



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

VIII SEMINARIO DE INGENIERIA EN GESTIÓN FINANCIERA

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERO EN GESTIÓN
FINANCIERA**

Tema:

**“EVALUACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA
DETERMINAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
“DISTRIBUIDORA MARCECI” EN EL PERÍODO 2009-2010”**

Autor: Jaime Enrique Alarcón Peña

Tutor: Ing. Ernesto Jara

AMBATO – ECUADOR

2011

APROBACIÓN TUTOR

Yo, Ingeniero Ernesto Jara, con CI en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación sobre el tema “EVALUACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA DETERMINAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “DISTRIBUIDORA MARCECI” EN EL PERÍODO 2009-2010”, desarrollado por Jaime Enrique Alarcón Peña, estudiante del VII Seminario de Graduación de la Carrera de Ingeniería Financiera, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Seminarios de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador Designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 4 de agosto del 2011

EL TUTOR

.....
Ing. Ernesto Jara

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Jaime Enrique Alarcón Peña, con CI # 1804086971, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación “EVALUACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA DETERMINAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “DISTRIBUIDORA MARCECI” EN EL PERÍODO 2009-2010”, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autor y el patrimonio intelectual de la misma Universidad Técnica de Ambato; por lo tanto autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 4 de agosto del 2011

AUTOR

.....
Jaime Enrique Alarcón Peña

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el trabajo de Graduación, sobre el tema: “EVALUACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA DETERMINAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “DISTRIBUIDORA MARCECI” EN EL PERÍODO 2009-2010”, elaborado por Jaime Enrique Alarcón Peña estudiante del VII Seminario de Graduación, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 13 de octubre del 2011

Para constancia firma

.....
Ing. Vinicio Mejía
PROFESOR CALIFICADOR

.....
Ing. Miguel Torres
PROFESOR CALIFICADOR

.....
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

A Dios, por colmar de bendiciones mi vida, permitiéndome alcanzar mis metas.

A mi madre, por brindarme su apoyo incondicional, a través de mi carrera universitaria.

A mi esposa e hija, por que han sido mi inspiración y apoyo para seguir adelante sin desmayar.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por darme el privilegio de disfrutar lo grandioso que es la vida, por darme la fuerza y la sabiduría para afrontar las adversidades que se presentan en nuestro diario vivir.

Gracias Dios, por mi madre que me ha enseñado lo valioso que es vivir y luchar cada día sin cesar, por que ha sido un pilar esencial para alcanzar mis metas, apoyándome en todo momento.

Gracias a las personas que en el transcurso de mi vida estudiantil, me apoyaron y colaboraron, con el objetivo de formar un nuevo profesional, impartiendo sus conocimientos y compartiendo experiencias muy agradables.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

A. PAGINAS PRELIMINARES

TITULO.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiii

B. TEXTO: INTRODUCCION

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. TEMA DE INVESTIGACION.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1. CONTEXTUALIZACION.....	1
1.1.1.1. CONTEXTUALIZACION MACRO.....	1
1.1.1.2. CONTEXTUALIZACION MESO.....	2
1.1.1.3. CONTEXTUALIZACION MICRO.....	3
1.1.2. ANALISIS CRITICO.....	3
1.1.3. PROGNOSIS.....	4
1.1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4

1.1.5. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	5
1.1.6. DELIMITACIÓN.....	5
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	6
1.2.1. OBJETIVOS.....	6
1.2.2. GENERAL.....	6
1.2.3. ESPECÍFICOS.....	7

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	8
2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	9
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	9
2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	10
2.4.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	11
2.4.3 DESARROLLO DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE.....	12
2.4.5 VARIABLE DEPENDIENTE.....	24
2.4.6 DESARROLLO DE LA VARIABLE DEPENDIENTE.....	25
2.5 HIPÓTESIS.....	38
2.6 SEÑALAMIENTO DE VARIABLES.....	38

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE.....	39
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.2.1. DE CAMPO.....	39
3.2.2. BIBLIOGRAFICA DOCUMENTAL.....	40
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	40
3.3.1. EXPLORATORIO.....	40

3.3.2. DESCRIPTIVO.....	40
3.3.2. ASOCIACION DE VARIABLES.....	41
3.3.2. EXPLIXATIVO.....	41
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	41
3.5. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.....	43
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	45
3.7. PROCESAMIENTO Y ANALISIS.....	45

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	50
4.2. INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	60
4.3. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	62

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

	65
5.1. CONCLUSIONES.....	65
5.2. RECOMENDACIONES.....	

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS.....	66
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	67
6.3 JUSTIFICACIÓN.....	68
6.4 OBJETIVOS.....	68
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	69
6.6 FUNDAMENTACIÓN.....	69

6.7 METODOLOGÍA, MODELO OPERATIVO.....	86
6.8 ADMINISTRACIÓN.....	99
6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN.....	100

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE DE CUADROS

CUADRO N 1: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA UNO.....	51
CUADRO N 2: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA DOS.....	52
CUADRO N 3: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA TRES.....	53
CUADRO N 4: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA CUATRO.....	54
CUADRO N 5: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA CINCO.....	55
CUADRO N 6: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA SEIS.....	56
CUADRO N 7: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA SIETE.....	57
CUADRO N 8: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA OCHO.....	58
CUADRO N 9: ANÁLISIS DE RESULTADOS	
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA NUEVE.....	59

INDICE DE GRAFICOS INTERPRETACION DE RESULTADOS

GRAFICO N 1: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA UNO..... 51

GRAFICO N 2: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA DOS..... 52

GRAFICO N 3: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA TRES..... 53

GRAFICO N 4: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA CUATRO..... 54

GRAFICO N 5: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA CINCO..... 55

GRAFICO N 6: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA SEIS..... 56

GRAFICO N 7: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA SIETE..... 57

GRAFICO N 8: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA OCHO..... 58

GRAFICO N 9: ANÁLISIS DE RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES, PREGUNTA NUEVE..... 59

RESUMEN EJECUTIVO

La Empresa Distribuidora Marceci ubicada en la provincia de Tungurahua; se dedica a venta al por mayor y menor de papelería en general, fue creada a partir del 10 de Marzo del 1997, empresa familiar fundada por la Lic. Martha Cecilia Hidalgo Cabrera, en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato.

Inicia sus operaciones con precios bajos para captar clientes, sin que exista una adecuada evaluación financiera de la empresa.

El presente estudio propone realizar una programa periódico de monitoreo y evaluación financiero que permita el crecimiento óptimo de la empresa, para el análisis de los estados financieros y la aplicación de índices financieros.

Está constituida por el I capítulo con el problema, planteamiento del problema, contextualización (macro, meso, micro) o nivel nacional, a nivel de la empresa, análisis crítico, prognosis, interrogantes de la investigación (de acuerdo a las variables), delimitación del objetivo de investigación (área, campo, aspecto, temporal y espacial), justificación y objetivos.

El capítulo II se desarrollará los antecedentes investigativos (en la zona central del país) fundamentaciones (filosóficas, legal, epistemológica), categorías fundamentales, hipótesis y señalamiento de variables (dependiente e independiente).

En el capítulo III se trabajará la metodología de investigación, modalidades de la investigación, niveles de investigación (población y muestra), operacionalización de variables, plan de recolección de información, plan de procesamiento de información.

En el capítulo IV se realizará el análisis e interpretación de resultados, interpretación de datos, verificación de hipótesis.

En el capítulo V se sintetizarán con conclusiones y recomendaciones.

Finalmente el capítulo VI se desarrollará una propuesta al problema planteado está constituido por datos por datos informativos, antecedentes de la propuesta, justificación, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentaciones, metodología, administración, bibliografía y anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACION

Evaluación financiera como herramienta para determinar la rentabilidad de la empresa “Distribuidora Marceci”, período 2009-2010

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Distribuidora Marceci oferta útiles escolares y suministros de oficina en la ciudad de Ambato, en la actualidad existen varias empresas que se dedican a esta actividad, por lo tanto la Gerencia de Distribuidora Marceci debe ser efectiva y operar en un menor costo que su competencia para demostrar que es la mejor opción para adquisición de los materiales anteriormente mencionados.

El manual de gestión financiera de la Universidad Técnica de Ambato cita lo siguiente:

“Los indicadores financieros muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas financieras, comerciales e industriales a través del tiempo, sirven para medir la efectividad de la administración, controlar los costos y gastos y, de esta manera conocer su verdadera rentabilidad.”

1.2.1. CONTEXTUALIZACION

1.2.1.1. CONTEXTUALIZACION MACRO

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios como lo es el cambiante mundo de los negocios es necesario estar alerta a las

exigencias y expectativas del mercado para ello es de vital importancia asegurarse el éxito a través de técnicas y herramientas que dinamicen la competitividad.

La evaluación financiera es un proceso importante dentro de las empresas que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio.

Podemos añadir que la evaluación financiera “No consiste simplemente en el cálculo de unas cuantas cifras, labor que podría ser desarrollada por cualquiera que conozca la aritmética elemental, o por un programa sistematizado sino que se trata de un estudio integral analítico que requiere una sólida formación profesional y unas cualidades muy especiales de parte del analista, para que los resultados sean positivos”

Se debe tomar en cuenta que existen varios factores relacionados con el comportamiento de la economía, tanto a nivel nacional como internacional: Inflación, PIB, Tasas de interés, Canasta básica y Balanza comercial.

1.2.1.2. CONTEXTUALIZACION MESO

La provincia de Tungurahua ha tenido un notable desarrollo económico ya que se han establecido nuevas empresas.

La actividad comercial a lo largo de la historia se ha establecido en el medio económico en que muchos aportan con sus conocimientos y habilidad de comercialización de sus productos haciendo crecer el comercio en la provincia, conformando gremios, asociaciones, en distintas ramas comerciales, una de ellas de la cual se basa la investigación es: la rama de la comercialización de útiles escolares y suministros de oficina, la necesidad de una metodología apropiada, hace que se busquen alternativas para la creación de estas empresas comerciales considerando aspectos no solamente contables relacionados con la gestión

financiera; sino también , herramientas que le sean útil para evaluar su negocio y le facilite la toma de decisiones.

Es importante enfatizar que la empresa comercial en la ciudad de Ambato tiene que considerar aspectos importantes del mercado, para que pueda competir a nivel provincial, nacional e internacional, lo que requiere que tengan conocimiento para poder aplicar una metodología de gestión financiera aplicada a su microempresa.

