UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013- 2014

TESIS PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CONTADOR PUBLICO AUDITOR C.P.A.

AUTOR: Rafael Angel Ovaco González

DIRECTORA: Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.

Loja – Ecuador

2017

Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc., **DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, DE LA UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS**

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis titulado: **DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013- 2014,** elaborado por el aspirante **Rafael Angel Ovaco González**, previo a optar el Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor C.P.A; ha sido realizada y revisada cumpliendo con las normas generales de la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo su presentación, reproducción y sustentación ante el tribunal correspondiente.

Loja, Noviembre del 2017

Atentamente,

.....

Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORIA

Yo, **Rafael Angel Ovaco González**, declaro ser autor de la presente tesis y eximo a la Universidad Nacional de Loja y sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional- Biblioteca Virtual.

Autor: Rafael Angel Ovaco González

Firma:

Cedula: 1104817125

Fecha: Loja, Noviembre del 2017

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, **Rafael Angel Ovaco González**, declaro ser autor de la tesis titulada: **DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013- 2014,** como requisito para optar el Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor C.P.A; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a los 24 días del mes de Noviembre del dos mil diecisiete, firma el autor.

Firma:
Autor: Rafael Angel Ovaco González
Cédula: 1104817125
Dirección: Loja, Pindal, Barrió Roblones.
Correo Electrónico: angel_ovaco@hotmail.es
Celular: 0997775026

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO

Presidente:	Lic. Silvana Alexandra Rodríguez Granda Mg. Sc.
Vocal:	Lic. Mélida Piedad Rivera Viñan Mg. Sc.
Vocal:	Ing. Víctor Nivaldo Anguisaca Guerrero Mg. Sc.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado primeramente a Dios por ser mi fortaleza y mi guía para poder salir adelante, así como también a mis padres quienes día a día me brindan su apoyo para poder concluir con uno de mis más grandes metas, cómo es mi formación profesional.

Además a mis hermanos, compañeros de trabajo que de una u otra forma han estado conmigo en este caminar.

Rafael Angel Ovaco González

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Unidad de Educación a Distancia, Carrera de Contabilidad y Auditoría, a mis docentes por su contribución académica en mi formación integral. Brindándome la oportunidad de llegar a ser un profesional en el ámbito contable.

De manera especial mi agradecimiento a la Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc., por su dirección, orientación y apoyo para el cumplimiento y culminación del presente trabajo de investigación.

A la Sra. Mirian Zambrano gerente – propietaria de B & Z Franquiciado Disensa por haberme proporcionado la información requerida para el desarrollo de mi trabajo de tesis.

Rafael Angel Ovaco González

a. Título

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013-2014

b. Resumen

El presente trabajo de tesis, se llevó a cabo para cumplir con uno de los requisitos previo a obtener el Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría C.P.A., el cual se desarrolló en base a las Normas Generales de Graduación de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Unidad de Educación a Distancia de la Universidad Nacional de Loja. A través de la entrevista se determinó que la propietaria de "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" desconocía la importancia y los beneficios de la realización del Análisis Financiero y la aplicación de Indicadores que permitan conocer la situación económica-financiera.

En el Diagnóstico Financiero con ayuda del Check-list y el anális FODA se determinó la situación actual de la empresa seguidamente a través del Análisis Vertical y Horizontal se establece la distribución de los activos de una manera equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras de la empresa además se determina la variación absoluta y relativa que haya sufrido cada partida o cuenta de los Estados Financieros de un periodo respecto del otro, es decir que permite evaluar el comportamiento de la empresa si este fue bueno, regular o malo, así también se aplica Razones o Indicadores con representación gráfica interpretaciones para comprobar anomalías que afectan al negocio.

Con la ejecución del Análisis Horizontal y Vertical se llegó a la conclusión que la empresa posee un alto Capital propio y que las utilidades obtenidas no representan una buena rentabilidad financiera para la empresa. El informe permite al profesional contar con un instrumento valedero, para una efectiva y oportuna toma de decisiones. Luego se presenta las conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado, el mismo que servirá como guía para el propietario y quienes forman parte de B & Z Franquiciado Disensa.

Summary

This thesis work was carried out to meet one of the requirements prior to obtaining the Degree in Accounting and Auditing CPA, which was developed based on the General Standards of Graduation of the Accounting and Auditing the Distance Education Unit of the National University of Loja. Through the interview, it was determined that the owner of "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" was unaware of the importance and benefits of conducting the Financial Analysis and the application of Indicators that allow knowing the economic-financial situation.

In the Financial Diagnosis with the help of the Check-list and the SWOT analysis, the current situation of the company was determined. Subsequently, through Vertical and Horizontal Analysis, the distribution of assets is established in an equitable manner and according to the financial needs of the company. The company also determines the absolute and relative variation that each item or account of the Financial Statements has suffered from one period with respect to the other, that is, it allows evaluating the behavior of the company if it was good, fair or bad, as well as applying Reasons or Indicators with graphic representation interpretations to check anomalies that affect the business.

With the execution of the Horizontal and Vertical Analysis, it was concluded that the company has a high Capital of its own and that the profits obtained do not represent a good financial return for the company. The report allows the professional to have a valid instrument, for an effective and timely decision making. Then the conclusions and recommendations of the work carried out are presented, which will serve as a guide for the owner and those who are part of B & Z Franchisee Design.

c. Introducción

En nuestra localidad existe un crecimiento acelerado de empresas comerciales dedicadas a distintas actividades, especialmente aquellas dedicadas a la comercialización de productos para la construcción, como es el caso de B & Z Franquiciado Disensa de propiedad de la Sra. Mirian Magali Zambrano Moncada, quien desde hace mucho tiempo lidera el mercado local, es justamente el 20 de noviembre de 1998 cuando inicia sus actividades comerciales en el Cantón Pindal en la Av. 18 de Noviembre y Lautaro Loaiza, con el RUC N°1103404412001.

El Diagnóstico Financiero es de gran importancia debido a que constituye una herramienta que proporciona información específica acerca de la realidad financiera y comercial de una empresa para así poder tomar las medidas oportunas que permitan asegurar su permanencia, su valor y viabilidad a largo plazo. Por medio del Diagnóstico Financiero la empresa comercial "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" se conoció que en los períodos de análisis su liquidez, rentabilidad, endeudamiento a través de la aplicación de Indicadores Financieros, así mismo con la aplicación del análisis horizontal y vertical se pudo conocer la distribución de sus bienes y obligaciones y logró constatar los movimientos que cada cuenta ha sufrido de un período a otro y si los mismos han sido favorables o desfavorables para la empresa, y por último la elaboración de estados proyectados proponiendo de esta manera posibles soluciones a la propietaria de la empresa y disminuyendo así el riesgo de futuras pérdidas en la entidad.

El trabajo de tesis se encuentra estructurado de la siguiente manera: el **Título,** que es el tema propuesto en el presente trabajo de tesis; **Resumen,** en el cual esta sintetizado todo el trabajo de tesis, **Introducción,** está constituido por la importancia de tema, el aporte que

se da a la empresa y la estructura del trabajo, **Revisión de literatura,** constan las fuentes bibliográficas en donde se recolectó información que contribuyó al desarrollo del trabajo de tesis, **Materiales y Métodos,** que fueron utilizados en el transcurso de las fases de la tesis, **Resultados,** constituye el Contexto empresarial de la empresa, los análisis de la situación financiera y económica de los períodos examinados, las comparaciones entre sí con sus respectivas interpretaciones y gráficas, así mismo la aplicación de los Indicadores Financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad y los Estados Financieros Proyectados finalmente la emisión de un informe dirigido a la propietaria de la empresa Sra. Mirian Zambrano para comunicarle los resultados obtenidos, también se pone a disposición la **Discusión** donde se expone un contraste de la situación encontrada en la firma constructora y la situación al finalizar el trabajo de tesis, la investigación culmina con las **Conclusiones** que se plantean en base a los resultados obtenidos y las **Recomendaciones** que son propuestas que pretenden dar solución a los problemas existentes en la empresa, la Bibliografía que detalla todas las fuentes de información que sirvieron de consulta para conocer de mejor manera el tema de tesis, y finalmente los **Anexos** que contribuyen los documentos que respaldan la investigación.

d. Revisión de Literatura

EMPRESA COMERCIAL

Bravo (2013) afirma “Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad” (pág.3).

> Las empresas, para conseguir sus objetivos generales, tienen que desempeñar diversas funciones como la gestión económica y financiera de la organización, la comercialización o distribución de sus productos, la dirección de producción, la dirección de recursos humanos, las compras o aprovisionamiento de materia, la investigación y desarrollo por la alta competencia, entre otros. Las diversas clasificaciones de las empresas atienden, usualmente a variados criterios: según la forma jurídica que adoptan pueden ser individuales, mercantiles, colectivas, en comanditas, comerciales, civiles y anónimas. Según su tamaño, existen las microempresas (cuanto tiene menos de 10 trabajadores), las pequeñas (menos de 50), las medianas (entre 50 o 500 trabajadores) y las grandes (más de 500). (Martínez, 2016, pág. 10)

Es la unión de talento humano y de capital que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de la sociedad para poder obtener lucro.

Tipo de empresas en el Ecuador

1. **Unipersonal:** Pertenecen a un solo individuo. Es este quien debe responder ilimitadamente con su patrimonio frente a aquellos individuos perjudicados por las acciones de la empresa.

2. **Sociedad Colectiva:** Son las empresas cuya propiedad es de más de una persona. En estas, sus socios responden de forma ilimitada con sus bienes.

3. **Cooperativas:** Buscan obtener beneficios para sus integrantes y no tienen fines de lucro. Estas pueden estar conformadas por productores, trabajadores o consumidores.

4. **Comanditarias:** Existen dos tipos de socios: por un lado, están los socios colectivos que participan de la gestión de la empresa y poseen responsabilidad ilimitada. Por otro, los socios comanditarios, que no participan de la gestión y su responsabilidad es limitada al capital aportado.

5. **Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.):** Los socios sólo responden con el capital que aportaron a la empresa y no con el personal.

6. **Sociedad anónima (S.A.):** Estas sociedades poseen responsabilidad limitada al patrimonio aportado y, sus titulares son aquellos que participan en el capital social por medio de acciones o títulos (Educativo, 2012, pág. 1)

Finalidades económicas y sociales de una empresa

- **Finalidad social interna.-** Es contribuir en el seno de la empresa al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.

- **Finalidad social externa.-** Contribuye al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no se

vulneren los valores sociales y personas fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

- **Finalidad económica interna**.- Es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones.
- **Finalidad económica externa**.- Es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

ADMINISTRACION FINANCIERA

Consiste en la planificación de los recursos económicos, para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes, para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, y así poder asumir todos los compromisos económicos de corto, mediano y largo plazo; expresos y latentes, que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementando el valor de la organización, considerando la permanencia y el crecimiento en el mercado, la eficiencia de los recursos y la satisfacción del personal.

Funciones y objetivos de la Administración Financiera

- Determinar la viabilidad de las fuentes de dinero (operacionales y de financiación)
- Analizar oportunidades financieras
- Presupuestar y proyectar
- Controlar los recursos económicos
- Gestionar las inversiones y los activos
- Gestionar impuestos
- Maximizar utilidades
- Gestionar los dividendos

- Decidir las inversiones que debe hacer la empresa
- Aportar con información sólida para la toma de desiciones.

Todas estas funciones deben desarrollarse en aras de garantizar la permanencia y el crecimiento de la organización en el mercado.

ESTADOS FINANCIEROS

La contabilidad tiene como uno de los principales objetivos el conocer la situación económica y financiera de la empresa al término de un periodo contable o ejercicio económico, el mismo que se logra a través de la preparación de los siguientes Estados Financieros:

1. Balance General o Estado de Situación Financiera

Zapata (2013) afirma "Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado". (pág.63)

Es un informe económico que muestra la posición económica de la empresa informando detalladamente todos los activos, sus obligaciones pendientes, y capital con el que cuenta la empresa al finalizar el periodo contable.

Partes del Estado de Situación Financiera

- **Encabezamiento.-** Contendrá nombre o razón social, número de identificación, periodo al que corresponde la información, nombre del estado, cierre del balance
- **Texto.-** Es la parte esencial que presenta las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, distribuidas de tal manera que permitan efectuar un análisis financiero objetivo. Encontramos el detalle de:

Activo

Activo Corriente

Activo no Corriente

Pasivo

Pasivo Corriente

Patrimonio

- **Firmas de legalización**.- En la parte inferior del Estado se deberán insertar la firma y rúbrica del contador y del gerente.

2. Estado de Resultados

Zapata (2013) afirma “El Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado” (pág.62)

Partes del Estado de Resultados

- **Encabezamiento.-** Contendrá la razón social, número de identificación tributaria (RUC), el nombre del estado y el periodo al que corresponde además la denominación de la moneda en que se presenta.

- **Texto.-** Parte sustancial que presenta todas las cuentas de rentas, costos y gastos debidamente clasificadas y ordenadas, a fin de ir estableciendo los tipos de utilidad o pérdida. Intervienen las cuentas de:

  Ingresos

  Ingresos Operacionales

Ingresos No Operacionales

Gastos

Gastos Administrativos

Gastos de Ventas

Gastos Financieros

- **Firmas de legalización.-** En la parte inferior se insertan la firma y rúbrica del gerente o representante legal y del contador.

3. **Estado de Flujos de efectivo.**

Bravo (2013) afirma: “Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa” (pág.198).

Da a conocer de forma resumida la utilización del efectivo tomando en cuenta valores de caja y bancos para de esta manera al cerrar el ciclo contable informar si existe aumento o disminución del efectivo.

Partes del Estado de Flujo de efectivo

Actividades Operativas

Actividades de Inversión.

Actividades de Financiamiento

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Es el método más profundo y completo de análisis financiero, utiliza varios métodos con el objetivo de conocer la situación financiera a una fecha determinada y los resultados de un ejercicio, correlacionados con aspectos y variables de gestión, es decir

> observar e investigar la causa – efecto de las decisiones gerenciales de producción, comercialización, administración, recursos humanos, tecnología, etc con el fin de tomar correlativas en estricto orden de prioridades y aprovechar las bondades de las variables analizadas (Naranjo, 2013, pág.23).

Es el resultado final en el cual se verá reflejado el estado actual de la empresa, teniendo en cuenta variables cuantitativas para dicho fin; analógicamente, se puede decir que es el diagnóstico médico que se da sobre un paciente, luego de analizar su estado de salud. Un diagnóstico financiero se debe estructurar utilizando diferentes pasos que nos llevarán a emitir un concepto sobre la empresa estudiada.

Objetivo

Establecer una opinión sobre la situación actual y perspectivas de futuro, para poder llevar a cabo un plan de acción y poner medidas correctoras, en caso de necesidad.

Importancia

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una acertada gestión. Permitirá a la empresa atender educadamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.
Para que el diagnóstico sea útil, debe realizarse de forma continuada en el tiempo sobre la base de datos fiables, y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.

“Dentro de los aspectos más relevantes de investigación establecidos a Estados Financieros, tenemos que es importante para realizar un diagnóstico financiero determinar los siguientes:

- **Gestión de Activos.-** Sirve para investigar las causas financieras de su crecimiento o decremento, las cuales pueden ser por endeudamiento externo con costo o sin costo, por apoyo de sus socios, dueños mediante la capitalización y/o generación de utilidades o excedentes y en especial para identificar si las políticas de crecimiento de los activos.

- **Gestión de Liquidez.-** Una buena gestión de liquidez es aquella generada por la operación principal, es decir por el crecimiento de sus inventarios, cartera y cobranzas.

A veces aparece buena liquidez por endeudamiento externo, el cual afecta sustancialmente los resultados por lo oneroso de sus intereses o por capitalización de sus dueños.

- **Gestión de Patrimonio.-** La obtención de recursos, por necesidad de ampliación o de financiamiento, menos onerosa es el apoyo directo capitalizable de sus socios o accionistas, no obstante se debe ser justo a esas inversiones, retribuyéndoles por gestión operativas reales, mediante la obtención de utilidades razonables.

- **Gestión de Ventas.-** Una adecuada gestión de ventas, es el incremento real de realización de productos o servicios en unidades y no por aumentos de precios por indexación que signifiquen adecuada participación en el mercado.

- **Gestión en Costo.**- La indexación de los costos es un factor determinante que los eleva sin contemplación alguna, por tanto debe estar controlándose permanentemente esos incrementos, así como la tecnología utilizada, sus activos fijos, sus procedimientos y la diferenciación y el contrabando son factores influyentes que llevan a disminuir crecimiento y por ende rentabilidades.

- **Gestión de Productividad.-** Son factores primordiales para identificar productividad, los indicadores financieros de rentabilidad, los cuales deben ser combinados con los de eficiencia y eficacia administrativas, operativas y financieras. Como la productividad la determina el hombre, las máquinas y la tecnología mediante el uso de materiales, capital y bienes, es necesario determinar qué se produce y qué se vende para ir controlando la productividad.

Aspectos Típicos en el Diagnóstico Financiero

- **Liquidez.-** Juzga la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo. El grado de liquidez de la empresa es prioridad para analistas, propietarios, administradores, proveedores y acreedores, además se puede conocer el historial de la liquidez que servirá para la toma de decisiones.

Las causas principales con las que mayor se relaciona, son la rotación de las cuentas por cobrar y su alto período de recuperación de la cartera, al igual que la baja rotación de los inventarios y el alto período de conservación de existencias. Los efectos más frecuentes se observan en la baja rotación de las cuentas por pagar y el alto período de pago de las obligaciones.

- **Capital de Trabajo.-** Detecta problemas de capital de trabajo, cuando los activos corrientes no permiten el flujo permanente de efectivo, para satisfacer el cumplimiento de las obligaciones, o se torna insuficiente para el mantenimiento de actividad productiva, el crecimiento de la empresa para hacer frente a la competencia de otras empresas.

La falta de recursos de capital de trabajo paraliza funciones de producción y mercadeo, que dificultan el cumplimiento de las políticas de crecimiento

hasta disminuir la actividad y llevar a la empresa a la consecuente falta de rentabilidad.

- **Endeudamiento.-** Los niveles de endeudamiento deben estar en proporción de la capacidad de generar efectivo y dar cumplimiento al pago del servicio de la deuda, también tiene mucha relación con el buen o mal momento económico que esté pasando el sector.

Los costos de endeudamiento, disminuyen las utilidades y tienen el consecuente efecto en la rentabilidad de la empresa, en tanto que los costos de la emisión de títulos corporativos, permiten disminuirlos, cuando se distribuye la participación o el dividendo. La credibilidad que tengan las instituciones financieras de la empresa, por el buen manejo de la deuda.

- **Rentabilidad.-** El problema de rentabilidad radica en baja generación de fondos netos, que permitan cubrir el costo de capital de la inversión y financiar el crecimiento de la actividad de la empresa.

La rentabilidad debe ser la principal fuente financiamiento de las operaciones, las que marquen el crecimiento de las empresas y la de sus dueños. Si hay rentabilidad los remanentes apoyan otros proyectos de ampliación de planta y mercadeo.

Las causas de la rentabilidad tienen explicaciones por los indicadores de gestión de la gráfica de Dupont, los cuales dependen de la rentabilidad sobre las ventas y la rotación de los activos.

Detección de Hallazgos e Identificación de Problemas en el Diagnóstico

“Al identificar las debilidades o riesgos más resaltantes o de posible mayor impacto por medio del estudio realizado de análisis de gestión en general, se debe investigar, determinando las posibles causas y efectos.

Determinando lo anterior, se entregará a la alta gerencia o a quien lo haya solicitado oficialmente, las posibles soluciones mediante la presentación de informes de conclusiones y recomendaciones parciales por áreas o integrales, que ayuden al logro del cumplimiento de los objetivos y metas propuestas en sus planeaciones estratégicas diseñados bajos los nuevos parámetros de administración del riesgo, eficiencia y eficacia en la gestión de sus recursos financieros, económicos, tecnológicos y sociales, como en el logro de su objetivo final que es la satisfacción del cliente interno y externo". (Willingham D.R., 2011,pág. 25).

Problemas en el Diagnostico Financiero

Las empresas diariamente tienen problemas de distinta índole, algunos referidos:

1. Poca liquidez por la congelación de recursos en activos fijos o por disminución de ventas o de prestación de servicios por efectos de saturación del mercado, contrabando, robo, competencia desleal o agresiva u otros factores.

2. Inadecuado manejo del endeudamiento o abuso del mismo sin causas reales justificadas.

3. Costos inmanejables que pueden llevar a la recesión de operaciones o la liquidación de las mismas, y otros factores internos y externos negativos que las afectan.

Los problemas detectados deben evaluarse suficiente y de manera oportuna sin esperar que un analista o especialista financiero los identifique, es decir estos análisis deben hacerse periódicamente, para lograr alternativas de solución, ya que pueden ser generados por factores externos difícilmente controlables como por ejemplo, la revaluación o devaluación de la moneda, casos de inflación o deflación, guerra o

guerrilla, narcotráfico, lavado de dinero, medidas impositivas por parte del gobierno, contrabando, competencia desleal, desastres naturales, etc.

Contenido de un Diagnóstico Financiero

"El contenido de un diagnostico financiero debe incluir lo siguiente:

- La información histórica, presente y proyectada que permita determinar la realidad financiera y comercial de una empresa, su evolución respecto al pasado y sus proyecciones futuras.

- Cifras financieras comparativas que permitan tener una idea de cómo está la empresa que se va a valorar y así poder tomar a partir de un buen diagnóstico las medidas oportunas que permitan asegurar su permanencia, su valor y viabilidad a largo plazo.

- Los resultados obtenidos de la comparación del período analizado con periodos anteriores, apoyados en indicadores y razones financieras, como resultado del procesamiento de datos de una contabilidad confiable, con cifras presupuestadas o con empresas similares." (Cortez,2010, pág.75)

Usuarios de la Información Financiera

Es la primera consideración de importancia que el analista deberá tener en cuenta, debido a que dos usuarios pueden llegar a conclusiones totalmente contrarias acerca de la situación financiera de una empresa y ambos tener la razón, los juicios que pueda emitir cada uno al utilizar la información financiera dependerán en gran parte del interés particular.

Clasificación de los Usuarios de la Información Financiera

"Punto de vista de los Propietarios.- Al analizar la situación financiera de la empresa buscan formarse una idea acerca del riesgo comprometido

con la inversión que actualmente tengan en el negocio o la que eventualmente podrían hacer en éste.

Punto de vista de los Administradores.- La función del administrador se centra en tomar en cuenta la información para utilizar todos los medios y recursos posibles para controlar, dirigir, proyectar y tomar las decisiones más adecuadas para la empresa a fin de que cumpla con los objetivos y políticas deseados, identificando de forma eficiente los inadecuados procedimientos, a fin de corregirlos y adaptarlos a la realidad del entorno.

Punto de vista de los Acreedores.- Cuando un acreedor analiza la información financiera de una empresa busca básicamente formarse una idea sobre el riesgo que corre al conceder créditos y la evaluación de este riesgo dependerá si el acreedor es de corto o largo plazo.

Etapas de un Diagnóstico Financiero

Etapa Preliminar.- Antes de comenzar cualquier análisis debe determinarse cuál es el objetivo que se persigue con éste, lo cual depende en gran parte del tipo de usuario que se enfrente a la información (acreedor, administrador, etc.).
El objetivo puede ser planteado de tres formas:

- Bajo la primera se supone que se palpa un problema en la empresa y se hace un análisis con el fin de determinar sus causas y solucionarlo.

- La segunda forma de plantear el objetivo supone que no se palpa problema alguno en la empresa y se hace el análisis con la finalidad de sondear la existencia de alguno.

- La última forma se refiere al planteamiento de un objetivo específico, como hacer un estudio de la información financiera con la finalidad de determinar si la empresa está en capacidad de absorber un mayor endeudamiento.

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

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

Etapa del Análisis Real.-Es la parte culminante del análisis y en ella se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior, comenzando la emisión de juicios acerca de los índices."(León, 2011,pág. 192-193).

ANÁLISIS FINANCIERO

> El análisis Financiero es un diagnóstico el mismo que mediante la aplicación de métodos y técnicas nos permite interpretar sistemática y adecuadamente los Estados Financieros, para llegar al conocimiento objetivo de la realidad financiera de la empresa y por ende proyectarnos hacia el futuro. (Anaya, 2011, pág.76)

Métodos

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los Estados Financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Análisis Vertical

Se refiere al estudio de los estados financieros a determinada fecha o periodo sin relacionarlos o compararlos con otros. “Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base”. (Ortiz, 2011, pág. 151).

Es un análisis estático, ya que estudia la situación financiera en un momento dado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

Es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. El análisis vertical lo que permite es analizar la participación de cada cuenta de los Estados Financieros dentro del total.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES REESTRUCTURADO
2013
ANALISIS VERTICAL

CODIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
4	**INGRESOS**				
41	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**				
41.01	**Venta de Bienes**				
4.1.01	Ventas	83.823,32			
	TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		**83.823,32**		**100,00**
5.1.01	Costo de Ventas	57.852,55			
	TOTAL DE COSTO DE VENTAS		**57.852,55**	**69,02**	

Análisis Horizontal

Se basa en la comparación de Estados Financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa por que mediante él se informa si los cambios en las actividades, si los resultados han sido positivos o negativos y de esta manera definir cuales merecen mayor atención. El análisis horizontal es más dinámico, éste nos permite comparar Estados Financieros de la empresa de dos o más períodos consecutivos para determinar las variaciones o cambios relativos de las diferentes cuentas de un período a otro. Se toma como base el estado de mayor antigüedad. El objetivo es determinar la mayor o menor velocidad con que se han movido los saldos en el período, mediante el uso de porcentajes de variación. (Robles, 2011, pág. 23)

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE RESULTADOS
2013 - 2014
ANALISIS HORIZONTAL

CODIGO	CUENTAS	PERIODOS		VARIACIÓN		RAZON
		2014	2013	PESO	%	
4	**INGRESOS**					
4.1	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**					
4.1.01	Ventas Tarifa 12%	90.442,74	83.823,32	6.619,42	7,90	1,08
5.1.01	Costo de Ventas	51.543,60	57.852,55	-6.308,95	-10,91	0,89
4.2.01	**Utilidad Bruta en Ventas**	**38.899,14**	**25.970,77**	**12.928,37**	**49,78**	**1,50**

RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS

Según Van Home, las razones financieras se definen: Las razones o indicadores financieros son las herramientas que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financiero de las empresas, los analistas utilizan estas razones, ya que estos datos proporcionan información valiosa sobre el estado de salud de la compañía. (Van Home & Wachowicz, 2011, pág. 131).

Las Razones Financieras ayudan en el Análisis Financiero, puesto que captan los aspectos primordiales del desempeño económico y operacional de una entidad. Los directivos utilizan los resultados de este análisis para dirigir, medir y premiar a sus colaboradores; ya que si compensan a los empleados por sus acciones que hacen más rentable a la empresa, estos seguramente seguirán laborando de manera correcta. (Van Home & Wachowicz, 2011, pág. 132)

Indicadores de Liquidez.

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir en efectivo sus activos corrientes.

Los indicadores más utilizados para este tipo de análisis son los siguientes:

- **Razón Corriente.-** Se denomina también relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

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

- **Capital Neto de Trabajo.-** Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente.

$$\text{Índice de Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

- **Prueba Ácida.-** Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

Índice de Liquidez inmediata o prueba ácida	=	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente

Indicadores de Actividad.- Estos indicadores denominados también denominados de rotación, miden la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir evalúan cuantas veces al año vende una empresa su inventario o recauda su cartera de crédito calculando la eficiencia con lo cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

- **Rotación de Activos Corrientes.-** Refleja las veces que se ha utilizado el activo corriente en la obtención de ingresos.

Índice de Rotación de Activos Totales	=	Ventas Netas / Activo Corriente

- **Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces).-** Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar	=	Ventas Netas / Saldo de Cuentas por Cobrar

- **Permanencia de Cuentas por Cobrar.-** Este índice señala el número de días que la entidad se demora en promedio, para recuperar las ventas a crédito, consigue evaluar la eficiencia de la gestión comercial y de cobros. Se compara con el plazo medio normal que la empresa da a sus clientes y se puede establecer un atraso o adelanto promedio en los cobros.

$$\text{Permanencia de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{360 Días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

- **Rotación de Inventarios (veces).-** Señala el número de veces que el inventario de productos terminados o mercaderías se ha renovado como resultado de las ventas efectuadas en un período determinado midiendo la actividad o el número de veces que se usan los inventarios de una empresa.

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

- **Rotación Activos Totales (Veces).-** La rotación de los Activos Totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar venta y como es de esperarse que este indicador no presente diferencias significativas con respecto a la rotación de activos operacionales.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Indicadores de Rentabilidad.- Sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

- **Rentabilidad del Activo.-** Se calcula con base en la utilización de la utilidad operativa después de impuestos (UODI), en el numerador.

  Pero debe aclararse el hecho de que ello es así sólo cuando el propósito del análisis es realizar una comparación con el costo de capital con la tasa de interés que se reconoce a los acreedores. A su vez, la UODI se obtiene aplicando a la utilidad operativa la tasa de impuestos correspondiente**.**

Rentabilidad del Activo	=	Utilidad Neta / Activo Total

- **Rentabilidad Operativa (Porcentaje).-** Es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

Rentabilidad Operativa	=	Utilidad Operacional / Activos Totales

- **Rentabilidad del Activo antes del Impuesto.-** Mide el resultado obtenido sin tomar en cuenta los impuestos a los que debe acogerse la Compañía.

Rentabilidad sobre Activos Totales antes de Impuestos	=	Utilidad antes de Impuestos / Activos Totales

- **Rentabilidad Neta del Activo.-** Esta razón muestra la capacidad del Activo para producir utilidades y mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus Activos disponibles.

Rentabilidad Neta del Activo	=	Utilidad Neta / Activos Totales Brutos

- **Rentabilidad sobre el Patrimonio.-** Indica el beneficio logrado en función de la propiedad total de los accionistas, socios o propietarios. Si el porcentaje es mayor que el rendimiento promedio del mercado financiero y de la tasa de inflación del ejercicio.

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

- **Rentabilidad sobre el Activo Total.-** Mide el beneficio logrado, en función de los recursos de la empresa, independientemente de sus fuentes de financiamiento.

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales Brutos}}$$

- **Margen Operacional de Utilidad.-** La utilidad operacional mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda después de que se dedujeron todos los costos y gasto excluyendo los intereses, impuestos y dividendo de acciones preferentes. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, porque no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

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

- **Margen Bruto de Utilidad.-** El margen bruto de utilidad mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus bienes.

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

- **Margen Neto de Utilidad.-** Permite conocer la utilidad por cada dólar vendido, el más alto representa una mayor rentabilidad.

Margen Neto de Utilidad	=	Utilidad Neta del Ejercicio / Ventas Netas	*	100

Indicadores de Endeudamiento.- Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

- **Nivel de Endeudamiento.-** Establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

Nivel de Endeudamiento	=	Total Pasivo con Terceros / Total Activo

- **Endeudamiento Financiero.-** Constituye el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período. En el caso en que las ventas correspondan a un período menor de un año antes de proceder al cálculo del indicador.

Endeudamiento Financiero	=	Obligaciones Financieras / Ventas Netas

- **Impacto de la Carga Financiera.-** Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.

Impacto de carga financiera	=	Gastos financieros / Ventas

- **Cobertura de Intereses.-** Instituye una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, mismos que están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento.

Cobretura de intereses	=	Utilidad de operación / Intereses pagados

- **Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo.-** Instaura qué porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo	=	Pasivo Corriente / Pasivo Total con Terceros

- **Indicador de Crisis.-** Cuando la economía y las empresas entran en dificultades, estas comienzan generalmente por la reducción o estancamiento de las ventas, pero terminan reflejándose de manera clara en los indicadores de endeudamiento.

INDICADOR	PARAMETRO QUE DEBE SER
Endeudamiento Financiero	< 30%
Impacto a la Carga Financiera	< 10%
Cobertura de Intereses	> 1 vez

- **Indicador de Apalancamiento.-** Compara el financiamiento originado de terceros con los recursos de los accionistas o dueños de la empresa.

Leverage Total	=	Pasivo Total con Terceros / Patrimonio

ELABORACIÓN DE INFORME FINANCIERO A LA DIRECCIÓN

"El informe desde el punto de vista material puede adoptar las siguientes partes:

Cubierta.- La parte externa principal de las cubiertas está destinada para:

a) Nombre de la empresa

b) Denominación de tratarse de un trabajo de interpretación de Estados Financieros o el tema que corresponda.

c) La fecha o periodo a que correspondan los estados.

Antecedentes.- Esta sección es donde consta el trabajo realizado de análisis, y está destinada generalmente para lo siguiente:

a) Mención y alcance del trabajo realizado.

b) Breve historia de la empresa, desde su constitución hasta la fecha del informe.

c) Breve descripción de las características mercantiles, jurídicas y financieras de la empresa.

d) Objetivos que persigue el trabajo realizado.

e) Firma del responsable.

Estados Financieros.- En esta parte se presentan los estados financieros de la empresa, generalmente en forma sintética y comparativa, procurando que la terminología sea totalmente accesible a los usuarios de la información.

