



UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA EN INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TEMA:

**“INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA
ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL
DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y
DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE
LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI. PERÍODO
COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO 2009 HASTA EL 31 DE
DICIEMBRE DEL 2011”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A

Autora:

Gallardo Mejía Gina Elizabeth

Director:

Dra. M.C.A. Hidalgo Achig Myrian del Rocío

Latacunga - Ecuador
Febrero 2013

AUTORIA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO DEL 2009 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”**, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

.....
Gina Elizabeth Gallardo Mejía
050187247-7

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema:

“INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO 2009 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”, de Gallardo Mejía Gina Elizabeth, postulante de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Febrero, 2013

El Director

Dra. M.C.A. Myrian del Rocío Hidalgo Achig

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante: Gina Elizabeth Gallardo Mejía con el título de tesis: **“INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO 2009 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”** han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, a 13 de mayo de 2013

Para constancia firman:

.....
Lcda. Guadalupe Bonilla
PRESIDENTE

.....
Eco. Guido Santamaría
MIEMBRO

.....
Lcda. Angelita Falconí
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

A mis tíos: Jorgito y Galo; y, junto a ellos, a la Dra. Myrian Hidalgo, porque cada quien, desde su inédito espacio, me ofrecieron con su inapreciable tiempo, animándome a aflorar mis inquietudes, dudas y flaquezas; y, ofreciéndome unánimes, no solo el oído receptivo, sino también la firmeza espiritual para emerger cuando las fuerzas y las certidumbres, me sobrevivían a regañadientes.

Para ellos, mi eterna ofrenda de inefable cariño...

Gina Elizabeth Gallardo Mejía

DEDICATORIA

Este trabajo no tiene más legítimos destinatarios que mi madre Gloria; y, mi hermano Christian; porque a lo largo de mi trayectoria estudiantil, fueron el baluarte espiritual que me sostuvo la voluntad para que no cesara en la infatigable andanza hacia el crisol de mis sueños.

A ellos, porque desde el vértice de madre y hermano, me dieron su cariño y su confianza, con una generosidad que conmueve; como lo hacen las personas que aman de verdad; y, que en ese afán, nunca regatearon la palabra-fortaleza-certidumbre, para animarme a librar todas las batallas pendientes, hasta llegarme quedito, de puntillas, al centro mismo de mi pequeño universo ilusorio.

Gina Elizabeth Gallardo Mejía

ÍNDICE GENERAL

TESIS DE GRADO	i
AUTORIA	ii
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE GRÁFICOS	x
ÍNDICE TABLAS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I	1
FUNDAMENTOS TEÓRICOS	1
1.1 Antecedentes Investigativos	1
1.2 Categorías Fundamentales	2
1.3 Marco Teórico	2
1.3.1 Gestión Financiera	2
1.3.2 Gestión Administrativa	4
1.3.3 Empresas	5
1.3.4 Contabilidad	7
1.3.5 Estados Financieros	13
1.3.6 Estado de Situación Financiera	13
1.3.7 Estado de Resultados Integral	14
1.3.8 Estado de Flujo de Efectivo	14
1.3.9 Estado de Cambios en el Patrimonio	14
1.3.10 Analista Financiero	15
1.3.11 Análisis Financiero	16
1.3.12 Indicadores Financieros	20
1.3.13 Informe Financiero	27

CAPÍTULO II.....	29
DISEÑO DE LA PROPUESTA.....	29
2.1 Introducción.....	29
2.2 Metodología Utilizada.....	29
2.3 Preguntas Científicas.....	32
2.4. Operacionalización de las Variables.....	33
2.5. Análisis e interpretación de los resultados.....	34
2.5.1 Análisis Interno.....	34
2.6 Clientes y Proveedores.....	41
2.6.1 Encuesta aplicada a clientes de la distribuidora.....	42
2.6.2 Entrevista dirigida a proveedores.....	49
2.7. Análisis externo.....	53
2.7.1 Macroambiente.....	53
2.8 Análisis FODA.....	55
2.9 Conclusiones y Recomendaciones.....	57
2.9.1 Conclusiones.....	57
2.9.2 Recomendaciones.....	58
CAPÍTULO III.....	60
PROPUESTA “ INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERÍODO 2.009 – 2.011”.	60
3.1 Introducción.....	60
3.2 Justificación.....	61
3.3 Objetivos.....	62
3.3.1 General.....	62
3.3.2 Específicos.....	62
3.4 La Empresa.....	63
3.5. Diseño de la propuesta.....	66
3.5.1 Planificación.....	67
3.5.2. Programación.....	68
3.5.3. Ejecución.....	69
Análisis Horizontal de Resultados.....	77

Análisis Horizontal de Situación Financiera	81
Análisis Vertical de Estado de Resultados	85
Análisis Vertical de Situación Financiera	88
3.6. Informe Financiero	109
3.7 Conclusiones y Recomendaciones	120
3.7.1 Conclusiones	120
3.7.2 Recomendaciones	121
3.8 Bibliografía	123
3.9 Anexos	126

ÍNDICE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1.1: CATEGORIAS FUNDAMENTALES	2
GRÁFICO N° 1.2: POSTULADOS DE CONTABILIDAD	12
GRÁFICO N° 2.1: ASPECTOS A MEJORAR	42
GRÁFICO N° 2.2: LUGAR DE COMPRA DE CALZADO	43
GRÁFICO N° 2.3: MOTIVO DE COMPRA.....	44
GRÁFICO N° 2.4: CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN	45
GRÁFICO N° 2.5: SATISFACCIÓN DE COMPRA	46
GRÁFICO N° 2.6: FRECUENCIA DE COMPRA.....	47
GRÁFICO N° 2.7: PREFERENCIA DE PAGO	48
GRÁFICO N° 3.1: ORGANIGRAMA	65
GRÁFICO N° 3.2: PROCESO DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	66
GRÁFICO N° 3.3: INGRESOS OPERACIONALES.....	77
GRÁFICO N° 3.4: UTILIDAD BRUTA	77
GRÁFICO N° 3.5: TOTAL GASTOS.....	78
GRÁFICO N° 3.6: UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	79
GRÁFICO N° 3.7: UTILIDAD NETA.....	79
GRÁFICO N° 3.8: CAJA.....	81
GRÁFICO N° 3.9: BANCO.....	81
GRÁFICO N° 3.10: INVENTARIOS.....	82
GRÁFICO N° 3.11: PROVEEDORES.....	82
GRÁFICO N° 3.12: ACREEDORES	83
GRÁFICO N° 3.13: CAPITAL	83
GRÁFICO N° 3.14: COSTO DE VENTA.....	85
GRÁFICO N° 3.15: GASTOS TOTALES	85
GRÁFICO N° 3.16: UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	86
GRÁFICO N° 3.17: GANANCIAS OPERACIONALES CONTINUADAS	86
GRÁFICO N° 3.18: ACTIVOS 2009.....	88
GRÁFICO N° 3.19: ACTIVOS 2010.....	89

GRÁFICO N° 3.20: ACTIVOS 2011	89
GRÁFICO N° 3.21: PASIVO 2009.....	90
GRÁFICO N° 3.22: PASIVO 2010.....	90
GRÁFICO N° 3.23: PASIVO 2011.....	91
GRÁFICO N° 3.24: PATRIMONIO 2009.....	91
GRÁFICO N° 3.25: PATRIMONIO 2010.....	92
GRÁFICO N° 3.26: PATRIMONIO 2011.....	92
GRÁFICO N° 3.27: RAZÓN CORRIENTE.....	95
GRÁFICO N° 3.28: PRUEBA ÁCIDA	96
GRÁFICO N° 3.29: CAPITAL DE TRABAJO.....	97
GRÁFICO N° 3.30: ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES.....	98
GRÁFICO N° 3.31: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.....	99
GRÁFICO N° 3.32: PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA.....	100
GRÁFICO N° 3.33: ROTACIÓN DE INVENTARIOS.....	101
GRÁFICO N° 3.34: PLAZO PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO.....	102
GRÁFICO N° 3.35: RAZÓN DE PASIVO FRENTE AL ACTIVO TOTAL...	103
GRÁFICO N° 3.36: APALANCAMIENTO TOTAL.....	104
GRÁFICO N° 3.37: RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO.....	105
GRÁFICO N° 3.38: MARGEN NETO DE UTILIDAD	106
GRÁFICO N° 3.39: MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS..	107
GRÁFICO N° 3.40: RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL.....	108
GRÁFICO N° 3.41: ACTIVO.....	116
GRÁFICO N° 3.42: RELACIÓN ENTRE ACTIVO-PASIVO- PATRIMONIO.....	117
GRÁFICO N° 3.43: VENTA DE BIENES.....	117
GRÁFICO N° 3.44: RELACIÓN COSTO DE VENTAS SOBRE VENTAS...	120
GRÁFICO N° 3.45: RELACIONES SOBRE VENTAS	118
GRÁFICO N° 3.46: RELACIONES SOBRE VENTAS	118
GRÁFICO N° 3.47: ÍNDICES DE RENTABILIDAD.....	119

ÍNDICE TABLAS

TABLA N° 2.1: POBLACIÓN.....	31
TABLA N° 2.2: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	33
TABLA N° 2.3: ASPECTOS A MEJORAR	42
TABLA N° 2.4: LUGAR DE COMPRA DE CALZADO	43
TABLA N° 2.5: MOTIVO DE COMPRA.....	44
TABLA N° 2.6: CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN	45
TABLA N° 2.7: SATISFACCIÓN DE COMPRA	46
TABLA N° 2.8: FRECUENCIA DE COMPRA.....	47
TABLA N° 2.9: PREFERENCIA DE PAGO	48
TABLA N° 2.10: ANÁLISIS FODA.....	56
TABLA N° 3.1: CRONOGRAMA DE TRABAJO	68
TABLA N° 3.2: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2009.....	70
TABLA N° 3.3: ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL 2009.....	71
TABLA N° 3.4: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2010.....	72
TABLA N° 3.5: ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL 2010.....	73
TABLA N° 3.6: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2011.....	74
TABLA N° 3.7: ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL 2011.....	75
TABLA N° 3.8: RAZÓN CORRIENTE.....	95
TABLA N° 3.9: PRUEBA ÁCIDA.....	96
TABLA N° 3.10: CAPITAL DE TRABAJO	97
TABLA N° 3.11: ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES.....	98
TABLA N° 3.12: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.....	99
TABLA N° 3.13: PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA.....	100
TABLA N° 3.14: ROTACIÓN DE INVENTARIOS.....	101
TABLA N° 3.15: PLAZO PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO.....	102
TABLA N° 3.16: RAZÓN DE PASIVO FRENTE AL ACTIVO TOTAL.....	103
TABLA N° 3.17: APALANCAMIENTO TOTAL	104
TABLA N° 3.18: RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO.....	105
TABLA N° 3.19: MARGEN NETO DE UTILIDAD	106
TABLA N° 3.20: MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.....	107
TABLA N° 3.21: RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL.....	108



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga – Ecuador

TEMA: “INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO DEL 2009 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011”

Autora: Gina Elizabeth Gallardo Mejía

RESUMEN

El presente documento se efectuó con el objetivo de realizar un análisis a la información financiera de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” correspondiente al período 2009 - 2011, que sirva como herramienta administrativa- financiera para la adecuada toma de decisiones. El tipo de investigación que se aplicó fue de campo, misma que se desarrolló en el lugar donde se produjeron los acontecimientos, teniendo un contacto directo con la realidad de la empresa, documental en la que se estudiaron los libros contables, exploratoria que se utilizó a través de la elaboración de una entrevista estructurada al gerente, contador, auxiliar contable, jefe de comercialización y Proveedores, así como una encuesta a clientes; y descriptiva en la que se empleó una ficha de evaluación, en la que se describieron las fórmulas de las razones financieras; estos datos fueron suministrados por el contador de la entidad. Finalmente se realizó el informe financiero para dar a conocer cuál es la situación económica y financiera de la Distribuidora, por lo que fue necesario efectuar el análisis de los Estados de Situación y de Resultados de los períodos de estudio.

Palabras clave:

Información Financiera, Análisis Horizontal y Vertical, Razones Financieras, Informe Financiero.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga – Ecuador

THEME: “ FINANCIAL INFORMATION AS AN ESSENTIAL TOOL FOR THE DECISION TAKING FOR THE DEVELOPMENT “JUANFER” SHOES IMPORTER AND DISTRIBUTOR OF THE LATACUNGA CITY, COTOPAXI PROVINCE, DURING THE PERIOD OF JANUARY 1ST 2009 UNTIL DECEMBER 31ST, 2011”

Author: Gina Elizabeth Gallardo Mejía

ABSTRACT

The present document was carried out with the aim of doing an analysis to the financial information of the “JUANFER” shoes importer and distributor during the period 2009-2011, which will be useful as an administrative-financial tool for the adequate decision taking. The field investigation was applied, which was carried out at the place where the events happened, a direct contact with the reality of the enterprise was considered, documental in which accounting books were checked; exploratory which was used throughout the elaboration of a structured interview to the manager, accountant, accountant system, chief of commercialization and suppliers, and a poll to the clients; and descriptive in which, an evaluation card was used, formulas of financial matters were described; this data was issued by the accountant of the entity. Financially, the financial report was carried out in order to publicize what the economic and financial situation of the Distributor, for that reason it was necessary an analysis of the Situation State and the Results of the study period.

Key words:

Financial State, Horizontal and Vertical Analysis, Financial Reasons, Financial Report

INTRODUCCIÓN

Actualmente en el Ecuador, se ha convertido en una necesidad el requerir a quienes dirigen las organizaciones los conocimientos o el uso de tecnología, pero sobre todo el manejo eficiente de información misma que permita una correcta toma de decisiones, para asegurar la permanencia de las empresas a largo plazo.

La información financiera juega un papel fundamental en todas las organizaciones, ya que sirve de guía para la toma de decisiones, es la brújula de una empresa para decidir qué medidas y acciones deben tomar en cuanto a los diversos problemas que pueden ocurrir, logrando cumplir con los objetivos que se ha trazado.

El presente proyecto está sustentado en la investigación de campo y documental que se dio a través la determinación de la población de estudio que son los empleados de la Empresa, Proveedores y Clientes, la metodología aplicada es la investigación exploratoria a través de la realización de una entrevista estructurada al gerente, al contador, al auxiliar contable al jefe de comercialización y a los Proveedores, así como una encuesta estructurada a los Clientes y descriptiva mediante la realización de fichas de evaluación en las que se describió las fórmulas de las razones financieras.

Esta Investigación tiene como objetivo general realizar el análisis de la información financiera de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” correspondiente al período 2009 - 2011, con el propósito de desarrollar una herramienta administrativa financiera que permita la adecuada toma de decisiones.

Los objetivos específicos son:

- Analizar los fundamentos teóricos relacionados al análisis de información financiera con la finalidad de dar sustento a la investigación, mediante la utilización de bibliografía actualizada.
- Diagnosticar la situación actual de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER”, mediante la utilización de matrices que permita identificar, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa.
- Establecer una metodología para la elaboración del Informe Financiero del período 2009 – 2010 – 2011, como herramienta esencial para la toma de decisiones en la Importadora y Distribuidora de calzado “JUANFER”.

La estructura de la tesis está compuesta por tres capítulos mismos que se detallan de la siguiente manera:

En el Capítulo I Fundamentos Teóricos se redactan los antecedentes investigativos referentes al tema en estudio en el que se describió trabajos anteriores que sirven de referencia para el documento, las categorías fundamentales que es la delimitación ordenada de los temas más relevantes que se analizaron y el marco teórico en el que se describió todos los conceptos científicos que antes fueron delimitados, que sirven de soporte para la realización del presente trabajo.

En el Capítulo II Diseño de la Propuesta se justifica la metodología utilizada, preguntas científicas, operacionalización de las variables y se analizó e interpretó los resultados de la investigación, es decir de las encuestas aplicadas a los clientes y las entrevistas al Gerente, empleados de la Empresa, proveedores, además se redactan las conclusiones y recomendaciones del capítulo.

Y en el Capítulo III Aplicación de la propuesta se define la justificación, objetivos de la propuesta, se describe a la empresa, su filosofía corporativa y por último se detalla la aplicación del diseño de la propuesta, en la que se realizó las fórmulas de las razones financieras, la interpretación de las mismas, el análisis horizontal y

vertical de los Estados Financieros, el Informe Financiero para dar a conocer la situación económica de la Distribuidora y las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1 Antecedentes Investigativos

La presente investigación propone determinar la importancia de la interpretación de la información financiera presentada por las empresas a fin de comprender a fondo los resultados obtenidos por las mismas.

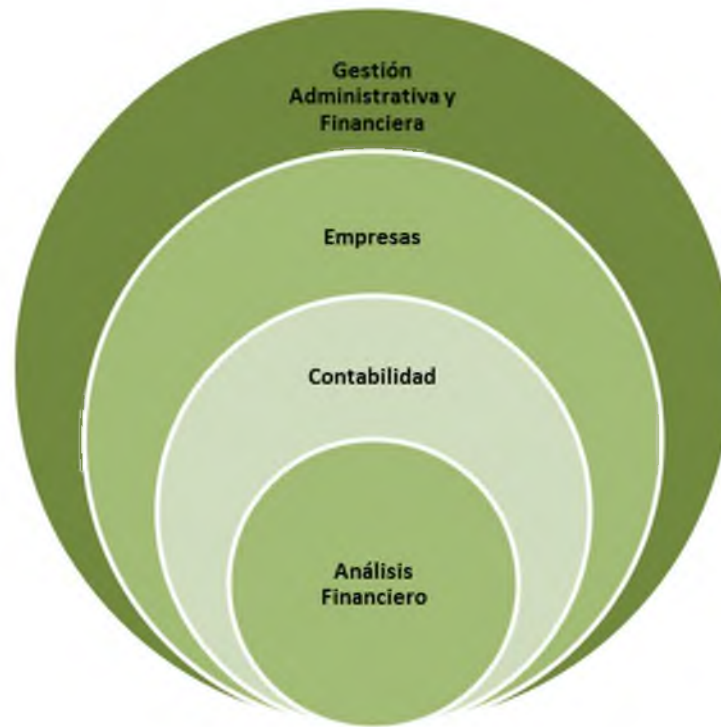
Para el desarrollo de la presente información se ha considerado la investigación realizada por la Ing. Patricia Yolanda Constante Sánchez; (2011), en su trabajo titulado “Información Financiera Herramienta Esencial para el Desarrollo Empresarial en Textiles Pasteur en el año 2010” donde se determinó que la entidad no contaba con un sistema de información financiera integral que le permita asegurar el Desarrollo Empresarial y la correcta toma de decisiones.

Para resolver los problemas anteriormente citados la investigadora en primera instancia elaboró un manual de procedimientos contables, a fin de tener un manejo óptimo sobre las operaciones, financieras y económicas; y, efectuó el análisis de la compañía mediante la utilización de tendencias y otras técnicas que permitieron evaluar el desempeño administrativo-financiero de la empresa.

Esto permitió mejorar el sistema de información financiera integral de la entidad optimizando su planificación financiera y contribuyendo a la adecuada toma de decisiones gerenciales, administrativas y financieras.

1.2 Categorías Fundamentales

GRÁFICO N° 1.1: CATEGORIAS FUNDAMENTALES



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Gestión Financiera

La Gestión Financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, cuyo objetivo es el análisis de las decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales.

GITMAN, L, (2007) manifiesta que “La Gestión Financiera se ocupa de las tareas del administrador financiero de negocios. Los administradores financieros administran activamente los asuntos financieros de cualquier tipo de empresa. Realizan tareas financieras tan diversas como la planificación, la

extensión de crédito a clientes, la evaluación de fuertes gastos propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa.” (p.3)

La postulante menciona que la Gestión Financiera es el área de la administración que cuida los recursos financieros de la empresa (dinero), y se centra en tres aspectos importantes de los recursos financieros como lo son: la inversión, financiamiento y administración de los activos.

1.3.1.1 Importancia de la Gestión Financiera

La gerencia financiera y su gestión son de gran importancia para la tarea del administrador, ya que permite:

- El control de todas las operaciones
- La toma adecuada de decisiones
- La consecución de nuevas fuentes de financiación
- Mantiene la efectividad y eficiencia operacional
- La confiabilidad de la información financiera; y,
- El cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

1.3.1.2 Objetivos de la Gestión Financiera

Los objetivos de la Gestión Financiera son:

- Apoyar a la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los Activos.
- Incentivar al nivel y estructura de la financiación; y,
- Proponer políticas de dividendos enfocadas en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza.

1.3.2 Gestión Administrativa

La Gestión Administrativa constituye el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Para el autor AMADOR, A. (2008) la Gestión Administrativa hace referencia a “El diseño de funciones administrativas de planeación, organización, dirección y control, es decir el desarrollo se efectúa por etapas perfectamente identificadas, las cuales se van entrelazando de manera coordinada.” (p.31)

Según MALDONADO, M. (2006) indica que la Gestión Administrativa es “El proyecto de diseñar y mantener un entorno en el que el trabajo en grupo los individuos cumplen eficientemente objetivos específicas”. (p. 14)

De acuerdo a los criterios anteriores la postulante considera que la Gestión Administrativa es uno de los factores más importantes en las empresas puesto que permite planificar, coordinar los recursos disponibles, controlando si estos están siendo usados de manera adecuada.

1.3.2.1 Importancia de la Gestión Administrativa

La Gestión Administrativa es importante ya que permite:

- Identificar los problemas, dificultades, aciertos y logros.
- Detectar fortalezas y debilidades de la empresa.
- Proponer correctivos; y ,
- Comprometer en la revisión y ajuste para garantizar un proceso permanente de mejoramiento cualitativo.

1.3.3 Empresas

En la actualidad una empresa que no posea información oportuna, confiable está, en desventaja, y con seguridad destinada al fracaso, es por ello que hoy las empresas ya cuentan con un sistema de información y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos.

ANDRADE, S. (2005) manifiesta que la empresa es “Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios”. (p. 257)

Para el autor BRAVO, M. (2011) menciona que la empresa es “Una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.” (p. 3)

Mediante el análisis realizado se puede mencionar que la empresa es una unidad económica, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos que tienen como objetivo obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.

1.3.3.1 Importancia

La empresa es importante ya que constituye la principal fuente de empleo, es un medio para lograr el desarrollo integral del ser humano; su trascendencia, el desarrollo científico y cultural, su calidad de vida y sus oportunidades de progreso, es un sistema que se interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de la actividad económica.

1.3.3.2 Objetivos

A continuación se detallan los objetivos de la empresa:

Económico – Empresariales

- Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas.
- Mantener el capital a valor presente.
- Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a los inversionistas.
- Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

Objetivos Sociales

- Satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado.
- Sustituir importaciones y, en algunos casos, generar divisas y tecnología.
- Proporcionar empleo.
- Pagar impuestos.
- Cubrir, mediante organismos públicos o privados, la seguridad social.
- Proteger la ecología.

1.3.3.3 Clasificación de las Empresas

Las Empresas se clasifican de la siguiente manera:

Según su naturaleza:

- **Industriales.**- La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas, en nuevos productos.
- **Comerciales.**- Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.

- **Servicios.-** Son aquellas que brindan servicio es decir la generación y venta de productos tangibles.
- **Agropecuarias.-** Son aquellas que se encargan de la explotación de productos agrícolas y pecuarios.
- **Mineras.-** Estas se encargan de la explotación de los recursos del suelo.

Según el sector o procedencia del capital:

Atendiendo el sector o la procedencia de la empresa se puede distinguir:

- **Empresas Públicas.-** Son empresas a las que el capital les pertenece al sector público.
- **Empresas Privadas.-** Aquellas empresas que el capital que le pertenece al sector privado.
- **Empresas Mixtas.-** Se consideran aquellas empresas que poseen capital tanto público como privado.

Según su tamaño:

- **Unipersonales:** Cuando el capital de aporte pertenece a una sola persona.
- **Sociedades:** Son aquellas empresas en donde el aporte de capital pertenece a personas jurídicas y naturales.

1.3.4 Contabilidad

La Contabilidad constituye un instrumento de negociación que da origen a la información financiera para la adecuada toma de decisiones.

ZAPATA, P. (2011) menciona que la contabilidad es “Es la técnica fundamental de toda actividad económica que opera por medio de un sistema dinámico de

control e información que se sustenta tanto en el marco teórico como en normas internacionales.”(p.8)

Para BRAVO, M. (2011), la contabilidad es “Es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de las transacciones que se realiza en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o período contable” (p. 1)

Para la postulante la Contabilidad se constituye en un eje central para llevar a cabo los diversos procedimientos que conducen a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada.

1.3.4.1 Objetivo general de la contabilidad

El objetivo general de la Contabilidad es:

Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa u organización; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha y/o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados, con el objeto de llevar cuenta y razón del movimiento de las riquezas públicas y privadas con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

1.3.4.2 Objetivos específicos de la Contabilidad

Además del objetivo general la Contabilidad tiene otros objetivos así:

- Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.
- Establecer en términos monetarios, la información histórica o predictiva, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.

- Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones de ingresos y egresos.
- Proporcionar, en cualquier momento, una imagen clara de la situación financiera del negocio.
- Prever con anticipación las probabilidades futuras del negocio.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.
- Servir como comprobante fidedigno, ante terceras personas de todos aquellos actos de carácter jurídico en que la contabilidad puede tener fuerza probatoria conforme a Ley.
- Proporcionar oportunamente información en términos de unidades monetarias, referidas a la situación de las cuentas que hayan tenido movimiento hasta la fecha de emisión.
- Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la institución y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.
- Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales, y ayudar a coordinar los efectos en toda la organización.

1.3.4.3 Importancia de la Contabilidad

La importancia de la Contabilidad radica en que permite al empresario conocer en todo momento la situación de su empresa, disponer de información que le facilite la toma de decisiones, por lo que la Contabilidad se encarga de registrar las operaciones que realice la empresa en el curso de sus actividades, conocer el patrimonio y calcular el beneficio.

1.3.4.4 Clasificación de la Contabilidad

La Contabilidad se clasifica de la siguiente manera:

Contabilidad Administrativa.- Está orientada a los aspectos administrativos de la empresa, los administradores y propietarios la utilizan para evaluar y juzgar el desarrollo de la entidad a la luz de las políticas, metas u objetivos pre-establecidos por la gerencia o dirección de la empresa.

Contabilidad Fiscal.- Comprende el registro y la preparación de informes para la presentación de declaraciones y el pago de impuestos.

Contabilidad Gubernamental (nacional).-Incluye tanto la Contabilidad llevada por las empresa del sector público de manera interna, como la Contabilidad Nacional, en la cual se resumen todas las actividades del país, incluyendo sus ingresos y sus gastos.

Contabilidad de Costos.-Es una rama importante de la Contabilidad Financiera implantada e impulsada por las empresas industriales que permite conocer el costo de producción de sus productos, así como el costo de venta de tales artículos y, fundamentalmente, la determinación de los costos unitarios.

Contabilidad Financiera.- Presenta información financiera de propósitos o usos generales en beneficio de la gerencia de la empresa. Esta Contabilidad comprende la preparación y presentación de estados financieros para audiencias o usos externos.

Según HORNGREN, H. (2003), la Contabilidad Financiera “se enfoca en información para personas ajenas a una empresa. Por ejemplo: los acreedores e inversionistas no son parte de la administración cotidiana de una compañía”. (p. 6)

De acuerdo al criterio de la postulante la Contabilidad Financiera se encarga de mantener información histórica en la vida económica de una empresa, esencialmente se ocupa de la preparación de informes y datos para personas distintas de los directivos de la empresa.

1.3.4.5 Principios de Contabilidad

En el sistema de información financiera resulta primordial la aplicación de los postulados ya que ellos se encargarán de regir el ambiente bajo el cual operara dicho régimen de información, pues con ellos se unificarán los métodos, procedimientos y prácticas para procesar correctamente la información.

Para QUEVEDO, J. (2005) manifiesta que principio de contabilidad “Son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, la base de cuantificación de las operaciones, la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros”. (p. 50)

Los Principios de Contabilidad constituyen postulados y convenciones que han sido logrados por consenso entre los contadores. Se constituyen en conceptos básicos que guían la preparación e interpretación de los Estados Financieros.