1.2.1.3. CONTEXTUALIZACION MICRO

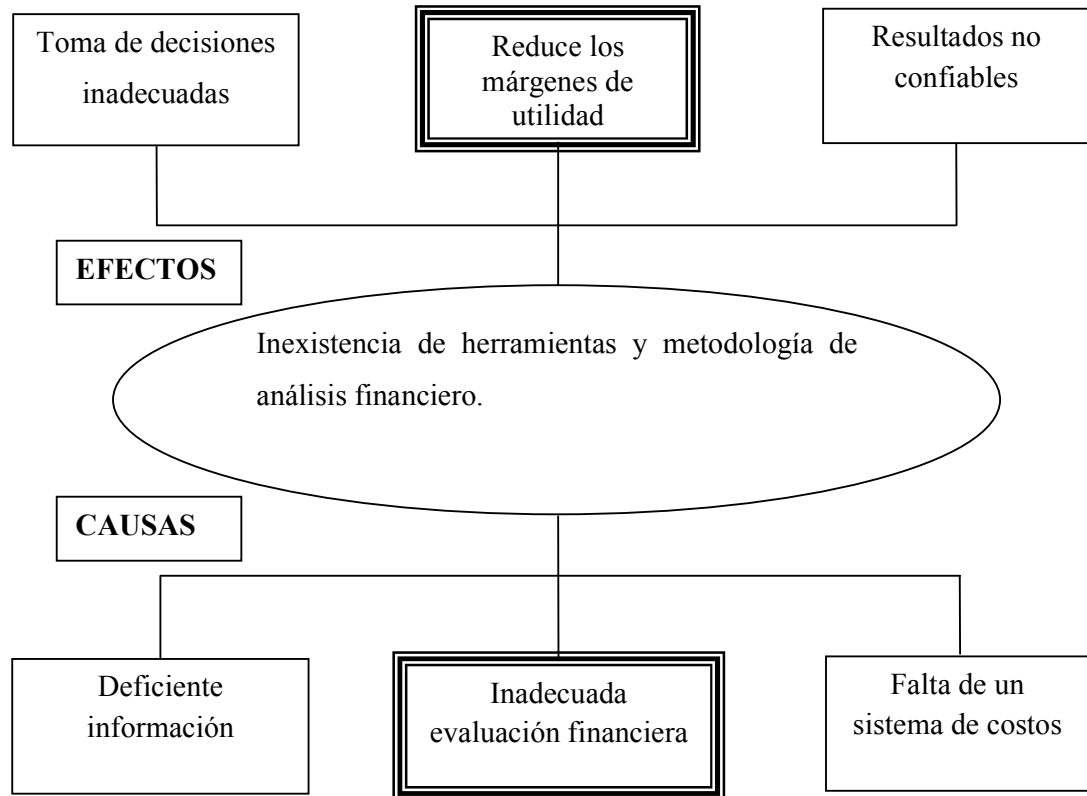
Distribuidora Marceci se caracteriza por ser una empresa que se dedica a la distribución de material escolar y suministros de oficina, se ha destacado ante la competencia ya que cuenta con una gran gama de productos lo que le permite a los clientes elegir lo que requieran para sus labores diarias cubriendo de esta forma sus expectativas y requerimientos.

1.2.2. ANALISIS CRITICO

La deficiente información financiera con la cuenta la empresa, no le ha permitido tomar en cuenta los diferentes métodos financieros para determinar la situación financiera actual de la empresa, provocando que se tome decisiones inadecuadas dando como resultado márgenes de utilidad bajos.

Para mejorar lo mencionado en el párrafo anterior, se requiere una metodología adecuada de gestión financiera como herramienta a ser aplicada para obtener información que permita dirigir su negocio y los recursos empleados para la distribución de los productos ofertados por Distribuidora Marceci.

ARBOL DE PROBLEMAS



1.2.3. PROGNOSIS

La falta de aplicación de un análisis de costos e indicadores financieros por parte de la Gerencia de Distribuidora Marceci, la podría colocar en desventaja frente a su principal competencia dentro del mercado, además se vería afectada la rentabilidad de la empresa ya que no se podría atender correctamente a los clientes actuales como a los potenciales de la empresa.

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera afecta La inexistencia de evaluación financiera a la rentabilidad de Distribuidora Marceci?

Con la finalidad de responder objetivamente esta interrogante, se llevará a cabo la evaluación financiera de la rentabilidad de la empresa que le permita tomar decisiones adecuadas con el propósito de garantizar la obtención de resultados.

Variable independiente: la inadecuada evaluación financiera.

Variable dependiente: baja rentabilidad de la Distribuidora Marceci.

1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿Cómo afecta a la rentabilidad del producto o servicio el no realizar una adecuada supervisión financiera?
- ¿Cómo incide en la toma de decisiones de la empresa, el desconocimiento de factores claves de evaluación financiera?
- ¿De qué forma la empresa puede mantener una rentabilidad estable que le permita un crecimiento óptimo?

1.2.6. DELIMITACIÓN

ESPACIAL:

Esta investigación se va a llevar a cabo en la Distribuidora Marceci ubicada en Ingahurco bajo, en la ciudad de Ambato.

TEMPORAL:

Este problema será estudiado, en el periodo comprendido entre los años 2009-2010.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La importancia de realizar una evaluación financiera en Distribuidora Marceci, constituirá una herramienta administrativa fundamental, con la cual tanto sus directivos como los diferentes departamentos que forman parte de la misma, podrán alcanzar sus objetivos mediante el conocimiento claro y específico de su misión y visión, así como el control y evaluación de puntos críticos, de normas e indicadores, con el fin de realizar una retroalimentación direccionada a los objetivos de la empresa.

La evaluación financiera permitirá trazar metas, objetivos y estrategias, permitiendo tener una visión clara de los fines que persigue la empresa como conjunto y cada individuo como un factor importante de la misma.

El desarrollo de la evaluación financiera en la empresa Distribuidora Marceci me permitirá aplicar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de mi carrera, mediante la aplicación de indicadores financieros y herramientas financieras que permitirán conocer el estado financiero actual de la empresa, lo que me permitirá crecer en el ámbito profesional.

Distribuidora Marceci tiene importancia trascendental para la economía del país, ya que genera fuentes de empleo con lo cual ayuda a la erradicación del nivel de pobreza existente, con su pago de los tributos apoya al estado para que haga uso de estos tributos.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. GENERAL

- Analizar la evaluación financiera como herramienta para determinar la rentabilidad de la empresa “Distribuidora Marceci” en el periodo 2009-2010.

1.4.2. ESPECÍFICOS

- Determinar mediante la elaboración de los indicadores financieros cual ha sido la rentabilidad en los periodos establecidos para esta investigación y de esta manera conocer los resultados obtenidos.
- Construir un marco teórico, a través de conceptos de gestión financiera para una empresa, que ayuden a entender los aspectos del área financiera relacionados con el problema.
- Realizar una evaluación financiera a la Gerencia de Distribuidora Marceci, mediante la aplicación de los indicadores financieros para determinar su rentabilidad.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para el desarrollo de la investigación existen temas que se relacionan dentro de los que podemos mencionar los siguientes:

“Los indicadores de gestión como herramienta para la toma de decisiones en la empresa Gutman de la ciudad de Ambato”, realizada en el 2009 por el Dr. José Luis Viteri M.

Concluye que en la actualidad la información financiera es de vital importancia ya que es necesaria para que las decisiones que se tomen permitan el cumplimiento de las metas y objetivos.

Diseñando un control de gestión en base a la utilización de indicadores financieros para poder tener una eficiente orientación empresarial.

“Modelo de evaluación financiera para las cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la dirección nacional de cooperativas”, realizada en el 2010 por María Inés Cevallos Navas.

Concluye que la aplicación del sistema de monitoreo PERLAS, es importante y contribuye a la supervisión, ya que permite la obtención de un diagnóstico situacional de las cooperativas de ahorro y crédito, en base a la información financiera que presentan a la Dirección Nacional de Cooperativas, con lo que se puede plantear alternativas para prevenir o corregir problemas que a futuro tengan mayores repercusiones.

2.2. FUNDAMENTACION FILOSOFICA

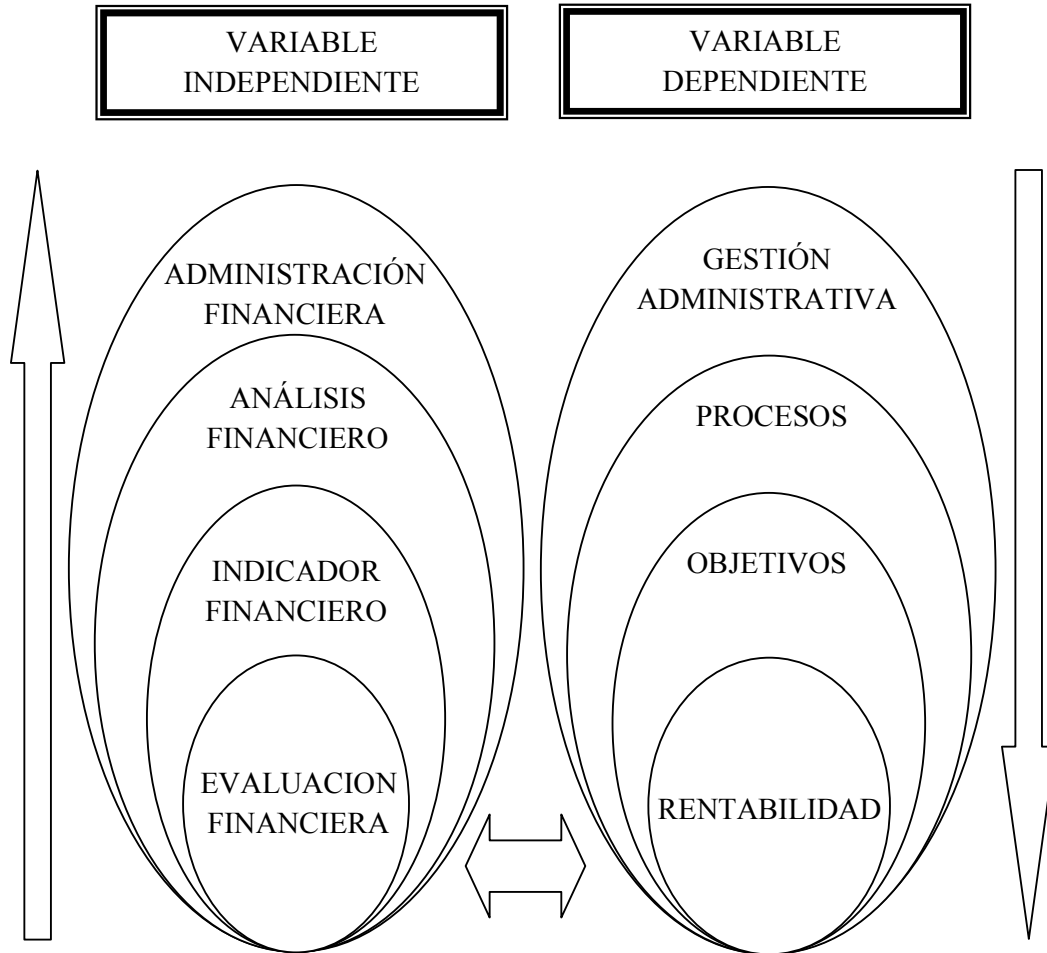
Para la explicación del problema de investigación se toma como sustento la fundamentación del paradigma Critico-Positivo el mismo que es considerado como la mejor alternativa para la investigación social. Esto permitirá cuestionar las diferentes maneras de hacer investigación y luego plantear las alternativas de solución realizando explicaciones claras, objetivas, concretas y contextualizadas.