Graficas.- Generalmente este informe contiene una serie de gráficas que vienen a ser aún más accesibles los conceptos y las cifras del contenido de los Estados Financieros, queda a juicio del analista decidir el número de gráficas y la forma de las mismas.

Comentarios, Sugestiones y Conclusiones.- Aquí se agrupa en forma ordenada, clara y accesible los diversos comentarios que formulaba el responsable del informe; así mismo las sugestiones y conclusiones que juzgue pertinentes presentar.

Características del Informe

Claro y Preciso.- Los hechos deben de estar asentados concisamente, conclusiones y recomendaciones accesibles y justas, las soluciones deben ser viables para un mismo problema.

Concreto.- No debe de contener material extraño al problema, y que se deben de referir a casos específicos y determinados del negocio., deben de evitarse abstracciones y generalizaciones.

Oportuno.- La utilidad de un informe depende de la oportunidad con que se estén proporcionando los resultados, por lo anterior la información debe de ser siempre oportuna.

Extractado para Fines Ejecutivos.- Este informe estará realizado con la finalidad que pueda responder a las principales interrogantes de todo aquel ejecutivo interesado en la empresa, algunas de estas personas que pueden estar interesadas son las siguientes:

- Los accionistas tienen un particular interés en evaluar la actuación de la administración. A estos a su vez les interesa conocer los resultados de su gestión.

- Los accionistas habrán de decidir si venden sus acciones o si compran nuevas acciones. Los asesores de inversionistas habrán de analizar la información financiera para prestar mejor servicio a su clientela. Los analistas de crédito estudiaran la información

contable de los solicitantes para seleccionar aquellos a quienes se les habrá de conceder crédito.

- La Secretaria comparará las utilidades contables conforme se detallan en el Estado de Resultados con el ingreso global gravable que se presente en la declaración fiscal. Los sindicatos podrán tener interés en la información contable, aun cuando el reparto de utilidades a los trabajadores tenga como base el ingreso global gravable. "(Alcalá, 2011, pág.1-5)

e. Materiales y Métodos

Para llevar a cabo el desarrollo del presente Trabajo de Tesis se utilizaron los siguientes materiales:

Materiales

Bibliográficos

- Libros
- Internet

De Oficina

- Copias
- Hojas de Papel Bond.
- Flash memory
- Calculadora
- Esfero
- Lápiz
- Borrador

Informáticos

- Computadora
- Impresora
- Cartuchos de tinta
- Diapositivas

Métodos

Para la realización del presente trabajo de investigación fue necesario utilizar métodos generales y técnicas que ayudaron a guiar cada una de

las fases de su elaboración, los mismos que son detallados a continuación:

Científico.- Se lo utilizó en el desarrollo de las diferentes temáticas teóricas y prácticas, mediante un proceso riguroso y lógico acorde a las necesidades y características de la organización, permitiendo una correcta organización, sistematización y tratamiento de la información de los diferentes conceptos que contiene el Diagnóstico Financiero.

Deductivo.- Se empleó en la fundamentación teórica seleccionando información de fuentes bibliográficas que sustentan la aplicación práctica y su estructuración de la revisión de literatura, así como identificar los Estados Financieros hasta llegar a los resultados para la elaboración de los Estados Proforma enmarcados en la Empresa B & Z Franquiciado Disensa, para analizar las necesidades de la misma.

Inductivo.- Se aplicó en el conocimiento de las actividades económicas de la "Empresa B & Z Franquiciado Disensa" para establecer una propuesta de mejoramiento, con la finalidad de llegar a conclusiones generales y de conformidad con los objetivos propuestos de la empresa.

Sintético.- Ayudó a elaborar el informe final de la situación económica y financiera de la empresa "B & Z Franquiciado Disensa" con la finalidad de coadyuvar a la toma de decisiones y realizar las conclusiones, recomendaciones aplicables a la empresa investigada como resultado final del trabajo de tesis.

Analítico.- Permitió analizar la estructura orgánica y el movimiento económico, financiero de la empresa con el fin de clasificarla y aplicar el proceso de dirección, análisis y diagnóstico financiero respectivo.

Técnicas

Observación.- Se la realizó para obtener una visión clara y objetiva sobre las actividades que realiza la empresa “B & Z Franquiciado Disensa” y así establecer las relaciones entre los hechos económicos, además identificar falencias existentes en la gestión financiera.

Entrevista.- Se aplicó a la Propietaria de la empresa “B & Z Franquiciado Disensa”, para conocer el movimiento económico de la misma y más aspectos relevantes para el desarrollo del trabajo de tesis.

Recopilación Bibliográfica.- Se utilizó Libros, Folletos, Internet los mismos que sirvieron para el desarrollo de la tesis.

f. Resultados

Contexto empresarial

Reseña Histórica

La empresa comercial B & Z Franquiciado Disensa, constituida en el Cantón Pindal, Provincia de Loja, en el año 1998, cuyo objeto social principal es la distribución y venta al por mayor y menor de toda clase de materiales piezas y accesorios de construcción, es una empresa de carácter unipersonal con su propietaria que es la señora Magali Zambrano Moncada, la empresa se encuentra ubicada en el Cantón Pindal, Provincia de Loja; en la Av. 18 de Noviembre y Lautaro Loaiza, su número de RUC es 1103404412001.

Actualmente la empresa realiza operaciones como una persona natural obligada a llevar contabilidad, cumpliendo con todas sus obligaciones tributarias de acuerdo a su actividad como empresa enfocada a la venta al por mayor y menor de materiales de construcción, cerámica, cemento, etc.

La Empresa adquirió un amplio conocimiento de los problemas y necesidades de la población en cuanto al tema de la construcción, generando soluciones con eficacia y eficiencia, confirmándonos como una Empresa seria, responsable y con sentido social, ofreciendo productos de calidad.

Misión

Compra y venta de mercadería al por mayor y menor de materiales de construcción, cemento, cerámica, sanitarios, entre otros y así brindar de

mejor manera un buen servicio a la colectividad del cantón y la región sur del país.

Visión

Ser líderes en la Compra y Venta de Mercadería al por mayor y menor en materiales de construcción, como también la importación de los productos para mejorar los costos y trabajar así con la competencia, mejorando día a día por medio de los diversos procesos administrativos y de eficiencia.

Base Legal

- Constitución Política de la República del Ecuador
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social.
- Reglamento de Comprobantes de Retención.
- Código de Procedimiento Civil
- Código de trabajo
- Código de Comercio

Estructura Orgánica

Nivel Legislativo

- Gerencia

Nivel Ejecutivo

- Subgerencia

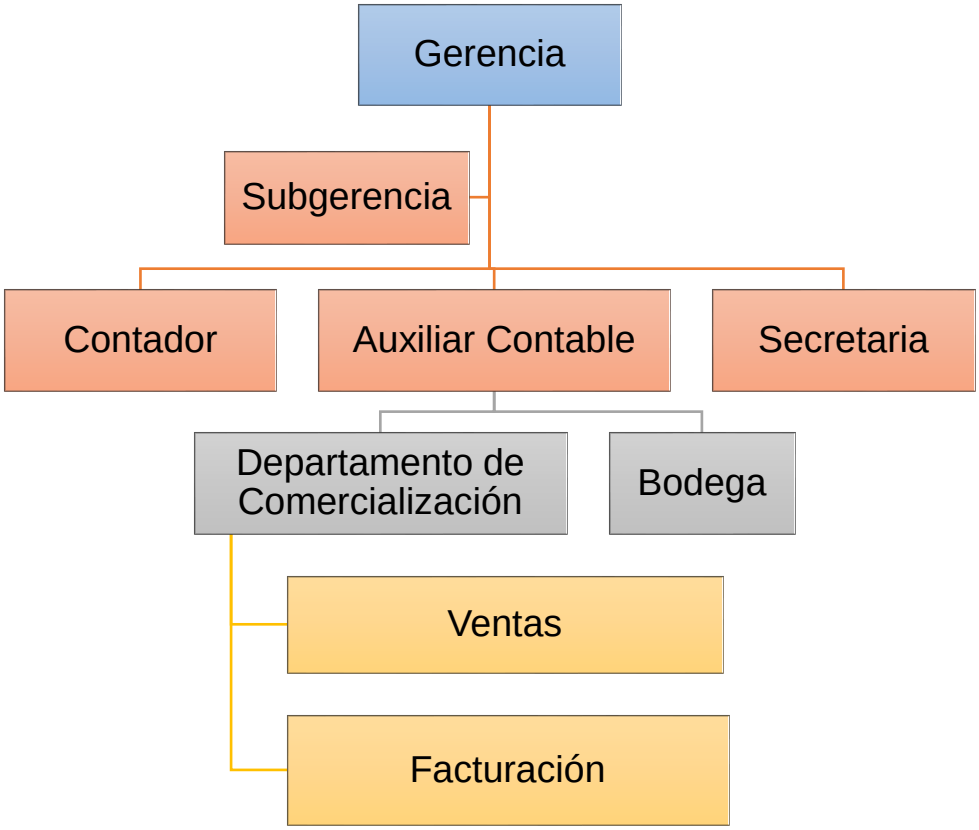
Nivel Operativo

- Contabilidad
- Secretaría

Nivel De Apoyo

- Departamento de Comercialización
- Departamento Financiero
- Bodega

Organigrama Estructural



Fuente: B & Z Franquiciado Disensa.
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Las empresas, como motor de desarrollo nacional, experimentan continuamente desafíos económicos, administrativos y financieros para lograr sus objetivos, por esto deben fortalecer de manera integral todas las áreas que intervienen dentro de la organización, siendo la competitividad uno de los aspectos más importantes en la vida de los negocios. Esta tarea se ha vuelto cada vez más compleja debido a los adelantos tecnológicos, la globalización, las comunicaciones, entre otros; exigiendo que los empresarios y trabajadores estén a la vanguardia en los aspectos administrativos y financieros. Para el buen desarrollo de una empresa es necesario de:

- Recursos Humanos
- Recursos Financieros
- Recursos Materiales o Físicos
- Recursos Tecnológicos
- Recursos Administrativos

Con la ayuda de los recursos antes mencionados hacemos posible alcanzar:

Objetivos

- Proporcionar productos, servicios y soluciones de la mejor calidad y ofrecer más valor a los clientes que merecen nuestro respeto y lealtad.

- Obtener el suficiente beneficio para financiar el crecimiento de nuestra empresa, y lograr nuestros objetivos propuestos en B & Z Franquiciado Disensa.

- Crecer ofreciendo de manera continua productos útiles y significativos, proporcionando servicios y soluciones a los mercados en los que ya realizamos actividades empresariales además extender nuestro mercado hacia nuevas áreas que puedan construirse con nuestra tecnología, capacidad e interés por nuestros clientes.

- Ver los cambios en el mercado como una oportunidad para crecer; utilizar los beneficios y capacidades para desarrollar y ofrecer productos innovadores y soluciones que satisfagan las necesidades crecientes de nuestros clientes.

- Lograr que los empleados de B & Z Franquiciado Disensa compartan el éxito de la empresa, del que ellos son partícipes; proporcionar a los empleados oportunidades de trabajo basadas en el rendimiento; crear entre todos un entorno de trabajo seguro, emocionante e integrador que valore la diversidad y reconozca las contribuciones individuales; y de esta manera hacer que los empleados estén satisfechos con su trabajo y valoren sus logros.

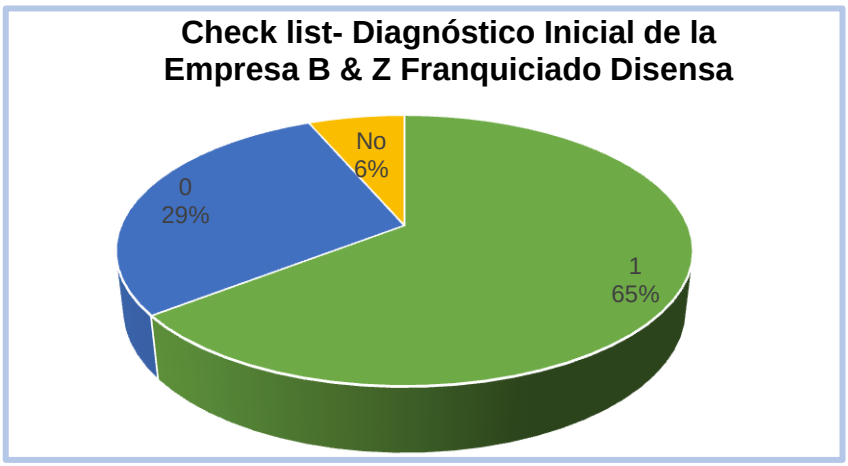
- Ofrecer un buen servicio al cliente para maximizar las ventas e incrementar la Utilidad.

Diagnóstico Inicial

Para la evaluación de B & Z Franquiciado Disensa se realiza un diagnóstico tomando en cuenta la opinión del recurso humano, para poder determinar el cumplimiento de objetivos y requisitos; dando respuestas a preguntas que fueron planteadas en el Check list.

Gráficamente se aprecia los resultados de este análisis de la siguiente manera:

Check list- Diagnóstico Inicial de la Empresa B & Z Franquiciado Disensa		
VARIABLE	**SUMA**	**%**
SI	0	0,00%
1	20	64,52%
0	9	29,03%
NO	2	6,45%
Suma	**31**	**100,00%**



Interpretación:

Los resultados dan a conocer que la empresa realiza sus actividades con un nivel de cumplimiento parcial representado por el 64,52%, seguido por el cumplimiento totalmente nulo con el 29,03% y el 6,45% que se refiere a cuestiones no aplicables en la empresa. Estos valores determinan que el nivel de cumplimiento en B & Z FRANQUICIADO DISENSA debe mejorar para lograr cumplir los objetivos y ofrecer un buen servicio al cliente.

Análisis FODA

A continuación se presenta el diagnóstico de la Empresa B & Z Franquiciado Disensa con su entorno mediante el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA * F O D A *	
FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
1. Experiencia de la dirección. 2. Rápido crecimiento de la empresa. 3. Competitividad en precios y plazos de entrega. 4. Adaptación a la variación de tecnologías. 5. Recuperación de carera 6. Selección de proveedores que garanticen calidad en los productos.	1. Indisponibilidad de recursos financieros 2. Nivel tecnológico medio. 3. Carencia de recursos humanos. 4. Falta de personal operativo. 5. Tamaño institucional reducido. 6. Ausencia de control de productos defectuosos.
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
1. Mejorar la imagen de la empresa ante los clientes. 2. Renovación comercial. 3. Cliente satisfecho. 4. Mejora de costos. 5. Ampliar la cartera de clientes. 6. Idónea ubicación geográfica del Franquiciado	1. Nuevos competidores 2. Abaratamiento de los precios del mercado. 3. Clientes insatisfechos. 4. Cambios en los requerimientos legales de funcionamiento y operación. 5. Posibilidad de una crisis económica que afecte el entorno económico interno del país.

PONDERACIONES PARA DETERMINAR LA SITUACION ACTUAL

En la asignación de la ponderación para cada una de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, listadas de acuerdo a una escala establecida de 1 a 3, donde el 3 denota el nivel de mayor actuación, el 2 el nivel medio y el 1 el nivel más bajo. A partir de ello se asignó una calificación individual a la lista, para indicar, el grado de cada variable, de esta manera se pudo establecer las diferencias entre ellas permitiendo jerarquizarlas.

Tabla de Análisis interno – Fortalezas

N°	CRITERIO FORTALEZAS	PESO SOBRE LA EMPRESA	CALIFICACIÓN	P*C
1	Experiencia de la dirección.	10	1	10
2	Rápido crecimiento de la empresa.	20	1	20
3	Competitividad en precios y plazos de entrega	20	2	40
4	Adaptación a la variación de tecnologías	10	1	10
5	Recuperación de cartera	20	2	40
6	Selección de proveedores que garanticen calidad en los productos.	20	2	40
	Suma:	**100**		**160**

Interpretación:

Son aquellos elementos de origen interno y positivo que benefician a la empresa o la diferencian de otra de igual clase, además constituyen las capacidades especiales con que cuenta B & Z FRANQUICIADO

DISENSA, lo que permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente.

Tabla de Análisis interno – Oportunidades

N°	CRITERIO OPORTUNIDADES	PESO SOBRE LA EMPRESA	CALIFICACIÓN	P*C
1	Mejorar la imagen de la institución ante los usuarios	15	2	30
2	Renovación comercial	10	2	20
3	Cliente satisfecho	20	2	40
4	Mejora de costos	25	1	25
5	Ampliar la cartera de clientes	20	2	40
6	Idónea ubicación geográfica del Franquiciado	10	1	10
	Suma:	**100**		**165**

Interpretación:

Representan las situaciones externas, ajenas al proyecto que nos afectan positivamente y pueden ser aprovechadas; además representan los factores positivos con posibilidad de ser explotados por parte de B & Z FRANQUICIADO DISENSA. Demostrándose que las Oportunidades son las más notorias a favor de la empresa.

Tabla Análisis interno – Debilidades

N°	CRITERIO DEBILIDADES	PESO SOBRE LA EMPRESA	CALIFICACIÓN	P*C
1	Indisponibilidad de recursos financieros	45	1	45
2	Nivel tecnológico medio	15	2	30
3	Carencia de recursos humanos	10	1	10
4	Falta de personal operativo	15	2	30
5	Tamaño institucional reducido	5	1	5
6	Ausencia de control de productos defectuosos	10	1	10
	Suma:	**100**		**130**

Interpretación:

Se refieren a los factores que provocan una posición desfavorable a B & Z FRANQUICIADO DISENSA frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente para el logro de objetivos; frente a las debilidades la empresa deberá fortalecer su accionar diario.

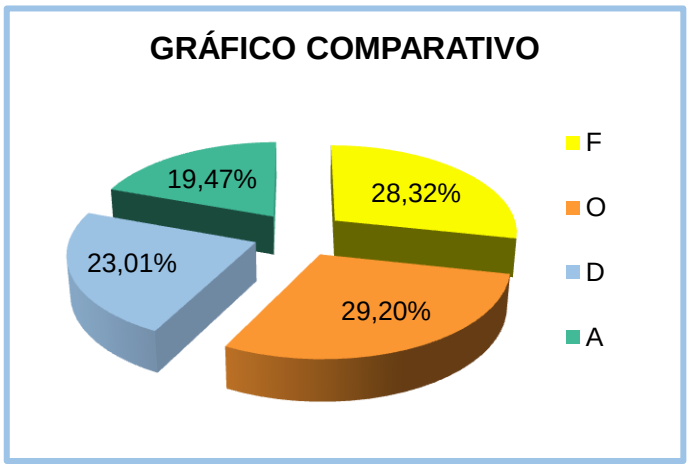
Tabla Análisis interno – Amenazas

N°	CRITERIO AMENAZAS	PESO SOBRE LA EMPRESA	CALIFICACIÓN	P*C
1	Nuevos competidores	40	1	40
2	Abaratamiento de los precios del mercado.	20	1	20
3	Clientes insatisfechos	10	2	20
4	Cambios en los requerimientos legales de funcionamiento y operación	15	1	15
5	Posibilidad de una crisis económica afecte el entorno económico interno del país.	15	1	15
	Suma:	**100**		**110**

Interpretación:

Constituyen las situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar contra la permanencia de B & Z FRANQUICIADO DISENSA.

TABLA DE RESULTADOS		
FODA	**SUMA**	**%**
Fortalezas	160	28,32%
Oportunidades	165	29,20%
Debilidades	130	23,01%
Amenazas	110	19,47%
Suma	**565**	**100,00%**



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

En la Matriz FODA, el análisis se centra en la identificación de los factores internos y externos que podrían afectar el rendimiento futuro de la empresa. Los cuatro factores estudiados tienen como objetivo evaluar el equilibrio entre los recursos y las capacidades internas de la empresa conjuntamente con las oportunidades y amenazas externas. El resultado del analisis FODA es el punto de referencia para crear estratégias pertinentes, el total de la matríz tiene una suma total de 565 que equivale al 100%, de cual el 29,20% equivale a las Oportuniddaes, seguido de las Fortalezas con el 28,32% luego las Debilidades que abarcan el 23,01% y finalmente las Amenazas que incluyen el 19,47%. Siendo notorio que sobre la actividad económica de B & Z FRANQUICIADO DISENSA pesan más las Fortalezas y Oportunidades se determina que la empresa se desenvuelve positivamente tomando en cuenta las situaciones externas de lo cual se ha obtenido una empresa con posición privilegiada frente a la competencia.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE RESULTADOS
2013

4	**INGRESOS**	
4.1	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**	
4.1.01	Ventas	83.823,32
5.1.01	Costo de Ventas	57.852,55
4.2.01	Utilidad Bruta en Ventas	25.970,77
	TOTAL INGRESOS:	**25.970,77**
5	**GASTOS**	
5.2	**GASTO DE VENTA**	
5.2.01	Sueldos, salarios y demas remuneraciones	10.800,00
5.2.02	Aportes a la Seguridad social	1.020,60
5.2.03	Beneficios sociales e indemnizaciones	745,00
5.2.04	Arrendamiento operativo	3.600,00
5.2.05	Agua, Energia, Luz y telecomunicaciones	318,00
5.2.06	Consumo de suministros de oficina	25,00
5.2.07	Consumo de suministros de aseo	17,00
5.2.08	Depreciacion propiedades, planta y equipo	3.187,82
5.2.09	Intereses pagados	1.098,60
	TOTAL GASTOS:	**20.812,02**
3.	**RESULTADOS DEL EJERCICIO**	**5.158,75**
3.1	**GANANCIA**	

Pindal, 31 de Diciembre del 2013.

.....
Gerente

.....
Contador

Ing. Rigoberto Mingo M.
CONTADOR AUDITOR
Matricula # 25910
RUC: 1102986013001

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
BALANCE GENERAL
2013

1	**ACTIVOS**	
1.1	**ACTIVOS CORRIENTES**	
1.1.01	Caja General	2.145,70
1.1.03	Bancos	45.623,80
1.1.05	Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes	12.345,00
1.1.06	Inventarios de Mercadería	68.456,00
1.1.07	Inventario Suministros de oficina	23,00
1.1.08	Inventario Suministros de Aseo	270,00
1.1.09	Anticipo de Impuesto a la Renta	220,00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**129.083,50**
1.2	**ACTIVO NO CORRIENTE**	
1.2.01	Vehículo	12.000,00
1.2.01.01	(-) Depreciación de vehículo	-1.920,00
1.2.02	Muebles y enseres	5.000,00
1.2.02.01	(-) Depreciación de muebles y enseres	-450,00
1.2.03	Equipo de computación	3.680,00
1.2.03.01	(-) Depreciación de equipos de computaciór	-817,82
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**17492,18**
	TOTAL ACTIVO	**146.575,68**
2	**PASIVO**	
201	**PASIVOS CORRIENTES**	
2.1.01	Cuentas y Documentos por Pagar	3.450,00
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras	5.430,00
2.1.03	Retención en la fuente por pagar 1%	175,00
2.1.04	IVA por pagar	895,00
2.1.05	IESS por pagar	335,00
2.1.06	Beneficios de ley por pagar	1.245,00
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	**11.530,00**
	TOTAL PASIVO	**11.530,00**
3	**PATRIMONIO**	
3.1	Capital	129.886,93
3.2	Ganancia Neta del Periodo	5.158,75
	TOTAL PATRIMONIO	**135.045,68**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**146.575,68**

Pindal, 31 de Diciembre del 2013

..... Gerente

..... Contador

Ing. Rigoberto Mingo M.
CONTADOR AUDITOR
Matrícula # 25910
RUC: 1102986013001

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE RESULTADOS
2014

4	**INGRESOS**	
4.1	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**	
4.1.01	Ventas	90.442,74
5.1.01	Costo de Ventas	51.543,60
4.2.01	Utilidad Bruta en Ventas	38.899,14
	TOTAL INGRESOS:	**38.899,14**
5	**GASTOS**	
5.2	**GASTO DE VENTA**	
5.2.01	Sueldos, salarios y demas remuneraciones	19.200,00
5.2.02	Aportes a la Seguridad social	1.814,40
5.2.03	Beneficios sociales e indemnizaciones	1.050,40
5.2.04	Arrendamiento operativo	4.800,00
5.2.05	Agua, Energia, Luz y telecomunicaciones	450,00
5.2.06	Consumo de suministros de oficina	16,00
5.2.07	Consumo de suministros de aseo	20,00
5.2.08	Depreciacion propiedades, planta y equipo	2.658,37
5.2.09	Intereses pagados	1.568,95
	TOTAL GASTOS:	**31.578,12**
3.	**RESULTADOS DEL EJERCICIO**	
3.1	**GANANCIA**	**7.321,02**

Pindal, 31 de Diciembre de 2014.

.....
Gerente

.....
Contador

Ing. Rigoberto Mingo M.
CONTADOR AUDITOR
Matricula # 25910
RUC: 1102986013001

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
BALANCE GENERAL
2014

1	**ACTIVOS**	
1.1	**ACTIVOS CORRIENTES**	
1.1.01	Caja General	1.572,08
1.1.03	Bancos	37.651,20
1.1.05	Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes Relacionado	20.721,00
1.1.06	Inventarios de Mercadería	83.226,16
1.1.07	Inventario Suministros de oficina	34,50
1.1.08	Inventario Suministros de Aseo	120,40
1.1.09	Anticipo de Impuesto a la Renta	332,60
1.1.10	Crédito Tributario a Favor de la empresa (IVA)	319,10
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**143.977,04**
1.2	**ACTIVO NO CORRIENTE**	
1.2.01	Vehículo	10.080,00
1.2.01.01	(-) Depreciación de vehículo	-1.612,80
1.2.02	Muebles y enseres	4.550,00
1.2.02.01	(-) Depreciación de muebles y enseres	-409,50
1.2.03	Equipo de computación	2.862,18
1.2.03.01	(-) Depreciación de equipos de computación	-636,07
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**14833,81**
	TOTAL ACTIVO	**158.810,85**
2	**PASIVO**	
2.1	**PASIVOS CORRIENTES**	
2.1.01	Cuentas y Documentos por Pagar	7.845,00
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	12.456,70
2.1.03	Retención en la Fuente por Pagar 1%	170,60
2.1.05	IESS por pagar	245,60
2.1.06	Beneficios de ley por pagar	885,00
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	**21.602,90**
	TOTAL PASIVO	**21.602,90**
3	**PATRIMONIO NETO**	
3.1	Capital	129.886,93
3.2	Ganancia Neta del Periodo	7.321,02
	TOTAL PATRIMONIO	**137.207,95**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**158.810,85**

Pindal, 31 de Diciembre del 2014.

Gerente

Contador

Ing. Rigoberto Mingo M.
CONTADOR AUDITOR
Matrícula # 25910
RUC: 1102986013001

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
2013
ANALISIS VERTICAL

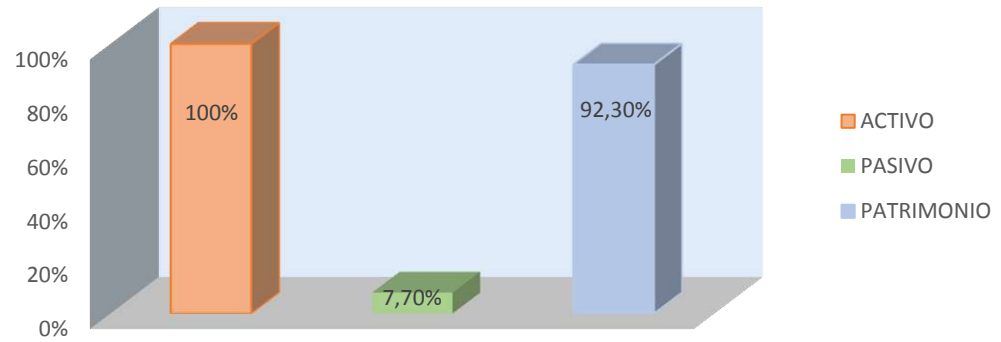
CODIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
1	**ACTIVOS**				
1.1	**ACTIVOS CORRIENTES**				
1.1.01	Caja General	2.145,70		1,66	
1.1.03	Bancos	45.623,80		35,34	
1.1.05	Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes	12.345,00		9,56	
1.1.06	Inventarios de Mercadería	68.456,00		53,03	
1.1.07	Inventario Suministros de oficina	23,00		0,02	
1.1.08	Inventario Suministros de Aseo	270,00		0,21	
1.1.09	Anticipo de Impuesto a la Renta	220,00		0,17	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**129.083,50**	**100,00**	**88,07**
1.2	**ACTIVO NO CORRIENTE**				
1.2.01	Vehículo	12.000,00		68,60	
1.2.01.01	(-) Depreciación de Vehículo	-1.920,00		-10,98	
1.2.02	Muebles y Enseres	5.000,00		28,58	
1.2.02.01	(-) Depreciación de Muebles y Enseres	-450,00		-2,57	
1.2.03	Equipo de Computación	3.680,00		21,04	
1.2.03.01	(-) Depreciación de Equipos de Computación	-817,82		-4,68	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**17.492,18**	**100,00**	**11,93**
	TOTAL ACTIVO		**146.575,68**		**100,00**
2	**PASIVO**				
2.01	**PASIVOS CORRIENTES**				
2.1.01	Cuentas y Documentos por Pagar	3.450,00		29,92	
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras	5.430,00		47,09	
2.1.03	Retención en la Fuente por Pagar 1%	175,00		1,52	
2.1.04	IVA por pagar	895,00		7,76	
2.1.05	IESS por pagar	335,00		2,91	
2.1.06	Beneficios de Ley por Pagar	1.245,00		10,80	
	TOTAL PASIVO		**11.530,00**	**100,00**	**7,87**
3	**PATRIMONIO**				
3.1	Capital	129.886,93		96,18	
3.2	Ganancia Neta del Periodo	5.158,75		3,82	
	TOTAL PATRIMONIO		**135.045,68**	**100,00**	**92,13**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**146.575,68**		**100,00**

Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTRUCTURA FINANCIERA DEL ANÁLISIS VERTICAL
PERÍODO 2013

CUADRO N°01 ESTRUCTURA FINANCIERA 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
ACTIVO	149.731,52	100,00%
PASIVO	11.530,00	7,70%
PATRIMONIO	138.201,52	92,30%
TOTAL	**149.731,52**	**100,00%**

GRAFICO N°01

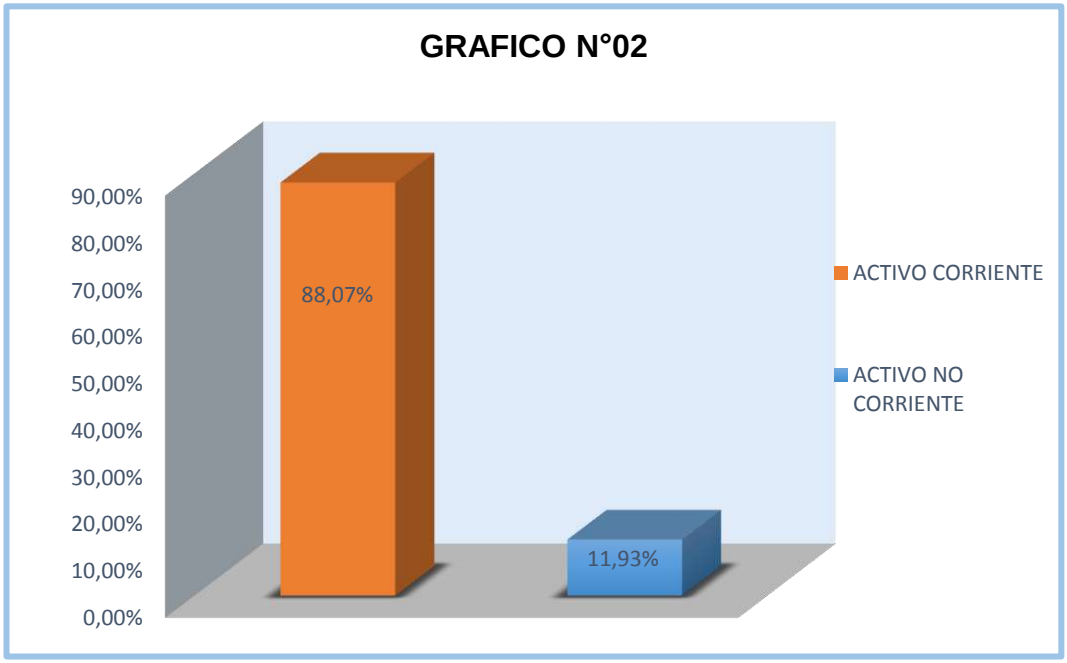


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Estructura Financiera del año 2013 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA; demuestra que el 100% de los Activos totales alcanzan un valor de $146.575,68, en tanto que los Pasivos poseen un valor de $11.530,00 equivalente al 7,87% con respecto del total de los Activos, mientras que el Patrimonio cuenta con un valor de $135.045,68 en relación a los Activos lo cual representa el 92,13% de los mismos.

