodos que se plantean para el análisis; se continúa con la parte de **Materiales Y Métodos** en donde se describe los materiales utilizados en el proceso de la investigación y se detalla todos y cada una de los métodos, partiendo del Método Científico, Deductivo – Inductivo, Analítico – Sintético, también se describen las Técnicas.

En la parte de los **Resultados** presenta primero el contexto Institucional, describe la Base Legal, de la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda., Diagnostico seguidamente con el Informe Financiero donde constan los Estados Financieros de la Empresa Comercial, el Desarrollo del Análisis Financiero, el mismo que contiene: el Análisis Vertical, Horizontal y la aplicación de Índices y Razones aplicables al sector privado específicamente a las empresas de servicios, con lo cual se pudo establecer la liquidez y Solvencia económica y el nivel de actividad de la empresa, luego concluimos con la presentación del Informe dirigido al propietario de la empresa; la **Discusión** en donde enfocamos nuestros criterios sobre los resultados de la investigación. Se finaliza con la presentación de **Conclusiones y Recomendaciones** para los directivos de la empresa las mismas que servirán para la toma de decisiones y correctivos que contribuyan a mejorar la gestión financiera de la entidad, finalmente se presenta la **Bibliografía** consultada, y los **Anexos**.

*REVISIÓN DE
LITERATURA*

d. REVISIÓN DE LITERATURA

ESTADOS FINANCIEROS

Definición.- “Los Estados Financieros son el resultado del registro contable realizado en determinado periodo. Constituye el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese periodo contable.”¹

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

Objetivo

- ✓ Proporcionar información que sea útil para la toma decisiones de inversiones y de préstamos.
- ✓ Para que la información sea útil en la toma de decisiones esta debe ser pertinente, confiable y comparable. ²

¹ Según las NEC 1

² Según las NEC 1

USUARIOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

“Estos usan los estados financieros para satisfacer algunas de sus variadas necesidades de información.

Situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera.

- **Inversionistas.**- Están preocupados por el riesgo inherente y por el rendimiento que va a proporcionar sus inversiones.
- **Empleados.**-Conocer la estabilidad, rendimiento y capacidad de pago de sus retribuciones.
- **Prestamistas.**-Interesados en la devolución de sus créditos y rendimientos.
- **Proveedores.**-Determinar si las cantidades que se les adeudan serán pagadas cuando llegue su vencimiento.
- **Clientes.**-Interesados en la continuidad de la entidad.
- **Instituciones Públicas.**- Distribución de recursos y actuación empresarial. Información macroeconómica y adopción de políticas fiscales.
- **Publico.**- Interesados en la participación social y económica de la empresa"³

³ UNL Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas, Módulo X año 2007. Pág. 27- 34

Limitaciones

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

De aquí se desprende que los estados financieros no representan valores absolutos, por lo tanto la información que ofrecen no es una medida exacta de su situación ni de su productividad, pero si proporcionan ideas claras sobre la situación, si las cifras son razonables. La utilidad o pérdida definitiva no se conoce si no hasta el momento de la venta o liquidación de la empresa”⁴.

⁴ ZAPATA, Sánchez Pedro "Contabilidad General". Edición Actualizada, Santa Fe Bogotá Colombia 2003 Pág. 69 -70.

CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

"A fin que los estados financieros cumplan a cabalidad con el propósito principal para el que se han creado, deben reunir las siguientes características de calidad:

- Comprensibilidad.
- Relevancia
- Confiabilidad
- Comparabilidad

DIVERSAS FORMAS DE PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

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

- a) **Estados Financieros Comerciales.**- Son los que la empresa prepara con el fin de presentar el movimiento de sus transacciones comerciales y de crédito.
- b) **Estados Financieros Fiscales.**- Se preparan para ser presentados a la Administración de Impuestos.

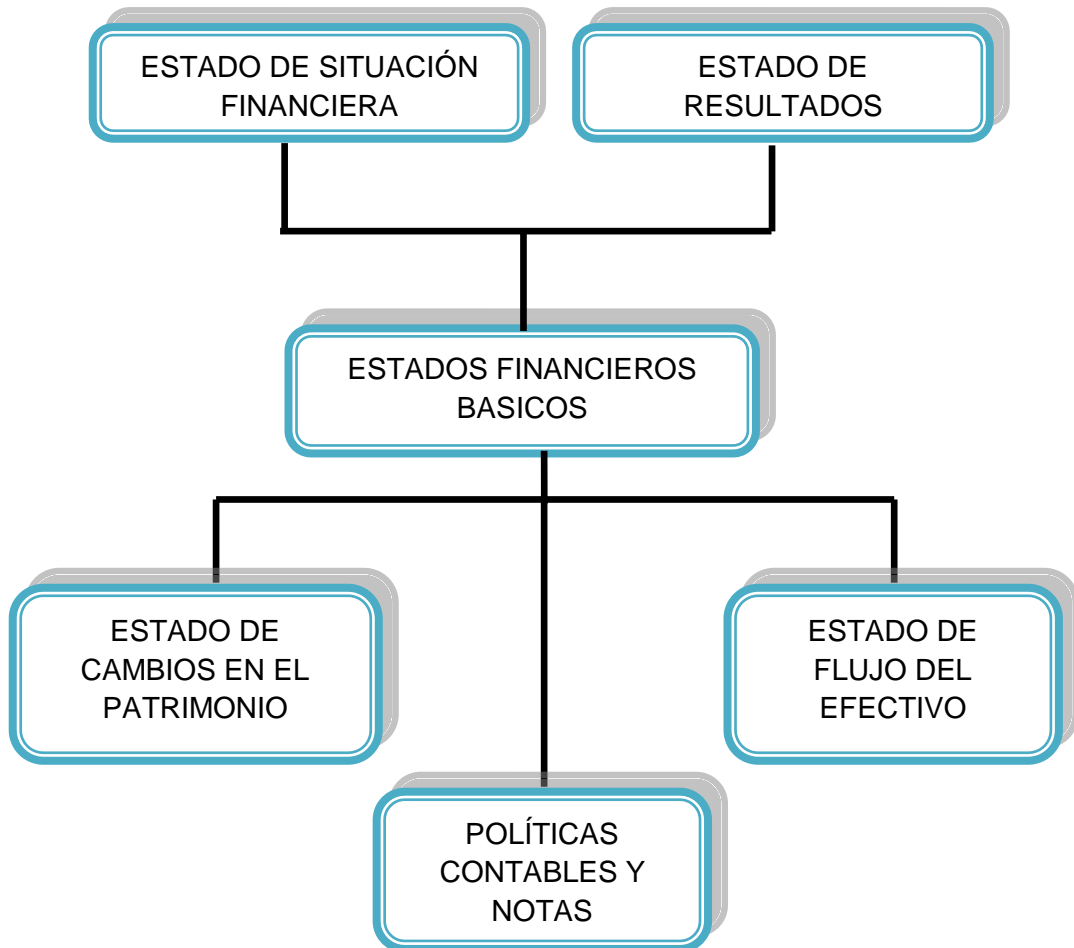
- c) Estados Financieros Auditados.-** Son estados financieros acerca de los cuales una firma de auditados, independiente de la empresa, certifica que han sido comparados con los registros contables, revisados y que por lo tanto presentan debidamente la situación financiera y los resultados, de acuerdo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

ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

De acuerdo a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, los estados financieros incluyen los siguientes componentes:

- ✓ Estado de Situación Financiera o Balance General
- ✓ Estado de Resultados
- ✓ Estado de Cambios en el Patrimonio

- ✓ Estado de Flujo del Efectivo
- ✓ Políticas contables y Notas Explicativas a los Estados Financieros



Elaborado: Por las Autoras
Fuente: NEC

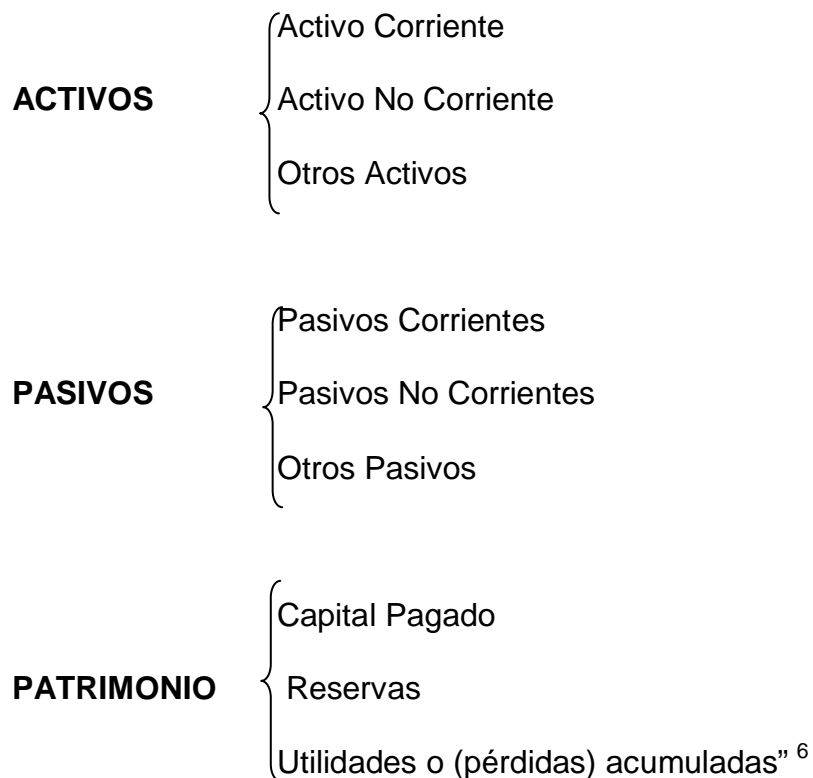
Estado de Situación Financiera o Balance General

"El Estado de Situación Financiera es un informe que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio, determina la posición financiera de la empresa en un momento dado. Puede también ser

identificado con las siguientes denominaciones: Estado de Situación Financiera, Balance General o Estado de Activos, Pasivos y Patrimonio." ⁵

Componentes del Balance General

“Los componentes principales del Balance General, en las empresas comerciales son los siguientes:



⁵ Según las NEC 1

⁶ Según las NEC 1

Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias

“Muestra los efectos de las operaciones de una empresa y sus resultados finales; ya sea de ganancia o de pérdida.

El estado de resultado incluye entre sus cuentas aquellas que registran los ingresos y los gastos operativos y no operativos en el periodo contable que se analiza, para entregar como resultado la utilidad o pérdida líquida del ejercicio”⁷.

Componentes del Estado de Resultados

Los componentes principales de un Estado de Resultado, en las empresas comerciales son los siguientes:

- Ingresos Operacionales
- Ingresos no operacionales
- Gastos operativos
- Gastos no operativos
- Gastos financieros
- Ingresos financieros

⁷ Según las NEC 1

Estados de Cambios en el Patrimonio

“Se debe presentar un estado que muestre los cambios en el patrimonio, pues la disminución de activos netos o patrimonio, representa el total de ganancias y pérdidas generadas por las actividades de la empresa”.⁸

Estado de Flujo de Efectivo

“Es el estado que muestra la habilidad de la empresa para generar efectivo y su equivalente, además permite evaluar los cambios en los activos netos de una empresa y su estructura financiera (liquidez y solvencia). Las empresas miden el flujo del efectivo con el propósito de mantener solvente el negocio, para un buen control interno, medir o evaluar el funcionamiento de un departamento, planificar las actividades empresariales del negocio, y para satisfacer los requisitos de los informes financieros”.⁹

Políticas Contables y Notas Explicativas a los Estados Financieros

“Las notas a los estados financieros incluyen descripciones narrativas o análisis más detallados de los montos presentados en los estados financieros

⁸ Según las NEC 1

⁹ Según las NEC 1

Adicionalmente a la presentación de los estados financieros, es necesario expresar las políticas contables seguidas en la elaboración de dichos estados financieros.”

Presentación de los Estados Financieros

Según las NEC. Los Estados Financieros para su mejor comprensión de las empresas y de quienes necesitan analizarlos deberán contener los siguientes datos:

Encabezamiento

- Nombre o Razón Social de la Institución
- Nombre del documento
- Periodo al que corresponde

Contenido Principal

- Descriptivo
- Numérico

Formas De Legalidad

- Del Contador que elabora
- De la Máxima Autoridad
- Del Directos Financiero que aprueba.

ANÁLISIS FINANCIERO

Definición: “Es una herramienta de vital importancia que estudia, recopila, analiza, interpreta, compara y entrega indicadores y más relación respecto a las cifras de los Estados Financieros y los resultados de las Operaciones de la empresa en un periodo dado. Este estudio procura mostrar las causas y efectos de cada uno de los rubros analizados para llegar a conclusiones, recomendaciones y acciones practicas realizables orientadas a mejorar el aprovechamiento, crecimiento de la empresa y la toma de decisiones.”¹⁰

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

Objetivo

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

¹⁰ BOLAÑOS, Cesar “Conferencia de Análisis Financiero” Editorial Norma, Bogotá 1992 Pág. 48

Dentro de los objetivos particulares del análisis financiero podemos citar los siguientes:

- Determinar la situación financiera que posee la entidad y las causas de estas situaciones.
- Evaluar el desempeño financiero operacional de la empresa.
- Contribuir a la comparación del grado de cumplimiento de los objetivos alcanzados.
- Determinar el movimiento de las tendencias de los factores que intervienen en la marcha de una empresa comercial”ⁱ

Importancia

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

Principales Usuarios

“**Los accionistas** conocer el rendimiento de su capital, las posibilidad de incrementar sus utilidades, las expectativas de prosperidad permanencia

Las instituciones financieras, tendrá interés en conocer si el crédito solicitado por los clientes se justifica en base a las necesidades de fondos, la determinación de capacidad de pago de los créditos.

Los administradores, desearán disponer de información sobre la situación financiera, los resultados de varios periodos, comportamientos de los fondos y así para aplicación de medidas correctivas.

Los comisarios interventores, con análisis financiero pueden informar y promover soluciones a la Junta Accionistas, Directores y demás autoridades de la empresa u otros organismos de control.

Los proveedores, solicitan datos de tipo financiero a sus clientes, para interpretarlos en forma previa a la concesión de créditos.

Las entidades Públicas o Privados quieren realizar comparaciones entre empresas de actividades similares u otros sectores de la economía.

La empresa en caso del legar a ofrecer sus acciones y participaciones en el mercado de valores, debe respaldar su oferta en base a estudios financieros que permitan influir a terceros a la adquisición, lo cual el futuro comprador requiere de un análisis financiero que sea conveniente.

Al estado, para recaudar impuestos.

A los trabajadores, desean conocer sobre su estabilidad laboral y sus utilidades”¹¹

Metodología

“Es una técnica de la administración financiera que estudia, compara y entrega indicadores y demás índices relacionados, respecto a los estados financieros fin de determinar la posición financiera y los resultados de una empresa en un periodo determinado

Características

“Objetividad.- Todo análisis financiero debe ser claro, objetivo, fundamentado, que signifique una demostración para los analistas financieros y fundamentalmente para los directivos a los cuales va dirigido.