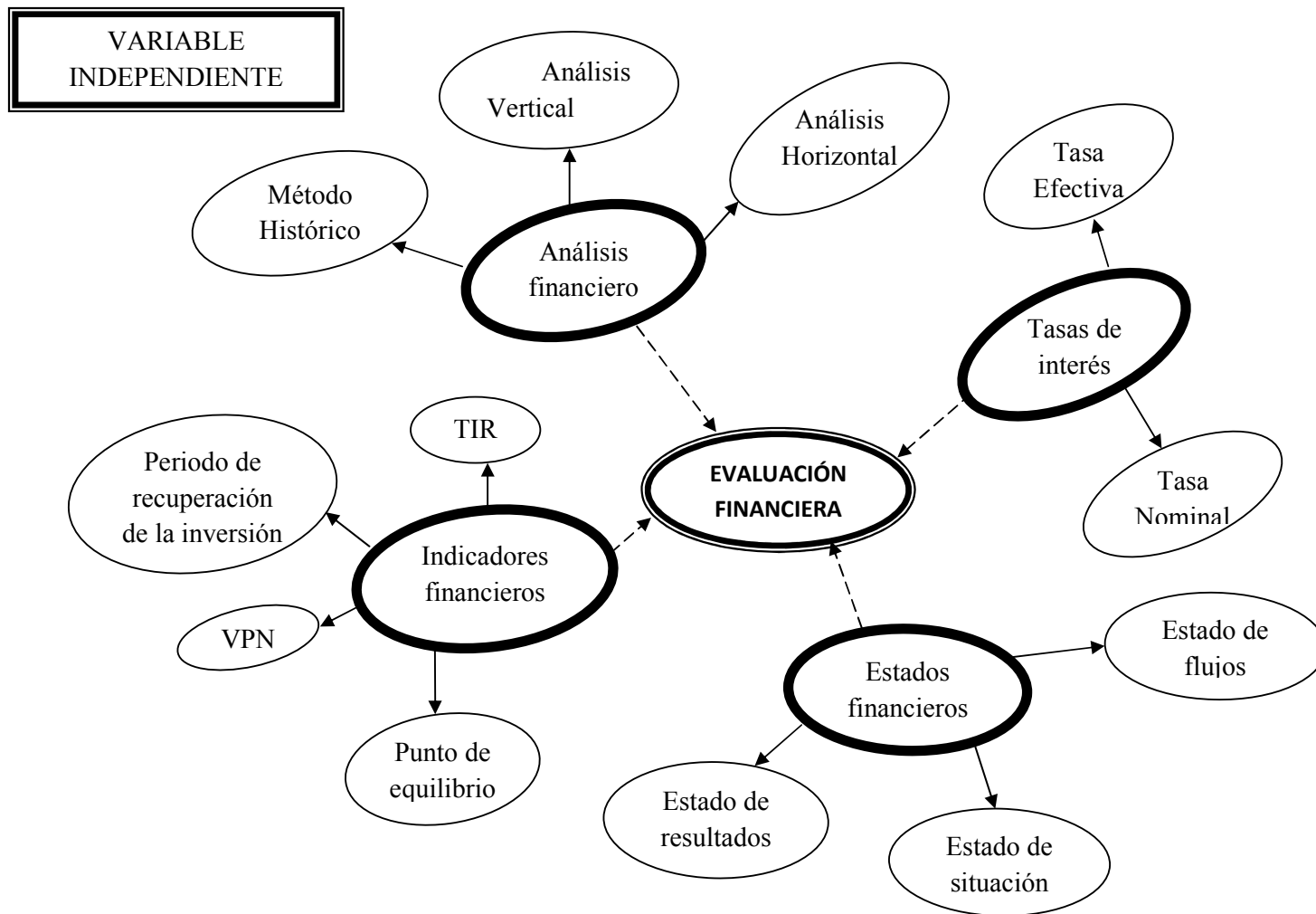
2.3. FUNDAMENTACION LEGAL

Rigen las actuaciones de la Distribuidora Marceci, la siguiente base legal:

- Ley de régimen tributario
- Código de trabajo

2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES





DESARROLLO DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

2.4.1. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Actualmente la administración financiera hace referencia a la manera en la cual, el gerente financiero debe visualizar los aspectos de la dirección general, sin embargo en el tiempo pasado el mismo solo debía ocuparse de la obtención de los fondos junto con el estado de la caja general de dicha empresa. La combinación de factores como la competencia, la inflación, los avances de la tecnología que suelen exigir un capital abundante.

Además la importancia que representan las operaciones de administración financiera internacional es la principal causa por la cual los gerentes financieros ahora deben ocuparse de asumir sus respectivas responsabilidades de dirección general. Estos factores han obligado a las instituciones empresariales un grado de flexibilidad para poder sobrevivir como un medio expuesto a los cambios permanentes. Como bien dijimos, **quienes utilizan la administración financiera son los gerentes financieros de cada empresa ya que dicha materia nos explica cómo el mismo se deberá adaptar al cambio** para poder lograr el correcto planeamiento del manejo de los fondos que posea la empresa; estos aspectos tienen mucha influencia en la economía general de una empresa. En la medida en que los fondos sean asignados en una forma equivocada, el crecimiento de la economía se volverá muy lento y en el caso de que se esté atravesando por una época de escasez económica esto será causante del deterioramiento de toda la empresa en general.

Por su parte la asignación de fondos realizada eficazmente es fundamental para el óptimo crecimiento de la entidad empresarial como para también asegurar a todos los beneficiarios de la empresa a alcanzar un nivel más alto con respecto a la satisfacción de sus deseos. Quien se encarga de la administración financiera de una empresa mediante

la asignación de fondos, ayude a que la empresa se fortalezca en cuanto a su vitalidad y crecimiento en toda la economía de la misma.

FUNCIONES DE UN ADMINISTRATIVO FINANCIERO:

- El Administrador interactúa con otros Administradores para que la empresa funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así que la empresa pueda funcionar y a largo expandir todas sus actividades.
- Debe saber Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, pago de salarios entre otros.
- Debe saber invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa.
- Manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa.
- La responsabilidad de la obtención de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- Y por último la meta de un Administrador Financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

2.4.2. ANÁLISIS FINANCIERO

Técnica de medición que utiliza el Administrador Financiero para evaluar la información contable, económica y financiera en un momento determinado.

Normalmente tiene que haber sucedido, es por ello que se refiere a información económica pasada. De igual forma esta técnica conlleva a la toma de decisiones que permitan alcanzar las metas y objetivos fijados.

2.4.2.1. MÉTODOS DE ANÁLISIS

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

- **Método horizontal:** Se comparan entre sí los dos últimos periodos, ya que en el periodo que está sucediendo se compara la contabilidad contra el presupuesto.
- **Método vertical:** Se refiere a la utilización de los estados financieros de un periodo para conocer su situación o resultados, y
- **Método histórico:** Se analizan tendencias, ya sea de porcentajes, índices o razones financieras, puede graficarse para mejor ilustración.

2.4.3. ESTADOS FINANCIEROS

2.4.3.1. CONCEPTO Y FINALIDADES

Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa.

2.4.3.2. ESTADOS FINANCIEROS

Estados financieros que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. La expresión “pesos constantes”, representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Algunos estados financieros

2.4.3.3. ESTADO FINANCIERO PROYECTADO

Estado financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma.

2.4.3.4. ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS

Son aquellos que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por contadores públicos independientes quienes finalmente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.

2.4.3.5. ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Aquellos que son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.

2.4.3.5.1. CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS

- Balance General.
- Estado de Resultado
- Estado de Flujos

- **BALANCE GENERAL**

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.

El activo suele subdividirse en inmovilizado y activo circulante. El primero incluye los bienes muebles e inmuebles que constituyen la estructura física de la empresa, y el segundo la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías. En el pasivo se distingue entre recursos propios, pasivo a largo plazo y pasivo circulante. Los primeros son los fondos de la sociedad (capital social, reservas); el pasivo a largo plazo lo constituyen las deudas a largo plazo (empréstitos, obligaciones), y el pasivo circulante son capitales ajenos a corto plazo (crédito comercial, deudas a corto).

Existen diversos tipos de balance según el momento y la finalidad. Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.

- **BALANCE GENERAL COMPARATIVO**

Estado financiero en el que se comparan los diferentes elementos que lo integran en relación con uno o más periodos, con el objeto de mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera de una empresa y facilitar su análisis.

- **BALANCE GENERAL CONSOLIDADO**

Es aquél que muestra la situación financiera y resultados de operación de una entidad compuesta por la compañía tenedora y sus subsidiarias, como si todas constituyeran una sola unidad económica.

Se formula sustituyendo la inversión de la tenedora en acciones de compañías subsidiarias, con los activos y pasivos de éstas, eliminando los saldos y operaciones efectuadas entre las distintas compañías, así como las utilidades no realizadas por la entidad.

- **BALANCE GENERAL ESTIMATIVO**

Es un estado financiero preparado con datos preliminares, que usualmente son sujetos de rectificación.

- **BALANCE GENERAL PROFORMA**

Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.

- **METODOS DE PRESENTACION DEL BALANCE**

La presentación de las diferentes cuentas que integran el balance se puede realizar en función de su orden creciente o decreciente de liquidez. El método es creciente cuando se presentan primero los activos de mayor liquidez o disponibilidad y a continuación en este orden de importancia las demás cuentas. Se dice que el balance está clasificado en orden de liquidez y de exigibilidad decreciente, cuando los activos inmovilizados se presentan primero y finalmente, observando ese orden los activos realizables o corrientes.

- **ESTADO DE RESULTADOS**

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en un periodo determinado.

2.4.4. INDICADOR FINANCIERO

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya

magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

Índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas financieras, comerciales e industriales a través del tiempo.

2.4.4.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

El sistema del punto de equilibrio se desarrolló en el año de 1920 por el Ing. Walter A. Rautenstrauch, considero que los estados financieros no presentaban una información completa sobre los siguientes aspectos:

- 1.- Solvencia.
- 2.- Estabilidad.
- 3.- Productividad

El profesor Walter llego a determinar al formula que localiza rápidamente el lugar en donde se encuentra el punto de equilibrio económico de una compañía.

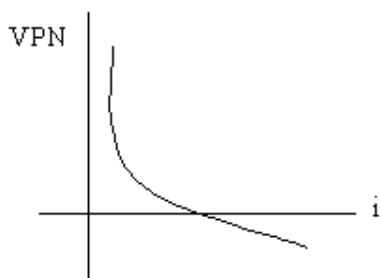
Concepto: Es un método analítico, representado por el vértice donde se juntan las ventas y los gastos totales, determinando el momento en el que no existen utilidades ni pérdidas para una entidad, es decir que los ingresos son iguales a los gastos.

2.4.4.2. VPN

El método del Valor Presente Neto es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VPN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VPN es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando el VPN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente. La

condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice. Por lo general el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés, de acuerdo con la siguiente gráfica:



En consecuencia para el mismo proyecto puede presentarse que a una cierta tasa de interés, el VPN puede variar significativamente, hasta el punto de llegar a rechazarlo o aceptarlo según sea el caso.

Al evaluar proyectos con la metodología del VPN se recomienda que se calcule con una tasa de interés superior a la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), con el fin de tener un margen de seguridad para cubrir ciertos riesgos, tales como liquidez, efectos inflacionarios o desviaciones que no se tengan previstas.

2.4.4.3. TIR

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Tiene como ventaja frente a otras metodologías como la del Valor Presente Neto (VPN) o el Valor Presente Neto Incremental (VPNI) porque en este se elimina el cálculo de la

Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), esto le da una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros.

La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. En la medida de las condiciones y alcance del proyecto estos deben evaluarse de acuerdo a sus características, con unos sencillos ejemplos se expondrán sus fundamentos. Esta es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones financiera dentro de las organizaciones

2.4.4.4. PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

2.4.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera y económica de la organización integra los resultados de todos los otros componentes del estudio para permitir la determinación de su viabilidad. La profundidad con la que se analizan los factores que afectan los beneficios y costos de la organización y el gran grado de integración de los distintos componentes del estudio hacen que sea mayor la confiabilidad de los resultados de la evaluación.

En la evaluación económica - financiera se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo mediante métodos que son básicamente el VPN y TIR.

2.4.5.1. TASAS DE INTERES

El porcentaje que se cobra como interés por un una suma determinada. Las tasas de interés suelen denominarse activas cuando nos referimos a la que cobran los bancos y otras instituciones financieras que colocan su capital en préstamos a las empresas y los particulares, y pasivas, cuando nos referimos al interés que pagan dichas instituciones al realizar operaciones pasivas, es decir, cuando toman depósitos de ahorro o a plazo fijo.

La tasa de interés real es aquella que toma en cuenta el efecto desvalorizador de la inflación: así, si una tasa de interés es del 20% anual y la inflación, en el mismo período, es de un 18%, la tasa de interés real es sólo de un 2%, pues ésta es la proporción en que ha crecido el capital durante el período.