CUADRO N°02 ESTRUCTURA ACTIVOS 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
ACTIVO CORRIENTE	129.083,50	88,07%
ACTIVO NO CORRIENTE	17.492,18	11,93%
TOTAL:	**146.575,68**	**100,00%**



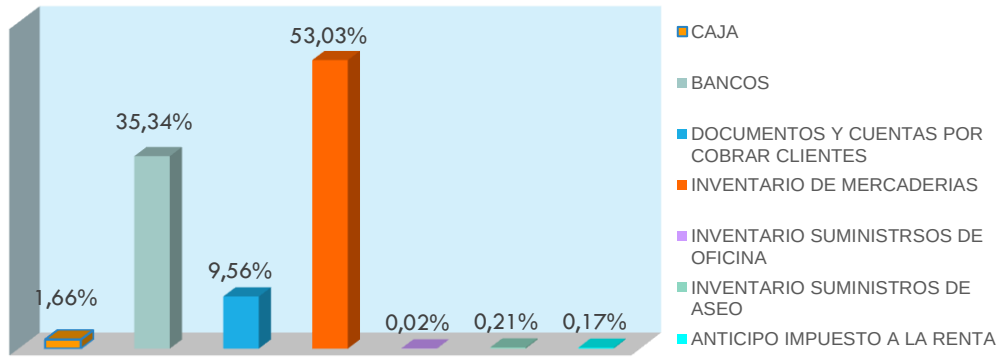
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de analizar la Estructura de los Activos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA correspondiente al período 2013 se pudo evidenciar que el monto de los mismos asciende a un total de $ 146.575,68 y se encuentra distribuido en el Activo Corriente con un valor de $129.083,50 equivalente al 88,07%, mientras que el valor del Activo No Corriente es de $ 17.492,18 con el 11,93% que demuestra claramente que la organización posee un valor superior en el Activo Corriente.

CUADRO N°03 ESTRUCTURA ACTIVOS CORRIENTES 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CAJA	2.145,70	1,66%
BANCOS	45.623,80	35,34%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	12.345,00	9,56%
INVENTARIO DE MERCADERIAS	68.456,00	53,03%
INVENTARIO SUMINISTRSOS DE OFICINA	23,00	0,02%
INVENTARIO SUMINISTROS DE ASEO	270,00	0,21%
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	220,00	0.17%
TOTAL:	**129.083,50**	**100,00%**

GRAFICO N°03



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

En los Activos Corrientes de B & Z FRANQUICIADO DISENSA correspondiente al período 2013 se determinaron que este se encuentra conformado por las siguientes cuentas más relevantes: Caja con un monto de $2.145,70 el mismo que equivale al 1,66%, Bancos con un

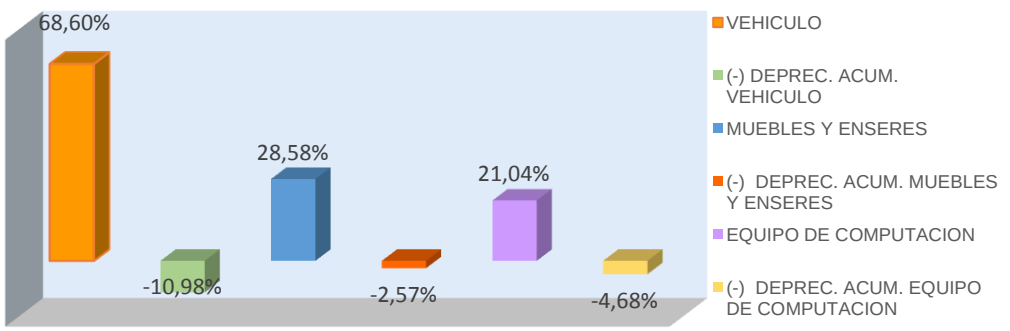
valor de $45.623,80 que corresponde a 35.34%, Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes con $12.345,00 que representa el 9,56%, Inventario de Mercaderías con $68.456,00 que concierne al 53,03%, Anticipo de Impuesto a la Renta con $220,00 que es el 0,17%, del total de Activos Corrientes por lo que se destaca la cuenta Inventario de Mercaderías y Bancos.

CUADRO N°04

ESTRUCTURA ACTIVOS NO CORRIENTES 2013

GRUPO	VALOR	%
VEHICULO	12.000,00	68,60%
(-) DEPREC. ACUM. VEHICULO	-1.920,00	-10,98%
MUEBLES Y ENSERES	5.000,00	28,58%
(-) DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-450,00	-2,57%
EQUIPO DE COMPUTACION	3.680,00	21,04%
(-) DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACION	-817,82	-4,68%
TOTAL:	**17.492,18**	**100,00 %**

GRAFICO N°04

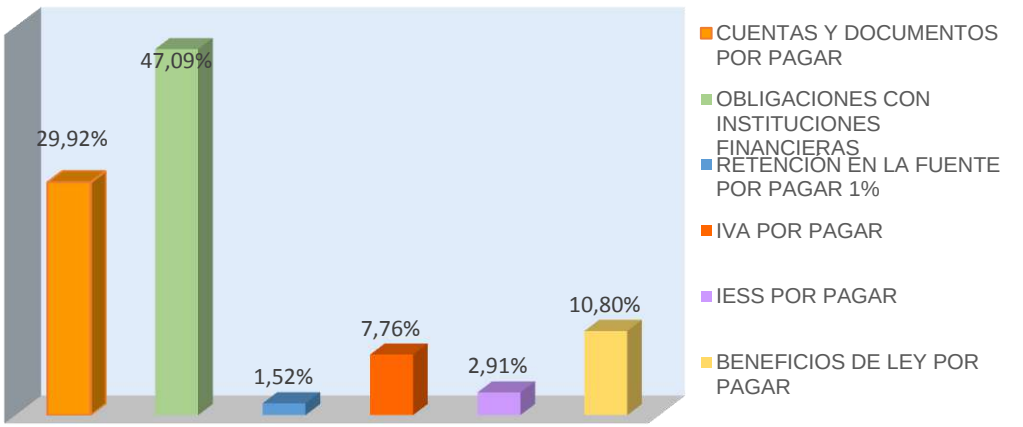


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Los Activos no Corrientes que posee la empresa en el período 2013 se conforman por las siguientes cuentas: Vehículo con $12.000,00, siendo este rubro el de mayor equivalencia con el 68,60%, es decir más del 50% del total, su depreciación que corresponde al 10,98%, Muebles y enseres $5.000,00 depreciado con el 2,57%; Equipo de Computación $3680,00 representa a 21,04%, 4,68% que corresponde a devaluación.

CUADRO N°05 ESTRUCTURA PASIVOS CORRIENTES 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3.450,00	29,92%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	5.430,00	47,09%
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR 1%	175,00	1,52%
IVA POR PAGAR	895,00	7,76%
IESS POR PAGAR	335,00	2,91%
BENEFICIOS DE LEY POR PAGAR	1.245,00	10,80%
TOTAL:	**11.530,00**	**100,00%**

GRAFICO N°05

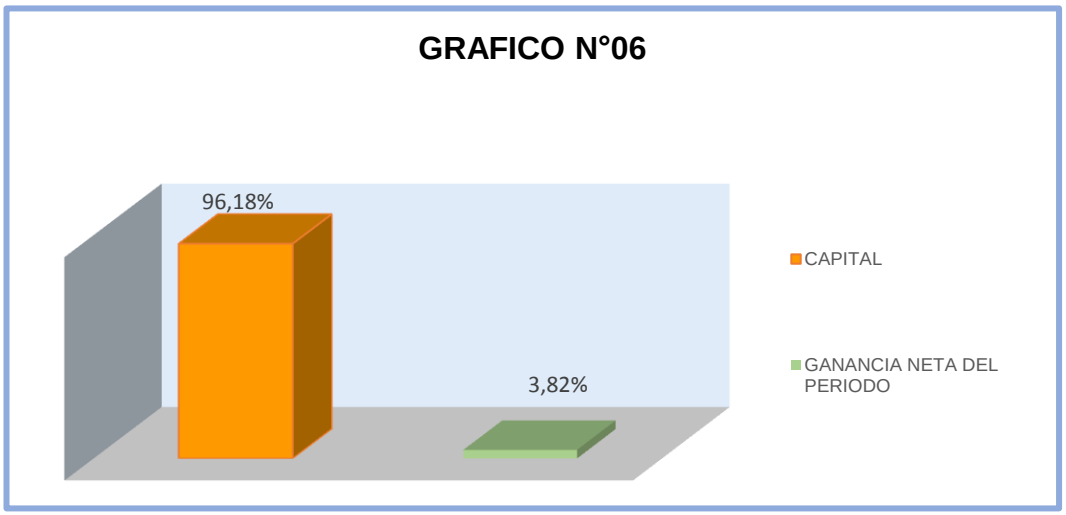


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Los Pasivos Corrientes suman $11.530,00 cuyo valor se encuentra conformado de la siguiente forma; Cuentas y Documentos por Pagar ($3.450,00) que representa el 29,92% generados por deudas contraídas desde que empezó la actividad comercial; Obligaciones con instituciones financieras ($5.430,00) equivalente al 47,09% es un compromiso adquirido para la ampliación del comercio; Retención en la Fuente por Pagar 1% ($175,00) lo que corresponde al 1,52%; IVA por pagar ($895,00) representando el 7,76% son valores pendientes que deben cumplir por ejercer actos de comercio; IESS por Pagar ($335,00) lo que concierne al 2,91%; y Beneficios Sociales por pagar ($1.245,00) representando el 10,80% con respecto a los Pasivos Corrientes.

CUADRO N°06 ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CAPITAL	129.886,93	96,18%
GANANCIA NETA DEL PERIODO	5.158,75	3,82%
TOTAL:	**135.045,68**	**100,00%**



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Estructura del Patrimonio de B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal en el año 2013 se conforma por los rubros Capital con un valor de $ 129.886,93 que representa el 96,18%, y la Ganancia Neta del Periodo un valor de 5.158,75 que equivale a 3,82% con relación al patrimonio total siendo este valor resultado de la gestión realizada por la propietaria de la empresa.

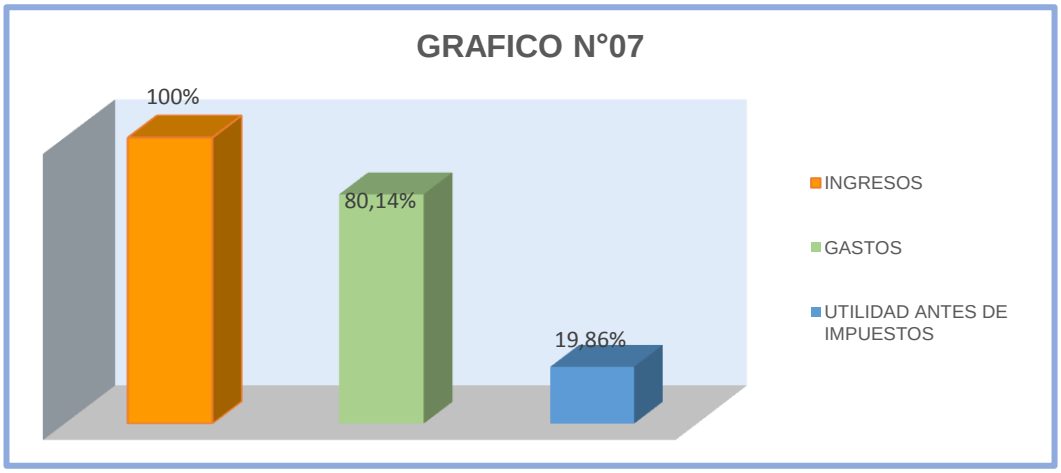
B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES REESTRUCTURADO
2013
ANALISIS VERTICAL

CODIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
4	**INGRESOS**				
41	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**				
41.01	**Venta de Bienes**				
4.1.01	Ventas	83.823,32			
	TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		**83.823,32**		**100,00**
5.1.01	Costo de Ventas	57.852,55			
	TOTAL DE COSTO DE VENTAS		**57.852,55**	**69,02**	
4.2.01	**UTILIDAD BRUTA EN VENTAS**		**25.970,77**	**30,98**	
5	**GASTOS**				
5.1	**GASTO DE VENTA**				
5.1.02	Sueldos, salarios y demas remuneraciones	10.800,00		51,89	
5.1.03	Aportes a la Seguridad social	1.020,60		4,90	
5.1.04	Beneficios sociales e indemnizaciones	745,00		3,58	
5.1.05	Arrendamiento operativo	3.600,00		17,30	
5.1.06	Agua, Energia, Luz y telecomunicaciones	318,00		1,53	
5.1.07	Consumo de suministros de oficina	25,00		0,12	
5.1.08	Consumo de suministros de aseo	17,00		0,08	
5.1.09	Depreciacion propiedades, planta y equipo	3.187,82		15,32	
5.1.10	Intereses pagados	1.098,60		5,28	
	TOTAL GASTOS:		**20.812,02**		**100,00**
307.	**RESULTADOS DEL EJERCICIO**				
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		**5.158,75**		
	15% trabajadores y empleados		773,81		
	TOTAL DE UTILIDAD DESPUES DE DISTRIBUIR		4.384,94		

Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS
PERÍODO 2013

CUADRO N°07 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
INGRESOS	25.970,77	100,00%
GASTOS	20.812,02	80,14%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	5.158,75	19,86%
TOTAL:	**25.970,77**	**100,00%**



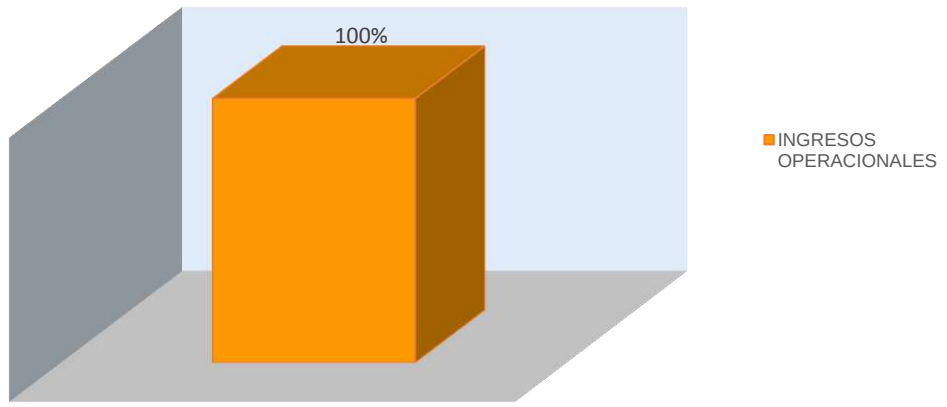
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Estructura Operacional de la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal, Provincia de Loja, en el periodo 2013, da a conocer que cuenta con un Ingreso de 25.970,77, correspondiente al 100% de ingresos, frente al valor del Gasto ($20.812,02) representado por el 80,14% y la utilidad antes de impuestos ($5.158,75) equivalente al 19,86% con relación al ingreso total.

CUADRO N°8 ESTRUCTURA OPERACIONAL DE INGRESOS 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
INGRESOS OPERACIONALES	25.970,77	100%
TOTAL:	**25.970,77**	**100%**

GRAFICO N°08

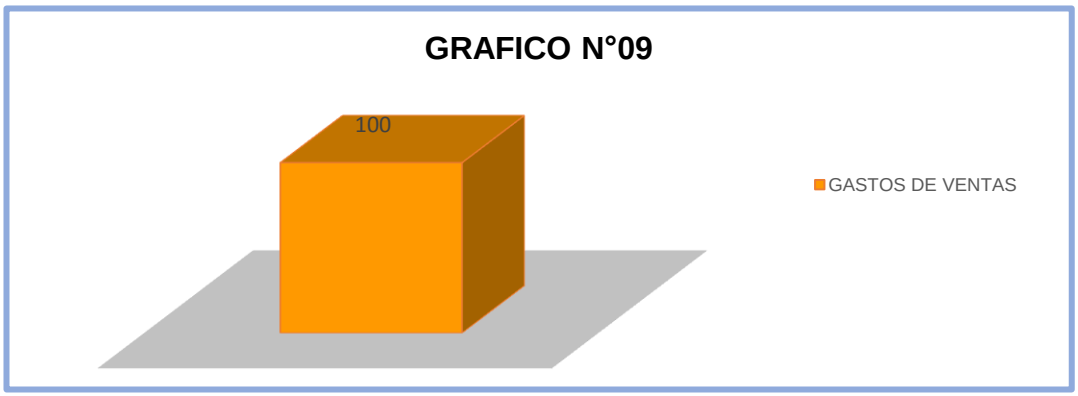


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Los Ingresos Operacionales de "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" en el periodo 2013 se encuentran conformados por la cuenta Ventas con un valor significativo de $25.970,77 que equivale al 100% de su actividad comercial.

CUADRO N°9 ESTRUCTURA DE GASTOS 2013		
GRUPO	**VALOR**	**%**
GASTOS DE VENTAS	20.812,06	100%
TOTAL:	**20.812,06**	**100%**



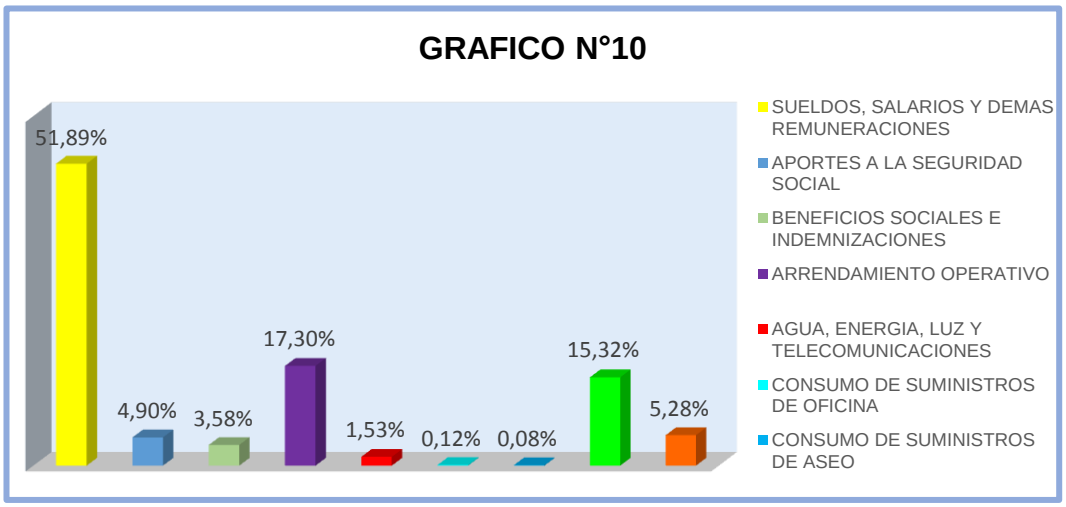
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Al haber analizado la Estructura Operacional de Gastos de Venta en B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal, provincia de Loja, en el periodo 2013 se pudo evidenciar que cuenta con Gastos de Venta un monto total de $20.812,02 que equivale a 100%, dado que son propios del giro del negocio.

CUADRO N°10
ESTRUCTURA DE GASTOS DE VENTA 2013

GRUPO	VALOR	%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	10.800,00	51,89%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.020,60	4,90%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	745,00	3,58%
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	3.600,00	17,30%
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	318,00	1,53%
CONSUMO DE SUMINISTROS DE OFICINA	25,00	0,12%
CONSUMO DE SUMINISTROS DE ASEO	17,00	0,08%
DEPRECIACION PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	3.187,82	15,32%
INTERESES PAGADOS	1.098,60	5,28%
TOTAL:	**20.812,02**	**100,00 %**



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Estructura Operacional de Gastos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, periodo 2013 cuenta con Gastos de venta un monto total de $20.812,02 corresponde al 100% lo cual se encuentra distribuido en las siguientes cuentas: Sueldos y Salarios un valor de ($10.800,00) que representa el 51,89%, Aporte Patronal a la Seguridad Social ($1.020,60) que equivale a 4,90%, Beneficios Sociales e Indemnizaciones ($745,00) constituye al 3,58%, Arrendamiento Operativo ($300,00) simboliza el 17,30%, Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones ($318,00) es el 1,53,%, Consumo Suministros de Oficina ($25,00) protagoniza el 0,12%, Consumo Suministros de Aseo ($17,00) que es el el 0,08%, Depreciación Propiedades Planta y Equipo ($3.187,80) que abarca el 15,32% e Intereses Pagados ($1.098,60) que figura el 5,28% del total de Gastos de Venta, cada una de las cuentas especificadas son gastos necesarios para el normal desenvolvimiento de los actos de comercio por parte de la empresa.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
2014
ANALISIS VERTICAL

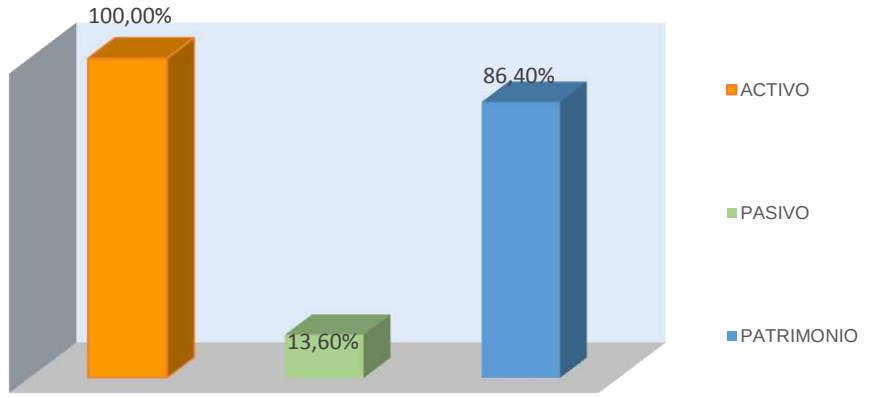
CODIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
1	**ACTIVOS**				
1.1	**ACTIVOS CORRIENTES**				
1.1.01	Caja General	1.572,08		1,09	
1.1.02	Bancos	37.651,20		26,15	
1.1.03	Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes Relacionados	20.721,00		14,39	
1.1.04	Inventarios de Mercadería	83.226,16		57,81	
1.1.05	Inventario Suministros de oficina	34,50		0,02	
1.1.06	Inventario Suministros de Aseo	120,40		0,08	
1.1.07	Credito Tributario a Favor de la empresa (IVA)	319,10		0,22	
1.1.08	Anticipo de Impuesto a la Renta	332,60		0,23	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**143.977,04**	**100,00**	**90,66**
1.2	**ACTIVO NO CORRIENTE**				
1.2.01	Vehículo	10.080,00		67,95	
1.2.02	(-) Depreciacion de Vehículo	-1.612,80		-10,87	
1.2.03	Muebles y Enseres	4.550,00		30,67	
1.2.04	(-) Depreciacion de Muebles y Enseres	-409,50		-2,76	
1.2.05	Equipo de Computacion	2.862,18		19,29	
1.2.06	(-) Depreciacion de Equipos de Computación	-636,07		-4,29	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**14.833,81**		**9,34**
	TOTAL ACTIVO		**158.810,85**	**100,00**	**100,00**
2	**PASIVO**				
2.1	**PASIVOS CORRIENTES**				
2.1.01	Cuentas y Documentos por Pagar	7.845,00		36,31	
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	12.456,70		57,66	
2.1.03	Retencion en la Fuente por Pagar 1%	170,60		0,79	
2.1.05	IESS por pagar	245,60		1,14	
2.1.06	Beneficios de Ley por Pagar	885,00		4,10	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		**21.602,90**	**100,00**	
	TOTAL PASIVO		**21.602,90**		**13,60**
3	**PATRIMONIO NETO**				
3.1	Capital	129.886,93		94,66	
3.2	Ganancia Neta del Periodo	7.321,02		5,34	
	TOTAL PATRIMONIO		**137.207,95**		**86,40**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**158.810,85**		**100,00**

Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco

ESTRUCTURA FINANCIERA DEL ANÁLISIS VERTICAL
PERÍODO 2014

CUADRO N°11 ESTRUCTURA FINANCIERA 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
ACTIVO	158.810,85	100,00%
PASIVO	21.602,90	13,60%
PATRIMONIO	137.207,95	86,40%
TOTAL	**158.810,85**	**100,00%**

GRAFICO N°11



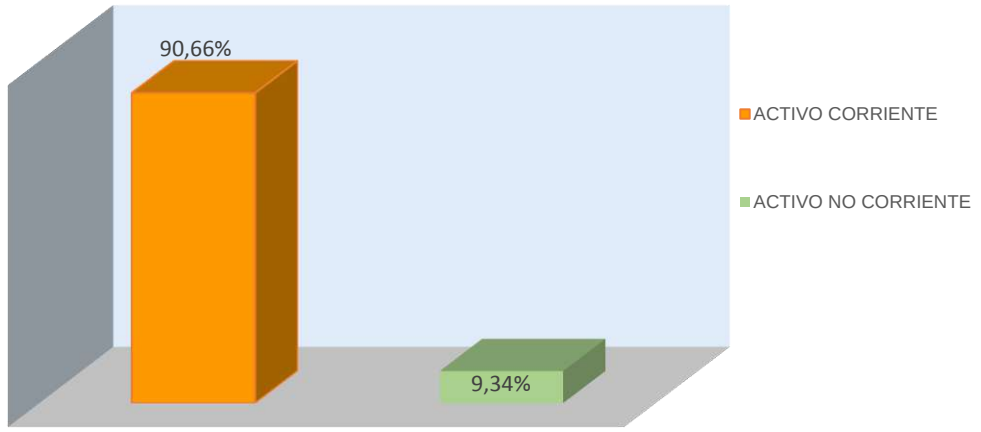
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Estructura Financiera del año 2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA nos demuestra que los Activos Totales alcanzan un valor de $158.810,85 lo que representa el 100% de los Activos, en tanto que los Pasivos poseen un valor de $21.602,90 equivalente al 13,60% con respecto del total de los Activos, mientras que el Patrimonio cuenta con un valor de $137.207,95 en relación al total de la estructura Financiera con el 86,40%.

CUADRO N°12 ESTRUCTURA ACTIVOS 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
ACTIVO CORRIENTE	143.977,04	90,66%
ACTIVO NO CORRIENTE	14.833,81	9,34%
TOTAL:	**158.810,85**	**100,00%**

GRAFICO N°12



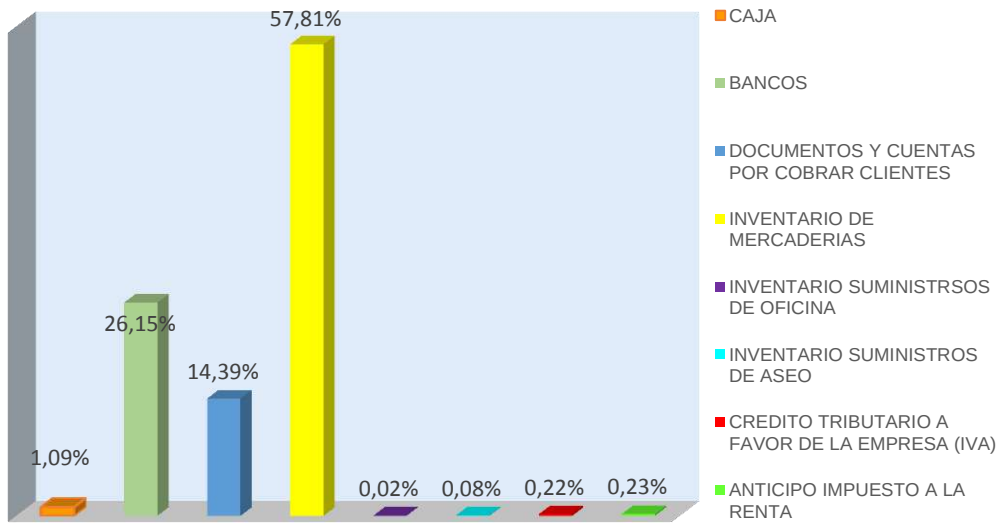
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de analizar la Estructura de los Activos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA correspondiente al período 2014 se pudo evidenciar que el monto de los Activos asciende a un total de $ 158.810,85 y se encuentra distribuido en el Activo Corriente con un valor de $143.977,04 equivalente al 90,66% mientras que el valor del Activo No Corriente es de $14.833,81 con el 9,34% que demuestra claramente que la organización posee un valor superior en el Activo Corriente.

CUADRO N°13 ESTRUCTURA ACTIVOS CORRIENTES 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CAJA	1.572,08	1,09%
BANCOS	37.651,20	26,15%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	20.721,00	14,39%
INVENTARIO DE MERCADERIAS	83.226,16	57,81%
INVENTARIO SUMINISTRSOS DE OFICINA	34,50	0,02%
INVENTARIO SUMINISTROS DE ASEO	120,40	0,08%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	319,10	0,22%
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	332,60	0,23%
TOTAL	**143.977,04**	**100,00%**

GRAFICO N°13

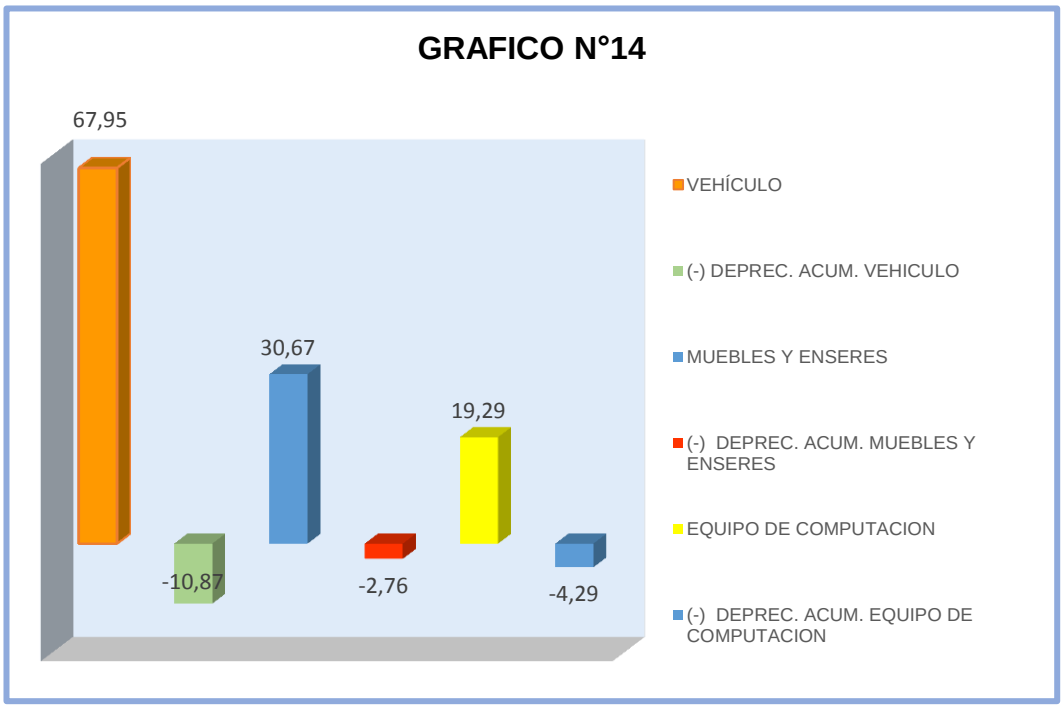


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Al analizar la Estructura del Activo Corriente correspondiente al período 2014 se determinó que se encuentra conformado por las siguientes cuentas: Caja con un monto de $1.572,08 equivalente al 1,09% del total de Activos Corrientes, Bancos con un valor de $37.651,20 simbolizando el 26,15%, Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes con $20.721,00 representando el 14,39%, Inventario de Mercaderías con $83.226,16 correspondiente al 57,81%, Suministros de Oficina con el valor de $34,50 formando el 0,02%; Suministros de Aseo con el valor de $120,00 figurando al 0,08%, Crédito Tributario con $319,10 constituyendo 0,22%, Anticipo de Impuesto a la Renta con $332,60 siendo el 0,23%, destacándose la cuenta Inventario de Mercaderías y Bancos. En base a esta información se puede mencionar que las cuentas anteriores son susceptibles a convertirse en efectivo de manera inmediata y por tanto se establece; la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA tiene un nivel de liquidez aceptable.