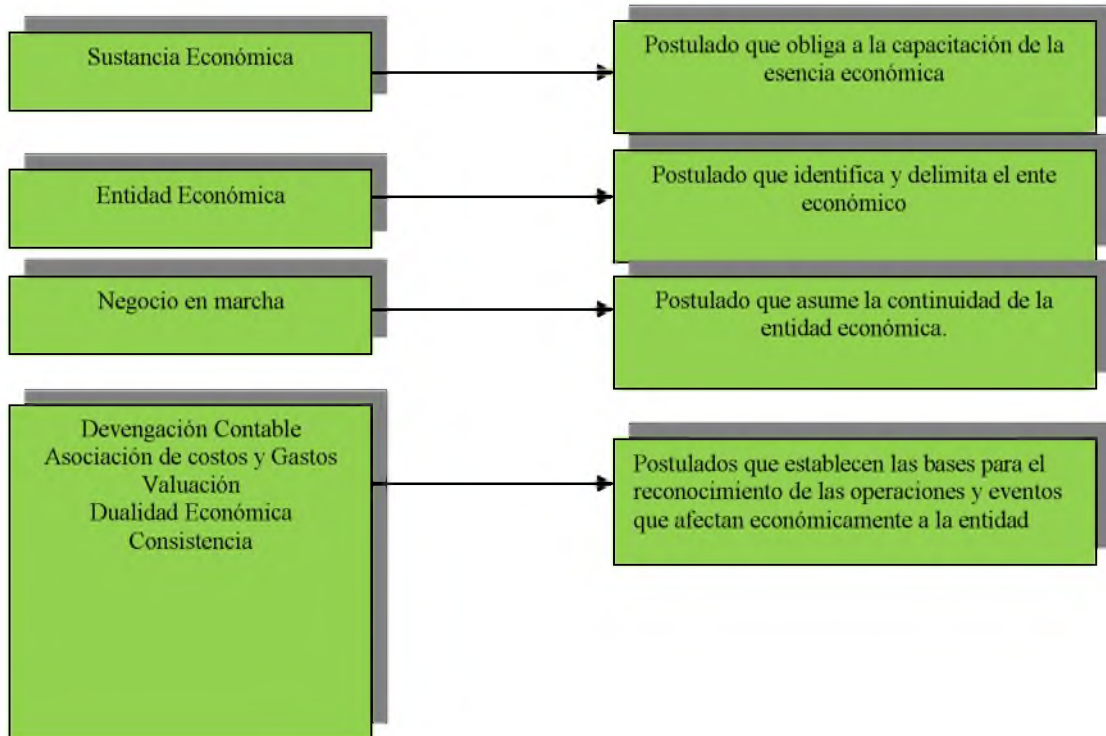
A continuación se describen los principios básicos de la contabilidad:

- **Sustancia económica** debe prevalecer en la delimitación y operación del sistema de información contable, así como en el reconocimiento contable de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a una entidad.
- **Entidad económica** es aquella unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, materiales y financieros, conducidos y administrados por un único centro de control que toma decisiones.
- **Negocio en marcha.** La entidad se presume en existencia permanente, dentro de un horizonte de tiempo ilimitado, por lo que las cifras en el sistema de información contable, representan valores sistemáticamente obtenidos, con base en las NIIF.
- **Devengación Contable.** Los efectos derivados de las transacciones que lleva a cabo una entidad económica con otras entidades, de las

transformaciones internas y de otros eventos, que la han afectado económicamente, deben reconocerse contablemente en su totalidad, en el momento en el que ocurren, independientemente de la fecha en que se consideren realizados para fines contables.

- **Asignación de Costos y Gastos con Ingresos.** Los costos y gastos de una entidad deben identificarse con el ingreso que generen en el mismo periodo, independientemente de la fecha en que se realicen.
- **Valuación.** Los efectos financieros derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad, deben cuantificarse en términos monetarios, atendiendo a los atributos del elemento a ser valuado, con el fin de captar el valor económico más objetivo de los activos netos.
- **Dualidad Económica.** La estructura financiera de una entidad económica está constituida por los recursos de los que dispone para la consecución de sus fines y por las fuentes para obtener dichos recursos ya sean propias o ajenas.

GRÁFICO N° 1.2: POSTULADOS DE CONTABILIDAD



Fuente: Principios de Contabilidad
Elaborado por: La Tesista

1.3.5 Estados Financieros

Los Estados Financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento económico de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la empresa a través de:

- Estado de Situación Financiera (Balance General) a la fecha que se informa.
- Estado de Resultados Integral del período que se informa
- Estado de Cambios en el Patrimonio neto del período que se informa.
- Estado de Flujos de Efectivo del período que se informa.
- Notas a los Estados Financieros (comprende un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa).

1.3.6 Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera es un documento que muestra la situación financiera de una entidad económica a una fecha fija, proporciona información sobre los activos, pasivos y neto patrimonial de la empresa en una fecha determinada (el último día del año natural o fiscal).

Se elabora al finalizar el proceso contable para determinar la situación financiera de la empresa en un período establecido. (Ver anexo 4)

El estado de situación financiera contiene:

- Nombre o Razón Social
- Nombre del Estado Financiero
- Moneda con la que se efectúa
- Fecha (Período financiero)
- Activo

- Pasivo
- Patrimonio
- Firmas de legalización.

1.3.7 Estado de Resultados Integral

El Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados Integral es un informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, con el fin de medir resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa durante un período determinado, producto de la gestión acertada o desacertada de la dirección, es decir del manejo adecuado o no de los recursos por parte de la gerencia. (Ver anexo 5).

1.3.8 Estado de Flujo de Efectivo

El Estado de Flujo de Efectivo se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa. El propósito básico de este Estado Financiero es proporcionar información sobre las entradas de efectivo y pagos de efectivo de una compañía durante el período contable. (Ver anexo 6).

1.3.9 Estado de Cambios en el Patrimonio

En el Estado de Cambios en el Patrimonio se detalla y analiza las cuentas patrimoniales, su estructura, variaciones y efectos que se han presentado en el período determinado, aspectos que permitirán conocer el porcentaje que les corresponde a los socios del total de los activos, determinar el valor referencial actualizado de las acciones o participaciones. (Ver anexo 7).

1.3.10 Analista Financiero

El Analista Financiero efectúa el análisis de la información financiera suministrada por las diferentes unidades, de los saldos mensuales de diferentes cuentas para comprobar su razonabilidad, de los informes y anexos resultantes de la depuración mensual de saldos, de los libros mayores auxiliares. Para ello, se apoya en información financiera proveniente de la empresa, del mercado de valores, de periódicos, y recurre a métodos comparativos considerando el tiempo de creación o entre empresas del mismo ramo.

1.3.10.1 Características de Analista Financiero

El Analista Financiero tiene como característica ser el protagonista principal en la elaboración y presentación de los Estados Financieros, acompañándolos con una representación razonada de la situación económica y financiera que demuestran estos informes, este papel analítico que cumple el analista debe estar enmarcado en las siguientes normas de ética:

- **Honestidad.-** Manifiesta las situaciones favorables y desfavorables que han ocurrido.
- **Ecuanimidad.-** Emite criterios justos cerca de la posición de la empresa, tomando en cuenta que, con base en estos reportes, se tomarán importantes decisiones.
- **Objetividad.-** Capacidad de remitirse a pruebas evidentes que guíen y respalden sus opiniones.

1.3.10.2 Consideraciones importantes que el Analista debe tener en cuenta

El Analista a la preparación sus informes debe tener en cuenta lo siguiente:

- Verificar que los datos de la información contable que se va a analizar sean los definitivos.

- Observar que los Estados Financieros se encuentren expresados en la misma unidad monetaria, es decir, que tengan el mismo poder adquisitivo y la misma denominación.
- Debe observar la razonabilidad que presentan dichas cifras de las distintas cuentas, con el fin de que no guarden inconsistencias, ineficiencias o falsas expectativas.
- Como el análisis se realiza con base de datos numéricos, esta evaluación, en principio, será exclusivamente cuantitativa, pero el contador debe analizar todas las circunstancias, condiciones y eventos que incidieron en dicho resultado, llegando a emitir juicios cuantitativos y cualitativos.
- Los estados financieros proforma que contienen cifras esperadas por los administradores y accionistas constituyen un parámetro de comparación.
- Las variaciones entre lo esperado y lo ejecutado deben ser analizados, con el fin de encontrar las causas estructurales y el impacto económico originado.

1.3.11 Análisis Financiero

El Análisis Financiero consiste en el estudio que se realiza de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

WESTON, T. (2006), menciona que el Análisis Financiero consiste en “Examinar las cifras contables para determinar el grado de eficiencia en que una empresa esté elaborando y vendiendo sus bienes físicos y sus servicios.” (p. 55)

La tesista sugiere que el Análisis Financiero es un estudio que se realiza a partir de información contable, a través de la utilización de indicadores y razones financieras, dicho análisis sirve como base para una adecuada toma de decisiones.

El análisis debe ser sistemático y periódico, es decir, ha de responder a objetivos preestablecidos; por tanto, es conveniente definir ciertas fechas para efectuar el diagnóstico del estado de salud económica, financiera y administrativa de la

empresa y en vista de que la base del estudio lo constituyen los estados financieros, es recomendable que el análisis se realice en fechas de elaboración de los estados financieros, luego de primer análisis convendrá efectuar tantos y cuantos sean necesarios.

1.3.11.1 Importancia

El Análisis Financiero es importante porque permite:

- Proporcionar una información razonada acerca de los resultados económicos del negocio.
- Ayuda a detectar situaciones de riesgo que podrían afectar en el futuro la situación financiera de la empresa.
- Verifica la consistencia o inconsistencia de la composición del activo, el pasivo y el patrimonio empresarial
- Compara la situación financiera y económica de dos o más períodos, y establece tendencias.
- Constituye un instrumento básico para la fijación de nuevas políticas de gestión financiera.
- Proporciona índices o razones financieras que permiten cuantificar la estabilidad económica y financiera.

1.3.11.2 Objetivos

A continuación se detallan los objetivos del Análisis Financiero:

- Conocer la liquidez a corto plazo
- Determinar la solvencia a largo plazo
- Predecir los rendimientos esperados
- Evaluar los riesgos que entrañan los rendimientos esperados

Por tanto, del cumplimiento de estos objetivos dependerá la calidad de los datos, cuantitativos y cualitativos, e informaciones financieras que sirven de base para el análisis.

1.3.11.3 Características del Análisis Financiero

Las características cualitativas de la información financiera son:

Confiabilidad.-La confiabilidad se manifiesta cuando la información es congruente con las transacciones internas y eventos sucedidos, por lo que el usuario la acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

Relevancia.-La relevancia se manifiesta cuando su efecto es capaz de influir en las decisiones del usuario. La información impacta la toma de decisiones cuando el mensaje se comunica debidamente y el beneficiario es capaz de entenderlo.

Comprensibilidad.- Una cualidad esencial de la información es que el mensaje se comunique correctamente para facilitar su entendimiento por parte de los usuarios.

Comparabilidad.-La información debe elaborarse de modo que le permita al usuario compararla a lo largo del tiempo y apreciar la evolución, mantenimiento o retroceso de la entidad.

1.3.11.4 Documentos básicos para realizar el Análisis Financiero

El analista debe contar con datos presentes, información del pasado y todo cuanto sea útil, como:

- Estados Financieros del ejercicio presente y del pasado, acompañados de sus respectivas notas explicativas.
- Objetivos, políticas y metas de la empresa.
- Datos presupuestarios de la actividad comercial, económica y financiera.

- En lo posible, información financiera de la competencia.
- Cuando no se puedan obtener los Estados Financieros de la competencia, se optará por los Estados Consolidados del sector.
- Si, dado el caso, no se contara con los Estados del sector, se tomarán como referencia los informes.
- Estadísticas sectoriales preparadas por los organismos de control y gobierno.
- Otros estudios de análisis financiero que hayan realizado.

1.3.11.5 Clasificación del Análisis Financiero

La clasificación del Análisis Financiero es:

Análisis Interno.- Cuando el analista tiene acceso directo a la información requerida para el estudio, es decir, que se elabora para uso de los administradores y accionistas.

Análisis Externo.- Cuando el analista no tiene acceso directo a la información y el estudio se realiza con base en publicaciones o datos generales; normalmente, este tipo de análisis lo realizan los bancos, instituciones de gobierno.

1.3.11.6. Técnicas utilizadas en el Análisis Financiero

Las técnicas utilizadas para el análisis financiero son:

Análisis Vertical

Análisis Vertical se refiere al estudio de los Estados Financieros a determinada fecha o período sin relacionarlos o compararlos con otros. Dicho análisis es estático y se emplea para examinar estados financieros como el estado de situación y el estado de resultados integral de un período, para conocer su situación o resultados, comparando las cifras en forma vertical. (Ver anexo 8).

En el Estado de resultados todas las deducciones de ingresos y la utilidad neta suelen convertirse en porcentajes de las ventas netas, en cambio en el estado de situación, los activos totales sirven de base, y todos los activos y fuentes de recursos individuales se convierten en porcentajes relativos al total. El Análisis Vertical abstrae de los montos absolutos de los Estados Financieros la magnitud relativa de las cifras expresadas en porcentajes de alguna partida básica.

Análisis Horizontal

El Análisis Horizontal o comparativo se basa en la comparación entre dos o más estados financieros. Tiene la característica de dinámico y permite la obtención de índices, porcentajes más objetivos y confiables.

El mencionado análisis es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos. En este método se utiliza la siguiente técnica. (Ver anexo 9).

Emplea porcentajes para mostrar en forma en que las partidas individuales cambian de año a año, un incremento o decremento porcentual del año anterior se calcula para cada componente del Estado actual de Resultados y del Estado de Posición Financiera.

1.3.12 Indicadores Financieros

Los Índices Financieros son la relación de las cifras extractadas de los Estados Financieros con el objeto de formarse una idea de la empresa. Permite tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: operativas, de inversión y de financiación.

ZAPATA, P, (2011) indica que una Razón Financiera es “La relación entre dos o más datos (expresados en unidades monetaria) de los Estados Financieros; pueden

existir decenas de razones; el alista deberá decidir cuáles son las razones que va a calcular, dependiendo de los objetivos que desea alcanzar”. (p. 417).

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común del análisis financiero, no son más que relaciones que se establecen entre las cifras de los Estados Financieros, para facilitar su análisis e interpretación. A través de ellas, se pueden detectar las tendencias, las variaciones estacionales, los cambios cíclicos y las variaciones irregulares que puedan presentar las cifras de los estados financieros.

Para la postulante lo indicadores constituyen una relación de las cifras resumidas de los Estados Financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formase una idea como está la empresa; la interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los periodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

1.3.12.1 Objetivos

Los objetivos de los indicadores financieros son:

- Llevar un registro efectivo del movimiento de las transacciones realizadas;
- Propiciar a los inversionistas y asesores de estos una herramienta de fácil entendimiento e imparcial para la toma de decisiones;
- Analizar mediante una comparación de historiales entre diferentes periodos;
- Relacionar diferentes instrumentos de inversión en un solo parámetro de medición;
- Proporcionar una imagen panorámica de todo el movimiento bursátil sin tener que analizar las operaciones por detallado;
- Representar la evolución de un mercado en concreto;

- Tratar de resumir el comportamiento general de los precios en un cifra, que sea de fácil lectura, análisis y comprensión.

1.3.12.2. Importancia

Los Indicadores Financieros apoyan a los directivos, gerentes y personal técnico en el análisis de la gestión económica y financiera; y, a la toma oportuna de decisiones de la entidad. El alcance de los indicadores incluye entre otros:

- a) La evaluación de cartera crediticia;
- b) El comportamiento de las tasas efectivas de interés,
- c) La estructura de los costos de operación y financieros,
- d) El nivel de autosuficiencia, entre otros.

Por lo tanto, se debe comprender que:

- Los Indicadores Financieros constituyen un sistema común y ampliamente utilizado en la administración financiera moderna.
- Los Indicadores Financieros proveen información de manera concisa e inmediata.
- Los servicios de microfinanzas orientados al sector de la micro y pequeña empresa demandan responsabilidad en la administración. La confianza depositada por los gobiernos, entidades financieras, organismos internacionales y público en general, debe sujetarse al desarrollo de una cultura empresarial basada en estándares de desempeño.

1.3.12.3. Clasificación de los Indicadores Financieros

Razones Financieras.- Sirven para evaluar la situación y el desempeño financiero de una empresa, son índices en la que dos datos financieros se relacionan dividiendo una cifra entre la otra; lo que permitirá un análisis comparativo de las cifras.

- **Razones de liquidez.-** Miden la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, entre ellas se mencionan las siguientes::
- **Razón corriente o Índice de liquidez.-** Está dada por la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente.

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

El resultado indica la cantidad de activos que en el corto plazo serán dinero (\$), con los cuales la empresa podrá cubrir las deudas corrientes.

- **La prueba ácida.-** Está dada por la relación entre el activo corriente disponible más las inversiones inmediatas (91 días o menos) y el pasivo corriente.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente disponible} + \text{inversiones inmediatas}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Indica la cantidad de dinero con que cuenta la empresa en ese instante para cubrir en forma inmediata sus pasivos a corto plazo.

- **Capital de trabajo.-** Esta dado por la diferencia entre el activo corriente menos el pasivo corriente.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos corriente} - \text{Pasivos corrientes}$$

Indica la cantidad de recursos monetarios con que la empresa cuenta para el desarrollo de sus actividades operativas.

➤ **Razones de actividad.-** Indica la intensidad con que la empresa está utilizando sus activos para generar ventas y, por ende, la utilidad. Éstas son:

- **Rotación de cuentas por cobrar.-** Es una razón de gestión que indica el número de veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar en un periodo determinado.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas anuales a crédito}$$

El promedio de cuentas por cobrar sumando las cuentas por cobrar a clientes de los años 01 y 02 y dividiendo entre 2.

- **Plazo promedio en que se hacen efectivas las cuentas por cobrar.-** Esta razón indica el número de días que ha demorado la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar.

$$\text{Plazo promedio de cobranza} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

- **Rotación de inventarios.-** Esta razón indica el número de veces que se ha renovado el inventario de mercaderías como consecuencia de las ventas.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

- **Plazo promedio de reposición de inventarios.-** Indica el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar debida atención a nuevas ventas.

$$\text{Plazo promedio de reposición de inventarios} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

- **Rotación de activos totales.-** Esta razón indica el número de veces que la empresa ha utilizado sus activos para generar sus ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

- **Razones de apalancamiento.-** Estas razones miden la capacidad de respaldo de las deudas; los acreedores pueden conocer mediante estos índices si el activo y las utilidades son suficientes para cubrir los intereses y el capital adeudado. Éstas son:

- **Razón de nivel de endeudamiento.-** Este índice muestra la cantidad del activo total de la empresa que ha financiado terceras personas.

$$\text{Razón de pasivo frente al activo total} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} * 100\%$$

(Nivel de endeudamiento)

- **Apalancamiento total.-** Esta razón muestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas.

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio neto}} * 100\%$$

➤ **Razones de rentabilidad.-** Miden el grado eficiencia de la empresa para generar las utilidades mediante el uso racional de los activos y sus ventas para poder reinvertir. Éstas son:

- **Margen neto de utilidad.-** Demuestra el porcentaje de las utilidades que la empresa ha generado luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, es decir, la utilidad luego de impuestos y participaciones.

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100\%$$

- **Margen bruto de utilidad sobre ventas.-** Esta razón indica el porcentaje de utilidades que la empresa genera en sus ventas, luego de haber deducido el costo de ventas de la mercadería facturada.

$$\text{Margen bruto de utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas netas}} * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el capital o ganancia por acción.-** Éste es un índice de valor en el mercado que indica el rendimiento obtenido durante el periodo en relación con los aportes de capital accionario.

$$\text{Rentabilidad sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital accionario}} * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el patrimonio.-** Esta razón de rendimiento es más justa que la anterior, toda vez que la utilidad neta se relaciona con todos los haberes patrimoniales.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta} * 100\%}{\text{Patrimonio}}$$

1.3.13 Informe Financiero

Es el resultado del análisis de los indicadores obtenidos a través del estudio de los Estados Financieros de la entidad, los cuales son de vital importancia dentro de los balances de la misma. Son informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica y financiera y los cambios que experimenta en un periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios (Ver Anexo 10)

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de un análisis minucioso y son elaborados de acuerdo a postulados, normas contables o normas de información financiera.

El Informe financiero contiene:

1.3.13.1 Encabezado

Nombre de la empresa y los estados financieros que se van a analizar con su respectivo período, nombre del informe (que haga alusión al tema que se tratará), fecha y lugar del análisis.

1.3.13.2 Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa

Debe incluirse un pequeño resumen de las actividades que realiza la empresa, las características mercantiles y jurídicas, y sus principales objetivos a corto y largo plazo.

1.3.13.3 Objetivos del informe

Enumeración de los propósitos que tiene el informe y el área de la empresa a la que se dirige.

1.3.13.4 Identificación de los problemas

Describir de manera detallada y resumida cada uno de los problemas que llevaron a la elaboración del informe. No es aconsejable que en un mismo informe se traten diferentes problemáticas que no estén relacionadas entre sí. Generalmente se analizan diferentes indicadores financieros (de liquidez, endeudamiento, de rentabilidad, etc.), los cuales permiten identificar algunos problemas de la compañía.

1.3.13.5 Análisis de las causas

Detallar de manera clara y concisa cuáles han sido las causas de los problemas identificados en el punto anterior. Se pueden utilizar gráficos para que la información sea clara y precisa, y resumir las cifras de los Estados Financieros resaltando las más importantes en el estudio que se está realizando.

1.3.13.6 Conclusiones y recomendaciones

Describir de forma clara y breve qué puede y debe hacerla compañía para solucionar los problemas que se están presentando (las diferentes estrategias que puede utilizarla empresa). Además, se deben incluir unas breves conclusiones de la situación en la que se encuentra la organización.

1.3.13.7 Cierra

Incluir los nombres de las personas que realizaron el informe, con su respectivo número de identificación y el cargo que ocupan en la compañía.

CAPÍTULO II

DISEÑO DE LA PROPUESTA

2.1 Introducción

La metodología de la investigación proporciona tanto al estudiante como a los profesionales una serie de herramientas teórico-prácticas para la solución de los problemas mediante un método científico. Con este estudio se pretende transmitir la importancia de apoyar las decisiones empresariales con información actual y relevante, contando con una herramienta de análisis de la situación actual del negocio.

En el presente documento la metodología que se utilizó fue de tipo exploratoria la misma que sirvió para determinar una acción preliminar mediante la cual se obtuvo una idea general del objeto que se investigó, para el desarrollo de la investigación se aplicó una entrevista a los Empleados y Proveedores de la empresa, además una encuesta a los Clientes, también se consideró la investigación descriptiva que permitió describir, detallar, explicar las características del problema para ello se utilizó fichas de observación y de campo en lo referente al análisis de razones financieras.

2.2 Metodología Utilizada

La metodología hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar los objetivos que dan origen a una investigación científica, una exposición doctrinal o tareas que requieran habilidades,

conocimientos o cuidados específicos. En el presente documento se aplicó la investigación exploratoria a través de la realización de una entrevista estructurada al gerente, al contador, al auxiliar contable al jefe de comercialización y a los Proveedores, así como una encuesta a los Clientes, las preguntas se enfocaron a identificar los aspectos relevantes en cuanto al manejo de la información financiera de la empresa y la manera como está influye en el crecimiento empresarial.

Para el desarrollo de la investigación descriptiva se empleó una ficha de evaluación, en la que se describieron las fórmulas de las razones financieras; estos datos fueron suministrados por el gerente, contador y auxiliar contable de la entidad que permitieron identificar el estado actual de la empresa e interpretar la información obtenida. En el desarrollo de la investigación documental se utilizaron los libros contables en los cuales se encuentran plasmados los Estados Financieros de la empresa lo que permitió efectuar el análisis correspondiente. (Ver anexo 3).

Además se aplicó una investigación de campo que permitió tomar datos del lugar donde se produjeron los acontecimientos siendo un contacto directo con la realidad de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado JUANFER que se encuentra ubicada en la ciudad de Latacunga en el Barrio Nintinacazo.

Para desarrollar el análisis interno de la empresa se realizó entrevistas las mismas que se aplicaron a la totalidad de la población que asciende a 2 empleados en el área directiva y 2 en el área contable, utilizando como técnicas para la recolección de datos 4 entrevistas estructuradas y la ficha de campo.

Para el estudio del ambiente externo se utilizó información secundaria para la realización del macroambiente, estudiando aspectos sociales, culturales, político legales, económicos, demográficos y tecnológicos; adicionalmente se analizó los factores inherentes al microambiente que confluyen en el sector empresarial investigando a los Clientes y Proveedores.

En la entrevista se realizó preguntas estructuradas al gerente, al contador, al auxiliar contable, al jefe de comercialización de la empresa y a los proveedores con el propósito de identificar los aspectos relacionados al manejo financiero de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” para determinar cómo las decisiones influyeron en el crecimiento empresarial. (Ver anexo 1)

TABLA No. 2.1: Población

POBLACIÓN DE ESTUDIO	
Gerente	1
Jefe de Comercialización	1
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Clientes	50
Proveedores	3
TOTAL	57

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Se consideró un muestro aleatorio de clientes para lo cual se tomó en cuenta el monto y las fechas de crédito, y son los clientes más frecuentes de con los que trabaja la empresa.

A través de las fichas de campo se recolectó los datos referentes a los Estados Financieros para la aplicación de las fórmulas de las razones financieras y la posterior realización de los análisis verticales y horizontales. (Ver anexo 3)

2.3 Preguntas Científicas

Las preguntas científicas son las interrogantes que ayudaron a considerar ciertos aspectos importantes del problema, cada una de ellas equivale a un sub-problema y orientan el proceso investigativo. Para la presente investigación se utilizaron las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los instrumentos que se debe utilizar para una correcta evaluación financiera de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER”?
- ¿Qué información es relevante y determinante para la realización de un análisis financiero en la empresa de Importación y Distribución “JUANFER”?
- ¿Los indicadores y resultados hallados permitirán desarrollar una guía Financiera en la empresa de Importación y Distribución “JUANFER” para una efectiva toma de decisiones?

2.4. Operacionalización de las Variables

TABLA No. 2.2: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

PREGUNTAS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
¿Cuáles son los instrumentos que se debe utilizar para la correcta evaluación financiera?	Toma de decisiones para el crecimiento y desarrollo organizacional.	Productividad Desarrollo tecnológico Recursos Rentabilidad Talento humano	Eficacia operativa Eficacia comercial Eficiencia de recursos Eficiencia financiera Eficiencia de talento humano	Entrevista Ficha de observación Ficha de evaluación
¿Qué información es relevante y determinante para la realización de un análisis financiero en la empresa de Importación y Distribución “JUANFER”?	Información Financiera	Estado de Situación Financiera Estados de Resultados Integrales Indicadores Financieros	Razones de liquidez: - Razón corriente o índice de liquidez. - Prueba ácida - Capital de trabajo Razones de actividad: - Rotación de cuentas por cobrar - Rotación de inventarios - Rotación de activos totales Razones de apalancamiento: - Razón de nivel de endeudamiento - Apalancamiento total Razones de rentabilidad: - Margen neto de utilidad - Margen bruto de utilidad sobre las ventas. - Rentabilidad sobre el capital - Rentabilidad sobre el patrimonio. Análisis Horizontal Análisis Vertical	Observación Ficha documental Entrevista Ficha de evaluación

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gina Gallardo

2.5. Análisis e interpretación de los resultados

2.5.1 Análisis Interno

2.5.1.1. Entrevista al Gerente Propietario (Ing. Hugo Moscoso Uribe)

1.- ¿Conoce si en la empresa se realiza un análisis financiero previo a la toma de decisiones?

No... en la empresa nunca se efectúa análisis financiero las decisiones se toman en función de criterio del Gerente.

2.- ¿Usted considera importante contar con un documento que muestre la información financiera de la empresa?

Si sería necesario ya que permitiría la toma de decisiones adecuadas, en función de documentos y no de un criterio como se viene realizando.

3.- ¿Usted conoce cuál es el proceso para tomar decisiones en la empresa?

Visión del dueño de la entidad en base a su experiencia en el mercado, ya que la empresa no se realizan informes financieros en los que pueda sustentar las decisiones.

4.- ¿Desde su área de trabajo, proporciona la información necesaria que contribuya a realizar un análisis financiero?

Todos los meses la contadora entrega los estados financieros pero no se realiza un análisis de los mismos.

5.- ¿Usted considera que la empresa ha tenido un crecimiento en los últimos años o que se ha estancado?

Si, la Distribuidora ha alcanzado un crecimiento importante dentro del sector del calzado, las ventas se las realiza a nivel de Costa y Sierra, está en proyecto realizar también en el Oriente.

6.- ¿Considera que se ha evaluado a la empresa financieramente?

No se ha considerado necesario realizar un análisis financiero, puesto que no se cuenta con personal capacitado que realice la evaluación.

7.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión en la empresa?

Nunca se ha realizado una evaluación a la gestión de la empresa.

Análisis:

El análisis financiero consiste en recopilar los Estados Financieros para comparar y estudiar las relaciones existentes entre los datos de período a período y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa, por lo tanto es una herramienta que facilita la toma de decisiones en aspectos como inversión, financiación, planes de acción, control de operaciones, reparto de dividendos, entre otros. La contadora entrega todos los meses los Estados Financieros, mismos que no son tomados en cuenta para la toma de decisiones ya que no se les realiza ningún tipo de análisis. Dicho análisis financiero no es aplicado en la empresa, siendo este muy necesario, ya que la toma de decisiones se realiza en función de la visión del dueño y su experiencia en el mercado.

