



# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

*En los tesoros de la sabiduría, está la glorificación de la vida*

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**“DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC  
CONCESIONARIO, DE LA PARROQUIA EL  
VALLE, DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO  
2011 - 2012”**

**TESIS PREVIO A OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO EN CONTABILIDAD  
Y AUDITORÍA, CPA.**

**AUTOR:**

**ÁNGEL FABRICIO CUENCA JIMÉNEZ**

**DIRECTORA:**

**MGTR. LUCÍA ALEXANDRA ARMIJOS TANDAZO**

**LOJA – ECUADOR**

**2014**

**MGTR. LUCÍA ALEXANDRA ARMIJOS TANDAZO, DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA Y DIRECTORA DE TESIS.**

## **CERTIFICA:**

Que el presente trabajo de investigación intitulado “**DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC CONCESIONARIO, DE LA PARROQUIA EL VALLE, DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2011 - 2012**”, de autoría del Sr. Ángel Fabricio Cuenca Jiménez previo a optar el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido dirigido, orientado y revisado en todas sus partes; cumpliendo con las disposiciones legales vigentes de la Universidad Nacional de Loja por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa.

Loja, 16 de abril de 2014



Mgtr. Lucía Alexandra Armijos Tandazo  
DIRECTORA DE TESIS

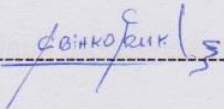
## AUTORÍA

Yo, Ángel Fabricio Cuenca Jiménez, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autor: Ángel Fabricio Cuenca Jiménez

Firma:

-----  


Cédula: 1104424005

Fecha: 16 de abril de 2014

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

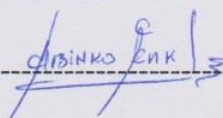
Yo, Ángel Fabricio Cuenca Jiménez, declaro ser autor de la tesis intitulada "DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC CONCESIONARIO, DE LA PARROQUIA EL VALLE, DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2011 – 2012", como requisito para optar al título de Ingeniero de Contabilidad y Auditoría, CPA.; autorizó al Sistema 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 puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 16 días del mes de abril del dos mil catorce. Firma del autor.

Firma:

-----  


Autor:

Ángel Fabricio Cuenca Jiménez

Cédula:

1104424005

Dirección:

Juan José Peña 08 – 98 y Rocafuerte

Correo Electrónica:

[afasico@hotmail.es](mailto:afasico@hotmail.es)

Teléfono:

07-257-2690

Celular:

099-485-6652

Director de Tesis:

Mgtr. Lucía Alexandra Armijos Tandazo

Tribunal de Grado:

Presidenta

Mgtr. Natalia Largo Sánchez

Miembro del Tribunal

Mgtr. Rocío Delgado Guerrero

Miembro del Tribunal

Mgtr. Lolyta Hualpa Lima

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo al autor del amor divino que sobrepasa todo entendimiento, por proveerme sus dones a cada minuto de mi existir, con gratitud a mis padres y hermanos por trabajar conmigo en el cumplimiento de nuestros sueños y de manera especial a mi querida esposa Daniela por su formidable aliento a la superación y su manifestación diaria de la presencia de Dios.

**Ángel Cuenca**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Nacional de Loja, de manera particular a la Carrera de Contabilidad y Auditoría por haberme permitido formar como profesional con bases sólidas para servir en el desarrollo del país.

De la misma manera quiero expresar mi eterno y sincero agradecimiento a la Mg. Lucía Alexandra Armijos Tandazo, directora de tesis y amiga por sus sabias enseñanzas, orientación y guía constante en la realización de este trabajo.

Finalmente, dejo constancia de mi imperecedera gratitud al Ingeniero Luis García, gerente propietario de Master Pc Concesionario, por brindarme la oportunidad de realizar este proyecto en su empresa.

***El autor***

**a. TÍTULO**

**“DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC CONCESIONARIO, DE LA  
PARROQUIA EL VALLE, DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2011-2012”**

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo se llevó a efecto en la empresa Master PC Concesionario, con el fin de desarrollar un diagnóstico financiero, para identificar y evaluar la situación en la que se encuentra la empresa y sustentar que el proceso de toma de decisiones por parte de su propietario sea el correcto en dicha institución. Para complementar la investigación se plantearon objetivos específicos para determinar en porcentajes las variaciones de las cuentas mediante el análisis horizontal y vertical, se aplicaron indicadores de liquidez, rotación, rentabilidad y endeudamiento; los mismos que permitieron conocer la situación financiera de Master PC Concesionario.

Luego de dar cumplimiento a los objetivos planteados mediante el diagnóstico realizado se pudo determinar que MASTER PC CONCESIONARIO es una empresa que presenta una adecuada situación financiera, con buenos activos, patrimonio sólido y distribución moderada de pasivos. Además, mantiene suficiente liquidez, producto de una adecuada rotación de cartera, de inventarios y de proveedores, un nivel moderado de endeudamiento y aunque vende bien, tiene un problema de rentabilidad, que debe mejorar vía reducción de gastos especialmente operacionales.

Cabe señalar que la administración de la empresa objeto de estudio revela un moderado nivel de gestión, ante lo cual se recomienda aprovechar al máximo las fortalezas y oportunidades, evitar sobreendeudamientos y generar utilidades con el efectivo ocioso, mediante inversiones que generen ganancias netas.



## **SUMMARY**

This work took effect in the company Master PC dealer, in order to develop a financial diagnosis, to identify and evaluate the situation in which the company is located and sustain the process of decision-making by its owner is correct in that institution. To complement the research raised specific objectives to determine variations in accounts by means of the horizontal and vertical analysis in percentages, applied indicators of liquidity, rotation, profitability and indebtedness; the same ones that allowed understanding the financial situation of Master PC dealer.

After giving effect to the objectives set by the diagnosis made it was determined that PC MASTER DEALER is a company that has a sound financial situation, with good assets, strong heritage and moderate distribution of liabilities. It also maintains sufficient liquidity, adequate product portfolio turnover, inventory and suppliers, a moderate level of debt and sells well but has a problem of profitability, which should improve especially via reduced operational costs.

It should be noted that the management of the company under study reveals a moderate level of management, to which is encouraged to take advantage of the strengths and opportunities, avoid about borrowing and generate profits with idle cash, through investments that generate net profits.

## **c. INTRODUCCIÓN**

Master PC Concesionario, nació el 08 de octubre de 2009, en la parroquia El Valle, cantón y provincia de Loja, se inició con un capital de 5,000.00 dólares. El SRI le ha asignado el RUC N° 1103752332001 como instrumento formal para ejercer su actividad comercial y para que cumpla con sus obligaciones tributarias, utiliza el Sistema Informático Visual Fac para la administración y control de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, contabilidad y facturación. El objeto social de esta empresa es satisfacer las necesidades y exigencias de sus clientes, especialmente con la venta al por mayor y menor de computadores, equipos y servicios informáticos. Debido al volumen de sus ventas es considerada como Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad. Labora con 4 personas: 2 vendedores, 1 técnico y 1 auxiliar contable.

Con el diagnóstico financiero se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una empresa, más allá de la parte contable, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene las características que la distinguen. Esta información por lo general muestra los puntos fuertes y débiles que deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes para ser atendidos y utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

El diagnóstico financiero realizado en la empresa Master PC Concesionario, tiene como propósito contribuir al mantenimiento de una adecuada administración financiera en forma general, para esto se deberá utilizar diversas herramientas de análisis financiero con las que se podrá lograr una definición clara de su situación económica financiera , y al aplicar diferentes indicadores conocer su nivel de endeudamiento, capacidad de pago y la eficacia con que utiliza sus recursos para hacer frente a sus obligaciones, así como para seguir operando en el mercado de su competencia.

A través de las diferentes herramientas de planificación financiera se logró obtener un panorama integral de su situación financiera, que permitió diagnosticar, entre

otros aspectos la estructura financiera de la empresa, la capacidad de pago, es decir, la suficiencia o insuficiencia de los recursos para hacer frente a sus obligaciones, el grado de efectividad con que utiliza sus recursos y su capacidad para la obtención de beneficios. Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias con respecto al nivel de ventas, de activos o de inversión de su propietario y poder determinar cuáles son las acciones que se deben emprender para posicionarse en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad.

La presente tesis ha sido ordenada acorde a lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, se encuentra estructurado de la siguiente manera: **Título**, delimitado para realizar el trabajo de tesis; **Resumen**, que es una síntesis del trabajo investigativo de manera que el lector tenga una idea general del contenido; **Introducción**, que destaca la importancia del tema, un breve aporte y la estructura del trabajo; **Revisión de literatura**, que consta de conceptos y fundamentos teóricos de varios autores sobre Diagnóstico Financiero.

En cuanto a los **Materiales y Métodos**, hace referencia a los materiales, métodos y técnicas que fueron utilizados para dar cumplimiento a los objetivos programados, seguidamente en los **Resultados** se presenta el procedimiento completo del diagnóstico financiero. También incluye la **Discusión**, en donde se expone la información que surge de un contraste entre la realidad y la teoría, **Conclusiones** a las cuales se llegó luego de terminar el trabajo y cumplir con todos los objetivos planteados y como derivación de las conclusiones se hace necesario incluir las **Recomendaciones** que se consideran pertinentes sugerir.

Seguidamente se encuentra la **Bibliografía** en la cual se cita los libros y direcciones electrónicas que continuamente fueron consultados y de los cuales se pudo extraer el marco teórico base y guía del trabajo investigativo y finalmente presentamos los **Anexos** los mismos que contienen Proyecto de Tesis, Estados Financieros y Ruc de Master PC Concesionario.

## d. REVISIÓN DE LITERATURA

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO.-** “Es el método más profundo del análisis financiero, utiliza varias técnicas con el objetivo de conocer la situación financiera a una determinada fecha y los resultados de un ejercicio, correlacionados con aspectos y variables de gestión, es decir observar e investigar la causa y efecto de las decisiones gerenciales de producción, comercialización, administración, etc. con el fin de tomar medidas correctivas en estricto orden de prioridad, aprovechando las bondades de las variables analizadas”<sup>1</sup>.

El diagnóstico financiero consiste en tomar las cifras de los Estados Financieros de una empresa y la información básica de tipo cualitativo, para en base a la misma, obtener información y conclusiones importantes sobre la situación financiera del negocio, sus fortalezas, sus debilidades y las acciones que es necesario emprender para mejorar dicha situación.

**ANÁLISIS FINANCIERO.-** “Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los Estados Financieros. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa y de manera especial para facilitar la toma de decisiones”.<sup>2</sup>

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros dicho de otra manera consiste en la aplicación de herramientas analíticas y técnicas para derivar medidas y relaciones significantes para la toma de decisiones.

---

<sup>1</sup>BRAVO, Mercedes. Contabilidad General, Décima Edición, 2011.

<sup>2</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

## CARACTERISTICAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Las características de los Estados Financieros Básicos son utilidad, relevancia, confiabilidad y provisionalidad.

**La Utilidad.-** “Se refiere a que su contenido informativo debe ser selecto, veraz y comparable y su emisión debe ser oportuna.

**La Relevancia.-** Se sustenta en que debe presentar información financiera importante para la empresa, producto de un proceso que garantiza la autenticidad o real existencia de las transacciones que dan lugar a dichas expresiones numéricas, que a su vez deben mantener una misma estructura por varios periodos para que sea comparable a través del tiempo.

**La Confiabilidad.-** Exige que sea estable, es decir, consistentes, objetivos y verificables.

**La Consistencia.-** Hace mayor hincapié en la comparabilidad, lo que exige que los estados Financieros sean elaborados bajo Normas establecidas (PCGA) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y (NECs) Normas Ecuatorianas de Contabilidad, para que mantengan una misma estructura y que sean verificables.

**La Provisionalidad.-** Se da porque contienen estimaciones para examinar la información correspondiente para cada periodo.”<sup>3</sup>

## USUARIOS DE LA INFORMACION FINANCIERA

**Accionistas.-** Estos se interesan en los análisis financieros con el afán de conocer la rentabilidad de su capital de inversión, la variación de los últimos años y ver la posibilidad de incrementar sus utilidades con una mayor inversión.

---

<sup>3</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

**Institución Financieras.-** Tendrán interés en conocer si el crédito solicitado por los clientes se justifica en base a las necesidades de fondos, la determinación de la capital de pago de los créditos dependiendo de la antigüedad del negocio y sus niveles de rentabilidad.

**Administradores.-** Para conocer de la información relacionada con la situación en la que se encuentra la empresa en un determinado periodo, así como los resultados comparativos de varios ejercicios, el flujo de fondos, la rentabilidad, entre otras. <sup>4</sup>

## ESTADOS FINANCIEROS

**Concepto.-** “Se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, y de los resultados obtenidos durante el periodo que se estudia. Constituyen una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales.”<sup>5</sup>

**Objetivo.-** El objetivo básico de la presentación de los estados financieros es facilitar información que sea útil para tomar decisiones de inversión y evaluar el desempeño pasado.

**Importancia.-** La importancia de los estados financieros radica en la información que proporcionan sobre la estructura económica-financiera de la empresa, ya que estos documentos constituyen una base para pronosticar los acontecimientos futuros.

**Clasificación.-** Se consideran el Estado de Resultados y el Balance General o Estado de Pérdidas y Ganancias.

**Balance General.-** “Se define como el estado financiero que muestra lo que la empresa posee, o sea los activos y la forma como ellos están siendo financiados,

---

<sup>4</sup> VASQUEZ ORTIZ, Siria Alexandra. Análisis de rentabilidad y Propuesta de Mejoramiento.2009. Pag.33

<sup>5</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

es decir, los pasivos y el patrimonio. Los pasivos representan los derechos de los acreedores y el patrimonio representa el derecho de sus propietarios.

La fecha de presentación siempre será la del último día del periodo contable que la empresa tiene establecido para medir sus resultados.”<sup>6</sup>

<b>EMPRESA "XXXXXX"</b> <b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b> <b>DEL ----- AL----- DE -----</b> <b>EXPRESADO EN DÓLARES USD \$</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>		
Caja	XXXXXXXX	
Bancos	XXXXXXXX	
Útiles de Oficina	XXXXXXXX	
Anticipo Retención en la Fuente	XXXXXXXX	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		XXXXXXXX
<i>ACTIVO NO CORRIENTE</i>		
Muebles y Enseres	XXXXXXXX	
(-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres	XXXXXXXX	
Equipo de Computación	XXXXXXXX	
(-) depreciación Acumulada de Equipo de Computación	XXXXXXXX	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<u>XXXXXXXX</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u>XXXXXXXX</u>
<b>PASIVO</b>		
<i>PASIVO CORRIENTE</i>		
IESS por Pagar	XXXXXXXX	
Provisiones Sociales por Pagar	XXXXXXXX	
Retención en la Fuente por Pagar	XXXXXXXX	
IVA por Pagar	XXXXXXXX	
Participación Trabajadores 15%	XXXXXXXX	
Impuesto a la Renta 25%	XXXXXXXX	
Dividendos Declarados 50%	XXXXXXXX	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<u>XXXXXXX</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>		XXXXXXXX
<b>PATRIMONIO</b>		
<i>CAPITAL SOCIAL</i>		
Capital	XXXXXXXX	XXXXXXXX
Reserva Legal 10%		XXXXXXXX
Utilidad Neta del Ejercicio		XXXXXXXX
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<u>XXXXXXXX</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<u>XXXXXXXX</u>
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>

<sup>6</sup> LEON GARCIA, Oscar, Administración Financiera

**Estado de Resultados.-** “Muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Y es acumulativo, es decir, resume las operaciones de la empresa desde el primero hasta el último día del periodo.”<sup>7</sup>

<b>EMPRESA "XXXXXX"</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>DEL ----- AL----- DE -----</b>			
<b>EXPRESADO EN DÓLARES USD \$</b>			
<b>INGRESOS</b>			
<i>INGRESOS OPERACIONALES</i>			
Venta de Servicios			xxxxxx
<b>GASTOS</b>			
<i>GASTOS OPERACIONALES</i>			
Sueldos y Salarios	xxxxxx		
Provisiones Sociales	xxxxxx		
Aporte Patronal	xxxxxx		
Consumo Útiles de Oficina	xxxxxx		
Servicios Básicos	xxxxxx		
Depreciación de Muebles y Enseres	xxxxxx		
Depreciación de Equipo de Computación	xxxxxx		
<i>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</i>		xxxxxx	
<b>TOTAL GASTOS</b>			<u>xxxxxx</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			xxxxxx
Participación Trabajadores 15%			xxxxxx
Impuesto a la Renta 25%			xxxxxx
Reserva Legal 10%			xxxxxx
Dividendos Declarados 50%			xxxxxx
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>			xxxxxx
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>	

**ANÁLISIS FODA.-** Una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

<sup>7</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011



Este tipo de análisis examina la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compete, puede ser usado en diferentes unidades de análisis como producto, mercado, estratégica de negocios, entre otros.

Se representa a través de una matriz de doble entrada, llamada **Matriz FODA**, en la que el nivel horizontal se analiza los factores positivos y los negativos. En la lectura vertical se consideran los factores internos sobre los cuales se puede ejercer control y los factores externos, considerados no controlables.



Elaborado: Por el Autor

## ANÁLISIS BÁSICO

Se basa en la utilización de fuentes de información que aportan datos sobre el pasado y el presente de una empresa, permitiendo hacer previsiones sobre el futuro de la misma, esta fuente de información son los Estados Financieros. En este tipo de análisis no se utilizan herramientas sofisticadas, sino que únicamente se fundamenta en la adecuada lectura de los Estados Financieros y en el conocimiento de la actividad de la empresa.

Los aspectos que se deben evaluar, en su orden son los puntos siguientes:

- Representación de activos
- Incidencia de los activos diferidos
- Relación deuda / patrimonio

- Composición del patrimonio
- Composición de la deuda
- Volumen y crecimiento de las ventas
- Valor y crecimiento de la utilidad

**Representación de Activos.-** Depende del tipo de negocio, cada empresa tendrá el mayor porcentaje de inversión en activos que se relacionen con la operación del negocio. Lo ideal es que los activos que estén directamente involucrados con la operación del negocio representen por lo menos el 80%, es importante que los activos relacionados con el negocio tengan una participación individual alta y que los demás renglones tengan una reducida intervención, es decir inferior al 5%.

A continuación se presentan los estándares básicos de participación:

<b>EMPRESAS COMERCIALIZADORAS</b>	<b>PORCENTAJE DE PARTICIPACION</b>
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Cuentas por cobrar	✓ 20%-30%
✓ Activos fijos	✓ 10%-30%

<b>EMPRESAS INDUSTRIALES Y MANUFACTURERAS</b>	<b>PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN</b>
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Cuentas por cobrar	✓ 20%-40%
✓ Activos fijos	✓ 30%-50%

EMPRESAS DE SERVICIOS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
✓ Cuentas por cobrar	✓ 30%-50%
✓ Inversiones	✓ 10%-20%
✓ Activos fijos	✓ 10%-30%

EMPRESAS AGROPECUARIAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
✓ Terrenos	✓ 30%-50%
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Maquinaria	✓ 10%-20%

**Incidencia de los Activos Diferidos.-** Es un gasto de cierto valor cuyo desembolso se hace de manera inmediata pero el cual beneficia a la empresa durante cierto periodo de tiempo.

Lo ideal es que los activos diferidos no representen un valor significativo, es decir que sea menor al 5% del valor total de activos y en el transcurso del tiempo deben disminuir.

**Relación Deuda/Patrimonio.-** Conocido también como Apalancamiento Financiero, es la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

Lo que significa que por cada dólar de deuda la empresa obtiene x centavos de rentabilidad.

Lo ideal de la financiación es que este repartida 50% de pasivo y 50% de patrimonio.

**Composición del Patrimonio.-** Como complemento del apalancamiento financiero hay que revisar la composición del patrimonio, no es suficiente que represente más

del 50% de los pasivos. El patrimonio debe ser de buena calidad, se deberá estudiar el valor y la participación de cada una de las cuentas que lo integran.

1. Capital Social	}	65%
2. Prima en colocación de acciones		
3. Reserva legal		
4. Otras reservas		
5. Revalorización del patrimonio		
6. Utilidades retenidas		
7. Utilidades del ejercicio		
8. Valorizaciones		

Un patrimonio es de buena calidad a medida que se encuentre concentrado en las cuatro primeras categorías y deberá superar el 65%, pues el capital es el primer recurso en entrar y el último en salir.

**Composición de la Deuda.-** Se debe tener en cuenta que cada tipo de deuda implica un riesgo y exigencia diferente dependiendo del acreedor, el costo del pasivo, forma de pago y plazo. Lo ideal para una empresa será tener concentrado todos los pasivos en rubros que no impliquen pagos de intereses.

El estándar será que los pasivos que generan pago de intereses no superen el 60% del total de pasivo.

**Volumen y Crecimiento de las Ventas.-** Se dice que una empresa vende bien cuando el valor de sus ventas guarda proporcionalidad razonable con el valor de sus activos dependiendo del tipo de empresa que sea.

Los estándares de la relación de ventas con los activos son:

TIPO DE EMPRESA	ESTÁNDAR
Comerciales	2 a 1
Industriales	1 a1

**Valor y Crecimiento de las Utilidades.-** Para una empresa es importante que sus ventas crezcan pero más importante que obtengan una utilidad.

Para analizar el valor y crecimiento de la utilidad es importante distinguir la utilidad neta de la utilidad operacional y los niveles de satisfacción de los inversionistas o dueños de la empresa.