CUADRO N°14 **ESTRUCTURA ACTIVOS NO CORRIENTES 2014**		
GRUPO	**VALOR**	**%**
VEHÍCULO	10.080,00	67,95
(-) DEPREC. ACUM. VEHICULO	-1.612,80	-10,87
MUEBLES Y ENSERES	4.550,00	30,67
(-) DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-409,50	-2,76
EQUIPO DE COMPUTACION	2.862,18	19,29
(-) DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACION	-636,07	-4,29
TOTAL	**14.833,81**	**100**

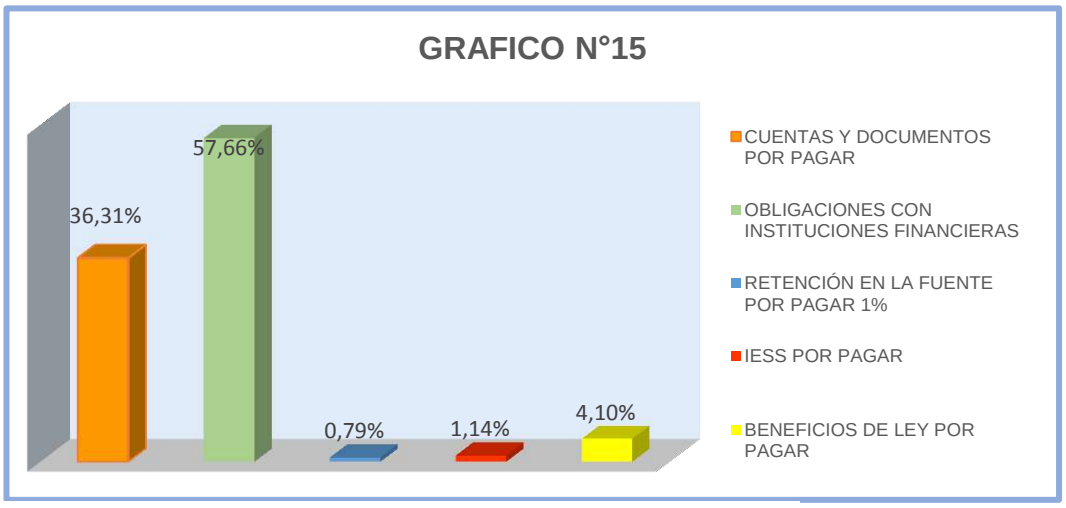


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Los Activos no Corrientes que posee la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal en el período 2014 se encuentran conformados por las siguientes cuentas, Vehículo siendo este rubro el mayor valor con $10.080,00 que equivale al 67,95%, es decir más del 50% del valor total de este grupo , cuenta con la Depreciación ($1.612,80) que es el 10,87%, seguido de Muebles y Enseres $4.550,00 correspondiente a 30,67%; la cuenta Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres ($409,50) constituyendo a 2,76%; Equipo de Computación $2.862,18 representando el 19,29%, Depreciación de Equipo de Computación ($636,07) estableciendo el 4,29%. Las cuentas anteriormente descritas son bienes muebles necesarios para la realización de las actividades empresariales como es la venta de materiales de construcción, mismos que están sujetos a porcentajes de depreciación que establece la normativa legal vigente de acuerdo a cada bien.

CUADRO N°15 ESTRUCTURA PASIVOS CORRIENTES 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	7.845,00	36,31
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	12.456,70	57,66
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR 1%	170,60	0,79
IESS POR PAGAR	245,60	1,14
BENEFICIOS DE LEY POR PAGAR	885,00	4,10
TOTAL	**21.602,90**	**100**



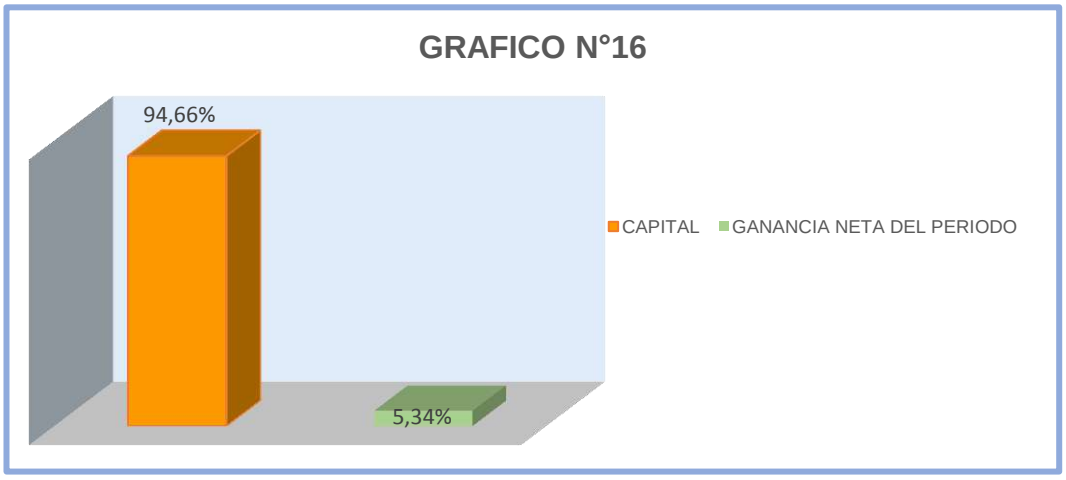
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de haber analizado la Estructura Financiera en los Pasivos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO del Cantón Pindal, provincia de Loja en el periodo 2014 se pudo evidenciar que cuenta con Pasivos Corrientes el valor de $21.602,90 cuyo valor se encuentra conformado de la siguiente forma Cuentas y Documentos por Pagar ($7.845,00) que representa el 36,31%; Obligaciones con Instituciones Financieras Locales ($12.456,70) equivalente al 57,66%; Retención en la Fuente por Pagar 1% ($170,60) lo que corresponde al 0,79%; IESS por pagar ($245,60) lo que concierne al

1,14%; y Beneficios de Ley por Pagar ($885,00) representando el 4,10% con respecto a los Pasivos Corrientes.

CUADRO N°16 ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
CAPITAL	129.886,93	94,66%
GANANCIA NETA DEL PERIODO	7.321,02	5,34%
TOTAL:	**137.207,95**	**100,00%**



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Al haber realizado el análisis de la Estructura del Patrimonio en el año 2014 se pudo evidenciar que cuenta con los rubros Capital con un valor de $129.886,93 que representa el 94,66%, y la Ganancia Neta del Periodo un valor de $7.321,02 que equivale únicamente al 5,34% con relación al patrimonio total. Estos resultados indican que la empresa debe realizar la gestión para aumentar el volumen de ventas y de esta forma la Utilidad, siendo este un resultado positivo para su propietaria y para la sociedad en general.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

ESTADO DE RESULTADOS

2014

ANALISIS VERTICAL

CODIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
4	**INGRESOS**				
41	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**				
41.01	**Venta de Bienes**				
4.1.01	Ventas	90.442,74			
	TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		**90.442,74**		**100,00**
5.1.01	Costo de Ventas	51.543,60			
	TOTAL DE COSTO DE VENTAS		**51.543,60**	**56,99**	
4.2.01	**UTILIDAD BRUTA EN VENTAS**		**38.899,14**	**43,01**	
5	**GASTOS**				
5.1	**GASTO DE VENTA**				
5.1.02	Sueldos, salarios y demas remuneraciones	19.200,00		60,80	
5.1.03	Aportes a la Seguridad social	1.814,40		5,75	
5.1.04	Beneficios sociales e indemnizaciones	1.050,40		3,33	
5.1.05	Arrendamiento operativo	4.800,00		15,20	
5.1.06	Agua, Energia, Luz y telecomunicaciones	450,00		1,43	
5.1.07	Consumo de suministros de oficina	16,00		0,05	
5.1.08	Consumo de suministros de aseo	20,00		0,06	
5.1.09	Depreciacion propiedades, planta y equipo	2.658,37		8,42	
5.1.10	Intereses pagados	1.568,95		4,97	
	TOTAL GASTOS:		**31.578,12**		**100,00**
307.	**RESULTADOS DEL EJERCICIO**				
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		**7.321,02**		
	15% trabajadores y empleados		1.098,15		
	TOTAL DE UTILIDAD DESPUES DE DISTRIBUIR		6.222,87		

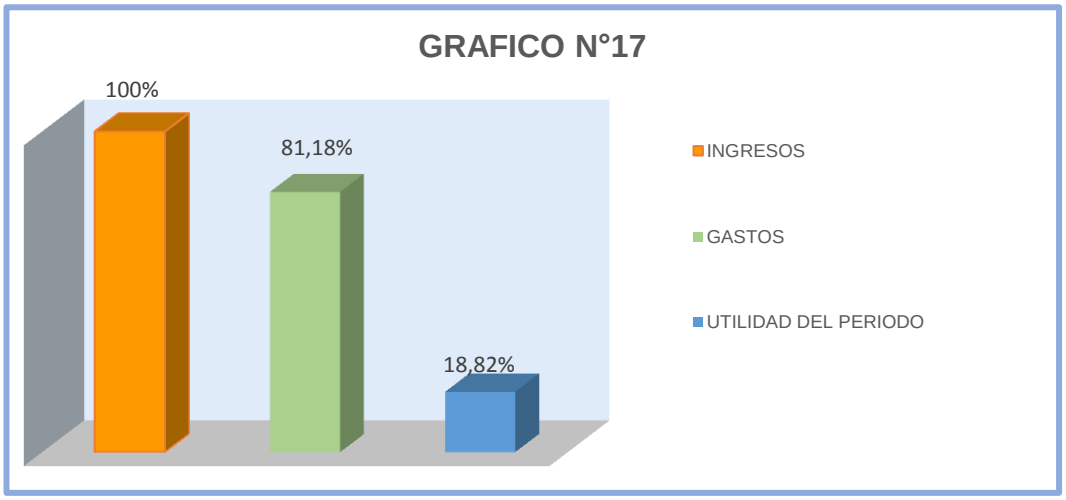
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS

PERÍODO 2014

CUADRO N°17 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
INGRESOS	38.899,14	100,00
GASTOS	31.578,12	81,18
UTILIDAD DEL PERIODO	7.321,02	18,82
TOTAL:	**38.899,14**	**100,00**

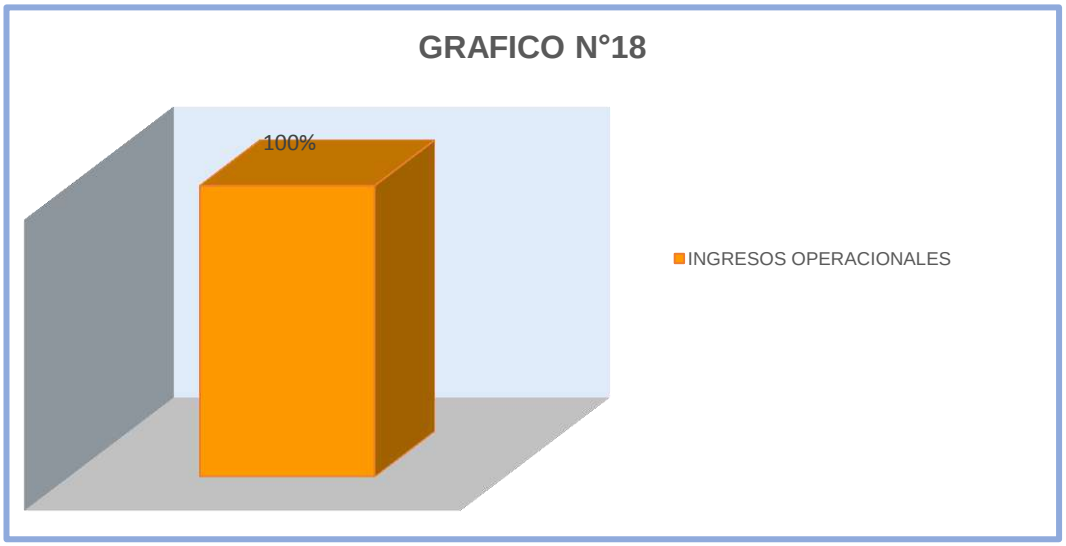


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de haber analizado la Estructura Operacional de la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal, provincia de Loja, en el periodo 2014 se pudo evidenciar que cuenta con un Ingreso de $38.899,14, correspondiente al 100% de ingresos, frente al valor de Gasto ($31.578,12) representado por el 81,18% y la utilidad antes de impuestos ($7.321,02) equivalente al 18,82% con relación al ingreso total de su actividad operacional.

CUADRO N°18 ESTRUCTURA OPERACIONAL DE INGRESOS 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
INGRESOS OPERACIONALES	38.899,14	100%
TOTAL:	**38.899,14**	**100%**

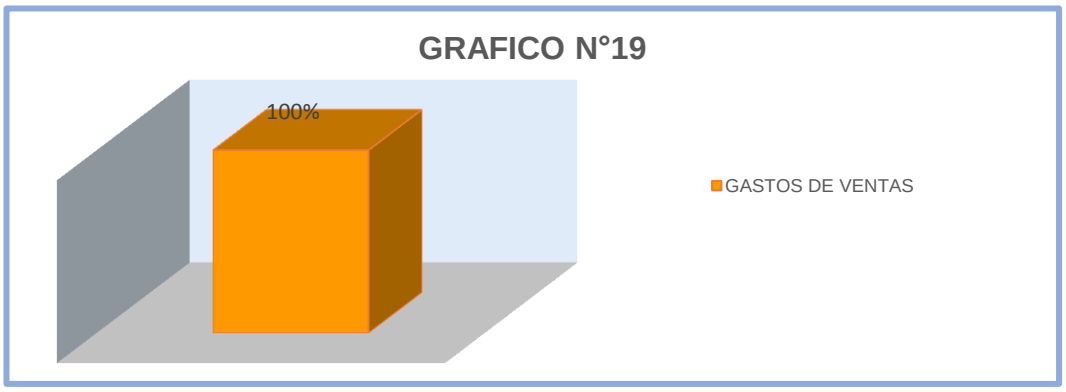


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de haber analizado la Estructura Operacional de Ingresos de la Empresa "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" en el periodo 2014 se pudo evidenciar que cuenta con Ingresos Operacionales propios de su actividad comercial que son las ventas un valor de $38.899,14 que equivale al 100% del rubro.

CUADRO N°19 ESTRUCTURA DE GASTOS 2014		
GRUPO	**VALOR**	**%**
GASTOS DE VENTAS	31.578,12	100%
TOTAL	**31.578,12**	**100%**



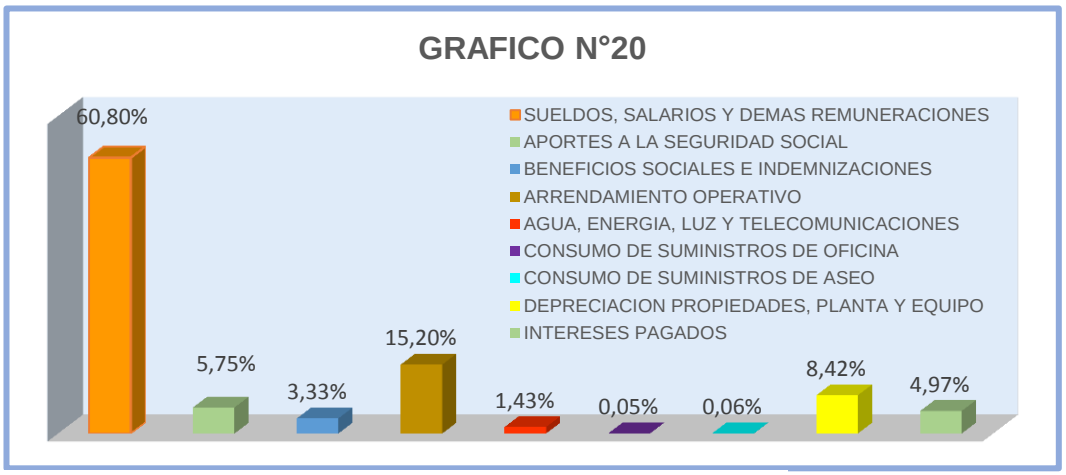
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Al haber analizado la Estructura Operacional de Gastos de Venta en la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA en el periodo 2014 se pudo evidenciar que cuenta con Gastos de Venta un monto total de $31.578,12 que equivale a 100%, valores propios del giro del negocio.

CUADRO N°20
ESTRUCTURA DE GASTOS DE VENTA 2014

GRUPO	VALOR	%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	19.200,00	60,80%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.814,40	5,75%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.050,40	3,33%
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	4.800,00	15,20%
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	450,00	1,43%
CONSUMO DE SUMINISTROS DE OFICINA	16,00	0,05%
CONSUMO DE SUMINISTROS DE ASEO	20,00	0,06%
DEPRECIACION PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	2.658,37	8,42%
INTERESES PAGADOS	1.568,95	4,97%
TOTAL	**31.578,12**	**100%**



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de haber analizado la Estructura Operacional de Gastos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del cantón Pindal, provincia de Loja, en el periodo 2014 se pudo evidenciar que cuenta con Gastos de Venta que suman un monto total de $31.578,12 corresponde al 100% lo cual se encuentra distribuido en las siguientes cuentas: Sueldos y salarios rubro importante y necesario para que la empresa cumpla administrativamente con los objetivos de venta de materiales de construcción, lo cual afecta en forma positiva con un valor de ($19.200,00) siendo la cuenta más significativa que abarca el 60,80%, Aporte Patronal a la seguridad social ($1.814,40) que equivale a 5,75%, Beneficios Sociales e Indemnizaciones ($1.050,40) asemeja al 3,33%, Arrendamiento Operativo ($4.800,00) representa el 15,20%, Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones ($450,00) es el 1,43,%, Consumo Suministros de Oficina ($16,00) constituye el 0,05%, Consumo Suministros de Aseo ($20,00) simboliza el 0,06%, Depreciación Propiedades Planta y Equipo ($2.658,30)% que es el 8,42% e Intereses pagados ($1.568,90) que figura el 4,97%. Los valores antes detallados son gastos necesarios para el desenvolvimiento de la empresa.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
2013 - 2014
ANALISIS HORIZONTAL

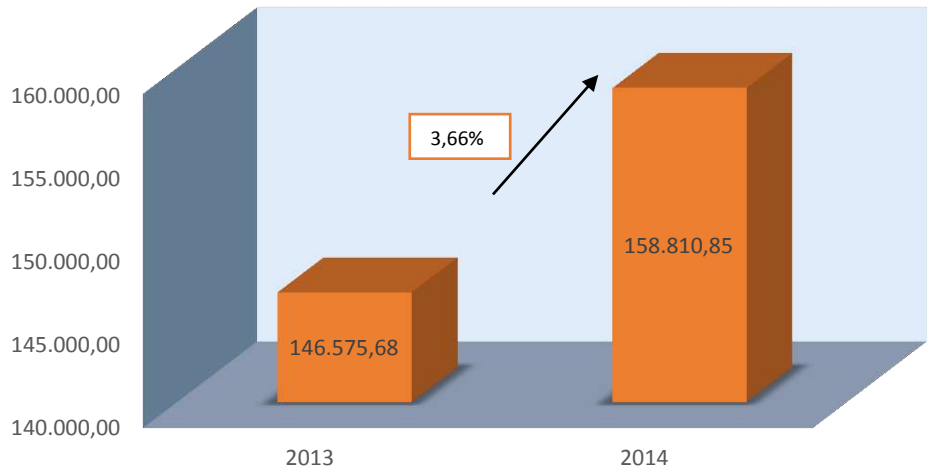
CODIGO	CUENTAS	PERIODOS		VARIACIÓN		RAZON
		2.014	2.013	PESO	%	
1,00	**ACTIVOS**					
1.1	**ACTIVOS CORRIENTES**					
1.1.01	Caja General	1.572,08	2.145,70	-573,62	-26,73	0,73
1.1.02	Bancos	37.651,20	45.623,80	-7.972,60	-17,47	0,83
1.1.03	Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes	20.721,00	12.345,00	8.376,00	67,85	1,68
1.1.04	Inventarios de Mercadería	83.226,16	68.456,00	14.770,16	21,58	1,22
1.1.05	Inventario Suministros de oficina	34,50	23,00	11,50	50,00	1,50
1.1.06	Inventario Suministros de Aseo	120,40	270,00	-149,60	-55,41	0,45
1.1.07	Crédito Tributario a Favor de la empresa (IVA)	319,10	0,00	319,10	0,00	0,00
1.1.08	Anticipo de Impuesto a la Renta	332,60	220,00	112,60	51,18	1,51
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**143.977,04**	**129.083,50**	**14.893,54**	**11,54**	**1,12**
1.2	**ACTIVO NO CORRIENTE**					
1.2.01	Vehículo	10.080,00	12.000,00	-1.920,00	-16,00	1,19
1.2.02	(-) Depreciación de Vehículo	-1.612,80	-1.920,00	307,20	-16,00	1,19
1.2.03	Muebles y Enseres	4.550,00	5.000,00	-450,00	-9,00	1,10
1.2.04	(-) Depreciación de Muebles y Enseres	-409,50	-450,00	40,50	-9,00	1,10
1.2.05	Equpo de Computación	2.862,18	3.680,00	-817,82	-22,22	1,29
1.2.06	(-) Depreciación de Equipos de Computación	-636,07	-817,82	181,75	-22,22	1,29
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**14.833,81**	**17.492,18**	**-2.658,37**	**-15,20**	**0,85**
	TOTAL ACTIVO	**158.810,85**	**146.575,68**	**12.235,17**	**-3,66**	**1,96**
2	**PASIVO**					
2.1	**PASIVOS CORRIENTES**					
2.1.01	Cuentas y Documentos por Pagar	7.845,00	3.450,00	-4.395,00	127,39	2,27
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras	12.456,70	5.430,00	-7.026,70	129,41	2,29
2.1.03	Retencion en la Fuente por Pagar 1%	170,60	175,00	4,40	-2,51	0,97
2.1.04	IVA por pagar	0,00	895,00	895,00	-100,00	0,00
2.1.05	IESS por pagar	245,60	335,00	89,40	-26,69	0,73
2.1.06	Beneficios de Ley por pagar	885,00	1.245,00	360,00	-28,92	0,71
	TOTAL PASIVO	**21.602,90**	**11.530,00**	**10.072,90**	**-46,63**	**1,87**
3,00	**PATRIMONIO**					
3.1	Capital	129.886,93	129.886,93	0,00	0,00	1,00
3.2	Ganancia Neta del Periodo	7.321,02	5.158,75	2.162,27	41,91	1,42
	TOTAL PATRIMONIO	**137.207,95**	**135.045,68**	**2.162,27**	**1,60**	**1,02**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**158.810,85**	**146.575,68**	**12.235,17**	**8,35**	**2,89**

Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

B & Z FRANQUICIADO DISENSA
VARIACION DE ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

CUENTA: ACTIVOS CUADRO N°21			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	146.575,68		
2014	158.810,85	12.235,17	3,66

GRÁFICO N°21

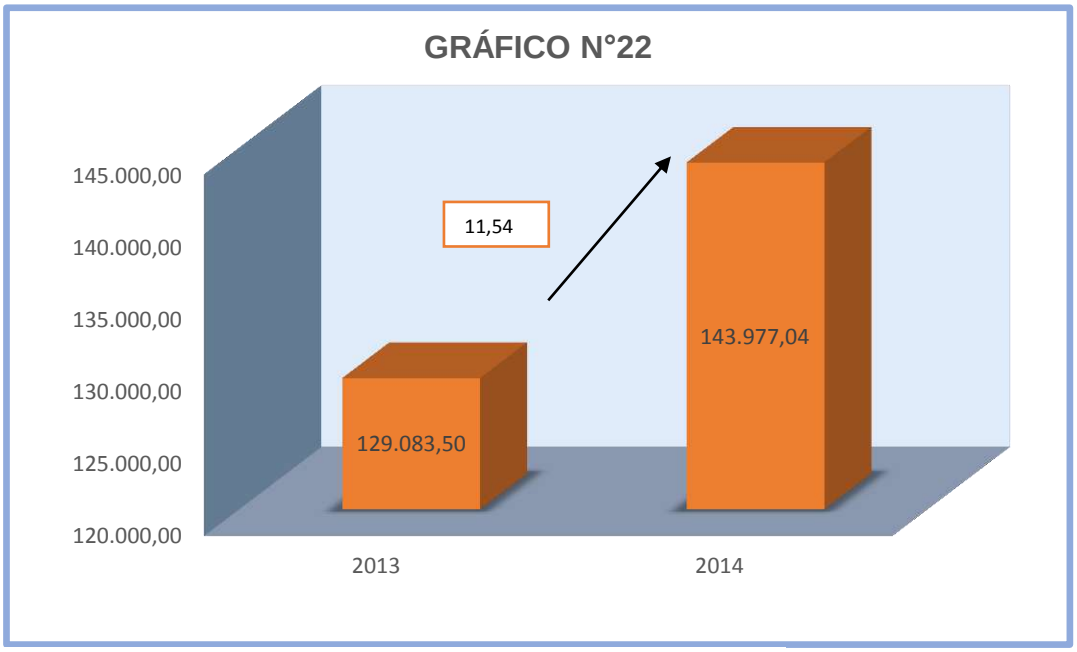


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Luego de haber realizado la Variación del Estado de Situación Financiera correspondiente al período 2013-2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal se pudo evidenciar que en el Activo existió un aumento de $12.235,17 correspondiente al 3,66% el aumentó se refleja en el valor de la cuenta Inventario de Mercaderías con una diferencia de 21,58%.

CUENTA: ACTIVO CORRIENTE CUADRO N°22			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	129.083,50		
2014	143.977,04	14.893,54	11,54



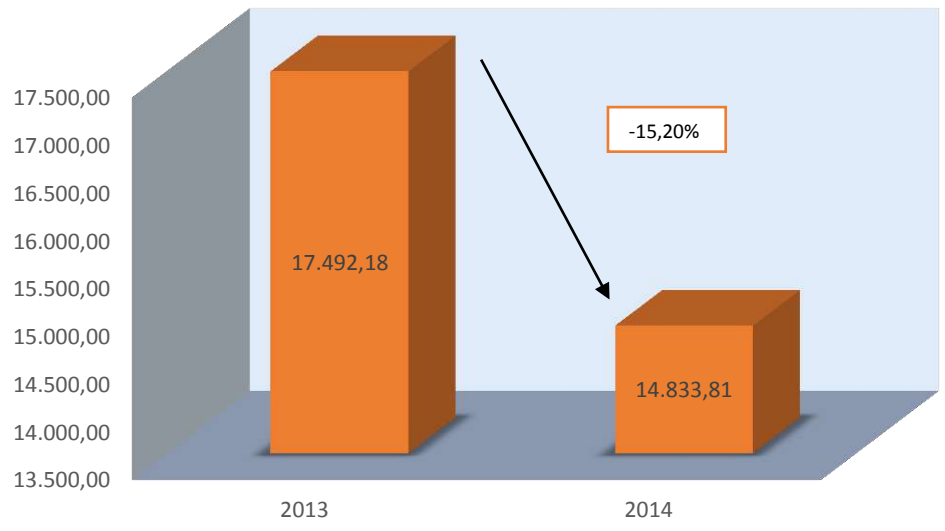
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

En el período 2013-2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal se pudo evidenciar que en el Activo Corriente existió un aumento de $14.893,54 correspondiente al 11,54% se han dado cambios en las cuentas que conforman el Activo Corriente produciendo de esta manera un aumento. La variación se establece principalmente por las Cuentas Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes e Inventario de Mercaderías que reportan aumento de 67,85% y 21,58% respectivamente.

CUENTA: ACTIVO NO CORRIENTE CUADRO N°23			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	17.492,18	-2.658,37	-15,20%
2014	14.833,81		

GRÁFICO N°23



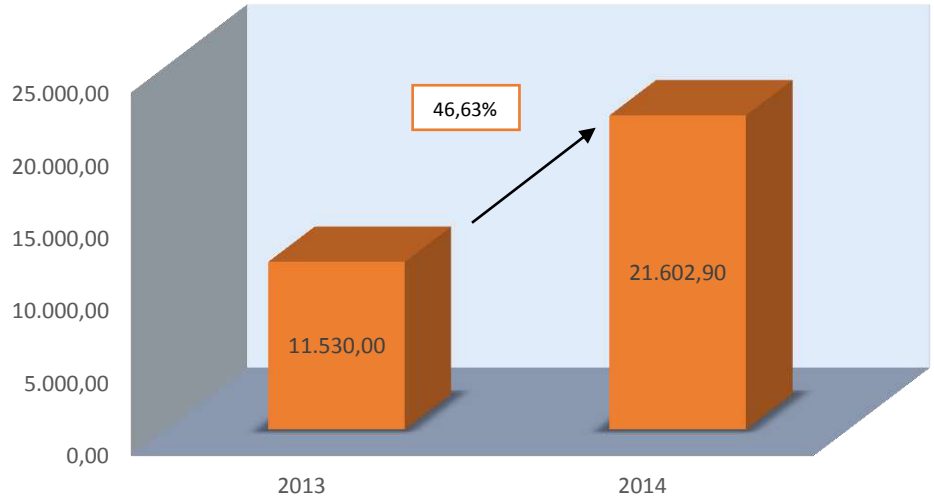
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

En la Variación del Estado de Situación Financiera correspondiente al período 2013-2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal se pudo evidenciar que en el Activo no Corriente existe disminución debido a la aplicación de la depreciación de los mismos. La variación reflejada es por los porcentajes de depreciación a los que están sujetos los Activos no Corrientes, abarcando -15,20% es decir -$2.658,37.

CUENTA: PASIVO CORRIENTE CUADRO N° 24			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	11.530,00		
2014	21.602,90	10.072,90	46,63%

GRÁFICO N°24



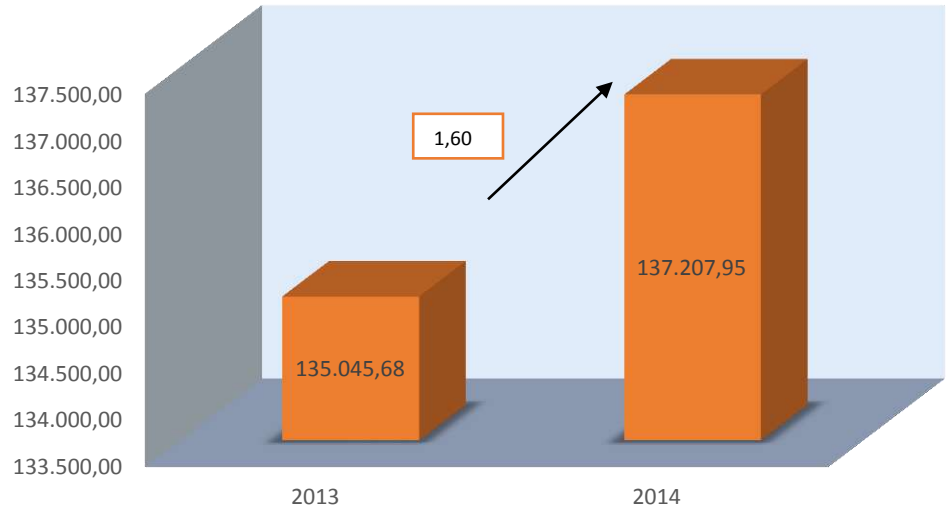
Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

En la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal, en el Pasivo Corriente se pudo comprobar un aumento de $10.072,90 que corresponde al 46,63%. Se establece la variación por el aumento en las Cuentas y Documentos por Pagar y Obligaciones con Instituciones Financieras siendo compromisos adquiridos para mejoramiento del stock de mercaderías, dichos rubros se incrementan en 127,39% y 129,41% respectivamente.