2.4.5.1.1. TASA EFECTIVA

La tasa efectiva es aquella a la que efectivamente está colocado el capital. La capitalización del interés en determinado número de veces por año, da lugar a una tasa efectiva mayor que la nominal. Esta tasa representa globalmente el pago de intereses, impuestos, comisiones y cualquier otro tipo de gastos que la operación financiera implique. La tasa efectiva es una función exponencial de la tasa periódica.

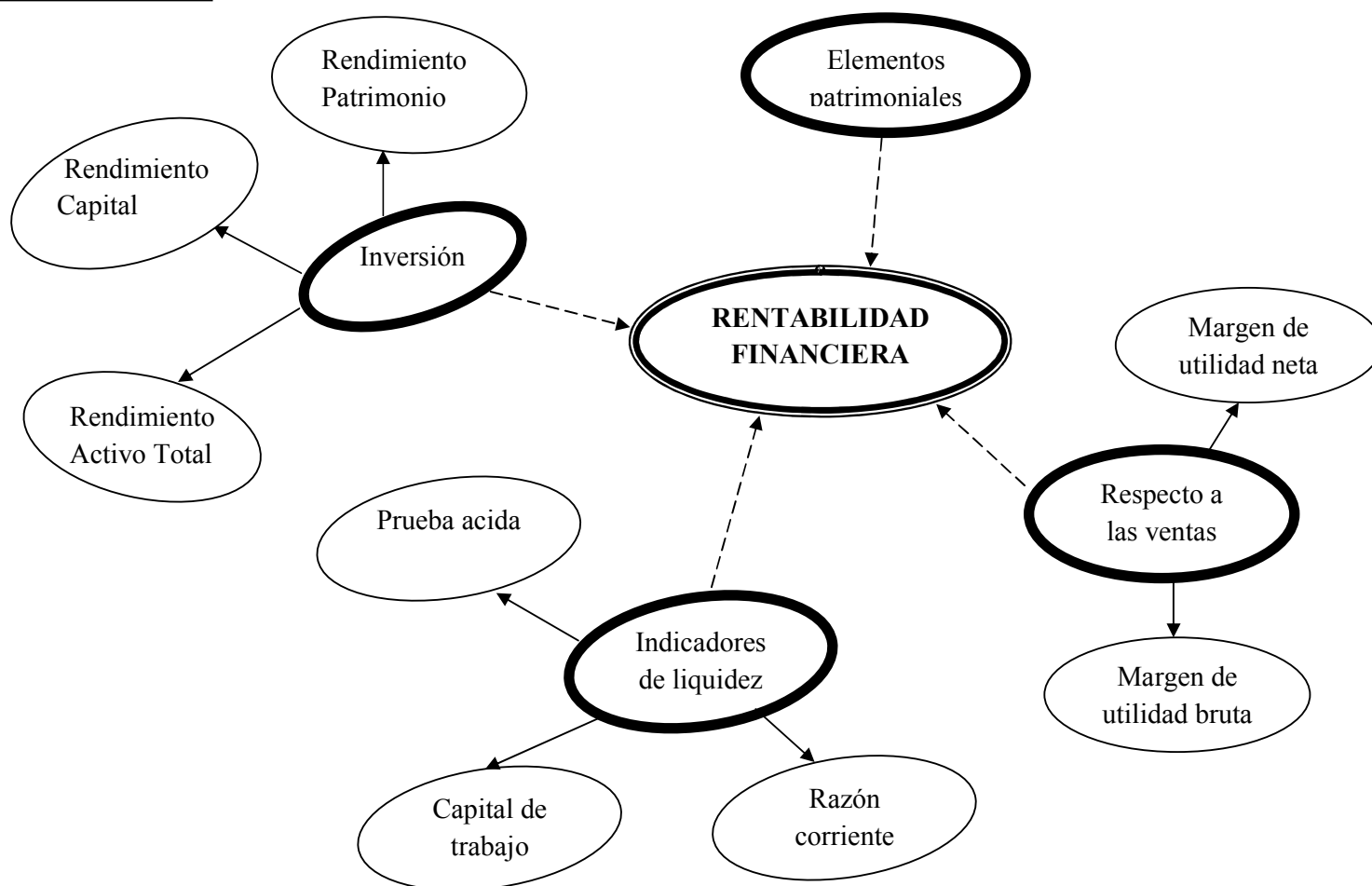
2.4.5.1.2. TASA NOMINAL

La tasa nominal es el interés que capitaliza más de una vez por año. Esta tasa convencional o de referencia lo fija el Banco Federal o Banco Central de un país para regular las operaciones activas (préstamos y créditos) y pasivas (depósitos y ahorros) del sistema financiero. Es una tasa de interés simple.

Siendo la tasa nominal un límite para ambas operaciones y como su empleo es anual resulta equivalente decir tasa nominal o tasa nominal anual. La ecuación de la tasa nominal es:

$$j = \text{tasa de interés por período} \times \text{número de períodos}$$

VARIABLE
DEPENDIENTE



DESARROLLO DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

2.4.6. GESTION ADMINISTRATIVA

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.

2.4.7. PROCESOS

Un proceso es un conjunto de actividades relacionadas y secuenciales que convierte unos factores iniciales (inputs) en bienes o servicios deseados (output), añadiendo un valor a los mismos.

2.4.8. OBJETIVOS

“Para que los planes de la empresa funcionen adecuadamente, se deben establecer objetivos de corto, mediano y largo plazo. Los objetivos en tres tiempos trazan un camino por seguir para la consecución de la misión. La ventaja es que, por ser objetivos, pueden ser controlados ya que están elaborados considerando un tiempo determinado, una forma de medir el avance (son tangibles); en suma, son específicos y realistas.”

2.4.9. RENTABILIDAD

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

2.4.9.1. RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad

económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio Neto}}{\textit{Patrimonio Neto}}$$

2.4.10. RESPECTO A LA INVERSIÓN

En un sentido estricto, es el gasto dedicado a la adquisición de bienes que no son de consumo final, bienes de capital que sirven para producir otros bienes. En un sentido algo más amplio la inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen lucrativos.

Conceptualmente la inversión se diferencia tanto del consumo como del ahorro: con respecto a este último, porque es un gasto, un desembolso, y no una reserva o cantidad de dinero retenida; con respecto al consumo, porque no se dirige a bienes que producen utilidad o satisfacción directa, sino a bienes que se destinan a producir otros bienes.

En la práctica, sin embargo, tales distinciones suelen desdibujarse un tanto: hay bienes que, como un automóvil, pueden ser a la vez de consumo y de inversión, según los fines alternativos a los que se destine. El ahorro, por otra parte, generalmente se coloca a interés, con el objeto de reservarlo para posteriores eventualidades, una de las cuales puede ser la inversión.

En el sentido corriente se habla de inversión cuando se colocan capitales con el objeto de obtener ganancias, aunque las mismas se produzcan gracias a la compra de acciones, títulos o bonos que emiten las empresas y que les sirven a éstas para incrementar su capital. Se habla entonces de inversión financiera, para distinguirla así de la inversión real que responde a la definición dada previamente. Esta última puede dividirse, para

finés analíticos en: inversión fija, que corresponde a la compra y reposición de bienes de capital; inversión en bienes en proceso e inversión en stocks, o bienes finales.

2.4.10.1. DEL ACTIVO

Según Felix Rosenfeld (1980),

“Nos informa de la actividad de la Entidad. Nos relaciona los ingresos corrientes con el total activo inicial. Un porcentaje elevado nos indicaría que disponemos de una masa activa reducida, en relación con los ingresos corrientes que es capaz de generar la Entidad. El rendimiento del activo total determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos totales que dispone la organización”.

Nos indica la intensidad del uso de las inversiones materiales. Al igual que el anterior nos relaciona los ingresos corrientes con el inmovilizado material inicial, de esta manera a un porcentaje elevado de este rendimiento corresponde un inmovilizado material y unas infraestructuras restringidas.

2.4.10.2. DEL CAPITAL

Es la relación que permite determinar la rentabilidad de todos los capitales invertidos en una empresa.

Aquella rentabilidad que tiene por objetivo conseguir los fondos (pasivos y capitales) en tal forma que los socios comunes reciban un rendimiento máximo sin caer en riesgos innecesarios. Este índice de rendimiento es aquel que está dado por la relación existente entre la utilidad neta común y el capital común.

2.4.10.3. DEL PATRIMONIO

El rendimiento del patrimonio promedio determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con el capital de la organización, es decir mide la tasa de rendimiento de los asociados del patrimonio promedio determina. Este índice se obtendrá mediante la división del monto total conformado por el patrimonio contable más la gestión operativa, entre el total de los activos. Estas cifras se tomarán del balance de publicación y el resultado obtenido multiplicado por cien (100)".

2.4.11. RESPECTO A LAS VENTAS

2.4.11.1. MARGEN DE UTILIDAD NETA

La utilidad neta es la modificación observada en el capital contable de la entidad, después de su mantenimiento, durante un periodo contable determinado, originada por las transacciones efectuadas, hechos y otras circunstancias, excepto las distribuciones y los movimientos relativos al capital contribuido.

También se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

Los ingresos de una empresa se deben depurar para poder determinar la utilidad neta con que pueden contar los socios o dueños de la empresa.

El proceso de depuración inicia con la disminución del Costo de venta a las ventas, para luego determinar la utilidad bruta. A la utilidad bruta se le restan los gastos operacionales lo cual resulta en la utilidad operacional. A ésta última se le suman los Ingresos no operacionales y se le restan los gastos no operacionales para llegar a la utilidad antes de impuestos y reservas.

Una vez determinada la utilidad antes de impuestos y reservas, se procede a calcular el Impuesto de renta y la Reserva legal. Los dos conceptos se deben calcular sobre la UAIR (Unidad para la Administración Integral de Riesgo)

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

2.4.11.2. MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

La utilidad bruta es, sencillamente, la utilidad propia del producto o servicio que vendemos. Únicamente toma en consideración el costo de lo que vamos a vender y el precio al que lo vendimos. La utilidad bruta es una cantidad que resulta de:
(Precio del producto-menor costo de ventas)

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus productos.

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$$

Lectura: (-) La empresa pierde un _____ % sobre sus ventas

(+) La empresa gana un _____ % sobre sus ventas

Significado: Eficacia de la empresa para generar utilidades de las ventas que realiza.

Aplicación: Mide la proporción de las ventas que se convierten en utilidades (o en pérdida).

2.4.11.3. PATRIMONIO

Podemos definir el patrimonio como el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tiene una persona o empresa.

Los Bienes son los elementos materiales e inmateriales con que cuenta la empresa. Por ejemplo, la maquinaria, el dinero que tenga en caja, las existencias de productos o los locales que posea.

Los Derechos permiten a la empresa ejercer una facultad. Por ejemplo, son derechos, los préstamos que tenga concedidos, o las cantidades adeudadas por sus clientes.

Las Obligaciones, por el contrario, representan responsabilidades a las que debe hacer frente la empresa. Son ejemplos de obligaciones las deudas que tenga contraídas la empresa con los bancos, con sus trabajadores o con la Administración.

Denominaremos Patrimonio Neto de la empresa o Neto Patrimonial al resultado de practicar la siguiente operación:

$\text{Patrimonio Neto} = \text{Bienes} + \text{Derechos} - \text{Obligaciones}$. Desde el punto de vista contable todos los elementos patrimoniales pueden ser agrupados en tres grandes apartados que se denominan: Activo, Pasivo y Neto. El Activo está formado por los bienes y derechos de la empresa, el Pasivo exigible está formado por las obligaciones, el Patrimonio Neto está formado por el Activo menos el Pasivo.