¹¹ UNL, Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas, Módulo X año 2009.Pag. 28 -29

Imparcialidad.- Debe realizarse condiciones de imparcialidad, se deben 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.

Frecuencia.- La elaboración y presentación de informes que contengan análisis financieros se la realiza con mayor frecuencia, así mayor será la posibilidad de alcanzar los niveles de mayor productividad, eficiencia y rentabilidad ello permite mejoramiento de la gestión administrativa y financiera de la empresa.

Rentabilidad.- El análisis financiero está basado en relaciones, comparaciones de una variable o cuentas con otras, entre sectores financieros y entre empresas de actividades similares, análisis del presente año, con años anteriores de tal manera que los índices, parámetros, porcentajes, variaciones y demás elementos obtenidos del estudio tengan sentido relativo.

Metodología.- En la realización del análisis financiero no existe una metodología específica, deberá ser elaborado de acuerdo a las actividades de la empresa, debido a que cada una tiene sus características y diferentes necesidades

Métodos para el Análisis Financiero

El Análisis de los Estados Financieros Supone un chequeo de la empresa en un conjunto: por lo tanto tendrá que basarse en datos relativos a las evoluciones de la institución del pasado y su situación presente y en aquellas informaciones que permitan establecer conclusiones sobre el desarrollo futuro.

Los métodos utilizados son:

- Diferencias en valores Absolutos
- Porcentajes verticales
- Porcentajes horizontales
- Ratios

Diferencias en valores absolutos.- En este caso luego de un ordenamiento adecuado de los elementos que integran al Activo y el Pasivo, se aplica el método que consiste en restar cada masa del activo su correspondiente masa del pasivo esto para determinar si existe o no el equilibrio financiero.

Porcentajes Verticales.- Este caso nos permite establecer en desglose de todos los elementos del activo en relación con la inversión total del grupo al que corresponde de igual manera con el pasivo.

Porcentajes Horizontales.- Este método evalúa la variación que ha sufrido una partida o agrupación de partidas en relación con los valores que muestra uno o más ejercicios.

Ratios.- Son coeficientes, razones o relaciones existentes entre dos magnitudes.

Clasificación del Análisis Financiero

Según su Destino

Análisis Interno.- Los que se practican para uso interno o fines administrativos; sirve para explicar a los directivos y socios los cambios que en la empresa se han obtenido de un periodo a otro y también para ayudarlos a medir la eficiencia de la gestión administrativa.

Análisis Externo.- Son aquellos que se practican por otras empresas con el propósito de observar si es conveniente aprobarle un crédito o invertir en la empresa cuyos estados financieros se está utilizando.

Según su Forma

Análisis Vertical.- Este análisis utiliza un solo Estado de Pérdidas y Ganancias o el Balance General a una fecha o periodo determinado, sin

relacionarlos con otros. Este análisis se lo denomina estático por cuanto no se lo relaciona con otros estados financieros de otros años, si no que evalúa la posición financiera y los resultados en una determinada fecha.

Análisis Horizontal.- Este análisis se lo denomina “dinámico” porque cubre la aplicación de 2 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.

El análisis se lo realiza en términos absolutos como porcentuales; para la segunda opción se toma una cifra base generalmente del año más temprano y todas las demás se evalúan en relación a ella; en otras palabras se efectúa restando al saldo del periodo que se está analizando el saldo del año base; colocando las disminuciones entre paréntesis”¹².

Procedimiento para el Análisis

- Se toma dos estados financieros de dos periodos consecutivos preparados sobre la misma base de valuación

- Se presenta las cuentas correspondientes de los estados analizados.

¹² Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas, Módulo X año 2009. Pag. 31 a la 32

- Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna de las cifras del periodo más reciente y en la segunda columna, el periodo anterior.

Razones Financieras

Las Razones o Índices.- Son relaciones o comparaciones matemáticas que se terminan entre distintos grupos de cuentas del Activo, Pasivo, Patrimonio, Gastos, e Ingresos, con la finalidad de determinar el Estado Económico Financiero de la Empresa para en base a ello tomar las decisiones adecuadas.

“Razón es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades; estas dos cantidades son dos cuentas diferentes del balance general y/o el estado de pérdidas y ganancias. El análisis por razones o índices señala los puntos fuertes y débiles de una empresa indica probabilidades y tendencias.”¹³

Establecen la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo y para atender con normalidad sus operaciones, permite

¹³ BRAVO Valdivieso Mercedes “Contabilidad General”, Cuarta Edición, Ediciones Nuevo Día, Quito-Ecuador 2001 Pag..320-323

conocer la facilidad o dificultad que presenta la entidad para pagar sus Pasivos Corrientes con el objeto de convertir sus activos corrientes.

Índices para Medir la Administración Financiera

“La importancia de estos índices radica que en mediante la aplicación de estos se puede medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa por otro lado presenta una perspectiva amplia de la situación financiera, se puede precisar el grado de liquidez, rentabilidad, solvencia financiera y todo lo demás en cuanto al desarrollo de sus actividades.

Índice de Solvencia.- Llamada también razón corriente o razón de liquidez, esté índice mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo

ÍNDICE DE SOLVENCIA	=	ACTIVO CORRIENTE
		PASIVO CORRIENTE

Índice de Liquidez o Prueba Ácida.- Mide la capacidad que tienen los activos corrientes más líquidos para cubrir los pasivos corrientes. Una razón ácida puede ser de 1 a 1.5 o sea por cada dólar que se debe en el corto plazo

se tiene de 1 a 1.5 dólares de activos fácilmente convertibles de dinero para cubrir dicha deuda”¹⁴

ÍNDICE DE LIQUIDEZ	=	ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO
		PASIVO CORRIENTE

Índice de Inventarios a Activo Corriente.- “Indica la proporción que existen entre los rubros menos líquidos del activo corriente y el total activo corriente.

Mide la liquidez del grupo

Í.I.A.C.	=	INVENTARIO
		ACTIVO CORRIENTE

Índices para medir la Estructura Financiera

Permite establecer el grado de solvencia financiera y grado de coherencia entre administración de las captaciones y lo correspondiente a las colocaciones, la diferencia entre Administración y Estructura Financiera está última a largo plazo en las operaciones de la empresa.

¹⁴ BRAVO Valdivieso Mercedes “Contabilidad General”, Cuarta Edición, Ediciones Nuevo Día, Quito-Ecuador 2001.Pag. 323-325

La estructura financiera representa como los Activos y Pasivos se sostienen frente al Patrimonio; y a la vez el análisis financiero puede ayudar a mejorar posiciones y evitar peligros que al final traerán consecuencias negativas.

Índice de Solidez.- Permite evaluar la estructura del financiamiento del Activo Total. Mientras menos sea la participación del Pasivo Total en el financiamiento del Activo Total, menor es el riesgo financiero de la empresa, mayor es el margen de garantía y seguridad para los acreedores.

ÍNDICE DE SOLIDEZ	=	PASIVO TOTAL
		ACTIVO TOTAL

Índice de Patrimonio a Activo Total.- Indica el grado de Financiamiento del Activo Total con recursos propios de la empresa mientras más alto sea este índice, menor será la situación financiera de la empresa, en consecuencia las principales fuentes de financiamiento han sido las contribuciones de Capital y de Utilidades obtenidas por la empresa

ÍNDICE DE PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL	=	PATRIMONIO
		ACTIVO TOTAL

Índice de Patrimonio a Pasivo Total.- Permite conocer la proporción entre el Patrimonio y el Pasivo Total. Mientras mayor sea esta proporción, más

segura será la posición de empresa, caso contrario está se verá comprometida y los acreedores tendrán mayor riesgo y menor garantía.”¹⁵

ÍNDICE DE PATRIMONIO A PASIVO TOTAL	=	PATRIMONIO
		PASIVO TOTAL

Índice de Endeudamiento.- “Señala cuantas veces el Patrimonio está comprendido en el Pasivo Total, un índice alto compromete a la situación económica-financiera, lo que podría mejorar con incrementos de capital o capitalización de utilidades.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL
		PATRIMONIO

Índices para medir la Actividad de la Empresa

“Permiten apreciar si una empresa es eficiente-hábil en el empleo de los recursos propios de la operación del negocio, trabajando con el mínimo de inventario y logrando el máximo rendimiento de cada uno de dichos recursos.

Son aquellos que están relacionados con el movimiento del negocio, estos índices miden la eficiencia en el manejo de las inversiones; una adecuada

¹⁵ LAWRENCE, J, Gitman “Administración Financiera Básica” Editorial María, México. Pág. 55-60

asignación de los recursos hace más frecuente la recurrencia al crédito y deduce el pago de interés.

Índice de Rotación de Inventarios: “Esta razón indica el número de veces que ha renovado el inventario de mercaderías por consecuencia de las ventas, se obtiene de la relación del costo de la mercadería y el promedio de inventario; así como alternativa se puede utilizar el saldo final de inventarios.

Es importante recalcar que la rotación de inventarios puede estar dada por el resultado de dos cosas.

1. Que mientras más bajo sea el inventario permaneciendo igual a las demás cosas, más lenta será la tasa de rotación. Sin embargo un inventario demasiado bajo ocasiona pérdidas de ventas.
2. Una excesiva rotación de inventarios podría ser simplemente que la empresa está entregando servicios, es decir es obvio si se baja al precio de venta bajaría la rotación, tendría que aumentar el volumen de producción del servicio o reajustar del servicio prestado”.

ROTACION DE INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS
		INVENTARIO FINAL

Índice de Permanencia de Inventarios: “Se refiere al número de días que en promedio, el inventario de productos terminados o mercaderías han permanecido en las bodegas antes de vencerse, es preferible un plazo medio menor frente a otro mayor porque implica una reducción de gastos especialmente financieros y en consecuencia una mayor inversión.

INDICE PERMANENCIA DE INVENTARIOS	=	365 DIAS
		ROTACION DE INVENTARIO

Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar: “La rotación de cuentas por cobrar de la empresa es una medida de su liquidez o actividad que señala el número de días que la empresa demora en promedio, para recuperar las ventas o créditos; permiten evaluar la eficiencia de la gestión comercio y de cartera (cobros).

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	=	VENTAS ANUALES A CREDITO
		PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR

Mientras más alta sea la rotación de cuentas por cobrar de la empresa es más favorable.

Plazo Promedio de Cuentas por Cobrar: El plazo promedio de cuentas por cobrar o periodo medio de cobro es una cifra más significativa para aplicar en

la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa. Se encuentra por la simple transformación de la rotación de las cuentas por cobrar en la empresa.

El plazo promedio de cuentas por cobrar, brinda la oportunidad de conocer los días en que las cuentas por cobrar se han demorado en hacerse efectivo. El mismo que es significativo solamente a la luz de las condiciones de crédito de la empresa. El plazo promedio de cuentas por cobrar puede calcularse directamente utilizando la siguiente formula.

PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR	=	360
		ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR	=	360 PROMEDIO DE CEUNTAS POR COBRAR
		VENTAS ANUALES A CRÉDITO

Rotación de Cartera de Crédito: Este indicador muestra la velocidad con que los dineros que se encuentran en la fuera retornan a la empresa. Para ello es necesario determinar primero que concepto constituye cartera y cual no lo es, las cuentas que generalmente constituye cartera son: clientes, compañías vinculadas, económicos, casa matriz y remesas por facturar.

ROTACION DE CARTERA	=	360 PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR	= VECES
		VENTAS ANUALES A CRÉDITO	

Rotación de Cuentas por Pagar: La rotación de cuentas por pagar es semejante a la rotación de cuentas por cobrar, mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores, sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	=	COMPRAS ANUALES A CREDITO
		PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR

Como las compras anuales a crédito normalmente no aparecen en el Balance o Estado de Ingresos, deben extenderse determinando el porcentaje del costo de los artículos vendidos que correspondan a las compras a crédito.

Plazo Promedio de Cuentas por Pagar: El plazo promedio de cuentas por pagar o periodo medio de pagos, se calcula de la misma manera que el plazo promedio de inventario y el plazo promedio de cuentas por cobrar así:

PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR	=	360 DIAS
		ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

Índice Rotación de Activos Totales: Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general cuanto mayor sea la rotación de activos totales de una empresa mayor será la eficiencia de utilización de sus activos. Esta medida es quizá la más importante para la gerencia porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes en el aspecto financiero”¹⁶

ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	=	VENTAS ANUALES
		ACTIVOS TOTALES

Índice para medir el Resultado de las Operaciones

“Estos indicadores muestran la relación existente entre la utilidad bruta operacional y neta con respecto al nivel de ventas son en esencia un análisis vertical al Estado de Resultados.

Rentabilidad Económica: La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de activos. Se toma el BAII para evaluar el beneficio generado por activo independiente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

¹⁶ CABRERA Gonzales Lorena del Pilar. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2005-2006 de la UNL. Pág. 55-60

Rentabilidad Financiera: Es una razón que refleja el efecto del comportamiento de distintos factores; muestra el rendimiento extraído a los capitales propios o sea los capitales aportados por los propietarios y a diferencia de la rentabilidad sobre los activos, utiliza la utilidad neta.

La utilidad neta recibe el impacto no solo de los resultados generados en el negocio sino también la impactan los intereses devengados por deuda a mediano y largo plazo contraídos por la empresa así como los impuestos sobre utilidades imponibles.

Margen Bruto De Utilidades: Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa a pagado sus existencias. Es mejor mientras más alta sean las utilidades bruta y más bajo el costo relativo de las mercancías vendidas.

MARGEN BRUTO	=	UTILIDAD BRUTA	x 100
		VENTAS NETAS	

Margen De Utilidades En Operaciones: Esta razón representa lo que a menudo se llama utilidades puras que ganan la empresa en el valor de cada venta.

Las utilidades en operación son puras en el sentido de que no tienen en cuenta cargos financieros o gubernamentales (intereses o impuestos) y que determinan solamente las utilidades que obtiene la empresa en sus operaciones. Es preferible un alto margen de utilidades en operaciones.

MARGEN OPERACIONAL	=	UTILIDAD OPERACIONAL	x 100
		VENTAS NETAS	

Margen Neto De Utilidades: Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos.

Es mejor mientras más alto sea el margen de utilidades netas. Varía considerablemente en diferentes campos industriales, un margen neto de utilidades del 1% no será insólito en una tienda de abarrotes en tanto que un margen del 10% sería muy bajo en una joyería”¹⁷

MARGEN NETO	=	UTILIDAD NETA	x 100
		VENTAS NETAS	

¹⁷ UNL, Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas, Módulo X año 2007. Pag. 68

PRESUPUESTO

“Es plan de acción dirigida a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplir en determinado tiempo, los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización, el control presupuestario es el proceso de descubrir que es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros y rectificar la diferencia, los presupuestos deben desempeñar tanto las actividades preventivos como correctivos dentro de la organización

Definición: Es un conjunto de planes, bajo determinadas condiciones de operación, que incluye recursos humanos, materiales y de organización, para mostrar estados económicos y financieros anticipadas, con el fin de servir de guía y ejercer el control en las empresas.