CUENTA: PATRIMONIO CUADRO N°25			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	135.045,68		
2014	137.207,95	2.162,27	1,60%

GRÁFICO N°25



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El Patrimonio 2013-2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal aumentó $2.162,27correspondiente al 1,60% en el que se debe señalar que la marcada diferencia es por la cuenta Ganancia neta del periodo en el año 2013 fue de $5.158,75 y en el año 2014 fue de $7.321,02. Estos resultados son Positivos para la empresa porque refleja la buena gestión de quienes forman parte de este gran negocio.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

ESTADO DE RESULTADOS

2013 - 2014

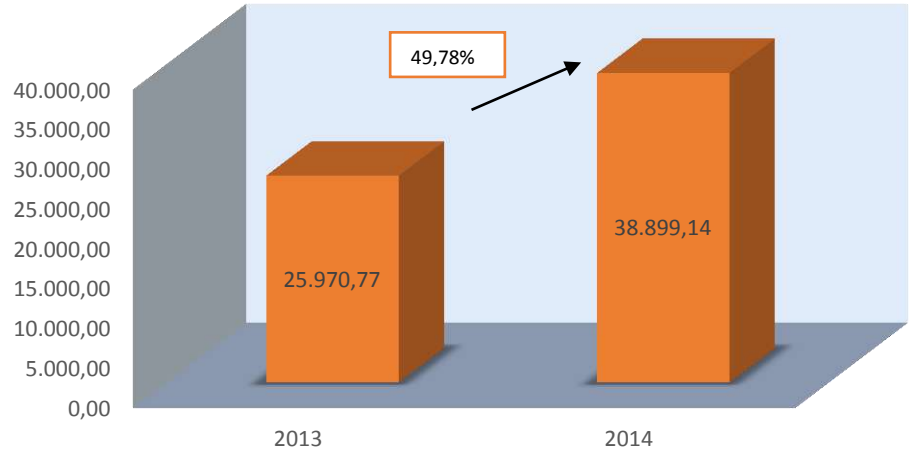
ANALISIS HORIZONTAL

CODIGO	CUENTAS	PERIODOS		VARIACIÓN		RAZON
		2014	2013	PESO	%	
4	**INGRESOS**					
4.1	**INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS**					
4.1.01	Ventas Tarifa 12%	90.442,74	83.823,32	6.619,42	7,90	1,08
5.1.01	Costo de Ventas	51.543,60	57.852,55	-6.308,95	-10,91	0,89
4.2.01	**Utilidad Bruta en Ventas**	**38.899,14**	**25.970,77**	**12.928,37**	**49,78**	**1,50**
5	**GASTOS**					
5.1	**GASTO DE VENTA**					
5.1.02	Sueldos, salarios y demas remuneraciones	19.200,00	10.800,00	8.400,00	77,78	1,78
5.1.03	Aportes a la Seguridad social	1.814,40	1.020,60	793,80	77,78	1,78
5.1.04	Beneficios sociales e indemnizaciones	1.050,40	745,00	305,40	40,99	1,41
5.1.05	Arrendamiento operativo	4.800,00	3.600,00	1.200,00	33,33	1,33
5.1.06	Agua, Energia, Luz y telecomunicaciones	450,00	318,00	132,00	41,51	1,42
5.1.07	Consumo de suministros de oficina	16,00	25,00	-9,00	-36,00	0,64
5.1.08	Consumo de suministros de aseo	20,00	17,00	3,00	17,65	1,18
5.1.09	Depreciacion propiedades, planta y equipo	2.658,37	3.187,82	-529,45	-16,61	0,83
5.1.10	Intereses pagados	1.568,95	1.098,60	470,35	42,81	1,43
	TOTAL GASTOS:	**31.578,12**	**20.812,02**	**10.766,10**	**51,73**	**1,52**
307.	**RESULTADOS DEL EJERCICIO**					
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**7.321,02**	**5.158,75**	**2.162,27**	**41,91**	**1,42**
	15% trabajadores y empleados	1.098,15	773,81	324,34	41,91	1,42
	TOTAL DE UTILIDAD DESPUES DE DISTRIBUIR	6.222,87	4.384,94	1.837,93	41,91	1,42

Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

CUENTA: INGRESOS CUADRO N°26			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	25.970,77	12.928,37	49,78%
2014	38.899,14		

GRÁFICO N°26

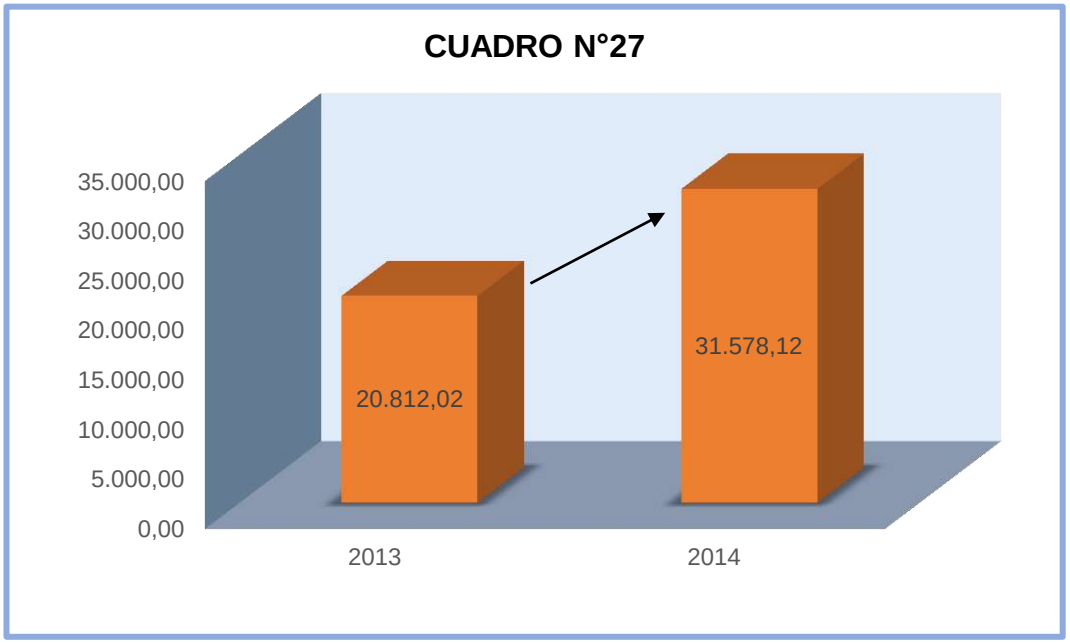


Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

La Variación del Estado de Resultados correspondiente al período 2013-2014 de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del cantón Pindal arroja la siguiente información: en los Ingresos existió aumento de $12.928,37, correspondiente al 49,78%, dicha variación se origina por el aumento del volumen de ventas con un valor de $6.919,42 es decir el 7,90%; además se toma en cuenta algo positivo como es la disminución del 10,91% correspondiente al Costo de ventas que permite mejorar los Ingresos.

CUENTA: GASTOS CUADRO N°27			
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**	**%**
2013	20.812,02		
2014	31.578,12	10.766,10	51,73%



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Los Gastos de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del cantón Pindal periodo 2013 – 2014 reportan un aumento de $10.766,10 que es el 51,73% los Gastos fueron superiores en el 2014, principalmente por valores de la cuenta Sueldos, Salarios y demás Remuneraciones y Aportes a la Seguridad Social, dichos valores fueron totalmente indispensables para llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos propuestos, es por ello que alcanzan un incremento del 77,78% respectivamente.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

INDICADORES FINANCIEROS

2013-2014

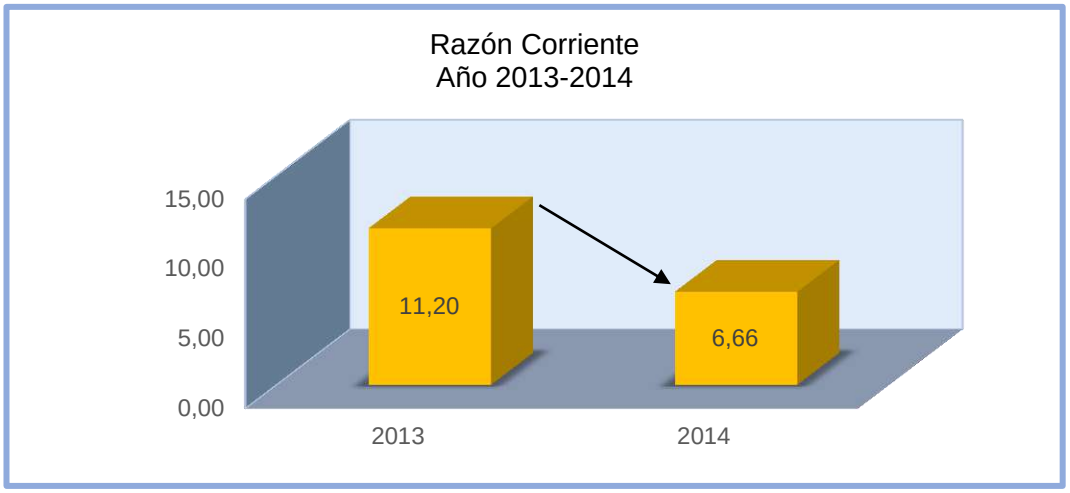
INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

Fórmula:

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

AÑO 2013	AÑO 2014
$= \frac{129.083,50}{11.530,00}$	$= \frac{143.977,04}{21.602,90}$
= 11,19544666	= 6,664708905



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

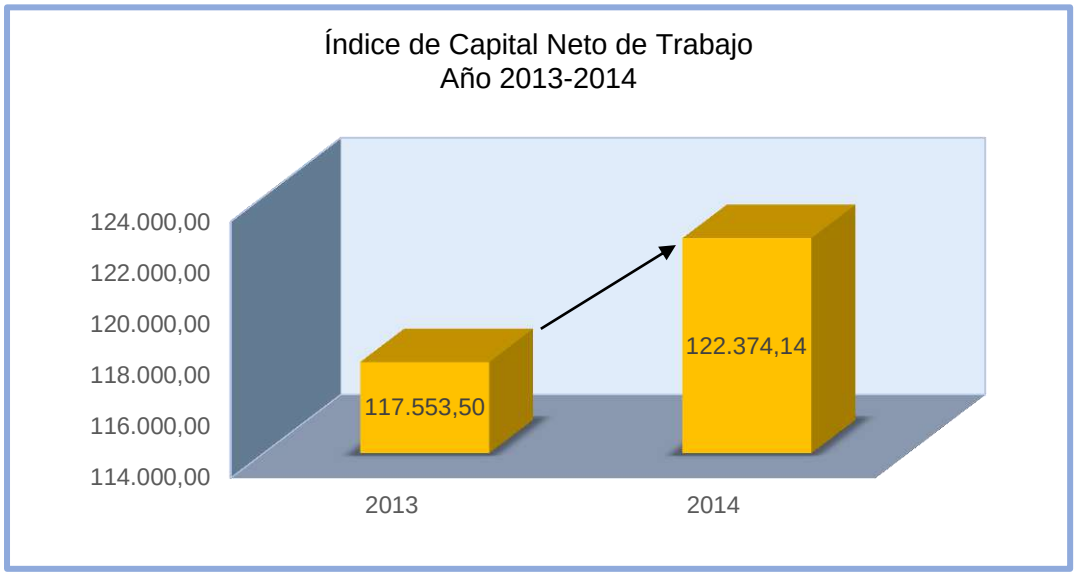
El índice de Razón Corriente a los Estados Financieros de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA indica que para el año 2013 por cada dólar de deuda dispone $11,20, mientras que para el año 2014 cuenta con $6,66 para cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo cual nos indica que la empresa tiene solvencia para cubrir sus deudas.

Índice de Capital Neto de Trabajo

Fórmula:

Índice de Capital Neto de Trabajo	=	Activo Corriente - Pasivo Corriente

AÑO 2013				AÑO 2014			
=	129.083,50	-	11.530,00	=	143.977,04	-	21.602,90
=	117.553,50			=	122.374,14		



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

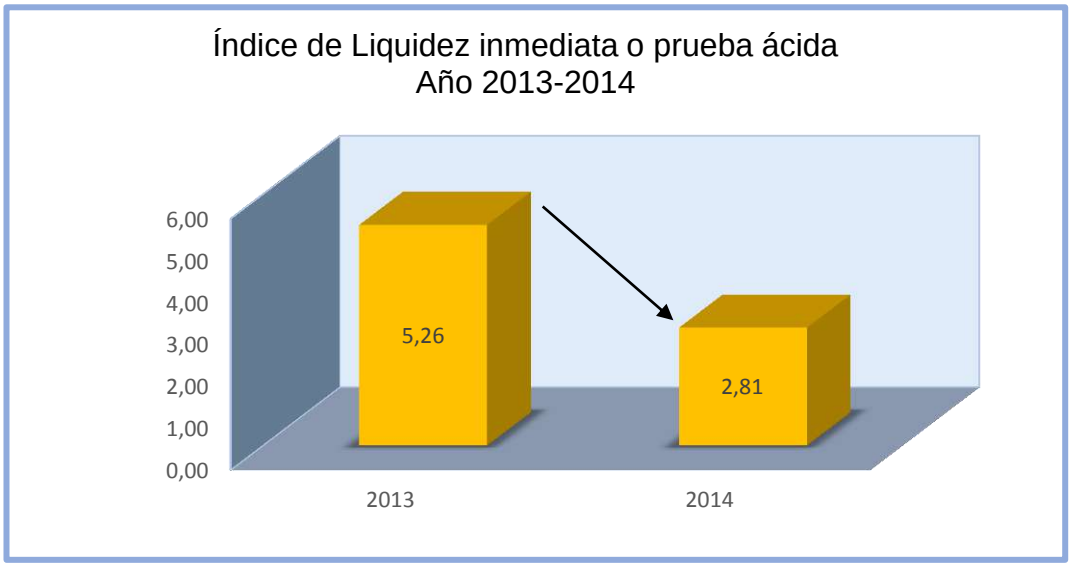
Luego de aplicar el índice de Capital de Trabajo a los Estados Financieros de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA da a conocer que para el año 2013 dispone de un Capital de Trabajo de $117.553,50, en el año 2014 con un Capital de Trabajo de $122.374,14 lo que evidencia que la empresa goza de una buena liquidez, ya que dispone de capital para realizar sus actividades comerciales.

Índice de Liquidez inmediata o prueba ácida

Fórmula:

Índice de Liquidez inmediata o prueba ácida	=	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente

AÑO 2013	AÑO 2014
= (129.083,50 - 68.456,00) / 11.530,00	= (143.977,04 - 83.226,16) / 21.602,90
= 5,26	= 2,81



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El índice de Liquidez inmediata o prueba acida a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, registra 5,26% en el 2013 y en el 2014 2,81% por lo que se deduce que por cada dólar que se adeuda en el Pasivo Corriente se cuenta con $5,26 y $2,81 respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que recurrir a la venta de activos o apalancamiento para su pago.

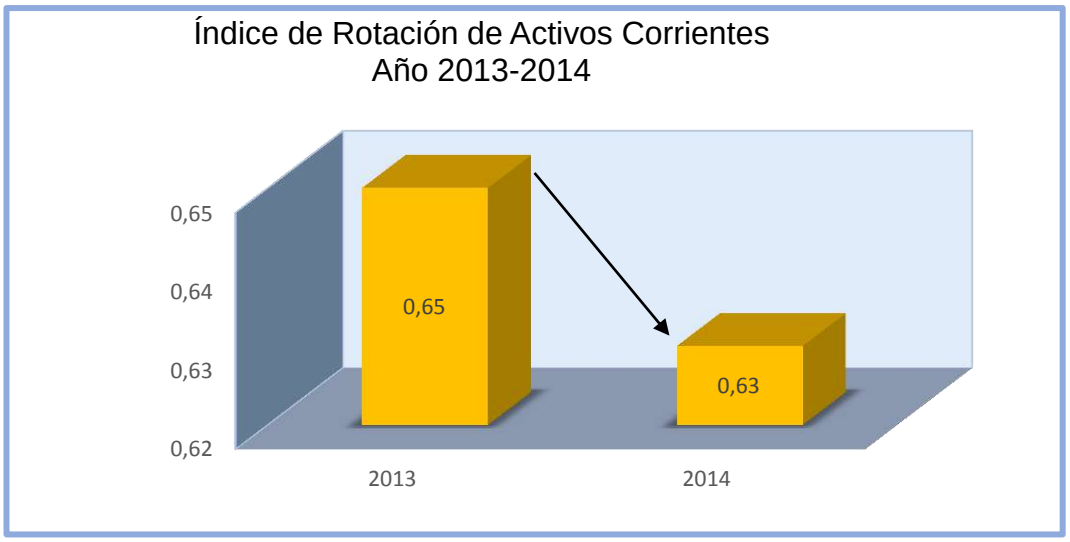
INDICES PARA MEDIR LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Índice de Rotación de Activos Corrientes

Fórmula:

Índice de Rotación de Activos Totales	=	Ventas Netas / Activo Corriente

AÑO 2013	AÑO 2014
= 83.823,32 / 129.083,50	= 90.442,74 / 143.977,04
= 0,649372848	= 0,628174742



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

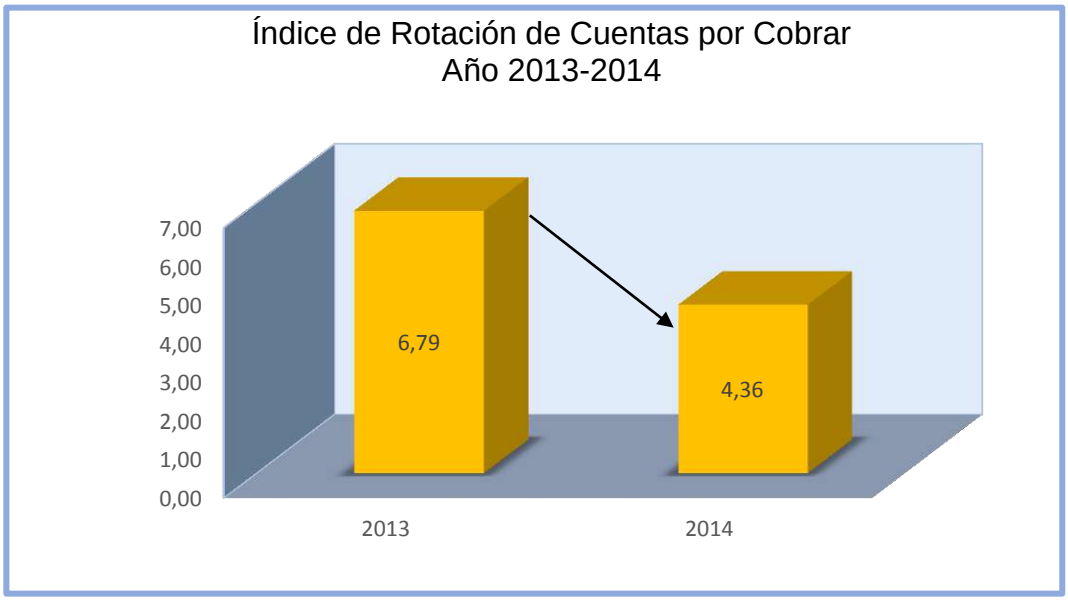
En la Rotación de Activos Corrientes a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, se puede decir que se registra una Rotación de 0,65 veces en el 2013 y en el 2014 0,63 veces por lo que se deduce que por cada venta que se realiza los activos rotan 0,65 y 0,63 veces.

Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar

Fórmula:

Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar	=	Ventas Netas / Saldo de Cuentas por Cobrar

AÑO 2013	AÑO 2014
= 83.823,32 / 12.345,00	= 90.442,74 / 20.721,00
= 6,790062373	= 4,364786449



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

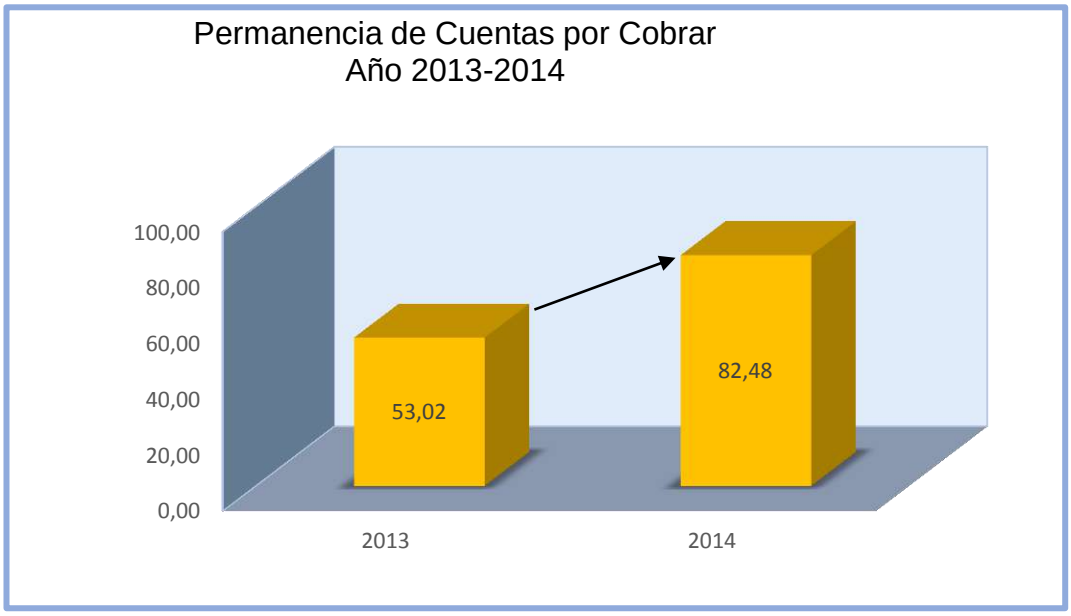
Luego de aplicar el índice de Rotación de Cuentas por Cobrar en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA se informa que para el año 2013 las cuentas por cobrar rotan 6,79 veces y para el año 2014 rotan 4,36 veces esto indica que la recuperación de efectivo es constante.

Permanencia de Cuentas por Cobrar

Fórmula:

Permanencia de Cuentas por Cobrar	=	360 Días / Rotación de Cuentas por Cobrar

AÑO 2013	AÑO 2014
= 360 / 6,79	= 360 / 4,36
= 53,01865877	= 82,47826194



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

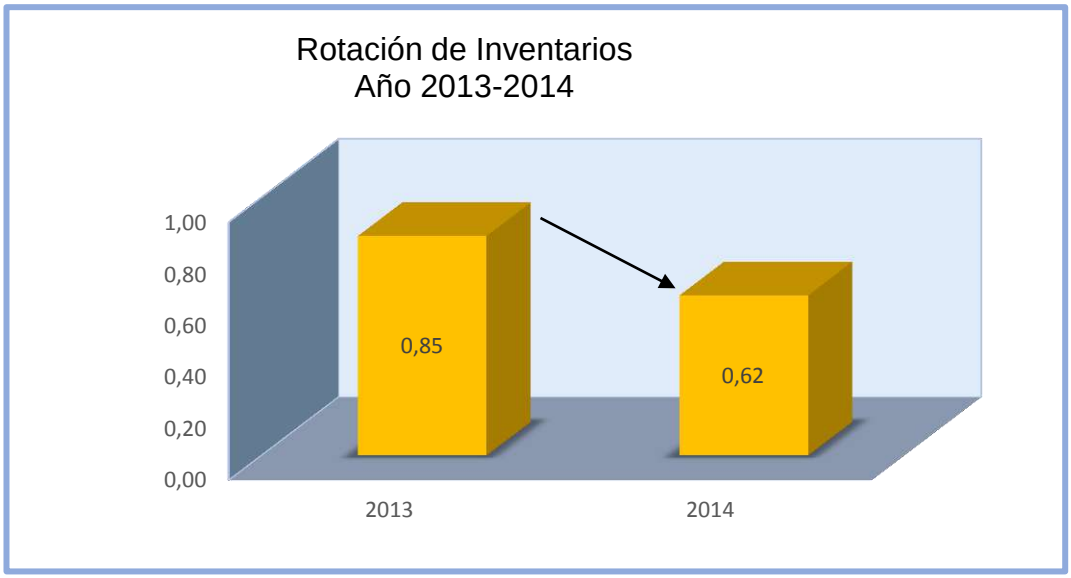
El índice de Permanencia de Cuentas por Cobrar a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA en el año 2013 tiene 53,02 días; mientras que en el año 2014 82,48 días en ser recuperadas las Cuentas por Cobrar lo que demuestra que en el año 2013 y 2014 no se han recuperado a tiempo las deudas.

Rotación de Inventarios

Fórmula:

Rotación de Inventarios	=	Costo de Ventas / Inventarios

AÑO 2013	AÑO 2014
= 57.853 / 68.456,00	= 51.544 / 83.226,16
= 0,845105615	= 0,619319695



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

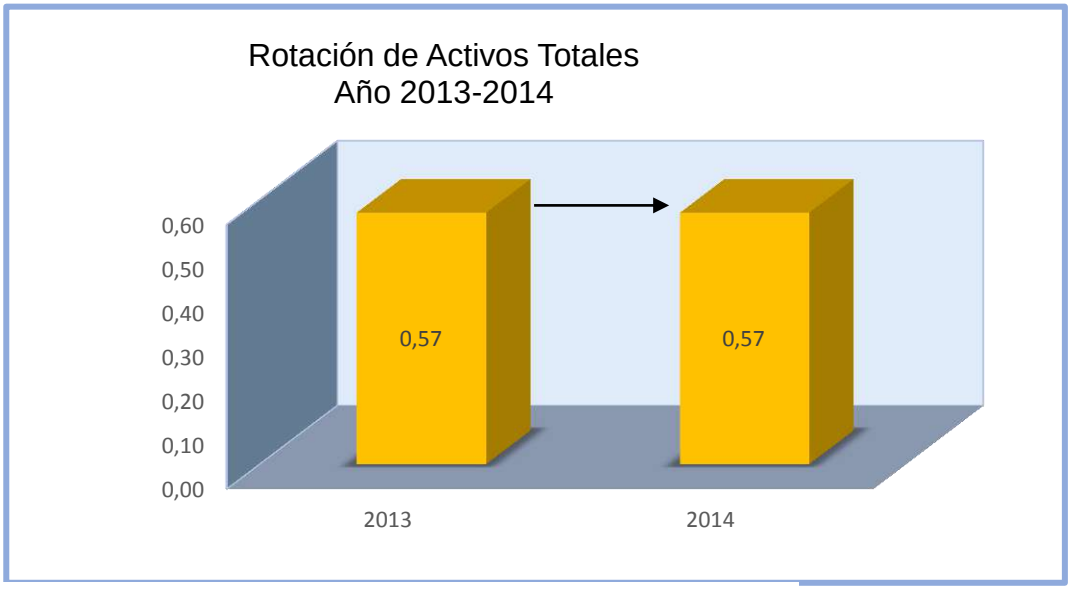
La Rotación de Inventarios en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA informa que durante el año 2013 la Rotación de Inventarios es de 0,85 veces y en el año 2014 0,62 veces, esto nos indica que la mercadería permanece un periodo de tiempo prolongado en bodega, lo cual es perjudicial para la empresa debido a su tipo de actividad.

Rotación de Activos Totales

Fórmula:

Rotación de Activos Totales	=	Ventas / Activos Totales

AÑO 2013	AÑO 2014
= 83.823 / 146.575,68	= 90.443 / 158.810,85
= 0,571877408	= 0,56949976



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El índice de Rotación de Activos Totales a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA indica una rotación de activos Totales de 0,57 en el año 2013 y 2014, esto nos demuestra que por cada dólar invertido en Activos Totales estos generan 0,57 en ventas para el 2013 y 2014.

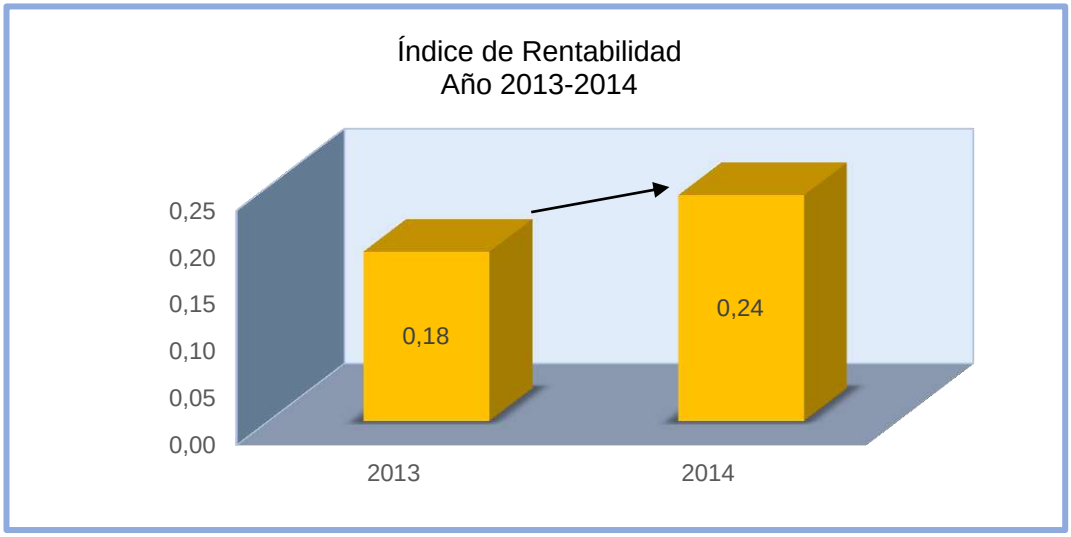
ÍNDICE DE RENTABILIDAD

Rentabilidad Operativa

Fórmula:

Rentabilidad Operativa	=	Utilidad Operacional / Activos Totales

AÑO 2013	AÑO 2014
= 25.971 / 146.575,68	= 38.899 / 158.810,85
= 0,17718335	= 0,244940068



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

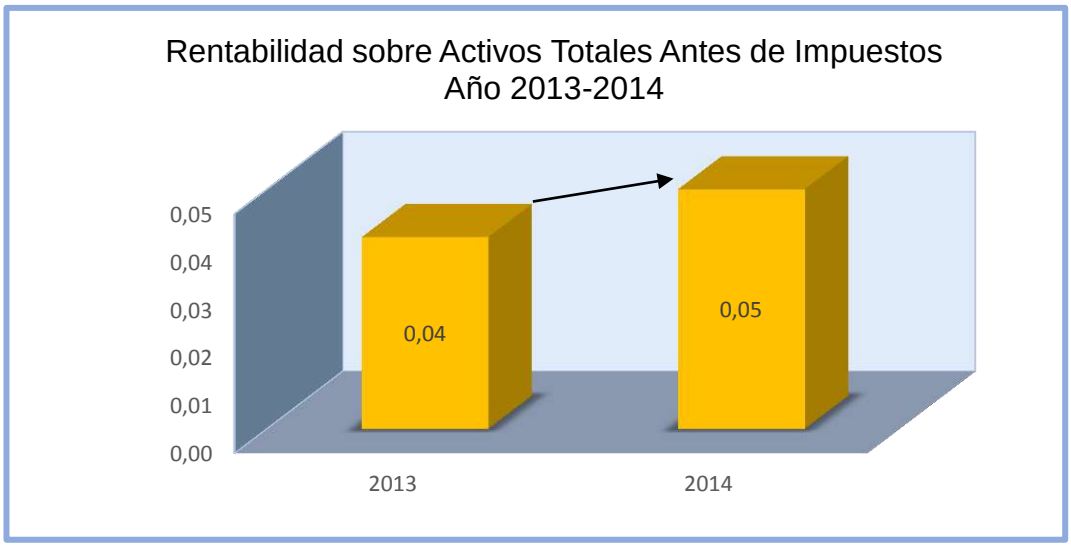
En la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA el índice de Rentabilidad Operativa determina que los Activos Totales generaron en el año 2013 0,18% de utilidad mientras que para el año 2014 está aumento a 0,24%, lo que da a conocer que por cada dólar vendido se concibieron 0,18 y 0,24 centavos de dólar de utilidad Operativa.

Rentabilidad sobre Activos Totales antes de Impuestos

Fórmula:

Rentabilidad sobre Activos Totales antes de Impuestos	=	Utilidad antes de Impuestos / Activos Totales

AÑO 2013	AÑO 2014
= 5.158,75 / 146.575,68	= 7.321 / 158.810,85
= 0,035195129	= 0,046098981



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

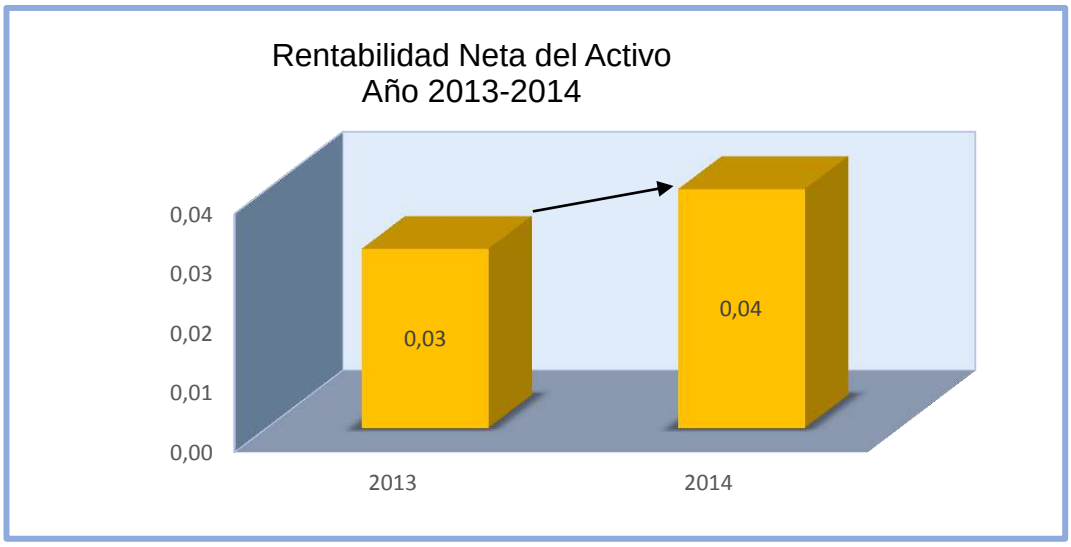
La Rentabilidad sobre Activos Totales antes de Impuestos en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA determina que los Activos Totales generaron en el año 2013 0,04% de utilidad mientras que para el año 2014 está aumento a 0,05% el mismo que se interpreta que por cada dólar vendido se produjeron 0,04 y 0,05 centavos de dólar de utilidades Antes de Impuestos.

Rentabilidad Neta del Activo

Fórmula:

Rentabilidad Neta del Activo	=	Utilidad Neta / Activos Totales Brutos

AÑO 2013	AÑO 2014
= 4.384,94 / 146.575,68	= 6.223 / 158.810,85
= 0,02991586	= 0,039184133



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

Al utilizar el índice de Rentabilidad Neta del Activo en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA se puede determinar que los Activos Totales generaron en el año 2013 0,03% de utilidad, mientras que para el año 2014 esta aumento a 0,04% porcentaje que se interpreta que por cada dólar vendido se obtuvieron 0,03 y 0,04 centavos de dólar de utilidad Neta.