Los estándares son:

<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>ESTÁNDAR</b>
Comerciales	5-10% ventas
Industriales	10-20% ventas

<b>UTILIDAD NETA</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>ESTÁNDAR</b>
Comerciales	2-3% ventas
industriales	5-10% ventas

Se espera que el crecimiento de la utilidad operacional y neta sea en proporción similar a las ventas.

En cuanto a las empresas de servicios, estas son muy variadas en su actividad y estructura de activos. Las que no tienen mayor inversión en activos fijos pueden asemejarse a las empresas comerciales, y aquellas que tienen algún tipo de proceso productivo e inversiones significativas en activos fijos se consideraran como industriales.

## **ANÁLISIS FINANCIERO**

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa,

con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

Dicho de otra manera consiste en la aplicación de herramientas analíticas y técnicas para derivar medidas y relaciones significantes para la toma de decisiones.

Para poder efectuar el análisis financiero es necesario reclasificar a los estados financieros a un formato similar.

**Análisis Vertical.-** “Este análisis 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. Es un análisis estático pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo”<sup>8</sup>.

Para efectuar el análisis vertical se utiliza el procedimiento de porcentajes integrales que consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las ventas netas.

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes. Las cifras absolutas de un Balance o un Estado de Resultados no dicen nada por sí solas, en cuanto a la importancia de cada una en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base, nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc.

**Análisis Horizontal.-** “Es una técnica dinámica que relaciona las cifras individuales de un año con uno o varios años. Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro, y por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá 2011. Página 157

<sup>9</sup> Ibídem, página 164

- Se toman dos Estados Financieros (Balance General o Estado de Resultados) de dos periodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación.
- Se presentan las cuentas correspondientes de los Estados analizados. (Sin incluir las cuentas de valorización cuando se trate del Balance General).
- Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas, en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna las cifras del periodo más reciente y en la segunda columna, el periodo anterior.
- Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones, que indiquen la diferencia entre las cifras registradas en los dos periodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior.
- En una columna adicional se registran los aumentos y disminuciones en porcentaje. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del periodo base multiplicado por 100).

Este análisis se debe centrar en los cambios más significativos, para ello se debe considerar lo siguiente:

**Activo:**

Variaciones de las Cuentas y Documentos por Cobrar

- Aumentos o disminuciones en las ventas.
- Cambios en las políticas de ventas a crédito.

Variaciones en los Inventarios

- Aumentos o disminuciones en las compras.
- Variación si es en cantidad o por incremento de precios.
- Método de valoración de inventarios.

## Variación en los Activos Fijos

- Si los incrementos del activo fijo están respaldando mayores ventas.

## **Pasivo**

### Variaciones en el Pasivo Corriente

- Cambios en el financiamiento de la empresa con terceros.
- Aumentos de las tasas de interés.

## **Estado de Resultados**

### Variaciones en las Ventas

- Incrementos de producción y cobertura de mercado.
- Cambios ocurren por variaciones de precios.

### Variaciones en el Costo de Venta y Gastos Operacionales

- Analizar que los cambios en el costo de ventas y gastos operacionales estén en relación con los cambios en las ventas.

**ANÁLISIS POR RAZONES FINANCIERAS.-** “Los Indicadores o Razones Financieras son relaciones entre dos o más cifras de los Estados Financieros, que dan como resultado índices comparables con el fin de diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa a través de su vida histórica en el tiempo”<sup>10</sup>.

Las razones e índices financieros, como algunos tratadistas los denominan, hacen referencia a relaciones que dan como resultado veces o valores de actividad, reservándose la palabra índice cuando los resultados son en porcentaje.

---

<sup>10</sup>JARAMILLO, Felipe, ¿Cómo hacer Análisis Financiero?, Bogotá, 2009.



Las relaciones financieras expresadas en términos de razones o indicadores, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente no se puede determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo. Los estándares de comparación pueden ser:

- Estándares mentales del analista
- Indicadores financieros anteriores de la empresa
- Indicadores presupuestados
- Indicadores promedio del sector industrial.

Las comparaciones con la industria deben enfocarse con cuidado, puede ser que las condiciones y desempeño financiero de toda la industria estén por debajo de lo satisfactorio y por ende que una empresa este sobre el promedio no sea suficiente. Todos estos elementos nos indican que hay que ser perspicaces cuando se comparen las razones financieras de una empresa con otras del mismo sector.

Los indicadores utilizados con mayor frecuencia han sido agrupados con el siguiente enfoque:

- Índice de Liquidez y Solvencia
- Índice de Actividad e Inversión
- Índice de Endeudamiento o Apalancamiento
- Índice de Rentabilidad

RAZONES	MIDEN	IMPORTANCIA CORTO PLAZO	IMPORTANCIA LARGO PLAZO
Liquidez	Riesgo	XXX	
Actividad		XXX	
Deuda			XXX
Rentabilidad	Rendimiento	XXX	

**Indicadores de Liquidez y Solvencia.-** Muestran la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

La liquidez o dinero disponible es fundamental para que una empresa sea viable. Una empresa puede ser rentable pero si sus ingresos no se convierten en efectivo en el momento oportuno, le faltará liquidez y por ende tendrá serios problemas con sus proveedores.

Para medir la liquidez se utiliza un grupo de indicadores que son:

- Razón Corriente
- Capital de Trabajo
- Prueba Ácida

**Razón Corriente.**- Determina la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

#### Fórmula

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

Significa que por cada dólar que debe la empresa, dispone de X dólares en activos corrientes para su pago.

**Estándar:** Expertos Financieros recomiendan que la relación fluctúe entre 1.5 y 2.

- Si es menor a 1.5 indica que hay peligro de suspensión de pago.
- Si es mayor a 2 significa que se tiene activos ociosos que influyen negativamente sobre la rentabilidad total.

Básicamente esta relación depende del tamaño de la empresa.

**Capital de Trabajo.**- Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. En otras palabras, el capital de trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. También se lo conoce como Fondo de Maniobra.

#### Fórmula

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

La empresa dispone de un capital de trabajo de X dólares para el mantenimiento de su actividad.

**Prueba Ácida.-** Verifica la capacidad de pago inmediata de la empresa, básicamente con sus saldos de efectivo (líquido).

### Fórmula

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por cada dólar que debe la empresa, dispone de X dólares en efectivo para su pago.

**Estándar:** Es difícil estimar un valor ideal, pero se considera como valor medio 0.30.

**Indicadores de Actividad e Inversión.-** Miden la eficiencia operacional con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

Todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, no conviene tener activos improductivos o innecesarios, cualquier negocio debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión.

Los indicadores más comúnmente utilizados para este análisis son:

- Rotación de Cartera
- Periodo Medio de Cobro
- Rotación de Inventarios
- Días de Inventario a Mano
- Rotación de Proveedores
- Ciclo Operacional

- Ciclo de Efectivo
- Rotación del Activo Corriente
- Rotación del Activo no Corriente
- Rotación del Activo Total

**Rotación de Cartera.**- Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas por cobrar pasa a través de las ventas durante el año.

**Fórmula**

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Las cuentas por cobrar han sido recuperadas x veces durante el periodo.

**Periodo Medio de Cobro.**- Expresa el número de días que las cuentas por cobrar permanecen por cobrar. Indica la eficiencia en la recuperación de las cuentas por cobrar.

**Fórmula**

$$\text{Promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

La empresa tarda x días en recaudar sus cuentas por cobrar.

**Estándar:** Es positivo mantener ciclos de cobro que no excedan los 30 días.

**Rotación de Inventarios.**- Expresa el promedio de veces que los inventarios rotan durante el año es decir mide la velocidad en que los inventarios se transforman nuevamente en dinero o la rapidez de las ventas de la empresa.

**Fórmula**

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

La empresa x veces ha renovado los inventarios como consecuencia de las ventas en el periodo.

**Estándar:** Se considera como un índice apropiado el resultado de 4.

**Días de Inventario a Mano.-** Indica los días que como promedio permanecen en existencia los productos.

**Fórmula**

$$\text{Días de Inventario a Mano} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

La empresa tarda x días en transformar sus inventarios en efectivo.

**Estándar:** Se recomienda menos de 90 días de inventario.

**Rotación de Proveedores.-** Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Expresa el número de días que las cuentas por pagar permanecen por pagar.

**Fórmula**

$$\text{Rotación de Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio} * 360}{\text{Compras a Crédito}}$$

Se interpreta la empresa demora x días en pagar a sus proveedores.

**Estándar:** El valor ideal el mayor posible.

**Ciclo Operacional.-** Periodo de tiempo que transcurre desde que llegan los inventarios, se venden y se cobra la cartera producto de esa venta.

**Fórmula**

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{Rot. de Inv. en Días} + \text{Rot. de Cartera en Días}$$

Significa que en la empresa el ciclo operacional es de x días.

**Estándar:** El valor ideal es el mínimo posible.

**Ciclo del Efectivo.-** Número de días en la que la empresa tiene que financiar con recursos costosos su ciclo operativo.

### Fórmula

$$\text{Ciclo del Efectivo} = \text{Rot. de Cartera} + \text{Rot. de Inv.} - \text{Rot. de Prov.}$$

La empresa tarda x días en financiar su ciclo de operación con recursos costosos.

**Estándar:** Empresas comerciales menor de 100 días y empresas industriales igual o menor al proceso de producción.

**Rotación del Activo Corriente.**- Muestra las veces en que el Activo Corriente es capaz de generar ingresos o ventas.

### Fórmula

$$\text{Rotación del Activo Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Corriente}}$$

El Activo corriente ha generado x dólares de ventas.

**Estándar:** El valor ideal el mayor posible.

**Rotación del Activo no Corriente.**- Indica las veces que se generan ventas, con la utilización del Activo no Corriente.

### Fórmula

$$\text{Rotación del Activo no Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo no Corriente}}$$

Por cada dólar de Activo no Corriente se ha generado x dólares de ventas.

**Rotación del Activo Total.**- La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

## Fórmula

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

Los activos han sido utilizados x veces para generar las ventas.

**Indicadores de Endeudamiento o Apalancamiento.-** Evalúan en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, de la misma manera establecen el riesgo que corren tanto los acreedores como los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Los indicadores utilizados con mayor frecuencia son los siguientes:

- Nivel de Endeudamiento
- Endeudamiento Financiero
- Impacto de la Carga Financiera
- Cobertura de Intereses
- Concentración del Endeudamiento
- Endeudamiento con Proveedores
- Apalancamiento Total

**Nivel de Endeudamiento.-** Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.

## Fórmula

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

Por cada dólar de activo sus acreedores financian x dólares.

**Estándar:** El nivel de endeudamiento ideal sería el 50%.

**Endeudamiento Financiero.-** Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo de la empresa, con respecto de las ventas del periodo.

**Fórmula**

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas}}$$

Las obligaciones con entidades financieras equivalen al x % de las ventas.

**Estándar:** El valor ideal debe ser:

- Empresas Industriales ≤ 30%
- Empresas Comerciales ≤ 10%

**Impacto de la Carga Financiera.-** Mide que proporción tienen los gastos financieros con relación a las ventas del período.

**Fórmula**

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

Significa que los gastos financieros representan el x% de las ventas.

**Estándar:** Entre más bajo sea este indicador, mejor será para la empresa, en ningún caso es aconsejable que supere el 10% de las ventas.

**Cobertura de Intereses.-** Establece la relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros.

**Fórmula**

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros}}$$

La empresa generó una utilidad operacional de x veces superior a los intereses pagados.



**Estándar:** Cuanto mayor sea la razón, mayor garantía tendrán los acreedores a quienes se pagan intereses.

**Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo.**- Establece que porcentaje del total de los pasivos tienen vencimiento a corto plazo.

**Fórmula**

$$\text{Concentración de Deuda en el C/P} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Por cada dólar de deuda total, X dólares tienen vencimiento a corto plazo.

**Estándar:** El valor ideal debe ser menor al 50% para evitar problemas de liquidez.

**Endeudamiento con Proveedores.**- Indica que porcentaje del pasivo de la empresa corresponde a proveedores.

**Fórmula**

$$\text{Endeudamiento con Proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Pasivo Total}}$$

Expresa que el x% del endeudamiento de la empresa es con sus proveedores.

**Apalancamiento Total (LEVERAGE TOTAL).**- Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al Patrimonio.

**Fórmula**

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Por cada dólar invertido por los dueños, la empresa debe x dólares a sus acreedores.

**Estándar:** El mayor posible, siempre y cuando la deuda produzca una rentabilidad superior a la tasa de interés.

**Indicadores de Rentabilidad.**- Denominados también de rendimiento, 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. Son una medida del éxito o fracaso con que se están manejando los recursos, estos indicadores son:

- Margen Bruto en Ventas
- Margen Operacional en Ventas
- Rentabilidad del Patrimonio
- Rentabilidad del Activo

Una relación importante de estudiar es la existente entre el nivel de endeudamiento y el margen neto de rentabilidad. Los gastos financieros disminuyen la utilidad operacional y hacen que se reporte utilidad o pérdida neta. Estos gastos financieros son los intereses generados por los pasivos y, por consiguiente sus cuantías tienen una estrecha relación con el nivel de endeudamiento de la empresa.

**Margen Bruto en Ventas.**- Indica que porcentaje de las ventas queda después de haber descontado el costo de mercadería vendida.

**Fórmula**

$$\text{Margen Bruto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

A la empresa le queda disponible x % de sus ventas después de haber cubierto el costo de ventas.

**Estándar:** Debe ser lo más elevado posible.

**Margen Operacional en Ventas.**- Demuestra que porcentaje de las ventas queda después de haber restado el costo de mercadería vendida y sus gastos operacionales.

**Fórmula**

$$\text{Margen Operacional en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

La empresa por cada dólar de ventas genera x% de utilidad operacional.

**Rentabilidad del Patrimonio (ROE).**- Evalúa que porcentaje del patrimonio es la utilidad neta de la empresa, es decir que rendimiento obtuvieron los dueños de la empresa sobre su inversión.

**Fórmula**

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Las utilidades netas corresponden al x porcentaje del patrimonio.

**Estándar:** Si el porcentaje es mayor a la tasa de inflación del ejercicio, la rentabilidad sobre el patrimonio se considera buena.

**Rentabilidad Del Activo (ROA).**- Mide la utilidad lograda en función de los recursos de la empresa, independientemente de sus fuentes de financiamiento.

**Fórmula**

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

Los activos de la empresa tienen una rentabilidad de x %.

**Estándar:** Si el índice es alto la rentabilidad es mejor, dependiendo de la composición de los activos.

## EL SISTEMA DUPONT

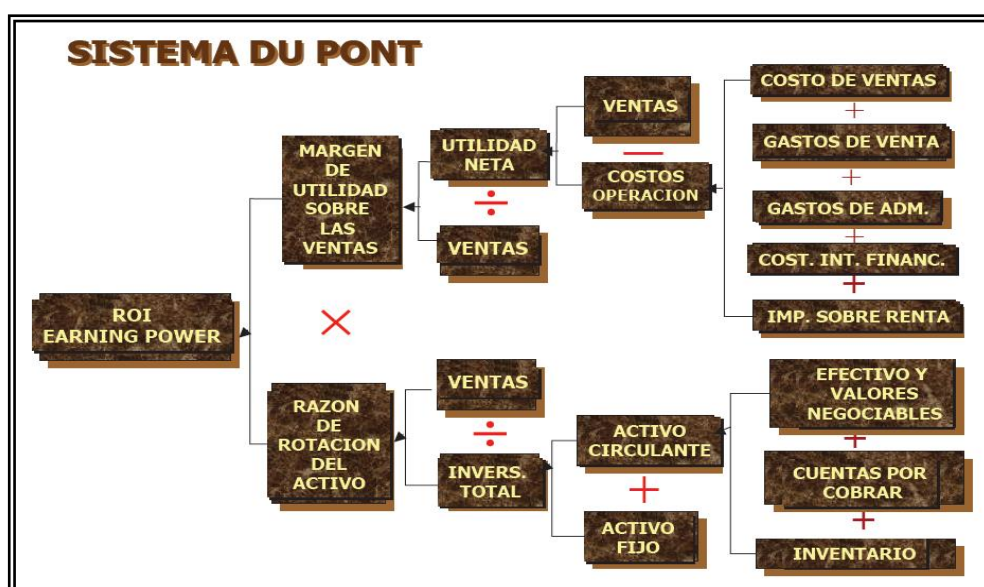
Otra de las herramientas útiles en la planificación financiera, es la aplicación de los índices que se utilizan en el mecanismo denominado como sistema DUPONT. Es una de las razones financieras más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. Este sistema integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el margen de rentabilidad.

En principio reúne el margen neto de utilidades y la rotación de los activos totales de la empresa.

Estas variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos. Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, y la rotación de los activos, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad.

El análisis a través de esta herramienta se centra en que siendo uno de los objetivos principales de todas las empresas el obtener una elevada rentabilidad, pero que debido a sus capacidades se ven limitadas por la competencia, se enfrentan al conflicto entre el índice de rotación y el margen de beneficio.

La gráfica del sistema DUPONT.- Está diseñada para mostrar las relaciones que existen entre el rendimiento sobre la inversión, la rotación de los activos y el margen de utilidad.



Es importante conocer el impacto que la rotación de los activos y el margen de los beneficios tienen sobre la rentabilidad de los activos.

En el campo financiero el SisteGma DUPONT quiere decir que, según el tipo de empresa el rendimiento de la inversión puede originarse principalmente en el margen neto de las ventas o en la efectiva rotación del activo total.

Para aplicar el sistema DUPONT se calcula lo siguiente:

**A.** Margen neto de utilidad sobre ventas

$$\text{(Utilidad Neta * 100) / Ventas}$$

**B.** Rotación del Activo respecto a las ventas

$$\text{Ventas / Activo Total}$$

**C.** Aplicación de DUPONT

$$\text{Tasa porcentual de rentabilidad} = (A) * (B)$$

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES**

Se utilizaron materiales como:

- Suministros de Oficina
- Internet
- Libros
- Tesis
- Computador
- Estados Financieros
- Otros

### **MÉTODOS:**

Los métodos empleados en la presente investigación se describen a continuación:

#### **DEDUCTIVO**

Este método ha sido aplicado en la revisión de literatura en donde se presentó conceptos, definiciones que se demostraron en la aplicación práctica para posteriormente determinar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

#### **INDUCTIVO**

La aplicación de este método permitió el análisis pormenorizado de las cuentas más significativas, y en la aplicación de los ratios financieros para determinar el grado existente de liquidez, rotaciones, endeudamiento y rentabilidad en Master Pc Concesionario.

#### **ANALÍTICO**

Este método hizo posible ordenar y analizar los estados Financieros, además permitió desarrollar la parte más importante que tiene que ver con la interpretación

de los resultados del análisis básico, horizontal, vertical y por ratios financieros , y, en base a estos redactar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

## **SINTÉTICO**

Como complemento del método analítico se recurrió al método sintético, pues toda la información analizada en la investigación fue sintetizada y resumida explícitamente. Finalmente se lo utilizó para poder emitir conclusiones y recomendaciones, que surgen del desarrollo del diagnóstico financiero y redactarlas en la Discusión de resultados.

## **TÉCNICAS**

### **RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA**

Toda investigación debe sustentarse en teoría científica y comprobada, por lo que desde el inicio del desarrollo del Diagnóstico Financiero y para el cumplimiento de todos los objetivos específicos, fue necesario recurrir frecuentemente a la consulta de varias fuentes bibliográficas que permitieron aclarar ciertas dudas con respecto al tema.

### **OBSERVACIÓN DIRECTA**

La observación directa fue efectuada en las instalaciones mismas del negocio. La parte más importante por la cual fue efectuada la observación era la de recopilar información interna como estados financieros principalmente, con lo que se pudo concluir que se elaboran únicamente dos estados financieros el Balance General y Estado de Resultados.

### **ENTREVISTA**

La entrevista se la realizó en forma concreta al Gerente Propietario para recabar información sobre la situación actual de la empresa y la acogida que tiene en el mercado; así como también para obtener información acerca de las políticas de ventas, información básica para un análisis más preciso.