A su vez el Pasivo más el Patrimonio Neto forman el conjunto del Pasivo de la empresa. Esta situación se representa por medio de dos grandes masas patrimoniales.

$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO}$

2.4.12. ELEMENTOS PATRIMONIALES

Son elementos patrimoniales el conjunto de componentes del patrimonio que tienen características económicas y financieras comunes. Estas características son las que diferencian y clasifican unos elementos patrimoniales de otros. La representación y medición de cada elemento patrimonial se efectuará a través de la cuenta. Es decir una cuenta representará un conjunto de valores patrimoniales de la misma especie.

Si hablamos de una cuenta denominada “Mobiliario y enseres” representará a los muebles de todo tipo, es decir a elementos patrimoniales que tienen ciertas características comunes. Así incluiríamos en dicha cuenta elementos como: Mesas, sillas, armarios, archivadores, etc. Si hablamos de la cuenta “Elementos de transporte” incluiría elementos como coches de turismo, furgonetas, camiones, avionetas, helicópteros, etc.

Es decir en Contabilidad cada elemento va a tener un nombre identificativo a través de su cuenta. Si agrupamos los elementos patrimoniales de características comunes obtendremos las denominadas masas patrimoniales, esta agrupación se realiza en función de dos características:

- Que sean elementos patrimoniales de financiación, es decir los que representan la obtención de fondos, ya sean los pertenecientes al Patrimonio neto (los recursos aportados por los propietarios o los obtenidos de los beneficios que no se reparten), o los obtenidos a través de deudas que ha contraído la empresa a través de préstamos de bancos o créditos de proveedores (Pasivo corriente, para el endeudamiento a corto plazo y el Pasivo no corriente, para el endeudamiento a largo plazo). El conjunto de las obligaciones recibe el nombre genérico de PASIVO.
- O que los elementos patrimoniales sean de inversión. Es decir engloba a los elementos que se han adquirido con las fuentes de financiación anteriores, estos son los bienes de todo tipo necesario para que la empresa desarrolle su actividad. Reciben el nombre genérico de ACTIVO. Estas masas patrimoniales de inversión son el Activo corriente (Existencias, tesorería, lo que nos deben los clientes, etc. y el Activo no corriente (muebles, coches, máquinas, mercaderías, etc.).

Por lo tanto una de las finalidades de la Contabilidad será expresar dicho patrimonio a través de sus elementos y explicar su variación. Esta explicación se recogerá en la cuenta anual denominada BALANCE de SITUACIÓN.

2.4.13. LIQUIDEZ

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

Por ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento.

La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

2.4.13.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra

la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente. El Indicador de liquidez más común que se utiliza para medir el margen de seguridad que la empresa debe mantener para cubrir las fluctuaciones de su flujo de efectivo, como resultado de las operaciones de activo y pasivo que realiza.

2.4.13.2. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra) es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo. $\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$ (Unidades Monetarias). El capital de trabajo (CT) se puede definir y calcular de muchas formas:

- El excedente de las fuentes de financiamiento permanentes (patrimonio neto + deudas a largo plazo) sobre las inmovilizaciones o inversiones a largo plazo. $\text{CT} = \text{PN} + \text{PNP} - \text{ANC}$. Donde PN = patrimonio neto, PNP = pasivo no corriente y ANC = activo no corriente. Es igual a decir $\text{CT} = \text{AC} - \text{PC}$, donde AC = Activo Corriente y PC = Pasivo Corriente.
- La parte del activo corriente (o circulante) que está financiada por las fuentes de financiación permanentes. Es decir, que el capital con el que se ha obtenido la parte del activo circulante que representa el capital de trabajo se ha de devolver a largo plazo o en algunos casos ni siquiera hace falta devolverlo ya que no es exigible al formar parte de los recursos propios.
- El CT expresa la parte del activo corriente que se comporta como activo no corriente, es decir, que a pesar de que su contenido va rotando, representa un margen de error en cuanto a solvencia constante en la empresa. Si en un momento determinado se tuviesen que devolver todas las deudas a corto plazo (Pasivo corriente) que ha acumulado la empresa, el CT es lo que quedaría del

activo corriente. Por lo tanto, según este punto de vista, cuanto mayor sea el CT de una empresa menos riesgo habrá de que caiga en insolvencia.

Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de industria a la que pertenezca; las empresas con flujo de efectivo predecibles, como los servicios eléctricos, pueden operar con un capital neto de trabajo negativo, si bien la mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de este tipo de capital. La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora representan aún más. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control. Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Sin embargo las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables.

En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo- rendimiento y el precio de las acciones de la empresa.

La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos del capital el trabajo requiere una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo. Suele emplearse como medida de riesgo de insolvencia de la empresa, cuando más solvente o líquida sea menos probable será que no pueda cumplir con sus deudas en el momento de vencimiento. Si el nivel de capital de trabajo es bajo indicara que su liquidez es insuficiente por lo tanto dicho capital representa una medida útil del riesgo.

Otra definición menciona que es la parte del activo circulante de la empresa financiado con fondos a largo plazo. Una empresa debe mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo.

El activo circulante debe ser lo suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad.

2.4.13.3. RAZÓN CORRIENTE (CR)

También denominado *relación corriente*, este tiene como objeto verificar las posibilidades de la empresa afrontar compromiso; hay que tener en cuenta que es de corto plazo.

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Balance General Total Activo Corriente / Balance General Total Pasivo Corriente.

La CR puede tener diferentes significados dependiendo del punto de vista del analista. Puede tener un significado de liquidación, o sea la capacidad para hacer todos los pagos necesarios de hoy, lo cual nos da una medida de protección o colchón de seguridad para los prestamistas. Pero los prestamistas no están interesados en recibir existencias para cubrir sus derechos, y pueden ver la CR como un indicativo de la capacidad de la empresa para generar fondos que le permitan cumplir sus obligaciones en el futuro, en cuyo caso la CR indicaría la probabilidad de que la empresa siga activa en su mercado. Pero para inferir tal significado, la CR no puede verse como una estadística aislada y es necesario analizar el grado de liquidez de los componentes del Capital de trabajo.

2.4.13.4. PRUEBA ACIDA

(Prueba de ácido o liquidez seca). Esta es más rigurosa, Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas

por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios. Es una relación similar a la anterior pero sin tener en cuenta a los inventarios.

$$\text{Prueba Ácida} = (\text{Activos Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$$

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo.

Se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro. Por lo tanto, la empresa debe garantizar que en una eventualidad así, se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, precisamente para cubrir un pasivo.

La disponibilidad de efectivo o bienes y derechos fácilmente convertibles en efectivo de la empresa está representada por el efectivo, las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

La prueba ácida excluye los inventarios, por lo que solo se tiene en cuenta la cartera, el efectivo y algunas inversiones.

La razón por la que se excluyen los inventarios, es porque se supone que la empresa no debe estar supeditada a la venta de sus inventarios para poder pagar sus deudas. Esto es especialmente importante en aquellas empresas en la que sus inventarios no son de fácil realización o en empresas en decaimiento comercial, que por su situación no pueden garantizar una oportuna venta, por lo que tampoco podrán garantizar un oportuno pago de sus deudas si están “garantizadas” con inventarios.

2.5. HIPOTESIS

La inadecuada evaluación financiera incide en la baja rentabilidad de la empresa “Distribuidora Marceci”.

2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE HIPOTESIS

Variable independiente: la inadecuada evaluación financiera.

Variable dependiente: baja rentabilidad de la Distribuidora Marceci.

Unidad de observación: “Distribuidora Marceci” en el período 2009-2010.

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1. ENFOQUE

El enfoque que regirá la presente investigación es el cuantitativo ya que en base a técnicas cuantitativas se pretende medir la rentabilidad de la empresa Marceci, además se buscan las causas que expliquen variaciones positivas o negativas en los resultados obtenidos.

Un fin a conseguir es la comprobación de la hipótesis planteada, incluyendo exclusivo énfasis en lograr un sistema de comercialización de útiles escolares y materiales de oficina, que optimice la rentabilidad del negocio.

3.2. MODALIDAD BASICA DE LA INVESTIGACION

Con el fin de lograr el cumplimiento de los objetivos, tanto general como específicos se utilizarán los siguientes tipos de investigación:

3.2.1. DE CAMPO

Para el presente documento se empleará como modalidad de investigación la de campo. Ya que permite que el mismo objeto de estudio sirva como fuente de información pues describe, analiza e interpreta en forma ordenada los datos obtenidos en el estudio en función de las preguntas e hipótesis de la investigación, con el apoyo de cuadros y gráficos, y se discute sobre la base de la fundamentación teórica de la tesis y los supuestos de la metodología.

Además se aplica esta modalidad, ya que, el investigador forma parte de la empresa y observa de primera mano la situación actual de ésta, determinando claramente la problemática tratada en este proyecto.

3.2.2. BIBLIOGRAFICA-DOCUMENTAL

Información necesaria para la investigación se tomara de libros e Internet de donde se obtendrá información útil y suficiente para el desarrollo de la investigación, además permitirá conocer definiciones y teoría que benefician para mejorar la comprensión de varios términos.

Este tipo de investigación servirá como la base del marco teórico, ya que permitirá profundizar y ampliar sobre diferentes conceptualizaciones, teorías y reglamentos que ayudaran a fundamentar la investigación.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACION

3.3.1. EXPLORATORIO

Este nivel de nivel de investigación es poco estructurado y de metodología flexible. Los objetivos que persigue son desarrollar nuevos métodos, generar hipótesis, reconocer variables de interés investigativo y sondear un problema poco investigado o desconocido en el contexto particular.

3.3.2. DESCRIPTIVO

La investigación es descriptiva, pues procura brindar una buena percepción del funcionamiento de un fenómeno y de las maneras en que se comportan las variables, factores o elementos que lo componen, mediante métodos de análisis combinado con criterios de clasificación que sirven para agrupar u ordenar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio.

3.3.3. ASOCIACION DE VARIABLES

Este nivel permite predicciones estructuradas, aplicar análisis de correlación y establecer relaciones entre variables. Se aplica para evaluar variaciones de comportamiento de una variable en función de otra; para medir el grado de relación entre variables y determinar tendencias.

3.3.4. EXPLICATIVO

Los estudios explicativos pretenden conducir a un sentido de comprensión o entendimiento de un fenómeno. Apuntan a las causas de los eventos físicos o sociales. Van más allá de la descripción y la correlación.

Los estudios explicativos se centran en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas.