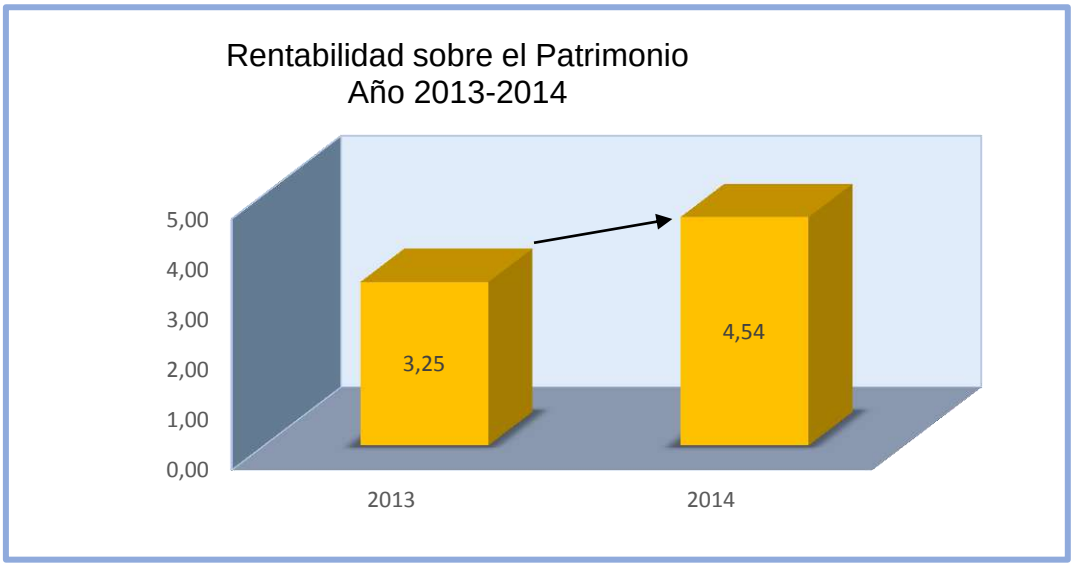
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

Rentabilidad sobre el Patrimonio

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

AÑO 2013	AÑO 2014
$= \frac{4.384,94}{135.045,68} * 100$	$= \frac{6.223}{137.207,95} * 100$
$= 3,247003162$	$= 4,535353491$



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El índice de Rentabilidad sobre el Patrimonio a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, en el año 2013 las utilidades netas corresponden a 3,25% y en el año 2014 aumenta a 4,54% lo que evidencia que la empresa obtuvo un patrimonio sobre la inversión.

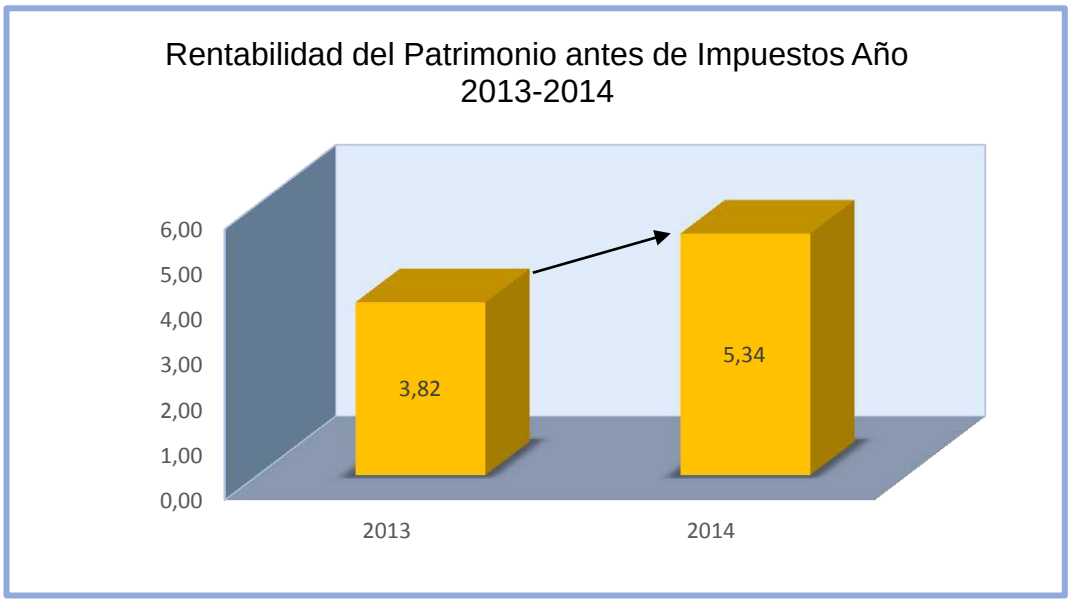
Rentabilidad del Patrimonio antes de Impuestos

Fórmula:

Rentabilidad del Patrimonio antes de Impuestos	=	Utilidad Antes de Impuestos / Patrimonio	*	100

AÑO 2013			
=	5.158,75 / 135.045,68	*	100
=	3,82000372		

AÑO 2014			
=	7.321 / 137.207,95	*	100
=	5,335709989		



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

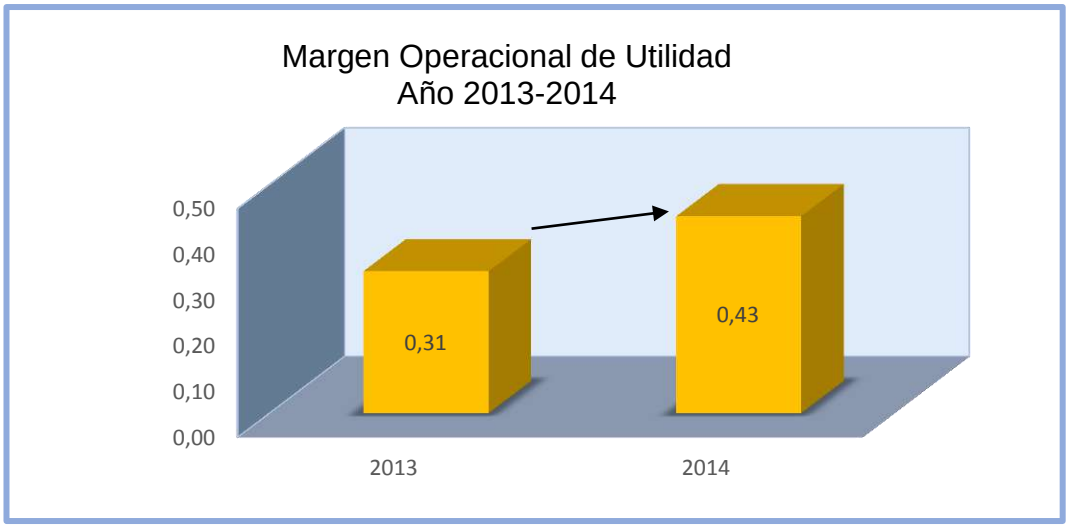
En B & Z FRANQUICIADO DISENSA en el año 2013 las Utilidades antes de Impuestos corresponden a 3,82% y en el año 2014 aumenta a 5,34% lo que da a conocer que la empresa obtuvo una rentabilidad sobre la inversión.

Margen Operacional de Utilidad

Fórmula:

Margen Operacional de Utilidad	=	Utilidad Operacional / Ventas Netas

AÑO 2013	AÑO 2014
= 25.970,77 / 83.823,32	= 38.899 / 90.442,74
= 0,309827504	= 0,430096877



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

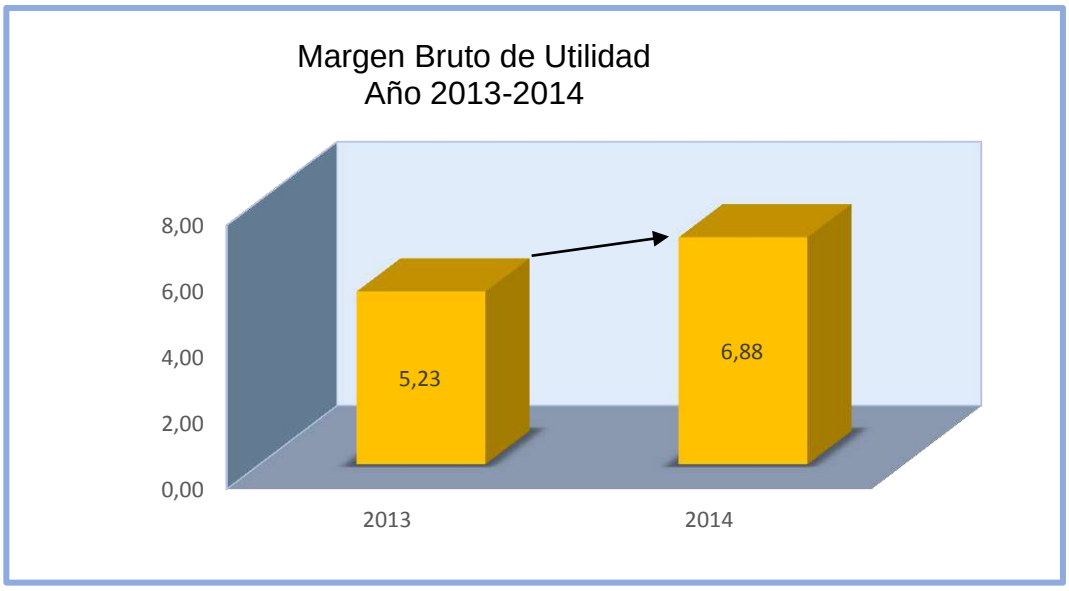
El Margen Operacional de Utilidad a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, se informa que en el año 2013 las utilidades sobre las Ventas corresponden a 0,31% y en el año 2014 aumenta a 0,43% lo que se evidencia que la empresa obtuvo una mayor utilidad sobre las ventas en el año 2013.

Margen Bruto de Utilidad

Fórmula:

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

AÑO 2013	AÑO 2014
$= \frac{4.384,94}{83.823,32} * 100$	$= \frac{6.223}{90.442,74} * 100$
$= 5,231166578$	$= 6,880447749$



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El índice de Margen Bruto de Utilidad en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA determina que las ventas concibieron en el año 2013 5,23% de utilidad, mientras que para el año 2014 aumento a 6,88% que da a conocer que por cada dólar vendido se generaron 5,23 y 6,88 centavos de dólar de utilidad Neta en el año.

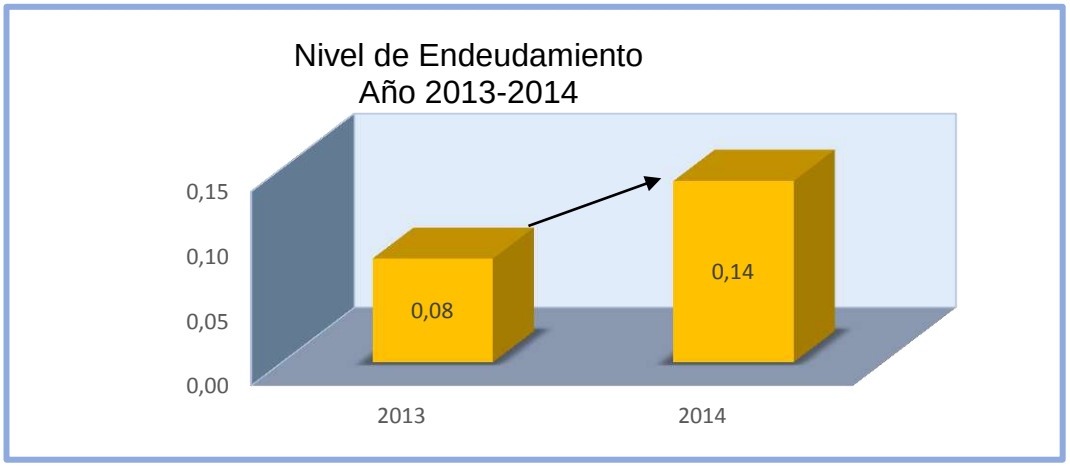
INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento

Fórmula:

Nivel de Endeudamiento	=	Total Pasivo con Terceros / Total Activo

AÑO 2013	AÑO 2014
= 11.530,00 / 146.575,68	= 21.603 / 158.810,85
= 0,078662436	= 0,13602912



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

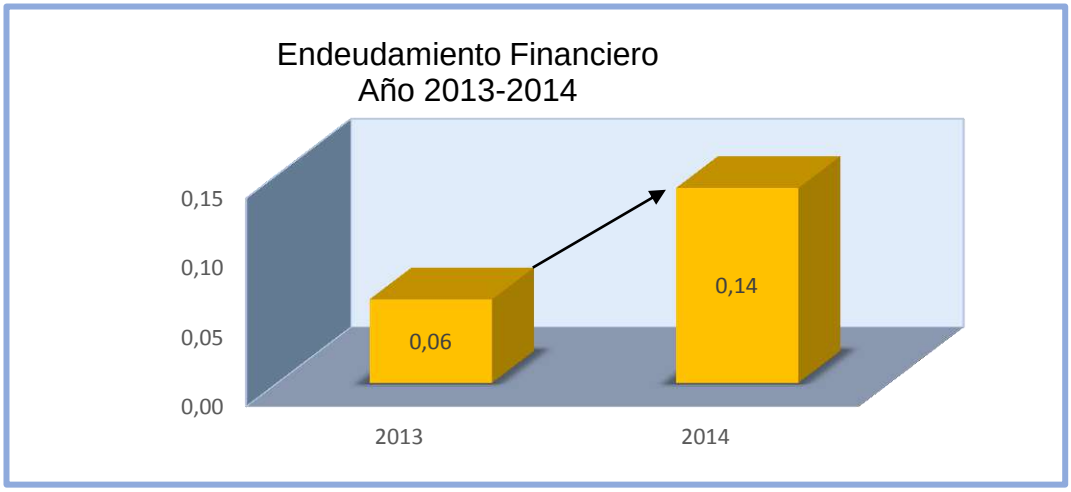
El Nivel de Endeudamiento a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA se puede decir que en el año 2013 se obtuvo 0,08%, para el año 2014 corresponde a 0,14%, lo cual demuestra que la empresa tiene un nivel de endeudamiento bajo.

Endeudamiento Financiero

Fórmula:

Endeudamiento Financiero	=	Obligaciones Financieras / Ventas Netas

AÑO 2013	AÑO 2014
= 5.430,00 / 83.823,32	= 12.457 / 90.442,74
= 0,064779109	= 0,137730237



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

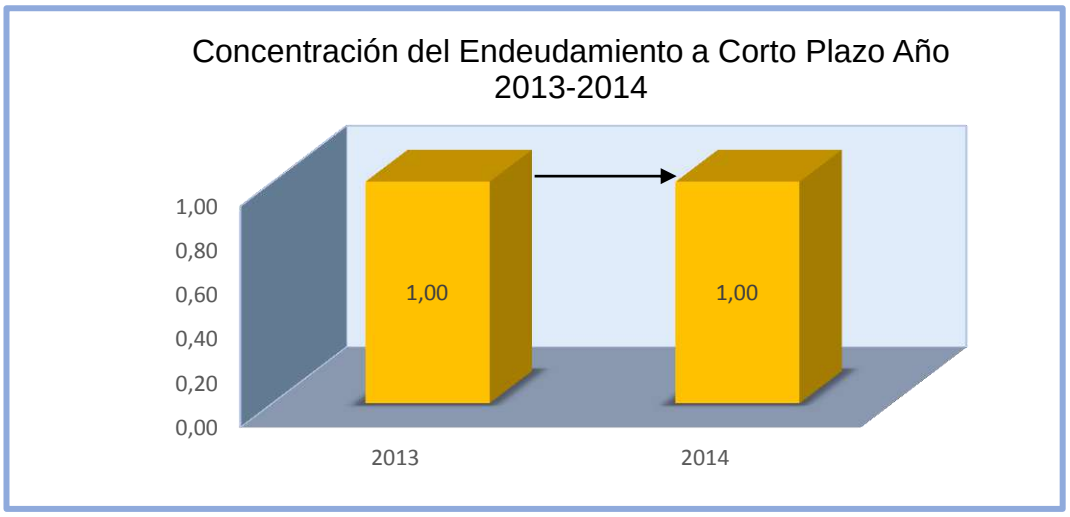
El indicador de Endeudamiento Financiero en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA se puede decir que en el año 2013 las obligaciones con entidades financieras equivalen a 0,06% y en el año 2014 al 0,14%, lo que se interpreta que la empresa no está en riesgo de sobreendeudamiento financiero; es recomendable que no sobrepase el 10%.

Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo

Fórmula:

Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo	=	Pasivo Corriente / Pasivo Total con Terceros

AÑO 2013	AÑO 2014
= 11.530,00 / 11.530,00	= 21.603 / 21.602,90
= 1	= 1



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

B & Z FRANQUICIADO DISENSA en la concentración del endeudamiento a corto plazo indica que por cada dólar de deuda que la empresa tuvo con terceros gozó de 1 año para cumplir con sus obligaciones corrientes en los años analizados.

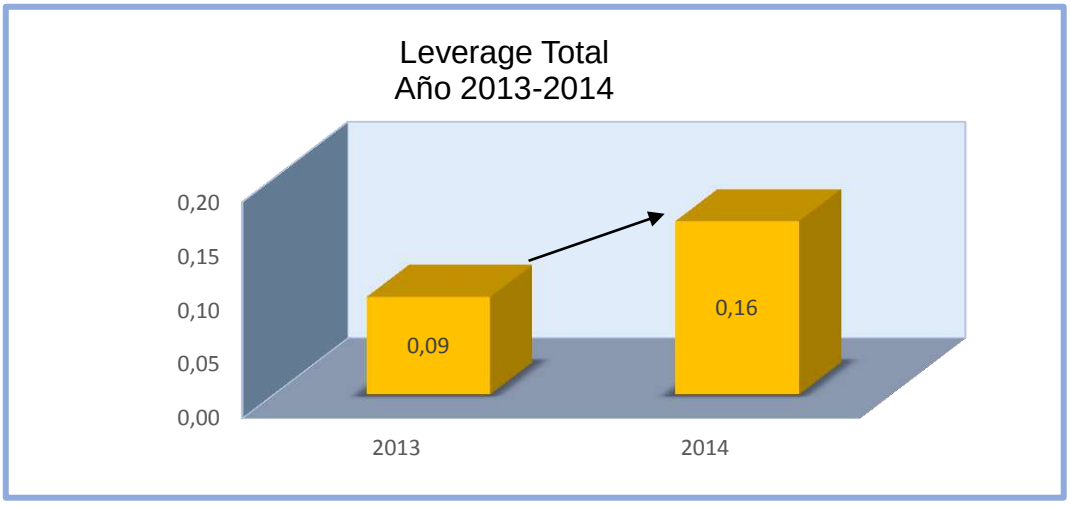
INDICADORES DE CRISIS

Leverage Total

Fórmula:

Leverage Total	=	Pasivo Total con Terceros / Patrimonio

AÑO 2013	AÑO 2014
= 11.530,00 / 135.045,68	= 21.603 / 137.207,95
= 0,085378518	= 0,157446418



Fuente: Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

Interpretación:

El Leverage Total en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA determina que por cada dólar de patrimonio se tienen deudas por $0,09 en el 2013 y en 2014 de $0,16 es decir que por cada dólar de Patrimonio de la empresa está comprometido un 0,09% y 0,16% respectivamente.

INFORME DEL DIAGNOSTICO FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA DURANTE LOS PERÍODOS 2013-2014

Sra.
Mirian Zambrano
GERENTE Y PROPIETARIA DE B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el propósito de informarle a cerca de los resultados obtenidos del Diagnostico Financiero aplicado a la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA durante el período 2013-2014.

Del análisis realizado se llevó a cabo lo siguiente:

- Análisis Vertical y Horizontal a los Estados Financieros
- Análisis de la Estructura Financiera
- Aplicación de Indicadores Financieros

Informe que pongo a su disposición y en caso que estime necesario se consideren las conclusiones y recomendaciones aquí existentes.

Atentamente;

……..
Rafael Angel Ovaco
ANALISTA

INFORME DEL DIAGNOSTICO FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA DURANTE LOS PERÍODOS 2013-2014

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Luego de realizado el Diagnostico Financiero en la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal durante los períodos 2013-2014 se pudo determinar lo siguiente:

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

Al analizar los Estados Financieros de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA, encontramos que el Estado de Situación Financiera en los períodos 2013-2014 que el Activo se encuentra conformado por Activo Corriente que en el año 2013 fue de $129.083,50 y aumentándose para el año 2014 a $143.977,04 evidenciándose un aumento de 11,54%, en el mismo se destacan cuentas como son: Caja en el 2013 con un valor de $2.145,70 y para el 2014 un monto de $1.572,08 observándose una disminución de $573,62 correspondiente al 26,73%, Bancos con un valor de $45.623,80 en el período 2013 y para el 2014 $37.651,20 existiendo una desvalorización de $7.962,60 la misma que representa el 17,47%%, Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes en el 2013 con $12.345,00 y en el 2014 con $20.721,00 determinándose un incremento de 67,85%, Inventario de Mercaderías con $68.456,00 en el año 2013 y $83.226,16 para el 2014 existiendo un aumento de 21,58%.

ACTIVO NO CORRIENTE

En cuanto al Activo no Corriente en el año 2013 fue de $17.492,18 y para el 2014 un monto de $14.833,81 observándose disminución de $2.658,37 que corresponde al 15.20%.

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

En cuanto al Pasivo tenemos que se encuentra conformado por Pasivo corriente en el cual se destacan las Cuentas por Pagar con $3.450,00 en el año 2013 y para el 2014 cuenta con $7.845,00 existiendo un aumento de 127,39% puesto que la empresa ha contraído Obligaciones con Terceras Personas, también se destaca la cuenta. Obligaciones con instituciones financieras en el año 2013 con $5.430,00 aumentando para el 2014 a $12.456,70 que equivale a 129,41% lo cual no es beneficioso para la empresa ya que el préstamo en el Banco de Loja se ha aumentado en gran parte, Retenciones en la Fuente con $175,00 en el 2013 y para el 2014 se reduce a $170,60 determinándose una disminución de 2,51%, IVA por Pagar para el año 2013 $895,00 y para el año 2014 no existe la cuenta IVA por pagar, IESS por pagar para el año $335,00 en el 2013 y para el año 2014 $245,60 dando origen a una variación del 26,69%, Beneficios Sociales por Pagar para el año 2013 $1.245,00 y para el año 2014 $885,00 en la cual existe una variación 28,92%.

PATRIMONIO

Finalmente encontramos al Patrimonio el cual se encuentra conformado por Capital con $129.886,93 y la Utilidad del Ejercicio con $5.158,75 en el año 2013 y para en el año 2014 con un Capital de $129.886,93 y la

Utilidad del ejercicio $7.321,02, lo cual produjo un aumento del patrimonio que equivale a 41,91% que es beneficioso para la empresa.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

INGRESOS

Al analizar los Estados Financieros de la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA del Cantón Pindal provincia de Loja por medio del Análisis Horizontal encontramos que el Estado de Resultados en los período, los 2013-2014 se encuentra conformado por Ingresos en los cuales constan las Ventas con un monto de $83.823,32 en el 2013 y en el año 2014 $90.442,74 por lo cual se evidencia un aumento de 7,90%, en cuanto al Costo de Ventas con $57.852,55 en el período 2013 y en el 2014 con $51.543,60 aquí se evidencia una disminución de 10,91% las mismas que son tomadas en cuenta para el cálculo de la Utilidad Bruta en Ventas que es de $25.970,77en el año 2013 y en el 2014 se registra un incremento a $38.899,14 evidenciándose un acrecentamiento de 49,78% por el aumento en el volumen de Ventas y la disminución del Costo de Ventas.

GASTOS

Los Gastos en los cuales se refleja los Gastos Operacionales como son Sueldos y Salarios con $10.800,00 en el 2013 y en el 2014 $19.200,00 existiendo un aumento de 77,78% ya que el talento humano constituye una herramienta fundamental para el funcionamiento de la empresa, Aporte a la Seguridad Social un monto de $1.020,60 en el 2013 y para el 2014 $1.814,40 evidenciándose un gran incremento de 77,78%, Beneficios Sociales e Indemnizaciones en el año 2013 con $745,00 y 1.050,40 para el año 2014 se evidencia un aumento del 40,99%; Arriendo Operativo $3.600,00 en el 2013 y para el 2014 $4.800,00 evidenciándose

un incremento de 33,33%; Agua, Energía y Telecomunicaciones para el año 2013 con $318,00 y $450,00 para el año 2014 observando un incremento del 41,51%; el Consumo de Útiles de Oficina $25,00 para el año 2013 y 16,00 disminuyendo el 36%; Consumo de Suministros de Aseo para el año 2013 con $17,00 y $20,00 para el año 2014 observando un disminución del 17,65%; la Depreciación de Activos para el año 2013 con $3.187,82 y $2.658,37 para el año 2014 observando una disminución del 16,61%%.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

Finalmente encontramos la Utilidad antes de Impuestos para el período 2013 con un monto de $5.158,75 y para el 2014 con 7.321,02 denotando un aumento del 41,91% de la misma calculamos el 15% de Participación de Empleados y Trabajadores $773,81 en el 2013 y $1.098,15 para el 2014 aumentando un 41,91%; dando una Utilidad Después de Distribución para el 2013 de $4.384,94 y de $6.222,87 en el 2014 mejorando notablemente el beneficio económico al reducir el Costo de Ventas.

ANÁLISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Al aplicar el índice de Razón Corriente en la Empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA indica que tiene solvencia para cubrir sus deudas.

Con índice de Capital de Trabajo evidencia que la empresa goza de una buena liquidez, ya que dispone de capital para realizar sus actividades comerciales.

El índice de Liquidez inmediata o prueba acida cuenta con valores suficientes para cumplir con sus obligaciones.

Al índice de Rotación de Cuentas por Cobrar indica que la recuperación de efectivo es constante.

El índice de Permanencia de Cuentas por Cobrar demuestra que no se han recuperado a tiempo las Cuentas por Cobrar.

Rotación de Inventarios indica que la mercadería permanece un periodo de tiempo prolongado en bodega lo cual es perjudicial para la empresa debido a su tipo de actividad.

Luego de aplicar el índice de Rentabilidad Operativa en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA se determina determinar que los Activos Totales generaron en el año 2013 0,18% de utilidad mientras que para el año 2014 está aumento a 0,24%, lo que da a conocer que por cada dólar vendido se generaron 0,18 y 0,24 centavos de dólar de utilidad Operativa.

Luego de aplicar el índice de Nivel de Endeudamiento demuestra que la empresa tiene un equilibrio en la estructura financiera.

Al emplear el índice de Endeudamiento Financiero en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA no está en riesgo; es recomendable que no sobrepase el 10%.

Luego de aplicar el índice de Concentración del endeudamiento a corto plazo indica que por cada dólar de deuda que la empresa tiene con terceros tiene vencimiento en 1 año para cumplir con sus obligaciones corrientes.

El índice de Leverage Total a la empresa indica que por cada dólar de patrimonio se tienen deudas por 0,16% valores que la empresa puede cumplir sin tener problemas

RECOMENDACIONES FINANCIERAS PARA LA EMPRESA B & Z FRANQUICIADO DISENSA

- Se recomienda a la empresa que realice un análisis a los Estados Financieros de manera periódica con la finalidad de que pueda conocer la situación financiera y económica actual y así pueda tomar decisiones acertadas para el mejor funcionamiento de la misma.

- Que la administración de la empresa diseñe políticas que permitan mantener una inversión que ayude a incrementar la utilidad, evitando de esta manera riesgos en cuanto a pérdidas a un futuro.

- Que el Contador aplique indicadores financieros al final del ejercicio económico, que permita conocer la liquidez, capacidad de endeudamiento y rentabilidad de la empresa.

- Que se controle de una mejor manera el inventario de mercaderías con el fin de equiparar tanto en bodega como en el sistema contable, buscando lograr una mejor rotación de inventarios.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

PERIODO DE ANALISIS: 2013 – 2014

ANALISTA: *Rafael Angel Ovaco González*

LOJA – ECUADOR

2017

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO PARA B & Z FRANQUICIADO DISENSA

PRESENTACIÓN

En la actualidad las empresas buscan herramientas que permitan mejorar el desarrollo de sus actividades, debido a los cambios que se presentan en el entorno, se ha convertido en un desafío permanecer en el mercado con una buena liquidez.

Considerando el reto que tiene B & Z FRANQUICIADO DISENSA de mantenerse en el mercado con su actividad de compra y venta de materiales de construcción con el propósito de obtener un beneficio económico; se realiza el diagnóstico financiero, para evaluar el rendimiento del comercial.

Mediante el diagnóstico financiero aplicado se pudo evidenciar que se encuentra en un estado de riesgo, para lo cual se debería adoptar medidas que aporten al mejoramiento de la misma, debido a que la empresa mantiene niveles representativos de Cuentas por Cobrar por las ventas a crédito y a los préstamos que ha otorgado el comercial a empresas relacionadas, lo que dificulta al comercial hacer frente a las obligaciones contraídas.

Por lo antes expuesto se propone definir políticas de crédito adecuadas que permitan controlar los procesos desarrollados en las ventas a crédito, de tal forma que la empresa recupere con facilidad el capital de trabajo invertido; aunque es importante otorgar créditos a los clientes, estos deben estar regidos bajo estrictas normas o políticas que garanticen que van a ser cobrados en un periodo mínimo de tiempo.
Así mismo el incremento de las ventas tomando como punto primordial la atención al cliente, también por ello se propone que se brinde capacitaciones continuas al personal del comercial en cuanto a la relación y atención al cliente, ya que de ello depende si el cliente regresa o no.

Dicha propuesta pretende unificar a la empresa con el cliente, para enfocarse en el crecimiento de su rentabilidad, logrando obtener resultados positivos que permitan a la empresa gozar de liquidez que se reflejen en los indicadores del comercial.

Objetivos de la Propuesta

Objetivo General

Proponer un Plan de Capacitación para prestar una mejor atención y asesoría a los clientes enfocándose en la imagen empresarial para asegurar un incremento en las ventas con políticas de otorgación de crédito con el fin de mejorar su rentabilidad y lograr una buena acogida en el mercado.

Objetivos Específicos

- Realizar un Plan de Capacitación a los empleados en temas como atención y servicio al cliente para que conozcan la manera correcta de atender a los clientes y sean asesores de los productos que ofrece la empresa.

- Plantear métodos para conocer las necesidades de los clientes los mismos que permitan conocer sus necesidades de esta manera incrementar la rentabilidad y el valor de la empresa.
- Diseñar claves para captar más clientes y así incrementar las ventas.

- Elaborar políticas de otorgación de crédito para los clientes, lo que facilitará el cobro de los mismos, permitiendo cancelar a tiempo las obligaciones pendientes y poder adquirir mercaderías.

Justificación

Hoy en día las empresas comerciales dedicadas a la distribución de materiales de construcción o para la vivienda buscan incrementar sus utilidades examinando medidas para captar la atención de los clientes y la recuperación de valores en el otorgamiento de créditos para de esta manera tener éxito en el negocio.

La empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA es una entidad con amplia trayectoria que busca ofrecer productos de calidad a la comunidad Pindalense; de la misma manera espera obtener utilidades, para ello necesita incrementar sus ventas a través de un plan de capacitación que en la actualidad forma parte del marketing; además es necesario establecer políticas de crédito que permitan la recuperación de cartera.

La propuesta pretende dar énfasis en la capacitación a los empleados del comercial, que estará orientado principalmente a la atención al cliente, al mejoramiento del mismo y a la incrementación de las ventas, ya que si el cliente no recibe una buena atención no regresará al Comercial, lo que significará perdida de las ventas; adicionalmente se proyecta que la empresa identifique políticas y métodos adecuados en el manejo del rubro cuentas por cobrar a fin de evitar riesgos innecesarios en la organización.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

PRPOPUESTA N°1

Taller de atención al Cliente

Hoy en día los consumidores constituyen un factor fundamental en el mundo del comercio y a medida que la competencia crece los productos ofertados en el mercado son mayores y más variados, los consumidores son cada vez más exigentes ya no solo buscan productos de calidad y bajos precios sino ser atendidos de la mejor manera es decir un buen servicio al cliente lo cual incluye un trato amable y personalizado, asesoramiento, una rápida atención, comodidad etc.

En general, las personas buscan y se quedan donde se sienten bien, son aceptadas y se les presta atención, ya sea en una relación personal, comercial o de negocios.

Es esencial que las grandes o pequeñas empresas enfoquen su esfuerzo en proveer un excelente servicio al cliente para retener a los clientes a largo plazo.

Objetivos del Taller

Objetivos Generales

- Comprender que el cliente es su prioridad y que el conocimiento y aplicación de estrategias de servicio son piezas claves para aumentar el volumen en ventas.

- Conocer a nivel general, dónde nos encontramos en relación a la prestación de un Servicio de Excelencia.

Objetivos Específicos

- Comprender que ofrecer un servicio de excelencia es necesario y que se logra cuando todos como un grupo deciden adoptarlo y aplicarlo y se viabiliza cuando podemos ubicarnos en el lugar del cliente.

- Conocer cómo identificar las necesidades de sus clientes, y comprender que tienen la autoridad para resolverle sus problemas.

- Aprender a tratar a los clientes difíciles.

- Entender cuáles son sus roles y responsabilidades en este proceso.

- Saber detectar aquellos errores que pueden hacer fracasar el servicio al cliente.

- Tomar consciencia de que el verdadero servicio depende de la actitud y la vocación.

Horario

DIAS	HORAS	FINANCIAMIENTO
• 8 días	• 3 Horas diarias	• 70% financiado con fondos de la empresa. • 30% recursos beneficiario.

Instructor: El taller está dirigido por un especialista en la rama de Atención al Cliente.

Material:

- Pizarra acrilica, marcadores
- Computador, flash memory, Retroproyector
- Diapositivas Power Point
- Folleto, y copias

Temática

- ¿Qué es un cliente?
  - ¿Quiénes son los clientes?