## f. RESULTADOS

### ANÁLISIS FODA DE MASTER PC CONCESIONARIO

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Buenas relaciones laborales, puesto que es una reconocida empresa tanto a nivel local como provincial.</li><li>❖ Existe un adecuado control, debido a que cuenta con un sistema operacional ideal para realizar sus actividades diarias.</li><li>❖ Productos de calidad, los mismos que son respaldados con la garantía que brinda la empresa.</li><li>❖ Excelente atención, la eficiencia del personal, que se reconoce por la seriedad, experiencia y profesionalismo en el servicio al cliente.</li><li>❖ Atractiva ubicación del negocio, y que cuenta con diversas sucursales.</li><li>❖</li></ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Limitada variedad de productos, ya que los pedidos se los hace directamente en la matriz y no existe la posibilidad de comprar a otros proveedores.</li><li>❖ Falta de facilidades de pago, no se han establecido convenios con instituciones para otorgar créditos.</li><li>❖ La empresa no tiene fuerza competitiva a nivel provincial.</li><li>❖ La competencia interna que existe dentro de la misma compañía, debido a que en la misma ciudad podemos encontrar más de dos locales.</li></ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Sector comercial, es una zona donde concurre una gran afluencia de clientes.</li><li>❖ Tecnología moderna, porque existe una constante innovación.</li><li>❖ Calidad educativa, provoca que los clientes requieran de productos más avanzados y desarrollados para mejorar la eficacia del aprendizaje.</li><li>❖ Realizar convenios con empresas con precios y descuentos especiales.</li></ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Inflación, debido al aumento general de precios.</li><li>❖ Competencia en auge, existen varios locales dedicados a la misma actividad.</li><li>❖ Mercado sin crecimiento, esto se da por que no se realiza autogestión con instituciones públicas y privadas.</li></ul>



**ESTADOS FINANCIEROS**  
**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011**

Cuadro N° 1

<b>INGRESOS</b>	<b>256.519,70</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	
<b>INGRESOS POR VENTA</b>	
Ventas Mercadería	257.157,90
(-) Descuento en Ventas	(240,25)
(-) Devolución en Ventas	(434,19)
Comisiones Ganadas	3,04
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	
Intereses Ganados	33,20
<b>GASTOS</b>	<b>253.432,56</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>243.780,20</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	
Sueldo Unificado Personal Administrativo	10.853,75
Decimotercer Sueldo Administrativo	666,45
Decimocuarto Sueldo Administrativo	648,91
Vacaciones Personal Administrativo	307,38
Horas Extras Personal Administrativo	5,45
Alimentación Personal Administrativo	501,64
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
Aporte Patronal 12,15% Personal Administrativo	1.436,24
Fondos de Reserva Personal Administrativo	861,65
<b>REMUNERACION PERSONAL CONTRATADO</b>	
Servicios Ocasionales	97,32
Comisiones	436,00
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	
Bonificación por Responsabilidad	218,00
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Energía Eléctrica	544,02
Teléfono y Fax	228,40
Servicio de Internet	374,25
Servicio de Celular	88,60
Útiles y Suministros de Oficina	130,08
Gastos de Imprenta	785,96
Material de Limpieza	82,02
Flores y Arreglos	134,96
Combustible	936,38
Gasto Arriendo	4.827,13

Seguridad y Vigilancia	233,55
Patente Municipal	55,44
Matrícula Vehicular	834,04
Seguros	2.648,42
Consumo Interno	1.005,09
Suministros y Materiales	205,88
Servicios Informáticos	1.133,60
Recargas Electrónicas	1.075,46
Conciliación Tributaria	1.266,53
<b>REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO</b>	
Reparación y Mantenimiento de Vehículo	411,00
<b>GASTOS DE DEPRECIACIÓN</b>	
Depreciación de Muebles y Enseres	373,67
Depreciación de Vehículo	2.872,15
Depreciación Equipo Computación	878,13
<b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>	
Uniformes Personal	186,37
<b>GASTOS DE VENTA</b>	
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Costo de Ventas	206.436,28
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>9.652,36</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
Gastos Bancarios	897,94
Intereses Pagados	1.921,93
Comisiones Bancarias	391,76
Intereses Pagados por Mora	13,74
Intereses Bancarios	400,32
<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>	
Gastos Varios	12,65
<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>	
Multas e Intereses Fiscales	26,68
Otros Gastos no Deducibles	5.987,34
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>3.087,14</b>

FUENTE: Archivos de MASTER PC CONCESIONARIO

Fecha: 31 diciembre de 2011

**Guillermo Luis García Macanchi**

**Malena Roa Villa**

**GERENTE**

**CONTADORA**

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011**

Cuadro N° 2

<b>ACTIVO</b>	<b>63.049,91</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>38.111,61</b>
<b>CAJA GENERAL</b>	
Caja	88,60
<b>BANCOS</b>	
Banco de Loja	15.127,52
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	
Cuentas por Cobrar Clientes	3.031,16
Tarjetas de Crédito en Custodio	2.496,68
Cheques en Custodio	2.610,31
<b>CRÉDITO TRIBUTARIO</b>	
Retención Impuesto a la Renta en Ventas	159,34
<b>INVENTARIO</b>	
Inventario de Mercadería	14.598,00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>24.938,30</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	
Muebles y Enseres	3.734,50
Equipos de Computación	2.634,39
Vehículo	23.934,99
<b>DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	
(-)Dep. Acum. de Muebles y Enseres	(746,82)
(-)Dep. Acum de Equipos de Computación	(1.746,56)
(-)Dep. Acum de Vehículos	(2.872,20)
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	20.391,34
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	
Obligaciones con Proveedores	19.287,99
<b>BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR</b>	
Decimotercer Sueldo Por Pagar	60,31
Decimocuarto Sueldo Por Pagar	265,23
15 % Utilidades Trabajadores por Pagar	777,81
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	13.457,74
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Préstamos por Pagar	13.457,74
<b>PATRIMONIO</b>	<b>29.200,83</b>
<b>CAPITAL</b>	
Capital Propio	26.113,69
<b>RESULTADOS</b>	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	3.087,14
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>63.049,91</b>

FUENTE: Archivos de MASTER PC CONCESIONARIO

Fecha: 31 diciembre de 2011

Guillermo Luis García Macanchi  
GERENTE

Malena Roa Villa  
CONTADORA

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

Cuadro N° 3

<b>INGRESOS</b>	<b>266.970,26</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	
<b>INGRESOS POR VENTA</b>	
Ventas Mercadería	269.180,92
(-) Descuento en Ventas	(178,65)
(-) Devolución en Ventas	(2.131,06)
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	
Intereses Ganados	99,05
<b>GASTOS</b>	<b>262.841,82</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>253.634,11</b>
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	
Sueldo Unificado Personal Administrativo	13.723,78
Decimotercer Sueldo Administrativo	746,06
Decimocuarto Sueldo Administrativo	634,51
Vacaciones Personal Administrativo	656,68
Horas Extras Personal Administrativo	1.069,84
Alimentación Personal Administrativo	508,17
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
Aporte Patronal 12,15% Personal Administrativo	1.886,13
Fondos de Reserva Personal Administrativo	1.290,65
<b>REMUNERACION PERSONAL CONTRATADO</b>	
Servicios Ocasionales	1.332,72
Comisiones	252,88
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	
Bonificación por Responsabilidad	98,10
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Energía Eléctrica	555,09
Teléfono y Fax	224,63
Servicio de Internet	369,76
Servicio de Celular	114,38
Útiles y Suministros de Oficina	459,84
Gastos de Imprenta	660,30
Material de Limpieza	37,81
Flores y Arreglos	146,80
Combustible	842,47
Gasto Arriendo	5.138,61
Seguridad y Vigilancia	287,10
Patente Municipal	139,25
Seguros	457,57
Consumo Interno	1.043,99
Suministros y Materiales	376,14
Servicios Informáticos	1.133,60
Recargas Electrónicas	1.162,90

Conciliación Tributaria	3.030,09
<b>REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO</b>	
Reparación y Mantenimiento de Vehículo	594,85
<b>GASTOS DE DEPRECIACIÓN</b>	
Depreciación de Muebles y Enseres	447,62
Depreciación de Vehículo	2.393,50
Depreciación Equipo Computación	1.369,48
<b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>	
Uniformes Personal	319,71
<b>GASTOS DE VENTA</b>	
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Costo de Ventas	210.129,10
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>9.207,71</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
Gastos Bancarios	400,97
Intereses Pagados	2.985,85
Comisiones Bancarias	2.375,33
Intereses Bancarios	1.357,15
<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>	
Gastos Varios	6,78
<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>	
Multas e Intereses Fiscales	49,60
Otros Gastos no Deducibles	2.032,03
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>4.128,44</b>

FUENTE: Archivos de MASTER PC CONCESIONARIO

Fecha: 31 diciembre de 2012

**Guillermo Luis García Macanchi**

**GERENTE**

**Malena Roa Villa**

**CONTADORA**

**MASTER PC CONCESIONARIO  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

Cuadro N° 4

<b>ACTIVO</b>	<b>62.361,20</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>42.950,61</b>
<b>CAJA GENERAL</b>	
Caja	25,38
<b>BANCOS</b>	
Banco de Loja	19.887,99
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	
Cuentas por Cobrar Clientes	2.572,15
Tarjetas de Crédito en Custodio	1.360,69
Cheques en Custodio	75,21
<b>CRÉDITO TRIBUTARIO</b>	
Retención Impuesto a la Renta en Ventas	750,98
<b>INVENTARIO</b>	
Inventario de Mercadería	18.278,22
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19.410,59</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	
Muebles y Enseres	4.508,40
Equipos de Computación	543,38
Vehículo	23.934,99
<b>DEPRECIACION ACUMULADA P.P&amp;E</b>	
(-)Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres	(1.194,44)
(-)Depreciación Acumulada de Equipos de Computación	(3.116,04)
(-)Depreciación Acumulada de Vehículos	(5.265,70)
<b>PASIVO</b>	<b>43.186,76</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>8.773,40</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	
Obligaciones con Proveedores	7.220,71
<b>BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR</b>	
Decimotercer Sueldo Por Pagar	63,58
Decimocuarto Sueldo Por Pagar	288,85
15 % Utilidades Trabajadores por Pagar	1.200,26
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10.401,04</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Préstamos por Pagar	10.401,04
<b>PATRIMONIO</b>	
<b>CAPITAL</b>	
Capital Propio	39.058,32
<b>RESULTADOS</b>	
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	4.128,44
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>62.361,20</b>

FUENTE: Archivos de MASTER PC CONCESIONARIO

Fecha: 31 diciembre de 2012

Guillermo Luis García Macanchi  
GERENTE

Malena Roa Villa  
CONTADORA

## RECLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presentan los Estados Financieros Reclasificados a formato de Análisis Financiero:

### MASTER PC CONCESIONARIO ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

Cuadro Nº 6

<b>ACTIVO</b>	<b>63.049,91</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>38.111,61</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO	15.216,12
CUENTAS POR COBRAR	8.138,15
CRÉDITO TRIBUTARIO	159,34
INVENTARIOS	14.598,00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>24.938,30</b>
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	30.303,88
DEPREC. ACUM. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIP	(5.365,58)
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>20.391,34</b>
OBLIGACIONES CON PROVEEDORES	19.287,99
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	1.103,35
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>13.457,74</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	13.457,74
<b>PATRIMONIO</b>	<b>29.200,83</b>
CAPITAL	26.113,69
RESULTADOS	3.087,14
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>63.049,91</b>

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

**MASTER PC CONCESIONARIO  
ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

Cuadro N° 7

<b>INGRESOS</b>	
INGRESOS OPERACIONALES	266.871,21
INGRESOS NO OPERACIONALES	99,05
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>266.970,26</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	210.129,10
<b>EGRESOS</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	43.505,01
GASTOS DE PERSONAL	17.339,04
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	3.176,78
REMUNERACION PERSONAL CONTRATADO	1.585,60
BENEFICIOS SOCIALES	98,10
GASTOS OPERACIONALES	16.180,33
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	594,85
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	4.210,60
OTROS GASTOS OPERACIONALES	319,71
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>13.336,15</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	9.207,71
GASTOS FINANCIEROS	7.119,30
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	6,78
GASTOS NO DEDUCIBLES	2.081,63
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>	<b>4.128,44</b>

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO



**MASTER PC CONCESIONARIO  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

Cuadro N° 8

<b>ACTIVO</b>	<b>62.361,20</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>42.950,61</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO	19.913,37
CUENTAS POR COBRAR	4.008,05
CRÉDITO TRIBUTARIO	750,98
INVENTARIOS	18.278,22
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19.410,59</b>
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	28.986,77
DEPREC. ACUM. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	(9.576,18)
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>8.773,40</b>
OBLIGACIONES CON PROVEEDORES	7.220,71
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	1.552,69
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10.401,04</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	10.401,04
<b>PATRIMONIO</b>	<b>43.186,76</b>
CAPITAL	39.058,32
RESULTADOS	4.128,44
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>62.361,20</b>

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## ANÁLISIS BÁSICO

### Representación de Activos

#### MASTER PC CONCESIONARIO COMPOSICIÓN DE ACTIVOS

Cuadro N° 9

RUBROS	USD		%		estándar
	2011	2012	2011	2012	
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalentes del efectivo	15.216,12	19.913,37	24,13	31,93	
Cuentas por cobrar	8.138,15	4.008,05	12,91	6,43	20-30%
Crédito tributario	159,34	750,98	0,25	1,20	
Inventarios	14.598,00	18.278,22	23,15	29,31	20-40%
ACTIVO NO CORRIENTE	24.938,30	19.410,59	39,55	31,13	10-30%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>63.049,91</b>	<b>62.361,20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

#### MASTER PC CONCESIONARIO COMPOSICIÓN DE ACTIVOS

Cuadro N° 10

RUBROS	%	
	2011	2012
Cuentas por Cobrar	12,91	6,43
Inventario de Mercaderías	23,15	29,31
ACTIVO NO CORRIENTE	39,55	31,13
<b>TOTAL</b>	<b>75,61</b>	<b>66,86</b>

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- Toda empresa realiza inversiones en los activos que le permitan operar y así generar la rentabilidad esperada, MASTER PC CONCESIONARIO es una empresa comercial y como tal requiere una importante Inversión en Inventarios, ya que la base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes; de aquí la importancia del manejo adecuado del inventario.
- La inversión en el año 2011 estuvo concentrada en un 75.61% en activos relacionados directamente con la actividad propia del negocio y el año 2012 se redujo a un 66.86%, es decir, a nivel global esta por debajo del estándar 80%, por ende tenemos que tomar una decisión en cuanto al incremento de la inversión en inventarios ya que durante los 2 años analizados las existencias han mostrado un reducido crecimiento pasando del 23,15% al 29,31%.
- Las Cuentas por Cobrar están por debajo del estándar mínimo establecido para empresas comercializadoras tanto en el año 2011 (12,91%<20%) como en el 2012 (6,43%<20%), lo que significa que la empresa mantiene un bajo nivel de ventas a crédito, lo que a largo plazo puede constituirse en una limitante para el crecimiento de las ventas.
- La inversión en inventario de mercaderías están dentro de los estándares mínimos en los dos años. En el primer año el resultado es (20%<23.15%<40%) y en el segundo año se obtuvo (20%<29.31%<40%), tenemos que tener presente que se necesitan inventarios adecuados para hacer frente con rapidez a las exigencias del mercado.
- Los Activos no Corrientes son superiores al estándar máximo establecido, así, en el 2011 (39,55%>30%) y en el año 2012 (31,13%>30%), lo que significa que existe Propiedad, Planta y Equipos improductivos y reinvertir en inventarios que es el punto clave y la razón de ser de la empresa.
- Apuntamos analizar las políticas de ventas y en lo posible extender el crédito que genere un aumento del número de clientes y por ende el importe de ventas.

- Exhortar el incremento del volumen de ventas para compensar la alta inversión en activos no corrientes.

## Incidencia de Activos Diferidos

### MASTER PC CONCESIONARIO INCIDENCIA DE ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro N° 11

RUBROS	USD		%	
	2011	2012	2011	2012
Crédito tributario	159,34	750,98	0,25	1,20
<b>TOTAL</b>	159,34	750,98	0,25	1,20

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- Los activos diferidos de MASTER PC CONCESIONARIO tienen una intervención ideal ya que están por debajo del 2%, en el primer año tenemos 0.25% y en el segundo se incremento a 1.20%, estos activos estan integrados por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; ya que los valores retenidos por concepto de Impuesto a la Renta constituyen crédito tributario para la determinación del Impuesto a la Renta del contribuyente, quien podrá disminuirlo del total del impuesto causado en su declaración anual.

- Mantener siempre un bajo nivel de participación de los activos diferidos y mucho mejor si son impuestos prepagados, en vista de que el riesgo se detecta al plantear el caso extremo de liquidación de la empresa, evento en el cual con estos activos no se podrá pagar ninguno de los pasivos existentes, ya que su valor es mas intangible y primordialmente para la empresa en marcha.

## Relación Deuda Patrimonio

### MASTER PC CONCESIONARIO RELACION DEUDA/PATRIMONIO

Cuadro N° 12

RUBROS	USD		%		ESTÁNDAR
	2011	2012	2011	2012	
<b>PASIVO</b>					
PASIVO CORRIENTE	20.391,34	8.773,40	32,34	14,07	50%
PASIVO NO CORRIENTE	13.457,74	10.401,04	21,34	16,68	
			<b>53,69</b>	<b>30,75</b>	
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	26.113,69	39.058,32	41,42	62,63	50%
RESULTADOS	3.087,14	4.128,44	4,90	6,62	
			<b>46,31</b>	<b>69,25</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>63.049,91</b>	<b>62.361,20</b>	100,00	100,00	

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- Por el lado derecho del balance, lo primero y más importante es revisar la relación deuda/patrimonio, teniendo en cuenta que esta puede variar de acuerdo a las circunstancias de la economía, ya sean de expansión o recesión, MASTER PC CONCESIONARIO muestra una sana política de financiamiento, en año 2011 el pasivo alcanzó el 53.69% y el patrimonio 46.31%, para el año 2012 la situación mejora el pasivo se reduce al 30.75% mientras el patrimonio se incrementa al 69.25%, lo que refleja que la empresa tiene la capacidad para atender los pasivos y sus intereses, esto se denomina apalancamiento financiero que quiere decir trabajar con el dinero de terceros y producir mayores utilidades.
- Se invita a continuar con esta modalidad de financiamiento ya que las utilidades operacionales obtenidas a más de ser suficientes para pagar los intereses que generan los pasivos dejan una considerable utilidad neta.

## Composición del Patrimonio

### MASTER PC CONCESIONARIO COMPOSICIÓN DE PATRIMONIO

Cuadro N° 13

RUBROS	USD		%		ESTÁNDAR
	2011	2012	2011	2012	
CAPITAL SOCIAL	26.113,69	39.058,32	89,43	90,44	65%
UTILIDADES DEL EJERCICIO	3.087,14	4.128,44	10,57	9,56	
<b>TOTAL</b>	<b>29.200,83</b>	<b>43.186,76</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- Para MASTER PC CONCESIONARIO el Patrimonio muestra una fortaleza en los dos años no solo por su valor, sino porque en el año 2011 el 89.43% y en el 2012 el 90.44% está concentrado en el rubro más estable como es el Capital Social, por lo tanto es un patrimonio de buena calidad que garantiza la estabilidad del mismo.
- Incitar la conservación de esta composición del patrimonio y en lo posible que las utilidades obtenidas se reinviertan para ampliar el mercado y diversificar la comercialización.

## Composición de la Deuda

### MASTER PC CONCESIONARIO COMPOSICIÓN DE LA DEUDA

Cuadro N° 14

RUBROS	USD		%	
	2011	2012	2011	2012
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Obligaciones con Proveedores	19.287,99	7.220,71	56,98	37,66
Beneficios Sociales por Pagar	1.103,35	1.552,69	3,26	8,10
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones con Instituciones Financieras	13.457,74	10.401,04	39,76	54,24
<b>TOTAL</b>	<b>33.849,08</b>	<b>19.174,44</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- La distribución de los pasivos en parte es favorable ya que tiene concentrado el 56.98% en el año 2011 y 37.66% en el año 2012 en proveedores, los mismos que son pasivos menos exigentes que las obligaciones bancarias las cuales representan el 39.76% y el 54.24 % respectivamente
- Manejar con prudencia las relaciones con los proveedores porque si bien es cierto las condiciones suelen ser más elásticas pero en caso extremo se pierde la credibilidad frente a los mismos.
- Estudiar la razón del incremento de Obligaciones con Instituciones Financieras en el 2012 y realizar un analisis costo beneficio de esta deuda.

## Volumen y Crecimiento de las Ventas

### % CRECIMIENTO DE VENTAS

Cuadro N° 15

RUBROS	2011	2012
Ventas =	256.519,70	266.970,26
Activo =	63.049,91	62.361,20
Ventas/Activo =	4,07	4,28

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- En MASTER PC CONCESIONARIO en estos dos años los activos estan contribuyendo al incremento de las ventas, la relación existente entre V/A en los dos años es superior al estándar (2 a 1), es decir por cada dólar invertido en



activos se venden 4 dólares, otra fortaleza es que las ventas van creciendo de una año al otro.

## Valor y Crecimiento de la Utilidad

### % CRECIMIENTO DE UTILIDAD

Cuadro Nº 16

RUBROS	2011	2012	estándar
UTILIDAD OPERACIONAL	12.739,50	13.336,15	
UTILIDAD NETA	3.087,14	4.128,44	
TOTAL INGRESOS	256.519,70	266.970,26	
<b>% Crecimiento Utilidad Operacional</b>	4,97%	5,00%	5-10%
<b>% Crecimiento Utilidad Neta</b>	1,20%	1,55%	2-3%

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## INTERPRETACIÓN

- En MASTER PC CONCESIONARIO las ventas en los dos años reportan niveles de utilidad operacional dentro del estandar mínimo 4.97% y 5.00% respectivamente, en tanto que la utilidad neta esta por debajo del estandar mínimo establecido 1.2% en el 2011 y 1.55% en el 2012 es decir los gastos no operacionales son elevados para el nivel de ventas.
- Considerar la composición de los egresos y estudiar una estrategia para en la medida de posible reducirlos.