Es importante y necesario contar con un documento que muestre la información financiera, mismo que sirva como instrumento para la toma de decisiones.

La Importadora y Distribuidora de Calzado JUANFER cuenta con un importante crecimiento en el mercado, pues sus productos tienen una muy buena acogida y son comercializados en la Región Costa, Sierra y posteriormente se planea expandirse al Oriente.

No se ha realizado ninguna evaluación a la empresa ni financiera, ni a la gestión de la empresa, por lo que no se sabe a ciencia cierta si los recursos están siendo bien utilizados.

2.5.1.2. Entrevista al Contador (Ing. Milton Hidalgo)

1.- ¿Principalmente en que se basa su trabajo como contador?

Mi trabajo consiste en manejar la parte contable de la empresa y realizar los Estados Financieros para que sirvan de ayuda en la toma de decisiones.

2.- ¿Cada cuánto tiempo se entrega informes financieros?

En la empresa no se presentan informes solo se realizan los Estados Financieros.

3.- ¿Considera usted que la Contabilidad es vista como una carga para los pequeños empresarios y no como una herramienta para la toma de decisiones?

La Contabilidad no es un carga, más bien lo que se dificulta y se genera tedioso es la elaboración de informes financieros.

4.- ¿Considera que la información que se deriva de los informes financieros es útil para la toma de decisiones?

Como mencione anteriormente no se elabora informes financieros, pero la información que en estos derivan si es importante para las empresas en general.

5.- ¿Considera que todas las áreas proporcionan los datos suficientes para realizar los análisis financieros?

Si, al no existir muchas áreas en la empresa se hace más fácil la recolección de datos para la elaboración de los estados financieros.

6.- ¿Se ha realizado un análisis vertical y horizontal a los estados financieros?

No, puesto que no se ha visto la necesidad dentro de la unidad, solo se verifica los estados como tal para identificar la situación de la empresa.

7.- ¿Se utiliza los datos financieros para realizar un análisis de la empresa?

Solo se realiza un análisis breve sobre las ventas y gastos que se ha tenido durante un período determinado.

8.- ¿Se ha efectuado índices financieros en la empresa?

No, lo único que se entrega son los Estados Financieros, no se realiza ningún análisis adicional.

9.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión de la empresa?

El gerente realiza una evaluación general sobre el funcionamiento de la empresa, basándose solo en los estados financieros emitidos.

10.- ¿La empresa cuenta con un sistema contable que permita verificar los inventarios?

No, la empresa no cuenta con ningún sistema la contabilidad se lleva manual y los inventarios a través de tomas físicas y kárdex.

Análisis:

En la empresa el contador es el encargado de efectuar todo lo referente a la parte contable, sin embargo no se realizan informes financieros que pongan a disposición de las autoridades de la empresa la información económica y financiera que resulta de gran utilidad al momento de analizar la situación de la misma facilitando la toma de decisiones empresariales y en el caso de que se identifique falencias permita aplicar los correctivos necesarios para el manejo adecuado de la empresa, siempre en busca de su expansión en el mercado.

Un sistema contable es aquel en el que se registran todos los movimientos de la empresa, los mismos que son procesados automáticamente y se obtiene resultados financieros inmediatos, la empresa no cuenta con dicho sistema por lo que los procesos son tardíos y que no se obtiene información oportuna en cuanto a inventarios se refiere, ya que se debe realizar una toma física para verificar las existencias y posteriormente cotejar con los Kárdex.

2.5.1.3. Entrevista al Auxiliar Contable (Jorge Uchuari)

1.- ¿Cuáles son las funciones que desempeña en su cargo?

Ayudar al contador en la elaboración de estados financieros, realizar el control de los inventarios, pagos a proveedores y cobros.

2.- ¿Cómo se manejan los inventarios en la empresa?

Se manejan de forma manual, realizando toma física y registrando los valores en un kárdex para después comparar los valores.

3.- ¿Cada cuánto tiempo se realiza un control de inventarios?

El control de inventarios se realiza cada año para verificar las existencias de los productos a través de las tomas físicas.

4.- ¿Con que frecuencia se realizan los Estados Financieros?

Los Estados Financieros se realizan mensualmente y algunos anualmente.

5.- ¿Cómo se realizan los pagos a los proveedores?

Los pagos a los proveedores se realiza a los 30 días de entregado el producto.

6.- ¿La empresa maneja créditos para sus clientes?

Si, se les otorga diversas formas de pago, dependiendo del tipo de cliente.

7.- ¿Maneja la empresa alguna política para los créditos otorgados?

Si, a clientes antiguos se les otorga mayor tiempo de pago que a clientes nuevos, también depende de la cantidad de producto comprada.

8.- ¿Con que área de la empresa tiene usted relación directa?

Con el jefe de comercialización para identificar las existencias de los productos para su posterior venta.

Análisis:

El manejo de inventarios en la empresa se realiza de forma manual a través de tomas físicas que se efectúan anualmente para posteriormente comparar con los valores registrados en los kárdex, este método genera inconvenientes y demoras por qué no se puede tener un conocimiento exacto sobre la existencia de los productos para su posterior venta.

Los créditos en la empresa se manejan según políticas establecidas por el gerente en las que se determina tiempo de pago para los clientes, a partir de la tercera compra los clientes pueden acceder a los créditos y mientras mayor tiempo transcurre se obtienen mayores ventajas.

La empresa ha manejado siempre políticas de pago a tiempo a sus proveedores para evitar futuros inconvenientes con respecto los productos solicitados.

2.5.1.4. Entrevista al Jefe de Comercialización (Freddy Moscoso)

1.- ¿Describa brevemente las funciones que realiza desde su puesto?

Controlar el inventario, realizar las compras de mercaderías, elaborar los reportes de ventas, los pedidos, atención a clientes al por mayor.

2.- ¿Cuáles son los principales proveedores de Calzado en Latacunga?

Los principales Proveedores de calzado en Latacunga son: Calzacuero, Buestan, Importaciones Palermo.

3.- ¿Considera usted que la información proporcionada por contabilidad para su área es la adecuada y oportuna para la toma de decisiones?

No, la información no es oportuna puesto que en el caso de los inventarios se necesita información inmediata la cual nunca es actual.

4.- ¿Se realiza un control permanente de inventarios?

Si a través de kárdex, dicho método no es eficiente, ni arroja los datos automáticamente, puesto que si se quiere tener un dato urgente se necesita realizar una toma física.

5.- ¿La rotación de inventarios es evaluada?

Nunca se ha realizado ninguna evaluación a la rotación de inventarios, no se ha aplicado ninguna herramienta financiera.

6.- ¿Las compras realizadas se relacionan con los inventarios?

No... las compras se realizan a mi criterio, ya que los kárdex no arrojan datos inmediatos.

7.- ¿Los pedidos se realizan en el tiempo adecuado?

A veces... ya que los kárdex no arrojan el stock real del producto y hay veces que nos quedamos sin stock.

8.- ¿Siempre existe stock necesario para despachar el producto al cliente?

No siempre ya que no se sabe la rotación del producto, ni la existencia real del stock.

9.- ¿Se realiza un análisis del nivel de cuentas por cobrar?

No se realiza un análisis de cuentas por cobrar, pero la Contador lleva un registra y canalizamos en conjunto los cobros.

10.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión en la empresa?

Nunca se ha realizado una evaluación de la gestión en la empresa, pienso que es necesario, ya que se sabría si están siendo bien utilizados los recursos de la empresa.

Análisis:

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesita de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios.

En la Empresa los inventarios son manejados a través de un kárdex de manera manual, por lo que los resultados que arroja no son inmediatos y ocasiona malestar y pérdida de recursos por no tener la información de forma oportuna, los pedidos no se realizan en el tiempo adecuado y no se puede conocer el stock real del producto, además el control de inventarios nunca es permanente.

2.6 Clientes y Proveedores

La Importadora y Comercializadora de Calzado JUANFER vende sus productos en su punto de venta al consumidor final, además cuenta con una amplia cartera de clientes al por mayor que son aquellos que compran mercadería en grandes cantidades para revender después al consumidor final a precios mayores, teniendo una gran acogida en el mercado ya que el calzado que expende es calidad, tiene buenos precios y sobre todo variedad.

Los principales proveedores con los que la empresa cuenta son: Calzacuero, Buestan e Importaciones Palermo, los mismos que se encargan de dotar a la Importadora de mercadería de buena calidad, a buenos precios con garantía, además ofrecen servicio post-venta en lo que se refiere a asesoramiento técnico del producto.

2.6.1 Encuesta aplicada a clientes de la distribuidora

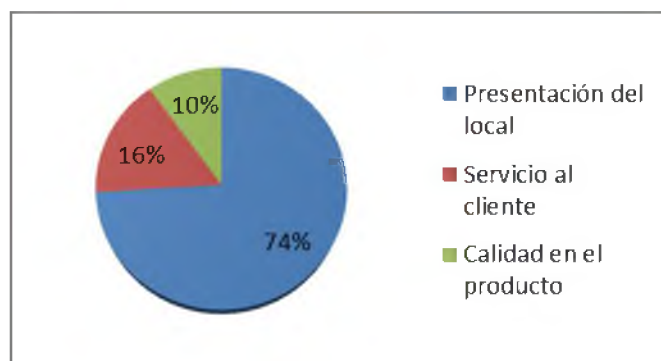
1. ¿Qué aspectos cree Ud. se deben mejorar en la Distribuidora y Comercializadora de Calzado JUANFER?

TABLA N° 2.3: ASPECTOS A MEJORAR

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Presentación del local	37	74%
Servicio al cliente	8	16%
Calidad en el producto	5	10%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.1: ASPECTOS A MEJORAR



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

El 74% de los clientes consideran que JUANFER debería mejorar la presentación del local, debido a que no están conformes con la ubicación del punto de venta, las oficinas funcionan en la vivienda del propietario por lo que no es lo adecuado, el 16% opinan que se debe mejorar la atención al cliente, ya que no hay el suficiente personal para receptar los pedidos y despachar la mercadería y el 10% piensa que se debe mejorar la calidad en el producto, ya que en ocasiones entregan los productos en malas condiciones.

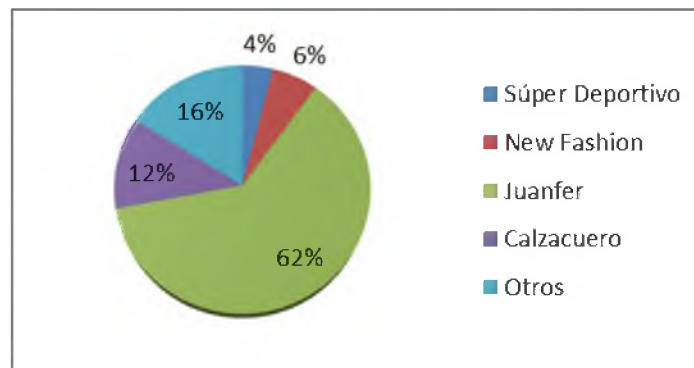
2. ¿En qué lugar Ud. acostumbra a comprar su calzado?

TABLA N° 2.4: LUGAR DE COMPRA DE CALZADO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Súper Deportivo	2	4%
New Fashion	3	6%
Juanfer	31	62%
Calzacuero	6	12%
Otros	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.2: LUGAR DE COMPRA DE CALZADO



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

El 62% de los clientes prefiere comprar en JUANFER por las características del calzado, mientras que el 16% compra en otros lugares por cercanía, 12% compra en Calzacuero por proximidad y precio, el 6% compra en New Fashion por variedad y el 4% compra en Súper Deportivo por ofertas.

Lo que indica que JUANFER tiene acogida en el mercado debido a que el producto que expende goza de las siguientes particulares: variedad, precio, descuentos, ofertas y facilidades de pago.

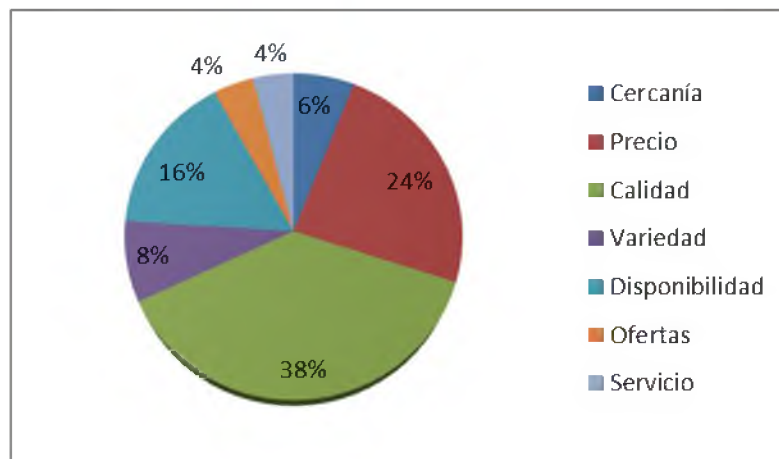
3. ¿Por qué motivo Ud. compra zapatos en JUANFER?

TABLA N° 2.5: MOTIVO DE COMPRA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Cercanía	3	6%
Precio	12	24%
Calidad	19	38%
Variedad	4	8%
Disponibilidad	8	16%
Ofertas	2	4%
Servicio	2	4%
TOTAL	50	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.3: MOTIVO DE COMPRA



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

Las características del producto que expende JUANFER son calidad, variedad y precio, por lo que sus clientes tienen cierta fidelidad hacia la empresa y la preferencia se detalla de la siguiente manera. El 38% de los clientes compra en JUANFER porque los productos que expenden tienen buena acogida comercial por la calidad, el 24% por sus precios competitivos, el 16% disponibilidad, el 8% por variedad, 6% por cercanía y el 4% por ofertas y servicio.

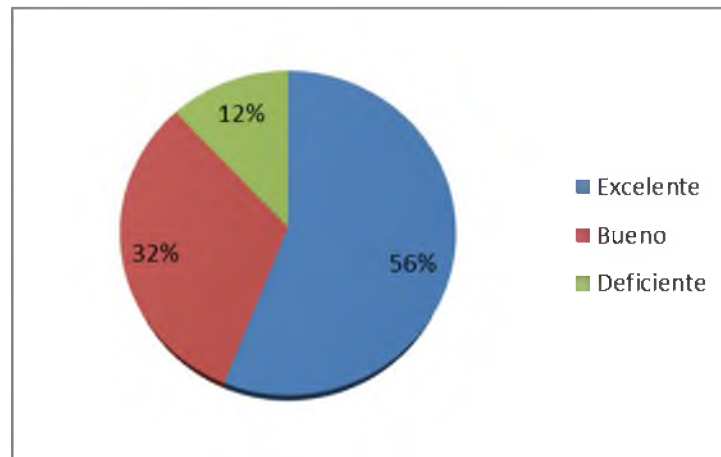
4. ¿Cómo califica la atención cuando Ud. compra en JUANFER?

TABLA N° 2.6: CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	28	56%
Bueno	16	32%
Deficiente	6	12%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.4: CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

La atención es el servicio que proporciona una empresa para relacionarse con sus clientes, para JUANFER se califica de la siguiente manera: el 56% de los clientes opinan que la atención en la Distribuidora es excelente por calidez, amabilidad y trato cordial, el 32% piensa que la atención es buena por falta de personal en el momento de receptar el pedido y entregar el producto, el 12% dice que es deficiente ya que muchas veces venden el producto que no disponen en bodega, ya que no llevan un adecuado sistema de inventarios que permita saber el stock real de los productos.

5. ¿Ud. encuentra en JUANFER todo lo necesario en calzado?

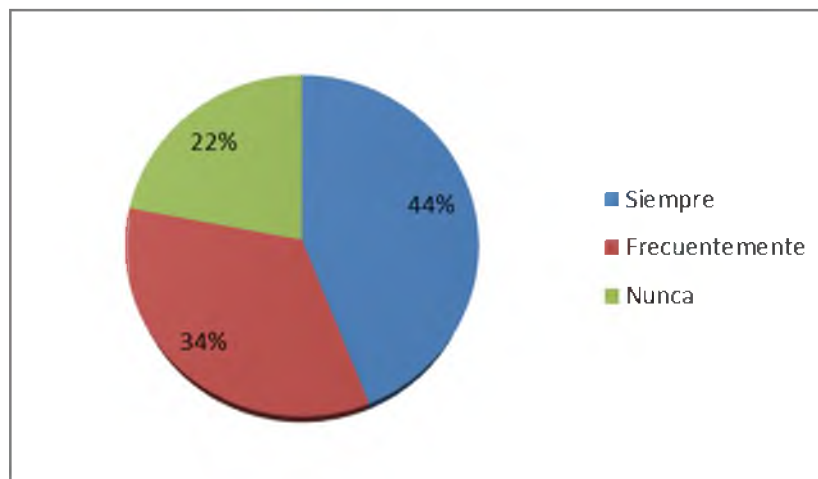
TABLA N° 2.7: SATISFACCIÓN DE COMPRA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	22	44%
Frecuentemente	17	34%
Nunca	11	22%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.5: SATISFACCIÓN DE COMPRA



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

El 44% de los clientes opinan que encuentran siempre lo necesario en JUANFER en cuanto a stock y variedad, el 34% encuentra frecuentemente y el 22% nunca encuentra, debido a que no tienen el stock necesario para despachar el calzado, por falta de un sistema adecuado de inventarios que indique la existencia real del producto, además se debe incrementar el personal para recepción y despacho de pedidos ya que existe solo una persona que no se abastece para atender a todos los clientes.

6. ¿Cada cuánto tiempo Ud. compra calzado?

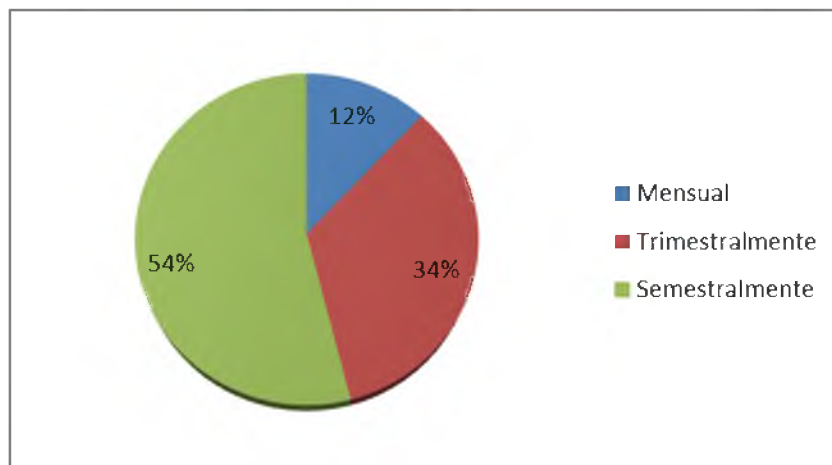
TABLA N° 2.8: FRECUENCIA DE COMPRA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	6	12%
Trimestralmente	17	34%
Semestralmente	27	54%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.6: FRECUENCIA DE COMPRA



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

El 54% de los clientes registrados compra semestralmente en calzado JUANFER ya que deben cubrir la demanda originada por el ingreso a clases a escuelas y colegios, el 34% compra trimestralmente para ampliar la variedad de productos en sus puntos de venta y locales comerciales, es decir adquieren producto de moda y el 12% compra mensualmente para abastecer sus negocios de calzado deportivo, casual a bajos precios, los clientes de compra mensual lo hacen en volúmenes reducidos pero con compras repetidas teniendo más holgura en los pagos.

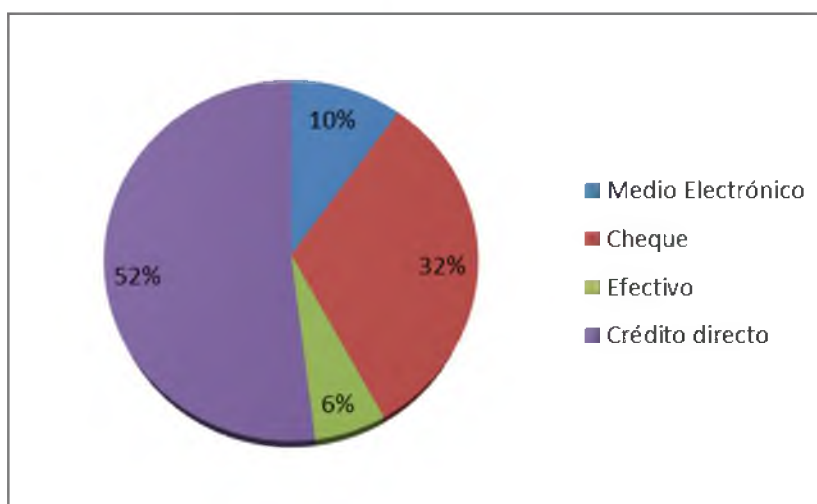
7. ¿Cómo prefiere cancelar el calzado en JUANFER?

TABLA N° 2.9: PREFERENCIA DE PAGO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Medio Electrónico	5	10%
Cheque	16	32%
Efectivo	3	6%
Crédito directo	26	52%
Total	50	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 2.7: PREFERENCIA DE PAGO



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Análisis e Interpretación:

Una forma de pago es lo que se usa para cancelar los costos de la mercadería adquirida, los clientes de JUANFER prefieren hacerlo de la siguiente manera: el 52% de los clientes prefieren cancelar a través de crédito directo otorgado por la empresa, el 32% con cheque por la facilidad que prestan las entidades financieras al sobregirar, el 10% a través medios electrónicos como: tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y el 6% en efectivo por los descuentos que otorga la Distribuidora.

2.6.2 Entrevista dirigida a proveedores

2.6.2.1 Proveedor Calzacuero

1. ¿Su Empresa dispone del servicio de post-venta?

Si... nuestra Empresa cuenta con servicio post-venta, es decir una vez realizada la venta, brindamos a nuestros clientes transporte de la mercadería hasta el lugar donde lo requieran, devoluciones en caso de producto defectuoso y asesoría en lo que se refiere a especificaciones técnicas y garantías del calzado.

2. ¿La mercadería que su Empresa expende es entregada a tiempo y en buenas condiciones?

Si... la mercadería es entrega a tiempo ya que contamos con trasporte propio y además nos encontramos cerca de JUANFER, por lo que no se ha registrado ningún problema con respecto a ese aspecto, y en lo que se refiere a las condiciones del producto, entregamos revisando para que se pueda constatar el estado del mismo...

3. ¿Los precios de los productos que expende la Empresa son competentes en el mercado?

Los precios que ofrece Calzacuero son los más bajos en el mercado del calzado ya que somos fabricantes directos.

4. ¿Calzacuero dispone de garantía de los productos ofertados?

La garantía se consume en el caso de que el producto este defectuoso o en malas condiciones por defectos de fábrica o daño en el proceso de entrega.

5. ¿Se cuenta con planes de créditos para sus clientes?

El crédito que Calzacuero otorga a JUANFER es de 30 y 60 días dependiendo del monto de compra.

6. ¿La Empresa goza de un conocimiento completo del producto y da soporte técnico a los clientes en caso de necesitarlo?

La empresa tiene un 100% de conocimiento del producto por lo que puede brindar asesoría y soporte técnico en el caso de que cualquier cliente así lo requiera.

Análisis:

La Empresa Calzacuero cuenta con un servicio post-venta en lo que se refiere a asesoramiento técnico, transporte y devolución de mercaderías en caso de productos defectuosos, dispone de transporte propio por lo que los pedidos son entregados a tiempo, los precios son competitivos ya que son fabricantes directos, los créditos que otorga a sus clientes se encuentran entre 30 y 60 días de acuerdo al monto pedido.

2.6.2.2 Proveedor Buestan

1. ¿Su Empresa dispone del servicio de post-venta?

Si... la Empresa dispone de servicio post-venta a lo que se refiere asesoría en especificaciones técnicas de calzado, transporte puerta a puerta y devoluciones en caso de mercadería maltratada o defectuosa.

2. ¿La mercadería que su Empresa expende es entregada a tiempo y en buenas condiciones?

Si... entregamos la mercadería no en un plazo mayor a 48 horas después de realizado el pedido y el trasportista es el encargado de entregar el producto de acuerdo a la factura y revisando las condiciones de la mercadería.

3. ¿Los precios de los productos que expende la Empresa son competentes en el mercado?

Calzado Buestan cuenta con precios competentes en el mercado nacional y la calidad del producto está establecida de acuerdo a normas internacionales.

4. ¿Buestan dispone de garantía de los productos ofertados?

La garantía se hace efectiva por defectos de fábrica o en productos dañados por la manipulación en la entrega de fábrica al cliente.

5. ¿Se cuenta con planes de créditos para sus clientes?

Calzado Buestan otorga a sus clientes 30 días de crédito.

6. ¿La Empresa goza de un conocimiento completo del producto y da soporte técnico a los clientes en caso de necesitarlo?

El personal encargado de ventas de Buestan recibe capacitaciones periódicas con respecto a especificaciones técnicas del calzado que fabrica y expende por lo que estamos en plena capacidad de asesorar ampliamente a nuestros clientes.

Análisis:

La Empresa de Calzado Buestan cuenta con un servicio post-venta en lo que se refiere a asesoría técnica, transporte y devolución de mercadería en malas condiciones, el producto es entregado a tiempo, máximo en 48 horas después de su pedido, los precios que se manejan son competentes, la calidad del producto es de acuerdo a normas internacionales, el crédito que otorga a los clientes es de 30 días, los vendedores cuentan con conocimiento total del calzado para brindar soporte técnico.

2.6.2.3 Proveedor Importaciones Palermo

1. ¿Su Empresa dispone del servicio de post-venta?

Si... disponemos de servicio post-venta en los casos de devolución de mercadería dañada y transporte.

2. La mercadería que su Empresa expende es entregada a tiempo y en buenas condiciones:

La empresa no cuenta con transporte propio por lo que muchas veces se retrasa la entrega... y la mercadería no se entrega revisando, pero se admite devoluciones en el caso de que se registre dañada o en malas condiciones.

3. ¿Los precios de los productos que expende la Empresa son competentes en el mercado?

Si... nuestros productos son competitivos en precios y gozan de calidad.

4. ¿Importaciones Palermo dispone de garantía de los productos ofertados?

La garantía corre solo el caso de defectos de fábrica.

5. ¿Se cuenta con planes de créditos para sus clientes?

Otorgamos a nuestros clientes máximos 60 días de crédito para el pago de su mercadería.

6. ¿La Empresa goza de un conocimiento completo del producto y da soporte técnico a los clientes en caso de necesitarlo?

Si contamos con la capacidad de asesorar técnicamente a nuestros clientes con respecto al calzado que van a vender.

Análisis:

La Empresa de Importaciones Palermo cuenta con un servicio post-venta en lo concerniente a devolución de mercadería dañada (fallas de fábrica) y transporte siendo que el mismo no es propio, por lo que muchas veces el producto no es entregado a tiempo, los precios son competitivos y gozan de calidad en el calzado, otorgan a los clientes 60 días de crédito.

2.7. Análisis externo

La empresa se encuentra envuelta por una serie de factores externos, los mismos que pueden afectar su entorno, de los cuales se puede aprovechar las oportunidades que presentan y prevenir las amenazas.

Así mismo, observar en qué puntos es fuerte y puede generar una estrategia adecuada y de igual manera analizar los puntos débiles y contrarrestarlos oportunamente.

A continuación se detallan los ambientes que rodean a la empresa:

2.7.1 Macroambiente

2.7.1.1 Factores Sociales

La industria del Calzado en el Ecuador, ha tenido tiempos difíciles especialmente a partir de la dolarización, tiempo en que los precios de los insumos para producir subían a diario y la fuga del principal insumo como es el cuero hacia países vecinos como es Colombia y Brasil, puso en serio peligro este sector tan importante generador de empleo y de emprendimiento.

Pero desde el año anterior de acuerdo a las restricciones impuestas por el Gobierno Nacional se ha vuelto a reactivar la mayoría de pequeños y medianos talleres que generan la mayoría de puestos de trabajo, aumentando la producción nacional y revirtiendo la compra de calzado chino.

2.7.1.2 Factores Culturales

En los últimos cien años la mayoría de la población se encontraba en la Sierra, hoy en día la población está dividida casi equitativamente entre Sierra y Costa.

Esta migración particularmente hacia las grandes ciudades en todas las regiones también ha incrementado la población urbana, por lo que el comportamiento de consumo de los migrantes va cambiando y por consiguiente los hábitos de consumo.

2.7.1.3 Factores Político Legales

El 21 de mayo del año en curso, el presidente de la República, firmó el Decreto Ejecutivo No. 367 que hace referencia a la aplicación de un nuevo arancel para la importación de calzado.

Vale la pena destacar que el arancel será de característica mixta ya que está conformado por un arancel específico de USD \$6.00 por par de zapatos y 10% de advalorem.