- Servicio al cliente
  - Amabilidad
  - Atención personalizada
  - Rapidez en la Atención
  - Ambiente agradable

- Comodidad
- Seguridad
- Higiene

- Servicio de excelencia
  - Elementos Claves
  - Beneficios

- Empatía
  - Recomendaciones

- Identificación de las necesidades del cliente

- Nuestro Rol y responsabilidades de la empresa

- Claves para llegar al éxito mediante el buen servicio al cliente.
  - El servicio es una actitud
  - Acérquese y comuníquese
  - Lo que usted sabe hace la diferencia
  - La primera impresión cuenta
  - Sus normas personales
  - Tome la iniciativa

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO N°02

POLITICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA

La mayoría de las empresas realizan las ventas a crédito y el cobro puntual de las facturas a su vencimiento es vital para sus operaciones, es así que el proceso de cobranza empieza desde la venta del producto y/o servicio hasta el cobro total de la misma, ocurren varias actividades que deber ser desempeñadas con eficiencia para que la B & Z FRANQUICIADO DISENSA disponga de recursos líquidos suficientes que le permitan cumplir con sus obligaciones a corto plazo y lo más importante que le permitan "mantenerse en el mercado".

Los negocios deben contar con políticas de cobro bien definidas y manejar adecuadamente la documentación comercial de crédito, esto les ayudará a facilitar y agilizar el proceso de cobranzas.

Además, si posee un sistema de información, es necesario que sus datos se mantengan siempre actualizados, caso contrario esto generará un riesgo al no poseer información a tiempo para monitorear las cuentas por cobrar de los clientes.

Mantener los procesos con una documentación que incluya flujo de datos, áreas físicas de trabajo, recursos, tiempos, costos y responsables de las acciones, permite identificar rápidamente puntos débiles o fuertes, para ágilmente adaptar cambios futuros debido al crecimiento y desarrollo de la empresa.

Los clientes sujetos de crédito se consideran la principal fuerza importante que mueve todo el proceso, la atención que se ponga sobre ellos permitirá realizar un análisis y seguimiento efectivo de sus cuentas. Con ayuda de la tecnología se logran minimizar varios esfuerzos que se venían haciendo en forma manual y que consumían demasiado tiempo, no siempre es la mejor solución, pero es recomendable debido al volumen de datos que se manejan y la información exacta que se requiere en tiempos cortos.

Justificación

B & Z FRANQUICIADO DISENSA actualmente está siendo parte de un grupo empresarial medio, para lo cual requiere mejorar la eficiencia de sus procesos estratégicos y agilizarlos progresivamente, no puede mantenerse en el mismo lugar y manejarse de la misma manera.

La propuesta trata de crear una proceso de cobranzas para la compañía, la cual mantiene una estructura jerárquica que requiere adaptarse a cambios continuos.

Siendo B & Z FRANQUICIADO DISENSA una empresa grande a nivel local, debería identificar muchos procesos, se ha escogido la gestión de cobranzas porque conlleva un conjunto de procesos y actividades que manejan un gran volumen de datos, que representan rubros importantes en la situación financiera de la organización, lo cual significa que el manejo eficiente en el desarrollo de cobro debe ser lo más óptimo, de tal

forma que garantice contar con información oportuna y actualizada en las cuentas contables de la compañía para una mejor toma de decisiones de los directivos.

El desarrollo se basa en la implementación de una unidad de cobranzas que le permitirá mantener un control adecuado de los créditos mediante la creación de políticas el mismo que reconocerá recupera los créditos otorgados.

Con este estudio se enfoca a la empresa al logro de uno de sus objetivos, que es el obtener una cobranza cada vez más efectiva, asegurando que la información esté a tiempo y la compañía represente el máximo desempeño.

Objetivos de la propuesta

Objetivo General

Mejorar la gestión de cobro a los clientes de la empresa a través de la ejecución de una unidad de cobranzas para así poder mantener un control adecuado de los créditos mediante la creación de políticas.

Objetivos Específicos

- Implementar una unidad interna de cobranzas, el mismo que le permitirá gestionar políticas de cobros de los clientes que presentan deuda con la compañía.

- Diseñar una base de conocimiento para documentar reacciones de los clientes frente a los canales de comunicación que se utilizan, a fin de que el cobrador sea un mediador efectivo para la cobranza.

- Aplicar una política de cobranzas que les permita recuperar los créditos otorgados.

UNIDAD INTERNA DE CRÉDITO Y COBRANZAS

Función Principal:

Es el órgano comercial cuya misión principal es la de efectuar el seguimiento y cobranza de la cartera crediticia vencida, proponer la refinanciación y reestructuración de créditos y proponer el castigo de deudas.

Funciones:

- Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar, y verificar su registro.
- Proponer estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por cobrar.
- Diseñar, proponer e implementar controles administrativos que permitan reducir las cuentas incobrables.
- Supervisar y validar las notas de crédito y cargo de acuerdo con la normatividad aplicable.
- Controlar y custodiar los documentos que correspondan a la unidad de Cobranzas.
- Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.
- Informar al Gerente y Gerente Administrativo sobre el comportamiento de los clientes morosos.

- Programar, controlar y supervisar las actividades de los cobradores adscritos a la unidad de Cobranzas.

  Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y comerciantes.

- Realizar las demás funciones que expresamente le encomiende el Gerente Administrativo.

Políticas para la otorgación de crédito

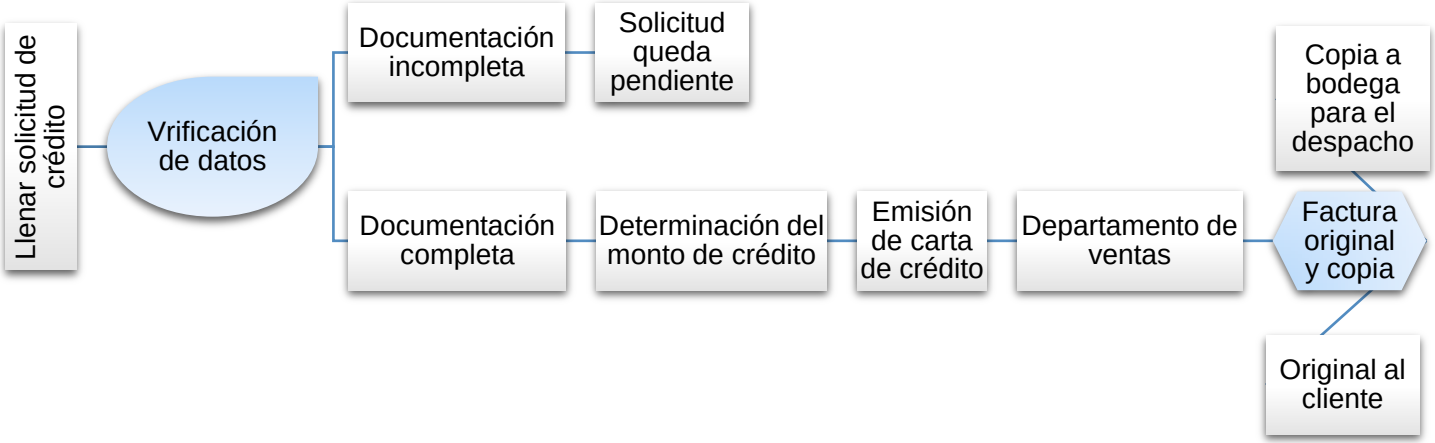
El Comercial B & Z FRANQUICIADO DISENSA está dedicado a la distribución de productos de primera necesidad, principalmente los productos Holcim y varilla al por mayor y menor, por tal motivo es de gran importancia contar con créditos que puedan ser ofrecidos a los clientes, ya que en la actualidad no todos los clientes adquieren sus productos en efectivo.

Las políticas de crédito son una forma de transacción comercial basada en la confianza que se les otorga a los clientes en fechas determinadas.

La empresa para otorgar un crédito a sus clientes estudiara primero su historia crediticia para cerciorarse así de que el cliente no se encuentre reportado a ninguna entidad crediticia. Luego de verificar este dato se solicitara a nuestros clientes:

- Situación Financiera equilibrada.
- Un fiador o garante.
- Llenar la solicitud de crédito.
- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del certificado de votación
- Copia de la carta de un Servicio Básico (último mes)
- Presentar 3 referencias comerciales, personales y bancarias

Procedimiento



Fuente: John Tschohl , 2013,pág 118
Elaborado por: Rafael Angel Ovaco González

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Solicitud de crédito

Fecha:……

DATOS PERSONALES				
Solicitante		**Conyugue**		
Nombres:		**Nombres:**		
Apellidos:		**Apellidos:**		
Dirección:				

INFORMACIÓN GENERAL	
REFERENCIAS PERSONALES	**REFERENCIAS BANCARIAS**
1.	**1.**
2.	**2.**
3.	**3.**
Promedio de ingreso mensual:	
Promedio de egresos mensuales:	
Monto a otorgar:	

Observaciones:_____

_____

Para efectos del cobro de los créditos

- El pago de los créditos se realizará a los 30 días, contados a partir del día siguiente a la emisión de la factura.
- Para efectos de los abonos, se emitirá un recibo de cobro.
- Si el plazo del crédito se vence, incurrirá en mora.
- La empresa debe evaluar un descuento por pronto pago que puede ser del 2%.
- Si el cliente no ha cancelado el crédito en el plazo establecido, se le cobrará un recargo del 2 al 5%.

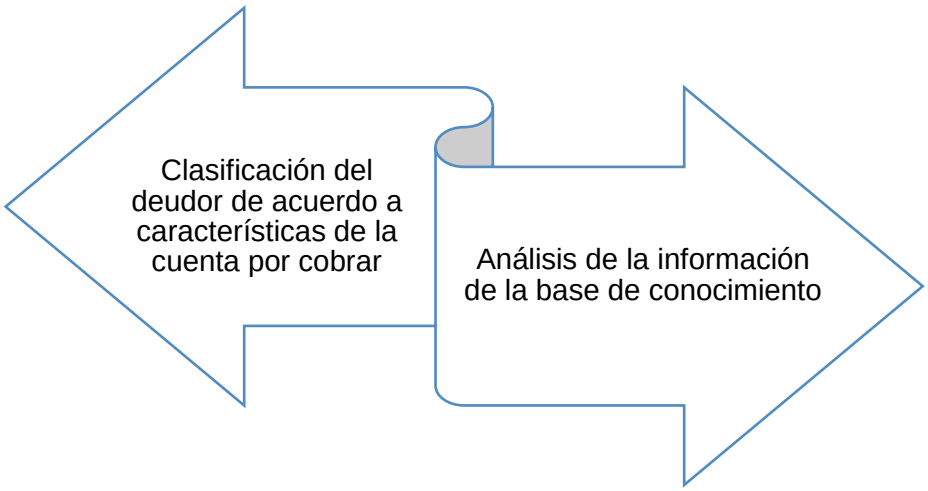
DISEÑO DE LA BASE DE CONOCIMIENTO PARA EL SEGUIMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR

En la compañía se determinó que un problema general en todo el proceso de cobranzas es la inexistencia de un registro amplio de los contactos que se realizan en la cobranza, es decir, el personal actualmente encargado realiza la “gestión” de una forma aislada y sin mantener un control detallado de todas las especificaciones y detalles que se suscitan en el encuentro con un deudor.

De esta manera la empresa se ve sujeta a agrupar a sus clientes en una sola esfera, sin distinción, sin el conocimiento de sus verdaderos problemas en cuanto a pagos, atención y comunicación, a conservar a su personal de cobranzas intacto sin conocer sus requerimientos o

necesidades u otorgar una capacitación actualizada con miras a nuevos cambios y mejoras, todo esto ocasiona que la alta gerencia no pueda contar con un panorama específico para toma de decisiones y siempre tenga que recurrir a procesos urgentes como: recuperación de datos históricos, recálculos, búsqueda constante de la documentación; lo cual le toma mucho tiempo y con esto la información que obtenga aplicará una política general que afecte a todos por igual, sin importar la satisfacción del cliente.

El diseño de la base de conocimiento se divide en dos aspectos:



a) Clasificación del deudor de acuerdo a características de la cuenta por cobrar

La empresa podrá conseguir información relevante de cada uno de sus clientes, que fueron atendidos en cada área funcional, de esta manera el cliente puede ser clasificado dentro de uno de los grupos siguientes:

Clientes que, honestamente, mal interpretan las condiciones de venta: Este grupo no ofrece ningún problema real de cobro. Una

explicación de las condiciones de venta usualmente arregla el problema antes que las malas interpretaciones causen un problema mayor.

Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o por métodos de trabajo deficientes: Un recordatorio de que la cuenta se ha vencido es todo lo que se necesita para los clientes de este grupo. Si el cliente es difícil, la empresa debe hacer cualquier esfuerzo para hacerle notar la importancia de pagar sus cuentas, el registro de este tipo de clientes en una base de conocimiento representaría un valor importante para aquellas personas encargadas en el contacto con el deudor, se aplicarían nuevos métodos y reglas para asegurar el cobro de la cuenta.

Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta: Los minoristas regularmente pertenecen a este grupo.
Obtienen una cuenta por un valor pequeño y la retienen con la intención de incluir el monto cuando paguen el siguiente vencimiento. No se dan cuenta del problema que esta práctica ocasiona a los departamentos de contabilidad y crédito de la empresa, una amable carta explicando las dificultades a menudo consigue la cooperación de este tipo de cliente.

Clientes que temporalmente se atrasan, pero generalmente pagan a tiempo: Los clientes de este grupo pagan a tiempo cuando las fechas de sus cuentas vencidas coinciden con el auge de temporada de sus negocios. La política general de la empresa es indulgente con esta clase de deudores, pero debe mantener una cobranza continua sobre el cliente, además la empresa debe tomar en cuenta que el deudor paga a quienes presionan la cobranza antes que a los pocos severos.

Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales de la empresa: Las condiciones locales, huelgas o desastres naturales frecuentemente reducen la cobranza impidiéndole al deudor cumplir con

sus obligaciones. En estos casos la política de cobro de la empresa es comparativamente indulgente, y espera Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales de la empresa: Las condiciones locales, huelgas o desastres naturales frecuentemente reducen la cobranza impidiéndole al deudor cumplir con sus obligaciones. En estos casos la política de cobro de la empresa es comparativamente indulgente, y espera hasta que el deudor se incorpore a sus actividades cotidianas y así cobrarle la cuenta.

Clientes que siempre se atrasan: Estos son los clientes que fuerzan sus negocios a través de un endeudamiento que sobrepasa los límites de capital operativo. La empresa debe tener pleno conocimiento de este tipo de clientes y adoptar una política firma ante estos deudores, aun a riesgo de perderlos como clientes.

Clientes que podrían pagar puntualmente, pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el crédito concedido por la empresa que su propio capital: Este grupo presenta uno de los problemas más desagradables en la cobranza. La empresa debe emplear medidas firmes contra este tipo de deudores, aun a riesgo de contrariarlos. Frecuentemente, una política de alerta constante y enérgica cobranza convierte este tipo de deudores en clientes de puntualidad aceptables para pagar.

Clientes que se han sobre extendido a sí mismos: Estos son los que ocasionan la mayor parte de los problemas de crédito al detallista. Son honestos, pero optimistas, y hacen compras excesivas, a pesar de sus buenas intenciones por pagar no les alcanza el dinero.

Clientes que tienen descuentos no ganados: Cada caso en este grupo es un problema de cobranzas por separado. Las tácticas de cobranza dependen de las circunstancias que intervengan en cada caso, ya que

algunos clientes forzan a que exista un descuento para cancelar sus deudas vencidas.

Clientes que están al borde la insolvencia o que son en realidad insolventes: El gerente de cobranzas no tienen otra alternativa que usar métodos drásticos de cobranza contra la mayoría de los clientes de este grupo. Si no puede cobrar mediante el documento de garantía, coloca la cuenta inmediatamente en manos de procedimientos judiciales.

Clientes que deliberadamente cometen fraude: Un juicio contra los deudores en este grupo es difícil para cobrar, pero una empresa de cobranza externa especializada puede algunas veces hacerlo a través de métodos enérgicos. La detección y prosecución del fraude crediticio es uno de los deberes profesionales del jefe de cobranzas.

Para lograr una cobranza eficiente, la estrategia debe adecuarse al tipo de deudor al que se va a dirigir, ya que no debe darse el mismo trato por igual.

La información de los clientes será recogida a través de las personas que contactarán al cliente y el registro de todos los acontecimientos ocurridos constarán en la hoja de gestión de cobros.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Hoja de gestión de cobro

Responsable de la gestión:……..
Fecha:…….

N°	Hora	Ruc	Nombre del deudor	Valor	Teléfono	Dirección	Observaciones

b) Análisis de la información de la base de conocimiento

Para incrementar la solidez de la base de conocimiento, la clasificación de los clientes mencionada en el punto anterior se puede combinar junto con el análisis de las cuentas por cobrar.

Esta clasificación consiste en separar cada cuenta de acuerdo con el periodo de tiempo que han estado vigentes. Al clasificar estas cuentas por cobrar de esta manera, se le llama “análisis de la cuenta”.

El análisis de las cuentas es realizado actualmente en la empresa, por el Gerente Administrativo, igualmente, los resultados son utilizados por el Departamento de Contabilidad para la revisión contable, con una frecuencia mensual.

El análisis dentro de la base de conocimiento siempre estará al día los saldos de cuentas, catalogando a cada cliente de acuerdo a sus características que le permiten pertenecer a un grupo en particular.

Añadiendo a esto el análisis de antigüedad mostrará un panorama completo del estado de cobranzas y ayuda a localizar cuentas que habitualmente han estado atrasadas, ilustra la situación exacta de cada una y saca las más sobresalientes.

Políticas de cobranza

Son normas de conducta o de acción dictadas por la dirección y deben ser observadas por todo el personal de la empresa, deben ser por escrito e indicar lo que se puede hacer y lo que no se debe hacer.

Como políticas que se aplicaran en la compañía son las siguientes:

1. El crédito para nuevos clientes se abrirá previamente solicitando documentos personales como cedula de identidad, recibo de agua, luz o teléfono para verificar la dirección y dos referencias personales, además de firmar un pagare por el valor del crédito concedido. El nuevo cliente hará uso de su crédito el momento que la Gerencia le autorice.

2. El monto que se otorgue un crédito al cliente no podrá sobrepasar sus compras si se diera el caso se revisaría su extensión o tendría que cancelar al contado.

3. Los días máximos para un crédito será de 30 días calendarios contados dese la emisión de la factura.

4. El cliente que necesite la ampliación del monto de crédito o del Plazo de pago, tendrá que solicitarlo a través de la unidad de cobranzas.

5. El cliente que se atrase en el pago de uno de sus créditos aunque sea por un día, se le cobrará un interés del 1% logrando así de acuerdo a los días de retraso, se le cierra el crédito.

6. El atraso repetitivo de un cliente en el pago de sus créditos tendrá como consecuencia la suspensión o cancelación del crédito, de acuerdo al criterio emitido por la unidad de cobranza y Gerencia.

7. Cuando un cliente con crédito nos pague con cheque y al mes nos devuelven más de un cheque, se le cancelara su crédito y sólo se le permitirá hacer nuevas adquisiciones de contado.

ALTERNATIVAS DE RECUPERACIÒN DE CARTERA

Anteriormente se expuso políticas para la otorgación de créditos, a continuación se propone medidas que ayuden a mejorar la recuperación de cartera de crédito.

En caso de que el cliente incurra en mora, se debe analizar el caso determinando:

Análisis del caso:

¿Quién es el cliente? ¿Cuál es su situación? ¿Cuáles fueron las condiciones para el otorgamiento del crédito? ¿Por qué cayó en mora?

Aquí se puede considerar fuentes internas y externas de información como centrales de riesgo, relación de deudores, etc.

Contacto con el cliente:

¿Qué información registra el cliente? ¿Dónde está ubicado el cliente? ¿Cuáles acciones ya fueron ejecutadas?

Diagnóstico:

¿Cuál es el problema a raíz de la morosidad actual? ¿Qué tipo de cliente tenemos?

Generación de alternativa:

¿Cuáles son las posibles soluciones?
El objetivo de esta acción es la venta del beneficio para crear una cultura de pago en el cliente.

Obtención de compromisos de pago:

¿Realizamos una buena negociación?
Se debe identificar claramente, cuándo, dónde, cómo y cuánto pagará el cliente.

Adicionalmente se deberá recurrir al cobro de dichas cuentas mediante:

- **Notificación por Escrito.-** Una vez vencido el plazo del crédito, se enviará una carta al cliente-deudor, notificándole la situación.

En caso de que el cliente haga caso omiso, se procederá a enviar una más exigente y si aun así no se obtiene una respuesta favorable, se enviará una última carta indicando la situación de morosidad.

- **Llamadas Telefónicas.-** La persona encargada del cobro, tendrá que comunicarse con el cliente-deudor, y exigirle el pago, pero si el cliente expone un motivo válido por el retardo del pago se podrá considerar la posibilidad de extender el tiempo del crédito.

- **Visitas Personales.-** Esta técnica puede ser muy efectiva, tiene muchas posibilidades de que el cobro se haga en el acto.

- **Recurso Legal.-** Es una opción radical, se debe tener en cuenta que incurre en muchos gastos, y no garantiza el cobro de las cuentas pendientes.

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Recibo de Cobro

Fecha:…….. **Recibo N°:……**

Nombre:..…… **N° Cédula:…….…...**

Fecha de factura	N° factura	Valor	Debe	Haber	Saldo

Son:_____

…….. ……..

Recibí conforme Entregué conforme

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Lugar y fecha

Señor (a)
Presente

CARTA DE COBRANZA

Estimado cliente la presente es para enviarle un cordial saludo y a la vez emitir la relación de las facturas vencidas del mes de _____ del año en curso, las cuales se encuentran detalladas a continuación:

FECHA DE EMISIÓN	N° DE FACTURA	DETALLE	VALOR	INTERES	TOTAL

Se le solicita muy comedidamente se iguale con sus pagos para evitar inconvenientes.

Atentamente:

_____
B & Z FRANQUICIADO DISENSA

/jpq
Adjuto: Copias de las facturas

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Lugar y fecha

Señor (a)
Presente

CARTA DE ADVERTENCIA

Estimado cliente la presente es para recordarle que su cuenta se encuentra vencida, lo (la) hemos contactado a través de llamadas telefónicas y envío de cartas junto con copias de sus facturas. Hasta el momento no hemos recibido ninguna respuesta de su parte.

Por su silencio presumimos que el pago no se hará efectivo y su desidia sobre esta deuda nos deja sin alternativa, a menos que la cuenta sea pagada totalmente hasta_____ del presente año. Lo que le permitirá mantener su crédito establecido con nuestra empresa.

Atentamente:

_____
B & Z FRANQUICIADO DISENSA

/jpq
Adjuto: Copias de las facturas

Conclusiones de la propuesta de mejoramiento

Al aplicar la propuesta me mejoramiento planteada se puede concluir:

- Que las políticas de crédito elaboradas para la otorgación de los mismos, permitirán analizar la capacidad de pago que tienen los clientes y determinar el monto de dinero que puede ser acreditado.

- Que los créditos que se otorguen a los clientes sean recaudados oportunamente y en el plazo establecido, tomando en cuenta los documentos de respaldo elaborados para el cobro adecuado de los mismos.

- La implementación del departamento de recursos humanos, permitirá conocer y evaluar el desempeño de cada uno de los empleados, y asi también saber cuáles son los problemas que no permiten ofrecer un buen servicio a los clientes.

- Mediante la capacitación al personal se podrá identificar las necesidades de los clientes y satisfacerlas con éxito, lo que permitirá que el cliente regrese y por ende generar más ingresos.

g. Discusión

En el diagnóstico inicial se estableció que en B & Z FRANQUICIADO DISENSA, no se ha efectuado el Análisis Financiero hasta la presente fecha; como consecuencia la propietaria no ha tenido un conocimiento real y efectivo de la situación económica y financiera en forma detallada, limitándose a conocer la información que brinda los Estados Financieros elaborados por el Contador de la Empresa delimitándose a conocer el aumento o disminución en cada uno de los rubros, lo que no permitía tener información real para tomar los correctivos necesarios en caso de necesitarlos además no tenía establecido políticas de cobro y atención al cliente.

Luego de efectuar el respectivo análisis financiero, la propietaria podrá conocer que en el año 2013, se obtuvo un total del activo de $146.575,68, un patrimonio de $135.045,68 que equivale al 92,13% con relación al total de Pasivo y Patrimonio. En el Estado de Pérdidas y Ganancias se alcanzó una Utilidad de $4.384,94; en el 2014, la empresa adquirió un total de activo de $158.810,85, con un patrimonio del 86,40% y en el Estado de Pérdidas y Ganancias un resultado positivo de $6.22,87. La empresa en los años 2013 – 2014, adquirió la tendencia de aumento en el patrimonio, con una diferencia de $2.162,27, estos resultados fueron positivos. Además la empresa asumió mayores posibilidades de efectuar sus pagos a corto plazo, contó con la liquidez necesaria para enfrentar riesgos financieros, generó los recursos suficientes para mantener sus operaciones y tuvo un grado de independencia, además existió una buena gestión para aumentar las ventas y mejorar los Costos, las actividades de ventas de materiales de construcción mejoraron de un año a otro lo que posiciona a B & Z FRANQUICIADO DISENSA con una de las mejores casas comerciales a nivel de la provincia de Loja. Luego del respectivo Análisis Financiero, la propietaria obtuvo información valiosa que le

permitirá en los próximos años, manejar adecuadamente las finanzas que permita la sostenibilidad de la misma a largo plazo.

Se realizó también una propuesta de mejoramiento que está direccionada a fortalecer a la empresa en el mercado, logrando aportar soluciones en el proceso de otorgación y recuperación de cuentas por cobrar, así como también mejorar la atención brindada a los clientes, además sirve como herramienta de trabajo para facilitar las operacionales administrativas y gerenciales, a fin de que la entidad en estudio recupere con facilidad el capital invertido, evitando la inyección de nuevo capital y el aumento del nivel de endeudamiento. Lo expuesto anteriormente permitió formular las respectivas conclusiones y recomendaciones, las cuales se determinaron en relación con los objetivos planteados y con los resultados de la situación financiera y económica en la que se encuentra la entidad.

h. Conclusiones

Luego de haber aplicado el Diagnóstico Financiero en la empresa B & Z FRANQUICIADO DISENSA correspondiente a los períodos 2013-2014 se pudo detea<
rminar lo siguiente:

- El análisis Vertical y Horizontal de los años 2013-2014 que fueron analizados, reflejan una variación significativa en sus resultados operacionales, especialmente en el año 2014, existió un incremento económico, representado por el Inventario de Mercaderías.

- En cuanto al Análisis por Índices o razones Financieras, este permitió medir la Administración financiera, con el cual se demostró la liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, concluyendo que en el año 2014 se registraron rubros más aceptables.

- Realizado el análisis financiero se procedió a elaborar el respectivo informe del análisis a los Balances Contables de los años 2013-2014, el mismo que tiene como finalidad presentar a la propietaria de B & Z FRANQUICIADO DISENSA el diagnóstico final obtenido, resaltando los puntos más importantes encontrados a lo largo de este trabajo de investigación.

- Se presentan dos propuestas de mejoramiento que servirán para mejorar la atención al cliente y aplicar políticas de crédito y cobranza que permitan a la empresa incrementar las ventas y recuperar valores y así poder cumplir con sus obligaciones.

i. Recomendaciones

De acuerdo a las Conclusiones planteadas se establece las respectivas recomendaciones que constituyen alternativas de solución:

- Concienciar sobre la importancia que tiene para el negocio la realización de por lo menos una vez al año de un análisis financiero, apoyándose en la aplicación del análisis vertical como del horizontal, lo que le permita conocer la situación económica y financiera, para procurar la estabilidad y crecimiento del negocio.

- Considerar el Informe del Análisis Financiero y Aplicar razones financieras a los Estados Financieros de manera continua, lo cual le permita conocer de manera real y actual la situación de la misma y de esta manera tomar decisiones oportunas y acertadas.

- Tomar en cuenta el modelo de propuestas de mejoramiento mismas que encaminan a la empresa a un mejor desenvolvimiento en sus actividades.

j. Bibliografía

Libros y folletos

- ALCALÁ. JOSÉ. Análisis Financiero, Cuarta Edición, 2011. Editorial San Juan.

- ANAYA. Hector. Análisis Financiero Aplicado, Quinta Edición, 2011. Editorial Universidad Externado de Colombia.

- BLANCO. Antonio. Atención al cliente. Tercera edición, 2012. Editorial Pirámide.

- BRAVO. Mercedes. Contabilidad General, Quinta Edición, 2013. Editorial Impresiones Escobar.

- CORTEZ. Jesús. Análisis Financiero, Tercera Edición, 2010. Editorial del Río.

- EDUCATIVO. Guía Estudiantil, Primera Edición, 2012. Edición electrónica. Editorial Destino.

- LEÓN. Javier. Administración Financiera. Segunda edición, 2011. Editorial Planeta.

- LEÓN. Oscar. Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. Editorial Prensa Moderna Impresiones.
- MARTÍNEZ. Rafael. Manual de Contabilidad. Segunda Edición, 2016. Editorial Club Universitario.

- NARANJO. Joselito. Contabilidad Básica. Segunda edición, 2013. Cámara Ecuatoriana del Libro - Núcleo de Pichincha.

- ROBLES. Wilson. Análisis Financiero. Primera Edición, 2011. Meg Maloney.

- WILLINGHAM. D.R. Análisis Financiero. Tercera Edición, 2011. Editorial Talleres Gráficos, UCA

- ZAPATA. Pedro. Contabilidad General, Séptima edición, 2011. Editorial Quad/Graphics.

k. Anexos

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013- 2014

PROYECTO DE TESIS PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CONTADOR PUBLICO AUDITOR C.P.A.

AUTOR:

Rafael Angel Ovaco González

LOJA – ECUADOR

2015

a. TEMA

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN "B & Z FRANQUICIADO DISENSA" DEL CANTON PINDAL, PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013- 2014

b. PROBLEMÁTICA

En la actualidad nos encontramos con una serie de cambios originados por el crecimiento de empresarial, entidades y organizaciones debido a las necesidades de la población, pero no todas cuentan con una organización financiera lo que no permite tener una visión clara de los efectos de globalización; que provocan grandes cambios sociales, políticos, tecnológicos y económicos.

Las empresas comerciales su objetivo es elevar la comercialización de productos, satisfacer las necesidades de la localidad para obtener el crecimiento y desarrollo, esto se logra con eficiencia; brindando productos de calidad. De acuerdo a los avances tecnológicos con una economía moderna que sobrelleva a cambios estratégicos de gestión financiera.

La realización de un correcto diagnostico financiero en las empresas comerciales es la clave para una considerada gestión además permite a las empresas atender fielmente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

Uno de los factores esenciales de la crisis organizacional en el sector privado ecuatoriano, es su limitada capacidad de análisis financiero; en

este fenómeno se evidencia en la práctica administrativa y de rutina cuya causa es la enorme centralización con la constante toma de decisiones.

Muchos de los problemas que sufren las empresas se deben a la falta de un diagnostico empresarial correcto, a la falta de conocimiento de cuál es su posición económica y financiera y hacia donde le lleva la “inactividad”. Estas empresas no están conscientes de sus carencias y por tanto, son más vulnerables al entorno competitivo.

En nuestro localidad existe un crecimiento acelerado de empresas comerciales dedicadas a distintas actividades especialmente aquellas dedicadas a la comercialización de productos para la construcción, como es el caso de B & Z Franquiciado Disensa de propiedad de la Sra. Mirian Magali Zambrano Moncada, quien desde hace mucho tiempo lidera el mercado local, es justamente el 20 de noviembre de 1998 cuando inicia sus actividades comerciales en el Cantón Pindal en la Av. 18 de Noviembre y Lautaro Loaiza, y si bien es cierto su propietaria se ha preocupado de llevar un adecuado control contable, sin embargo hasta la presente fecha no tiene resultados de un Diagnostico financiero que le permita conocer en forma fundamentada, como se encuentra financieramente la empresa, en base a sus indicadores básicos como es la Liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad, por lo que en este Proyecto trata de investigar razones motivos o circunstancias por las que atraviesa la empresa, problemática que luego de una entrevista con sus directivos la sintetizo de la siguiente manera.

- φ A la presente fecha se desconoce la salud financiera de esta empresa, y los síntomas de la misma como rentabilidad, Liquidez y Endeudamiento, no se conocen con exactitud, por lo tanto las decisiones financieras se basan en el empirismo o la experiencia de su propietaria. Esta situación no puede continuar ya que en

algún momento puede entrar en crisis económica o también existe la probabilidad que la competencia supere las expectativas del mercado local, por lo tanto es necesario que se realice un Diagnostico Financiero para verificar las carencias de la administración Financiera de esta empresa, toda vez que el manejo correcto de sus inventarios también es desconocido. En B & Z Franquiciado Disensa la falta de un análisis vertical u horizontal no permite identificar claramente las cuentas más representativas que tiene la empresa para saber si existe un aumento o disminución de la misma, así mismo no se realizan estados financieros proyectados que sean factibles la planeación de actividades financieras y endeudamiento que le permitan a la empresa continuar en un mercado local cada vez más competitivo, no se ha realizado Análisis Financiero ni Propuesta de Mejoramiento anteriormente que les permita mostrar en forma real las condiciones económicas y financieras en que se desenvuelva la Empresa y con ello mejorar el control de sus actividades contables y financieras, llegando a determinar el siguiente problema: "LA FALTA DE UN DIAGNOSTICO FINANCIERO NO PERMITE REALIZAR UNA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN B & Z FRANQUICIADO DISENSA DEL CANTON PINDAL PROVINCIA DE LOJA EN EL PERÍODO 2013-2014"

c. JUSTIFICACION

Se justifica este trabajo investigativo ya que Modalidad de Estudios a Distancia de la Universidad Nacional de Loja permite como estudiante conocer y relacionar la teoría con la práctica de un Análisis Financiero y Propuesta de Mejoramiento en B & Z Franquiciado Disensa en el desarrollo de la misma se podrá

vincular de una manera directa con el progreso y desarrollo de las empresas comerciales de nuestra ciudad.