## a) ANÁLISIS FINANCIERO

### Análisis Vertical

MASTER PC CONCESIONARIO  
ANÁLISIS VERTICAL COMPARATIVO DEL BALANCE GENERAL

Cuadro N° 17

RUBROS	DÓLARES		%		GRUPO	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Efectivo y equivalentes del efectivo	15,216.12	19,913.37	24.13%	31.93%	39,93%	46,36%
Cuentas por cobrar	8,138.15	4,008.05	12.91%	6.43%	21,35%	9,33%
Crédito tributario	159.34	750.98	0.25%	1.20%	0,42%	1,75%
Inventarios	14,598.00	18,278.22	23.15%	29.31%	38,30%	42,56%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>38,111.61</b>	<b>42,950.61</b>	<b>60.45%</b>	<b>68.87%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Propiedad Planta y Equipo	30,303.88	28,986.77	48.06%	46.48%	121,52%	149,33%
Depreciación acumulada P.P.&E	(5,365.58)	(9,576.18)	-8.51%	-15.36%	-21,52%	-49,33%
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>24,938.30</b>	<b>19,410.59</b>	<b>39.55%</b>	<b>31.13%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>63,049.91</b>	<b>62,361.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>		
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Obligaciones con proveedores	19,287.99	7,220.71	30.59%	11.58%	94,59%	82,30%
Beneficios sociales por pagar	1,103.35	1,552.69	1.75%	2.49%	5,41%	17,70%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>20,391.34</b>	<b>8,773.40</b>	<b>32.34%</b>	<b>14.07%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Obligaciones con Instit. Financieras	13,457.74	10,401.04	21.34%	16.68%	100,00%	100,00%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>13,457.74</b>	<b>10,401.04</b>	<b>21.34%</b>	<b>16.68%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>33,849.08</b>	<b>19,174.44</b>	<b>53.69%</b>	<b>30.75%</b>		
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	26,113.69	39,058.32	41.42%	62.63%	89,43%	90,44%
Resultados	3,087.14	4,128.44	4.90%	6.62%	10,57%	9,56%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>29,200.83</b>	<b>43,186.76</b>	<b>46.31%</b>	<b>69.25%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>63,049.91</b>	<b>62,361.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>		

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

## ESTRUCTURA FINANCIERA DE MASTER PC CONCESIONARIO

Cuadro N° 18

RUBROS	2011	2012	PROM
ACTIVO CORRIENTE	60.45%	68.87%	64.66%
ACTIVO NO CORRIENTE	39.55%	31.13%	35.34%
PASIVO	53.69%	30.75%	42.22%
PATRIMONIO	46.31%	69.25%	57.78%

Gráfico N° 1



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

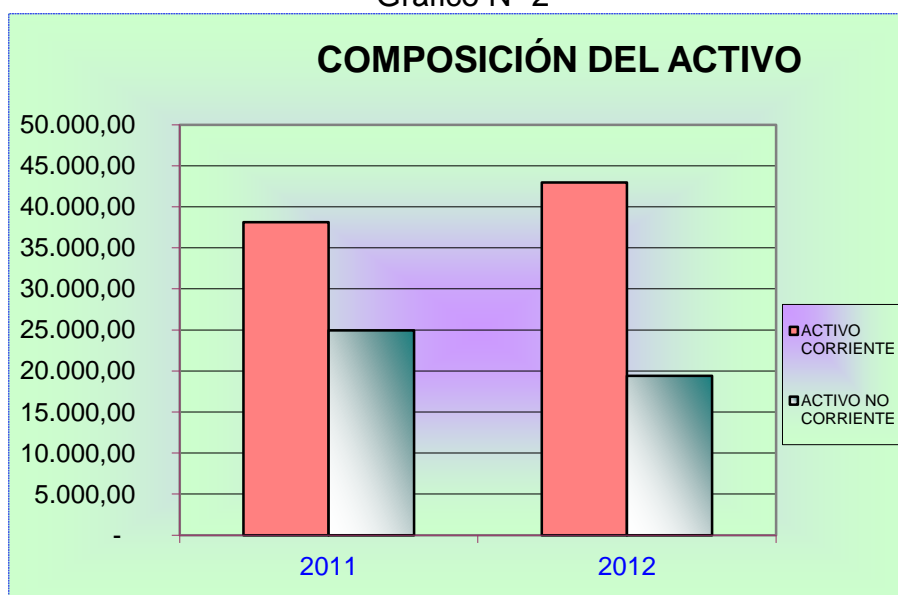
MASTER PC CONCESIONARIO tiene alta inversión en activos corrientes (64.66%), en relación a la baja participación que mantienen los activos no corrientes (35.34%), en lo que respecta al financiamiento tiene un 42.22% en pasivos y el 57.78% en patrimonio.

La composición del Activo de MASTER PC CONCESIONARIO es la siguiente:

Cuadro N° 19

RUBROS	2011	2012	PROM
ACTIVO CORRIENTE	38,111.61	42,950.61	40,531.11
ACTIVO NO CORRIENTE	24,938.30	19,410.59	22,174.44
TOTAL ACTIVO	63,049.91	62,361.20	62,705.56

Gráfico N° 2



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

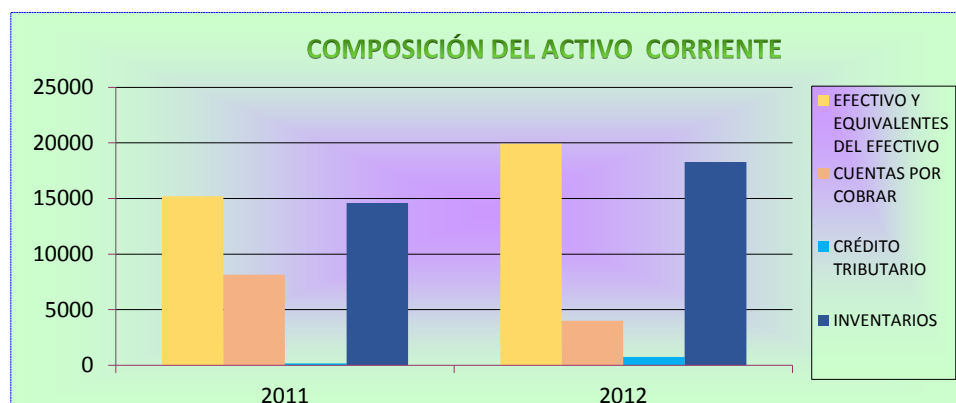
El valor promedio de los activos \$62,705.56; la mayor concentración de los activos se encuentra en los activos corrientes \$40,531.11, esta situación obedece a que es una empresa comercial, la cual no tiene maquinaria ni equipo industrial y por ende tan solo \$22,174.44 están invertidos en Activo No Corriente.

A continuación se presenta la estructura del Activo Corriente.

Cuadro N° 20

RUBROS	2011	2012	PROM
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO	15,216.12	19,913.37	17,564.74
CUENTAS POR COBRAR	8,138.15	4,008.05	6,073.10
CRÉDITO TRIBUTARIO	159.34	750.98	455.16
INVENTARIOS	14,598.00	18,278.22	16,438.11
<b>TOTAL</b>	<b>38,111.61</b>	<b>42,950.61</b>	<b>40,531.11</b>

Gráfico N° 3



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

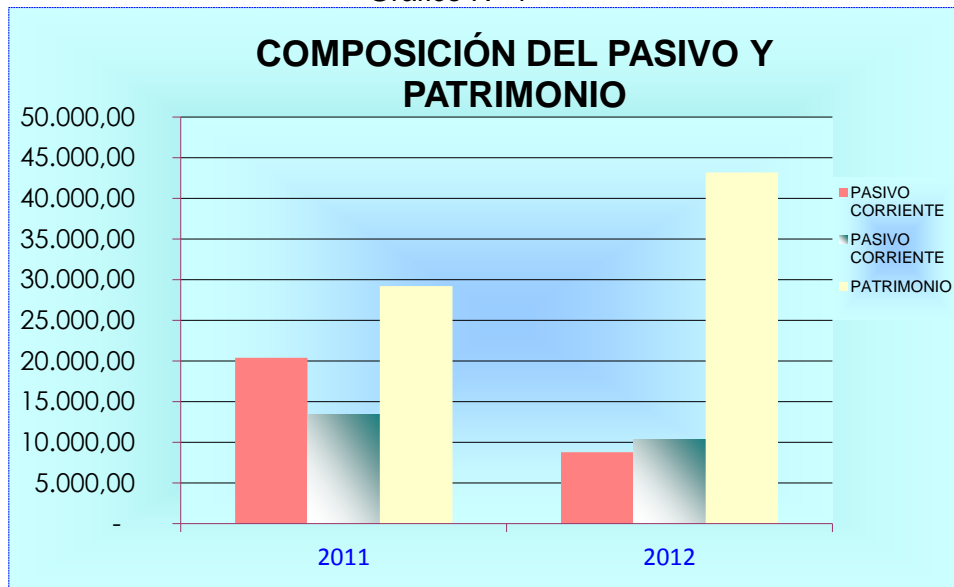
En la composición de Activo Corriente para los dos años, la mayor inversión está concentrada en Efectivo y Equivalentes de Efectivo \$17,564.74, esto significa que mantiene capital de trabajo improductivo lo normal en una empresa comercial donde su actividad principal es comprar y vender mercaderías, la mayor inversión debe estar agrupada en inventarios, las cuentas por cobrar tienen una baja participación \$6,073.10 por cuanto el Master PC Concesionario mantiene un bajo nivel de ventas a crédito, estas son las cuentas que se relacionan más directamente con las operaciones normales del negocio.

Respecto al financiamiento, es decir a la composición del Pasivo y Patrimonio, se tiene:

Cuadro N° 21

RUBROS	2011	2012	PROM
PASIVO CORRIENTE	20.391,34	8.773,40	14.582,37
PASIVO CORRIENTE	13.457,74	10.401,04	11.929,39
PATRIMONIO	29.200,83	43.186,76	36.193,80

Gráfico N° 4



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

La composición del pasivo y patrimonio muestra en promedio una participación de los pasivos de \$26.511,76 y el patrimonio \$36.193,80, es decir existe una relación de (31:69) que es buena ya que el estándar establece que al menos se maneje una relación (50 a 50).

En el año 2011 los Pasivos corrientes ascendieron a \$20.391,34 y los pasivos no corrientes tan solo \$13.457,74, y el Patrimonio alcanza \$29.200,83. Para el año 2012 se aprecia una disminución en el pasivo tanto corriente como el no corriente \$8.773,40 y \$10.401,04 respectivamente, que se justifica con un incremento del patrimonio \$43.186,76, lo que significa que la política de financiamiento mejoro de un año a otro.

MASTER PC CONCESIONARIO  
ANÁLISIS VERTICAL COMPARATIVO DEL ESTADO DE RESULTADOS  
2011-2012

Cuadro Nº 22

RUBROS	DÓLARES		%	
	2011	2012	2011	2012
<b>INGRESOS</b>				
VENTAS	256.486,50	266.871,21		
OTROS INGRESOS	33,20	99,05		
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>256.519,70</b>	<b>266.970,26</b>		
<b>EGRESOS</b>				
COSTO DE VENTAS	206.436,28	210.129,10	80,48%	78,71%
GASTOS OPERACIONALES	37.343,92	43.505,01	14,56%	16,30%
UTILIDAD OPERACIONAL	12.739,50	13.336,15		
GASTOS NO OPERACIONALES	9.652,36	9.207,71	3,76%	3,45%
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	3.087,14	4.128,44	1,20%	1,55%

ELABORACIÓN: El Autor

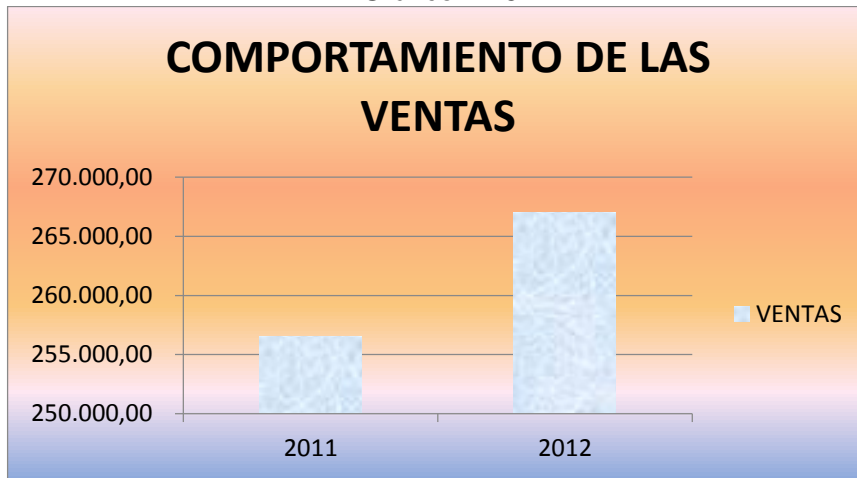
FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

En el año 2011 el comportamiento de los egresos es el siguiente:

Cuadro Nº 23

RUBROS	2011	2012
VENTAS	256.486,50	266.871,21
COSTO DE VENTAS	80,48%	78,71%
GASTOS OPERACIONALES	14,56%	16,30%
GASTOS NO OPERACIONALES	3,76%	3,45%
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	1,20%	1,55%

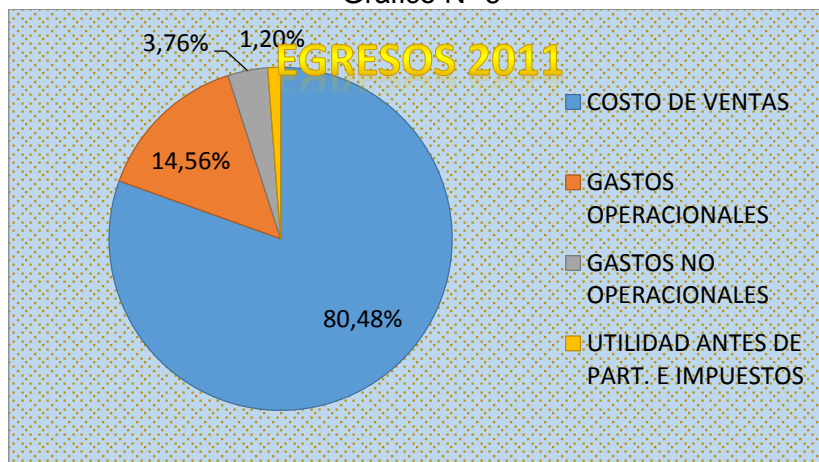
Gráfico N° 5



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

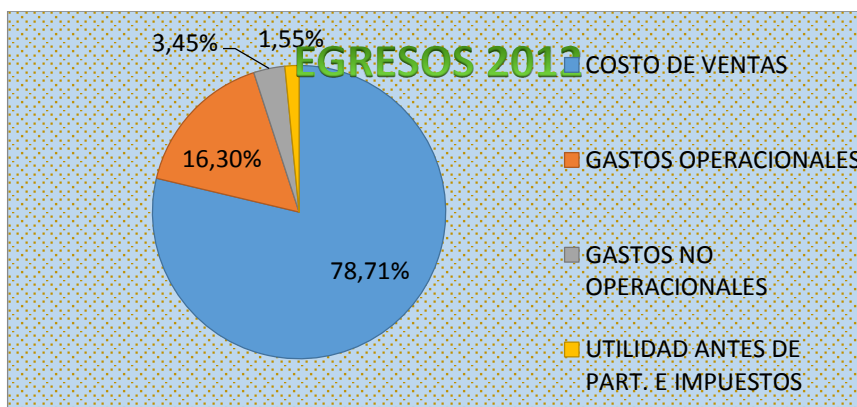
Gráfico N° 6



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

Gráfico N° 7



ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO



En el año 2011 el costo de venta representó el 80.48% de las ventas, o sea por cada dólar de venta 0,80 centavos representan el costo de venta. Con respecto al año 2012 hubo una reducción del 1.77 %.

Los gastos de operación representaron el 14.56% de las ventas, es decir por cada dólar de venta 0,1456 centavos constituyen gasto de operación, para el año 2012 estos gastos se incrementaron el 1.74%, esto obedece al crecimiento de las ventas de un año al otro.

Los gastos no operacionales en el año 2011 representaron el 3.76% de las ventas y en el año 2012 disminuyó un 0.31%, esta reducción principalmente obedece a la reducción de los gastos financieros como resultado de la disminución de las obligaciones con las instituciones financieras.

El margen de utilidad también incremento pasando del 1,20% en el 2011 al 1,55% en el 2012, como podemos apreciar es un incremento relativamente bajo 0.34%, si consideramos el incremento de las ventas 4.05%, esto obedece al comportamiento de los egresos antes descrito.

## Análisis Horizontal

### MASTER PC CONCESIONARIO ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL

Cuadro N° 25

RUBROS			VARIACIÓN	VARIACION
	2012	2011	ABSOLUTA	RELATIVA
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y equivalentes del efectivo	19.913,37	15.216,12	4.697,25	30,87
Cuentas por cobrar	4.008,05	8.138,15	(4.130,10)	(50,75)
Crédito tributario	750,98	159,34	591,64	371,30
Inventarios	18.278,22	14.598,00	3.680,22	25,21
Total Activo Corriente	<b>42.950,61</b>	<b>38.111,61</b>	4.839,00	12,70
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Propiedad Planta y Equipo	28.986,77	30.303,88	(1.317,11)	(4,35)
Depreciación Acumulada P P & E	(9.576,18)	(5.365,58)	(4.210,60)	(78,47)
Total Activo No Corriente	<b>19.410,59</b>	<b>24.938,30</b>	(5.527,71)	(22,17)
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>62.361,20</b>	<b>63.049,91</b>	(688,71)	(1,09)
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Obligaciones con proveedores	7.220,71	19.287,99	(12.067,29)	(62,56)
Beneficios sociales por pagar	1.552,69	1.103,35	449,34	40,73
Total Pasivo Corriente	<b>8.773,40</b>	<b>20.391,34</b>		
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones Con Instituciones Financieras	10.401,04	13.457,74	(3.056,70)	(22,71)
Total Pasivo No Corriente	<b>10.401,04</b>	<b>13.457,74</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>19.174,44</b>	<b>33.849,08</b>		
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	39.058,32	26.113,69	12.944,63	49,57
Resultados	4.128,44	3.087,14	1.041,30	33,73
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>43.186,76</b>	<b>29.200,83</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>62.361,20</b>	<b>63.049,91</b>		

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

El activo corriente de MASTER PC CONCESIONARIO decreció durante el año 2012 \$4839.00 equivalentes al 12.70%. Las cuentas que más variaron fueron:

- EFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFECTIVO: La Variación Relativa del año 2011 al año 2012 incrementó en un 30.87% con una Variación Absoluta de \$4.697,25, como consecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar e incremento de ventas.
- CUENTAS POR COBRAR: La Variación Relativa disminuyó en año 2012 con respecto al año 2011 en un 50.75% con una Variación Absoluta negativa de \$4.130,10, como consecuencia de la recuperación de la cartera pendiente.
- INVENTARIO DE MERCANCIAS: La Variación Relativa incrementó en el año 2012 con respecto al año 2011 en un 25,21 con una Variación Absoluta de \$3.680,22.

Las cuentas del Pasivo y Patrimonio que presentaron variaciones significativas son:

- OBLIGACIONES CON PROVEEDORES: La Variación Relativa disminuyó en año 2012 con respecto al año 2011 en un 62,56% con una Variación Absoluta negativa de \$12.067,29, como consecuencia de la reducción de compras a crédito.
- OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS: La Variación Relativa de esta cuenta disminuyó en año 2012 con respecto al año 2011 en un 22,71% con una Variación Absoluta de -\$3.056,70, variación que se disminuyó que se debe a que se cancelaron la mayoría de las cuotas del préstamo obtenido.

- CAPITAL: La Variación Relativa en año 2012 con respecto al año 2011 aumentó en un 49,57 %, con una Variación Absoluta de \$12.944,63 de lo anterior podemos deducir que esta ampliación se debe a un incremento de capital.

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS**

Cuadro N° 26

RUBROS	AÑOS		VARIACIÓN	VARIACION
	2012	2011	ABSOLUTA	RELATIVA
<b>INGRESOS</b>				
VENTAS	266.871,21	256.486,50	10.384,71	4,05
OTROS INGRESOS	99,05	33,20	65,85	198,34
TOTAL INGRESOS	266.970,26	256.519,70	10.450,56	4,07
<b>EGRESOS</b>				
COSTO DE VENTAS	210.129,10	206.436,28	3.692,82	1,79
GASTOS OPERACIONALES	43.505,01	37.343,92	6.161,09	16,50
UTILIDAD OPERACIONAL	13.336,15	12.739,50		
GASTOS NO OPERACIONALES	9.207,71	9.652,36	(444,65)	(4,61)
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	4.128,44	3.087,14	1.041,30	33,73

ELABORACIÓN: El Autor

FUENTE: Estados Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO

- En el año 2012, los ingresos incrementaron \$10.450,56 o un 4.07% con respecto al año anterior. Con relación a esta cifra es importante preguntarse las demás empresas de la Industria en que porcentaje crecieron.
- El costo de ventas incremento \$3.692,82 que representa 1.79% con respecto al 2011. Como el costo de venta incremento en menor porcentaje que las ventas la utilidad bruta se vio beneficiada.
- Los gastos operacionales se incrementaron en \$6.161,09 es decir el 16.50%, los rubros con más alto crecimiento fueron el pago de personal especialmente este incrementó obedece a una alza en el sueldo y seguros, considerado como un gasto controlable por parte de la empresa
- En los gastos no operacionales se ha logrado una variación relativa negativa de 4.61%, en terminos absolutos - \$444.65, por cuanto se redujo la deuda para el año 2012.
- La utilidad en el año 2012, incremento \$1.041,30 o un 33.73% con respecto al año anterior, este crecimiento se dio por el incremento de las ventas en mayor proporción que el costo de ventas.

Al comparar algunas cuentas que por su naturaleza son contrapartidas tenemos: En MASTER PC CONCESIONARIO los ingresos operacionales crecieron 4.07% mientras que las cuentas por cobrar decrecieron en un 50.75%. En conclusión, la cartera disminuyó, lo que hace presumir en principio que se redujeron las ventas a crédito durante el año 2012, y que fueron más efectivas las políticas de cobranza.