Clasificación de los Principales Presupuestos en las Empresas Privadas

Por Ventas: Estimaciones de unidades o productos, conocido como pronóstico de Ventas

De Operación: Se relaciona a los departamentos administrativos y de ventas.

De Producción: Aquel que se establece para la adquisición de materias prima directa, e indirecta, de producción, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación (relacionados al departamento de producción)

Ingresos y Gastos: Pérdidas y Ganancias, Flujo neto de Caja, Balance General.

Objetivos

En forma resumida los objetivos de los presupuestos son:

- ✓ Fijar estrategias deliberadas y bien concebidas para alcanzar resultados óptimos, en lugar de espera al éxito casual en la dirección de una empresa.
- ✓ Establecer metas que ayuden a evaluar la gestión de los ejecutivos.
- ✓ Asegurar la coordinación de todas las actividades de la empresa.
- ✓ Establecer normas de control interno.
- ✓ Asegurar la liquidez y solvencia financiera de la empresa.
- ✓ Servir de guía a la gerencia en la dirección y control de operaciones.

El Periodo Presupuestario

Al elaborar un presupuesto se debe considerar que estos puedan ser de largo plazo o de corto plazo.

De Largo plazo: Tratan de presidir las condiciones futuras de un periodo considerable, que por lo general es de un año natural o fiscal.

De corto plazo: Son aquellos que cubren predicciones para periodos menores a un año y pueden abarcar lapsos mensuales, trimestrales o semestrales, según las necesidades de control que tenga la empresa.

Etapas del Presupuestos

“Preiniciación.- En esta etapa se avalúa los resultados en vigencias anteriores, se analiza las tendencias de los principales empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado etc.)Se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento del planeamiento, estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones

Elaboración Del Presupuesto.- Con base en los planes probados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa en la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensiones monetarias en términos presupuestarios, precediéndose según las pautas siguientes en el campo de las ventas

Ejecución.- En el proceso administrativo la ejecución se relaciona con la puesta en marcha de los planes y con el propósito de alcanzar los objetivos trazados, son el presupuesto que es el principal impulsor, debido a que si un miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros, y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas

Control.- Si el presupuesto que permite medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso seria parcial al no incorporar esta etapa para poder determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto que es una herramienta de medida.

Evaluación.- Al terminar el periodo de presupuestarían se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrán no solo las variaciones sino el comportamiento de todas y cada una de las etapas iniciales y reconocer los éxitos al juzgar que esta clase de acciones son importantes como plataformas para vencer la resistencia al planeamiento materializado en presupuesto. ”¹⁸

¹⁸ UNL, Carrera de Administración de Empresas, Administración Financiera, Módulo 6 año 2003.Pag.32

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de un proyecto es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado. El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

Objetivos de Realizar la Evaluación Financiera

- Determinar la viabilidad financiera del proyecto – Capacidad de generación de valor.
- Analizar la liquidez.
- Analizar los efectos de la financiación en la rentabilidad y liquidez del proyecto
- Manejar los resultados de una evaluación empresarial, para la toma de decisiones del inversionista sobre la ejecución o no del proyecto de inversión
- Manejar los indicadores más utilizados que brindan información necesaria para el análisis de las inversiones

- Aplicar la evaluación económica, la evaluación financiera y la evaluación del accionista, necesario, para determinar la rentabilidad de la Empresa

Métodos de la Evaluación Financiera

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo

Método de Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

“Tasa interna de rendimiento es la tasa de descuento que hace el VPN sea igual a cero o es la tasa que igual a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial el resultado es cero.

Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte su totalidad, es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.”¹⁹

¹⁹ ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS Y ANALISIS FINANCIERO DIAZ. Mosto. Pág. 95 Año 2000

- ✓ si el TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ✓ Si el TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto
- ✓ Si el TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto

Método de Valor Actual Neto

Representa en valores actuales el total de los recursos que quedan en manos de la empresa a final de toda una vida útil, es decir, el retorno liquido actualizado generado por el proyecto. El valor actual neto se lo obtiene multiplicando los flujos de caja por un coeficiente de actualización. La sumatoria de los valores actualizados menos la inversión del proyecto constituye el VAN

- ✓ Si el VAN es positivo, se acepta el proyecto.
- ✓ Si el VAN es igual a cero, es indiferente
- ✓ Si el VAN es negativo no se acepta el proyecto, porque no es conveniente financieramente.

Relación Beneficio de Costo

Si la base en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto. Consiste en determinar cuáles elementos son beneficios y cuales

son: costos , en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio que los costos son los gastos anticipados de construcción, operación ,mantenimiento,etc.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Si la relación beneficio costo es mayor a uno se acepta el proyecto
- ✓ Si la relación beneficio costo es mayor a uno no se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Punto de Equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio es de fundamental importancia para conocer el instante en que la empresa no pierde ni gana, de acuerdo a cierto volumen de ingresos y egresos, existen dos formas de representar el punto de equilibrio: en forma matemáticas se lo determina en función de las ventas y de la capacidad instalada y en forma grafica.

En Función de los Egresos e Ingresos.

El punto de equilibrio se calcula de acuerdo a los egresos fijos, egresos variables, los ingresos variables, y los ingresos fijos

En Función de la capacidad instalada.

Para conocer la capacidad instalada mínima que debe utilizar la empresa para no tener pérdidas, ni ganancias.

Flujo de Caja

“Representa las entradas y salidas de efectivo, de acuerdo al tipo de actividad que realice la empresa durante la vida útil del proyecto, se debe utilizar con frecuencia el flujo de caja económico donde no se considera las depreciaciones y amortizaciones, pues estos valores no egresan de la empresas” ²⁰

INFORME DEL ANALISIS FINANCIERO

Concepto: Es un documento se lo presenta al finalizar el periodo contable basándose en los estados financieros, con el fin de informar a los administradores de la empresa sobre los resultados de las operaciones registradas en los libros y demás documentos; el mismo que es elaborado por el contador o revisor fiscal de la empresa.

²⁰ CONTRALORIA GENERAL DEL ESTADO, Manual de Contabilidad Gubernamental, Pág. 115. Año 2003

Importancia

Es importante no solo para los administradores de la entidad, sino también para sus proveedores y clientes; ya que mediante este informe la entidad demuestra su solvencia y capacidad de competencia, permitiendo facilitar la toma de decisiones.

Características

Las características del análisis financiero son:

- ❖ **Fidedigno:** Los datos que aparecen en el informe deben ser los mismos del los Libros Contables los que deberán estar bajo el imperio de las normas establecidas ya sea el Reglamento Interno como en el Código de Comercio
- ❖ **Claro y Sencillo:** El informe debe ser redactado de manera que sea entendible por todos sus lectores no solo por quienes conocen el Sistema Contable.
- ❖ **Funcional:** Que los Estados Financieros, su análisis y comentario reflejen de manera práctica como se ha desarrollado la gestión económica y sus resultados en términos de progresos, aciertos y dificultades para obtener ingresos, cubrir costos y gastos estableciendo así si es rentable o no.

Contenido

El Informe deberá contener:

- Carta de Presentación
- Antecedentes
- Informe del Análisis e Interpretación de los Estados Financieros
- Recomendaciones generales de la situación económica financiera.

Los datos que aparecen en el informe deben ser los mismos de los libros contables, los mismos que deberán estar bajo las NEC.

Este informe debe ser redactado de manera entendible para todos sus lectores y no solo para quienes ejercen en su profesión.

Los Estados Financieros, su análisis y comentarios deberán reflejar de manera práctica, cómo se ha desarrollado la gestión económica y sus resultados para obtener ingresos, cubrir gastos y establecer si es rentable o no".²¹

²¹ ORIOL, Amat. Análisis Económico Financiero. Gestión 2000. com. Edición 18ª ampliada y actualizada. Pág. 159

MATERIALES Y METODOS

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

- ✓ **Material Bibliográfico:** Libros, documentos de apoyo y publicaciones.

- ✓ **Materiales de oficina:** papel, esferográficos, lápices, cuadernos, borradores.

- ✓ **Equipos Informáticos:** computadores, e impresora. Suministros varios.

MÉTODOS

Para llevar a efecto el proceso investigativo fue necesario la utilización de diferentes métodos, técnicas y procedimientos con el propósito de seleccionar información requerida para la evaluación financiero

CIENTIFICO

Es el método general que permitió su desarrollo considerando como el soporte lógico de los conocimientos teóricos y prácticos que permite el uso de

métodos que fueron necesarios para cumplir con los objetivos, los mismos que sustentó el proceso de la evaluación financiera con la ayuda de los demás métodos

DEDUCTIVO

Permitió conocer las diferentes generalidades y particularidades de la Empresa, con referencia a la evaluación financiera, contexto institucional, estados financieros, la aplicación de los diferentes pasos que se siguió para la realización de la evaluación financiera hasta la presentación del informe con sus respectivas conclusiones y recomendaciones

INDUCTIVO

La aplicación de este método mediante la selección de información hizo posible que exponga criterios acerca de la situación financiera de la entidad para establecer posibles deficiencias administrativas que permitirá aplicar sus debidas correcciones para optimizar el manejo de los recursos de la Empresa

ANALITICO

Se lo utilizó para analizar las operaciones que se producen en el proceso contable de la Empresa los efectos y las causas que han sufrido las cuentas

al aplicar los diferentes indicadores financieros análisis vertical y análisis horizontal en los diferentes cálculos obtenidos de porcentajes e índices

SINTÉTICO

Se utilizó para seleccionar los elementos necesarios para formular las conclusiones y recomendaciones obtenidas en la presente investigación y que servirá para la futura toma de decisiones en beneficio de la Empresa

MATEMÁTICO

Este método fue utilizado en la obtención de porcentaje tanto en el análisis vertical, horizontal elaboración de presupuestos y aplicación de indicadores financieros, de la Empresa y cambios surgidos en los diferentes rubros que conforman los estados financieros.

ESTADISTICO

Luego de los resultados propiciados por el método matemático se la utilizó para la aplicación de la Evaluación Financiera y se procedió a realizar las diferentes representaciones estadísticas a través de gráficos para consecuentemente analizar dichos resultados.

OBSERVACIÓN

Esta técnica se la utilizó para realizar el reconocimiento de la empresa estableciendo una relación con el gerente y empleados, con el propósito de solicitar información que fue necesario para realizar la evaluación financiera a los estados financieros de la Entidad

LA ENTREVISTA

Se la utilizó en los diálogos con los directivos de la empresa para obtener información en forma permanente para la interpretación de los resultados del Análisis y Evaluación Financiera.

ENCUESTA

Esta técnica se la utilizó para la elaboración de las encuestas aplicadas a los directivos y clientes de la Empresa Comercial y la aplicación de la fórmula de la muestra para verificar el resultado de los encuestados

Los funcionarios de la empresa son 60 funcionarios y se encuestó a 30 personas de la Empresa Comercial.

Para la determinación de la muestra se utilizó la siguiente fórmula para determinar el número de clientes los cuales fueron 33.000 clientes.

$$n = \frac{N}{1+(e)^2 \times N}$$

$$n = \frac{33.000}{1+(0.05)^2 \times 33.000}$$

$$n = \frac{33.000}{1+(0.25)^2 \times 33.000}$$

$$n = \frac{33.000}{1.25 \times 33.000}$$

$$n = 80$$

RECOLECCIÓN BIBLIOGRÁFICA

Permitió la recopilación de información que se la utilizó para la elaboración del marco teórico valiéndonos de bibliotecas públicas y privadas, libros, tesis, revistas e internet

RESULTADOS

f. RESULTADOS

CONTEXTO INSTITUCIONAL

La Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. se constituye legalmente en el año 2006, mediante resolución N° 06.1.DSCL.0000006 e inicia sus actividades en el mismo año su domicilio principal de la compañía es la ciudad de Loja, Cantón de la provincia de Loja, y por la resolución de Junta General de Socios, podrá establecer sucursales, agencias, oficinas, representación y establecimientos en cualquier lugar del Ecuador conforme a la ley.

Se encuentra dirigida por el Ing. Mauro Villavicencio en calidad de Gerente, cuenta con personal para la atención del cliente para cada sección y de igual manera cuenta con personal de seguridad.

OBJETIVOS:

- Importar , distribuir y comercializar productos de consumo masivo para el hogar,
- Distribuir y comercializar productos de bazar, electrodomésticos, muebles, equipo de computación, juguetería, ferretería, textiles, implemento deportivos.
- Importación, distribución, procesamiento y comercialización de carnes.

- La importación, distribución y comercialización de productos de panadería y pastelería. y;
- Brindar un servicio en general para toda clase de actos y contratos civiles y mercantiles, permitidos por la ley y relacionados con el objeto social principal.

El plazo de duración de la compañía es de 50 años a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil del domicilio principal pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración el capital social de la compañía es de \$ 400.00 dividido en 400 participaciones iguales.

BASE LEGAL

- Ley de Compañías
- Ley de Código de Comercio
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Estatuto de la Empresa
- Reglamento Interno de la Empresa
- Ley de Seguridad Social

MISIÓN Y VISIÓN

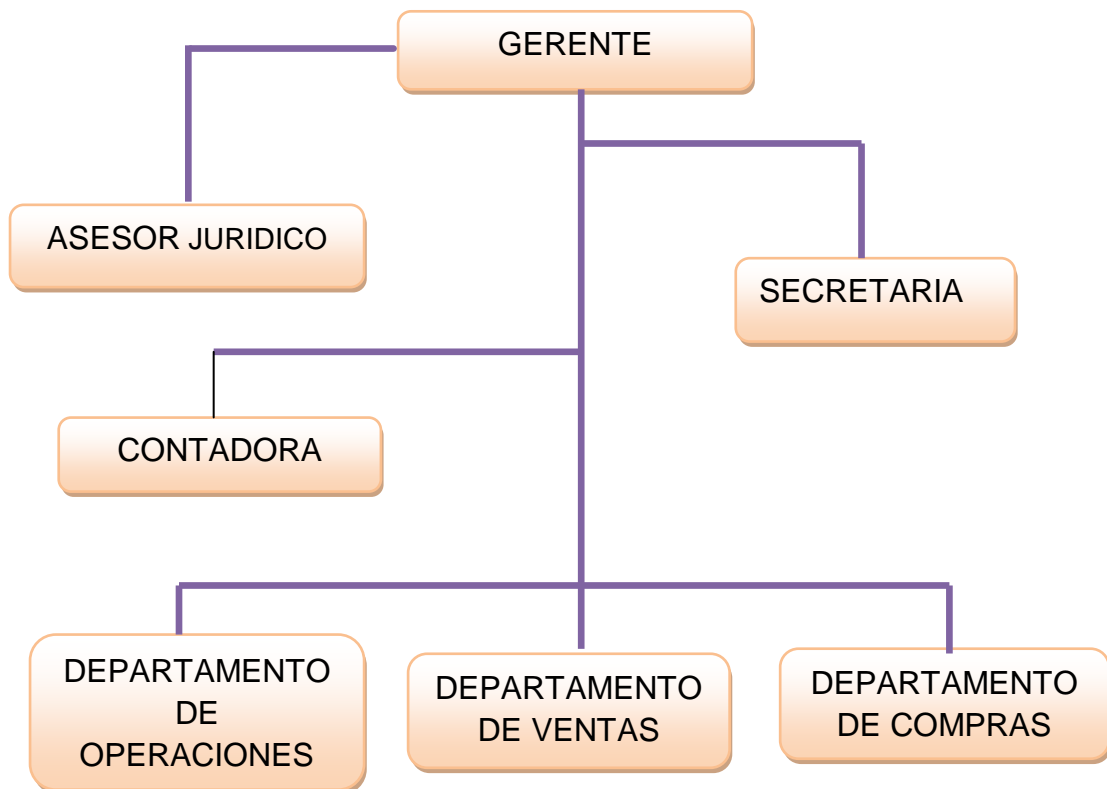
MISIÓN

Lideres comprometidos con nuestra gente, apasionados con nuestros clientes.