Así mismo proporcionándole a la propietaria un instrumento de trabajo, en donde constará el análisis vertical u horizontal, indicadores financieros, estados proyectados y una propuesta de mejoramiento que deberá seguir para el desenvolvimiento eficaz de sus actividades financieras acompañado de bases teóricas, metodológicas y técnicas apropiadas a la actividad administrativa- financiera.

En el presente trabajo investigativo se ha considerado de fundamental importancia el manejo de los recursos humanos, financieros y materiales por lo cual ha permitido acceder a: Bibliotecas, e Internet, así mismo se ha contado con el tiempo suficiente y un lugar adecuado para realizar el proyecto investigativo.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un Diagnostico Financiero y Propuesta de Mejoramiento en B & Z Franquiciado Disensa en el periodo 2013-2014 con el fin de conocer su Situación Financiera y económica de la misma.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- φ Elaborar el Marco Teórico el mismo que permitirá enriquecer mis conocimientos para poder relacionar la teoría con la práctica.

- φ Realizar el Análisis Vertical y Horizontal a los Estados Financieros para evaluar la situación financiera y económica de la Empresa.

- φ Aplicar los indicadores del análisis financiero para que permitan conocer la liquidez, rentabilidad y conocer su nivel de endeudamiento.

- φ Elaborar el informe de análisis financiero

e. MARCO TEORICO

EMPRESA

Concepto

Zapata (2011) afirma "Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresaria, al Estado y a la sociedad en general". (p.5)

Importancia

"Es importante porque establece los requisitos contables las obligaciones de los gestores o administradores y los derechos de los accionistas, puesto que es el generador de empleo, crea el desarrollo económico, satisface las necesidades del consumidor proporcionando empleo y fomentando el bienestar de la sociedad en general.

Objetivos

- φ En una Empresa sus objetivos deben ser dinámicos, no estáticos y estar en constante evolución modificando las relaciones internas y externas de la entidad.
- φ Satisfacer las necesidades de la colectividad ofreciendo de bienes y servicios.
- φ Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso económico de los factores de producción.
- φ Crear un ambiente empresarial en las personas para satisfacer sus necesidades."

  (BRAVO, 2011, pág. 1)

DIAGNOSTICO FINANCIERO

Introducción

"Un diagnostico financiero es el resultado final en el cual se verá reflejado el estado actual de la empresa, teniendo en cuenta variables cuantitativas para dicho fin; analógicamente, se puede decir que es el diagnóstico médico que se da sobre un paciente, luego de analizar su estado de salud.

Un diagnóstico financiero se debe estructurar utilizando diferentes pasos que nos llevarán a emitir un concepto sobre la empresa estudiada.

Definición

Se puede definir al diagnóstico como un proceso analítico que permite conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con el fin de corregir los primeros y aprovechar las segundas.

Importancia

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta gestión. Permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

Para que el diagnóstico sea útil, debe realizarse de forma continuada en el tiempo sobre la base de datos fiables, y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.

Existen diferentes métodos de análisis financiero:

- Comparación de masas de los estados financieros.
- Análisis de ratios
- Método gráfico
- etc.”

(CUADERNOS DE FINANCIACION, 2010)

“Dentro de los aspectos más relevantes de investigación establecidos a estados financieros, tenemos que es importante para realizar un diagnóstico financiero determinar los siguientes:

- φ **Gestión de activos**

Sirve para investigar las causas financieras de sus crecimientos o decrementos, las cuales pueden ser por endeudamiento externo con costo o sin costo o por apoyo de sus socios o dueños mediante la capitalización y/o generación de utilidades o excedentes y en especial para identificar si las políticas de crecimiento de los activos.

- **Gestión de liquidez**

Una buena gestión de liquidez es aquella generada por la operación principal, es decir por el crecimiento de sus inventarios, cartera, cobranzas, ventas y sus períodos de cobros y pagos, como la de existencias de inventario. A veces aparece buena liquidez por endeudamiento externo, el cual afecta sustancialmente los resultados por lo oneroso de sus intereses o por capitalización de sus dueños.

- **Gestión de patrimonio**

La obtención de recursos, por necesidad de ampliación o de financiamiento, menos onerosa es el apoyo directo capitalizable de sus socios o accionistas, no obstante se debe ser justo a esas inversiones, retribuyéndoles por gestión operativas reales, mediante la obtención de utilidades razonables, para entregar dividendos o participaciones que compensen el esfuerzo de sus dueños hacia la empresa.

- **Gestión de Ventas**

Una adecuada gestión de ventas, es el incremento real de realización de productos o servicios en unidades y no por aumentos de precios por indexación que signifiquen adecuada participación en el mercado, crecimiento en nuevos productos, nuevos clientes y control de la deserción de clientes antiguos.

- **Gestión en costo**

La indexación de los costos es un factor determinante que los eleva sin contemplación alguna, por tanto debe estar controlándose permanentemente esos incrementos, así como la tecnología utilizada, sus activos fijos, sus procedimientos y la diferenciación y el contrabando son

factores influyentes que llevan a disminuir crecimiento y por ende rentabilidades.

- φ **Gestión de productividad**

Son factores primordiales para identificar productividad, los indicadores financieros de rentabilidad, los cuales deben ser combinados con los de eficiencia y eficacia administrativas, operativas y financieras. Como la productividad la determina el hombre, las máquinas y la tecnología mediante el uso de materiales, capital y bienes, es necesario determinar qué se produce y qué se vende para ir controlando la productividad.

Contenido de un Diagnostico Financiero

Debe contener la información histórica, presente y proyectada que permita determinar la realidad financiera y comercial de una empresa, su evolución respecto al pasado y sus proyecciones futuras.

Debe contener cifras financieras comparativas que permitan tener una idea de cómo está la empresa que se va a valorar y así poder tomar a partir de un buen diagnóstico las medidas oportunas que permitan asegurar su permanencia, su valor y viabilidad a largo plazo. Un buen diagnóstico financiero debe contener información cuantitativa y cualitativa como: Monto de facturación anual, número de empleados, niveles de decisión, tipos de control, entorno económico, política, monetaria, política crediticia, rentabilidad, liquidez que en definitiva me conducen a conocer el estado actual de la empresa, para tomar decisiones apoyado en esta información con la ayuda de herramientas de análisis (indicadores, flujo de caja, etc.).Debe contener información necesaria, las cuales se encuentran en las cuentas anuales al igual que métodos de análisis de los objetivos financieros, rentabilidad y solvencia, además de un estudio económico de la rentabilidad y otro de la solvencia. El económico indica la eficiencia de la política financiera, es decir la rentabilidad financiera, y enjuicia la política comercial través de índices de Eficiencia y Resultados

económicos; el de solvencia que separa el endeudamiento a largo y mediano plazo con el de corto plazo.

Además se deben tener en cuenta algunas variables que inciden en la Utilidad, que finalmente no es única y verdadera manera de evaluar y analizar financieramente una empresa.

Así mismo debe contener los resultados obtenidos de la comparación del periodo analizado con periodos anteriores, apoyados en indicadores y razones financieras, como resultado del procesamiento de datos de una contabilidad confiable, con cifras presupuestadas o con empresas similares. Además, se tiene en cuenta la información del sector económico en que se desenvuelve la empresa y la situación económica del país y del mundo". (GARCIA, 2011, págs. 1-4)

ESTADOS FINANCIEROS

Concepto

"La presentación del resumen de todo el proceso contable, se denominan estados financieros, los que deben escribirse con un lenguaje apropiado, capaz de que puedan sin dificultad interpretar todos los sectores interesados, como socios, financieras, bancos, etc.

Los estados financieros desde el punto de vista de una organización, tienen la finalidad de presentar de manera objetiva e imparcial, la posesión financiera y los resultados de las operaciones para el período en curso de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y en armonía con los principios contables aplicados en períodos anteriores.

Clasificación De Los Estados Financieros

- **Estado de Resultados**

Comúnmente llamados estado de pérdidas y ganancias, algunos contadores lo llaman estado de rentas y gastos o gastos y rendimientos, es el encargado de demostrar cómo la empresa llegó a un resultado final en un periodo determinado, la ganancia o pérdida neta

Las cuentas principales del estado de Resultados son:

Ingresos operacionales
Ingresos no operacionales
Gastos operacionales
Gastos no operacionales

- **Estado de Situación Financiera**

Zapata (2011) afirma “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determinad la posición financiera de la empresa en un momento determinado” (p.63)

Las cuentas principales del Estado de Situación Financiera son:

- Activo
- Pasivo
- Patrimonio

Estado de Flujo del Efectivo

Es un estado contable básico que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes y es elaborado al término de un ejercicio económico para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa. ”

Se agrupa en tres actividades:

- Actividades operativas.
- Actividades de inversión
- Actividades de financiamiento

ANALISIS FINANCIERO

“El análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta.

Clasificación de los Métodos de Análisis Financiero

Métodos de análisis financiero

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

- φ *Método de Análisis Vertical*: “Cuando se realiza con base en una partida importante o significativa de los balances del periodo analizado, que se debe hacer con cada una de las cuentas.

- φ *Método de Análisis Horizontal:* Cuando se realiza comparando una cuenta o un grupo de cuentas de dos o más periodos con el fin de determinar las partidas que han tenido mayor variación o movimiento (análisis dinámico) y conocer el comportamiento de una cuenta.” (ZAPATA, 2011, pág. 415)

INDICADORES FINANCIEROS

“Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.” (ENCICLOPEDIA FINANCIERA, 2011)

Clasificación de los Indicadores Financieros

Indicadores de Liquidez

“Zapata (2011) afirma “Mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.” (p.418)

- **Razón Corriente:** "Trata de verificar las disponibilidades de la empresa a corto plazo para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

Formula:

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

φ **Capital Neto de Trabajo:** Este no es propiamente un indicador más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente.

Formula:

$$CAPITAL\ NETO\ DE\ TRABAJO = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

φ **Prueba Ácida***:* Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias.

Formula:

$$PRUEBA\ ACIDA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

<u>Indicadores de Actividad</u>

φ **Rotación de Cartera:** Este indicador establece el número de veces que giran las cuentas por cobrar, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Formula:

$$ROTACION\ DE\ CARTERA = \frac{\text{Ventas a credito en el periodo}}{\text{Cuentas por Cobrar promedio}}$$

- **Rotación de Inventarios:** Para empresas comerciales, el cálculo de la rotación del inventario es bastante sencillo.

Formula:

$$ROTACION\ DE\ INVENTARIO = \frac{\text{Costo mercancia vendida periodo}}{\text{Inventario promedio de mercaderias}}$$

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

- **Margen Neto (de Utilidad)**

Formula:

$$MARGEN\ NETO\ (DE\ UTILIDAD) = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Rendimiento de Patrimonio (ROA)"**

Formula:

$$RENDIMIENTO\ PATRIMONIO = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

(ORTIZ, 2011, págs. 178-208)

RAZONES FINANCIERAS

Razón de Endeudamiento

Tiene por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

- **Nivel de Endeudamiento.- -** Barreto (2010) **"**El nivel de endeudamiento señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa."(Finanzas internacionales"

  Formula:

$$NIVEL\ DE\ ENDEUDAMIENTO = \frac{\text{Total pasivos con terceros}}{\text{Total Activo}}$$

- **Endeudamiento Financiero.-** Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período.

  Formula:

$$ENDEUDAMIENTO\ FINANCIERO = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Impacto a la Carga Financiera.-** Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas del mismo período.

  Formula:

$$IMPACTO\ A\ LA\ CARGA\ FINANCIERA = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

- **Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo.-** Establece el porcentaje del total de pasivos con terceros, tiene vencimiento corriente a menos de un año.

  Formula:

$$CONCENTRACION\ DE\ ENDEUDAMIENTO = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$$

- **Indicador de Apalancamiento.-** Compara el financiamiento originado de terceros con los recursos de los accionistas o dueños de la empresa. ”

  Formula:

$$LEVERAGE\ TOTAL = \frac{\text{Pasivo Total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

f. METODOLOGIA

El presente proyecto de tesis estará enmarcado en un estudio de carácter analítico, en donde se tomará en cuenta los Estados Financieros de un determinado periodo contable, el mismo que permitirá examinar e interpretar la situación real de la empresa.

En el proceso de la tesis será precisa la utilización de métodos y técnicas que permitirá conocer y recolectar la información para el cumplimiento de los objetivos planteados con respecto al objeto de investigar:

MÉTODOS

- **Método Científico:** Este método permitirá el análisis de conceptos y definiciones a través de material bibliográfico de carácter general y su aplicación será necesaria para cumplir con los objetivos y la construcción del marco teórico.

- **Método Deductivo:** Permitirá comprender, entender, analizar todos los aspectos relacionados al marco teórico y el desarrollo contable de la empresa, partiendo de enunciados de carácter universal.

- **Método Inductivo:** Permitirá hacer un estudio de los procedimientos realizados en B & Z Franquiciado Disensa. y proceder de los datos generales a recolectar información, lo cual se ampliará en la comprobación de la teoría con la práctica y poder concretar algunas conclusiones.

- **Método Analítico:** Servirá para la discusión de los resultados obtenidos dentro del proceso de la realización de la tesis, así como también para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

- **Método Sintético:** Servirá para la preparación del marco teórico y luego sintetizar los valores a través de indicadores financieros que permitirán conocer el grado de rentabilidad que posee la compañía.

- **Método Matemático:** Servirá para la elaboración del análisis vertical y horizontal, proyecciones de los Estados Financieros, aplicación de Indicadores financieros y demás referentes prácticos en la elaboración del trabajo investigativo.

TECNICAS

- **Observación**.- Permitirá revisar la documentación que sustente los registros contables y procedimientos de control aplicados a los Estados Financieros B & Z Franquiciado Disensa**.**

- **Revisión Bibliográfica:** Esta técnica permitirá obtener información de libros, periódicos, revistas, internet para la elaboración del marco teórico que orientará a la elaboración del Análisis Financiero.

g. RONOGRAMA

TIEMPO	2015 - 2016																															
	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
ACTIVIDADES	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO																																				
2. REVISIÓN Y APROBACIÓN DEL PROYECTO	x	x	x																																	
3. REVISIÓN DE LITERATURA				x	x	x																														
4. EJECUCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO							x	X	X	X	X	X																								
5. REALIZACIÓN DE ASPECTOS PRELIMINARES												X	X																							
6. REVISIÓN DEL INFORME FINAL POR PARTE DEL DIRECTOR														X	x	X	X	x	X	X	X	X	X	X												
7. TRAMITES PREVIO A LA SUSTENTACION DE TESIS																									X	X	X	X								
8. PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DEL BORRADOR DE TESIS																													X	X	X	X				
9. SUSTENTACION PÚBLICA																																	X	X	X	X

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

INGRESOS	
Rafael Ovaco Gonzalez	1240,00
TOTAL INGRESOS:	1240,00
EGRESOS	
Suministros y Materiales	150,00
Material Bibliográfico	40,00
Levantamiento de Información	100,00
Materiales Informáticos	250,00
Impresiones	280,00
Empastados y Anillados	50,00
Transporte y Movilización	80,00
Materiales de Soporte y Exposición	90,00
Imprevistos	200,00
TOTAL EGRESOS:	1.240,00

Financiamiento:

El financiamiento corresponde al aporte individual del postulante: Angel Rafael Ovaco González.

i. BIBLIOGRAFIA

- BRAVO. (2011). *CONTABILIDAD GENERAL.*
- CUADERNOS DE FINANCIACION. (2010). El Diagnostico Financiero de la Empresa . *El Diagnostico Financiero de la Empresa* .
- EMERY, D. (2010). *FUNDAMNETOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA.*

- ENCICLOPEDIA FINANCIERA. (2011). *ENCICLOPEDIA FINANCIERA*. Obtenido de http://www.enciclopediafinanciera.com/indicadores-financieros.htm.
- GARCIA, J. (2011). DIAGNOSTICO FINANCIERO. 1-4.
- MERCEDES, B. (2011). *CONTABILIDAD GENERAL.*
- ORTIZ, H. (2011). *ANALISIS FINANCIERO APLICADO.*
- VASCONEZ. (2011). *introduccion a la Contabilidad.*
- VICENTE, V. J. (s.f.). *INTODUCCION A LA CONTABILIDAD.*

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

...le hace bien al país!

NÚMERO RUC: 1103404412001
APELLIDOS Y NOMBRES: ZAMBRANO MONCADA MIRIAN MAGALI

NOMBRE COMERCIAL: B & Z
CONTADOR: MINGO MOROCHO RIGOBERTO
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N
NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 20/03/1976
FEC. INSCRIPCIÓN: 20/11/1998
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 20/11/1998
FEC. ACTUALIZACIÓN: 13/09/2017
FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES PIEZAS Y ACCESORIOS DE CONSTRUCCION.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: LOJA Canton: PINDAL Parroquia: PINDAL Calle: AV 18 DE NOVIEMBRE Numero: SN Interseccion: LAUTARO LOAIZA Referencia: A TRES CUADRAS DE LA IGLESIA Telefono: 072582191 Email: mirian1103@outlook.com Celular: 0991828934

DOMICILIO ESPECIAL

SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

 # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	5	**ABIERTOS**	4
JURISDICCIÓN	\ ZONA 7\ LOJA	**CERRADOS**	1

Código: RIMRUC2017001711610
Fecha: 16/11/2017 09:52:48 AM

Pag. 1 de 3

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

...le hace bien al país!

NÚMERO RUC: 1103404412001

APELLIDOS Y NOMBRES: ZAMBRANO MONCADA MIRIAN MAGALI

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 20/11/1998

NOMBRE COMERCIAL: B & Z **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA.
VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES PIEZAS Y ACCESORIOS DE CONSTRUCCION.
VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA, LUBRICANTES Y REFRIGERANTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS.
VENTA AL POR MENOR DE MADERA.
VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES PIEZAS Y ACCESORIOS DE CONSTRUCCION.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: PINDAL Parroquia: PINDAL Calle: AV 18 DE NOVIEMBRE Numero: SN Interseccion: LAUTARO LOAIZA Referencia: A TRES CUADRAS DE LA IGLESIA Piso: 0 Telefono Domicilio: 072582191 Email: byz_antonio@yahoo.es Celular: 0991828934

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 29/04/2004

NOMBRE COMERCIAL: B & Z **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE COMPUTADORAS.
VENTA AL POR MENOR DE MATERIAL PETREO.
TRANSPORTE DE BOMBONAS DE GAS POR CARRETERA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: PINDAL Parroquia: PINDAL Barrio: LA PAMPA Calle: LAUTARO LOAIZA Numero: SN Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A TRES CUADRAS DE LA IGLESIA Telefono Domicilio: 072582191 Celular: 0991828934 Email: byz_antonio@yahoo.es

No. ESTABLECIMIENTO: 004 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 15/05/2014

NOMBRE COMERCIAL: B & Z **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA, LUBRICANTES Y REFRIGERANTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MENOR DE BICICLETAS
VENTA AL POR MENOR DE MOTOCICLETAS.
VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS PARA BICICLETAS.
VENTA AL POR MENOR DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLETAS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: PINDAL Parroquia: PINDAL Calle: LAUTARO LOAIZA Numero: SN Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE CENTRAL Telefono Domicilio: 072553391 Email: bz_disensa@hotmail.com Celular: 0991828934

No. ESTABLECIMIENTO: 005 **Estado:** ABIERTO - TRANSPORTE **FEC. INICIO ACT.:** 04/08/2014

NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

OPERADORA DE TRANSPORTE: ALATRANSPE S.A. **RUC:** 1191735923001

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: PINDAL Parroquia: PINDAL Calle: LAUTARO LOAIZA Numero: SN Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE CENTRAL Celular: 0991828934

Código: RIMRUC2017001711610

Fecha: 16/11/2017 09:52:48 AM

Pag. 2 de 3

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

...le hace bien al país!

NÚMERO RUC: 1103404412001

APELLIDOS Y NOMBRES: ZAMBRANO MONCADA MIRIAN MAGALI

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 20/02/2013

NOMBRE COMERCIAL: B & Z **FEC. CIERRE:** 15/05/2014 **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR ESPECIALIZADA DE ARTICULOS DE FERRETERIA.
VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA PARA TODO TIPO DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS PARTES Y PIEZAS DE BICICLETAS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Canton: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Ciudadela: ALBORADA V Numero: SOLAR 2 Referencia: DIAGONAL A LA ESCUELA DE BAILE WILSON Manzana: 5DA Telefono Trabajo: 072582191

Código: RIMRUC2017001711610

Fecha: 16/11/2017 09:52:48 AM

Pag. 3 de 3

INSTRUCCIÓN
BACHILLERATO
PROFESIÓN / OCUPACIÓN
ESTUDIANTE
E1113A1111
APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE
ZAMBRANO CARRION MAXIMO AGENOR
APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
MONCADA MAZA MARIA MARLENI
LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN
PUYANGO
2013-05-30
FECHA DE EXPIRACIÓN
2023-05-30

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL, IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN
No. 110340441-2
CÉDULA DE CIUDADANÍA
APELLIDOS Y NOMBRES
ZAMBRANO MONCADA MIRIAN MAGALI
LUGAR DE NACIMIENTO
LOJA
PINDAL
PINDAL/FEDERICO PAEZ/
FECHA DE NACIMIENTO 1976-03-20
NACIONALIDAD ECUATORIANA
SEXO F
ESTADO CIVIL CASADA
MANUEL ANTONIO BALDEON VILLEGAS

REPÚBLICA DEL ECUADOR
CONSEJO NACIONAL ELECTORAL
CNE
006
CERTIFICADO DE VOTACIÓN
ELECCIONES SECCIONALES 23-FEB-2014
006 - 0124
NÚMERO DE CERTIFICADO
1103404412
CÉDULA
ZAMBRANO MONCADA MIRIAN MAGALI
LOJA
PROVINCIA
PINDAL
CANTÓN
CIRCUNSCRIPCIÓN 0
PINDAL /FEDERICO PAEZ
PARROQUIA
0
ZONA
PRESIDENTA DE LA JUNTA

B&Z FRANQUICIADO DISENSA
Av. 18 de nov s/n y Lautaro Loaiza
Telf.: 072553391-072553081
disensa_bz@yahoo.es

Pindal, 19 de Octubre del 2015

AUTORIZACION:

Yo Mirian Magali Zambrano Moncada con número de RUC. 1103404412001 propietaria de **B&Z Franquiciado Disensa** ubicado en el Cantón Pindal, **AUTORIZO** al Sr. Rafael Angel Ovaco González portador de la CI. 1104817125 a realizar el Proyecto de Tesis en el área de Contabilidad y me comprometo a facilitar y entregar la documentación requerida para la realización de dicho proyecto.

Constancia que se expide a petición de parte interesada en la Ciudad de Pindal a los diecinueve días del mes de Octubre del 2015

Atentamente

Mirian Magali Zambrano Moncada
GERENTE PROPIETARIA

B & Z FRANQUICIADO DISENSA

Check list- Diagnóstico Inicial de la Empresa B & Z Franquiciado Disensa

Nombre: Mirian Zambrano

Cargo: Propietaria

Para las respuestas del cuestionario se debe tomar en cuenta lo siguiente:

Si el cumplimiento del requisito es razonablemente completo	Si
Si el cumplimiento es parcial	1
Si el cumplimiento es totalmente nulo	0
Si la cuestión no es aplicable a la empresa	No

1. ¿La dirección ha definido y documentado una Política de atención al cliente con calidad?

   1

2. ¿Dispone la empresa de un método para que la misma sea entendida y aplicada en toda la institución?

   1

3. ¿Se disponen de objetivos en concordancia con la política definida a través de los cuales se reflejan índices de mejora?

   1

1

4. ¿Están definidas todas las responsabilidades relevantes para la gestión en la empresa?

---1---

5. ¿Particularmente se ha definido la responsabilidad y autoridad para el tratamiento de mejoras y correcciones dentro del sistema de gestión de la empresa?

---1---

6. ¿La empresa cuenta con los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa?

---0---

7. ¿La Gerencia revisa regularmente la efectividad del sistema de gestión? Particularmente a través del análisis de: cumplimiento de política y objetivos, reclamos de clientes, desvíos y sus soluciones, etc.

---1---

8. ¿La actividad económica se encuentra documentada? ¿Existen Manuales de Procedimientos escritos?

---0---

9. ¿Existe una planificación sobre el cumplimiento de los requisitos del cliente? (método, controles, compatibilidad, actualización)

---1---

10. ¿Se asegura la institución que los requerimientos de los clientes son suficientemente satisfactorios?

1

11. ¿Se emplean técnicas para la captación de nuevos clientes?

1

12. ¿Verifica la empresa su capacidad para satisfacer los requerimientos del cliente?

1

13. ¿Los resultados alcanzados satisfacen a los propietarios?

1

14. ¿Se llevan a cabo revisiones formales y documentadas respecto a los productos que se ofrecen?

1

15. ¿Los empleados conocen los objetivos de la empresa?

No

16. ¿Se asegura la protección de los datos en sistemas informáticos?

No

17. ¿Se asegura la empresa que los muebles y enseres satisfacen las necesidades de los empleados en cuanto a la calidad?

---1---

18. ¿Se seleccionan y evalúan los empleados en función de su aptitud para el desempeño de sus actividades?

---1---

19. ¿El personal está suficientemente calificado y entrenado para las tareas que realiza?

---1---

20. ¿Se realizan inspecciones / mediciones / ensayos para verificar la atención al clientes?

---1---

21. ¿Se incentiva el buen desempeño de los empleados?

---1---

22. ¿Está definida la manera en que se tratan los servicios no conformes (es decir, aquellos que no satisfacen las necesidades de los clientes)?

---0---

23. ¿Está definido quién tiene autoridad para evaluar y disponer de un resultado no conforme?

---1---

24. ¿Se encuentra implementado un efectivo sistema de tratamiento de acciones correctivas y preventivas? (solucionar las causas)

---0---

25. ¿Se investigan causas de problemas a fin de evitar o minimizar resultados de inconformidad?

---1---

26. ¿Se llevan a cabo en forma periódica auditorías internas?

---0---

27. ¿Los auditores que las realizan están calificados adecuadamente?

---0---

28. ¿Se encuentran registrados los resultados de dichas auditorias, y se utilizan para la corrección del sistema?

---0---

29. ¿Disponen de un método para detectar las necesidades de capacitación del personal?

0

---

30. ¿Se conservan los certificados de las capacitaciones del personal?

0

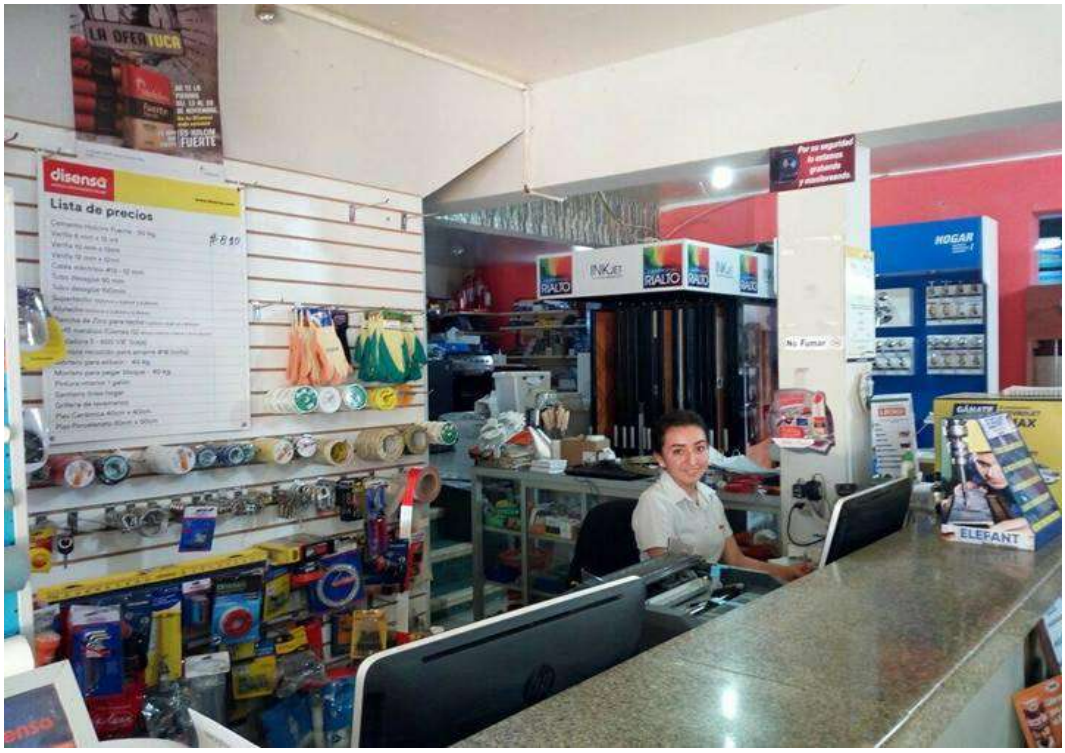
---

31. ¿Se han realizado procesos de análisis financiero?

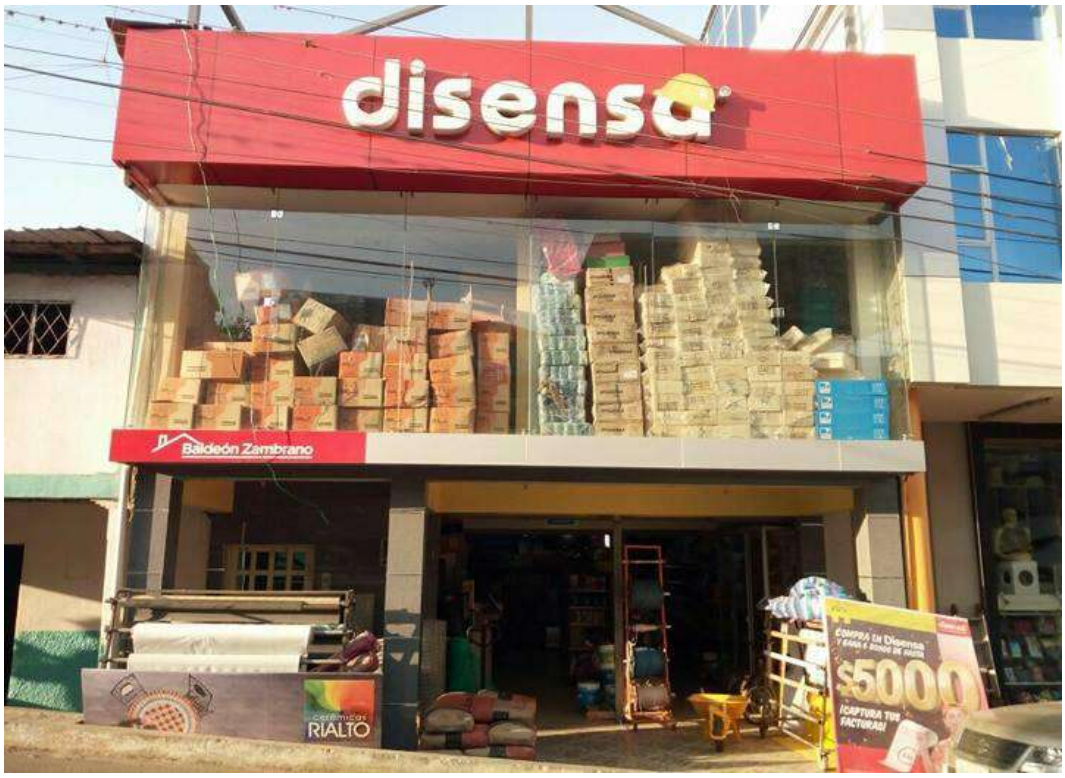
1

Gracias por su colaboración.

6


disensa
Lista de precios
RIALTO
INKJET
HOGAR
No Fumar
ELEFANT

Holcim
Fuerte
IdealAlambrec
BEKAERT
RIALTO


disensa
Baldeón Zambrano
RIALTO
$5000

TUBOS PACIFICO
RIALTO
disensa

DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS
MASISA
B & Z
MDF
MASISA

INDICE

CARATULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. Título	1
b. Resumen	2
Summary	3
c. Introducción	4
d. Revisión de Literatura	6
e. Materiales y Métodos	32
f. Resultados	35
g. Discusión	141
h. Conclusiones	143
i. Recomendaciones	144
j. Bibliografía	145
k. Anexos	147
Índice	184