3.4. POBLACION Y MUESTRA

A continuación se anuncia la población motivo de la presente investigación:

La empresa dispone en su base de datos a 50 como clientes eventuales los mismos que conforma la primera parte de la población ya que no son fieles en sus compras y está relacionado con el tema a investigarse, posteriormente se procede al cálculo de la muestra en base a la fórmula estadística establecida, la técnica de muestreo también será aleatorio simple ya que todos tienen la misma posibilidad de ser escogidos. La fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

DATOS:

N = población

N-1 = n>30

E = 0.05

Para el error alfa, es del 5 % (0.05) con un nivel de confianza de 95 % (0.95) lo que equivale a un valor de z de 1.959963985 (a nivel práctico 1.96)

N = 50

$$n = \frac{50}{(0.05)^2(50 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{50}{(0.025)(49) + 1}$$

$$n = \frac{50}{(0.0025)(49) + 1}$$

$$n = \frac{50}{(0.1225) + 1}$$

$$n = \frac{50}{1.1225}$$

$$n = 44.54 \cong 45$$

3.5.OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE: EVALUACION FINANCIERA

LO ABSTRACTO		LO OPERATIVO: Tangible - Operacional		
CONCEPTUALIZACION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCN - INSTRUM
La evaluación financiera y económica de la organización integra los resultados de todos los otros componentes del estudio para permitir la determinación de su viabilidad. La profundidad con la que se analizan los factores que afectan los beneficios y costos de la organización y el gran grado de integración de los distintos componentes del estudio hacen que sea mayor la confiabilidad de los resultados de la evaluación.	Rentabilidad	Costo unitario del producto	¿Cómo establece el costo de unitario?	Observación Entrevista al gerente y contador.
		Precio de venta del producto	¿Por qué no emplea la información financiera proporcionada para la toma de decisiones?	
		Margen de utilidad del producto	¿Cuál es la utilidad que obtiene por artículo vendido?	
	Fortaleza financiera	Competitividad Indicadores financieros	¿Cómo conoce usted la situación de la empresa? ¿Qué indicadores financieros se utiliza en la empresa?	Entrevista al gerente

VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD

LO ABSTRACTO		LO OPERATIVO: Tangible - Operacional		
CONCEPTUALIZACION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCN - INSTRUM
La rentabilidad es un indicador financiero que mide la efectividad general de la administración reflejada en los rendimientos generados con relación a la inversión y a las ventas.	Crecimiento en el mercado	Clientes Distribuidores Proveedores Competencia	¿Cuál es la situación actual en el crecimiento actual de la empresa?	Entrevista al Gerente
	Efectividad	Servicio Empleados	¿Cómo se determina la Efectividad de los servicios y empleados?	Entrevista al Gerente
	Oferta y Demanda	Volumen de ventas Pedidos al proveedor	¿La Satisfacción del cliente es alta o baja?	Encuesta estructurada a los clientes de la empresa.

3.6. RECOLECCION DE INFORMACION

Metodológicamente, para la construcción de la información se opera en dos fases:

- Plan para la recolección de la información
- Plan para el proceso de la información

Para la elaboración del presente trabajo acudí a la empresa para obtener información, de igual manera se acudió a bibliotecas para revisar temas de acorde al presente trabajo.

Realizando la correcta aplicación de las técnicas e instrumentos que se utilizara para llevar a cabo la investigación.

Para concretar la descripción del plan de recolección conviene contestar las siguientes preguntas:

PREGUNTAS BASICAS	EXPLICACION
¿Para qué?	Alcanzar los objetivos de la investigación
¿De qué persona?	Gerente y personal contable
¿Sobre qué aspectos?	Rentabilidad
¿Cómo?	A través de la investigación
¿Cuándo?	En el periodo de
¿Con qué?	A través de encuestas y entrevistas

3.7. PROCESAMIENTO Y ANALISIS

3.7.1. PLAN PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

El plan para la recolección de la información contempla estrategias metodológicas que requieren tanto los objetivos como la hipótesis planteados anteriormente en el trabajo de investigación de acuerdo al enfoque que se utilizara durante toda su elaboración.

La Entrevista

Una entrevista es un dialogo en el que la persona (entrevistador), generalmente un periodista hace una serie de preguntas a otra persona (entrevistado), con el fin de conocer mejor sus ideas, sus sentimientos su forma de actuar.

EL ENTREVISTADO deberá ser siempre una persona que interese a la comunidad. El entrevistado es la persona que tiene alguna idea o alguna experiencia importante que transmitir.

EL ENTREVISTADOR es el que dirige la entrevista debe dominar el dialogo, presenta al entrevistado y el tema principal, hace preguntas adecuadas y cierra la entrevista.

Partes de una Entrevista.

- La presentación suele ser breve, pero no suficientemente informativa. En ella no se habla del entrevistado, sino del tema principal de la entrevista.
- El cuerpo de la entrevista está formado por preguntas y las respuestas. Es importante elegir bien las preguntas para que la entrevista sea buena, las preguntas deben ser interesantes para él público, y adecuadas para el entrevistado transmita sus experiencias. También deben ser breves, claras y respetuosas.
- El cierre de la entrevista debe ser conciso. El entrevistador puede presentar un resumen de lo hablado o hacer un breve comentario personal.

Lo que debe ser y lo que no debe ser una entrevista

Ambiente personas y dialogo.

Una entrevista debe ser simple reflejo de lo que ha sido. Condiciones necesarias, saber describir el ambiente, saber ver que la persona con quien nos entrevistamos y dominar el dialogo.

Para la entrevista se pueden seguir dos métodos: el impresionista y el expresionista.

El impresionismo nos dará como una visión instantánea en la que recogen aquellos rasgos y detalles que destacan del conjunto, lo más llamativo es lo que nosotros, por eliminación de lo accesorio, cuando al paso del tiempo, se va borrando nuestra memoria todo lo que interesa verdaderamente. Se es impresionista por temperamento.

En el periodismo, conviene la técnica impresionista, el expresionismo para la entrevista de cierta altura, la que debe periódicamente, de cuando en cuando, a personalidades relevantes que exigen un estudio profundo meditado.

3.7.2. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

- Una vez obtenidos los datos mediante los instrumentos de recolección utilizados, estos serán procesados y analizados de acuerdo a las técnicas sugeridas, se seguirá los siguientes pasos:
- Recolección y revisión de datos a través de los instrumentos establecidos
- Tabulación de datos según variables de cada pregunta
- Estudio estadístico para presentación de resultados
- Interpretación de los resultados
- Gráficos
- Se utilizara la estadística descriptiva.

Estadística Descriptiva e Inferencia

Estadística Descriptiva se refiere a la recolección, presentación, descripción, análisis e interpretación de una colección de datos, esencialmente consiste en resumir éstos con

uno o dos elementos de información (medidas descriptivas) que caracterizan la totalidad de los mismos. La estadística Descriptiva es el método de obtener de un conjunto de datos conclusiones sobre sí mismos y no sobrepasan el conocimiento proporcionado por éstos. Puede utilizarse para resumir o describir cualquier conjunto ya sea que se trate de una población o de una muestra, cuando en la etapa preliminar de la Inferencia Estadística se conocen los elementos de una muestra.

Estadística Inferencia se refiere al proceso de lograr generalizaciones acerca de las propiedades del todo, población, partiendo de lo específico, muestra. las cuales llevan implícitos una serie de riesgos. Para que éstas generalizaciones sean válidas la muestra deben ser representativa de la población y la calidad de la información debe ser controlada, además puesto que las conclusiones así extraídas están sujetas a errores, se tendrá que especificar el riesgo o probabilidad que con que se pueden cometer esos errores. La estadística inferencia es el conjunto de técnicas que se utiliza para obtener conclusiones que sobrepasan los límites del conocimiento aportado por los datos, busca obtener información de un colectivo mediante un metódico procedimiento del manejo de datos de la muestra.

Análisis Estadístico

El análisis estadístico es todo el proceso de organización, procesamiento, reducción e interpretación de datos para realizar inferencias.

Datos y Variables

Cuando se consideran los métodos de organización, reducción y análisis de datos estadísticos, se hace necesario aclarar los siguientes conceptos.

Variables: es toda característica que varía de un elemento a otro de la población.

Datos: son medidas o valores de las características susceptibles de observar y contar, se originan por la observación de una o más variables de un grupo de elementos o unidades

Clasificación de Variables

Las variables pueden clasificarse en: categóricas o cualitativas (atributos), no tienen ningún grado de comparación numérica, ejemplo: sexo, estado civil; y numéricas o cuantitativas, son características factibles de expresar por medio de números, estas pueden ser Discretas, que solo pueden tomar ciertos valores aislados en un intervalo, y Continuas, que pueden tomar cualquier valor en un intervalo.

Representación de Datos

Los datos son colecciones de un número cualquiera de observaciones relacionadas entre sí, para que sean útiles se deben organizar de manera que faciliten su análisis, se puedan seleccionar tendencias, describir relaciones, determinar causas y efectos y permitan llegar a conclusiones lógicas y tomar decisiones bien fundamentadas; por esa razón es necesario conocer los métodos de Organización y Representación, la finalidad de éstos métodos es permitir ver rápidamente todas las características posibles de los datos que se han recolectado.

Representación Tabular:

Presenta la variable y las frecuencias con que los valores de éstas se encuentran presentes en el estudio.

Representación Gráfica:

Se llaman gráficas a las diferentes formas de expresar los datos utilizando los medios de representación que proporciona la geometría.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1/4.2 Resultados obtenidos en la ficha de observación aplicada a los clientes de la empresa “Distribuidora Marceci”.

En este capítulo consta el análisis de interpretación de resultados, verificación de la hipótesis, mecanismo importante para el procesamiento de datos ya tabulados, a través de la ficha de observación aplicada a los clientes de “Distribuidora Marceci”, en primer lugar se procedió a la codificación de resultados para luego tabularlos, mediante la aplicación de Estadística Descriptiva, como medio principal de los datos obtenidos, para convertirlos en porcentajes, mediante una síntesis para el análisis.

Los procedimientos aplicados son: la correlación, la media aritmética y la prueba estadística chi-cuadrado, que se convertirán en los parámetros con los que se verificara la hipótesis.

1. ¿Con que frecuencia realiza sus compras en nuestra empresa?

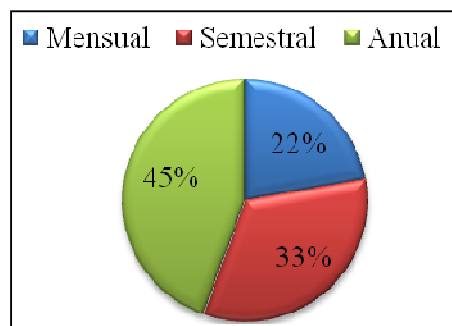
Cuadro N 1

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	10	22
Semestral	15	33
Anual	20	45
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 1



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 1

Análisis de resultados:

El 45% de los clientes que corresponden a 20 personas, realizan sus compras anualmente, además el 33% que significan 15 personas, realizan sus compras de forma semestral, mensualmente contamos con un 22% que equivalen a 10 personas.

2. ¿La empresa cumple con todas las expectativas en el servicio y despacho en sus compras?

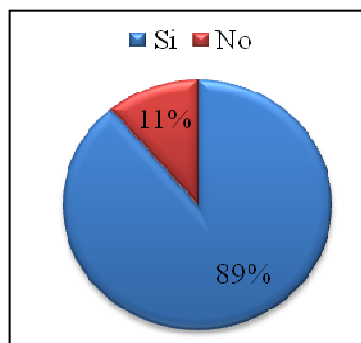
Cuadro N 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	40	89
No	5	11
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 2



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 2

Análisis de resultados:

Según la información obtenida, se puede aludir que el 89% de los encuestados, que equivalen a 40 personas, mientras que solo un 11% que corresponden a 5 personas mencionan que no lo hacen.

3. ¿Cuáles son los plazos que le otorga la empresa?

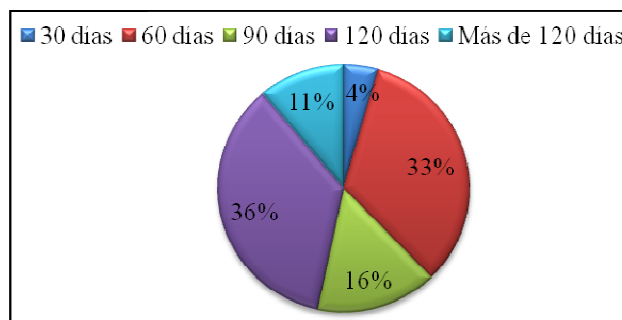
Cuadro N 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
30 días	2	4
60 días	15	33
90 días	7	16
120 días	16	36
Mas de 120 días	5	11
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 3



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 3

Análisis de resultados:

El 4% de las personas encuestadas señalan que tiene 30 días plazo que les otorga la empresa, un 33% tiene un plazo de 60 días, mientras que un 16% le dan 90 días para la cancelación de su crédito, un 36% con excepciones le otorgan un 120 días y por ultimo un 11% respondió la opción más de 120 días.