VISIÓN

Ofrecer productos y servicios de calidad que aporte valor y beneficios a nuestros clientes y que superen sus expectativas capacitando y motivando a nuestros colaboradores en el compromiso del mejoramiento continuo logrando agilizar nuestros procesos y trabajando en forma integrada con nuestros proveedores en busca en un nivel optimo y sostenido de rentabilidad.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA
COMERCIAL
"HIPERMERCADOS DEL VALLE" CIA.LTDA.**



Fuente: "HIPERMERCADOS DEL VALLE" Cía. Ltda.
Elaborado Por: Las autoras

“HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA.LTDA.



DIAGNÓSTICO

Al aplicar la encuesta a los directivos, administradores y a los clientes, para poder conocer la situación económica y financiera de la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. Y de esa manera también para conocer sus fortalezas y debilidades que tiene la empresa

En cuanto a la formulación del presupuesto afirman que si conocen, pero los que están encargados no lo aplica una causa es por la falta de conocimientos en la elaboración de un presupuesto el mis que constituye una herramienta muy importante para el manejo y control de la empresa.

Una vez realizado la encuesta se ha podido determinar si tienen conocimiento de que es la evaluación financiera pero no lo aplican, el mismo sirve como base para la planeación hacia el futuro, pero los encargados no toman medidas correctivas que beneficien a la empresa en el presente y en el futuro y les permita cumplir con el objetivo institucional.

De la misma manera se observo que el personal administrativo si tiene conocimiento de lo que es análisis e interpretación de los estados financieros lo que les permite conocer la capacidad de crecimiento, estabilidad y rentabilidad de la empresa, pero no se aplica en la empresa debido a que los propietarios no cuenta con personal idóneo para manejar adecuadamente una empresa tomando en consideración los riesgos que puedan darse

De la misma manera si conocen lo que es el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) y no es aplicada porque no conocen sus beneficios e importancia de la evaluación financiera.

En cuanto a la rotación de cuentas por cobrar si aplican de acuerdo a las leyes correspondientes para realizara el cobro y de esa maneara puedan cubrir con sus obligaciones y otros indicadores utilizan para determinar la solvencia y liquidez pero no lo aplican correctamente para que puedan proyectarse hacia el futuro.

La pérdida que tiene la empresa es porque no se ha realizado un presupuesto anual o también porque la inversión inicial ha sido muy alta con financiamiento y interese elevados y no existe una planificación adecuada. Al mismo tiempo la empresa deben contratar personal capacitado, mejorar la organización en los niveles jerárquicos desde la administración hasta el operativo y mejorar sus inversiones y de esa manera pueda contar una buena posición económica y pueda cubrir sus obligaciones con terceros y demás otros compromisos.

La presente encuesta aplicada a los clientes del Centro Comercial considera que el mismo presta una buena atención y que además debe de mejorar su atención a los clientes porque el mayor porcentaje se centra en la opción buena.

Además el cliente han eligió do el centro comercial por su ofertas, por su variedad de productos y a precios cómodos, por su ubicación y los beneficios que brinda a sus cliente como son los descuentos, convenios con

instituciones y además cuenta con agencias financieras. Esto se debe a que la empresa maneja una buena estrategia con sus clientes, pero manejar sus utilidades debe buscar nuevas propuestas para mejorar y pueda ser más competitiva en el ámbito comercial.

Además nos manifiestan que la empresa mejore en sus servicios, que los productos no sean caducados, mejorar su segunda planta, los empleados deben ser capacitados constantemente en lo que se refiere a relaciones humanas para que brindan una buena atención a los clientes y ser más eficientes y de esa manera la empresa pueda superar su pérdida y tenga una buena rentabilidad económica y poder contraer obligaciones con sus proveedores.

**INFORME DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA A LOS ESTADOS FINANCIEROS
DE LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA**

ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS

- **ESTADO DE RESULTADOS**
- **ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

ANALISTAS:

KARLA MARIBEL GRANILLO PINEDA

ROSA VIRGINIA GUALAN JAPON

LOJA-ECUADOR

CARTA DE PRESENTACIÓN

Loja, 20 de Julio del 2010

Ing.

Mauro Villavicencio

GERENTE DE “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CÍA. LTDA.

Ciudad.-

Hemos efectuado el Análisis e Interpretación a los Estados Financieros presentados por la empresa en los periodos 2008-2009, con el propósito de conocer la posición económica y financiera de la misma, cabe recalcar que la información contenida en dichos estados es de exclusiva responsabilidad de la empresa.

El Análisis Financiero fue ejecutado, con observancia a las técnicas que para este caso existen, con el fin de tener una base razonable de las operaciones financieras que se reflejan en las cifras que estos estados contienen, y que se realizaron con observancia de los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC.

El Informe contiene recomendaciones que se basan en el análisis de la información presentada y en la aplicación de la Normatividad Contable antes mencionada, para lo cual, se utilizaron métodos y técnicas recomendados que permitieron simplificar los datos descriptivos y numéricos que integran los Estados Financieros, por lo que

éste permitirá a los socios adoptar mejores decisiones que de alguna manera ayuden al cumplimiento de sus objetivos y metas planteadas.

Atentamente;

Rosa V. Gualán J.

Karla M. Granillo P.

INFORME DEL ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO AL
CENTRO
COMERCIAL HIPERVALLE CIA. LTDA

ANTECEDENTES

La Empresa Comercial “HIPEMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. se constituye legalmente en el año 2006, mediante resolución N° 06.1.DSCL.0000006 e inicia sus actividades en el mismo año su domicilio principal de la compañía es la ciudad de Loja, Cantón de la provincia de Loja, y por la resolución de junta general de socios, podrá establecer sucursales, oficinas, representación y establecimientos en cualquier lugar del Ecuador conforme a la ley.

Se encuentra dirigida por el Ing. Mauro Villavicencio en calidad de Gerente, cuenta con personal para la atención del cliente para cada sección y de igual manera cuenta con personal de seguridad.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

La aplicación del Análisis de los Estados Financieros especialmente al estado de Resultados en los dos años, permiten establecer que:

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

Del análisis realizado al Estado de Resultados 2008 a la empresa "HIPERMERCADOS DEL VALLE" Cía. Ltda. se pudo identificar que los ingresos están constituidos exclusivamente por los Ingresos Operacionales con un porcentaje de 99.81% y los no Operacionales 0.07% y Otros Ingresos con un porcentaje de 0.19% ante el total de Ingresos.

La cuenta más representativa es Ventas con un porcentaje del 100% que equivale a \$4'606.370.43 es debido a que según la naturaleza de la empresa esta se dedica a la compra y venta de productos de primera necesidad y artículos para el hogar y hacia poder satisfacer a sus clientes.

En cuanto a este grupo la cuenta mas representativa es Costos de ventas con un porcentaje de 96.50% con un valor de \$3'767.648.34 valor significativo puesto que la empresa mantiene como gasto operativo principal para la adquisición de mercaderías para cumplir con sus obligaciones, además se debe analizar la posibilidad de reducir este costo con fin de obtener mayores ingresos. También encontramos la cuenta Otros Gastos de venta con un valor de \$266.963.28 la misma que está representada con el 37.54%.

En cuanto al resultado del ejercicio en este año se puede concluir que los gastos son mayores a los ingresos por lo tanto tiene una pérdida de

\$11420.54 se puede decir que no cuenta una posición económica confiable para poder contraer obligaciones o compromisos con sus proveedores y su vez financiarse.

Como resultado del análisis vertical al Estado de Resultados de la empresa se observó en el año 2009 que los Ingresos Operacionales posee el 98.99% del total de los ingresos la mayor cantidad se centra en la Cuenta Ventas con un valor de \$4'645.556,87 es debido a que según la naturaleza de la empresa esta se dedica a la compra y venta de productos de primera y para el hogar.

En cuanto a esto primero se evidencia como cuenta representativa el Costo de Ventas con valor de \$3'702,733.05 que corresponde a 98.13% esto quiere decir que la empresa tiene muy elevadas sus compras y excesivo sus costo de ventas y esto le perjudica y no puede cumplir con sus obligaciones con terceros o a su vez tendría que tener personal capacitado y le asesore antes de realizar cualquier adquisición que vaya a realizar.

Con respecto a los gastos evidenciamos que la cuenta Otros Gastos de Venta \$461,612.45 ante un porcentaje de 50.20% y la cuenta Remuneraciones y Bonificaciones Sociales \$251,914.90 con un porcentaje de 27.39% esto es debido esto es debido que la empresa tiene demasiadas devoluciones de las ventas que realiza y de esa manera esto le perjudica y lo de remuneraciones que tiene excesivo pago de personal.

Se puede concluir que la empresa tiene pérdida debido a que la empresa no cuenta un presupuesto para poder planificarse a futuro y tener una base para poder contraer obligaciones con sus proveedores y de esa manera alcanzar con una buena posición económica ante la competencia.

Una vez aplicado el análisis horizontal en la empresa "HIPERMERCADOS DEL VALLE" Cía. Ltda. De los años 2008 y 2009, se demuestra que en los rubros de Ingresos por concepto de Ventas, en el año 2008 \$4'606.370.43 y en el año 2009 es de \$4'645.556.88 con un incremento de \$398,186.44 en donde se nota que las ventas se mantuvieron.

En lo que respecta a los egresos concretamente el Costo de Ventas en el año 2008 \$3'767.648.34 y en el año 2009 tiene un valor de \$3'702.733.05 representado por el 1.75% esto se debe básicamente porque hubo mayores compras, así mismo en los gastos consta una disminución de \$64.915.29 lo que significa que existe una gran demanda de gastos.

De lo analizado anteriormente tanto los rubros de ingresos como los egresos se evidencia una pérdida en el año 2008 es de \$-123.95 siendo un valor mínimo y en el año 2009 es de \$200.00 con una variación de \$76.05 representado por el 38.03% en donde se establece la causa principal que no existe una utilidad esto se debe a que se asigna un bajo margen de utilidad en los productos que vende la empresa, lo cual no cubre los gastos que tiene la misma y tener una buena posición económica.

ANÁLISIS ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

Como resultado del presente análisis vertical a la Empresa Comercial Hipermercados el Valle de la Ciudad de Loja en el periodo 2008 se pudo obtener los siguientes valores y porcentajes para analizar e informar sobre los resultados obtenidos.

En los Activos Corrientes representa un total de 1613238,45 que constituye un 90,92%, las cuales el mayor porcentaje corresponde a la cuenta de inventarios, esto quiere decir que la empresa obtiene grandes cantidades de mercadería en sus diferentes áreas por lo tanto no existe una rotación adecuada de mercadería, la cuenta subsiguiente es la cuenta por cobrar con 564953,38, que representa el 35,02% considerando que la Empresa otorga créditos a clientes y empleados a corto plazo.

En los Activos no Corrientes el mayor porcentaje está concentrado en la cuenta crédito tributario amortizado con 28,74% con el valor de 46455,19, esto quiere decir que las personas encargadas de contabilidad no ha recuperado el crédito tributario que le corresponde a la Empresa, la cuenta Equipo Electrónico e instalaciones con un valor de \$40.397, 35, que representa el 24,99%, esto quiere decir que la empresa cuenta con equipos modernos para brindar un buen servicio a la colectividad.

Los Pasivos Corrientes están Representados por \$1`436.134,84 que constituye el 80,94% dentro del pasivo tenemos la cuenta Proveedores con un valor de \$840.073,95 que representa el porcentaje de 58,50% se considera que la Empresa tiene un alto porcentaje de cuentas pendientes de cobrar evidenciando que no es aceptable para la empresa lo que significa que la Empresa está en las manos de los proveedores, otra cuenta con mayor porcentaje es la cuenta prestamos a socios por pagar con un valor de \$102.419,25 con el porcentaje de 28,07% quiere decir que han otorgado prestamos a los socios de la Empresa por lo tanto existe dinero que no está produciendo utilidad para la Empresa. Comercial respecto al patrimonio representa el -1.54 que equivale a $-\$26.795,39$, refleja que no hay solvencia para esta empresa.

Como resultado del análisis vertical a la Empresa Comercial Hipermercados el Valle de la Ciudad de Loja en el periodo 2009 se pudo obtener los siguientes valores y porcentajes para analizar e informar sobre los resultados obtenidos.

En los Activos Corrientes representa un total de que constituye un \$1`716.115,36 que representa un porcentaje de 91,48%, las cuales el mayor porcentaje corresponde a cuentas por cobrar clientes con el valor de 47.3494,64 con el porcentaje de 27,59%, significa que la Empresa otorga créditos a clientes y empleados a corto plazo, la cuenta inventarios con el valor de \$610.719,84 que representa un porcentaje de 35,59% quiere decir

que la empresa obtiene grandes cantidades de mercadería en sus diferentes áreas por lo tanto no existe una rotación adecuada de mercadería, En los Activos no Corrientes al mayor porcentaje está concentrado en la cuenta Equipo Electrónico e instalaciones con un valor de \$50.635,35 con un porcentaje de 44,17%, esto quiere decir que la empresa cuenta con equipos modernos para brindar un buen servicio a la colectividad.