## ANÁLISIS POR RATIOS FINANCIEROS

Para realizar el Análisis por ratios financieros se tomó en cuenta cifras del Balance General y Estado de Resultados de MASTER PC CONCESIONARIO de los años 2011 y 2012, en algunos casos valores del periodo anterior y en base a esta información se calculan indicadores relacionados con:

- Liquidez y Solvencia
- Actividad e Inversión
- Endeudamiento o Apalancamiento
- Rentabilidad

### INDICADORES DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

#### 1. *Razón Corriente*

Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{38.111,61}{20.391,34} = \$ 1,87$
2012	$\frac{42.950,61}{8.773,40} = \$ 4,90$

La razón corriente de MASTER PC CONCESIONARIO fue de \$1.87 en el 2011 y \$4.90 en el 2012. Esto significa que por cada dólar de deuda a corto plazo dispone de \$1.87 (año 2011) y \$4.90 (año 2012) para respaldar esa obligación, este indicador está por encima del ideal que debe ser entre 1.5 y 2, la **causa** es la mala administración de los activos corrientes principalmente inventarios y disponibilidades, como **consecuencia** se tiene capital de trabajo ocioso que repercute en el margen de rentabilidad de la empresa.

## 2. *Capital de Trabajo*

### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	38.111,61 – 20.391,34 = \$ 17.720,27
2012	42.950,61 – 8.773,40 = \$ 34.177,21

MASTER PC CONCESIONARIO tuvo un capital de trabajo de \$ 17.720,27 en el año 2011 y de \$ 34.177,21 en el 2012, pues los activos corrientes superaron los pasivos corrientes en los dos años, **efecto** este resultado le permite expandirse en sus deudas de corto plazo esto es beneficio ya que el pasivo corriente es menos costoso que el no corriente que conlleva una carga por intereses, y se debería pensar en una diversificación de mercado ya que tenemos un capital de trabajo ocioso.

### 3. Prueba Ácida

#### Fórmula

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{15.216,12}{20.391,34} = \$0.75$
2012	$\frac{19.913,37}{8.773,40} = \$2.27$

MASTER PC CONCESIONARIO presenta una prueba ácida de 0.75 en el primer año y 2.27 en el segundo. Lo que quiere decir que por cada dólar que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación con \$0.75 y \$2.27 en activos netamente líquidos o disponibles, este indicador muestra una fortaleza que debe manejarse con prudencia, ya que se podría reducir haciendo una mejor inversión, la **causa** de esta prueba ácida obedece a la elevada participación que tienen los activos disponibles en relación al activo total, la **consecuencia** se genera un capital de trabajo ocioso.

## INDICADORES DE ACTIVIDAD E INVERSIÓN

### 1. Rotación de Cartera



## Fórmula

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{51.303,94}{7.355,33} = 6,98$ veces
2012	$\frac{32.036,43}{6.073,10} = 5,28$ veces

Se interpreta diciendo que para el año 2011 MASTER PC CONCESIONARIO roto su cartera 6.98 veces, o sea que los \$51.303,94 los convirtió a efectivo 6.98 veces y para el año 2012 se redujo a 5.28 veces, la **causa** principal de esta disminución en la rotación es la reducción de las ventas a crédito que paso del 20% al 12%, **consecuencia** mantiene un bajo nivel de cuentas por cobrar.

## 2. Periodo Promedio de Cobro

### Fórmula

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{360}{6,98} = 51,61$ días
2012	$\frac{360}{5,28} = 68,24$ días

MASTER PC CONCESIONARIO en promedio tardó 52 días en recuperar su cartera en el año 2011 y 68 días en el 2012, la **causa** primordial es que los sistemas de cobranza son efectivos por cuanto la empresa en teoría vende con plazos de 2 meses, **consecuencia** mantiene un alto nivel de activos disponibles o efectivo que por falta de una adecuada programación de caja se ve reflejada en capital ocioso.

### 3. Rotación de Inventarios

#### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{206.436,28}{15.591,00} = 13,24$ veces
2012	$\frac{210.129,10}{16.438,11} = 12,78$ veces

El inventario de mercaderías de MASTER PC CONCESIONARIO circuló 13.24 veces en el primer año y 12.78 veces en el segundo año, es decir ha sido convertido en efectivo o cuentas por cobrar aproximadamente 13 veces durante el periodo, la **causa** de esta rotación es el aumento en la magnitud de las ventas y el tipo de empresa cambia su inventario aproximadamente cada mes debido a que la tecnología y los modelos se actualiza, como **consecuencia** no se mantiene inventarios en stock.

#### 4. *Días de Inventario a Mano*

##### Fórmula

$$\text{Días de Inventario a Mano} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{360}{13.24} = 27,19$ días
2012	$\frac{360}{12.78} = 28,16$ días

El inventario de mercaderías de MASTER PC CONCESIONARIO se transformó en efectivo o cuentas por cobrar cada 28 días en promedio o lo que es lo mismo, que esta empresa dispone de inventarios suficientes para vender durante 30 días en promedio. Esta situación tiene su **origen** en el tipo de empresa, como **consecuencia** la mercadería no se mantiene mucho tiempo en stock.

#### 5) *Rotación de Proveedores*

##### Fórmula

$$\text{Rotación de Proveedores} = \frac{\text{Obligaciones con Proveedores Promedio} * 360}{\text{Compras a Crédito}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{17.924,15 * 360}{77.413,61} = 83,35 \text{ días}$
2012	$\frac{13.254,35 * 360}{78.798,41} = 60,55 \text{ días}$

MASTER PC CONCESIONARIO pagó a sus proveedores en el año 2011 cada 83 días y en el 2012 cada 60 días aproximadamente, lo que significa que el plazo promedio fue de 71 días durante el periodo, esta situación es **causada** principalmente por la rotación adecuada de los inventarios, y la efectividad de las políticas de cobranza, **efecto** se muestra una aceptada imagen ante sus proveedores ya que le conceden plazos de hasta 2 meses y los cumple a cabalidad.

## 6. *Ciclo Operacional*

### Fórmula

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{Días de Inventario a Mano} + \text{Periodo Promedio de Cobro}$$

AÑO	RATIO
2011	$51,61 + 27,19 = 78,80 \text{ días}$
2012	$68,24 + 28,16 = 96,41 \text{ días}$

En MASTER PC CONCESIONARIO transcurrieron 79 días y 96 días en los años 2011 y 2012 respectivamente desde el momento en que llegan los inventarios al negocio, se venden y se cobra la cartera producto de esa venta, la **causa** de este ciclo operacional aceptable básicamente es la rotación de inventarios y cuentas por cobrar lo que **produce** un ciclo operacional adecuado.

### 7. Ciclo de Efectivo

#### Fórmula

$$\text{Ciclo de Efectivo} = \text{Ciclo Operacional} - \text{Rotación de Proveedores}$$

AÑO	RATIO
2011	78,80 – 83,35 = (4,55) días
2012	96,41 – 60,55 = 35,85 días

En MASTER PC CONCESIONARIO ocurre que el periodo de financiación es mayor que el ciclo operacional por lo tanto el ciclo de reposición de efectivo es negativo de 4.55 en el 2011 y en el 2012 es positivo de 35.85, como primordial **causa** tenemos que la rotación de proveedores es más lenta que la de inventarios y cartera, el **efecto** que produce que la empresa se esté financiando por los proveedores que constituye un pasivo sin costo.

### 8. Rotación de Activo Corriente

#### Fórmula

$$\text{Rotación de Activo Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Corriente}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{256.519,70}{38.111,61} = 6,73$ veces
2012	$\frac{266.970,26}{42.950,61} = 6,22$ veces

Los activos corrientes tienen relación directa con el objeto social de MASTER PC CONCESIONARIO y rotaron 6.73 veces en el año 2011 y 6.22 veces en el año 2012; es decir, que por cada dólar invertido en activos corrientes se logró vender \$6.73 y \$6.22 en los años 2011 y 2012 respectivamente, la **causa** es que se vendió muy bien en el periodo analizado y como **consecuencia** se tiene un activo corriente productivo.

### 9. Rotación de Activo No Corriente

#### Fórmula

$$\text{Rotación de Activo No Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo No Corriente}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{256.519,70}{24.938,30} = 10,29$ veces
2012	$\frac{266.970,26}{19.410,59} = 13,75$ veces

En MASTER PC CONCESIONARIO durante el periodo 2011 – 2012 se vendió \$10.29 y \$13.75 respectivamente por cada dólar invertido en activos inmovilizados. Por lo anterior se concluye que la **causa** es que las ventas no están en proporción con lo invertido en la Propiedad, Planta y Equipo, **consecuencia** las utilidades en el largo plazo se verán afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos para su adquisición y los gastos de mantenimiento.

### 10. Rotación del Activo Total

#### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{256.519,70}{63.049,91} = 4,07$ veces
2012	$\frac{266.970,26}{62.361,20} = 4,28$ veces

Al analizar el coeficiente de eficiencia directiva podemos apreciar que los activos totales en MASTER PC CONCESIONARIO rotaron 4 vez en los dos años en análisis, lo que es lo mismo decir que por cada dólar invertido en activos se generó \$4.07 en el 2011 y \$4.28 en el 2012 esto obedece a la ampliación del volumen de ventas, mediante este indicador podemos ver una admisible dirección del negocio,

la **causa** de esta rotación es la baja inversión en activos totales en relación al volumen de ventas y como **consecuencia** podemos ampliar nuestra inversión especialmente en activos relacionados al giro del negocio como inventarios.

## INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO

### 1. Nivel de Endeudamiento

#### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{33.849,08}{63.049,91} = 0.54\%$
2012	$\frac{19.174,44}{62.361,20} = 0.31\%$

MASTER PC CONCESIONARIO muestra un bajo nivel de endeudamiento por cada dólar de activo en el año 2011 debía \$0.54 y en el 2012 \$0.31, es decir el 42% en promedio, situación que representa un excelente grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores, la **causa** es que tiene un considerable patrimonio o capital propio y como **efecto** los gastos financieros serán bajos.



## 2. Endeudamiento Financiero

### Fórmula

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{13.457,74}{256.519,70} = 0,05 \%$
2012	$\frac{10.401,04}{266.970,26} = 0,04 \%$

Las obligaciones con Instituciones Financieras representan un porcentaje como promedio del 0.05% del total de deuda, esto significa que de cada dólar de pasivo \$0,05 y \$0,04 son con entidades financieras en los años 2011 y 2012 respectivamente, es un nivel aceptable por cuanto lo ideal es no superar el 10% en este tipo de endeudamiento para evitar posibles problemas en la cobertura de intereses, la **causa** de esta situación es el alto financiamiento por parte de los proveedores y la principal **consecuencia** los gastos financieros son reducidos.

## 3. Impacto de la Carga Financiera

### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{3.625,69}{256.519,70} = 1\%$
2012	$\frac{7.119,30}{266.970,26} = 3\%$

Los gastos financieros (intereses) representan el 1% de las ventas en el año 2011 y 3% en el 2012. En otras palabras por cada dólar producto de las ventas se destinó \$0.01 y \$0.03 cada año respectivamente para cubrir los gastos financieros, este indicador es aceptable desde el punto de vista de que en las empresas de este tipo es pasable hasta un 4%, la **causa** del resultado de estén indicador es que la mayoría del pasivo son obligaciones con proveedores el mismo que no genera intereses como **consecuencia** el margen de utilidad neta no se verá afectado por estos gastos.

#### 4. Cobertura de Intereses

##### Fórmula

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{13.336,15}{3.625,69} = 3,68 \text{ veces}$
2012	$\frac{12.739,50}{7.119,30} = 1,79 \text{ veces}$

MASTER PC CONCESIONARIO generó durante el periodo una utilidad operacional de 3.68 veces (año 2011) y 1.79 veces (año 2012) superior a los gastos financieros (intereses pagados) Lo que equivale a decir que la empresa cuenta con utilidades suficientes para pagar los intereses generados por los préstamos bancarios adquiridos, desde este punto de vista tiene una capacidad de endeudamiento mayor. La **causa** es el bajo endeudamiento financiero que mantiene el negocio y como **consecuencia** no se presentaran problemas en la cancelación de los gastos financieros.

### 5. *Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo*

#### Fórmula

$$\text{Concentración de Endeudamiento en el C/P} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{20.391,34}{33.849,08} = 60\%$
2012	$\frac{8.773,40}{19.174,44} = 46\%$

En MASTER PC CONCESIONARIO en el primer año la mayoría de los pasivos tienen vencimiento a corto plazo el 60% en el segundo año cambio la situación y se redujo al 46 % en, lo que equivale a decir que por cada dólar de deuda en el año 2011 \$0.60 y en el 2012 \$0.46 tienen vencimiento corriente, la **causa** es la distribución de los pasivos y como **consecuencia** se ahorra el costo que generan los pasivos no corrientes.

## 6. Endeudamiento con Proveedores

### Fórmula

$$\text{Endeudamiento con Proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Pasivo Total}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{19.287,99}{33.849,08} = 56,98\%$
2012	$\frac{7.220,71}{19.174,44} = 37,66\%$

En MASTER PC CONCESIONARIO la participación del endeudamiento con los proveedores fue del 57% y del 38% en los dos años respectivamente, es decir por cada dólar de deuda total debe a sus proveedores \$0.57 en el año 2011 y de \$0.37 y en el año 2012; la **causa** es que la mayoría de los pasivos corresponde a proveedores los mismos que no tienen costos y como **consecuencia** tiene un bajo grado de intereses porque estos pasivos no le generan ninguna clase de intereses.

## 7. Apalancamiento Total

### Fórmula

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{33.849,08}{29.200,83} = \$1.16$
2012	$\frac{19.174,44}{43.186,76} = \$0.44$

Esto significa que por cada dólar de patrimonio en el año 2011 debía \$1.16 y en el año 2012 \$0,44, se podría decir también que cada dólar de sus propietarios está comprometido en 80% en promedio sin embargo esto no debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa. Esta relación se da porque el capital propio es superior al endeudamiento en el segundo año.

## INDICADORES DE RENTABILIDAD O RENDIMIENTO

### 1. *Margen Bruto en Ventas*

#### Fórmula

$$\text{Margen Bruto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{50.083,42}{256.519,70} = 19,52\%$
2012	$\frac{56.841,16}{266.970,26} = 21,29\%$

Las ventas de MASTER PC CONCESIONARIO generaron en los años 2011 un margen bruto de 19.52% y en el año 2012 del 21.29% lo que significa que el costo de la mercadería vendida constituyó el 80,48% en el 2011 y el 78,71% en el 2012. En otras palabras, por cada dólar vendido en el año 2011 generó \$0.20 de utilidad bruta en tanto en el año 2012 \$0,21, la **causa** de esta situación radica en que mantiene altos costos de ventas, y como **consecuencia** aunque vende bien, tiene problemas de rentabilidad.

## 2. Margen Operacional en Ventas

### Fórmula

$$\text{Margen Operacional en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{12.739,50}{256.519,70} = 4,97\%$
2012	$\frac{13.336,15}{266.970,26} = 5,00\%$

La utilidad operacional en MASTER PC CONCESIONARIO corresponde a un 4.97% de las ventas netas en el año 2011 y a un 5.00% en el 2012. Esto es, que por cada dólar vendido en el año 2011 se reportaron alrededor de \$0,05 de utilidad operacional en los dos años analizados. Esta disminución en el margen de utilidad obedece a la significativa participación que tienen los gastos operacionales, es decir gastos administrativos y de ventas.

### 3. Margen Neto en Ventas

#### Fórmula

$$\text{Margen Neto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{3.087,14}{256.519,70} = 1,20\%$
2012	$\frac{4.128,44}{266.970,26} = 1,55\%$

La utilidad neta en MASTER PC CONCESIONARIO equivale al 1.20% de las ventas en el año 2011 y al 1.55% en el 2012. Esto es, que por cada dólar vendido en el año 2011 se obtuvieron \$0,01 de utilidad neta y en el 2012 \$0,02. Esta reducción del margen de utilidad obedece a la participación que tienen los gastos financieros y los gastos no deducibles.

### 4. Rentabilidad del Patrimonio

#### Fórmula

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

AÑO	RATIO
2011	$\frac{3.087,14}{29.200,83} = 10,57\%$
2012	$\frac{4.128,44}{43.186,76} = 9,56\%$

Los resultados anteriores significan que las utilidades netas corresponden al 10.57% del patrimonio en el primer año y 9.56% en el segundo, en otras palabras los dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 11% y del 10% respectivamente en los dos años analizados, la **causa** de este rendimiento es la alta inversión de sus propietarios.

## 5. **Rentabilidad del Activo**

### Fórmula

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

AÑO	RATIO
2011	$\frac{3.087,14}{63.049,91} = 4,90\%$
2012	$\frac{4.128,44}{62.361,20} = 6,62\%$

Este indicador determina la utilidad neta que generan los activos del negocio; en este caso por cada dólar de activos se generó \$0,05 de utilidad neta en el año 2011 y en el 2012 se logró una utilidad de \$0,07, lo que equivale a decir que las utilidades netas corresponden al 4.90% del activo en el 2011 y 6.62% en el 2012. La **causa** principal es el mal desempeño o mal uso de los activos por parte de la gerencia y como **consecuencia** se obtiene un bajo margen en comparación con la inversión en activos.

A continuación se presenta un cuadro resumen de todos los indicadores aplicados con su respectiva evaluación.



## Indicadores Financieros de MASTER PC CONCESIONARIO.

Cuadro Nº 27

INDICADOR	2011	2012	PROM		EVALUACIÓN
<b>ANÁLISIS DE LIQUIDEZ</b>					
1. Razón Corriente	1,87	4,90	3,38	veces	Mejora
3. Prueba Ácida	0,75	2,27	1,51		Mejora
<b>ANÁLISIS DE ACTIVIDAD</b>					
1. Rotación de Cartera	6,98	5,28	6,13	veces	Desmejora
2. Periodo Medio de Cobro	51,61	68,24	59,93	días	Desmejora
3. Rotación de Inventarios	13,24	12,78	13,01	veces	Desmejora
4. Días Inventario a Mano	27,19	28,16	27,68	días	Desmejora
5. Rotación de Proveedores	83,35	60,55	71,95	veces	Desmejora
6. Ciclo Operacional	78,80	96,41	87,60	días	Desmejora
7. Ciclo de Efectivo	(4,55)	35,85	15,65	días	Mejora
8. Rotación del Activo Corriente	6,73	6,22	6,47	veces	Desmejora
9. Rotación del Activo No Corriente	10,29	13,75	12,02	veces	Mejora
10. Rotación de Activo Total	4,07	4,28	4,17	veces	Mejora
<b>ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO</b>					
1. Nivel de Endeudamiento	53,69%	30,75%	42,22%		Mejora
2. Endeudamiento Financiero	5,25%	3,90%	4,57%		Mejora
3. Impacto de la Carga Financiera	1,41%	2,67%	2,04%		Estable
4. Cobertura de Intereses	3,68	1,79	2,73	veces	Desmejora
5. Concentración del Endeudamiento	60,24%	45,76%	53,00%		Desmejora
6. Endeudamiento con Proveedores	56,98%	37,66%	47,32%		Desmejora
7. Apalancamiento Total	1,16	0,44	0,80	veces	Mejora
<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>					
1. Margen Bruto en Ventas	19,52%	21,29%	20,41%		Mejora
2. Margen Operacional en Ventas	4,97%	5,00%	4,98%		Mejora
3. Margen Neto en Ventas	1,20%	1,55%	1,37%		Mejora
4. Rentabilidad del Patrimonio	10,57%	9,56%	10,07%		Desmejora
5. Rentabilidad del Activo	4,90%	6,62%	5,76%		Mejora

En principio MASTER PC CONCESIONARIO tiene una razón corriente superior al estándar, dispone de \$3,38 en promedio por cada dólar de deudas a corto plazo, lo que hace inferir que mantiene activos corrientes ociosos, además observando la composición del activo corriente tenemos que la principal participación tiene el Efectivo y Equivalentes del Efectivo en promedio el 40%.

Las cuentas por cobrar se recuperan cada 60 días en promedio y los inventarios rotan cada 28 días, el periodo total de conversión a efectivo de estos dos rubros es de 88 días, tiempo que se encuentra dentro del estándar establecido para empresas comerciales que es de 100 días. La Rotación de Proveedores fue menor ya que el plazo promedio para pagar las obligaciones durante el periodo 2011- 2012 fue de 72 días, a estas rotaciones obedece la razón corriente alta.

Presenta un endeudamiento menor al 50% (42%), y lo mejor tan solo el 5% constituye Endeudamiento Financiero, esto hace que el impacto de su carga financiera sea bajo (2.04%). Además puede cubrir 2.73 veces en promedio los gastos financieros con la utilidad operacional, esto quiere decir que MASTER PC CONCESIONARIO dedica un reducido porcentaje de su utilidad operacional para el pago de los intereses generados.

Los reducidos márgenes de utilidad nos muestran la falta de efectividad en la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y poder convertir las ventas en utilidades ya que en el periodo reporto el 4,98% como utilidad

operacional y tan solo el 1,37% como utilidad neta, es decir son mínimos los márgenes de utilidad alcanzados con ese nivel de ventas, sin embargo cabe recalcar que la inversión de su propietario genera un rendimiento del 10,07% beneficio importante ya que es superior si comparamos con las tasas que pagan las instituciones financieras, y así como el activo produce el 5,76% de las utilidades.

## **EL SISTEMA DUPONT**

El sistema DuPont conjuga, en un estudio completo, las razones de actividad y el margen de utilidad sobre las ventas, y muestra la forma en la que estas razones interactúan para determinar la tasa de rendimiento sobre los activos.

La parte izquierda muestra el Margen de Utilidad sobre Ventas; las partidas de Gastos individuales son totalizadas y posteriormente los Costos totales son sustraídos de las Ventas para determinar el saldo de la Utilidad Neta. Al dividir la Utilidad Neta entre las Ventas se obtiene el Margen de Utilidad sobre las Ventas.