4. ¿Esta Ud. al día con el crédito que le otorga la empresa?

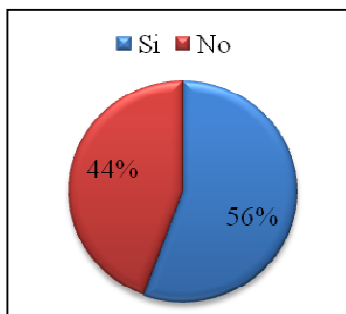
Cuadro N 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	56
No	20	44
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 4



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 4

Análisis e Interpretación de resultados

Del total de los encuestados, un 56% admitió que no se encuentra al día con el crédito que le otorga la empresa, lo que significa que solamente el 44% paga al día el crédito que tiene con la empresa..

5. ¿Cuál es la razón por la cual usted adquiere nuestros productos?

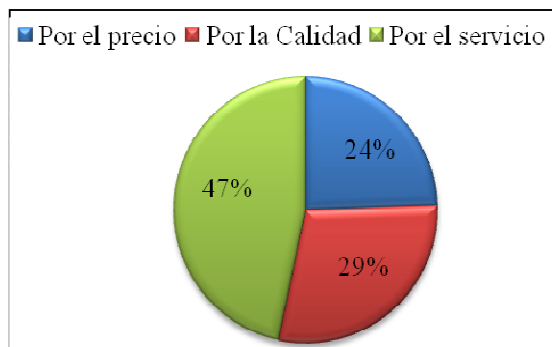
Cuadro N 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por el precio	11	24
Por la calidad	13	29
Por el servicio	21	47
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 5



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 5

Análisis e Interpretación de resultados:

Una de las razones que prevalecen es por el servicio con un 47%, por la calidad existe un 29% y el precio no es una razón tan esencial que predomine en los clientes para que acudan adquirir nuestros productos con un 24% del total de personas encuestadas.

6. ¿Cómo calificaría usted al servicio que recibe por parte de nuestra empresa?

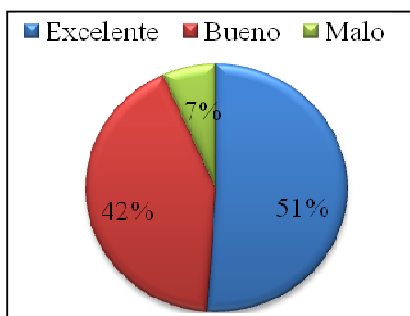
Cuadro N 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	23	51
Buena	19	42
Malo	3	7
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 6



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 6

Análisis e Interpretación de resultados:

El 51% del total de las personas encuestadas han mencionado que el servicio que recibe por parte de nuestra empresa es excelente, lo cual representa una gran satisfacción ya que denota que contamos con personal eficiente y cordial, pero aun observamos que existe un 42% que no se siente bien con el servicio.

7. ¿Los medios de distribución utilizados por la empresa para la entrega de los productos consideran que son?

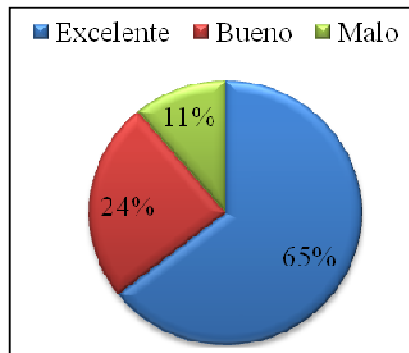
Cuadro N 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	29	65
Buena	11	24
Malo	5	11
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 7



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 7

Análisis e Interpretación de resultados:

Las personas encuestadas consideran que los medios de distribución que utiliza la empresa para la entrega de los productos son excelentes contando con un total del 65% de la muestra seleccionada, un 24% considera que es bueno y un 11 que son malos. Esto nos motiva a mejorar para brindar un servicio que cumpla las expectativas de nuestros clientes ya que así lograríamos acaparar mayor aceptación.

8. ¿Al momento de su compra a crédito estaría dispuesto a dejar un adelanto en efectivo?

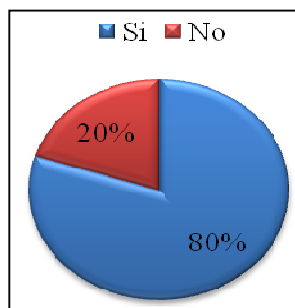
Cuadro N 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	36	80
No	9	20
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 8



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 8

Análisis e Interpretación de resultados:

De la información obtenida el 80% está de acuerdo con dejar un adelanto al momento de realizar sus compras a crédito, mientras que el 20% no están de acuerdo.

9. ¿Si usted recibe un servicio completo, esto incide en el momento de realizar sus compras?

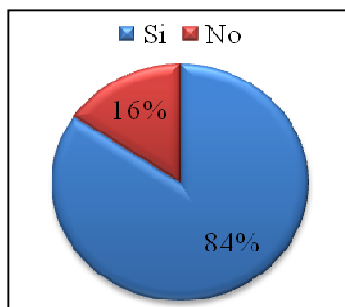
Cuadro N 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	38	84
No	7	16
TOTAL	45	100

Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Encuesta

Grafico N 9



Elaborado por: Jaime Alarcón

Fuente: Cuadro N 9

Análisis e Interpretación de resultados:

El 84% de personas encuestadas afirma que recibir un servicio completo al momento de realizar sus compras incide ya que esto cuenta para tomar la decisión de volver a realizar sus compras en la empresa. Mientras que un 16% piensa que no incide.

Pregunta 1:

La mayoría de los clientes realizan sus compras anualmente, esto se debe a que lo hacen por inicio de clases tanto de escuelas y colegios.

Pregunta 2:

En su mayoría de las personas encuestadas mencionan Distribuidora Marceci cumple con el servicio y despacho en sus compras, esto es favorable ya que le da aliento a la empresa para mantener y mejorar sus actividades.

Pregunta 3:

El 33% de las personas encuestadas señalan que tiene 60 días plazo que les otorga la empresa, pero también el 36% tiene 120 días, lo que significa que la se debería realizar cambios en cuanto a la política de plazos de crédito

Pregunta 4:

Del resultado obtenido observamos que el 44% de los clientes con acceso al crédito manifestaron que no está al día en sus créditos, lo que permite comprobar que necesita la empresa realizar cambios en sus políticas de cobros, para de esta manera incentivar a los clientes el cumplimiento de sus obligaciones con la empresa.

Pregunta 5:

Podemos observar mediante los datos obtenidos de la encuesta aplicada a los clientes de la empresa, que el servicio es un factor determinante para que realicen sus compras en nuestra empresa.

Pregunta 6:

Notamos que el servicio brindado por nuestro personal es un factor predominante para que nuestros clientes adquieran nuestros productos, ya que contamos con el 51% de aceptación de nuestros clientes, motivandonos a mejorar cada día con el afán de que nuestros clientes se sientan a gusto al acudir a nuestra empresa.

Pregunta 7:

El contar con medios de distribución de calidad, nos permite satisfacer a nuestros clientes de manera que se sientan a gusto y mediante esta obtener lealtad de los mismos con la empresa.

Pregunta 8:

De la información obtenida el 80% está de acuerdo con dejar un adelanto al momento de realizar sus compras a crédito lo cual ayuda a mantener la estabilidad económica de la empresa y de esta forma brindar una amplia gama de productos a nuestros distinguidos clientes.

Pregunta 9:

Dado que un 84% de personas encuestadas opinan que incide el servicio completo al momento de realizar sus compras, podemos confiar que mediante estos clientes obtendremos una buena imagen logrando de esta forma atraer a los potenciales clientes y mejorar nuestro nivel de ingresos.

VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS

1. Formulación de la hipótesis

H0: La inadecuada evaluación financiera no afecta a la rentabilidad de la empresa.

H1: La inadecuada evaluación financiera afecta a la rentabilidad de la empresa.

2. Definición del modelo matemático

$$\left. \begin{array}{l} O=E \\ O \neq E \end{array} \right\} \text{Bilateral}$$

3. Elección de la prueba estadística

Chi-cuadrado

4. Nivel de satisfacción

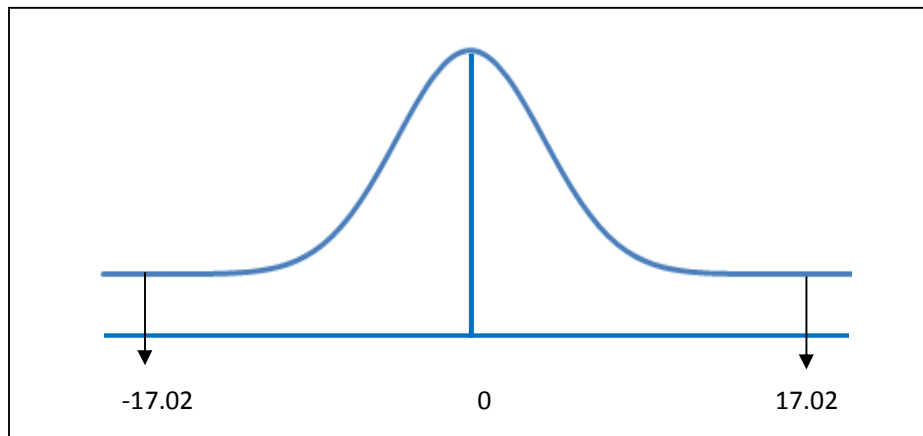
$$\alpha=0.05$$

5. Distribución muestral

$$\begin{aligned} G.l &= (k-1) \\ &= (f-1) (c-1) \\ &= (4-1) (2-1) \\ &= (3) (1) \\ &= 3 \end{aligned}$$

Por tanto, con 3 grados de libertad, tenemos un valor de la tabla estadística de 7.815

6. Determinación de la zona de rechazo



7. Cálculo matemático

FRECUENCIAS OBSERVADAS

PREGUNTAS	SI	NO	TOTAL
PREGUNTA 2	40	5	45
PREGUNTA 4	25	20	45
PREGUNTA 8	36	9	45
PREGUNTA 9	38	7	45
TOTAL	139	41	180

FRECUENCIAS ESPERADAS

PREGUNTAS	SI	NO
PREGUNTA 2	34,75	10,25
PREGUNTA 4	34,75	10,25
PREGUNTA 8	34,75	10,25
PREGUNTA 9	34,75	10,25

Calculo del Chi-cuadrado

FO	FE	FO-FE	(FO-FE) ² /FE
40	34,75	-5,25	0,79
5	10,25	5,25	2,69
25	34,75	9,75	2,74
20	10,25	-9,75	9,27
36	34,75	-1,25	0,04
9	10,25	1,25	0,15
38	34,75	-3,25	0,30
7	10,25	3,25	1,03
180	180	0	17,02

8. Decisión

Los datos de la muestra tomada de los clientes de la empresa Distribuidora Marceci, dan suficiente evidencia como para concluir que la hipótesis nula es falsa y que la hipótesis alterna es verdadera con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% se acepta la hipótesis alterna H_1 que señala “La inadecuada evaluación financiera afecta a la rentabilidad de la empresa”.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- En el análisis e interpretación de la encuesta realizada a los clientes de la empresa podemos destacar que el servicio que brinda la empresa es uno de los factores claves para afianzar a los clientes.
- Los plazos que se otorgan a los clientes, es muy extenso, el 36% del total de encuestados, representado por 16 personas; tienen acceso a plazos de pago de hasta 120 días, debería tomarse en cuenta esta situación ya que tardaría mucho la recuperación de cartera y podría darse un desbalance económico en la empresa.
- En la actualidad no cuenta con una adecuada evaluación financiera lo cual no permite un crecimiento óptimo de la empresa.