Los Pasivos Corrientes están Representados la cuenta proveedores con un valor de \$834.300,78, con el porcentaje de 50,10%, se considera que la Empresa tiene un alto porcentaje de cuentas pendientes de cobrar evidenciando que no es aceptable para la empresa lo que significa que la Empresa está en las manos de los proveedores, otra cuenta con mayor porcentaje dentro de los pasivos no corrientes es la cuenta prestamos socios por pagar con un valor de \$108.329,85 con el porcentaje de 59,59% quiere decir que han otorgado prestamos a los socios de la Empresa por lo tanto existe dinero que no está invertido produciendo y no está produciendo utilidad para la Empresa.

Con respecto al patrimonio representa el 1.54 que equivale a \$28.988,56, refleja que no hay solvencia para esta empresa por que refleja un mínimo porcentaje en esta cuenta

Del Análisis Horizontal efectuado al estado de situación financiera a la Empresa Comercial "HIPERMERCADOS EL VALLE" Cia. Ltda.

correspondiente al año 2008 2009 es importante señalar en primera instancia los cambios que han surgido los grupos de las cuentas contables como Activos Pasivos y Patrimonio

Dentro de los Activos Corrientes las cuentas Gastos Pagos Anticipados \$3.484,97 demostrando la razón de 1,06 veces que en el año 2008 esto refleja que el incremento de pagos anticipados lo que representa que la empresa obtiene sus recursos económicos a los empleados y proveedores por lo tanto no existe ningún beneficio para la empresa, otra cuenta es la cuenta por cobrar clientes con una razón de 0,84 veces mayor que el año anterior lo que significa que existe un alto porcentaje de mercadería otorgado créditos la Empresa no cuenta con liquidez para su solvencia, en los Activos no Corrientes representa la cuenta Equipo de Oficina con una Razón de 3,29, veces más que en el año 2008, considerando que la empresa ha adquirido equipos modernos con precios más elevados por lo que aumenta la deuda con las instituciones financieras para ofrecer productos de calidad a la sociedad

En los Pasivos no Corrientes la cuenta Documentos por pagar con una razón de 1,42, veces más que el año 2008 quiere decir que la Empresa no ha obtenido recursos económicos para su inversión por lo tanto ha solicitado créditos a instituciones financieras

Otra de las cunetas Anticipo a Clientes con un incremento de \$13.863,38, con una razón de 5,14 veces más que el año anterior cuenta que refleja incremento de anticipo a proveedores y empleados podemos decir que el dinero no está produciendo para la Empresa

La cuenta Patrimonio se incrementa un \$5600,00 con una razón de 15% por los aportes de los socios veces más que con relación al 2008

RESULTADOS DE INDICADORES

Como al aplicar este índice a la empresa "HIPERMERCADOS DE EL VALLE" Cía. Ltda. Tenemos que para el año 2008 por cada dólar de deuda dispone de \$1.12 para cubrir sus pasivos a corto plazo para el 2009 tiene \$1.03 lo que nos indica que la empresa tiene solvencia para cubrir sus obligaciones tomando en cuenta que la mercadería debe ser vendida para recuperar su inversión así como las cuentas por cobrar tienen que ser recuperadas en un tiempo establecido

Utilizamos este índice para medir la capacidad de pago que tiene la empresa así tenemos para el año 2008 por cada dólar de deuda tiene \$0.47 para cubrir con sus obligaciones inmediatas y en el año 2009 cuenta con \$0.47 esto quiere decir que cuenta con un activo disponible para poder cubrir sus obligaciones con los proveedores.

El índice de solidez para el año 2008 equivale a 102% y el año 2009 su valor porcentual es de 98% nos demuestra que la empresa tiene un desequilibrio en la estructura financiera por lo que corre el riesgo de estar en manos de terceras personas por las deudas contraídas con los acreedores y las instituciones financieras.

Al aplicar este indicador nos indica que en el año 2008 cuenta con \$177.103,61 y para el año 2009 tiene un valor de \$50.959,51 lo que demuestra que cuenta con exceso de capital es decir tiene un activo corriente que no está produciendo utilidades para la empresa

En el año 2008 cuenta con \$1.01 dólares de sus activos y en el año 2009 tiene un valor de \$0.98, lo que demuestra que cuenta con un nivel moderado de endeudamiento, esto en base a experiencias anteriores y que se han ido modificado los procesos y toma de decisiones para salvaguardar los recursos de la empresa.

De los resultados obtenidos se pudo determinar que en el año 2008 la rotación de inventarios es de 4 veces y en el año 2009 de 4 veces al año nos indica que la mercadería permanece mucho tiempo en la bodega y eso no es aceptable para una empresa comercial. Al aplicar el índice de permanencia de inventarios determinamos que en el año 2008 es de 91 días que permanece la mercadería en bodega y para el 2009 de 91 días podemos

decir que existe una alta rotación de inventarios por tanto no es bueno el mismo que no le ayuda a tener una buena posición económica y ser competitivo.

Al aplicar el índice de permanencia de inventarios determinamos que en el año 2008 es de 91 días que permanece la mercadería en bodega y para el 2009 de 91 días podemos decir que existe una alta rotación de inventarios por tanto no es bueno el mismo que no le ayuda a tener una buena posición económica y ser competitivo. Evidenciamos que en el año 2008 tiene 44 días y en el año 2009 las cuentas por cobrar se demoran 51 días en ser recuperados, lo que podemos observar que el propietario realiza la recuperación de los créditos en forma constante

Una vez aplicado el Índice de Rotación de Cuentas por Pagar se ha determinado que en la Empresa en el año 2008 cancela sus deudas 3 veces al año cada 121 días, la misma política mantiene con respecto al año 2009. Además se puede evidenciar que la Empresa utiliza en poca medida fuentes de financiamiento externo.

RECOMENDACIONES

- La Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA. mantiene un elevado stock de mercadería y una baja rotación de sus Inventarios, lo que compromete una considerable cantidad de inversión, por lo tanto con el objeto de mejorar el volumen de ventas se recomienda implementar nuevas estrategias de ventas, esto permitirá mayor rotación de inventarios y por ende el incremento de las ventas.
- El jefe de ventas antes de realizar las compras de mercadería debe constatar en bodega los productos que faltan para que no exista demasiada aglomeración de productos.
- Al Gerente debería conocer sus obligaciones que tiene que cancelar a corto y largo plazo para de esta manera conocer la capacidad de endeudamiento.
- Se debe adoptar una política de medidas disminuyendo los gastos, para ello deberá priorizarse los requerimientos y necesidades que tenga la Empresa Comercial.
- Al Gerente y Contadora antes de adquirir mercaderías realizar un estudio previo del costo para que el precio de los productos sea accesible a todos sus clientes.

***ANEXOS DEL
INFORME
FINANCIERO***

HIPERMERCADOS DEL VALLE CÍA. LTDA.
APLICACIÓN DE INDICADORES O RAZONES
FINANCIERAS

INDICES PARA MEDIR LA ESTRUCTURA FINANCIERA

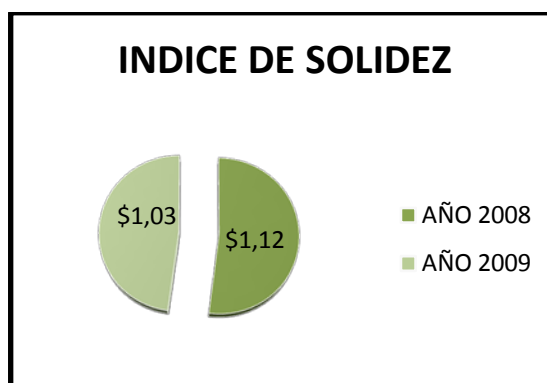
INDICE DE SOLIDEZ

Fórmula:

$$IS = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{1'613,238.45}{1'436,134.84} = \$1.12$$

$$\text{Año 2009} = \frac{1'716,115.36}{1'665,155.85} = \$1.03$$



INTERPRETACIÓN

Como al aplicar este índice a la empresa “HIPERMERCADOS DE EL VALLE” Cía. Ltda. Tenemos que para el año 2008 por cada dólar de deuda dispone de \$1.12 para cubrir sus pasivos a corto plazo para el 2009 tiene \$1.03 lo que nos indica que la empresa tiene solvencia para cubrir sus obligaciones tomando en cuenta que la mercadería debe ser vendida para recuperar su inversión así como las cuentas por cobrar tienen que ser recuperadas en un tiempo establecido

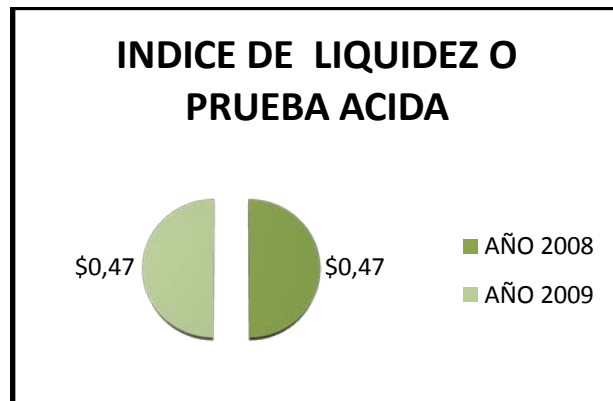
INDICE DE LIQUIDEZ O PRUEBA ACIDA

Fórmula:

$$IS = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{1'613,238.45 - 940,363.88}{1'436,134.84} = \$0.47$$

$$\text{Año 2009} = \frac{1'716,115.36 - 927,676.40}{1'665,155.85} = \$0.47$$



INTERPRETACIÓN

Utilizamos este índice para medir la capacidad de pago que tiene la empresa así tenemos para el año 2008 por cada dólar de deuda tiene \$0.47 para cubrir con sus obligaciones inmediatas y en el año 2009 cuenta con \$0.47 esto quiere decir que cuenta con un activo disponible para poder cubrir sus obligaciones con los proveedores.

INDICE PARA MEDIR LA ESTRUCTURA FINANCIERA

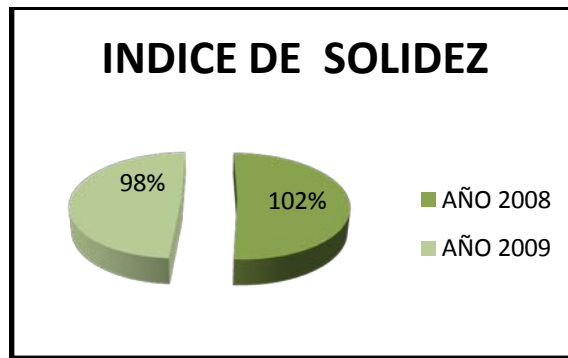
INDICE DE SOLIDEZ

Fórmula:

$$IS = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{1'801,037.48}{1'774,366.04} = 1.02 \times 100\% = 102\%$$

$$\text{Año 2009} = \frac{1'846,960.59}{1'875,889.15} = 0.98 \times 100\% = 98\%$$



INTERPRETACIÓN

El índice de solidez para el año 2008 equivale a 102% y el año 2009 su valor porcentual es de 98% nos demuestra que la empresa tiene un desequilibrio en la estructura financiera por lo que corre el riesgo de estar en manos de terceras personas por las deudas contraídas con los acreedores y las instituciones financieras.

INDICE DE CAPITAL DE TRABAJO

Fórmula

$$\text{ICT} = \text{Total Activo Corriente} - \text{Total Pasivo Corriente}$$

Año 2008 = 1'613.238.45 - 1'436.134,84 = \$177.103,61

Año 2009 = 1'716.115,36 - 1'665.155.85 = \$50.959,51



INTERPRETACIÓN

Al aplicar este indicador nos indica que en el año 2008 cuenta con \$177.103,61 y para el año 2009 tiene un valor de \$50.959,51 lo que demuestra que cuenta con exceso de capital es decir tiene un activo corriente que no está produciendo utilidades para la empresa

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

Fórmula:

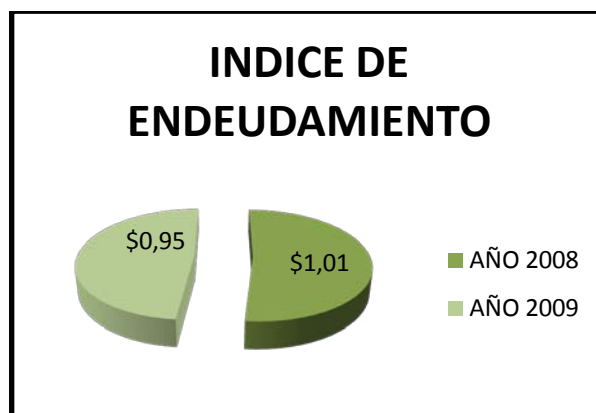
$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{1'801.037,48}{1'774.366,04}$$

$$= \$1.01$$

$$\text{Año 2009} = \frac{1'846.960,59}{1'875.889,15}$$

$$= \$0.95$$



INTERPRETACIÓN

En el año 2008 cuenta con \$1.01 dólares de sus activos y en el año 2009 tiene un valor de \$0.98, lo que demuestra que cuenta con un nivel moderado de endeudamiento, esto en base a experiencias anteriores y que se han ido modificado los procesos y toma de decisiones para salvaguardar los recursos de la empresa.

INDICES PARA MEDIR LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

INDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Fórmula:

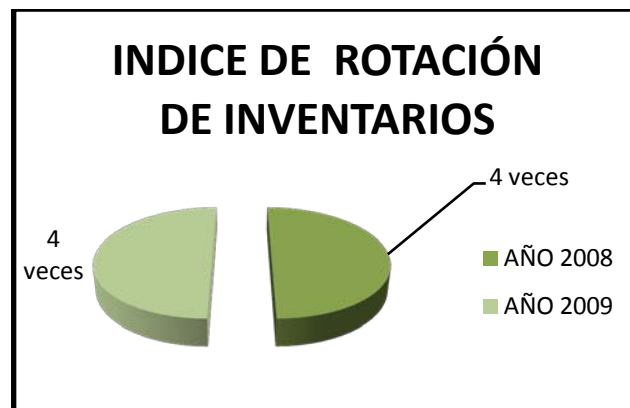
$$\text{I.I.R} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{3'767.648,34}{940.363,45}$$

= 4 veces

$$\text{Año 2009} = \frac{3'702.733,05}{927.676,40}$$

= 4 veces



INTERPRETACIÓN

De los resultados obtenidos se pudo determinar que en el año 2008 la rotación de inventarios es de 4 veces y en el año 2009 de 4 veces al año nos indica que la mercadería permanece mucho tiempo en la bodega y eso no es aceptable para una empresa comercial.