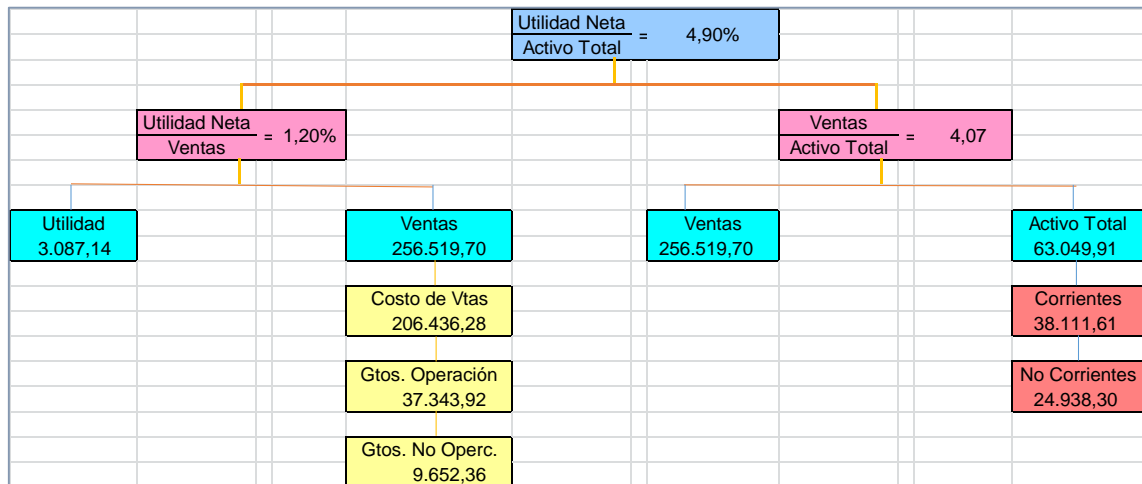
La parte derecha de la figura muestra la razón de Rotación de Activos y cada uno de los elementos que lo conforman. Al dividir la Inversión Total en Activo entre las Ventas se obtiene la Rotación de la Inversión en Activos.

Luego, cuando la razón de Rotación de Activos se multiplica por el Margen de Utilidad sobre Ventas, el producto es el Rendimiento sobre la Inversión.

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

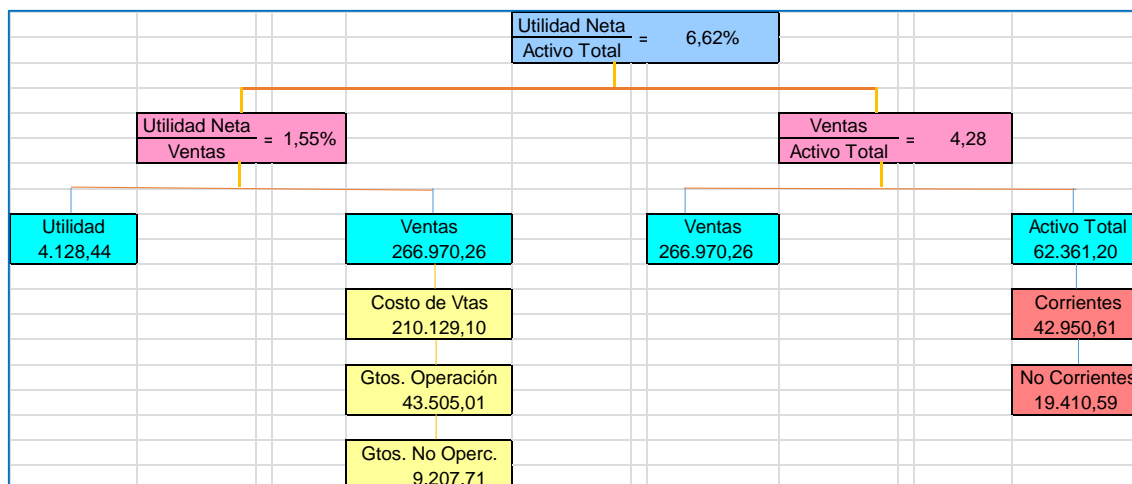
**EI SISTEMA DUPONT  
MASTER PC CONCESIONARIO  
Año 2011**

RUBROS	2011
VENTAS	256.519,70
UTILIDAD	3.087,14
TOTAL ACTIVO	63.049,91



**EI SISTEMA DUPONT  
MASTER PC CONCESIONARIO  
Año 2012**

RUBROS	2012
VENTAS	266.970,26
UTILIDAD	4.128,44
TOTAL ACTIVO	62.361,20



Esto significa que en MASTER PC CONCESIONARIO la rentabilidad tanto en el año 2011 como en el 2012 procede en mayor grado del margen de utilidad que generan la rotación de los activos 4.07% y 4.28% respectivamente, más no del margen de utilidad que dejan las ventas 1.20% y 1.55%. Es decir la empresa gana la cantidad que vende, más no porque las ventas le dejan un margen considerable de utilidad.

Se puede apreciar en la parte izquierda como los egresos que afectan de manera más significativa corresponden al costo de ventas 80%, seguidamente los gastos de operación 16%, en tanto que los gastos no operacionales son bajos 4.00%.

En la parte derecha se observa que la inversión se encuentra concentrada mayormente en activos corrientes 65.00% y los activos no corrientes tienen una menor participación 35.00%, situación que se acopla al estándar máximo en la inversión en Activos No Corrientes.

## **g. DISCUSIÓN**

Al realizar la visita y la entrevista al gerente propietario y sus colaboradores, se pudo identificar que el funcionamiento de la empresa dentro de la actividad comercial se desarrolla enmarcada en una falta de conocimiento de administración financiera, lo que conlleva a la Gerencia a tomar decisiones basadas en su buen criterio y sentido común, mas no utilizando técnicas y políticas de análisis financiero; se puede mencionar la existencia de gastos no justificados que aumentan el valor de la cuenta de gastos no deducibles, no existe una política de crédito para los clientes, mantiene como único y mayoritario proveedor al dueño de la marca por consiguiente no tiene diversificación de productos, en su esfuerzo por reducir el pago mensual de IVA, adquiere un importe cuantioso de mercadería lo que ocasiona sobregiros bancarios al momento de cancelar las facturas.

A raíz de estas singularidades se procedió a realizar el Diagnóstico Financiero de los Balances en dos periodos consecutivos, se inició con un análisis FODA, Análisis Básico, Análisis Vertical, Análisis Horizontal y Análisis con Ratios Financieros.

La aplicación del Diagnóstico Financiero en Master Pc Concesionario permitió determinar las fortalezas y amenazas, establecer las participaciones de sus principales cuentas y valorar sus variaciones, se evaluó la capacidad para cancelar sus obligaciones, se midió la efectividad para controlar los costos y gastos; y se determinó la participación de acreedores en el financiamiento de la empresa.

Esto conlleva a conocer la Situación Financiera de Master PC Concesionario, la que servirá para que la gestión administrativa de su gerente propietario se encamine bajo lineamientos técnicos de una eficiente administración de la gestión financiera y económica. Además queda como patrón para la continuidad en la elaboración de futuros diagnósticos que posibiliten a la empresa un nivel de gestión de alta efectividad. Adicionalmente quedan formuladas la respectivas conclusiones y recomendaciones las mismas que irán en pro del desarrollo y crecimiento de la empresa.

## **h. CONCLUSIONES**

Al finalizar con el presente trabajo se llega a las siguientes conclusiones:

1. Se determinaron fortalezas de la situación de Master PC Concesionario como: buenas relaciones laborales, productos de calidad, excelente atención, tecnología aceptable, entre otras; y amenazas: competencia en auge, mercado sin crecimiento.
2. Dando cumplimiento al análisis vertical y horizontal se determinó que Master Pc Concesionario mantiene una adecuada situación financiera, con buenos activos, patrimonio sólido y distribución moderada de pasivos.
3. Se aplicó ratios de liquidez en la empresa en donde se determinó que tiene una adecuada capacidad para cubrir sus deudas a corto plazo.
4. Se utilizó indicadores de rotación, en donde la empresa muestra un punto débil, ya que la principal participación del efectivo y sus equivalentes ha alcanzando un promedio del 43%, lo que provoca que se mantenga un capital de trabajo ocioso.
5. Se empleó índices de rentabilidad, dando como resultado que la capacidad para generar utilidad es muy baja, por la falta de efectividad en la administración de la empresa para controlar los costos y gastos.
6. Se aplicó razones de endeudamiento, cuya evaluación presentó una sana política de endeudamiento con sus acreedores ya que su participación fue del 57% en 2011 y del 38% en 2012.

## **i. RECOMENDACIONES**

En base a las conclusiones anteriores, se cree conveniente recomendar lo siguiente:

1. Que se aproveche íntegramente las fortalezas y oportunidades para vencer las debilidades y en lo posible evitar las amenazas.
2. Mantener la buena brecha de variación de las cuentas más representativas de Master Pc Concesionario.
3. Evitar sobreendeudamientos innecesarios para mantener la liquidez que actualmente maneja la empresa y permita cubrir de manera oportuna sus deudas.
4. Generar utilidad adicional con el efectivo que no se está utilizando, invirtiéndolo en pólizas de acumulación u otros medios que generan ganancias netas.
5. Analizar la composición de los egresos en especial los gastos no deducibles y estudiar una estrategia para en la medida de posible reducirlos.
6. Mantener el estandar de endeudamiento puesto que tiene buena capacidad de crédito debido a que estos pasivos no generan ningun tipo de intereses.



## **j. BIBLIOGRAFÍA**

- BRAVO, Mercedes. Contabilidad General, Décima Edición, Quito-Ecuador 2011.
- ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo y Orlando, Análisis Financiero y de Gestión, ECOE Ediciones, Bogotá 2008.
- JARAMILLO, Felipe, ¿Cómo hacer Análisis Financiero?, Editorial Alfa Omega, Colombia, Bogotá 2009.
- MENDEZ, Carlos y MORENO, Luis, Guía para elaborar diseños de investigación en administración y economía, Ediciones Rosaristas, Bogotá, 2009.
- ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera, Universidad Externado de Colombia, Bogotá 2011.
- WILD, Jhon, Análisis de los Estados Financieros Editorial McGraw-Hill, México, 2009.

# ANEXOS



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

“DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC  
CONCESIONARIO, DE LA PARROQUIA EL VALLE,  
DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2011 - 2012”

**PROYECTO DE TESIS, PREVIO A OPTAR EL  
GRADO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORIA, CPA.**

ASPIRANTE:  
ÁNGEL FABRICIO CUENCA JIMÉNEZ

LOJA – ECUADOR  
2013

## **1. TITULO**

“Diagnóstico Financiero en Master PC Concesionario, de la parroquia El Valle, de la ciudad de Loja, periodo 2011 - 2012”.

## **2. PROBLEMÁTICA**

En nuestro país se ha incrementado considerablemente las empresas en los diferentes sectores económicos existentes, por lo que la información financiera es sumamente importante ya que mediante los Estados Financieros se puede conocer la situación financiera, los resultados económicos, el rendimiento, el crecimiento y desarrollo de la empresa durante un determinado periodo.

Además se constituye como una herramienta indispensable, para la toma de decisiones, ayudando a los administradores a determinar si las decisiones acerca de los financiamientos fueron los más apropiados, y de esta manera determinar el futuro de las inversiones de la organización.

En la ciudad de Loja la mayoría de las empresas no le dan la debida importancia a lo anteriormente mencionado y utilizan la contabilidad únicamente para cumplir con sus obligaciones tributarias mas no como instrumento para la adopción de mecanismos de desarrollo y crecimiento.

Este es el caso de Master PC Cocesionario, de propiedad del Sr. Guillermo Luis García Macanchi, inició sus operaciones el 21 de agosto de 2009 con un capital de \$5,000.00, el SRI le asignó el RUC N°1103752232001 para que cumpla con sus obligaciones tributarias, utiliza el Sistema Informático Visual Fac como método integrado de gestión comercial especialmente dedicado para la administración y control de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, contabilidad y facturación. El objeto social de esta empresa es satisfacer las necesidades y exigencias de sus clientes, especialmente con la venta al por mayor y menor de computadoras, equipos y servicios informáticos. A pesar de llevar cuatro años

operando en el mercado no se han realizado análisis como: composición de activos y deuda, volumen y crecimiento de las ventas, así como también no se estudia los movimientos de las cuentas y su composición, además no se han aplicado ratios financieros para determinar su liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión de activos.

La anterior situación se refleja en las siguientes circunstancias:

- El desconocimiento de la liquidez y solvencia de la empresa se evidencia en la ausencia total de la práctica de Análisis a los Estados Financieros de Master PC Ccesionario.
- No existe un conocimiento real de la rotación efectiva de inventarios por la falta de Análisis mensual, semestral o anual, el cual no permite tomar decisiones al momento de realizar compras y ventas, las mismas que se efectúan en función de la demanda de los clientes.
- La carencia de un análisis de la situación Financiera, no ayuda a reflejar el Estado Real de la empresa, ocasionando que su propietario se guíen por experiencias anteriores, las mismas que son poco confiables.
- La falta de un análisis de rentabilidad permitir detectar si los activos de Master Pc Concesionario están siendo utilizados con eficiencia, esto genera incertidumbre al no contar con herramientas necesarias para competir en el mercado donde la oferta puede superar la demanda.

Con estos antecedentes el problema existente es la falta de un Diagnóstico Financiero en Master PC Concesionario, de la parroquia El Valle, ciudad de Loja, periodo 2011 - 2012 lo que impide conseguir un alto nivel de competitividad y eficiencia, por falta de planificaciones y proyecciones futuras.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

La elaboración de este trabajo tiene como finalidad cumplir con un requisito que exige la Universidad para la graduación, previo a la obtención del título profesional de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.

Se justifica además con el afán de darle la importancia merecida al Diagnóstico Financiero, por constituirse en una herramienta válida que busca causas y efectos el cual hace posible el crecimiento de las empresas mediante la toma de decisiones acertadas que contribuyen con el progreso de la economía local y nacional. Con un estudio serio y responsable, proponer alternativas de solución que permita equilibrar la actividad operativa de Master PC Concesionario.

El realizar un Diagnóstico Financiero en Master PC Concesionario permite calificar la situación económica actual de la empresa para determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en términos financieros que le permitirá al negocio operar con eficiencia, esto es estableciendo los niveles deseables de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios y demás activos corrientes en relación con sus deudas a corto plazo.

### **4. OBJETIVOS**

#### **Objetivo General**

Realizar un diagnóstico de la situación económica - financiera de Master PC Concesionario de la parroquia El Valle, ciudad de Loja en el periodo 2011 – 2012.

#### **Objetivos Específicos:**

- Determinar las fortalezas y amenazas de cómo está la situación de la empresa objeto de estudio en el periodo 2011 – 2012.

- Ejecutar un análisis vertical y horizontal para determinar la participación porcentual de las cuentas y evaluar las principales variaciones de las mismas.
- Aplicar ratios de liquidez para medir la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo.
- Utilizar indicadores de rotación con la finalidad de conocer la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.
- Emplear índices de rentabilidad para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos.
- Aplicar razones de endeudamiento con el objeto de evaluar en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

## 5. MARCO TEÓRICO

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO.-** “Es el método más profundo del análisis financiero, utiliza varias técnicas con el objetivo de conocer la situación financiera a una determinada fecha y los resultados de un ejercicio, correlacionados con aspectos y variables de gestión, es decir observar e investigar la causa y efecto de las decisiones gerenciales de producción, comercialización, administración, etc. con el fin de tomar medidas correctivas en estricto orden de prioridad, aprovechando las bondades de las variables analizadas”<sup>1</sup>

**ANÁLISIS FINANCIERO.-** “Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los Estados Financieros. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa y de manera especial para facilitar la toma de decisiones”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> BRAVO, Mercedes. Contabilidad General, Décima Edición, 2011.

<sup>2</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

“El análisis de estados Financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar las posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros”.<sup>3</sup>

## **CARACTERISTICAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Las características de los Estados Financieros Básicos son utilidad, relevancia, confiabilidad y provisionalidad.

**La Utilidad.-** “Se refiere a que su contenido informativo debe ser selecto, veraz y comparable y su emisión debe ser oportuna.

**La Relevancia.-** Se sustenta en que debe presentar información financiera importante para la empresa, producto de un proceso que garantiza la autenticidad o real existencia de las transacciones que dan lugar a dichas expresiones numéricas, que a su vez deben mantener una misma estructura por varios periodos para que sea comparable a través del tiempo.

**La Confiabilidad.-** Exige que sea estable, es decir, consistentes, objetivos y verificables.

**La Consistencia.-** Hace mayor hincapié en la comparabilidad, lo que exige que los estados Financieros sean elaborados bajo Normas establecidas (PCGA) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y (NECs) Normas Ecuatorianas de Contabilidad, para que mantengan una misma estructura y que sean verificables.

**La Provisionalidad.-** Se da porque contienen estimaciones para examinar la información correspondiente para cada periodo.”<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> BERNSTEIN, Leopoldo A. Análisis de Estados Financieros, pag.27

<sup>4</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011



## USUARIOS DE LA INFORMACION FINANCIERA

**Accionistas.-** Estos se interesan en los análisis financieros con el afán de conocer la rentabilidad de su capital de inversión, la variación de los últimos años y ver la posibilidad de incrementar sus utilidades con una mayor inversión.

**Institución Financieras.-** Tendrán interés en conocer si el crédito solicitado por los clientes se justifica en base a las necesidades de fondos, la determinación de la capital de pago de los créditos dependiendo de la antigüedad del negocio y sus niveles de rentabilidad.

**Administradores.-** “Para conocer de la información relacionada con la situación en la que se encuentra la empresa en un determinado periodo, así como los resultados comparativos de varios ejercicios, el flujo de fondos, la rentabilidad, entre otras”.<sup>5</sup>

## ESTADOS FINANCIEROS

**Concepto.-** “Se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, y de los resultados obtenidos durante el periodo que se estudia. Constituyen una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales.”<sup>6</sup>

**Objetivo.-** El objetivo básico de la presentación de los estados financieros es facilitar información que sea útil para tomar decisiones de inversión y evaluar el desempeño pasado.

**Importancia.-** La importancia de los estados financieros radica en la información que proporcionan sobre la estructura económica-financiera de la empresa, ya que estos documentos constituyen una base para pronosticar los acontecimientos futuros.

---

<sup>5</sup> VASQUEZ ORTIZ, Siria Alexandra. Análisis de rentabilidad y Propuesta de Mejoramiento.2009. Pag.33

<sup>6</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

**Clasificación.-** Se consideran el Estado de Resultados y el Balance General:

**Balance General.-** Se define como el estado financiero que muestra lo que la empresa posee, o sea los activos y la forma como ellos están siendo financiados, es decir, los pasivos y el patrimonio. Los pasivos representan los derechos de los acreedores y el patrimonio representa el derecho de sus propietarios. La fecha de presentación siempre será la del último día del periodo contable que la empresa tiene establecido para medir sus resultados.”<sup>7</sup>

<b>EMPRESA "XXXXXX"</b> <b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b> <b>DEL ----- AL----- DE -----</b> <b>EXPRESADO EN DÓLARES USD \$</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>		
Caja	XXXXXXX	
Bancos	XXXXXXX	
Útiles de Oficina	XXXXXXX	
Anticipo Retención en la Fuente	XXXXXXX	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		XXXXXXX
<i>ACTIVO NO CORRIENTE</i>		
Muebles y Enseres	XXXXXXX	
(-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres	XXXXXXX	
Equipo de Computación	XXXXXXX	
(-) depreciación Acumulada de Equipo de Computación	XXXXXXX	
<i>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</i>		<u>XXXXXXX</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u>XXXXXXX</u>
<b>PASIVO</b>		
<i>PASIVO CORRIENTE</i>		
IESS por Pagar	XXXXXXX	
Provisiones Sociales por Pagar	XXXXXXX	
Retención en la Fuente por Pagar	XXXXXXX	
IVA por Pagar	XXXXXXX	
Participación Trabajadores 15%	XXXXXXX	
Impuesto a la Renta 25%	XXXXXXX	
Dividendos Declarados 50%	XXXXXXX	
<i>TOTAL PASIVO CORRIENTE</i>		<u>XXXXXXX</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>		XXXXXXX
<b>PATRIMONIO</b>		
<i>CAPITAL SOCIAL</i>		
Capital	XXXXXXX	XXXXXXX
Reserva Legal 10%		XXXXXXX
Utilidad Neta del Ejercicio		<u>XXXXXXX</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<u>XXXXXXX</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<u>XXXXXXX</u>
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>

<sup>7</sup> LEON GARCIA, Oscar, Administración Financiera

**Estado de Resultados.-** Muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Y es acumulativo, es decir, resume las operaciones de la empresa desde el primero hasta el último día del periodo.”<sup>8</sup>

<b>EMPRESA "XXXXXX"</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>DEL ----- AL----- DE -----</b>		
<b>EXPRESADO EN DÓLARES USD \$</b>		
<b>INGRESOS</b>		
<i>INGRESOS OPERACIONALES</i>		
Venta de Servicios		xxxxxx
<b>GASTOS</b>		
<i>GASTOS OPERACIONALES</i>		
Sueldos y Salarios	xxxxxx	
Provisiones Sociales	xxxxxx	
Aporte Patronal	xxxxxx	
Consumo Útiles de Oficina	xxxxxx	
Servicios Básicos	xxxxxx	
Depreciación de Muebles y Enseres	xxxxxx	
Depreciación de Equipo de Computación	xxxxxx	
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	xxxxxx	xxxxxx
<b>TOTAL GASTOS</b>		xxxxxx
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		xxxxxx
Participación Trabajadores 15%		xxxxxx
Impuesto a la Renta 25%		xxxxxx
Reserva Legal 10%		xxxxxx
Dividendos Declarados 50%		xxxxxx
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		xxxxxx
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>

**ANÁLISIS FODA.-** Una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Este tipo de análisis examina la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite, puede ser usado en diferentes unidades de análisis como producto, mercado, estratégica de negocios, entre otros.