Dicha medida se dio con el objetivo de proteger a los artesanos nacionales. Esta política arancelaria reactivó a la industria ecuatoriana del calzado.

La decisión gubernamental redujo sustancialmente las importaciones de calzado. Al comparar las cifras registradas entre los años 2008 y 2009, se ha reducido el volumen de importación en este rubro en un 77%, es decir, aproximadamente 19 mil toneladas, y una disminución del 68% en CIF (costo, seguro y flete), que significa alrededor de 100 millones de dólares.

Se debe considerar que dicho arancel está en vigencia actualmente.

2.7.1.3 Factores Económicos

Las principales ciudades dedicadas a la producción de calzado son: Quito, Ambato, Cuenca-Gualaceo y Guayaquil.

Existen otras ciudades que tienen presencia en la producción artesanal de calzado como Riobamba, Manta, Tulcán, Cotacachi entre otras.

Según una encuesta realizada por CORPEI a 25 empresas el 44% se localizan en Tungurahua, 28% en Pichincha, 20% en Azuay y el 8% en Guayas. De ellas el 44% son artesanales, el 32% se han constituido como Sociedad Anónima y Compañía Limitada, el 12% como persona natural y el 8% restante se divide equitativamente entre microempresa y sociedad civil comercial.

Los productores están importando para satisfacer toda la demanda y en algunos casos están sustituyendo totalmente su producción por importaciones debido al diferencial de costos.

2.7.1.5 Factores Tecnológicos

Las nuevas tecnologías crean oportunidades y mercados nuevos, para la industria del calzado la tecnología tiene gran influencia, ya que muchas personas prefieren sus compras, entre ellas compras de calzado por internet.

Por lo que los beneficios al realizar dichas compras son: precio más reducido que en tiendas, mayor stock y variedad de productos, contacto con los distribuidores principales, mayor atención y calidad en el servicio. Lo único que se necesita es una tarjeta de Crédito con cupo Internacional.

2.8 Análisis FODA

Para la realización del análisis FODA se ha considerado las fortalezas y debilidades que han sido tomadas del análisis interno, así como las oportunidades y amenazas que fueron extraídas del macro y micro ambiente, como se detallan en la matriz siguiente:

TABLA No. 2.10: ANÁLISIS FODA

<i>FORTALEZAS</i>	<i>OPORTUNIDADES</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento potencial en vías de desarrollo. • Posibilidad de expansión. • Los estados Financieros son elaborados de acuerdo a las normas contables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los clientes prefieren calzado importado por calidad, variedad de modelos y precio. • Contar con una amplia gama de proveedores nacionales e internacionales. • Alta aceptación del producto en el mercado.
<i>DEBILIDADES</i>	<i>AMENAZAS</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Carece de una herramienta para la toma de decisiones (informes financieros periódicos). • Falta de un informe que muestre una evolución de la Gestión Financiera de la Empresa. • Inexistencia de un análisis de la gestión empresarial. • El control de inventarios se lo realiza a través de Kárdex de manera manual. • Se carece de un sistema contable automatizado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los clientes prefieren realizar las compras de calzado por internet. • Establecimiento del arancel compuesto para las importaciones de calzado • Ingreso de nuevos competidores al mercado. • Inestabilidad política. • Ingreso de producción asiática en el país con menores precios.

Fuente: Investigación documental y de campo
Elaborado por: Gina Gallardo

2.9 Conclusiones y Recomendaciones

2.9.1 Conclusiones

- En la Empresa no se realizan análisis periódicos de los Estados Financieros, lo que no ha permitido determinar si el manejo de los recursos es adecuado, siendo de suma importancia puesto que estos determinan el estado o desarrollo de la administración, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones.
- De acuerdo al criterio emitido por el Gerente en la entrevista realizada, la empresa se encuentra en crecimiento, ya que dicho desarrollo se ha visto plasmado en la compra de activos en los últimos años; también ha manifestado que la organización tiene como objetivos la expansión de su mercado, sin embargo su crecimiento se establece en función de las ventas y no en un estudio económico previo.
- La información financiera con la que cuenta el Gerente para tomar sus decisiones son los Estados Financieros presentados mes a mes por la Contadora, pero dichos estados no son analizados a través de indicadores financieros.
- El control de inventarios se lo realiza a través de kárdex y de manera manual, debido a que la entidad carece de un sistema de información.
- El Auxiliar contable es el encargado de realizar controles de cobros a los clientes, los pagos a proveedores, así como determinar las políticas de trato para los mismos, sin embargo no se evalúa como se desarrollan dichas actividades y como afectan en la toma de decisiones.
- La información no es actualizada y veraz para la toma de decisiones, puesto que los pedidos se realizan en función de la existencia actual de

mercadería y dicha información es proporcionado por el Contador que no dispone de un sistema contable que facilite la entrega de los datos.

- Los cobros y pagos son manejados en coordinación con el contador y el Jefe de Comercialización, pero existe un manejo manual de las cuentas y se desconoce su estado actual ni un análisis global de este rubro por lo que no se puede establecer con claridad si es adecuado o no.
- Inexistencia de un análisis a la rotación cuentas por cobrar, el Contador es el encargado de realizar un registro de todos los clientes y canaliza con el Jefe de Comercialización los cobros respectivos.

2.9.2 Recomendaciones

- Realizar informes mensuales de los Estados Financieros, para que sirvan como herramienta para la toma de decisiones y no hacerlo en base a la experiencia, ya que actualmente el gerente requiere de esta información para expandirse en el mercado; por lo tanto es indispensable que la información sea suministrada de manera oportuna, eficaz y en forma fácil de comprender.
- Para suplir la improvisación dentro de la organización se sugiere revisar la condición financiera actual después de realizado su análisis lo que le permitirá tomar una decisión más acertada frente a la expansión, lo que ayudará a disminuir el riesgo.
- Para la toma de decisiones gerenciales de manera eficaz y oportuna es necesario contar con el apoyo de un análisis de los estados Financieros, por lo que se recomienda contar con un estudio integrado por indicadores financieros.
- Al determinar a través de la investigación que la empresa maneja sus procesos contables de forma manual se sugiere analizar la implementación

de un sistema computarizado para el control de inventarios en un futuro, ya que se considera como una herramienta que permitirá tener información oportuna y exacta.

- Se debe integrar en el análisis financiero, fórmulas que permitan establecer el estado actual y la rotación de las cuentas por cobrar y por pagar, que forman parte importante del manejo contable de la empresa.
- Para el caso del manejo de inventarios se sugiere un sistema que permita la actualización automática del inventario, por lo que se podría realizar las compras de mercaderías de acuerdo a los requerimientos actuales y en función de la rotación de la mercadería, encontrando productos que generan mayores beneficios así como productos que ya deben ser sacados del mercado.
- Utilizar un sistema de control de cobros y pagos que permita llevar un control de los mismos.
- Se debe realizar un análisis de la rotación de cuentas por cobrar a través de la aplicación de fórmulas financieras que revelen si se está llevando el correcto proceso de cobro a los clientes.

CAPÍTULO III

PROPUESTA “INFORMACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA ESENCIAL EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE CALZADO “JUANFER” DE LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERÍODO 2.009 – 2.011”.

3.1 Introducción

La información Financiera constituye una herramienta esencial para la toma de decisiones por lo que en este capítulo se presenta el análisis a los Estados Financieros del período 1 de Enero de 2009 al 31 de Diciembre del 2011 de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” de la ciudad de Latacunga, a través de la realización de un informe de gerencia.

El Análisis Financiero consiste en recopilar la información de los Estados Financieros para comparar y estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cada uno y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa.

En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la cual el análisis de los estados se utiliza básicamente para la toma de decisiones, la interpretación de los datos obtenidos, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas, además informa sobre la capacidad de

endeudamiento, su rentabilidad, su fortaleza o debilidad financiera, esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa.

3.2 Justificación

El informe financiero dentro de una organización es una labor importante del Contador o Analista Financiero pues permite conocer cuál es la situación económica y financiera de la misma, para ello es necesario realizar el análisis del Estado de Situación y de Resultados periódicamente, sin embargo de acuerdo a la investigación efectuada al interior de la empresa se encontró que no se ha realizado ningún análisis a mencionados estados por lo que se considera que para poder emitir criterios de valoración se debe contar con herramientas adecuadas para tener un diagnóstico claro.

Es por eso que el generar información financiera es de gran utilidad para la correcta toma de decisiones, transformando la información de los estados financieros en un informe de fácil comprensión y con datos que evalúen la condición actual de la empresa, con lo que se podrá identificar el manejo económico y sus tendencias en los últimos años, considerando como necesario su estudio dentro de la Distribuidora desde el año 2009 al período 2011.

El informe del análisis tendrá en cuenta los aspectos cuantitativos y cualitativos en función de los datos levantados, por eso al comparar las cifras, se puede notar los cambios y variaciones en las cuentas estudiadas.

En la ejecución del informe se toma en cuenta las razones de liquidez, actividad, apalancamiento y rentabilidad, además el análisis horizontal y vertical de los estados de situación y de resultados integral, en distintos períodos.

Para la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER”, la realización de un informe financiero es de gran relevancia ya que se efectúa con el

fin de favorecer y cambiar la forma de tomar decisiones en la entidad, al proponer soluciones aplicables que impulsen la acción, corrección y mejora en los diferentes procesos que involucra el estudio, ya que anteriormente las decisiones se venían tomando en función de la experiencia y al criterio del Gerente.

3.3 Objetivos

3.3.1 General

Realizar un informe financiero que sirva como herramienta esencial para la toma de decisiones de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” de la ciudad de Latacunga en la Provincia de Cotopaxi en el periodo comprendido entre el 1 de Enero 2009 hasta el 31 de Diciembre del 2011, a través de un proceso de análisis del Estado de Situación Financiera y de Resultados Integrales.

3.3.2 Específicos

- Elaborar un programa en el que se seleccione a los responsables para recabar la información necesaria que permita la realización y posterior análisis de los índices financieros.
- Determinar el procedimiento del análisis financiero que se llevará a cabo en la Distribuidora mediante la aplicación de razones financieras, el análisis horizontal y vertical que permita obtener datos relevantes para una adecuada toma de decisiones.
- Presentar un informe gerencial que contenga criterios, conclusiones y recomendaciones, el mismo que permita realizar una evaluación general a la empresa.

3.4 La Empresa

La constitución de la Distribuidora de Calzado JUANFER, está dada bajo la figura de Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, cuyo propietario es el Señor Hugo Eliseo Moscoso Uribe, una persona emprendedora que cuenta con capacidades para tener éxito como: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc.

Con este enfoque de emprendimiento nace la idea de negocio para iniciar la actividad de distribución de calzado que se diferencie de las distribuidoras de calzado tradicionales como Calzacuero, New Fashion, Súper Deportivo, así se cristaliza el sueño, el entusiasmo respecto a querer iniciar un aventura empresarial, requiriéndose para el inicio de la misma una inversión aproximada de \$20,000.00 para su funcionamiento, y se encuentra en marcha desde el 01/12/2003, la Importadora y Distribuidora se encuentra ubicada en la Parroquia Ignacio Flores de la ciudad de Latacunga.

JUANFER es un negocio cuyo capital es elevado debido a la inversión en activos y mercaderías, además por su característica de negocio requiere de alta rotación de mercaderías para provocar índices de liquidez que le permita cubrir con sus obligaciones de corto plazo y con los cargos financieros que causa el endeudamiento requerido.

Visión

Ser una Distribuidora exitosa en el centro del país, brindando calidad en productos y servicios a los clientes, contando con un recurso humano profesional comprometido, motivado y capacitado, satisfaciendo los intereses de la comunidad y del inversionista.

Misión

JUANFER es una empresa dedicada a la distribución de calzado casual y deportivo, para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, con alto compromiso hacia la comunidad Latacungueña.

Valores

Compromiso

La distribuidora desarrollará su cultura corporativa bajo un alto espíritu de compromiso con la comunidad, ofreciendo productos que permitan satisfacer las necesidades básicas, con altos estándares de calidad.

Servicio al Cliente

Los clientes de JUANFER, recibirán atención personalizada en todos los requerimientos que tengan sobre productos, servicios, garantías, créditos, pagos, reclamos y sugerencias, con la finalidad de impulsar una cultura de mejoramiento continuo, tomando decisiones oportunas y acciones estratégicas de largo plazo.

Rapidez

Los clientes que acuden a JUANFER desean ser atendidos con la mayor brevedad posible, ya que la disponibilidad de tiempo es limitada, por lo tanto en la distribuidora se incentiva al personal para que el servicio al cliente sea rápido y preciso, evitando errores y mala atención, procurando fomentar la cultura de desarrollo de procesos, funciones óptimos y efectivos.

Variedad y Disponibilidad

La filosofía de JUANFER, está basada en disponer de todos los productos y líneas que son requeridos por los consumidores, con el fin de impulsar la compra y motivar al consumidor a desarrollar una lealtad al negocio basada en su variedad de productos y sobre todo la disponibilidad de stocks óptimos de inventarios.

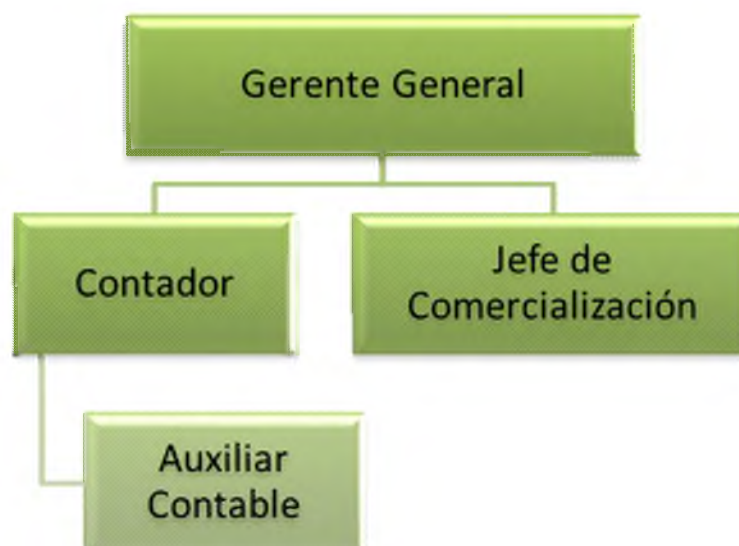
Estructura Orgánica

La estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. JUANFER está dividida en dos niveles:

- El primero que se ubica en el nivel directivo que está representado por el Gerente General y;
- El segundo en el que se encuentra el nivel operativo que interviene el Jefe de Comercialización, Contador y Auxiliar Contable.

La línea de autoridad y de comunicación es vertical y solo de una vía, como se detalla a continuación:

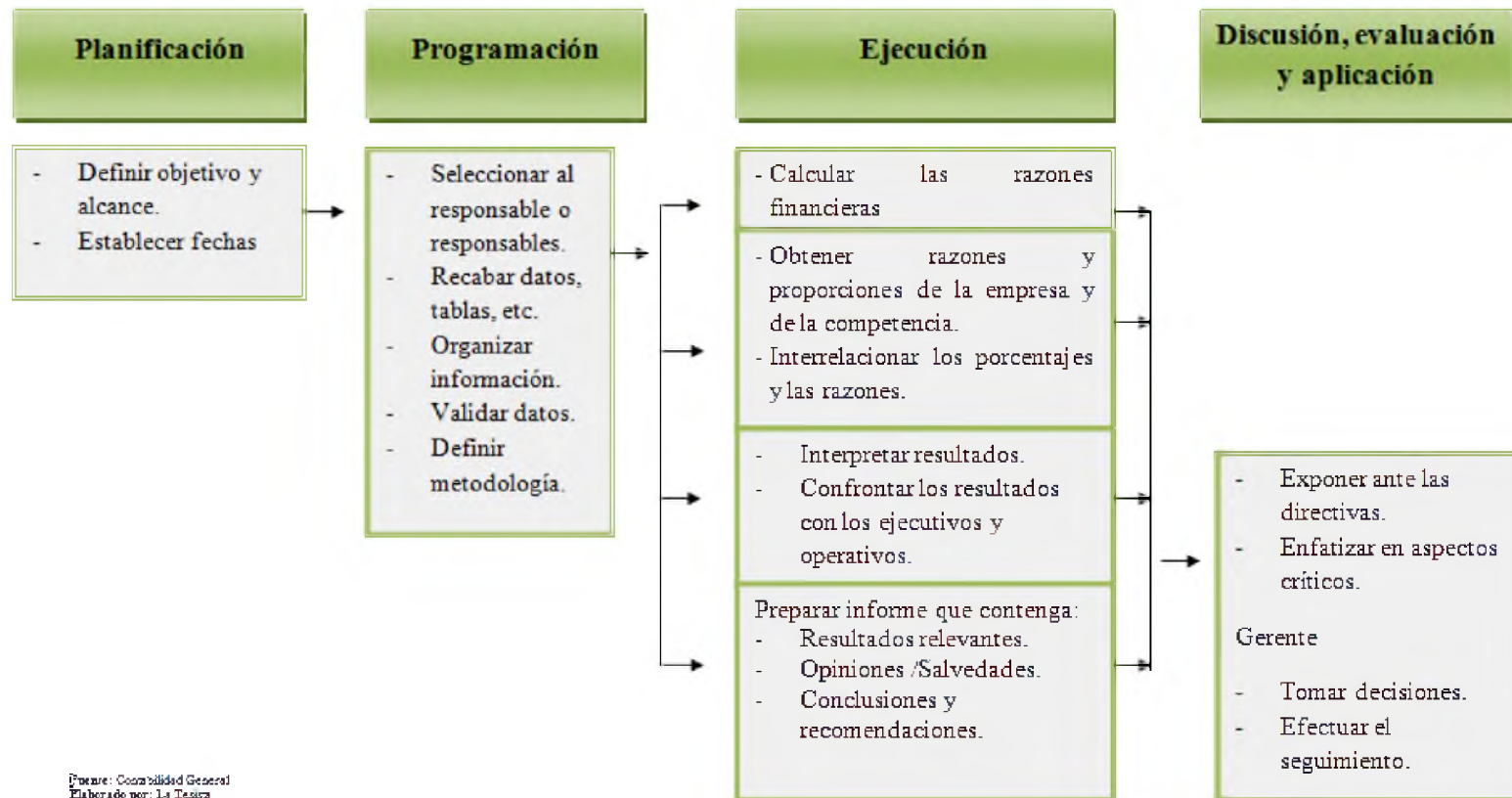
GRÁFICO No. 3.1: ORGANIGRAMA



Fuente: JUANFER
Elaborado por: La Tesista

3.5. Diseño de la propuesta

GRÁFICO No. 3.2: PROCESO DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS



Fuente: Contabilidad General
Elaborado por: La Tazza

3.5.1 Planificación

La Planificación es la fase inicial y consiste en determinar de manera anticipada los procedimientos que se van a utilizar en la realización del informe financiero para ello se ha considerado lo siguiente:

3.5.1.1 Définición Objetivos

Objetivo General

Realizar el proceso de análisis de los estados financieros, con el objetivo de obtener datos relevantes para la elaboración y presentación del informe gerencial financiero de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” en el periodo comprendido entre el 1 de Enero 2009 hasta el 31 de Diciembre del 2011.

Objetivos Específicos

- Recabar datos financieros de los periodos comprendidos en el año 2009 al 2011, organizar la información y validarla.
- Calcular las razones financieras y proporciones de la empresa; y realizar las interpretaciones de cada indicador.
- Preparar el informe gerencial financiero que contenga los resultados relevantes, así como conclusiones y recomendaciones que permita facilitar la toma de decisiones gerenciales y realizar una evaluación económica a la empresa.

3.5.1.2 Alcance

Para el desarrollo de la presente investigación se ha considerado los períodos comprendidos del 1 de Enero al 31 de Diciembre de los años 2009 – 2010 – 2011. Los datos encontrados formarán parte de un informe financiero que servirán como herramienta para la toma de decisiones en la empresa.

3.5.1.3 Cronograma de Trabajo.

TABLA No. 3.1: CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDADES	DICIEMBRE				ENERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4
PLANIFICACIÓN								
Actividades de planificación	■							
PROGRAMACIÓN								
Equipo de trabajo		■						
Recolección de datos			■					
Organización y validación de datos				■				
EJECUCIÓN								
Cálculo de razones financieras					■			
Interpretación de resultados						■		
Preparación de informe							■	■

Fuente: Proceso de Análisis Financiero
Elaborado por: La Tesista

3.5.2. Programación

3.5.2.1. Seleccionar al responsable o responsables.

Las personas que intervinieron en el proceso de investigación y la realización del trabajo son: Gina Gallardo como investigadora y Dra. Myrian Hidalgo como supervisora, las cuales coordinaron sus actividades para que el trabajo se realizado exitosamente.

3.5.2.2. Recabar datos, tablas

Al realizar el levantamiento de información se obtuvo como resultados que la Distribuidora e Importadora JUANFER no cuenta con información relacionada a análisis anteriores debido a que es la primera vez que se realiza este tipo de trabajo.

3.5.2.3. Organizar Información

La información que se obtuvo del Contador fueron los Estados Financieros de los periodos 2009 – 2010 y 2011, y los datos con los que contribuirá la investigadora son los resultados obtenidos de las razones financieras aplicadas en el presente documento.

3.5.2.4. Validar Datos

Una vez analizados todos los datos obtenidos se procedió a la aplicación de las técnicas de Análisis Financiero como es el Análisis Vertical y Horizontal, la aplicación de los Indicadores Financieros concluyendo con el Informe Final.

3.5.2.5 Definir metodología

Se aplicará el método deductivo que se parte de lo General a lo particular es decir de los Estados Financieros al Análisis de los mismos.

3.5.3. Ejecución

Para iniciar esta etapa se presentan los Estados Financieros base para el desarrollo del Análisis.

TABLA No. 3.2: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2009

EMPRESA "JUAN FER"		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009		
(EN DOLARES AMERICANOS)		
Cod	Cuentas	2009
1	ACTIVO	163,614.42
101	ACTIVO CORRIENTE	95,273.24
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	(7,911.37)
1010101	CAJA	2,070.08
1010102	BANCOS	(9,981.45)
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	45,164.78
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	45,440.42
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	180.57
1010209	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(456.21)
10103	INVENTARIOS	54,890.05
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	3,129.78
102	ACTIVO NO CORRIENTE	68,341.18
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	68,341.18
1020101	TERRENOS	12,516.55
1020102	EDIFICIOS	25,749.40
1020103	CONSTRUCCIONES EN CURSO	-
1020105	MUEBLES Y ENSERES	299.97
1020104	INSTALACIONES	2,284.84
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	42,714.08
1020099	Depreciación Acumulada de Activos Fijos	(15,223.66)
	PASIVO Y PATRIMONIO	163,614.42
2	PASIVO	104,823.02
201	PASIVO CORRIENTE	104,823.02
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	86,396.12
2010301	PROVEEDORES LOCALES	76,054.41
2010303	ACREEDORES VARIOS	9,172.35
2010304	SUELDOS POR PAGAR	1,169.36
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	8,749.22
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	371.20
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2,284.56
2010703	CON EL IESS	251.41
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	251.41
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJE	5,590.64
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	9,677.68
3	PATRIMONIO NETO	58,791.41
301	CAPITAL	29,395.70
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	26,456.13
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	26,456.13
304	RESERVAS	2,939.57
30401	RESERVA LEGAL	2,939.57
	Ing Hugo Moscoso Gerente	Ing. Milton Hidalgo Contador

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La Tesista

TABLA No. 3.4: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2010

EMPRESA "JUAN FER"		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010		
(EN DOLARES AMERICANOS)		
Cod	Cuentas	2010
1	ACTIVO	190,484.90
101	ACTIVO CORRIENTE	128,123.52
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	18,259.48
1010101	CAJA	10,597.32
1010102	BANCOS	7,662.16
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	51,638.71
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	52,119.49
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	223.22
1010209	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(704.00)
10103	INVENTARIOS	55,246.69
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	2,978.64
102	ACTIVO NO CORRIENTE	62,361.38
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	62,361.38
1020101	TERRENOS	12,516.55
1020102	EDIFICIOS	25,749.40
1020103	CONSTRUCCIONES EN CURSO	5,061.22
1020105	MUEBLES Y ENSERES	226.37
1020104	INSTALACIONES	1,781.08
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	42,714.08
1020099	Depreciación Acumulada de Activos Fijos	(25,687.32)
	PASIVO Y PATRIMONIO	190,484.90
2	PASIVO	113,288.64
201	PASIVO CORRIENTE	113,288.64
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	87,897.37
2010301	PROVEEDORES LOCALES	74,294.57
2010303	ACREEDORES VARIOS	12,279.40
2010304	SUELDOS POR PAGAR	1,323.40
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	17,627.40
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	389.70
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	8,738.60
2010703	CON EL IESS	284.53
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	379.78
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJE	7,834.79
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	7,763.87
3	PATRIMONIO NETO	77,196.26
301	CAPITAL	38,598.13
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	32,092.70
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	32,092.70
304	RESERVAS	6,505.43
30401	RESERVA LEGAL	6,505.43
	Ing Hugo Moscoso Gerente	Ing. Milton Hidalgo Contador

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La Tesista

TABLA No. 3.6: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2011

EMPRESA "JUAN FER"		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011		
(EN DOLARES AMERICANOS)		
Cod	Cuentas	2011
1	ACTIVO	218,440.34
101	ACTIVO CORRIENTE	149,122.01
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	17,932.31
1010101	CAJA	8,270.15
1010102	BANCOS	9,662.16
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	64,982.49
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	65,119.49
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	523.22
1010209	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(660.22)
10103	INVENTARIOS	57,456.03
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	8,751.18
102	ACTIVO NO CORRIENTE	69,318.33
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	69,318.33
1020101	TERRENOS	12,516.55
1020102	EDIFICIOS	25,749.40
1020103	CONSTRUCCIONES EN CURSO	6,021.82
1020105	MUEBLES Y ENSERES	426.37
1020104	INSTALACIONES	2,781.08
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	63,714.08
1020099	Depreciación Acumulada de Activos Fijos	(41,890.97)
	PASIVO Y PATRIMONIO	218,440.34
2	PASIVO	132,000.79
201	PASIVO CORRIENTE	132,000.79
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	101,142.32
2010301	PROVEEDORES LOCALES	84,984.53
2010303	ACREEDORES VARIOS	14,598.80
2010304	SUELDOS POR PAGAR	1,558.99
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	15,577.61
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	457.40
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	6,648.90
2010703	CON EL IESS	356.68
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	462.29
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJE	7,652.34
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	15,280.86
3	PATRIMONIO NETO	86,439.55
301	CAPITAL	43,219.78
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	33,042.92
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	33,042.92
304	RESERVAS	10,176.86
30401	RESERVA LEGAL	10,176.86
	Ing Hugo Moscoso Gerente	Ing. Milton Hidalgo Contador

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La Tesista

TABLA No. 3.7: ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES 2011

EMPRESA "JUANFER"		
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL		
(EN DOLARES AMERICANOS)		
Cod	Cuentas	2011
4	INGRESOS	
410	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
410101	VENTA DE BIENES	742,981.74
411113	COSTO DE VENTAS	(638,891.24)
41	GANANCIA BRUTA	104,090.50
5	GASTOS	53,074.91
52	GASTOS DE VENTA	34,714.84
5201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13,547.12
520211	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	948.90
520212	TRANSPORTE	381.55
520213	GASTOS DE GESTION (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	3,029.22
520215	AGUA, ENERGIA, LUS Y TELECOMUNICACIONES	604.40
520218	DEPRECIACIONES:	16,203.65
53	GASTOS DE ADMINISTRACION	15,145.16
5301	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5,360.79
530212	TRANSPORTE	1,245.44
530211	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	401.10
530202	SERVICIOS	934.51
0	DEPRECIACIONES	6,944.44
1	AGUA, ENERGIA, LUS Y TELECOMUNICACIONES	258.88
54	GASTOS FINANCIEROS	3,214.91
540101	COMISIONES	3,214.91
540102	GANANCIA ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	51,015.59
62	15 % PARTICIPACION TRABAJADORES	7,652.34
61	GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	43,363.25
63	IMPUESTO A LA RENTA	6,648.90
64	RESERVA LEGAL	3,671.44
65	GANANCIA DE OPERACIONES CONTINUADAS	33,042.92

Ing Hugo Moscoso
Gerente

Ing. Milton Hidalgo
Contador

Notas: De acuerdo a las políticas de ventas,
las ventas a crédito representan el 60% y el 40% restante al contado.
... el 70% es considerado para Administrativos
.... El 30% de considerado para Ventas

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La Tesista

Análisis Horizontal de Resultados

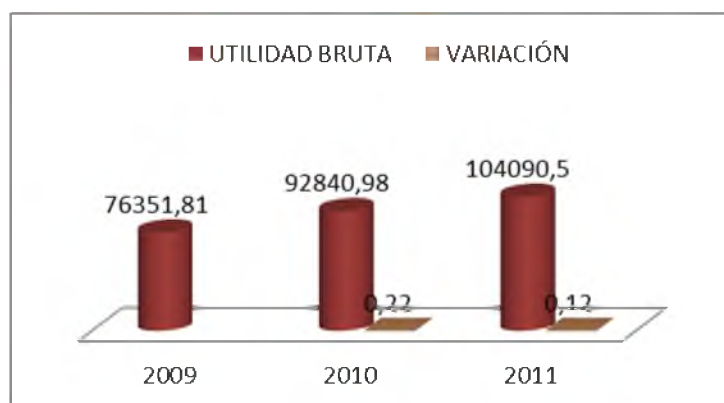
GRÁFICO N° 3.3: INGRESOS OPERACIONALES



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Como se puede observar en el gráfico anterior, los ingresos operacionales aumentaron del 2009 al 2010 en de 6.497,83, lo cual representa un incremento del 0.01%, mientras que del año 2010 al 2011 se puede observar un acrecimiento de 100.449,52 que en porcentaje representa el 0.16%.