INDICE DE PERMANENCIA DE INVENTARIOS

Fórmula:

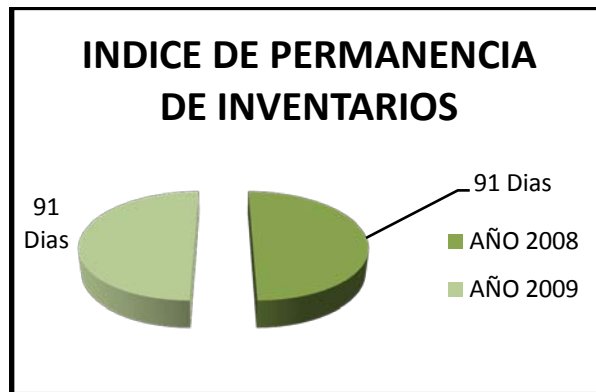
$$\text{I.P.I} = \frac{365 \text{ DIAS}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{365 \text{ Días}}{4}$$

$$= 91 \text{ días}$$

$$\text{Año 2009} = \frac{365 \text{ Días}}{4}$$

$$= 91 \text{ días}$$



INTERPRETACIÓN

Al aplicar el índice de permanencia de inventarios determinamos que en el año 2008 es de 91 días que permanece la mercadería en bodega y para el 2009 de 91 días podemos decir que existe una alta rotación de inventarios por tanto no es bueno el mismo que no le ayuda a tener una buena posición económica y ser competitivo.

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

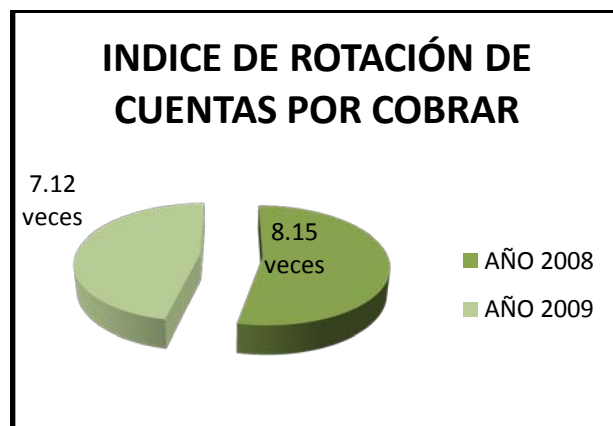
Fórmula:

$$\text{I.R.C.C} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio De Cuentas Por Cobrar}}$$

$$\begin{aligned} \text{Año 2008} &= \frac{4'606.370,43}{564.953,38} \\ &= 8.15 \text{ veces} \end{aligned}$$

$$\text{Año 2009} = \frac{4'645.556,87}{652.332,78}$$

= 7.12 veces



INTERPRETACIÓN

En los cálculos realizados para obtener la rotación de cuentas por cobrar se obtuvo los siguientes resultados, para el año 2008 de 8.15 veces mientras que en el año 2009 es de 7.12 veces esto indica que la recuperación de efectivo es constante debido a que los directivos realizan los respectivos descuentos a los roles de pago de los clientes por lo que existe convenios con las diferentes instituciones.

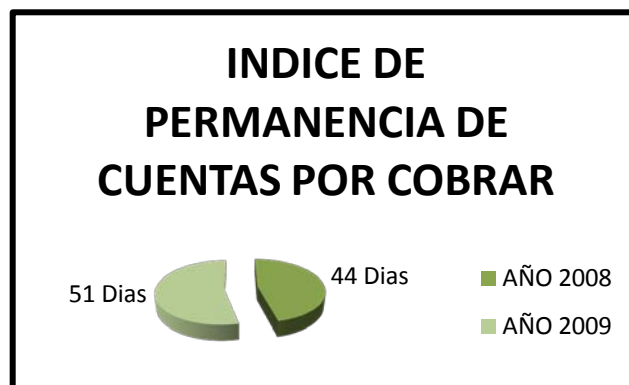
ÍNDICE DE PERMANENCIA DE CUENTAS POR COBRAR

Fórmula:

$$\text{I.P.C.C.} = \frac{365 \text{ DIAS}}{\text{Rotación de Cuentas Por Cobrar}}$$

$$\begin{aligned} \text{Año 2008} &= \frac{365 \text{ DIAS}}{8.15} \\ &= 44 \text{ días} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Año 2009} &= \frac{365 \text{ DIAS}}{7.12} \\ &= 51 \text{ días} \end{aligned}$$



INTERPRETACIÓN

En el año 2008 tiene 44 días y en el año 2009 las cuentas por cobrar se demoran 51 días en ser recuperados, lo que podemos observar que el propietario realiza la recuperación de los créditos en forma constante.

INDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Fórmula:

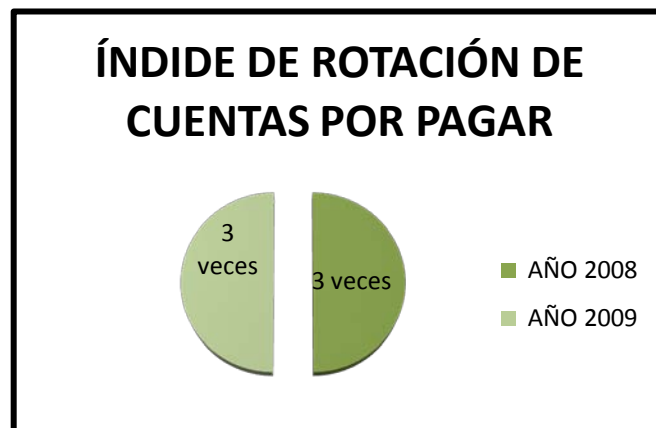
$$\text{I.R.C.P} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio De Cuentas Por Pagar}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{3\text{'903.951,00}}{1\text{'069.101,42}}$$

= 3 veces

$$\text{Año 2009} = \frac{3\text{'773.080,47}}{1\text{'147.796,73}}$$

= 3 veces



ÍNDICE PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PARGAR

Fórmula:

$$\text{I.P.C.C.} = \frac{365 \text{ DIAS}}{\text{Rotación de Cuentas Por Pagar}}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{365 \text{ DIAS}}{3}$$

$$= 121 \text{ días}$$

$$\text{Año 2008} = \frac{365 \text{ DIAS}}{3}$$

$$= 121 \text{ días}$$

ÍNDICE PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR



INTERPRETACIÓN

Una vez aplicado el Índice de Rotación de Cuentas por Pagar se ha determinado que en la Empresa en el año 2008 cancela sus deudas 3 veces al año cada 121 días, la misma política mantiene con respecto al año 2009. Además se puede evidenciar que la Empresa utiliza en poca medida fuentes de financiamiento externo.

PROPUESTA

PROPUESTA

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO A LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS EL VALLE”CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE LOJA

La presente investigación se desarrolla con la finalidad de cumplir con un requisito previo a optar el grado de ingenieras en Contabilidad y Auditoría, se desarrolla tomando como base los Estados Financieros en los cuales se aplica los diferentes métodos de la Evaluación Financiera para poder obtener información, el mismo que permitirá a sus directivos tener una información clara sobre su situación financiera que le servirá como base para la toma de decisiones.

La empresa debe ser evaluada en mayor o menor medida y de esa manera hacer frente a las necesidades sobre las que se vayan a basar la operatividad del negocio.

Debe ser evaluada el proyecto para que el capital se ha medido través de la formulación de un presupuesto y rentable a través de la aplicación del Punto de equilibrio, Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN) y Costo Beneficio

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación denominado Evaluación Financiera y Propuesta de Mejoramiento en la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. Se realizó por que mediante la encuesta realizado al personal administrativo y la observación obtenido en los Estados Financieros se ha detectado que la empresa no tiene elaborado un presupuesto razón por el cual dicha actividad no desarrolla en forma eficiente de esta manera limitando cumplir con sus objetivos propuestos.

A través de la presente evaluación financiera nos permitió conocer los diferentes porcentajes de cada uno de los rubros y grupos que se maneja en la Empresa, por medio de los indicadores financieros dicha evaluación y análisis permitirá conocer la realidad de la entidad, conocer los niveles de la estructura financiera y contable, cuyos resultados permitirá a los directivos y empleados a tomar decisiones correctas de tal forma que sus actividades se desarrollaran con eficiencia y eficacia

El presente trabajo tiene el propósito de brindar un aporte a los directivos de la empresa dando a conocer una información que les permita proveer los aciertos y errores en la toma de decisiones un buen desarrollo económico para cumplir con los objetivos propuestos por la entidad

OJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Realizar la Propuesta de Mejoramiento que permita a la empresa mejorar la actividad financiera para brindar información confiable para la toma de decisiones oportunas.

OBJETIVO ESPECIFICO

- ✓ Realizar un presupuesto para la Empresa Comercial Hipermercados el Valle, el mismo que le permitirá proyectar sus ingresos y gastos en el periodo 2009-2014 tomando como base el porcentaje de inflación
- ✓ Entregar a los propietarios de la Empresa los presupuestos para su aplicación y el manejo eficiente de los recursos económicos

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

PUNTO DE EQUILIBRIO

2008

En función de los Egresos e Ingresos

COSTOS FIJOS	VALOR	COSTOS VARIABLES	VALOR
Remuneraciones y Bonificaciones Sociales <ul style="list-style-type: none">• Sueldo unificado• Aporte patronal IESS• Decimo tercero• Decimo cuarto• Fondos de reserva• Vacaciones• IECE – SECAP• Bonificación por Antigüedad• Bono alimentación• Horas extraordinarias• Horas suplementarias	183.553,54	Ventas	4'606.370,43
		Servicios Básicos	3.414,77
		Mantenimiento y Reparación	81.264,08
		Intereses Bancarios	7.546,44
TOTAL	183.553,54		4'698.595,72

Formula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

183.553,54

$$PE = \frac{183.553,54}{1 - \frac{4'698.595,72}{3'903.951,00}}$$

$$PE = \frac{188.553,54}{1 - 1.203548846}$$

$$PE = \frac{183.553,54}{0.203548846}$$

$$PE = \$901.766.54$$

2009

En función de los Egresos e Ingresos

COSTOS FIJOS	VALOR	COSTOS VARIABLES	VALOR
Remuneraciones y Bonificaciones Sociales: <ul style="list-style-type: none"> • Sueldo unificado • Aporte patronal IESS • Decimo tercero • Decimo cuarto • Fondos de reserva • Vacaciones • IECE – SECAP • Bonificación por Antigüedad • Bono alimentación • Horas extraordinarias • Horas suplementarias 	251.914,90	Ventas	4'645,556.87
Auspicios Publicitarios	20,263.64	Servicios Básicos	61,917.02
Espacios, Cabeceras en Perchas y Valores Publicitarios	9,103.08	Mantenimiento y Reparación	102,164.35
		Intereses Bancarios	4,268.80
TOTAL	281,281.62		4'613,901.04

Fórmula:

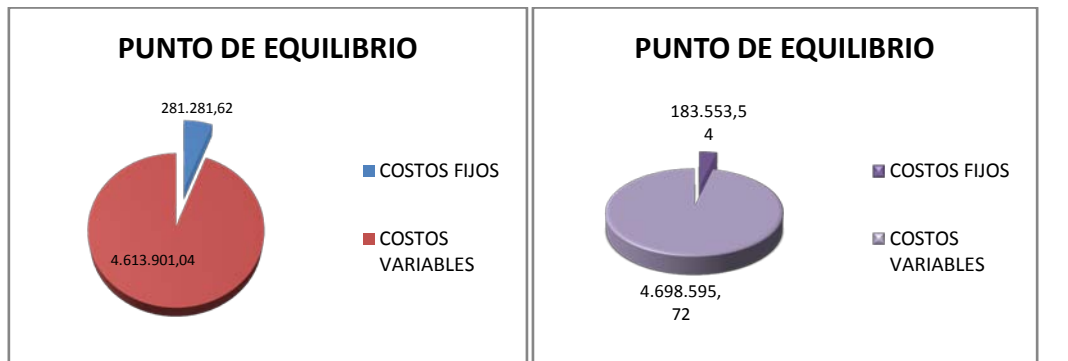
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$PE = \frac{281,281.62}{1 - \frac{4'813,907.04}{4'692,755.45}}$$

$$PE = \frac{281,281.62}{1 - 1.025816728}$$

$$PE = \frac{281,281.62}{0.025816728}$$

$$PE = \$10'902,388.37$$



INTERPRETACIÓN

El punto de equilibrio calculado en función a los ingresos y egresos luego de la aplicación de la fórmula correspondiente nos brinda un resultado en el año 2008 de \$901.766,54 y en año 2009 es de \$10'902,388.37, que significa esto que es lo mínimo que debe vender, sin embargo se encuentra generando ni pérdida ni ganancia, así como también se determina que los valores y porcentaje que resultan luego de las fórmulas correspondientes nos dan como resultado el manejo adecuado de los rubros Ingresos y Egresos que determinan los balances, es decir los resultados se encuentra acorde a los ingresos y gastos que debe generar una Empresa Comercial.

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	F.A. 15.50%	VALOR ACTUALIZADO
0	4'101.612,97		
1	4'084.184,55	0.865800	3'535.188,46
2	4'492.336,71	0.865800	3'889.465,12
3	4'941.570,52	0.865800	4'278.411,75
4	5'435.728,35	0.865800	4'706.253,60
5	5'979.308,64	0.865800	5'176.885,42
		FLUJO TOTAL	21'586.204,35
		INVERSIÓN	4'101.612,97
		FLUJO NETO	17'484.591,38

Fórmula:

VAN = SUMATORIA FLUJO NETO - INVERSIÓN

VAN = 21'586.204,35 - 4'101.612,97

VAN = \$17'484.591,38

INTERPRETACIÓN

La inversión de la empresa calculada a través de la fórmula se puede decir que puede contraer obligaciones o invertir ya que el resultado es positivo dando que la razón que los productos que brinda son acordes a la realidad del país, al momento de la aplicación de la fórmula del VAN, nos arroja un valor de \$17'484.591,38, que es la cantidad que se cuenta anualmente para cubrir las obligaciones a corto o a largo plazo, brindando una liquidez sostenible a medida de las demandas.

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	F.A. 117.00%	VAN. MENOR	F.A. 118.00%	VAN MAYOR
0	4'101.612,97		4'101.612,97		4'101.612,97
1	4'084.184,55	0.460829	1'882.110,68	0.45871	1'873.456,24
2	4'492.336,71	0.460829	2'070.199,03	0.45871	2'060.679,77
3	4'941.570,52	0.460829	2'277.219,00	0.45871	2'266.747,81
4	5'435.728,35	0.460829	2'504.941,26	0.45871	2'493.422,95
5	5'979.308,64	0.460829	2'755.438,82	0.45871	2'742.768,66
TOTAL			7'388.295,62		7'335.460,51

Fórmula:

$$TIR = Tm + Dt \left[\frac{VAN\ MENOR}{VAN\ MENOR - VAN\ MAYOR} \right]$$

$$TIR = 117 + 1 \left[\frac{7'388.295,62}{7'388.295,62 - 7'335.460,51} \right]$$

$$TIR = 117 + 1 \left[\frac{7'388.295,62}{52.835.11} \right]$$

$$TIR = 117 + 1 \quad (139.84)$$

$$TIR = 117 + 139.84$$

$$TIR = 254.84 \%$$

INTERPRETACIÓN

En base a los resultados obtenidos se demuestra que el TIR es de 254.84%, lo que demuestra que es mayor a la tasa del costo de

oportunidad que es de 177%, con el cual queda demostrado la rentabilidad de los productos que brinda la empresa.

RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO ACTUAL			ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS		
	COSTO TOTAL	F.A. 15.50%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESOS ORIGINALES	F.A. 15.50%	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	608.565,90	0.865800	526.896,35	4'692.755,45	0.865800	4'062.987,66
2	669.694,28	0.865800	579.821,30	5'162.030,99	0.865800	4'469.286,43
3	736.663,52	0.865800	637.803,27	5'678.234,04	0.865800	4'916.215,03
4	810.329,14	0.865800	701.582,96	6'246.057,49	0.865800	5'407.836,57
5	891.354,59	0.865800	771.734,80	6'870.663,23	0.865800	5'948.620,22
TOTAL COSTOS			3'217.838,68	TOTAL INGRESOS		24'804.945,91

Fórmula:

$$\begin{aligned}
 \text{RELACIÓN BENEFICIO – COSTOS} &= \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} \\
 &= \frac{24'804.945,91}{3'213.838,68} \\
 &= \$7.72
 \end{aligned}$$

INTERPRETACIÓN

Al realizar la aplicación de la Relación Beneficio – Costo, donde intervienen los Ingresos y Egresos actualizados anuales el resultado

obtenido de \$7.72, el mismo que es mayor que uno, es decir las decisiones que toma la empresa son aceptables. Lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá \$0.72 dólares de rentabilidad.

EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CONCEPTO	AÑOS					
	0	2009	2010	2011	2012	2013
INGRESOS						
Ventas	4'606.370,43	4'645.556,67	5'110.112,56	5'621.123,82	6'183.236,20	6'801.559,82
Ingresos Financieros	32,45	32,74	36,01	39,61	43,57	47,92
Sobrante de Caja	663,21	96,34	105,97	116,56	128,22	141,04
Intereses Cobrados	6945,81	9.167,71	10.106,48	11.117,13	12.228,84	13.451,72
Auspicios Publicitarios		20.263,64	22.290,00	24.519,00	26.970,90	29.667,99
Espacios Cabeceras en Perchas V		9.103,08	10.013,39	11.014,73	12.118,20	13.327,82
Otros Ingresos Adicionales	947,39	8.515,7	9.366,58	10.303,24	11.333,56	12.466,92
TOTAL INGRESOS	4'614.959,29	4'692.755,45	5'162.030,99	5'678.234,04	6'246.057,49	6'870.663,23
EGRESOS						
INVERSIONES						
Equipo de Oficina	448,43	1.429,38	1.571,21	1.728,33	1.901,16	2.909,28
Equipo de Computación	38.046,55	39.214,03	43.135,43	47.448,97	52.193,87	57.413,26
Muebles y Enceres	8.431,58	8.431,38	9.274,74	10.202,16	11.222,38	12.344,26
Rótulos y Letreros	28.946,70	28.946,70	31.814,37	35.025,50	38.528,05	42.372,86
Equipos Electrónicos e Instalación.	40.397,35	50.635,35	55.698,89	61.268,78	67.395,66	74.135,23
Percharía	3.180,00	3.180,00	3.498,00	3.847,80	4.232,58	4.655,84
Equipo de Limpieza	2.049,96	2.049,96	2.254,96	2.480,46	2.728,50	3.001,35
Equipo de Telecomunicaciones	1.309,17	1.309,17	1.440,09	1.584,09	1.742,49	1.916,74
Software y Programas Contables.	7.820,00	7.820,00	8.602,00	9.462,20	10.408,20	11.449,02
Equipos de Medida y Peso	7.676,81	4.676,81	5.146,69	5.661,36	6.227,49	6.850,24
Maquinaria y Equipo de Produ.	13.702,34	14.042,34	15.446,57	16.991,22	18.690,34	20.559,37
Muebles y Equipos para Perecid.	13.937,15	13.937,15	15.330,87	16.863,95	18.550,34	20.405,37
Exhibidores.	135,00	885,00	973,50	1.070,85	1.177,94	1.295,73
Otros Activos Fijos	1.339,28	2.741,12	3.015,83	3.317,41	3.649,15	4.014,06
SUBTOTAL	167.422,32	179.298,52	197.230,15	216.953,08	238.648,15	262.504,97

OPERACIÓN						
Remuneración y Bonif. Sociales	183.553,54	251.914,90	277.106,39	304.817,03	335.298,73	368.828,60
Servicios Básicos	71.616,94	61.917,02	68.108,72	74.919,52	82.411,47	90.652,62
Mantenimiento y Reparación	81,264,08	102.164,35	112.380,79	123.618,86	135.980,75	49.518,82
Comisiones Bancarias	303,20	691,00	1.030,10	1.133,11	1.246,42	1.371,06
Servicios Bancarios	542,90	2.261,00	2.487,10	2.735,81	3.009,39	3.310,33
Intereses Bancarios	3.414,77	4.268,80	4.695,68	5.165,25	5.681,78	6.249,96
Retenciones Asumidas	4.098,82	2.969,08	3.265,99	3.592,56	3.951,82	4.347,00
Comisiones no Deducibles	1.093,17	3.063,07	3.369,38	3.706,32	4.076,95	4.484,64
IVA Asumido	36,21	18,16	19,98	21,98	24,18	26,59
SUBTOTAL	345.924,00	429.267,38	472.464,13	519.710,44	571.680,90	628.849,62
TOTAL DE EGRESO	513.346,32	608.565,90	669.694,28	736.663,52	810.329,14	891.354,59
TOTAL FLUJO DE CAJA	4'084.189,55	4'101.612,97	4'492.336,71	4'941.570,52	5'435.728,35	5'979.308,64

CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA

- La empresa no cuenta con un presupuesto para poder proyectarse hacia el futuro.
- La empresa no realiza un análisis financiero por lo tanto desconoce la información real para tomar medidas correctivas.
- Se observa la ausencia de una evaluación financiera limitando el conocimiento de sus inversiones.

RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

- Se recomienda poner en práctica el presupuesto que hemos propuesto para el mejor desarrollo de la empresa.
- La empresa debe realizar un análisis financiero constante para que de esa manera pueda obtener utilidad y una buena rentabilidad.
- Se recomienda que debe aplicar los diferentes métodos de la Evaluación Financiera como: Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto y Beneficio de Costos, mismo que permitirá tener una buena posición económica financiera

DISCUSIÓN

g. DISCUSIÓN

Con la aplicación de los diferentes mecanismos de Evaluación Financiera e Indicadores Financieros a las cuentas de la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS EL VALLE” Cía. Ltda., se ha detectado varios rubros o porcentajes que se encuentran dentro del margen de estabilidad tanto en el proceso de las actividades como también en los valores que en ellos intervienen.

Se determino que la empresa no es rentable por lo cual no aplican una Evaluación Financiera, pero se debe aplicar el presupuesto planteado que sirva como base para el desarrollo económico y financiero así mismo se debe evaluar permanentemente los estado financiero aplicar indicadores, esto le permitirá a los propietarios tomar decisiones oportunas.

En el Estado de Situación Financiera se encontró con un error de que la pérdida del ejercicio no concuerda con el estado de pérdidas y ganancias este motivo le genero una pérdida tributaria para solucionar esta situación deberán solicitar la devolución de las declaraciones indebidas por los funcionarios responsables de esta área.

Dejamos en consideración a los directivos de la Empresa y a los responsables del área financiera, la reestructuración de los estados financieros y la elaboración de un presupuesto proyectado para que de

esa manera pueda funcionar mejor y estar acorde a la competencia y le ayude a la toma de decisiones y contar con una posición financiera aceptable.

CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES

Luego de realizar el trabajo de Evaluación Financiera se determino las siguientes conclusiones.

1. En la Empresa no se ha realizado una evaluación financiera que permita conocer su situación económica y establecer una adecuada toma de decisiones por parte de los directivos.
2. Los resultados obtenidos al aplicar índice de evaluación financiera como son el punto de equilibrio, el valor actual neto y la tasa interna de retorno proporciona información en los años en el 2008 existe mayor ingresos que egresos, en el 2009 no existe perdida ni ganancia.
3. EL centro comercial mantiene un elevado porcentaje de endeudamiento con sus acreedores, prestamos por pagar entre otros.
4. La solidez que mantiene el centro comercial no es buena ya que la participación de los acreedores está por encima de los activos que posee este para cubrir con sus obligaciones.

5. El centro comercial debido a las bajas ventas y al incremento de los gastos, obtuvo pérdida durante el ejercicio económico comprometiendo el patrimonio de la entidad, lo cual no es satisfactorio para la misma.

6. Al terminar el presente trabajo investigativo se logró cumplir con los objetivos planteados permitiendo conocer la posición económica y financiera de la empresa de los años analizados.

RECOMENDACIONES

i. RECOMENDACIONES

Posteriormente a la realización de conclusiones se emite las siguientes recomendaciones:

1. Se incentive la necesidad de programar constantes evaluaciones financieras, cuya finalidad servir de herramientas para los directivos como funcionarios y empleados para la toma de decisiones.
2. Es de mucha importancia que los funcionarios y directivos se planten la elaboración del presupuesto para de esta manera proceder a los cambios trascendentales y aumentar la rentabilidad de la empresa.
3. A los propietarios de la entidad que desarrollen nuevas políticas de venta con el fin de captar nuevos clientes para incrementar el volumen de ventas, bajar costos y de esta manera obtener mayores utilidades para la empresa.
4. A los propietarios que mejoren o mantengan la solidez de la empresa, mediante la política de no endeudarse demasiado o que sobrepase el valor de los activos líquidos de tal manera que no pongan en riesgo sus recursos.

5. Al gerente del centro comercial con el fin de que no mantenga inventarios altos con poco movimiento, debe realizar promociones, descuentos u otros especialmente con los artículos peresibles ya que le permitirán incrementar las ventas.

6. A los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría que continúen realizando los trabajos de investigación, en el campo de Análisis Financiero puesto que ello consolida la formación profesional del contador relacionando lo teórico con lo práctico.

BIBLIOGRAFÍA

j. BIBLIOGRAFIA

1. BRAVO Valdivieso, Mercedes, "Contabilidad General". Edición 4ta..Año 2004
2. BOLAÑOS, Cesar "Conferencia de Análisis Financiero" Editorial Norma, Bogotá 1992
3. CONTRALORIA GENERAL DEL ESTADO, Manual de Contabilidad Gubernamental, Edición 5. Año 2003
4. LAWRENCE, J, Gitman "Administración Financiera Básica" Editorial María, México. Año 2004
5. Normas Ecuatorianas de Contabilidad- Año 2009
6. SARMIENTO, R.Rubén. Contabilidad General. Sexta Edición Quito Ecuador 2001
7. Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas, Módulo X año 2007.
8. VASCONEZ, Arroyo, José Vicente "Contabilidad General". Edición 3ra.2004.
9. ZAPATA, Sánchez Pedro "Contabilidad General". Edición Actualizada, Santa Fe Bogotá Colombia 2003.

ANEXOS

k. ANEXOS



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DIRECTIVOS Y EMPLEADOS DE LA
EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA.LTDA**

Estimado Señor, ruego a usted de la manera más comedida me proporcione la información que a continuación solicitamos.

La presente encuesta tiene la finalidad de conocer la situación actual de la Empresa Comercial “Hipermercados el Valle” Cía. Ltda. Y propuestas de mejoramiento, mismo que servirá para obtención del grado de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría.CPA.

1. Conoce usted., que es un presupuesto y para qué sirve

SI () NO ()

.....
.....
.....
.....

2. Conoce usted como se formula el presupuesto en las Empresas Comerciales

SI () NO ()

3. Conoce usted la importancia de una evaluación financiera

SI () NO ()

4. Creé usted., que la evaluación financiera sirva como base para la planeación y adoptar medidas correctivas hacia el futuro.

SI () NO ()

5. Considera usted que mediante un análisis e interpretación a los estados financieros permitirá conocer la capacidad de crecimiento de la empresa su estabilidad y rentabilidad.

SI () NO ()

6. Considera usted., que la evaluación presupuestaria permite medir el cumplimiento de los objetivos institucionales

SI () NO ()

7. Considera usted., que a través de una evaluación a los estados financieros se conoce el valor neto y determina la tasa interna de retorno

SI () NO ()

8. Porque cree usted que los últimos estados financieros tienen perdida

.....
.....
.....

9. Conoce si existe una buena rotación de cuentas por cobrar.

SI () NO ()

10. Adicional a los Estados Financieros aplican indicadores que permitan determinar la solvencia y liquidez de la empresa.

SI () NO ()

11. En que niveles considera que la empresa debe mejorar.

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACION



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA COMERCIAL
“HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA.LTDA**

Estimado Señor, ruego a usted de la manera más comedida me proporcione la información que a continuación solicitamos.

La presente encuesta tiene la finalidad de conocer la situación actual de la empresa comercial “Hipermercados el Valle” Cía. Ltda. Y propuestas de mejoramiento, mismo que servirá para obtención del grado de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría.CPA.

1. ¿Por qué elegido el Centro Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. Para realizar sus compras?

.....
.....
.....

2. Considera la atención que se da en el Centro Comercial “HIPERMERACDOS DEL VALLE” CIA. LTDA.

Excelente () Buena () Mala ()

3. ¿Cómo considera usted las ofertas que ofrece el Cetro Comercial?

Excelente () Buena () Mala ()

4. ¿Qué beneficio brinda el Centro Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda.?

.....
.....
.....

5. Considera usted que los productos que ofrece son de calidad y a cómodos precios

SI () NO ()

6. Usted cree que la empresa es competitiva.

SI () NO ()

7. Si los precios de productos que ofrecen la empresa son similares a los de la competencia.

SI () NO ()

8. Sugerencias daría usted a "HIPERMERCADOS DEL VALLE" Cía. Ltda. en cuanto a:

Servicio () En Productos () En Servicios ()

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

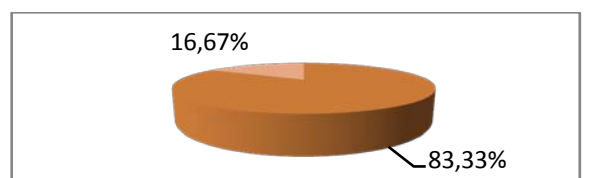
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DIRECTIVOS Y EMPLEADOS DE LA
EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE”
CIA.LTTDA.**

1. Conoce si usted, que es un presupuesto y para qué sirve

Cuadro N° 1

VARIABLES	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	25	83.33%
NO	5	16.67%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 1



INTERPRETACIÓN

Luego de haber aplicado la encuesta a los directivos y empleados de la Empresa Comercial “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. Se pudo determinar que 25 personas equivalente al 83.33% del total de las encuestas realizadas si tiene conocimiento de que es un presupuesto y para qué sirve y 5 personas que equivale a 16.67%, no conocen lo que

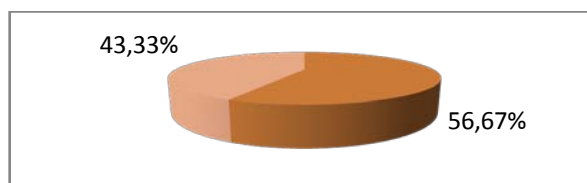
es un presupuesto la mayoría de las personas tienen conocimiento pero los directivos no permiten aportar con sus opiniones.