<sup>8</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá, 2011

Se representa a través de una matriz de doble entrada, llamada **Matriz FODA**, en la que el nivel horizontal se analiza los factores positivos y los negativos. En la lectura vertical se consideran los factores internos sobre los cuales se puede ejercer control y los factores externos, considerados no controlables.



Elaborado: Por el Autor

## ANÁLISIS BÁSICO

Se basa en la utilización de fuentes de información que aportan datos sobre el pasado y el presente de una empresa, permitiendo hacer previsiones sobre el futuro de la misma, esta fuente de información son los Estados Financieros. En este tipo de análisis no se utilizan herramientas sofisticadas, sino que únicamente se fundamenta en la adecuada lectura de los Estados Financieros y en el conocimiento de la actividad de la empresa.

Los aspectos que se deben evaluar, en su orden son los puntos siguientes:

- Representación de activos
- Incidencia de los activos diferidos
- Relación deuda / patrimonio
- Composición del patrimonio
- Composición de la deuda
- Volumen y crecimiento de las ventas
- Valor y crecimiento de la utilidad

**Representación de Activos.-** Depende del tipo de negocio, cada empresa tendrá el mayor porcentaje de inversión en activos que se relacionen con la operación del negocio. Lo ideal es que los activos que estén directamente involucrados con la operación del negocio representen por lo menos el 80%, es importante que los activos relacionados con el negocio tengan una participación individual alta y que los demás renglones tengan una reducida intervención, es decir inferior al 5%.

A continuación se presentan los estándares básicos de participación:

EMPRESAS COMERCIALIZADORAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Cuentas por cobrar	✓ 20%-30%
✓ Activos fijos	✓ 10%-30%
EMPRESAS INDUSTRIALES Y MANUFACTURERAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Cuentas por cobrar	✓ 20%-40%
✓ Activos fijos	✓ 30%-50%

EMPRESAS DE SERVICIOS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
✓ Cuentas por cobrar	✓ 30%-50%
✓ Inversiones	✓ 10%-20%
✓ Activos fijos	✓ 10%-30%

EMPRESAS AGROPECUARIAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
✓ Terrenos	✓ 30%-50%
✓ Inventarios	✓ 20%-40%
✓ Maquinaria	✓ 10%-20%

**Incidencia de los Activos Diferidos.-** Es un gasto de cierto valor cuyo desembolso se hace de manera inmediata pero el cual beneficia a la empresa durante cierto periodo de tiempo.

Lo ideal es que los activos diferidos no representen un valor significativo, es decir que sea menor al 5% del valor total de activos y en el transcurso del tiempo deben disminuir.

**Relación Deuda/Patrimonio.-** Conocido también como Apalancamiento Financiero, es la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

Lo que significa que por cada dólar de deuda la empresa obtiene x centavos de rentabilidad.

Lo ideal de la financiación es que este repartida 50% de pasivo y 50% de patrimonio.

**Composición del Patrimonio.-** Como complemento del apalancamiento financiero hay que revisar la composición del patrimonio, no es suficiente que represente más del 50% de los pasivos. El patrimonio debe ser de buena calidad, se deberá estudiar el valor y la participación de cada una de las cuentas que lo integran.

9. Capital Social	}	65%
10. Prima en colocación de acciones		
11. Reserva legal		
12. Otras reservas		
13. Revalorización del patrimonio		
14. Utilidades retenidas		
15. Utilidades del ejercicio		
16. Valorizaciones		

Un patrimonio es de buena calidad a medida que se encuentre concentrado en las cuatro primeras categorías y deberá superar el 65%, pues el capital es el primer recurso en entrar y el último en salir.

**Composición de la Deuda.-** Se debe tener en cuenta que cada tipo de deuda implica un riesgo y exigencia diferente dependiendo del acreedor, el costo del pasivo, forma de pago y plazo. Lo ideal para una empresa será tener concentrado todos los pasivos en rubros que no impliquen pagos de intereses.

El estándar será que los pasivos que generan pago de intereses no superen el 60% del total de pasivo.

**Volumen y Crecimiento de las Ventas.-** Se dice que una empresa vende bien cuando el valor de sus ventas guarda proporcionalidad razonable con el valor de sus activos dependiendo del tipo de empresa que sea.

Los estándares de la relación de ventas con los activos son:

TIPO DE EMPRESA	ESTÁNDAR
Comerciales	2 a 1
Industriales	1 a1

**Valor y Crecimiento de las Utilidades.-** Para una empresa es importante que sus ventas crezcan pero más importante que obtengan una utilidad. Para analizar el valor y crecimiento de la utilidad es importante distinguir la utilidad neta de la utilidad operacional y los niveles de satisfacción de los inversionistas o dueños de la empresa.

Los estándares son:

<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>ESTÁNDAR</b>
Comerciales	5-10% ventas
Industriales	10-20% ventas

<b>UTILIDAD NETA</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>ESTÁNDAR</b>
Comerciales	2-3% ventas
industriales	5-10% ventas

Se espera que el crecimiento de la utilidad operacional y neta sea en proporción similar a las ventas.

En cuanto a las empresas de servicios, estas son muy variadas en su actividad y estructura de activos. Las que no tienen mayor inversión en activos fijos pueden asemejarse a las empresas comerciales, y aquellas que tienen algún tipo de proceso productivo e inversiones significativas en activos fijos se consideraran como industriales.

### **ANÁLISIS FINANCIERO**

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros dicho de otra manera consiste en la aplicación de herramientas analíticas y técnicas para derivar medidas y relaciones significantes para la toma de decisiones.

Para poder efectuar el análisis financiero es necesario reclasificar a los estados financieros a un formato similar.



**Análisis Vertical.-** “Este análisis 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. Es un análisis estático pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo”<sup>9</sup>

Para efectuar el análisis vertical se utiliza el procedimiento de porcentajes integrales que consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las ventas netas.

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes. Las cifras absolutas de un Balance o un Estado de Resultados no dicen nada por sí solas, en cuanto a la importancia de cada una en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base, nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc.

**Análisis Horizontal.-** “Es una técnica dinámica que relaciona las cifras individuales de un año con uno o varios años. Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro, y por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes.”<sup>10</sup>

- Se toman dos Estados Financieros (Balance General o Estado de Resultados) de dos periodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación.
- Se presentan las cuentas correspondientes de los Estados analizados. (Sin incluir las cuentas de valorización cuando se trate del Balance General).

---

<sup>9</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado, Bogotá 2011. Página 157

<sup>10</sup> Ibídem. Página 164.

- Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas, en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna las cifras del periodo más reciente y en la segunda columna, el periodo anterior.
- Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones, que indiquen la diferencia entre las cifras registradas en los dos periodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior.
- En una columna adicional se registran los aumentos y disminuciones en porcentaje. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del periodo base multiplicado por 100).

Este análisis se debe centrar en los cambios más significativos, para ello se debe considerar lo siguiente:

**Activo:**

Variaciones de las Cuentas y Documentos por Cobrar

- Aumentos o disminuciones en las ventas.
- Cambios en las políticas de ventas a crédito.

Variaciones en los Inventarios

- Aumentos o disminuciones en las compras.
- Variación si es en cantidad o por incremento de precios.
- Método de valoración de inventarios.

Variación en los Activos Fijos

- Si los incrementos del activo fijo están respaldando mayores ventas.

## **Pasivo**

### Variaciones en el Pasivo Corriente

- Cambios en el financiamiento de la empresa con terceros.
- Aumentos de las tasas de interés.

## **Estado de Resultados**

### Variaciones en las Ventas

- Incrementos de producción y cobertura de mercado.
- Cambios ocurren por variaciones de precios.

### Variaciones en el Costo de Venta y Gastos Operacionales

- Analizar que los cambios en el costo de ventas y gastos operacionales estén en relación con los cambios en las ventas.

**ANÁLISIS POR RAZONES FINANCIERAS.-** “Los Indicadores o Razones Financieras son relaciones entre dos o más cifras de los Estados Financieros, que dan como resultado índices comparables con el fin de diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa a través de su vida histórica en el tiempo”.<sup>11</sup>

Las razones e índices financieros, como algunos tratadistas los denominan, hacen referencia a relaciones que dan como resultado veces o valores de actividad, reservándose la palabra índice cuando los resultados son en porcentaje.

Las relaciones financieras expresadas en términos de razones o indicadores, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente no se puede determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo. Los estándares de comparación pueden ser:

---

<sup>11</sup> JARAMILLO, Felipe, ¿Cómo hacer Análisis Financiero?, Bogotá, 2009.

- Estándares mentales del analista
- Indicadores financieros anteriores de la empresa
- Indicadores presupuestados
- Indicadores promedio del sector industrial.

Las comparaciones con la industria deben enfocarse con cuidado, puede ser que las condiciones y desempeño financiero de toda la industria estén por debajo de lo satisfactorio y por ende que una empresa este sobre el promedio no sea suficiente. Todos estos elementos nos indican que hay que ser perspicaces cuando se comparen las razones financieras de una empresa con otras del mismo sector.

Los indicadores utilizados con mayor frecuencia han sido agrupados con el siguiente enfoque:

- Índice de Liquidez y Solvencia
- Índice de Actividad e Inversión
- Índice de Endeudamiento o Apalancamiento
- Índice de Rentabilidad

RAZONES	MIDEN	IMPORTANCIA CORTO PLAZO	IMPORTANCIA LARGO PLAZO
Liquidez	Riesgo	XXX	
Actividad		XXX	
Deuda			XXX
Rentabilidad	Rendimiento	XXX	

**Indicadores de Liquidez y Solvencia.-** Muestran la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

La liquidez o dinero disponible es fundamental para que una empresa sea viable. Una empresa puede ser rentable pero si sus ingresos no se convierten en efectivo en el momento oportuno, le faltará liquidez y por ende tendrá serios problemas con sus proveedores.

Para medir la liquidez se utiliza un grupo de indicadores que son:

- Razón Corriente
- Capital de Trabajo
- Prueba Ácida

**Razón Corriente.**- Determina la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

#### **Fórmula**

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

Significa que por cada dólar que debe la empresa, dispone de X dólares en activos corrientes para su pago.

**Estándar:** Expertos Financieros recomiendan que la relación fluctúe entre 1.5 y 2.

- Si es menor a 1.5 indica que hay peligro de suspensión de pago.
- Si es mayor a 2 significa que se tiene activos ociosos que influyen negativamente sobre la rentabilidad total.

Básicamente esta relación depende del tamaño de la empresa.

**Capital de Trabajo.**- Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. En otras palabras, el capital de trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. También se lo conoce como Fondo de Maniobra.

## **Fórmula**

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

La empresa dispone de un capital de trabajo de X dólares para el mantenimiento de su actividad.

**Prueba Ácida.-** Verifica la capacidad de pago inmediata de la empresa, básicamente con sus saldos de efectivo (líquido).

## **Fórmula**

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por cada dólar que debe la empresa, dispone de X dólares en efectivo para su pago.

**Estándar:** Es difícil estimar un valor ideal, pero se considera como valor medio 0.30.

**Indicadores de Actividad e Inversión.-** Miden la eficiencia operacional con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

Todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, no conviene tener activos improductivos o innecesarios, cualquier negocio debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión.

Los indicadores más comúnmente utilizados para este análisis son:

- Rotación de Cartera
- Periodo Medio de Cobro
- Rotación de Inventarios
- Días de Inventario a Mano
- Rotación de Proveedores
- Ciclo Operacional
- Ciclo de Efectivo
- Rotación del Activo Corriente
- Rotación del Activo no Corriente
- Rotación del Activo Total

**Rotación de Cartera.**- Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas por cobrar pasa a través de las ventas durante el año.

#### **Fórmula**

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Las cuentas por cobrar han sido recuperadas x veces durante el periodo.

**Periodo Medio de Cobro.**- Expresa el número de días que las cuentas por cobrar permanecen por cobrar. Indica la eficiencia en la recuperación de las cuentas por cobrar.

#### **Fórmula**

$$\text{Promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

La empresa tarda x días en recaudar sus cuentas por cobrar.

**Estándar:** Es positivo mantener ciclos de cobro que no excedan los 30 días.

**Rotación de Inventarios.**- Expresa el promedio de veces que los inventarios rotan durante el año es decir mide la velocidad en que los inventarios se transforman nuevamente en dinero o la rapidez de las ventas de la empresa.

**Fórmula**

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

La empresa x veces ha renovado los inventarios como consecuencia de las ventas en el periodo.

**Estándar:** Se considera como un índice apropiado el resultado de 4.

**Días de Inventario a Mano.**- Indica los días que como promedio permanecen en existencia los productos.

**Fórmula**

$$\text{Días de Inventario a Mano} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

La empresa tarda x días en transformar sus inventarios en efectivo.

**Estándar:** Se recomienda menos de 90 días de inventario.

**Rotación de Proveedores.**- Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Expresa el número de días que las cuentas por pagar permanecen por pagar.

**Fórmula**

$$\text{Rotación de Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio} * 360}{\text{Compras a Crédito}}$$

Se interpreta la empresa demora x días en pagar a sus proveedores.

**Estándar:** El valor ideal el mayor posible.



**Ciclo Operacional.-** Periodo de tiempo que transcurre desde que llegan los inventarios, se venden y se cobra la cartera producto de esa venta.

**Fórmula**

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{Rot. de Inv. en Días} + \text{Rot. de Cartera en Días}$$

Significa que en la empresa el ciclo operacional es de x días.

**Estándar:** El valor ideal es el mínimo posible.

**Ciclo del Efectivo.-** Número de días en la que la empresa tiene que financiar con recursos costosos su ciclo operativo.

**Fórmula**

$$\text{Ciclo del Efectivo} = \text{Rot. de Cartera} + \text{Rot. de Inv.} - \text{Rot. de Prov.}$$

La empresa tarda x días en financiar su ciclo de operación con recursos costosos.

**Estándar:** Empresas comerciales menor de 100 días y empresas industriales igual o menor al proceso de producción.

**Rotación del Activo Corriente.-** Muestra las veces en que el Activo Corriente es capaz de generar ingresos o ventas.

**Fórmula**

$$\text{Rotación del Activo Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Corriente}}$$

El Activo corriente ha generado x dólares de ventas.

**Estándar:** El valor ideal el mayor posible.

**Rotación del Activo no Corriente.**- Indica las veces que se generan ventas, con la utilización del Activo no Corriente.

**Fórmula**

$$\text{Rotación del Activo no Corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo no Corriente}}$$

Por cada dólar de Activo no Corriente se ha generado x dólares de ventas.

**Rotación del Activo Total.**- La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

**Fórmula**

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

Los activos han sido utilizados x veces para generar las ventas.

**Indicadores de Endeudamiento o Apalancamiento.**- Evalúan en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, de la misma manera establecen el riesgo que corren tanto los acreedores como los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Los indicadores utilizados con mayor frecuencia son los siguientes:

- Nivel de Endeudamiento
- Endeudamiento Financiero
- Impacto de la Carga Financiera
- Cobertura de Intereses
- Concentración del Endeudamiento
- Endeudamiento con Proveedores
- Apalancamiento Total

**Nivel de Endeudamiento.-** Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.

**Fórmula**

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

Por cada dólar de activo sus acreedores financian x dólares.

**Estándar:** El nivel de endeudamiento ideal sería el 50%.

**Endeudamiento Financiero.-** Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo de la empresa, con respecto de las ventas del periodo.

**Fórmula**

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas}}$$

Las obligaciones con entidades financieras equivalen al x % de las ventas.

**Estándar:** El valor ideal debe ser:

- Empresas Industriales ≤ 30%
- Empresas Comerciales ≤ 10%

**Impacto de la Carga Financiera.-** Mide que proporción tienen los gastos financieros con relación a las ventas del período.

**Fórmula**

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

Significa que los gastos financieros representan el x% de las ventas.

**Estándar:** Entre más bajo sea este indicador, mejor será para la empresa, en ningún caso es aconsejable que supere el 10% de las ventas.

**Cobertura de Intereses.-** Establece la relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros.

**Fórmula**

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros}}$$

La empresa generó una utilidad operacional de x veces superior a los intereses pagados.

**Estándar:** Cuanto mayor sea la razón, mayor garantía tendrán los acreedores a quienes se pagan intereses.

**Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo.-** Establece que porcentaje del total de los pasivos tienen vencimiento a corto plazo.

**Fórmula**

$$\text{Concentración de Deuda en el C/P} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Por cada dólar de deuda total, X dólares tienen vencimiento a corto plazo.

**Estándar:** El valor ideal debe ser menor al 50% para evitar problemas de liquidez.

**Endeudamiento con Proveedores.-** Indica que porcentaje del pasivo de la empresa corresponde a proveedores.

**Fórmula**

$$\text{Endeudamiento con Proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Pasivo Total}}$$

Expresa que el x% del endeudamiento de la empresa es con sus proveedores.

**Apalancamiento Total (LEVERAGE TOTAL).**- Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al Patrimonio.

### **Fórmula**

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Por cada dólar invertido por los dueños, la empresa debe x dólares a sus acreedores.

**Estándar:** El mayor posible, siempre y cuando la deuda produzca una rentabilidad superior a la tasa de interés.

**Indicadores de Rentabilidad.**- Denominados también de rendimiento, 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.

Evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades. Son una medida del éxito o fracaso con que se están manejando los recursos, estos indicadores son:

- Margen Bruto en Ventas
- Margen Operacional en Ventas
- Rentabilidad del Patrimonio
- Rentabilidad del Activo

Una relación importante de estudiar es la existente entre el nivel de endeudamiento y el margen neto de rentabilidad. Los gastos financieros disminuyen la utilidad operacional y hacen que se reporte utilidad o pérdida neta. Estos gastos financieros son los intereses generados por los pasivos y, por consiguiente sus cuantías tienen una estrecha relación con el nivel de endeudamiento de la empresa.

**Margen Bruto en Ventas.**- Indica que porcentaje de las ventas queda después de haber descontado el costo de mercadería vendida.

**Fórmula**

$$\text{Margen Bruto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

A la empresa le queda disponible x % de sus ventas después de haber cubierto el costo de ventas.

**Estándar:** Debe ser lo más elevado posible.

**Margen Operacional en Ventas.**- Demuestra que porcentaje de las ventas queda después de haber restado el costo de mercadería vendida y sus gastos operacionales.

**Fórmula**

$$\text{Margen Operacional en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

La empresa por cada dólar de ventas genera x% de utilidad operacional.

**Rentabilidad del Patrimonio (ROE).**- Evalúa que porcentaje del patrimonio es la utilidad neta de la empresa, es decir que rendimiento obtuvieron los dueños de la empresa sobre su inversión.

**Fórmula**

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Las utilidades netas corresponden al x porcentaje del patrimonio.

**Estándar:** Si el porcentaje es mayor a la tasa de inflación del ejercicio, la rentabilidad sobre el patrimonio se considera buena.

**Rentabilidad Del Activo (ROA).**- Mide la utilidad lograda en función de los recursos de la empresa, independientemente de sus fuentes de financiamiento.

### **Fórmula**

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

Los activos de la empresa tienen una rentabilidad de x %.

**Estándar:** Si el índice es alto la rentabilidad es mejor, dependiendo de la composición de los activos.

## **EI SISTEMA DUPONT**

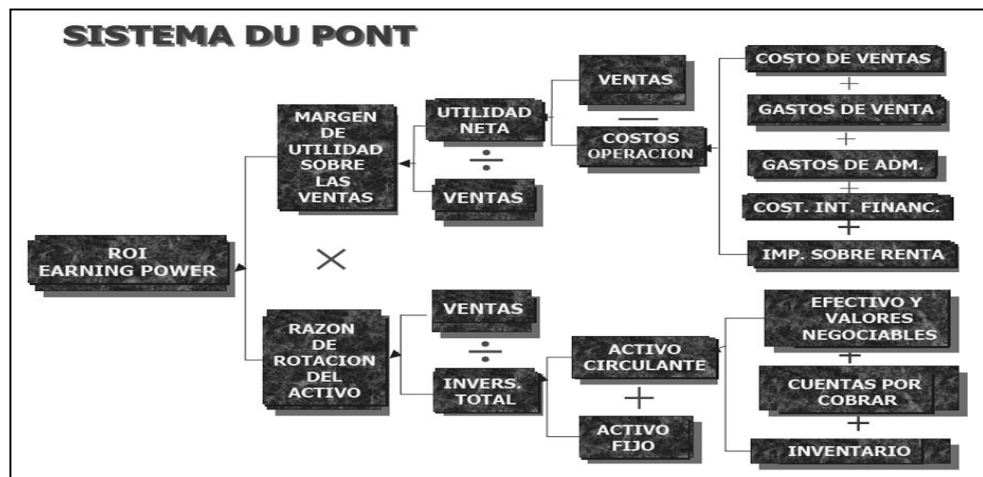
Otra de las herramientas útiles en la planificación financiera, es la aplicación de los índices que se utilizan en el mecanismo denominado como sistema DUPONT. Es una de las razones financieras más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. Este sistema integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el margen de rentabilidad.

En principio reúne el margen neto de utilidades y la rotación de los activos totales de la empresa.

Estas variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos. Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, y la rotación de los activos, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad.

El análisis a través de esta herramienta se centra en que siendo uno de los objetivos principales de todas las empresas el obtener una elevada rentabilidad, pero que debido a sus capacidades se ven limitadas por la competencia, se enfrentan al conflicto entre el índice de rotación y el margen de beneficio.