GRÁFICO N° 3.4: UTILIDAD BRUTA



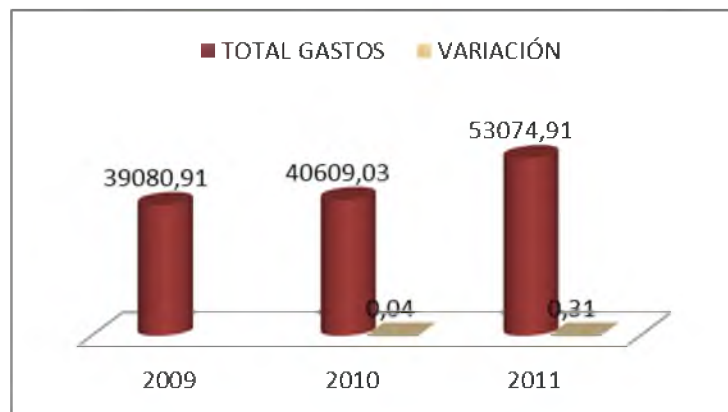
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Del año 2009 al 2010 ha existido un incremento en la utilidad bruta de 16.489,17, que en porcentaje representa al 0,22%, mientras que del 2010 al 2011 el incremento ha sido de 11.249,52 que refleja el 0,12%, debido a que las ventas han sido mayores en el 2011.

La utilidad bruta de la empresa creció en un 0,22%, y sus ingresos operacionales un 0,01%, esto explica en el aumento de solo 0,02% de costo de ventas, que induce a pensar en la existencia de un buen control de las mercaderías en periodo 2009 – 2010.

La empresa podría mejorar su utilidad bruta a través de un mejor control de sus inventarios, mediante la aplicación de un sistema de inventarios automatizado, ya que actualmente lo hacen de manera manual.

GRÁFICO N° 3.5: TOTAL GASTOS

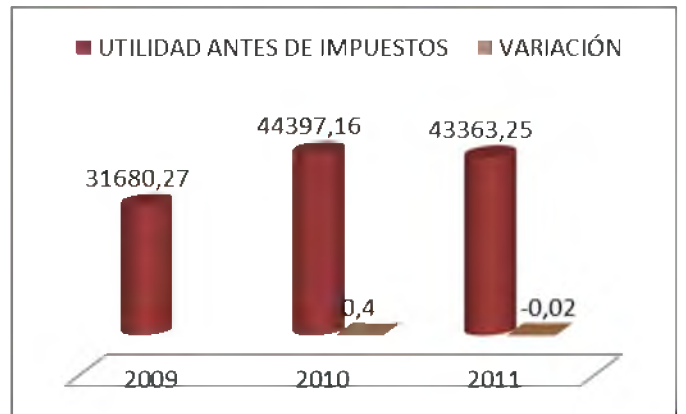


Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Del 2009 al 2010 existió un incremento en el total de gastos de 0.528,12 porcentualmente se representa en un 0,04% y para el periodo 2010 – 2011 fue de 12.465,88 expresado en porcentaje es 0,31%, lo que significa que los gastos no son muy representativos, es decir este rubro está considerado como razonable.

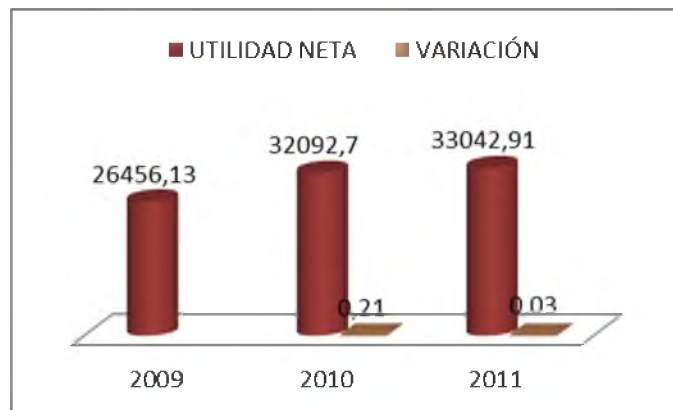
A pesar de lograrse un crecimiento del 0,22% en la utilidad bruta, la utilidad antes de impuestos solo incremento el 0,40% del 2009 al 2010 y del 2010 al 2011 hubo decremento en un 0,02%; la razón está en el aumento considerable de los gastos operacionales.

GRÁFICO N° 3.6: UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 3.7: UTILIDAD NETA



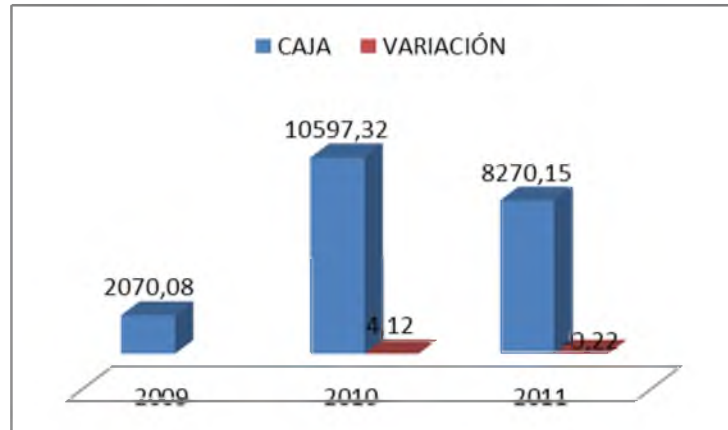
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Del 2009 al 2010 existió un incremento en la utilidad neta de 5636.57 por ciento, lo que se refleja en un 21.31%, para el caso del 2010 – 2011 se puede observar un decremento de 829.39 representado por un 23.26%, cuyo decremento se debió al aumento en los gastos.

La partida con mayor crecimiento porcentual en el periodo 2009-2010 es seguros y reaseguros que representa a un 45.65%, para los años 2010-2011 es la de servicios con un porcentaje del 74.83%.

Análisis Horizontal de Situación Financiera

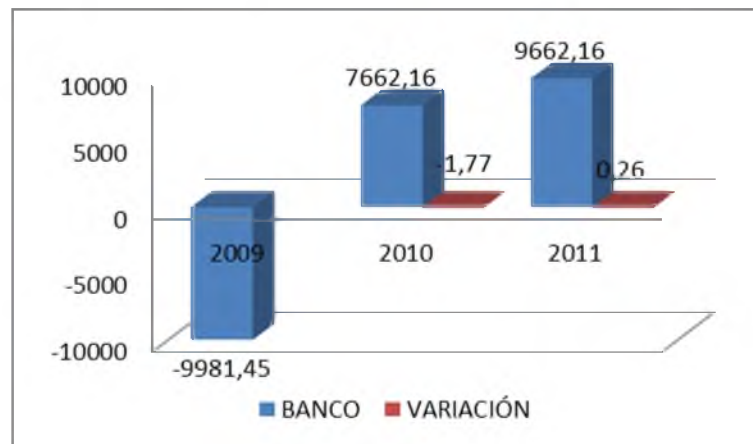
GRÁFICO N° 3.8: CAJA



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

De acuerdo al gráfico anterior se puede observar que en la cuenta caja, para el periodo 2009-2010, existe un incremento porcentual de 4.12% y para el 2010-2011 hay un decremento del 0,22%.

GRÁFICO N° 3.9: BANCO



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

En la cuenta bancos existe un incremento tanto para el periodo 2009-2010 y 2010-2011 de 17.643,61 y 2.000,00 respectivamente.

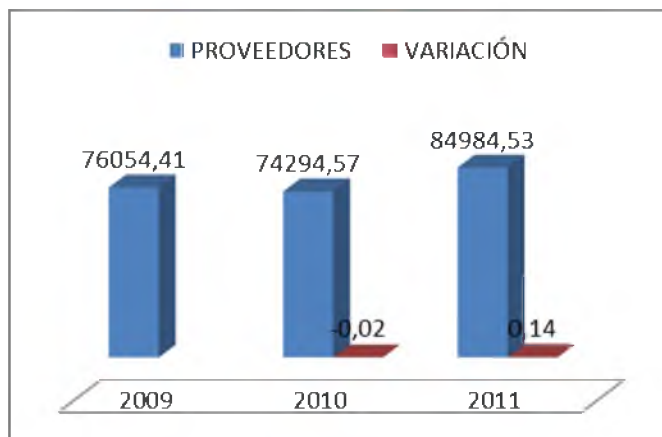
GRÁFICO N° 3.10: INVENTARIOS



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

En la cuenta de inventarios existe un incremento para los periodos 2009-2010 y 2010-2011 en 0,01% y 0,04% respectivamente, dicho aumento se ve reflejado por la venta de mercaderías en los años antes mencionados, la brecha de variación es baja debido a la falta de un sistema de inventarios automatizado que permita servir al cliente con mayor eficiencia.

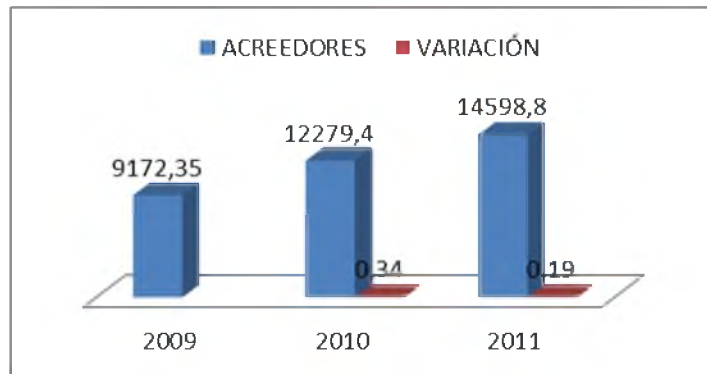
GRÁFICO N° 3.11: PROVEEDORES



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

La cuenta proveedores tuvo un decremento del 0,02% en el periodo 2009-2010 y un incremento del 0,14% en el año 2010-2011, lo que significa que la empresa no está aprovechando las fuentes de financiación de bajo costo financiero como son las deudas con los proveedores.

GRÁFICO N° 3.12: ACREEDORES



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Para la cuenta de acreedores existe un incremento en los periodos 2009-2010 y 2010-2011, de 0,34% y 0,19%, respectivamente, debido a deudas financieras adquiridas en los dos últimos años, que como se puede observar no son elevadas.

GRÁFICO N° 3.13: CAPITAL



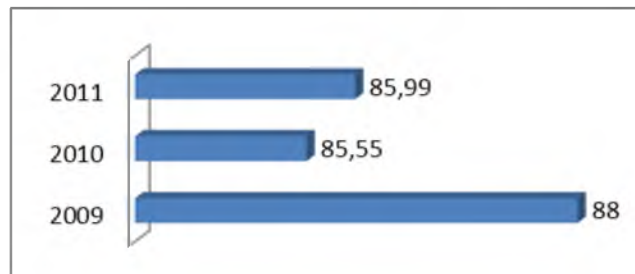
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

En la cuenta Capital existe un incremento tanto en el periodo 2009-2010 como en el 2010-2011 en 0,31% y 0,12% respectivamente.

Análisis Vertical de Estado de Resultados

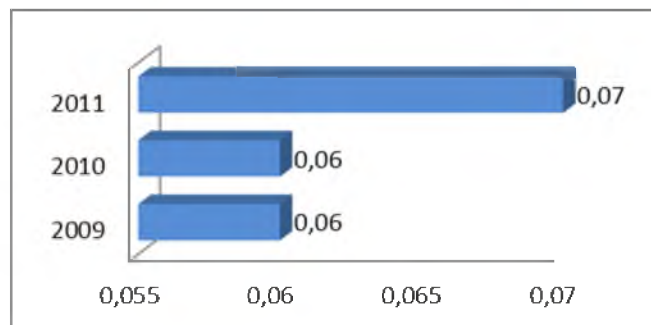
El costo de venta representa para el 2009 el 88% de las ventas, o sea por cada dólar vendido 0.88 centavos representa el costo de venta, con respecto al 2010 el costo de venta es del 85.55%, lo que significa que para este año el costo de venta bajo y por cada dólar vendido 0.85 centavos representa el costo de venta, mientras que para el 2011 el costo de venta disminuye al 85.99% lo que quiere decir por cada dólar vendido 0.86 centavos constituye el costo de venta.

GRÁFICO N° 3.14: COSTO DE VENTA



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

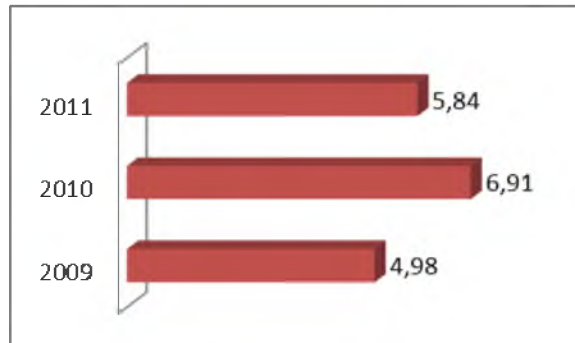
GRÁFICO N° 3.15: GASTOS TOTALES



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Los gastos representaron el 0,06% de las ventas para el 2009, es decir por cada dólar de venta hay 0.0006 centavos de total de gasto, para el 2010 se mantuvo el gasto en 0,0006% y para el 2011 el gasto total fue del 0,07%, por cada dólar vendido 0.0007 corresponde a gasto total.

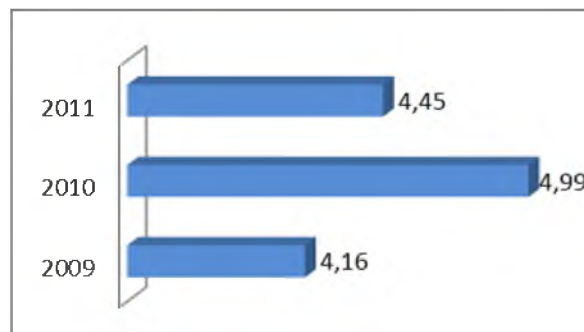
GRÁFICO N° 3.16: UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

La utilidad antes de impuestos para el 2009 fue del 4,98% de las ventas, es decir que por cada dólar vendido el 0.0498 fue utilidad, para el 2010 la utilidad antes de impuestos fue del 6,91%, lo que expresa que por cada dólar vendido el 0.0691 fue ganancia, mientras que para el 2011 las ganancias antes de impuestos fueron del 5,84%, que significa que por cada dólar vendido el 0.0584 fue utilidad.

GRÁFICO N° 3.17: GANANCIAS OPERACIONALES CONTINUADAS



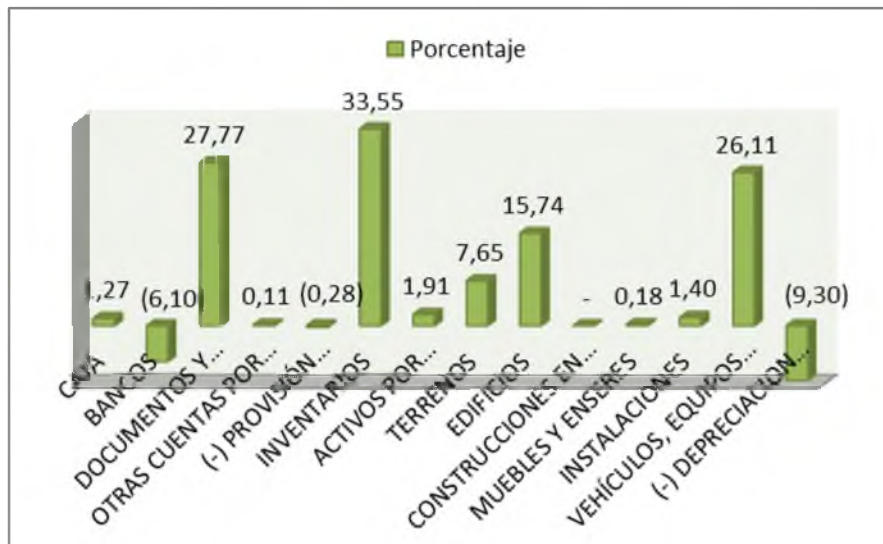
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Las ganancias operacionales continuadas para el 2009 representaron el 4,16% de las ventas, es decir por cada dólar vendido el 0.0416 fue utilidad, para el 2010 las ganancias operacionales continuadas fueron de 4.99%, lo que expresa que por cada dólar vendido el 0.0499 fue utilidad, mientras que para el 2011 las ganancias operacionales continuadas fueron del 4,45%, que significa que por cada dólar vendido el 0.0445 fue utilidad.

Análisis Vertical de Situación Financiera

Se puede decir, que el disponible para el 2009, es decir caja tiene un porcentaje de 1,27% y bancos -6,10%, para el 2010 caja 5,56% y bancos 4,02%, y para el 2011 caja 6,79% y bancos 4,42%, por lo que es poco representativo, ya que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo o en el banco donde no está generando rentabilidad alguna, toda empresa debe tener el efectivo estrictamente necesario.

GRÁFICO N° 3.18: ACTIVOS 2009

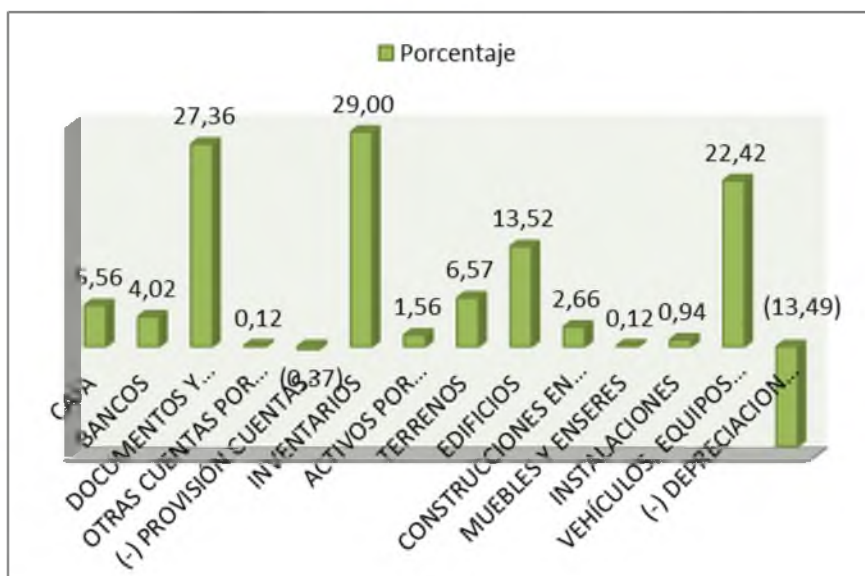


Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Los documentos y cuentas por cobrar, representan las ventas realizadas a crédito, para el 2009 fue de 27,77%, para el 2010 fue de 27,36% y para el 2011 fue de 29,81%, lo cual significa que este rubro fue creciendo paulatinamente en los tres años, siendo poco representativo, además mantiene un equilibrio entre lo que la empresa recibe y lo que gasta, por lo que tiene una política de cartera adecuada.

La cuenta inventarios para el año 2009 representa el 33,55% de los activos, para el 2010 es el 29% y para el 2011% es de 26,30%, lo que conlleva a pensar que al igual que todos los activos representa solo lo necesario.

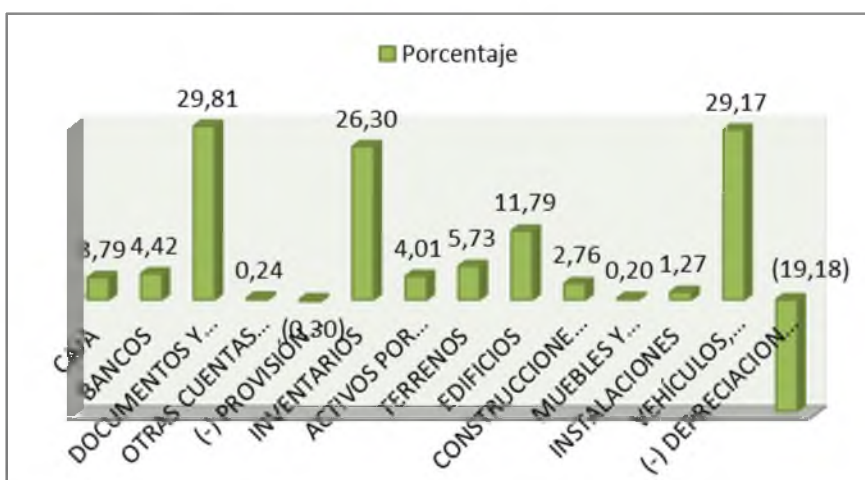
GRÁFICO N° 3.19: ACTIVOS 2010



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

Los Activos fijos, representan los bienes que la empresa necesita para poder operar (terrenos, edificios, construcciones en curso, muebles y enseres, instalaciones, vehículos y depreciación), para el 2009 tiene el 41,47% de los activos, para el 2010 es de 32,74% y para el 2011 es de 31,73%; y en la empresa constituye uno de los rubros representativos para el 2009 y ha ido decreciendo para los siguientes años.

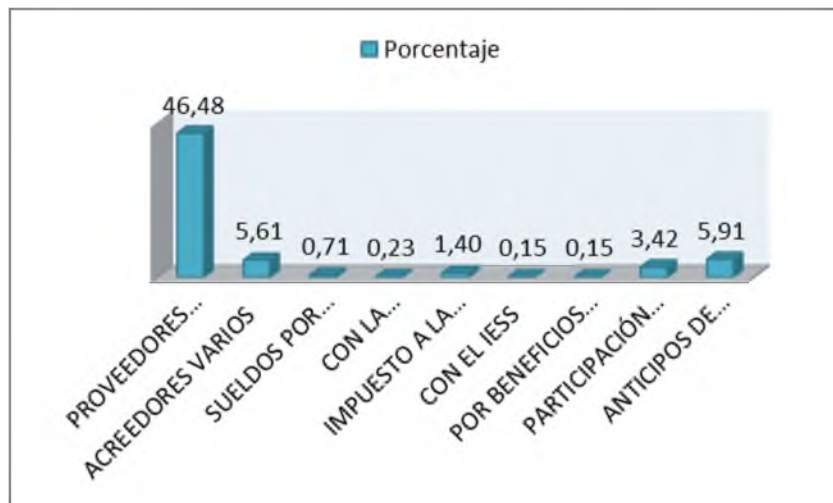
GRÁFICO N° 3.20: ACTIVOS 2011



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

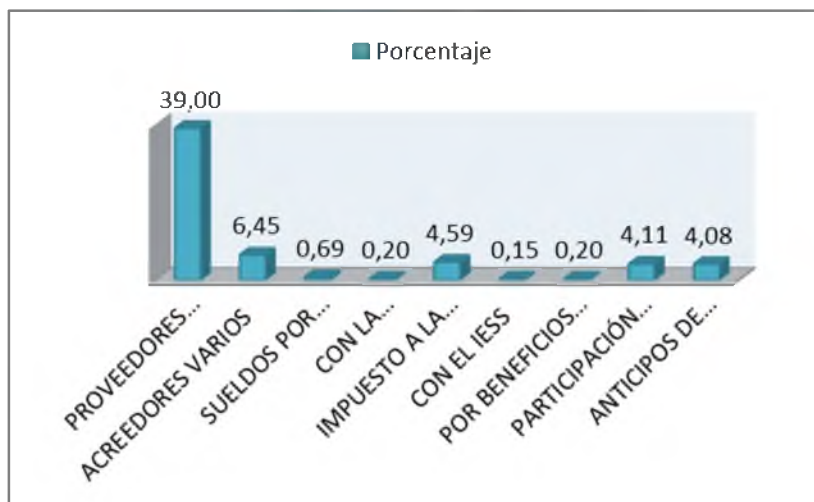
El pasivo son las obligaciones que la empresa tiene con terceros, por lo que los pasivos corrientes son deudas a corto plazo (cuentas y documentos por pagar, otras obligaciones corrientes y anticipo de clientes), para los años 2009,2010 y 2011 es de 64,06%, 59,47% y 60,42% respectivamente, lo que significa que es un rubro muy representativo y la empresa debe disminuirlo ya que compromete el capital de trabajo.

GRÁFICO N° 3.21: PASIVO 2009



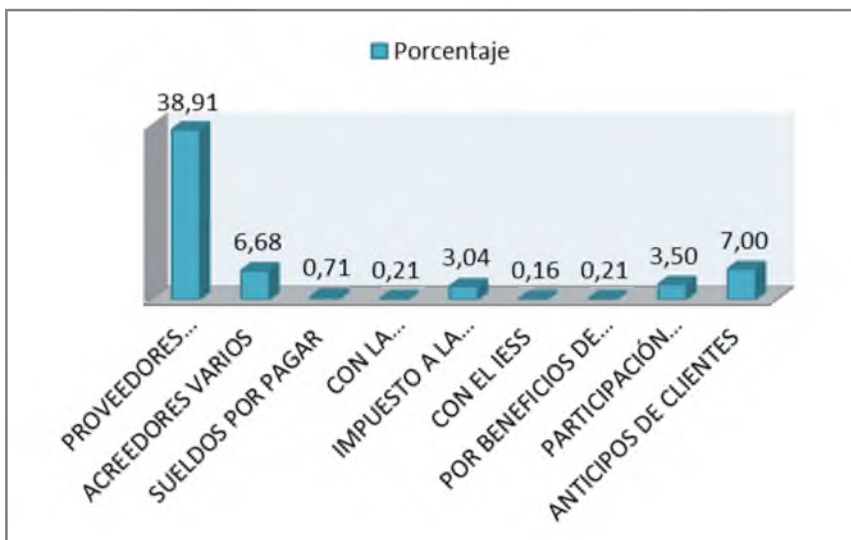
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 3.22: PASIVO 2010



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

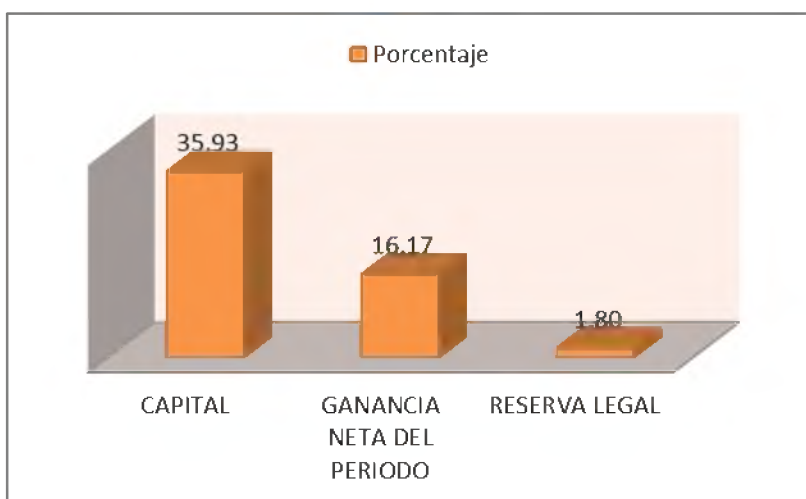
GRÁFICO N° 3.23: PASIVO 2011



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

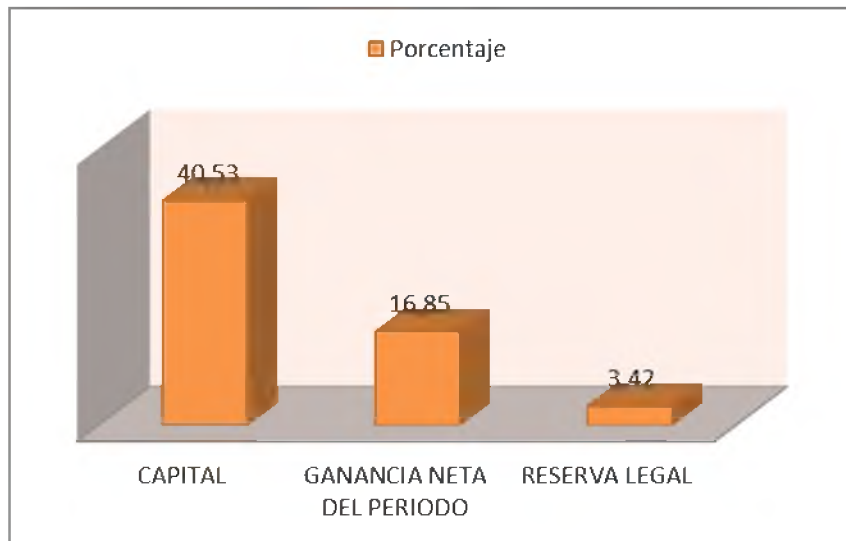
El patrimonio es un pasivo con el que los socios o dueños de la empresa no tiene obligación de responder y está representado de la siguiente manera: 2009 53,90%, 2010 60,79% y 2011 59,36%, este rubro debe ser representativo ya que no tienen un nivel de exigibilidad como los pasivos, por lo que la empresa debe disminuir sus pasivos y aumentar el capital.