2. Conoce usted como se formula el presupuesto en las Empresas Comerciales

Cuadro N° 2

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	17	56.67%
NO	13	43.33%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 2



INTERPRETACIÓN

Luego de haber aplicado las encuestas se pudo conocer que 17 personas que representa un porcentaje de 56.67%, afirman que si conoce la formulación de presupuesto, pero los que están encargados de administrar no permiten que contribuyan con sus conocimientos para la formulación de los presupuestos que constituye una herramienta para de la empresa y 13 personas con un porcentaje de 43.33%, tienen

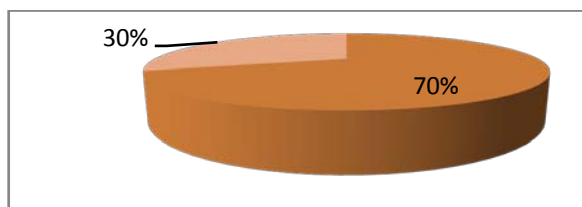
conocimiento como se elabora un presupuesto esto se debe a la falta de capacitación

3. Conoce usted la importancia de una evaluación financiera.

Cuadro N° 3

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	21	70%
NO	9	30%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 3



INTERPRETACIÓN

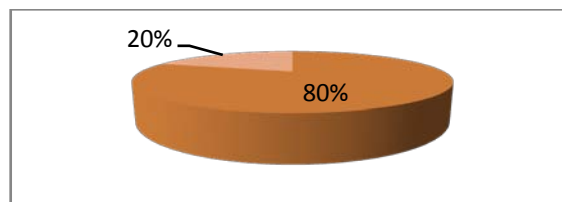
Una vez realizado las encuestas se ha podido determinar que 20 personas que representa el 70%, de las cuales tienen conocimiento de la evaluación financiera, pero no la aplican por qué la empresa no cuenta con personal especializada, y el 9 de las persona que representa el 30% no conocen lo que es una evaluación financiera por que no tienen una capacitación constante.

4. Cree usted, que la evaluación financiera sirve como base para la planeación y adoptar medidas correctivas hacia el futuro.

Cuadro N° 4

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	24	80%
NO	6	20%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 4



INTERPRETACIÓN

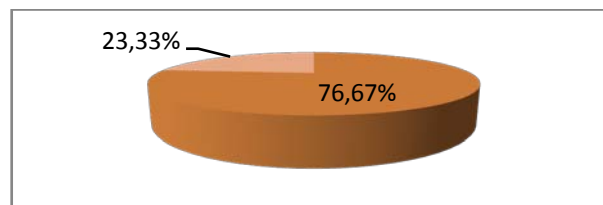
Mediante la encuesta realizada se ha determinado que 24 personas que equivale el 80%, conoce que la evaluación financiera sirve como base para la planeación hacia el futuro, pero los encargados no toman medidas correctas que beneficien a la empresa en el presente y futuro, y 6 personas que representan el 20%, no tienen conocimiento acerca del tema. Porque no tienen capacitación relacionada a la misma

5. **Considera usted que mediante un análisis e interpretación a los estados financieros permite conocer la capacidad de crecimiento de la empresa su estabilidad y rentabilidad.**

Cuadro N° 5

VARIBLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	23	76.67%
NO	7	23.33%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 5



INTERPRETACIÓN

Mediante la encuesta realizada se ha observado que 23 personas del total de los encuestados, si conoce que el análisis e interpretación a los estados financieros permite conocer la capacidad de crecimiento, estabilidad y rentabilidad de la empresa, pero no se aplica en la empresa debido a que los propietarios no contratan personas con conocimiento para manejar adecuadamente una empresa tomando en consideración los riesgos que puedan presentar en el futuro. Y 7 personas equivalentes a

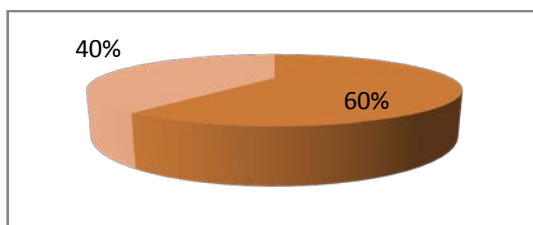
23.33% no conocen de un análisis e interpretación a los estados financieros.

6. Considera usted, que la evaluación presupuestaria permite medir el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Cuadro N° 6

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	18	60%
NO	12	40%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 6



INTERPRETACIÓN

Luego de haber aplicado la encuesta, 18 personas que representa el 60%, si tienen conocimiento que una evaluación presupuestaria permiten el cumplimiento de los objetivos institucionales, no la ponen en práctica por que la Empresa no cuenta con presupuestos, el 40% de las 12

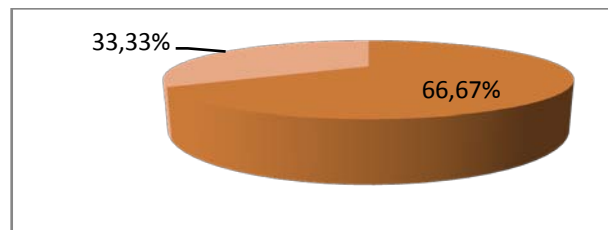
personas encuestadas no tienen conocimiento de la evaluación presupuestaria.

7. Considera usted que a través de una evaluación a los estados financieros se conoce el valor actual neto (VAN) y determinar la tasa interna de retorno (TIR)

Cuadro N° 7

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	20	66.67%
NO	10	33.33%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 7



INTERPRETACIÓN

Se ha determinado que 20 personas que equivale el 66.67%, conocen que mediante la evaluación a los estados financieros se conoce el valor actual neto, y determina la tasa interna de retorno, no aplican por que no conocen los beneficios e importancia de la evaluación financiera, en las

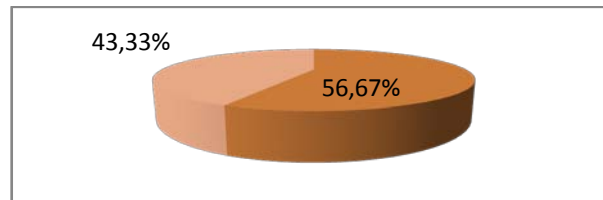
cuales 10 personas que representa 33.33%, no conocen de la evaluación financiero

8. Conoce si existe una buena rotación de cuentas por cobrar.

Cuadro N° 8

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	17	56.67%
NO	13	43.33%
TOTAL	30	100%

Grafico N°8



INTERPRETACIÓN

Mediante la encuesta realizada se determina que 17 personas que representa el 56.67% conoce los beneficios que existen mediante la rotación de cuentas por cobrar pero la empresa no aplica debido a que el personal encargado no cumple con las leyes correspondiente para realizar el cobro y de esta manera puede cubrir sus obligaciones con

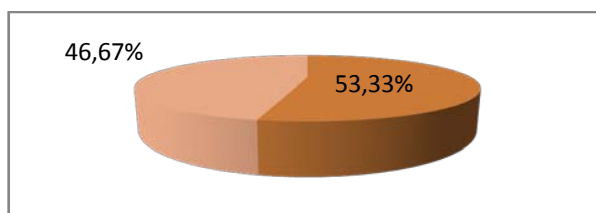
terceros, los 43.33%, que representa el 30 personas no conocen de la rotación de las cuentas por cobrar.

9. Adicional a los estados financieros aplican indicadores que permitan determinar la solvencia y liquidez de la empresa.

Cuadro N° 9

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	16	53.33%
NO	14	46.67%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 9



INTERPRETACIÓN

Con la aplicación de las encuestas se determinó que 16 personas que representa el 53.33%, afirman que aplican los indicadores para determinar la solvencia y liquidez, pero no la aplican correctamente por que puedan proyectarse hacia el futuro, y el 46.67%, que representa 14 personas manifiestan que no conocen la aplicación de indicadores a los estados financieros.

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA
COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA.LTTDA.**

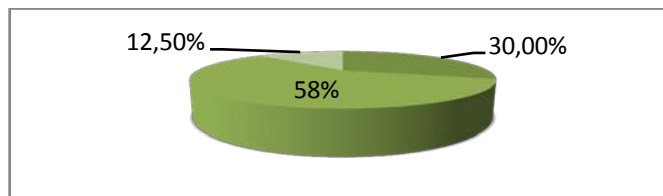


1. Considera que la atención que se da en el Centro Comercial “HIPEREMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda.

Cuadro N° 9

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
EXELENTE	21	26.25%
BUENA	48	60%
MALA	11	13.75%
TOTAL	80	100%

Grafico N° 9



INTERPRETACIÓN

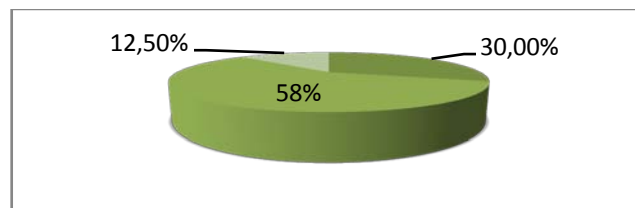
Una vez realizado las encuestas a los clientes de la Empresa, afirman 21 personas que la atención es excelente con un 26.25%, buena, 48 que representa el 60%, es mala de 11 personas con el porcentaje de 13.75%, esto quiere decir que la empresa debe mejorar su atención al cliente por que el mayor porcentaje está centrado en la opción buena

2. ¿Cómo considera usted las ofertas que ofrece el Centro Comercial?

Cuadro Nº 10

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
EXELENTE	24	30%
BUENA	48	57.50%
MALA	10	12.50%
TOTAL	80	100%

Grafico Nº 10



INTERPRETACION

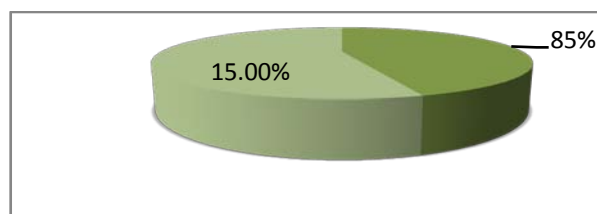
Aplicada la encuesta se determinó que las ofertas son excelentes con 24 personas que equivale el 30%, es buena que mencionan y el 48 que representa el 57.50% es mala con un 12.50%. Por lo tanto esto quiere decir que las ofertas que ofrece son buenas, de esta manera le permite que sea rentable y promocionar mas sus productos

3. Considera usted que los productos que ofrece son de calidad y a cómodos precios.

Cuadro N° 11

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	68	85%
NO	12	15%
TOTAL	80	100%

Grafico N° 11



INTERPRETACIÓN

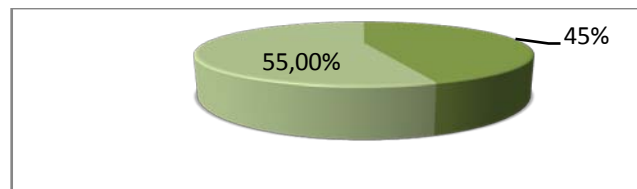
Los clientes consideran con un 85% que los productos si son de calidad, y el 15% determinan que los productos no son a cómodos precios. Se observa que el mayor porcentaje se centra que la Empresa está ofreciendo sus productos de calidad por que la ciudadanía están complacidos con el servicio que presta y optimiza recursos económicos.

4. Usted cree que la empresa es competitiva.

Cuadro N° 12

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	60	75%
NO	20	25%
TOTAL	80	100%

Grafico N° 12



INTERPRETACIÓN

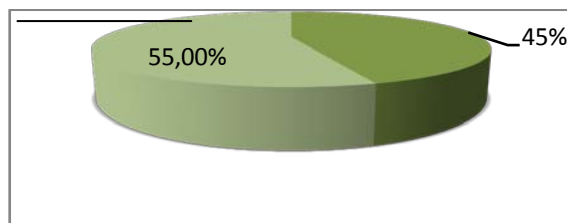
El mayor porcentaje de las encuestas realizadas representan el 75%, que la empresa si es competitiva tanto en los precios como en los productos y con el 25% consideran que la empresa no es competitiva.

5. Si los precios de productos que ofrecen la empresa son similares a los de la competencia.

Cuadro N° 13

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SI	56	70%
NO	24	30%
TOTAL	30	100%

Grafico N° 13



INTERPRETACIÓN

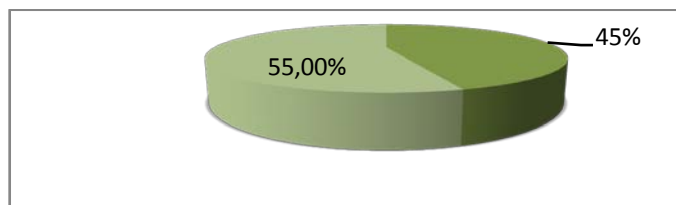
Mediante la encuesta realizada a 56 personas que equivalen a un 70%, que la empresa si es competitiva en lo que se refiere a precios de sus productos y no con un 30% que la empresa no es competitiva con sus precios, por lo tanto esto le genera tener mayores ingresos y una buena posición económica.

6. Sugerencias daría usted a “HIPERMERCADOS DEL VALLE” Cía. Ltda. En cuanto a:

Cuadro N° 14

VARIABLE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
SERVICIOS	36	45%
PRODUCTOS	44	55%
TOTAL	80	100%

Grafico N° 14



INTERPRETACIÓN

Los clientes le sugieren que mejore sus servicios, que los productos no deben ser caducados, mejorar su segunda planta, que preste un buen servicio, los empleados deben ser capacitados constantemente en lo que se refiere a las relaciones humanas para brindar una buena atención a los clientes, las personas encargadas de las cajas deben ingresar bien los productos de acuerdo al código que les corresponde y ser más eficientes.

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	III
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TÍTULO	1
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	8
REVISIÓN DE LITERATURA	11
MATERIALES Y MÉTODOS	53
RESULTADOS	59
ORGANIGRAMA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA	63
INFORME DE EVALUACIÓN FINANCIERA A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA COMERCIAL “HIPERMERCADOS DEL VALLE” CIA. LTDA.	68
INFORME DEL ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO AL CENTRO COMERCIAL HIPERVALLE CIA. LTDA.	71
ANEXOS DEL INFORME FINANCIERO	83
DISCUSIÓN	148
CONCLUSIONES	151
RECOMENDACIONES	154
BIBLIOGRAFÍA	157
ÍNDICE	