La gráfica del sistema DUPONT.- Está diseñada para mostrar las relaciones que existen entre el rendimiento sobre la inversión, la rotación de los activos y el margen de utilidad.



Fuente: <http://www.gestiopolis.com/>

Es importante conocer el impacto que la rotación de los activos y el margen de los beneficios tienen sobre la rentabilidad de los activos. En el campo financiero el Sistema DUPONT quiere decir que, según el tipo de empresa el rendimiento de la inversión puede originarse principalmente en el margen neto de las ventas o en la efectiva rotación del activo total.

Para aplicar el sistema DUPONT se calcula lo siguiente:

**A. Margen neto de utilidad sobre ventas**

$$\frac{(\text{Utilidad Neta} * 100)}{\text{Ventas}}$$

**B. Rotación del Activo respecto a las ventas**

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

**C. Aplicación de DUPONT**

$$\text{Tasa porcentual de rentabilidad} = (A) * (B)$$



## **6. METODOLOGÍA**

Para dar cumplimiento a las fases de la investigación se utilizará los siguientes métodos y técnicas:

### **MÉTODOS**

- **Deductivo**

Este método hará posible la ejecución de un estudio de los aspectos generales del problema, especialmente los fundamentos del Análisis Financiero y en la revisión de literatura en donde se presentará conceptos, definiciones y principios para fundamentar la importancia del trabajo.

- **Inductivo**

Permitirá conocer de manera particular el problema de la empresa, además será utilizado para el análisis pormenorizado de las cuentas más significativas, y en la aplicación de los ratios financieros para determinar la liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad.

- **Analítico**

Su aplicación será útil para analizar e interpretar los resultados del análisis, en base a este redactar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

- **Sintético**

Se utilizará este método para simplificar información cuantitativa y cualitativa, con el objeto de plasmar los hallazgos más relevantes que se presentaran en el resumen ejecutivo del informe del diagnóstico realizado.

## **TÉCNICAS**

En el proceso de la elaboración del Diagnóstico Financiero se utilizarán las siguientes técnicas de verificación:

- **Entrevista**

Esta técnica se utilizará para recabar la información primaria en forma verbal, a través de preguntas planteadas al gerente propietario de Master PC Concesionario sobre aspectos relacionados con el objeto de estudio como historia del negocio, principales políticas administrativas, proveedores, entre otros aspectos.

- **Observación Directa.**

La parte más importante en la que se utilizará la observación será en el momento de visitar a Master PC Concesionario para conocer su realidad física y la forma de manejar sus actividades.

- **Acopio Bibliográfico**

Esta técnica se constituirá de singular importancia por cuanto facilitará tener acceso a la información relacionada con el tema de investigación y por consiguiente seleccionar conceptos, definiciones necesarias para formular el marco teórico.

## 7. CRONOGRAMA

TIEMPO	2013																2014																			
	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO							
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				
Elaboración del Proyecto	X	X	X																																	
Presentación y Aprobación del Proyecto					X	X	X	X																												
Elaboración del Borrador de Tesis									X	X	X	X	X	X	X	X																				
Presentación del borrador de Tesis																	X	X	X																	
Correcciones																	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X									
Defensa del borrador																																				
Presentación final																																	X	X	X	X
Disertación de Tesis																																				

## 8. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

### INGRESOS

<b>APORTES</b>	<b>VALOR</b>
Ángel F. Cuenca J.	\$ 1000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1000.00</b>

### EGRESOS

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Suministros de Oficina	\$ 370.00
Transporte	\$ 40.00
Alimentación	\$ 80.00
Llamadas telefónicas	\$ 20.00
Internet	\$ 50.00
Impresiones y empastado	\$ 330.00
Copias	\$ 60.00
Varios	\$ 50.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1000.00</b>

### FINANCIAMIENTO

Todos los gastos en los que se incurra en la elaboración del presente trabajo serán cubiertos por el autor:

Ángel Fabricio Cuenca Jiménez.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

- BRAVO, Mercedes. Contabilidad General, Décima Edición, Quito-Ecuador 2011.
- ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo y Orlando, Análisis Financiero y de Gestión, ECOE Ediciones, Bogotá 2008.
- JARAMILLO, Felipe, ¿Cómo hacer Análisis Financiero?, Editorial Alfa Omega, Colombia, Bogotá 2009.
- MENDEZ, Carlos y MORENO, Luis, Guía para elaborar diseños de investigación en administración y economía, Ediciones Rosaristas, Bogotá, 2009.
- ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera, Universidad Externado de Colombia, Bogotá 2011.
- WILD, Jhon, Análisis de los Estados Financieros Editorial McGraw-Hill, México, 2009

Loja, 23 de Septiembre de 2013



SEÑORES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A  
DISTANCIA.

Ciudad.-

Yo Guillermo Luis García Macanchí, con documento de identidad número 1103752232 autorizo al Sr. Ángel Fabricio Cuenca Jiménez con documento de identidad 1104424005 a que realice en mi empresa el proyecto de tesis titulado "DIAGNÓSTICO FINANCIERO EN MASTER PC CONCESIONARIO, DE LA PARROQUIA EL VALLE, CIUDAD DE LOJA PERIODO 2011- 2012" y a facilitar toda la información requerida para el desarrollo de la tesis.

Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad y autorizo al interesado hacer uso del presente certificado en la forma que convenga a sus intereses y sin responsabilidad para Master PC ni para alguno de sus funcionarios.

Atentamente

**Master PC**  
CONCESIONARIO  
RUC. 1103752232001  
TELEFONO 2575519  
Dir. Av. Gran Colombia y Ancón

Guillermo Luis García Macanchí

C.I. 1103752232

- Loja Centro 1: Av. Manuel Agustín Aguirre y Colón. Tif. 072560292 - Loja Centro 2: Azuay 1257 y Olmedo. Tif. 072562950
- Loja Norte: Av. Gran Colombia y Ancón. Tif. 072575819 - Zamora: Sevilla de Oro y 24 de Mayo. Tif. 072606387
- Catamayo: Avenida Catamayo y Av. Eugenio Espejo. Tif. 072678649 - Yantzaza: Av. Iván Ríofrío y 26 de Febrero. Tif. 072300675
- HP STORE Loja Centro: Sucre y 10 de Agosto. Tif. 072565164 - Quito: Lizardo García E-781 y Diego de Almagro, 6to piso. Tif. 022529125 - 073700520 ext. 137/138

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1103752232001  
APELLIDOS Y NOMBRES: GARCIA MACANCHI GUILLERMO LUIS  
NOMBRE COMERCIAL: MASTER PC CONCESIONARIO  
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI  
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 08/07/1979 FEC. ACTUALIZACION: 04/01/2011  
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 21/08/2009 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:  
FEC. INSCRIPCION: 21/08/2009 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE COMPUTADORAS.

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: VALLE Calle: GRAN COLOMBIA Número: S/N Intersección: ANCON Referencia: A MEDIA CUADRA DE LA COOPERATIVA PADRE JULIAN LORENTE Teléfono: 072546871

**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1  
JURISDICCION: REGIONAL SURI LOJA CERRADOS: 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: JEP8100510

Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO

Fecha y hora: 04/01/2011

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NÚMERO RUC:** 1103752232001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** GARCIA MACANCHI GUILLERMO LUIS

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ:** **FEC. INICIO ACT.:** 21/08/2009

**NOMBRE COMERCIAL:** MASTER PC CONCESIONARIO

**FEC. CIERRE:**

**FEC. REINICIO:**

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**

VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS PARA COMPUTADORA.  
VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE COMPUTADORAS.  
REPRODUCCION DE PROGRAMAS DE SOFTWARE.  
PROVEEDOR DE INTERNET.  
PRODUCCION DE VIDEOS.  
ACTIVIDADES DE PUBLICIDAD.

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: VALLE Calle: GRAN COLOMBIA Número: S/N Intersección: ANCON Referencia: A MEDIA CUADRA DE LA COOPERATIVA PADRE JULIAN LORENTE Telefono Trabajo: 072575819

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**Usuario:** JEPB100510

**Lugar de emisión:** LOJA/BERNARDO

**Fecha y hora:** 04/01/2011



**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO RESULTADOS**  
**DEL 01-01-2011 AL 31-12-2011**

4	<b>INGRESOS</b>	256519,70
4.1	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	
4.1.01	<b>INGRESOS POR VENTA</b>	
4.1.01.01	Ventas Mercadería	257157,90
4.1.01.02	(-) Descuento en Ventas	-240,25
4.1.01.03	(-) Devolución en Ventas	-434,19
4.1.02.04	Comisiones Ganadas	3,04
4.2	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	
4.2.01	<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	
4.2.01.01	Intereses Ganados	33,20
5	<b>GASTOS</b>	253432,56
5.1	<b>COSTOS Y GASTOS</b>	
5.1.01	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
5.1.01.01	<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	
5.1.01.01.01	Sueldo Unificado Personal Administrativo	10853,75
5.1.01.01.02	Decimotercer Sueldo Administrativo	666,45
5.1.01.01.03	Decimocuarto Sueldo Administrativo	648,91
5.1.01.01.04	Vacaciones Personal Administrativo	307,38
5.1.01.01.05	Horas Extras Personal Administrativo	5,45
5.1.01.01.06	Alimentación Personal Administrativo	501,64
5.1.01.02	<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
	Aporte Patronal 12,15% Personal	
5.1.01.02.01	Administrativo	1436,24
5.1.01.02.02	Fondos de Reserva Personal Administrativo	861,65
5.1.01.03	<b>REMUNERACION PERSONAL CONTRATADO</b>	
5.1.01.03.01	Servicios Ocasionales	97,32
5.1.01.03.02	Comisiones	436,00
5.1.01.04	<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	
5.1.01.04.01	Bonificación por responsabilidad	218,00
5.1.01.05	<b>GASTOS OPERACIONLES</b>	
5.1.01.05.01	Energía Eléctrica	544,02
5.1.01.05.02	Teléfono y Fax	228,40
5.1.01.05.03	Servicio de Internet	374,25
5.1.01.05.04	Servicio de Celular	88,60
5.1.01.05.05	Útiles y Suministros de Oficina	130,08
5.1.01.05.06	Gastos de Imprenta	785,96
5.1.01.05.07	Material de Limpieza	82,02
5.1.01.05.08	Flores y Arreglos	134,96
5.1.01.05.09	Combustible	936,38

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO RESULTADOS**  
**DEL 01-01-2011 AL 31-12-2011**

5.1.01.05.10	Gasto Arriendo	4827,13
5.1.01.05.11	Seguridad y Vigilancia	233,55
5.1.01.05.12	Patente Municipal	55,44
5.1.01.05.13	Matricula Vehicular	834,04
5.1.01.05.14	Seguros	2648,42
5.1.01.05.15	Consumo Interno	1005,09
5.1.01.05.16	Suministros y Materiales	205,88
5.1.01.05.18	Servicios Informáticos	1133,60
5.1.01.05.20	Recargas Electrónicas	1075,46
5.1.01.05.21	Conciliación Tributaria	1266,53
5.1.01.06	<b>REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO</b>	
5.1.01.06.01	Reparación y Mantenimiento de Vehículo	411,00
5.1.02.07	<b>GASTOS DE DEPRECIACIÓN</b>	
5.1.02.07.01	Depreciación de Muebles y Enseres	373,67
5.1.02.07.02	Depreciación de Vehículo	2872,15
5.1.02.07.03	Depreciación Equipo Computación	878,13
5.1.02.08	<b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>	
5.1.02.08.01	Uniformes Personal	186,37
5.1.02	<b>GASTOS Y GASTOS DE VENTA</b>	
5.1.02.01	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
5.1.02.01.01	Costo de Ventas	206436,28
5.2	<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	
5.2.01	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	3625,70
5.2.01.01	Gastos Bancarios	897,94
5.2.01.02	Intereses Pagados	1921,93
5.2.01.03	Comisiones Bancarias	391,76
5.2.01.04	Intereses Pagados por Mora	13,74
5.2.01.05	Intereses Bancarios	400,32
5.2.02	<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>	
5.2.02.01	Gastos Varios	12,65
5.2.03	<b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>	
5.2.03.01	Multas en Intereses Fiscales	26,68
5.2.03.02	Otros Gastos no Deducibles	2361,64
<b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO ACTUAL</b>		<b>3087,14</b>



**Master PC**  
 CONCESIONARIO  
 TEL: 1103752232001  
 FONO 2575819  
 Dir: Av. Gran Colombia y Ancón

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**DEL 01-01-2011 AL 31-12-2011**

1	<b>ACTIVO</b>	63049,91
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
1.1.01	<b>CAJA GENERAL</b>	
1.1.01.01	Caja	88,60
1.1.02	<b>BANCOS</b>	
1.1.02.01	Banco de Loja	15127,52
1.1.03	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	
1.1.03.01	Cuentas por Cobrar Clientes	3031,16
1.1.03.02	Tarjetas de Credito en Custodio	2496,68
1.1.03.03	Cheques en Custodio	2610,31
1.1.04	<b>CREDITO TRIBUTARIO</b>	
1.1.04.01	Retencion Impuesto a la Renta en Ventas	159,34
1.1.05	<b>INVENTARIO</b>	
1.1.05.01	Inventario de Mercaderia	14598,00
1.2	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
1.2.01	<b>ACTIVO FIJO</b>	
1.2.01.01	Muebles y Enseres	3734,50
1.2.01.02	Equipos de Computacion	2634,39
1.2.01.03	Vehiculo	23934,99
1.2.02	<b>DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO</b>	
1.2.02.01	(-)Depreciacion Acumulada de Muebles y Enseres	-746,82
1.2.02.02	(-)Depreciacion Acumulada de Equipos de Computa	-1746,56
1.2.02.03	(-)Depreciacion Acumulada de Vehiculos	-2872,20
2	<b>PASIVO</b>	33849,08
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
2.1.01	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	
2.1.01.01	Cuentas por Pagar Proveedores	19287,99
2.1.02	<b>BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR</b>	
2.1.02.01	Decimo Tercer Sueldo Por Pagar	60,31
2.1.02.02	Decimo Cuarto Sueldo Por Pagar	265,23
2.1.02.03	15 % Utilidades Trabajadores por Pagar	777,81
2.2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
2.2.01	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
2.2.01.01	Prestamos por Pagar	13457,74
3	<b>PATRIMONIO</b>	29200,83
3.1	<b>CAPITAL</b>	
3.1.01	Capital Propio	26113,69
3.2	<b>RESULTADOS</b>	
3.2.01	Utilidad o Perdida del Ejercicio	3087,14
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>		63049,91

  
**Master PC**  
 CONCESIONARIO  
 RUC. 110375232001  
 TELEFONO 2575819  
 Dir: Av. Gran Colombia y Ancón

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO RESULTADOS**  
**DEL 01-01-2012 AL 31-12-2012**

4	INGRESOS	266970,26
4.1	INGRESOS OPERACIONALES	
4.1.01	INGRESOS POR VENTA	
4.1.01.01	Ventas Mercadería	269180,92
4.1.01.02	(-) Descuento en Ventas	-178,65
4.1.01.03	(-) Devolución en Ventas	-2131,06
4.2	INGRESOS NO OPERACIONALES	
4.2.01	INGRESOS FINANCIEROS	
4.2.01.01	Intereses Ganados	99,05
5	GASTOS	262841,82
5.1	COSTOS Y GASTOS	
5.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.1.01.01	GASTOS DE PERSONAL	
5.1.01.01.01	Sueldo Unificado Personal Administrativo	13723,78
5.1.01.01.02	Decimotercer Sueldo Administrativo	746,06
5.1.01.01.03	Decimocuarto Sueldo Administrativo	634,51
5.1.01.01.04	Vacaciones Personal Administrativo	656,68
5.1.01.01.05	Horas Extras Personal Administrativo	1069,84
5.1.01.01.06	Alimentación Personal Administrativo	508,17
5.1.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
	Aporte Patronal 12,15% Personal	
5.1.01.02.01	Administrativo	1886,13
5.1.01.02.02	Fondos de Reserva Personal Administrativo	1290,65
5.1.01.03	REMUNERACION PERSONAL CONTRATADO	
5.1.01.03.01	Servicios Ocasionales	1332,72
5.1.01.03.02	Comisiones	252,88
5.1.01.04	BENEFICIOS SOCIALES	
5.1.01.04.01	Bonificación por responsabilidad	98,10
5.1.01.05	GASTOS OPERACIONLES	
5.1.01.05.01	Energía Eléctrica	555,09
5.1.01.05.02	Teléfono y Fax	224,63
5.1.01.05.03	Servicio de Internet	369,76
5.1.01.05.04	Servicio de Celular	114,38
5.1.01.05.05	Útiles y Suministros de Oficina	459,84
5.1.01.05.06	Gastos de Imprenta	660,30
5.1.01.05.07	Material de Limpieza	37,81
5.1.01.05.08	Flores y Arreglos	146,80
5.1.01.05.09	Combustible	842,47
5.1.01.05.10	Gasto Arriendo	5138,61

**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO RESULTADOS**  
**DEL 01-01-2012 AL 31-12-2012**

5.1.01.05.11	Seguridad y Vigilancia	287,10
5.1.01.05.12	Patente Municipal	139,25
5.1.01.05.13	Matricula Vehicular	
5.1.01.05.14	Seguros	457,57
5.1.01.05.15	Consumo Interno	1043,99
5.1.01.05.16	Suministros y Materiales	376,14
5.1.01.05.18	Servicios Informáticos	1133,60
5.1.01.05.20	Recargas Electrónicas	1162,90
5.1.01.05.21	Conciliación Tributaria	3030,09
5.1.01.06	REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	
5.1.01.06.01	Reparación y Mantenimiento de Vehículo	594,85
5.1.02.07	GASTOS DE DEPRECIACIÓN	
5.1.02.07.01	Depreciación de Muebles y Enseres	447,62
5.1.02.07.02	Depreciación de Vehículo	2393,50
5.1.02.07.03	Depreciación Equipo Computación	1369,48
5.1.02.08	OTROS GASTOS OPERACIONALES	
5.1.02.08.01	Uniformes Personal	319,71
5.1.02	GASTOS Y GASTOS DE VENTA	
5.1.02.01	GASTOS OPERACIONALES	
5.1.02.01.01	Costo de Ventas	210129,10
5.2	GASTOS NO OPERACIONALES	
5.2.01	GASTOS FINANCIEROS	
5.2.01.01	Gastos Bancarios	400,97
5.2.01.02	Intereses Pagados	2985,85
5.2.01.03	Comisiones Bancarias	2375,33
5.2.01.04	Intereses Bancarios	1357,15
5.2.02	OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	
5.2.02.01	Gastos Varios	6,78
5.2.03	GASTOS NO DEDUCIBLES	
5.2.03.01	Multas en Intereses Fiscales	49,60
5.2.03.02	Otros Gastos no Deducibles	2032,03
<b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO ACTUAL</b>		<b>4128,44</b>



**MASTER PC CONCESIONARIO**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**DEL 01-01-2012 AL 31-12-2012**

1	<b>ACTIVO</b>	62361,20
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
1.1.01	<b>CAJA GENERAL</b>	
1.1.01.01	Caja	25,38
1.1.02	<b>BANCOS</b>	
1.1.02.01	Banco de Loja	19887,99
1.1.03	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	
1.1.03.01	Cuentas por Cobrar Clientes	2572,15
1.1.03.02	Tarjetas de Credito en Custodio	1360,69
1.1.03.03	Cheques en Custodio	75,21
1.1.04	<b>CREDITO TRIBUTARIO</b>	
1.1.04.01	Retencion Impuesto a la Renta en Ventas	750,98
1.1.05	<b>INVENTARIO</b>	
1.1.05.01	Inventario de Mercaderia	18278,22
1.2	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
1.2.01	<b>ACTIVO FIJO</b>	
1.2.01.01	Muebles y Enseres	4508,40
1.2.01.02	Equipos de Computacion	543,38
1.2.01.03	Vehiculo	23934,99
1.2.02	<b>DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO</b>	
1.2.02.01	(-)Depreciacion Acumulada de Muebles y Enseres	-1194,44
1.2.02.02	(-)Depreciacion Acumulada de Equipos de Comput:	-3116,04
1.2.02.03	(-)Depreciacion Acumulada de Vehiculos	-5265,70
2	<b>PASIVO</b>	19174,44
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
2.1.01	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	
2.1.01.01	Cuentas por Pagar Proveedores	7220,71
2.1.02	<b>BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR</b>	
2.1.02.01	Decimo Tercer Sueldo Por Pagar	63,58
2.1.02.02	Decimo Cuarto Sueldo Por Pagar	288,85
2.1.02.03	15 % Utilidades Trabajadores por Pagar	1200,26
2.2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
2.2.01	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
2.2.01.01	Prestamos por Pagar	10401,04
3	<b>PATRIMONIO</b>	43186,76
3.1	<b>CAPITAL</b>	
3.1.01	Capital Propio	39058,32
3.2	<b>RESULTADOS</b>	
3.2.01	Utilidad o Perdida del Ejercicio	4128,44
	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	62361,20



**Master PC**  
 CONCESIONARIO  
 RUC. 1103752232001  
 TELEFONO 2575819  
 Dir: Av. Gran Colombia y Ancón

## **i) INDICE**

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
TÍTULO	1
RESUMEN	2
INTRODUCCIÓN	4
REVISIÓN DE LITERATURA	6
MATERIALES Y MÉTODOS	32
RESULTADOS	34
DISCUSIÓN	88
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	90
BIBLIOGRAFÍA	91
ANEXOS	92
INDICE	93