GRÁFICO N° 3.24: PATRIMONIO 2009



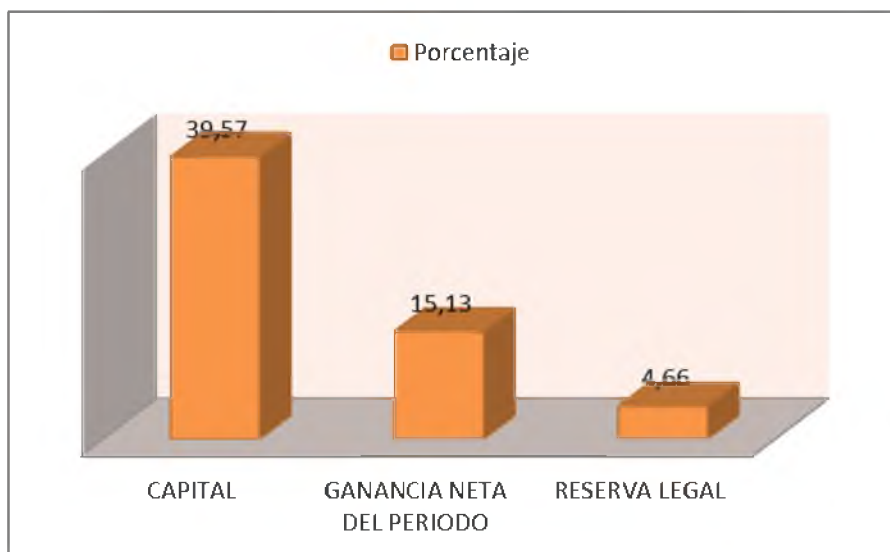
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 3.25: PATRIMONIO 2010



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

GRÁFICO N° 3.26: PATRIMONIO 2011



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Tesista

a.- Indicadores Financieros del Período 2009 – 2010 – 2011

			2009	2010	2011
DOCUMENTO	TIPO DE INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADOS	RESULTADOS	RESULTADOS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Liquidez	$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,91	1,13	1,13
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Liquidez	$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente disponible} + \text{Inversiones inmediatas}}{\text{Pasivo Corriente}}$	-0,08	0,16	0,14
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Liquidez	$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$	-9549,79	14834,88	17121,22
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Actividad	$\text{Rotación de Activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	3,27	3,37	3,40
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Actividad	$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas anuales a crédito}$	381620,63	385519,33	445789,04
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Actividad	$\text{Plazo promedio de cobranza} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	0,00094	0,00094	0,00081
ESTADO DE RESULTADOS Y ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Actividad	$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$	10,20	10,76	11,12

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Actividad	$\text{Plazo promedio de reposición de Inventario} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$	35,31	33,44	32,38
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Apalancamiento	$\text{Razón de Pasivo frente al Activo Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales} * 100\%}$	64,07	59,47	60,43
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Apalancamiento	$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto} * 100\%}$	1,78	1,47	1,53
ESTADO DE RESULTADOS Y ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Rentabilidad	$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio} * 100\%}$	45,00	41,57	38,23
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Rentabilidad	$\text{Margen neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	4,16	4,99	4,44
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Rentabilidad	$\text{Margen bruto de utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta en Ventas}}{\text{Ventas Netas} * 100\%}$	12	14,44	14
ESTADO DE RESULTADOS Y ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009	Razón de Rentabilidad	$\text{Rentabilidad sobre el Capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital accionario} * 100\%}$	90,00	83,15	76,45

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

d.- Análisis de los indicadores financieros del Periodo 2009 – 2011

d.1.- Razón de Liquidez

TABLA No. 3.8: RAZÓN CORRIENTE

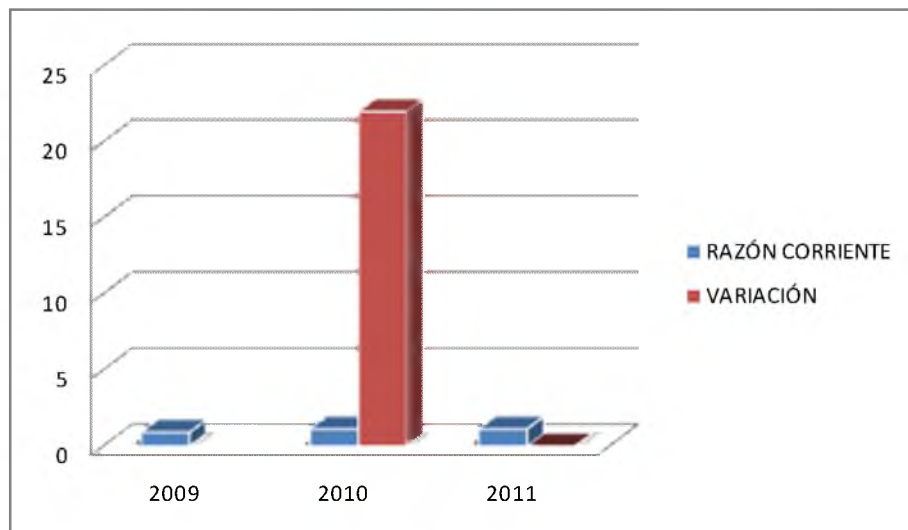
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
RAZÓN CORRIENTE	0,91	1,13	1,13
VARIACIÓN		22	0

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.27: RAZÓN CORRIENTE



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

Para el año 2009 la Empresa "JUANFER" por cada dólar de obligación vigente contaba con \$0,91 centavos para respaldarla, es decir que del ciento x ciento de sus ingresos el 9,11% son para pago de sus obligaciones y el 90,88% le quedaban disponibles. Con respecto al año 2010 se puede decir que su liquidez creció, ya que en este año se destinó \$1,13 para cubrir sus obligaciones notándose una variación de 22%, en cambio en el año 2011 se mantiene el valor de \$1,13 para el respaldo de las mismas.

TABLA No. 3.9: PRUEBA ÁCIDA

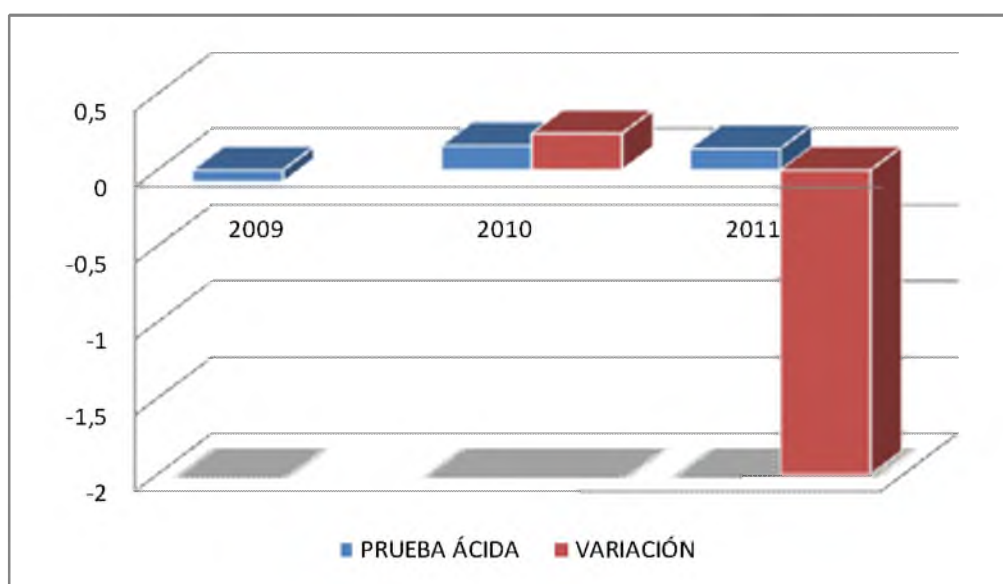
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
PRUEBA ÁCIDA	(0,08)	0,16	0,14
VARIACIÓN		0,24	-2

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.28: PRUEBA ÁCIDA



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

Se puede observar para el año 2009 que si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios, no se podría alcanzar a atender esas obligaciones y tendría que liquidar parte de sus inventarios para poder cumplir; sin embargo para el año 2010 se nota un crecimiento de este indicador pero no lo suficiente para poder atender el total de sus obligaciones corrientes sin necesidad de vender sus inventarios.

Para el año 2011 la empresa sufre un decrecimiento del 2%, es decir sigue dependiendo directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

TABLA No. 3.10: CAPITAL DE TRABAJO

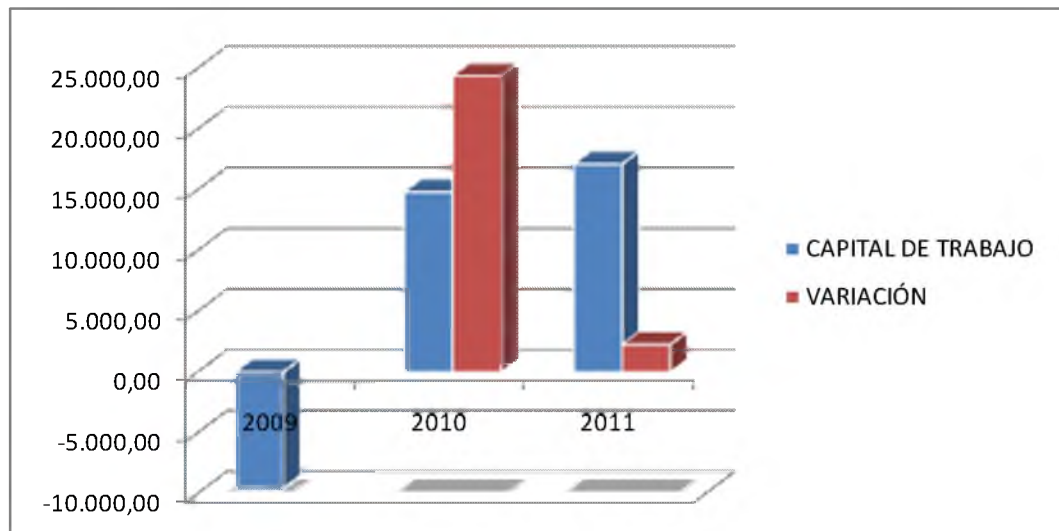
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
CAPITAL DE TRABAJO	-9.549,79	14.834,88	17.121
VARIACIÓN		24.384,67	2.286,34

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.29: CAPITAL DE TRABAJO



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

En el año 2009 si la empresa "JUAFER" hubiese tenido que cancelar el total de sus obligaciones corrientes, se quedaría con una deuda de \$9.549,79 incluyendo las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica. Como se puede observar para el año 2010 dicho capital de trabajo creció en \$24.384,67 obteniendo un valor de \$14.834,67 siendo este año el más representativo de los tres evaluados.

Para el año 2011 se cuenta con un valor positivo de \$17.121 lo cual puede ser consecuencia de un mejor manejo del plan de inversiones ejecutado por la empresa y con el cual se ha podido ver un crecimiento de \$2.286,34 del año 2010 al 2011.

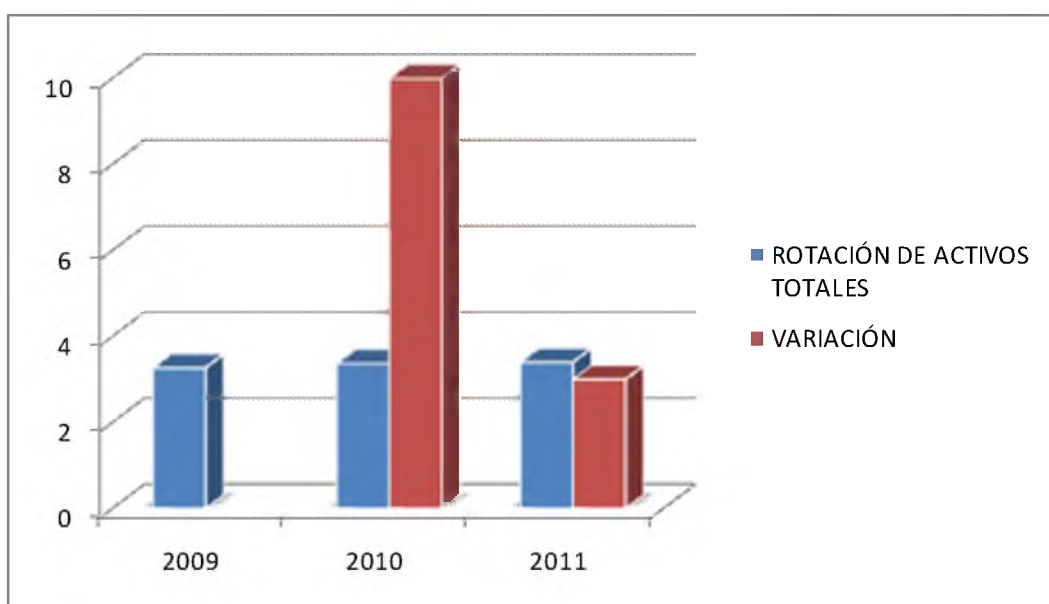
d.2.- Razón de Actividad

**TABLA No. 3.11: ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES
EMPRESA "JUANFER"**

INDICADOR	2009	2010	2011
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	3,27	3,37	3,4
VARIACIÓN		10	3

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.30: ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

Como se puede observar el indicador de rotación de activos totales mide la inversión de cada dólar en activos fijos con respecto a las ventas.

Por lo que se puede decir que para el año 2009 la empresa por cada dólar invertido en activo fijo vendió \$3,27, para el año 2010 representó 3,37 con un crecimiento del 10%; en el año 2011 se volvió a observar un incremento del 3% con respecto al año 2010.

TABLA No. 3.12: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

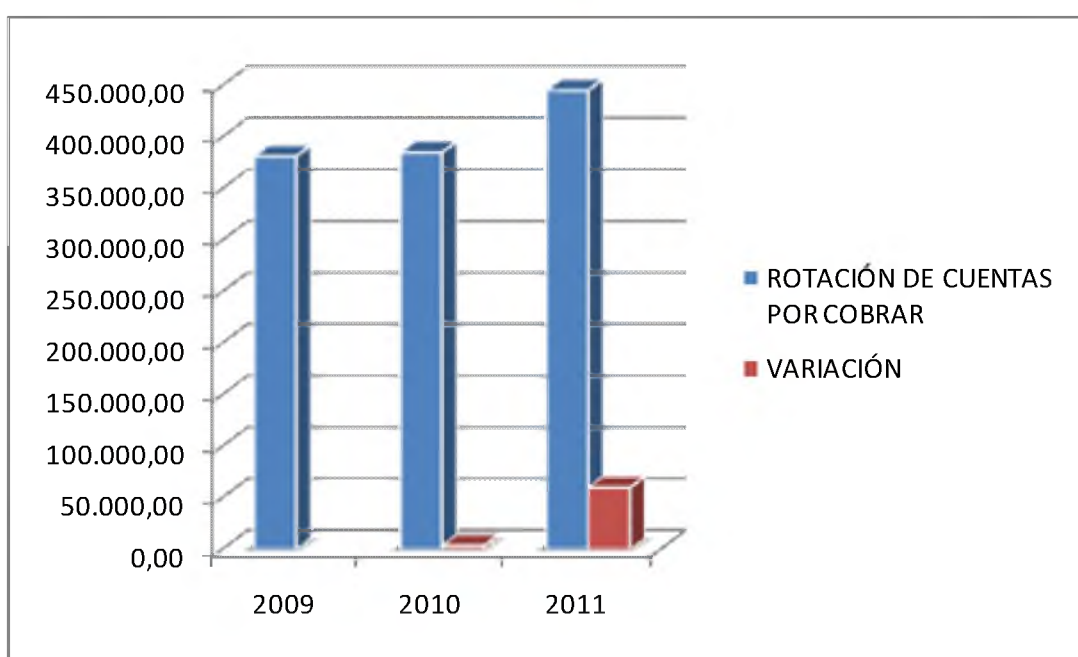
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	381.620,63	385.519,33	445.789,04
VARIACIÓN		3.898,70	60.269,71

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.31: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

La rotación de cuentas por cobrar permite establecer el número de veces que las cuentas por cobrar retornan en un período determinado, para la empresa "JUANFER" las cuentas por cobrar representan el 60% de las ventas totales, por lo que se puede observar que existió un crecimiento de la cartera a crédito del año 2009 al 2010, de \$3.898,70.

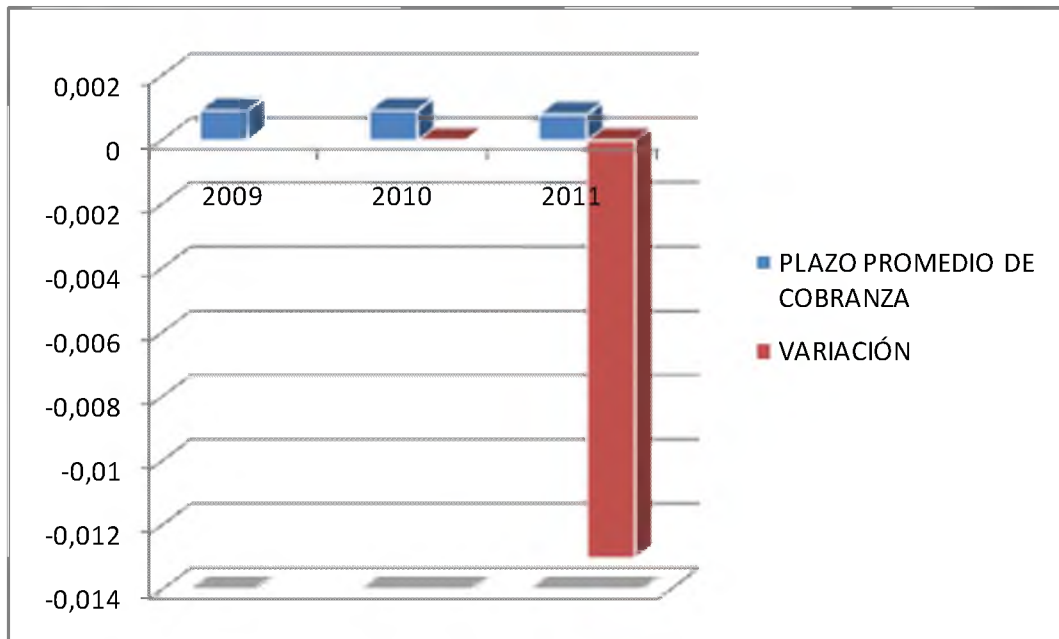
También se puede notar que para entre el año 2010 y 2011 hubo un incremento mayor al anterior periodo de \$60.269,71.

TABLA No. 3.13: PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA	0,00094	0,00094	0,00081
VARIACIÓN		0	-0,013

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.32: PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

El plazo promedio de cobranza en el año 2009, concedido a los clientes para que realicen el pago de los pedidos no llega ni a un día de espera y para el año 2010 se repite el escenario conservando el mismo periodo de tiempo; para el año 2011 se observa un decrecimiento del -0,013 valor que sin embargo no llega a ser significativo.

Se puede concluir que en la empresa a pesar de contar con políticas de créditos no ha sido necesario implementarlas ya que no ha tenido problemas en recuperar su cartera.

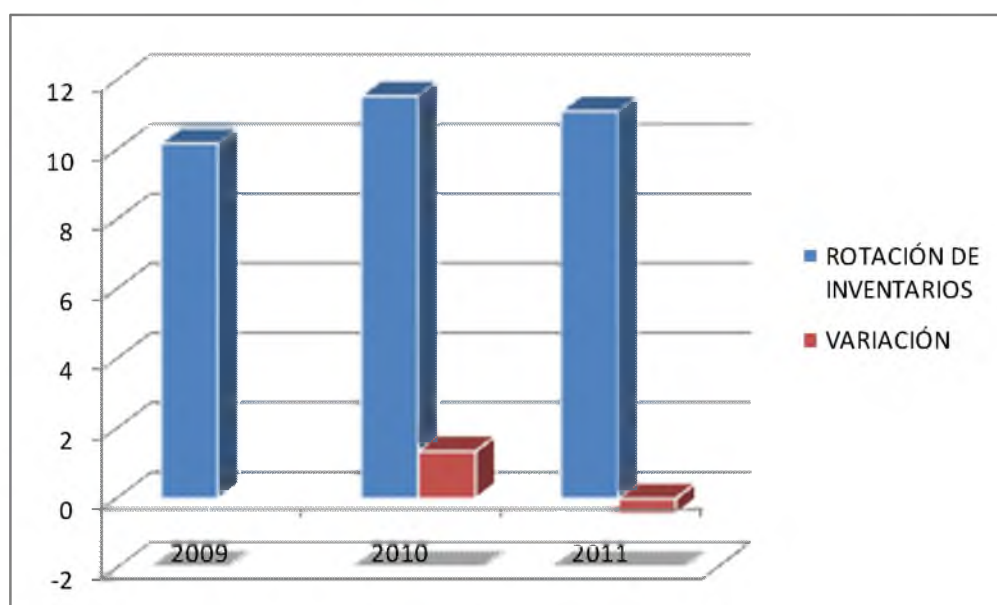
TABLA No. 3.14: ROTACIÓN DE INVENTARIOS

EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	10,20	11,56	11,12
VARIACIÓN		1,36	-0,44

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.33: ROTACIÓN DE INVENTARIOS



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

La rotación de inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario se ha convertido en dinero o en cuentas por cobrar, por lo que para la empresa "JUANFER" en el periodo 2009 convirtió el total de sus inventarios en efectivo o cuentas por cobrar en 10,20 veces para este año y para el 2010 en 11,56 veces, notándose un crecimiento de 1,36%.

Para el año 2011 se observa un decremento de 0,44%; valor que significa que el inventario en este año se rotó cada mes con diferencia de tan solo días comparado con el año anterior volviéndose un porcentaje no significativo.

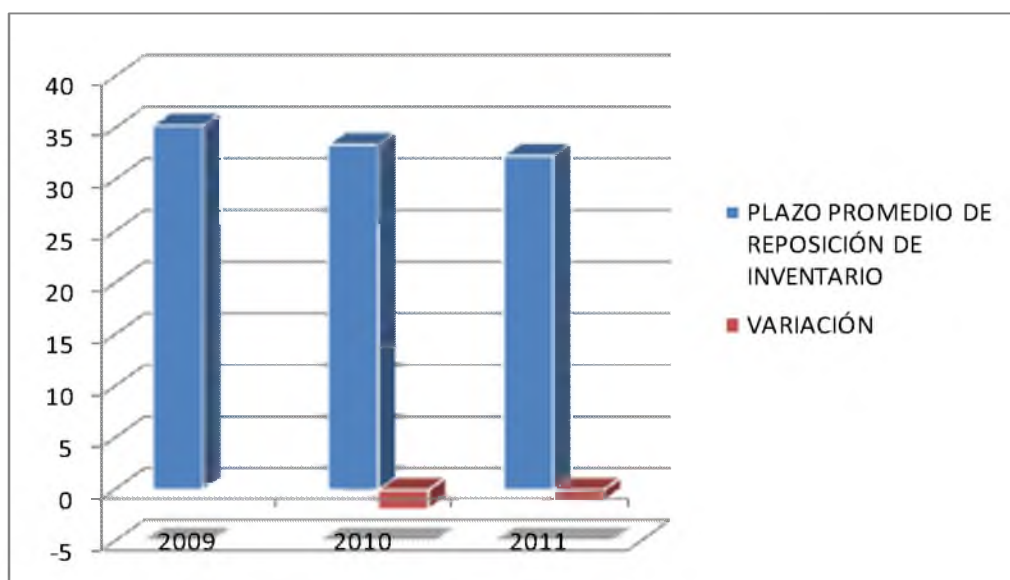
TABLA No. 3.15: PLAZO PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO

EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
PLAZO PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO	35,31	33,44	32,38
VARIACIÓN		-1,87	-1,06

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.34: PLAZO PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

Se puede observar que la empresa “JUANFER” para el año 2009 tardo 35,31 días en rotar su cartera, en cambio para el año 2010 este proceso fue más lento, debido a que tan solo roto su cartera 33.44 días, observándose un decremento de 1,87 días en este periodo.

Para el año 2011 se volvió a notar una reducción en el plazo promedio de reposición de inventario que es de 32,38 días, comparándolo con el año 2010 se pudo ver que la variación es de -1,06 días.

d.3.- Razón de Apalancamiento

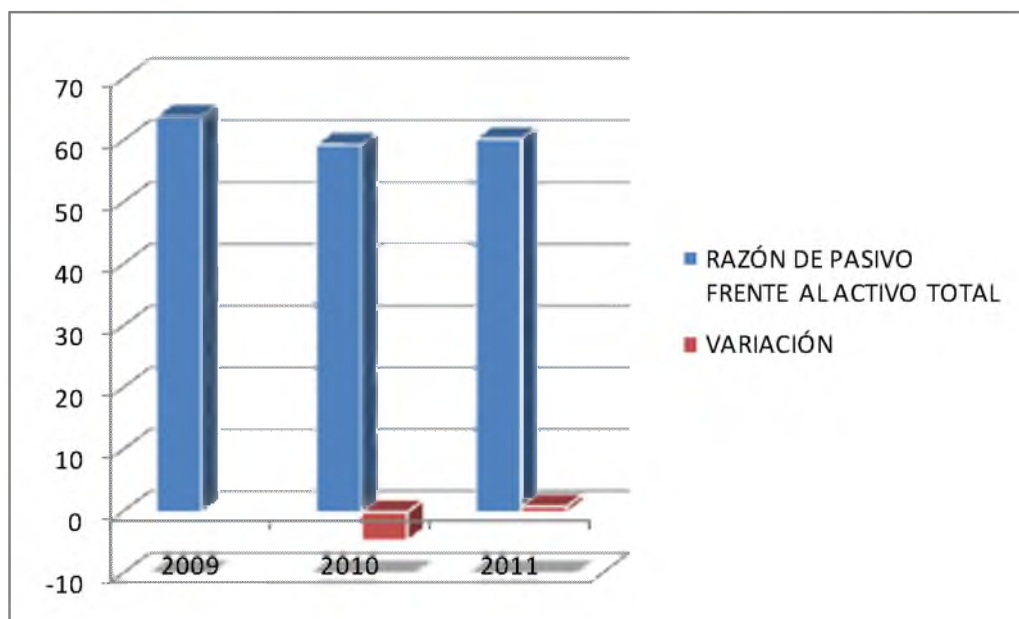
TABLA No. 3.16: RAZÓN DE PASIVO FRENTE AL ACTIVO TOTAL

EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
RAZÓN DE PASIVO FRENTE AL ACTIVO TOTAL	64,07	59,47	60,43
VARIACIÓN		-4,6	0,96

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.35: RAZÓN DE PASIVO FRENTE AL ACTIVO TOTAL



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

Se puede concluir que la participación de los acreedores para el año 2009 es del 64,07% y para el años 2010 del 59,47% sobre el total de los activos de la empresa observándose una reducción del 4,6; lo que se pude concluir que es el año 2010 es aquel que menos ha sido financiado por sus acreedores. Sin embargo para el año 2011 se tiene una razón de 60,43% lo cual es un nivel riesgoso ya que vuele a incrementar su nivel de endeudamiento 0,96%.

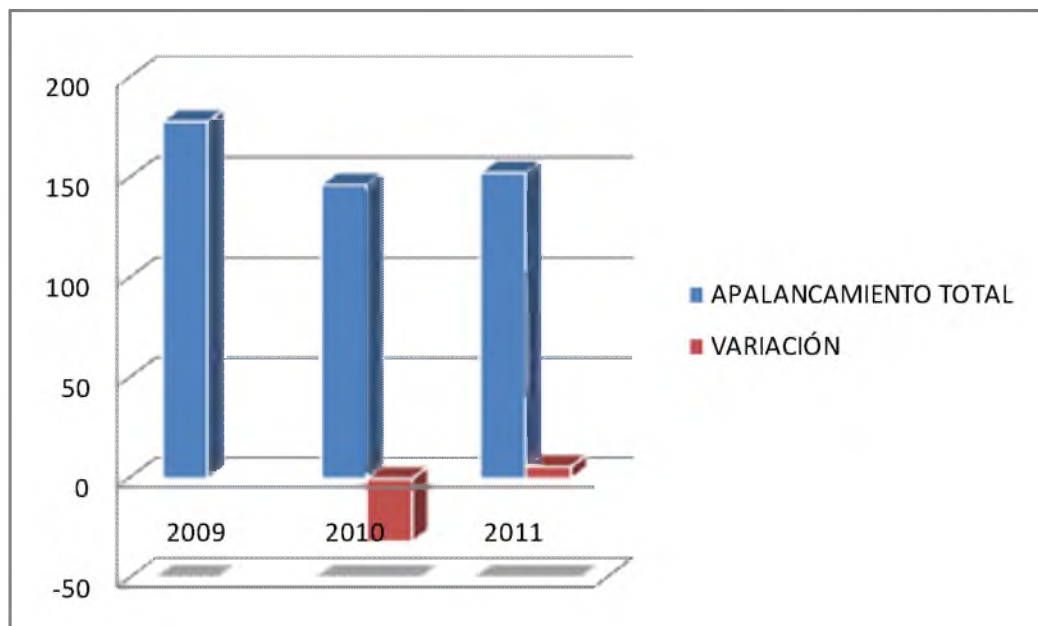
TABLA No. 3.17: APALANCAMIENTO TOTAL

EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
APALANCAMIENTO TOTAL	178,3	146,75	152,71
VARIACIÓN		-3,55	5,96

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.36: APALANCAMIENTO TOTAL



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

La empresa JUANFER presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores en el año 2009 es decir en 1,78 veces y para el año 2010 en 1,46 veces su patrimonio está comprometido con los acreedores. Se observa en este periodo una reducción de 3,55%.

Para el año 2011 se tiene un nivel de endeudamiento de 1,52 veces, incrementándose el valor comparado con el año 2010 en 5,96 puntos. Este nivel de endeudamiento no se considera aceptable siendo lo ideal 1:1.

d.4.- Razón de Rentabilidad

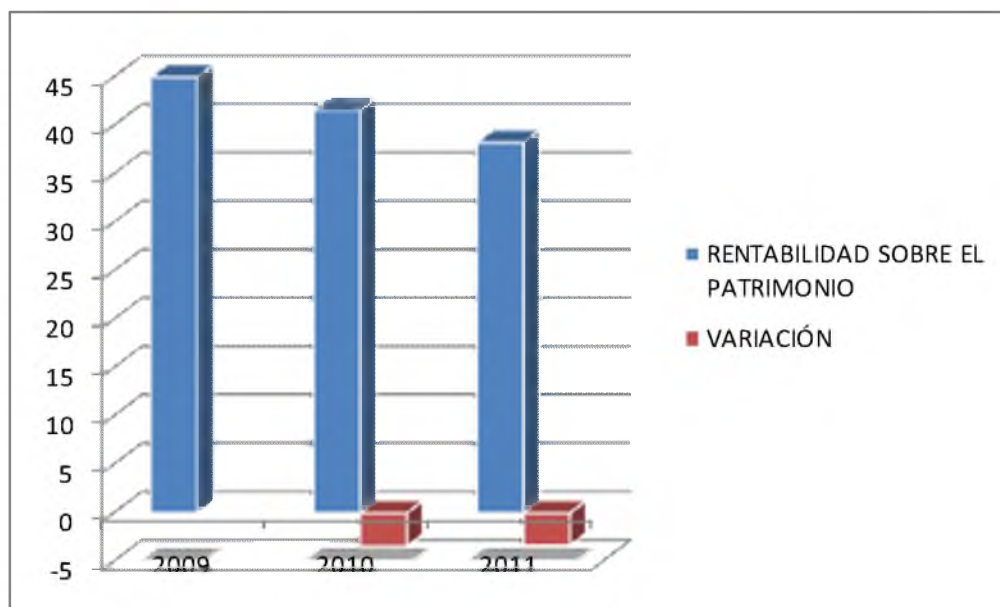
TABLA No. 3.18: RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	45,00	41,57	38,23
VARIACIÓN		-3,43	-3,34

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.37: RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

El resultado obtenido en la razón rentabilidad sobre el patrimonio significa que las utilidades netas para el año 2009 corresponden al 45% sobre el Patrimonio, es decir que los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión sobre ese valor notándose al comparar con el año 2010 y 2011 que es el año que se ha obtenido un mayor rendimiento. Para el año 2010 la rentabilidad del patrimonio fue de 41,57% y para el año 2011 fue del 38,23%; notándose que para entre el año 2010 y 2011 hubo una reducción en la rentabilidad de la inversión del 3,34%.

TABLA No. 3.19: MARGEN NETO DE UTILIDAD

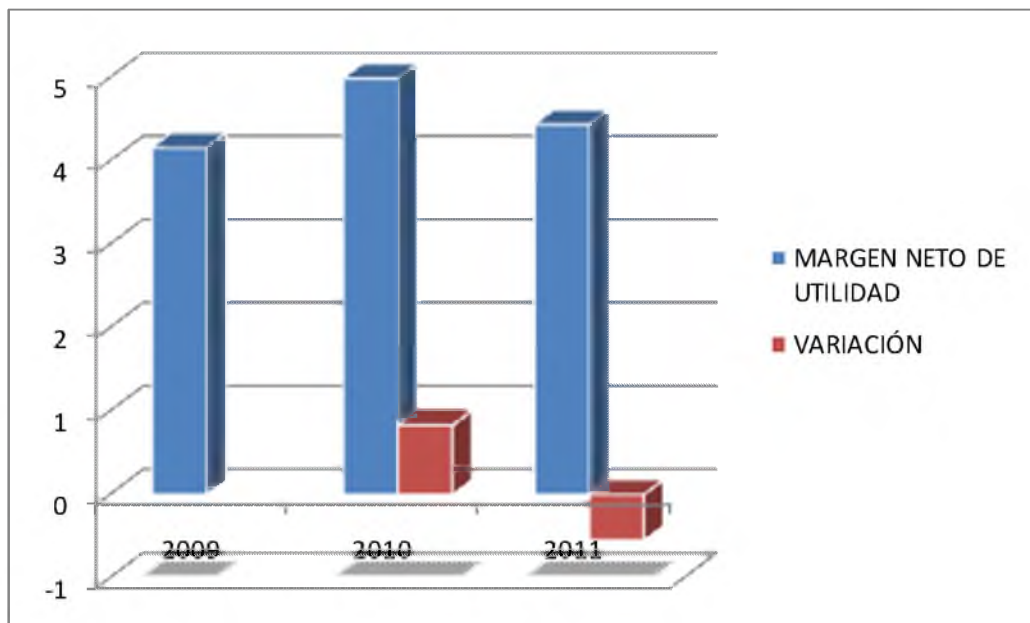
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
MARGEN NETO DE UTILIDAD	4,16	4,99	4,44
VARIACIÓN		0,86	-0,55

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.38: MARGEN NETO DE UTILIDAD



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

Este indicador significa que la utilidad neta para la empresa "JUANFER" el año 2009 corresponde al 4,16 lo que equivale a decir que por cada dólar vendido se generó \$4,16 de utilidad neta en el año y para el 2010 de 4,99; por lo mencionado anteriormente se evidencia un crecimiento de la utilidad entre el periodo 2009 y 2010 en 0.86% principalmente originado por el costo de ventas, ingresos y egresos no operacionales y gastos operacionales.

En cambio para el año 2011 se obtiene un margen menor de 4,44 y con una reducción de 0,55% comparado con el año anterior.

TABLA No. 3.20: MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

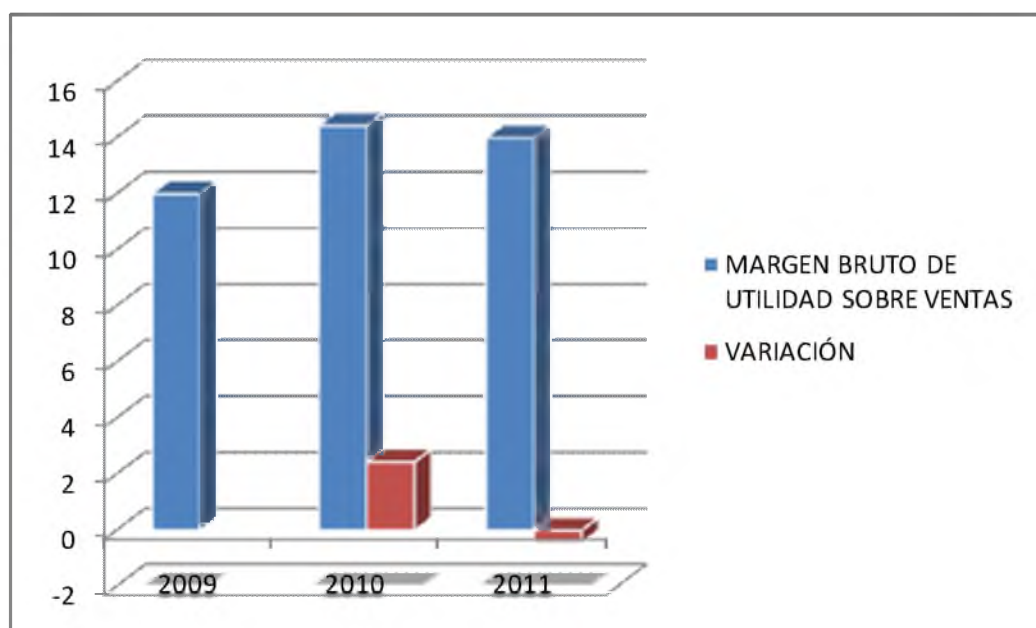
EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS	12,00	14,44	14
VARIACIÓN		2,44	-0,44

Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.39: MARGEN BRUTO DE UTILIDAD SOBRE VENTAS



Fuente: Investigación documental

Elaborado por: La tesista

La razón margen bruto de utilidad sobre ventas significa que las ventas de la empresa en el periodo 2009 generaron el 12% de utilidad bruta en el año. De lo anterior se puede inferir que para el año 2010 la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 14,44% observándose un crecimiento en este margen del 2,44%.

Para el año 2011 se obtuvo un margen de 14% por lo que se puede ver que existe un decremento de 0,44% para este periodo comparado con el año 2010.

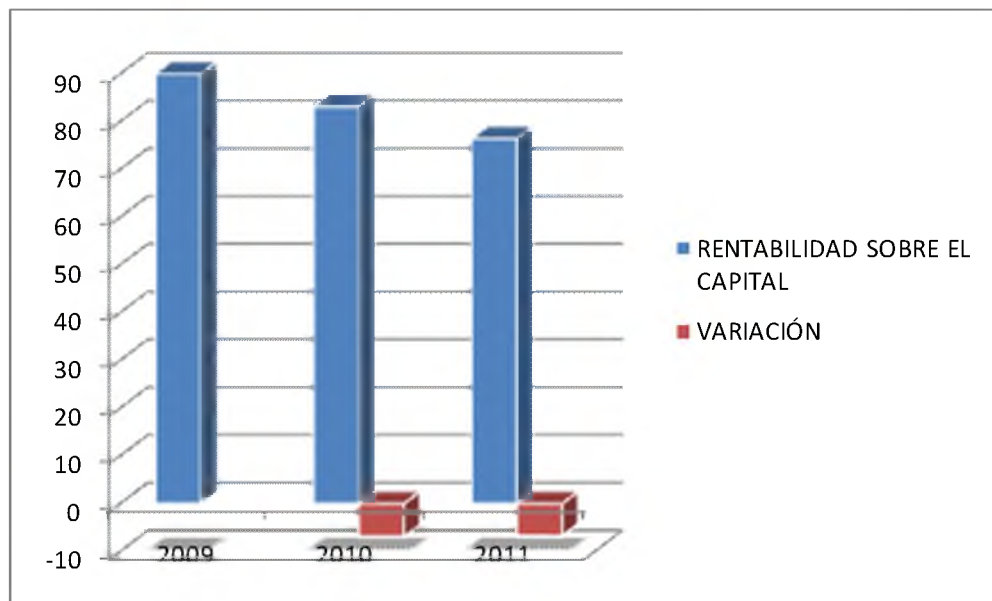
TABLA No. 3.21: RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL

EMPRESA "JUANFER"

INDICADOR	2009	2010	2011
RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL	90,00	83,15	76,45
VARIACIÓN		-6,85	-6,7

Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

GRÁFICO No. 3.40: RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: La tesista

La empresa JUANFER en el año 2009 obtuvo una rentabilidad sobre el capital del 90% y para el año 2010 del 83,15% por lo cual se observa que existe una reducción del 6,85% comparado con el período anterior, directamente influido por la cantidad de deuda que la empresa utiliza para financiar sus activos.

Sin embargo para el año 2011 se obtuvo una rentabilidad sobre el capital del 76,45%, volviéndose a observar una reducción del 6,7%. Al disminuir el rendimiento de capital contable de la empresa se demuestra que para el año 2011 se está utilizando recursos externos para financiar sus propios activos, lo que significa un riesgo superior si no se disminuyen los costos de las ventas que la empresa opera.

3.6. Informe Financiero

Latacunga, 24 de Enero de 2013

Señor

Ing. Hugo Moscoso

Gerente Propietario de la Empresa Importadora y Distribuidora de Calzado
JUANFER

Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio del presente me permito exponer a usted el Informe Financiero de la Empresa Importadora y Distribuidora JUANFER por el período comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre de los años 2009-2010-2011.

Se ha revisado los libros de contabilidad, así como los comprobantes, los mismos que se encuentran llevados y conservados de acuerdo con las disposiciones legales pertinentes.

Los bienes de la empresa tienen una adecuada custodia y conservación, y se encuentran debidamente asegurados.

Los registros en los libros de contabilidad corresponden exactamente a los presentados en los Estados Financieros, los mismos que se encuentran en debida forma, de acuerdo a los Postulados de Contabilidad y reflejan razonablemente la situación financiera de la empresa.

ANALISIS COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES

Como parte complementaria del presente informe se adjunta los gráficos que respaldan los análisis realizados en el presente trabajo.

Los procedimientos de control interno establecidos en la Empresa Importadora y Distribuidora JUANFER, garantizan la debida salvaguarda de los recursos y la veracidad de la información financiera y administrativa, así mismo promueven y estimulan la observancia de las políticas prescritas y el fiel cumplimiento de las metas y objetivos programados; es decir que los controles financieros, contables, administrativos y operativos son razonablemente adecuados.

Para la realización del Informe se ha recolectado información tanto primaria mediante entrevistas y encuestas; y secundaria a través de la revisión de libros de contabilidad y Estados Financieros, los mismos que se encuentran llevados y conservados de acuerdo con las disposiciones legales pertinentes.

Análisis comparativo de los principales indicadores financieros de los periodos 2009-2011:

El análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros a Diciembre/2009, Diciembre/2010 y Diciembre/2011, que se realiza en forma complementaria se desprende de lo siguiente:

- El Activo Disponible existe un incremento de 26.170,85 del 2009 al 2010 y un decremento de 327.17 del 2010 al 2011, el exigible aumenta en 6.473,93 del 2009 al 2010 y en 13.343.78 del 2010 al 2011, el Realizable crece en 356.64 del 2009 al 2010 y en 2.209.34 del 2010 al 2011, en resumen el Activo Corriente registra un incremento neto de 32.850,28 del 2009 al 2010 y de 20.998,49 del 2010 al 2011. El Activo Fijo registra un

decremento de 5.979,80 del 2009 al 2010 y un incremento de 6.959,95 del 2010 al 2011.

- El Total General de Activo muestra un incremento neto de 26.870,48, que expresado en porcentaje es del 16.42% para el periodo 2009-2010 y de 27.955,44 que representa el 14.67% del 2010 al 2011.
- En el Pasivo Corriente se observa un incremento del 8.08% del 2009 al 2010 y representa el 64.07% sobre los Activos Totales en el año 2009. Dentro del Pasivo Corriente se destacan los importantes incrementos de las partidas de Acreedores varios con un 0.34% del 2009 al 2010 y de 0.19 del 2010 al 2011, en el caso de proveedores existe un decremento para el periodo 2009-2010 0.02%, mientras que para el periodo 2010-2011 se incrementó en 0.14%. Es necesario precisar que la diferencia tan marcada de la cuenta Impuesto a la Renta por Pagar, debido al aumento y disminución respectiva de los gastos, del 2009 al 2010 incremento en 2.83% y del 2010 al 2011 existió una baja del 0.24%.
- El Patrimonio tiene un incremento del 31.30% respecto al periodo 2009 al 2010 y del 11.97% del 2010 al 2011, a su vez representa el 35.93% del total de activos para el 2009, para el 2010 es de 40.52% y para el 2011 es de 39.57%.
- Las ventas registran un decremento del 1.02% para el periodo 2009 – 2010, y un incremento del 0.87% para el 2010 - 2011.
- El Costo de Ventas también registra un incremento porcentual del 1.78%; para el periodo 2009 – 2010 y para el 2010 – 2011 un 16.22% frente a las ventas.
- La Utilidad Bruta en Ventas registra un incremento del 21.59% con relación al periodo 2009 - 2010, y representa el 12% sobre las ventas, para

el periodo 2010-2011 existe un incremento de 12.11% que representa el 14.44% sobre las ventas.

- Los gastos de Ventas Registran un decremento 2.02% con relación al periodo 2009 – 2010 y para el periodo 2010 – 2011 8.54% y su significatividad sobre las Ventas Totales es del 3.79% para el 2009, del 4.07% para el 2010 y 4.67% para el 2011.
- Los Gastos Administrativos para el periodo 2009 – 2010 tienen un decremento del 0.60% y para el 2010 – 2011 un incremento del 31.01%.
- Los Gastos Financieros registran un decremento del 9.56% para el periodo del 2009 – 2010 y un incremento del 11.78% para el 2010-2011.
- La Utilidad antes de Impuestos y Participaciones registra un incremento del 40.14% para el periodo 2009 - 2010 representando el 4.98% sobre las ventas para el año 2009, mientras que para el 2010 - 2011 decreció el 2.32%, simbolizando al 6.90% sobre las ventas totales para el año 2010 y 5.83% para el 2011.
- El 15% de Participación a trabajadores se incrementa en 40.14% con relación al periodo 2009 - 2010, lo que repercutió positivamente en los colaboradores de la empresa, participes de los resultados obtenidos a base de la acertada gestión de la Administración de la empresa, mientras que para el periodo 2010 – 2011 existió un decremento del 2.32% debido al aumento en los gastos y a la constancia de las ventas.
- La Utilidad Neta a disposición de los accionistas aumento en 21.30% con relación al periodo 2009 - 2010 y significa el 4.15% sobre las ventas para el año 2009, mientras que en el periodo 2010 – 2011 incremento la utilidad neta en 2.96% que significo el 4.99% de las ventas para el año 2010 y 4.44% para el 2011.

Del Análisis Financiero comparativo entre el ejercicio 2009 – 2011, basándose en índices y razones, se desprende las siguientes conclusiones:

- Razón corriente.- Para el 2009, por cada dólar de deuda cuenta con \$0.91 centavos para respaldar; para el 2010 su liquidez creció ya que dispone de \$1.13 centavos para respaldar, y para el 2011 se mantiene el valor de \$1,13 de respaldo.
- Prueba ácida.- Para el 2009 si la empresa tuviera necesidad de cancelar todas sus obligaciones, tendrían que vender parte de sus inventarios para respaldar dicha deuda, sin embargo para el 2010 existe un incremento pero no es suficiente para cubrir la totalidad de las obligaciones, mientras que para el 2011 existió un decremento adicional del 2%, es decir depende de la venta de sus inventarios para poder cumplir con sus obligaciones.
- Capital de Trabajo.- Si la empresa tuviera que cancelar sus obligaciones corrientes para el 2009 existiera una deuda de \$9.549,79, para el 2010 el capital de trabajo creció en \$24.384,67, mientras que para el 2011 se reduce pero cuenta con un valor positivo de \$17.121, lo cual puede ser consecuencia de un mejor manejo del plan de inversiones ejecutado por la empresa
- Razón de actividad.- Para el año 2009 la empresa por cada dólar invertido en activos fijos vendió \$3.27, para el 2010 se aumentó a \$3.37 y para el 2011 incremento a 3% con respecto al 2010.
- Rotación de cuentas por cobrar.- Las cuentas por cobrar representaron el 60% de las ventas, por lo que para el periodo 2009 – 2010 existió un incremento de cartera de 3.898,7, mientras que del 2010 – 2011 existió un incremento mayor al anterior del \$60.269,71.

- Plazo promedio de cobranza.- Para el 2009 no llega ni a un día para cobrar por sus pedidos entregados, para el 2010 se mantiene el tiempo, mientras que para el 2011 se observa un decremento del -0,013 valor que no llega a ser significativo.
- Rotación de inventarios.- La empresa durante el 2009 roto 10.2 veces su inventario, para el 2010 11.56 veces y para el 2011 existe un decremento de 0.44% producido por el aumento de las ventas.
- Plazo promedio de reposición de inventario.- La empresa en el 2009 tardo en recuperar su cartera 35.31 días, para el 2010 este proceso fue más lento, la variación fue de 33.44 días más, mientras que para el 2011, existió un incremento adicional de -1.06 días.
- Razón de apalancamiento.- La intervención de los acreedores para el 2009 fue de 64.07%, para el 2010 de 59.47% y para el 2011 de 60.43%, lo que significa que se encuentra en un nivel muy riesgoso por su nivel de endeudamiento.
- Apalancamiento total.- La empresa representa un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores, lo que quiere decir que para el 2009 1.78 veces su patrimonio está comprometido, mientras que para el 2010 existe una reducción a 1.46 veces y para el año 2011 se incrementa aún más a 1.52 veces.
- Razón de rentabilidad.- La rentabilidad sobre al patrimonio de la empresa para el 2009 es de 45%, para el 2010 es de 41.57% y para el 2011 es de 38.23%.
- Margen neto de utilidad.- La empresa en el 2009 genero una utilidad del 4.16%, para el 2010 de 4.99% y para el 2011 4.44%, con una reducción de 1.55% el último año.

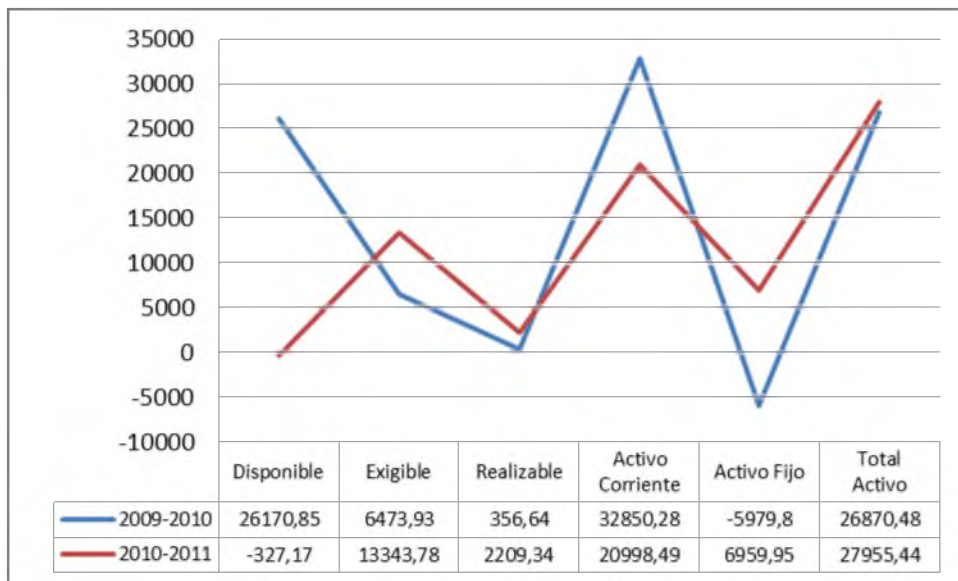
- Margen bruto de utilidad sobre ventas.- Para la empresa la utilidad bruta descontada los costos de ventas para el 2009 fue de 12%, para el 2010 fue de 14.44% y para el 2011 fue de 14%.
- Rentabilidad sobre el capital.- Para el 2009 la empresa percibió una rentabilidad sobre el capital de 90%, para el 2010 de 83.15%, existió una reducción de 6.85% y para 2011 fue de 76.45%, existiendo una reducción de 6.7%.

Concluyo el presente informe con el agradecimiento a la administración por las facilidades brindadas para el buen desarrollo de mi gestión, así como a los trabajadores por el apoyo.

Atentamente,

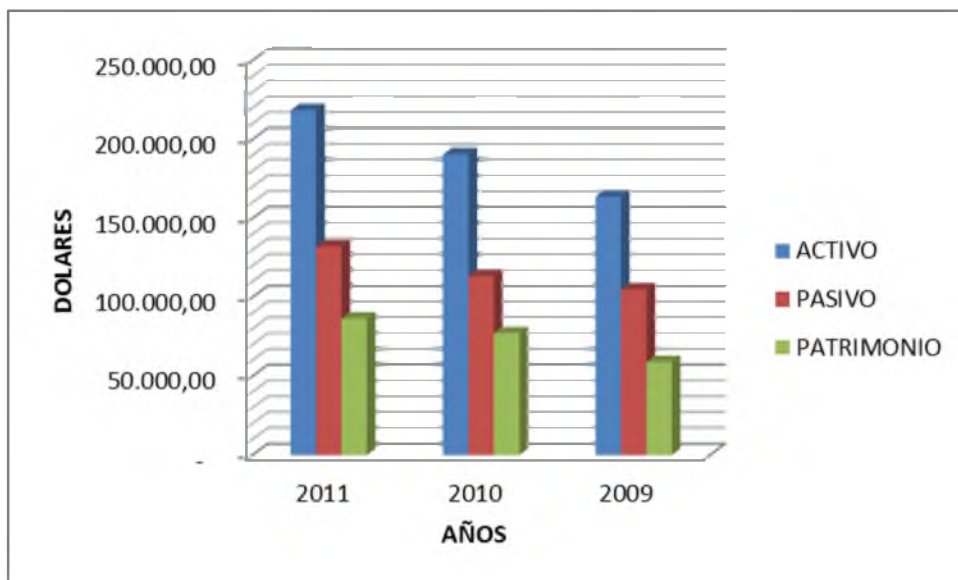
Ing. Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.41: ACTIVO



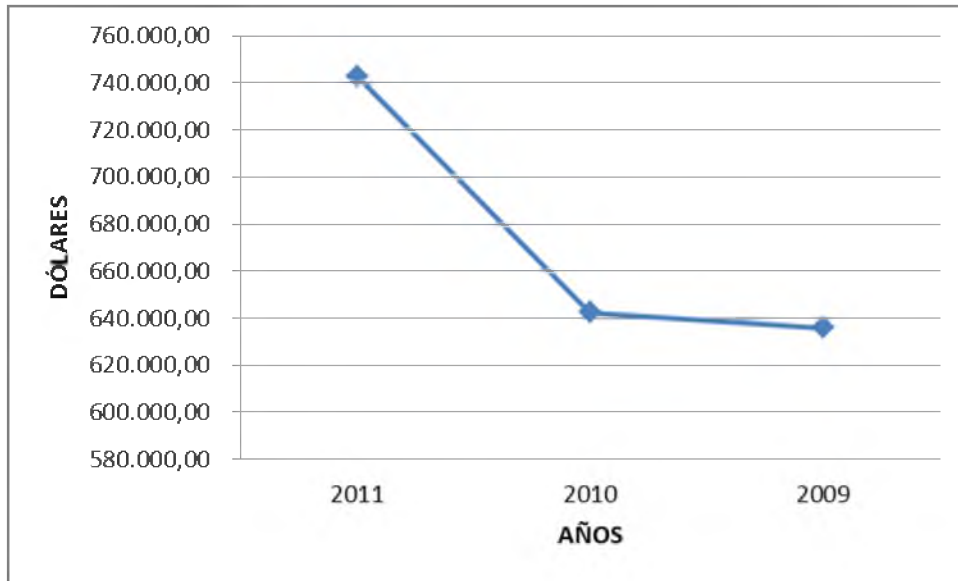
Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.42: RELACIÓN ENTRE ACTIVO-PASIVO-PATRIMONIO



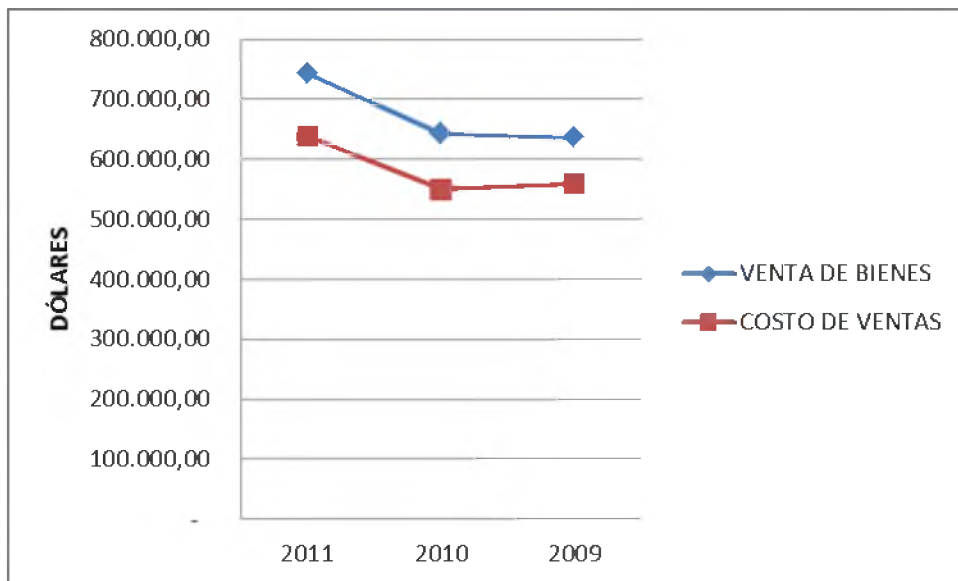
Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.43: VENTA DE BIENES



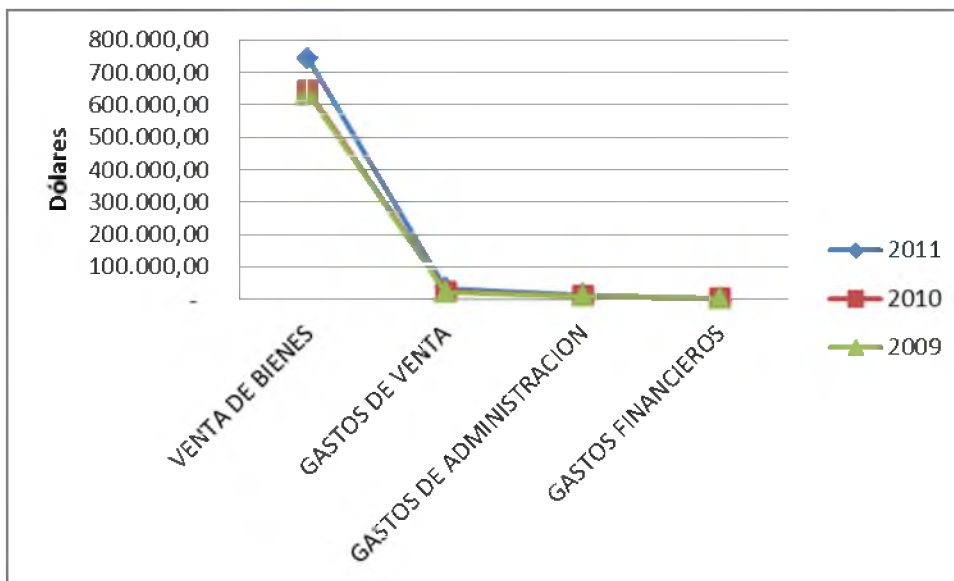
Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.44: RELACIÓN COSTO DE VENTAS SOBRE VENTAS



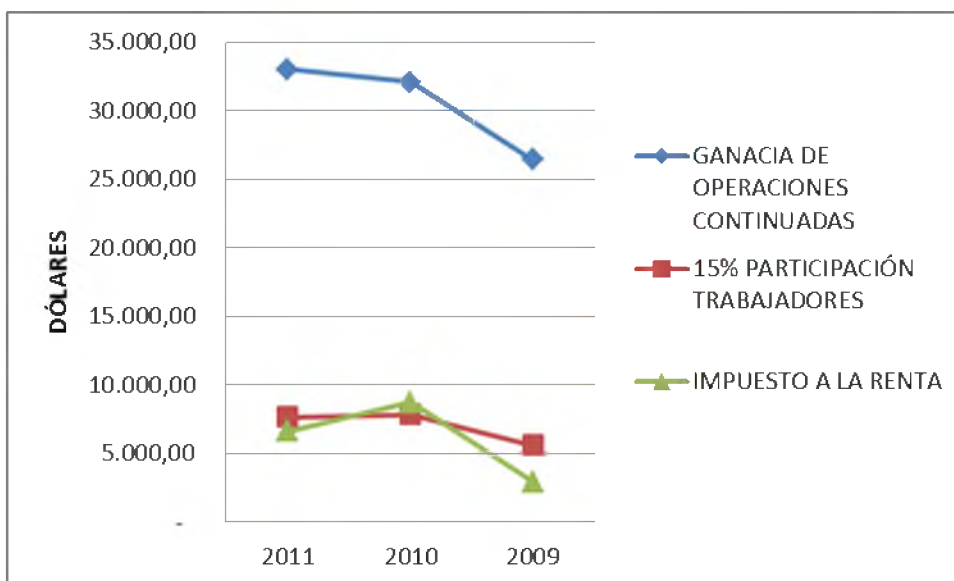
Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.45: RELACIONES SOBRE VENTAS



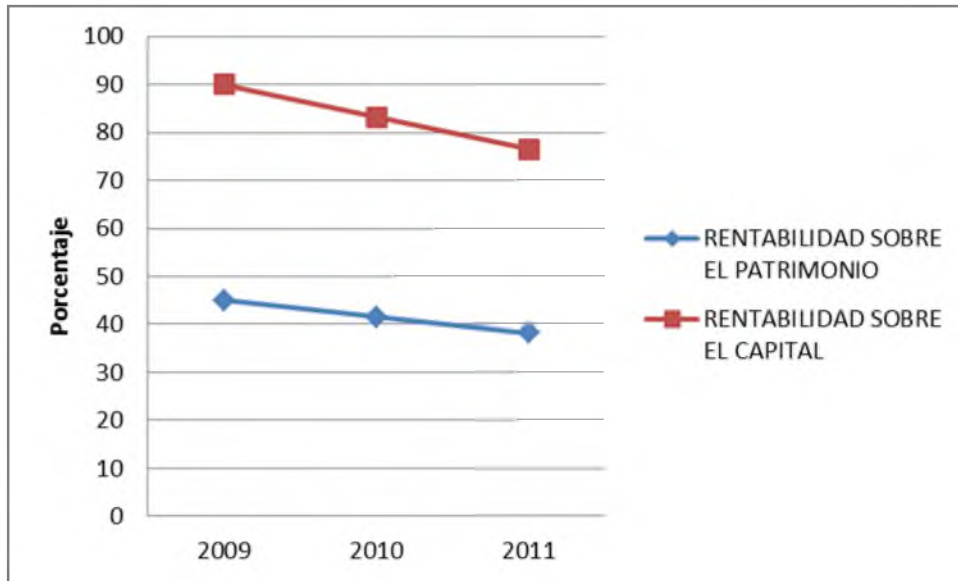
Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.46: RELACIONES SOBRE VENTAS



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

GRÁFICO No. 3.46: ÍNDICES DE RENTABILIDAD



Fuente: Investigación documental
Elaborado por: Gina Gallardo

3.7 Conclusiones y Recomendaciones

3.7.1 Conclusiones

- Actualmente la Empresa no cuenta con una información financiera que respalde la toma de direcciones por parte de los directivos de la empresa se lo hace a través el comportamiento del mercado y la intuición del gerente, por lo que existe un pleno conocimiento de la necesidad de la entidad por disponer de una información financiera, a través de una herramienta técnica como es el informe financiero que permita conocer cuál es la situación económica, siendo la misma útil para la adecuada toma de decisiones.
- La rentabilidad sobre el capital para el año 2009-2010 se reduciendo, para el 2010-2011 decreció aún más, en el margen neto de utilidad del 2009 al 2010 tuvo un incremento y del 2010 al 2011 existió una reducción, el margen bruto de utilidad sobre las ventas del 2009 al 2010 hubo un aumento en su porcentaje, del 2010 al 2011 decayó dicho porcentaje, mientras que la rentabilidad sobre el patrimonio del 2009 al 2010 decreció y del 2010 al 2011 bajo aún más.
- La empresa representa un nivel de endeudamiento alto, ya que la intervención de los acreedores para el 2009 fue alta, en el 2010 existió un decremento pero para el 2011 volvió a subir, pero no en el mismo porcentaje.
- La Empresa no cuenta con un sistema de inventarios automatizado, por lo que lleva las entradas y salidas de mercadería de forma manual a través un kárdex, siendo éste un método muy obsoleto y poco adecuado para poder tomar decisiones acertadas y a tiempo en cuanto a stock y pedidos de mercadería, la rotación de inventarios del 2009 al 2010 aumento, pero del 2010 al 2011 existió un decremento debido al problema antes mencionado.

- Las cuentas por cobrar representa un nivel alto, para el periodo 2009-2010 existió un incremento, del 2010 al 2011 se incrementó aún más, por lo que se concluye que los clientes están utilizando el capital de la empresa para su trabajo, debido a que en el último periodo aumentaron las ventas y a las políticas crediticias muy accesibles.

3.7.2 Recomendaciones

- Efectuar un estudio minucioso de cada una de las cuentas de los estados financieros de la entidad, lo cual implica analizar y comparar las variaciones producidas de los periodos anteriores y actuales con el fin de que sirva de herramienta para la toma de decisiones.
- Lo que se puede observar en la variación de la utilidad de la empresa para los periodos 2009-2010 y 2010-2011 es que el porcentaje ha decrecido para el último año debido a la baja en la rotación de inventarios, producido por una mala atención al cliente, por la falta de personal en las áreas de atención al cliente y despacho de mercaderías, ya que en existe una demora tanto en la recepción del pedido como en la entrega del mismo.
- Se considera que la Empresa debería revisar los niveles de endeudamiento ya que la proporción en la que participan los acreedores sobre el valor de la empresa es alto por lo que se identifica un riesgo, tomando en cuenta que se está trabajando con dinero de terceros y está aprovechando la rotación sin necesidad de pagar interés por la utilización del capital.
- Implementar un sistema de inventarios que permita tener información efectiva y verás que ayude en la toma de decisiones, para lograr que el cliente sea atendido de una forma eficiente, consiguiendo así una satisfacción y lealtad.

- Se debe revisar el nivel de cuentas por cobrar ya que es un porcentaje alto lo cual representa que los clientes están haciendo uso del capital de la empresa para su trabajo, por lo que se debe considerar las políticas crediticias actuales, analizando si son las más adecuadas.

3.8 Bibliografía

CITADA

- ANDRADE Simón. Diccionario de Economía. Tercera Edición. Editorial Andrade. 2005, p. 293.
- AMADOR, Alfonso. Auditoría Administrativa. McGraw Hill. México 2008. Pág. 31.
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General. Décima Edición. Grupo Editorial ESCOBAR. Impreso en Quito- Ecuador 2011, p. 1 – 3
- HORNGREN, HARRISON. Contabilidad. Quinta Edición. Pearson. Impreso en México. 2003, Pág. 5 y 6.
- MALDONADO Milton. Auditoria de Gestión. Editorial Digitales. Abya Ayala. Tercera edición. Quito – Ecuador. 2006, p. 14.
- QUEVEDO, José. Estudio práctico de los Principios de Contabilidad Básicos. Tercera Edición. ISEF. México 2005. Pág. 50.
- WESTON, T. Fundamentos de Administración Financiera. Vol. II y III. La Habana. Editorial Félix Varela. 2006, p. 55.

CONSULTADA

- GITMAN LAWRENCE J., Administración Financiera, Edición Pearson, México 2007.

- GOMEZ LOPEZ Ernesto Javier, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Administre su Empresa por medio de Estados Financieros, Ediciones ECAFSA, España 2001.
- HORNGREN CHARLES T, SUNDEM GARY L, ELLIOTT JHON A, Introducción a la Contabilidad Financiera, Editorial Pearson Educación, Séptima Edición, México 2000.
- MOLINA CALVACHE Antonio, Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, Ediciones Talleres Gráficos, Madrid, 2003.
- ROMERO LÓPEZ Alvaro Javier, Principios de Contabilidad, Ediciones Mc. Graw Hill, México 2010.
- SPILLER EARL A, GUSMAN MARTIN L, Contabilidad Financiera, Ediciones Mc Graw Hill, México 1990.
- WILCOX K.A, SAN MIGUEL, J.G, Introducción a la Contabilidad Financiera, Editorial CECSA, México 1990.
- ZAPATA SANCHEZ Pedro, Contabilidad General con base en las Normas Internacionales de Información Financiera, Ediciones Mc Graw Hill, Séptima Edición, México 2011.
- BRAVO VALDIVIESO Mercedes. Contabilidad General. Séptima Edición. Editorial Nuevo Día. Quito – Ecuador. 2011.

VIRTUAL

- Wikipedia. Enciclopedia libre <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- <http://www.promonegocios.net/contabilidad/objetivos-contabilidad.html>

Anejos

3.9 Anexos

ANEXO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL GERENTE

ENTREVISTADO:	
CARGO: Gerente Propietario	
OBJETIVO: Identificar los aspectos más relevantes de acuerdo al manejo financiero de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” y cómo influye este en el crecimiento empresarial.	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1.- ¿Conoce si en la empresa se realiza un análisis financiero previo a la toma de decisiones?	
2.- ¿Usted considera importante contar con un documento que muestre la información financiera de la empresa?	
3.- ¿Usted conoce cuál es el proceso para tomar decisiones en la empresa?	
4.- ¿Desde su área de trabajo, proporciona la información necesaria que contribuya a realizar un análisis financiero?	
5.- ¿Usted considera que la empresa ha tenido un crecimiento en los últimos años o que se ha estancado?	
6.-¿Considera que se ha evaluado a la empresa financieramente?	
7.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión en la empresa?	

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL CONTADOR

ENTREVISTADO:	
CARGO: Contador	
OBJETIVO: Identificar los aspectos más relevantes de acuerdo al manejo financiero de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” y cómo influye este en el crecimiento empresarial.	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1.- ¿Principalmente en que se basa su trabajo como contador? 2.- ¿Cada cuánto tiempo se entrega informes financieros? 3.- ¿Considera usted que la contabilidad es vista como una carga para los pequeños empresarios y no como una herramienta para la toma de decisiones? 4.- ¿Considera que la información que se deriva de los informes financieros es útil para la toma de decisiones? 6.- ¿Considera que todas las áreas proporcionan los datos suficientes para realizar los análisis financieros? 7.- ¿Se ha realizado un análisis vertical y horizontal a los estados financieros? 8.- ¿Se utiliza los datos financieros para realizar un análisis de la empresa? 9.- ¿Se ha efectuado índices financieros en la empresa? 10.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión de la empresa? 11.- ¿La empresa cuenta con un sistema contable que permita verificar los inventarios?	

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL AUXILIAR
CONTABLE

<p>ENTREVISTADO:.....</p> <p>CARGO: AUXILIAR CONTABLE</p> <p>OBJETIVO: Identificar los aspectos más relevantes de acuerdo al manejo financiero de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” y cómo influye este en el crecimiento empresarial.</p>	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
<p>1.- ¿Cuáles son las funciones que desempeña en su cargo?</p> <p>2.- ¿Cómo se manejan los inventarios en la empresa?</p> <p>3.- ¿Cada cuánto tiempo se realiza un control de inventarios?</p> <p>4.- ¿Con que frecuencia se realizan los estados financieros?</p> <p>5.- ¿Cómo se realizan los pagos a los proveedores?</p> <p>6.- ¿La empresa maneja créditos para sus clientes?</p> <p>7.- ¿Maneja la empresa alguna política para los créditos otorgados?</p> <p>8.- ¿Con que área de la empresa tiene usted relación directa?</p>	

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL JEFE DE
COMERCIALIZACIÓN

<p>ENTREVISTADO:</p> <p>CARGO: Jefe de Comercialización</p> <p>OBJETIVO: Identificar los aspectos más relevantes de acuerdo al manejo financiero de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER” y cómo influye este en el crecimiento empresarial.</p>	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
<p>1.- ¿Describa brevemente las funciones que realiza desde su puesto?</p> <p>2.- ¿Cuáles son los principales proveedores de Calzado en Latacunga?</p> <p>3.- ¿Considera usted que la información proporcionada por contabilidad para su área es la adecuada y oportuna para la toma de decisiones?</p> <p>4.- ¿Se realiza un control permanente de inventarios?</p> <p>5.- ¿La rotación de inventarios es evaluada?</p> <p>6.- ¿Las compras realizadas se relacionan con los inventarios?</p> <p>7.- ¿Los pedidos se realizan en el tiempo adecuado?</p> <p>8.- ¿Siempre existe stock necesario para despachar el producto al cliente?</p> <p>9.-¿Se realiza un análisis del nivel de cuentas por cobrar?</p> <p>10.- ¿Se ha realizado una evaluación a la gestión en la empresa?</p>	

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA PROVEEDORES

<p>ENTREVISTADO:</p> <p>CARGO:</p> <p>OBJETIVO: Identificar los aspectos relevantes en la relación empresa – proveedor y cómo influye en el desarrollo empresarial de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER”.</p>	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
<p>1.- ¿Su Empresa dispone del servicio de post-venta?</p> <p>2.- ¿La mercadería que su Empresa expende es entregada a tiempo y en buenas condiciones?</p> <p>3.- ¿Los precios de los productos que expende la Empresa son competentes en el mercado?</p> <p>4.- ¿Calzacuero dispone de garantía de los productos ofertados?</p> <p>5.- ¿Se cuenta con planes de créditos para sus clientes?</p> <p>6.- ¿La Empresa goza de un conocimiento completo del producto y da soporte técnico a los clientes en caso de necesitarlo?</p>	

ANEXO 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

ENCUESTA APLICADA A CLIENTES DE LA DISTRIBUIDORA

1.- ¿Qué aspectos cree ud. se deben mejorar en la Distribuidora y Comercializadora de Calzado Juanfer?

Presentación del local	
Servicio al cliente	
Calidad en el producto	

2.- ¿En qué lugar ud. acostumbra a compra su calzado?

Súper Deportivo	
New Fashion	
Juanfer	
Calzacuero	
Otros	

3.- ¿Por qué motivo ud. compra zapatos en Juanfer?

Cercanía		Variedad	
Precio		Disponibilidad	
Calidad		Ofertas	
Variedad		Servicio	

4.- ¿Cómo califica la atención cuando ud. compra en Juanfer?

Excelente	
Bueno	
Deficiente	

5.- ¿Ud. encuentra en Juanfer todo lo necesario en calzado?

Siempre	
Frecuentemente	
Nunca	

6.- ¿Cada cuánto tiempo ud. compra calzado?

Mensual	
Trimestralmente	
Semestralmente	

7.- ¿Cómo prefiere cancelar el calzado en Juanfer?

Medio Electrónico	
Cheque	
Efectivo	
Crédito directo	

ANEXO 3
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
Ficha de Campo

Nro:..... RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN:..... CARGO:..... OBJETIVO: Obtener información relevante para llevar a cabo la investigación y desarrollar un propuesta en función de las necesidades detectadas.		
DOCUMENTO	REGISTRO	OBSERVACIÓN
1.- Balance General 2.- Estado de Resultados 3.- Flujo de Efectivo		

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
Ficha de Evaluación

Nro:..... INDICADOR:..... OBJETIVO: Realizar una evaluación financiera a los estados financieros entregados por parte de la empresa Importadora y Distribuidora de Calzado “JUANFER”, con el que se pueda desarrollar una herramienta para la toma de decisiones.		
ÍNDICES	RESULTADOS	OBSERVACIONES

ANEXO 4: ESQUEMA DE SITUACIÓN FINANCIERA

EMPRESA XYZ

Estado de situación financiera consolidado

Al 31 de diciembre de 20x7 En Dólares (\$)

	Notas	201x	201x	201x
ACTIVOS				
Activos corrientes				
Efectivo		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Inventarios		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Activos no corrientes				
Inversiones en asociadas		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Propiedades, planta y equipo		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Activos intangibles		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Activo por impuestos diferidos		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Activos totales		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
PASIVOS Y PATRIMONIO				
Pasivos corrientes				
Sobregiros bancarios		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Acreedores comerciales		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Interés por pagar		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Impuestos corrientes por pagar		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Provisión para obligaciones por garantías		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Obligaciones a corto plazo por beneficios a los empleados		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Obligaciones a corto plazo por arrendamientos financieros		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Pasivos no corrientes				
Préstamos bancarios		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Obligaciones a largo plazo por beneficios a los empleados		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Obligaciones por arrendamientos financieros		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Pasivos totales		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Patrimonio				
Capital en acciones		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Ganancias acumuladas		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx
Total pasivos y patrimonio		xxxx,xx	xxxx,xx	xxxx,xx

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 5. ESQUEMA DE ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL

EMPRESA XYZ

Estado de Resultado

Al 31 de diciembre de 20x7 en Dólares (\$)

	Notas	201x u.m.	201x u.m.
Ingresos de actividades ordinarias		xxxx,xx	xxxx,xx
Costo de ventas		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Ganancia bruta		xxxx,xx	xxxx,xx
Otros ingresos		xxxx,xx	xxxx,xx
Costos de distribución		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Gastos de administración		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Otros gastos		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Costos financieros		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Ganancia antes de impuestos		xxxx,xx	xxxx,xx
Gasto por impuesto a las ganancias		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Ganancia del año		xxxx,xx	xxxx,xx
Ganancias acumuladas al comienzo del año		xxxx,xx	xxxx,xx
Dividendos		(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Ganancias acumuladas al final del año		xxxx,xx	xxxx,xx

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 6. ESQUEMA DE ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

EMPRESA XYZ

Estados de flujo de efectivo

Al 31 de diciembre de 20x7 En Dólares (\$) |

	201x u.m.	201x u.m.
Flujos de efectivo por actividades de operación		
Ganancia del año	xxxx,xx	xxxx,xx
Ajustes por ingresos y gastos que no requirieron uso de efectivo		
Costos financieros que no requirieron uso de efectivo	xxxx,xx	xxxx,xx
Gastos por impuestos a las ganancias que no requirió uso de efectivo	xxxx,xx	xxxx,xx
Depreciación de propiedades, planta y equipo	xxxx,xx	xxxx,xx
Pérdida por deterioro	xxxx,xx	xxxx,xx
Amortizaciones intangibles	xxxx,xx	xxxx,xx
Flujo de efectivo incluidos en actividades de inversión		
Ganancia por la venta de equipo	xxxx,xx	xxxx,xx
Cambios en activos y pasivos de operación		
Disminución (aumento) en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	xxxx,xx	xxxx,xx
Disminución (aumento) en inventarios	xxxx,xx	xxxx,xx
Aumento (disminución) en acreedores comerciales	xxxx,xx	xxxx,xx
Aumento en beneficios a los empleados por pagara a corto y largo plazo	xxxx,xx	xxxx,xx
<i>Efectivo neto proveniente de actividades de operación</i>	xxxx,xx	xxxx,xx
Flujos de efectivo por actividades de inversión		
Cobros por venta de equipo	xxxx,xx	
Compras de equipo	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
<i>Efectivo neto utilizado en actividades de inversión</i>	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Flujos de efectivo por actividades de financiación		
Pagos de pasivos derivados de arrendamientos financieros	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Reembolso de préstamos	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Dividendos pagados	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
<i>Efectivo neto utilizado en actividades de financiación</i>	(xxxx,xx)	(xxxx,xx)
Aumento (disminución) neto ene el efectivo y equivalentes al efectivo	xxxx,xx	xxxx,xx
Efectivo y equivalentes al efectivo al comienzo de año	xxxx,xx	xxxx,xx
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del año	xxxx,xx	xxxx,xx
a) costos financieros pagados en efectivo	xxxx,xx	xxxx,xx
b) Impuestos a las ganancias pagados en efectivo	xxxx,xx	xxxx,xx
c) Incluye pérdidas por moneda extranjera no realizadas	xxxx,xx	xxxx,xx

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 7. ESQUEMA DE ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

EMPRESA XYZ
Estado consolidado de los cambios en el patrimonio de un grupo
Para el año finalizado el 31 de diciembre de 20x7 en Dólares (\$)

	Capital en acciones	Ganancias acumuladas	Coberturas de riesgo de tasa de cambio en transacciones previstas	Cobertura del riesgo de precio de materia prima cotizada en transacciones previstas	atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladas	Patrimonio total
Balance al 1 de enero de 20x6	xxxx	Xxxx	(xxxx)	xxxx	xxxx	Xxxx	xxxx
Corrección de un error de un periodo anterior	-	Xxxx	-	-	xxxx	Xxxx	xxxx
Cambios en políticas contables	-	Xxxx	-	-	xxxx	Xxxx	xxxx
Balance reexpresado al 1 de enero de 20x6	xxxx	Xxxx	(xxxx)	xxxx	xxxx	Xxxx	xxxx
Resultado integral total	-	Xxxx	xxxx	(xxxx)	xxxx	Xxxx	xxxx
Resultados	-	Xxxx	xxxx	(xxxx)	xxxx	Xxxx	xxxx
Conversión de negocios en el extranjero	-	Xxxx	-	-	xxxx	Xxxx	xxxx
Pérdidas actuales: planes de beneficios definidos	-	(xxxx)	-	-	(xxxx)	(xxxx)	(xxxx)
Cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura, neto de impuestos	-	-	xxxx	(xxxx)	xxxx	-	xxxx
Reclasificados a resultados	-	-	(xxxx)	xxxx	xxxx	-	xxxx
Transacciones con propietarios							
Dividendos	-	(xxxx)	-	-	(xxxx)	(xxxx)	(xxxx)
Balance reexpresado al 31 de enero de 20x6	xxxx	Xxxx	(xxxx)	xxxx	xxxx	Xxxx	xxxx

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 8. ESQUEMA ANÁLISIS VERTICAL

EMPRESA XYZ ESTADO DE RESULTADOS

Análisis Vertical Del Período 2012 – 2013 En Dólares (\$)

	Periodo X		Periodo Y	
VENTAS	XXXX		XXXX	
Devolución sobre ventas	XXXX		XXXX	
Descuento sobre ventas	XXXX		XXXX	
TOTAL SOBRE VENTAS	XXXX		XXXX	
VENTAS NETAS	XXXX		XXXX	
Costo de Ventas	XXXX		XXXX	
TOTAL DE COSTO	XXXX		XXXX	
UTILIDAD BRUTA	XXXX		XXXX	
GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
Gastos de Sueldos	XXXX		XXXX	
Gastos de Envíos	XXXX		XXXX	
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	XXXX		XXXX	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
Gastos de Renta	XXXX		XXXX	
Gasto de Sueldos	XXXX		XXXX	
Gasto por Servicios Públicos	XXXX		XXXX	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXXX		XXXX	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	XXXX		XXXX	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	XXXX		XXXX	
GASTOS FINANCIEROS				
Intereses	XXXX		XXXX	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	XXXX		XXXX	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	XXXX		XXXX	
ISR	XXXX		XXXX	
TOTAL IMPUESTOS	XXXX		XXXX	
UTILIDAD NETA	XXXX		XXXX	

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 9. ESQUEMA ANÁLISIS HORIZONTAL

EMPRESA XYZ

ESTADO DE RESULTADOS

Análisis Horizontal Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2012 En Dólares

	(\$)		
	Periodo X	Periodo Y	
VENTAS	xxxx	xxxx	
Devolución sobre ventas	xxxx	xxxx	
Descuento sobre ventas	xxxx	xxxx	
TOTAL SOBRE VENTAS	xxxx	xxxx	
VENTAS NETAS	xxxx	xxxx	
Costo de Ventas	xxxx	xxxx	
TOTAL DE COSTO	xxxx	xxxx	
UTILIDAD BRUTA	xxxx	xxxx	
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE VENTA			
Gastos de Sueldos	xxxx	xxxx	
Gastos de Envíos	xxxx	xxxx	
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	xxxx	xxxx	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Gastos de Renta	xxxx	xxxx	
Gasto de Sueldos	xxxx	xxxx	
Gasto por Servicios Públicos	xxxx	xxxx	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	xxxx	xxxx	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN			
UTILIDAD DE OPERACIÓN	xxxx	xxxx	
GASTOS FINANCIEROS	xxxx	xxxx	
Intereses	xxxx	xxxx	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	xxxx	xxxx	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	xxxx	xxxx	
ISR	xxxx	xxxx	
TOTAL IMPUESTOS	xxxx	xxxx	
UTILIDAD NETA	xxxx	xxxx	

CONTADOR

GERENTE

ANEXO 10. ESQUEMA INFORME FINANCIERO

<p style="text-align: center;">EMPRESA XYZ Estado de situación financiera consolidado Al 31 de Diciembre de 2012 Informe Financiero 01 de Enero de 2013</p>
<p>Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa:</p> <p>Objetivos del informe:</p> <p>Identificación de los problemas:</p> <p>Análisis de las causas:</p> <p>Conclusiones y recomendaciones:</p> <p>Firma de Responsabilidad</p>