Recomendaciones

- Tomar en cuenta que el servicio es un factor fundamental para afianzar a los clientes, por lo tanto seguir mejorando continuamente para alcanzar a los futuros clientes, mediante las referencias que sean dadas por nuestros clientes actuales.
- Realizar cambios en cuanto a la política de plazos de crédito debido que por la falta de cumplimiento de pagos por parte de los clientes existe un desbalance económico.
- Elaborar un programa de evaluación financiera que permita a la empresa tener en cuenta la rentabilidad y hacer el uso adecuado de los recursos para que la empresa tenga un crecimiento adecuado y sea competitiva en el mercado actual.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos

- **6.1.1. Título:** Elaborar la evaluación financiera a la gerencia de Distribuidora Marceci, mediante la aplicación de indicadores financieros para mejorar su rentabilidad.

6.1.2. Institución Ejecutora: Distribuidora Marceci.

6.1.3. Beneficiarios:

- Directivos
- Empleados
- Clientes

6.1.4. Ubicación Sectorial:

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Dirección: Noruega y Polonia - Ingahurco Bajo

Teléfono: 032521725

6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución: aproximadamente la investigación se durara 6 meses.

Inicio: enero del 2011

Fin: Julio del 2011

6.1.6. Equipo Técnico Responsable:

Gerente: Lic. Marco Antonio Solís

Contador: Ing. Jhony Chávez

Autor: Jaime Enrique Alarcón Peña, ejecutor del programa.

Tutor: Ingeniero Ernesto Jara, asesor de la tesis de investigación en estudio.

Costo: El costo para la realización de la propuesta del tema de investigación se estima en los \$600 dólares americanos.

6.2. Antecedentes de la propuesta

Considerando la investigación anteriormente realizada, se procede a analizar y verificar los resultados de las encuestas, con fundamentos reales, se realiza la propuesta en el trabajo de investigación, con la finalidad de conocer las falencias por las que atraviesa la empresa y buscar las soluciones que permita que la entidad cuente con rentabilidad, por lo que se requiere realizar un programa periódico de monitoreo y evaluación financiero que permita el crecimiento óptimo de la empresa.

Esto no solo permitirá llegar a conclusiones concretas, sino más bien a obtener una solución al problema, que impide al crecimiento de la rentabilidad y la sostenibilidad de la empresa.

Al revisar los trabajos de tesis con los que cuenta la biblioteca de Contabilidad y Auditoría, existe una tesis similar al trabajo realizado por mi persona, cuyo tema es “Determinar la rentabilidad de las empresas panificadoras”.

6.3. Justificación

La actual situación imperante en el mundo caracterizada por una muy fuerte competencia global, bruscas y repentinas alteraciones económico-financieras generadoras de fuertes cambios en la cotización de las monedas y las tasas de interés, importantes variaciones en los precios de las materias primas, y continuos cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, da lugar a que las empresas deban ejercer un monitoreo constante de su situación financiera.

Precisamente el objetivo de mi trabajo es analizar la Situación Financiera de la Empresa Distribuidora MARCECI, en el periodo comprendido entre los años 2009 y 2010 partiendo de los análisis tanto vertical como horizontal de los estados financieros, el análisis de endeudamiento y de rentabilidad económica y financiera para demostrar donde se encuentran los principales problemas para trazar estrategias encaminadas a resolverlos.

6.4. Objetivos

6.4.1. General

- Elaborar la evaluación financiera a la gerencia de Distribuidora Marceci, mediante la aplicación de indicadores financieros para mejorar su rentabilidad.

6.4.2. Específicos

- Analizar de los estados financieros de la empresa.
- Determinar cuáles son los indicadores financieros para ser aplicados.
- Determinar cuál es la acción correctiva a aplicarse para mejorar la rentabilidad.

6.5. Análisis de factibilidad

Tecnológico

La implementación del programa periódico de monitoreo y evaluación financiero es factible tecnológicamente, ya que en la empresa dispone de un sistema informático para el manejo de las cuentas por cobrar.

Organizacional

La administración actual de la empresa está reestructurando los diferentes niveles funcionales para un mejor desempeño, debido a que la empresa carecía de una estructura definida, por esta razón es factible el desarrollo de la propuesta.

Económico

La entidad cuenta con los recursos económicos necesarios para la ejecución de la propuesta, puesto que existe el espacio físico y de oficina que es requerido para su ejecución.

6.6. Fundamentación

6.1. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA

6.1.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

6.1.1.1.INTRODUCCIÓN

En el análisis de la situación financiera de la empresa se consideran los estados financieros para identificar la situación actual y la trayectoria histórica de la institución

en el período 2009-2010, de esta manera, podemos anticiparnos iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades.

Se efectúan operaciones matemáticas para calcular variaciones en los saldos de las partidas para el período 2009-2010, determinar razones o índices financieros, con el fin de interpretar lo más correctamente posible la información financiera de la empresa.

Se evalúa la realidad de la situación y comportamiento financiero de la institución, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene las características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras.

Por lo que el uso de la información contable para fines de control y planificación es un procedimiento sumamente necesario para los ejecutivos. Esta información por lo general muestra los puntos fuertes y débiles de la empresa, los puntos débiles deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes deben ser atendidos para utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

Aunque los estados financieros representan un registro del pasado, su estudio permite definir guías para acciones futuras. Es innegable que la toma de decisiones depende en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros, los cuales pueden revelarse mediante una correcta interpretación de los estados que ofrecen la contabilidad.

El análisis de estados financieros constituye un punto de partida en la realización del diagnóstico financiero empresarial con enfoque integral.

6.1.1.2. DEFINICION DEL ANALISIS FINANCIERO

Es el estudio de la situación financiera de una empresa en un momento determinado, de acuerdo con la interpretación de sus estados financieros y con la elaboración y comparación de algunos índices financieros.

Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible, es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Balance General y Estado de Resultados), sino, que debe consultarse los diferentes informes y documentos anexos a los mismos, debido a que los estados financieros son tan solo una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los dueños y acreedores puedan tomar decisiones.

De hecho los estados financieros deben poseer la información que ayude al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.

El objetivo fundamental de dicho análisis radica en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas, así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización.

6.1.1.3.MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO

a. ANÁLISIS HORIZONTAL

Es una técnica de análisis financiero que consiste en estudiar el comportamiento a través del tiempo de los principales rubros de los estados financieros y tiene las siguientes características:

- **Es un análisis dinámico.-** Involucra mínimo dos estados financieros iguales de dos o más períodos.
- **Método de las variaciones.-** Sólo considera dos períodos consecutivos, se calcula la variación en términos absolutos y relativos.
- **Método de las tendencias.-** Se elige un año base y los demás años se presentan en relación con este período.

Lo más importante del análisis horizontal es determinar qué variaciones o qué cifras merecen unas atenciones especiales y cuáles no, es decir se debe centrar en los cambios extraordinarios o más significativos.

Ejemplo del cálculo de la variación:

	Año 2	Año 1	Absoluta (\$)	Relativa (%)
Activos (\$)	20.000	16.000	4.000	25%

Variación Absoluta = Valor Año 2 - Valor Año 1

Variación Absoluta = 20.000 – 16.000 = 4.000

Variación Relativa = Variación Absoluta / Valor Año 1

Variación Relativa = 4.000 / 16.000 = 25%

b. ANÁLISIS VERTICAL

Es una técnica de análisis financiero que consiste en estudiar detalladamente la composición de los principales elementos de un estado financiero en un período de tiempo.

- Es un análisis estático, no considera los cambios en las cuentas a través del tiempo.

- Se requiere relacionar las partes de un estado financiero con un total determinado, dentro del mismo informe.
- Este total se denomina cifra base.
- Todas las cifras se expresan como una proporción del total seleccionado, es decir, en términos relativos (%).

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes o valores relativos.

6.1.2. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes. De este modo, el capital de trabajo representa la inversión de una empresa en efectivo, en valores negociables, en cuentas por cobrar y en los inventarios menos los pasivos circulantes que se usan para financiar dichos activos.

La importancia de la administración o gerencia del capital de trabajo se explica por lo siguiente:

- La mayor parte del tiempo de un administrador financiero, está dedicada a las operaciones diarias, vale decir a la administración del capital de trabajo.
- En términos generales, los activos circulantes representan más de la mitad de los activos totales, en una empresa de negocios. Entonces la mayor inversión está en los activos, por lo tanto merecen mucha atención e importancia.

Fórmula:

$$KT = AC - PC$$

En dónde:

KT = Capital de trabajo

AC = Activo Corriente

PC = Pasivo Corriente

6.1.3. ÍNDICES FINANCIEROS

Son una herramienta valiosa para el análisis financiero, para ello hay que analizar todo un conjunto de resultados y compararlos con el pasado y con datos del mismo sector, es decir dentro de la empresa a través del tiempo y con empresas dedicadas a la misma actividad, en un momento determinado.

El análisis de razones comprende el uso de los métodos de cálculo y su interpretación, a fin de evaluar el desempeño y posición de la empresa, en torno a la liquidez, rentabilidad, endeudamiento, crecimiento, solvencia, etc.

6.1.3.1. CLASIFICACIÓN DE LOS INDICES FINANCIEROS

Para nuestros propósitos, las razones financieras pueden agruparse en cuatro tipos principales

SOLVENCIA	ROTACION	APALANCAMIENTO	RENTABILIDAD
Liquidez	Rotación de Inventarios	Propiedad	Margen Neto
Prueba Acida – Liquidez Inmediata	Rotación de Ctas. x Cobrar	Endeudamiento	Margen Bruto
Capital de Trabajo Neto	Rotación de Ctas. x Pagar	Carga Financiera	Rentabilidad Patrimonial
	Rotación de Activos	Apalancamiento Financiero	Beneficio por Acción (b.p.a)

INDICES DE SOLVENCIA

Mide la capacidad de Pago que tiene la empresa a corto plazo tomando en cuenta para ello las cuentas de pasivo y activo corriente. En este grupo no se incluyen las inversiones de capital.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, deseamos comparar las obligaciones de corto plazo los recursos de corto plazo disponibles para satisfacer dichas obligaciones.

LIQUIDEZ

Una de las razones más generales y de uso más frecuente utilizadas es la razón

Liquidez circulante:

Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida cruda de liquidez porque no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes. Se considera, en general, que una empresa que tenga activos

circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios. En consecuencia, debemos ir a herramientas de análisis “más finas” si queremos hacer una evaluación crítica de la liquidez de la empresa.

FORMULA:

Liquidez: Activo Corriente / Pasivo Corriente

¿CÓMO SE INTERPRETA EL INDICE DE LIQUIDEZ?

Por cada dólar de deuda a corto plazo se posee \$..., para pagar con mis activos corrientes.

RAZÓN DE LA PRUEBA ÁCIDA

Una guía algo más precisa para la liquidez es la razón rápida o de la prueba ácida:

Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios tal vez la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

FORMULA:

Prueba Ácida: (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente

¿CÓMO SE INTERPRETA DE LA PRUEBA ACIDA?

La empresa posee \$..., en activos disponibles y exigibles para cancelar todas las deudas a corto plazo.

CAPITAL DE TRABAJO NETO:

El capital de trabajo es el exceso de activos corrientes sobre las cuentas de pasivo, que constituyen el capital de trabajo de disposición inmediata necesario para continuar las operaciones de un negocio.

De hecho, el Capital de Trabajo no es más que la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa dispondrá de Capital Neto de Trabajo.

FORMULA:

CAPITAL DE TRABAJO NETO: Activo corriente – Pasivo corriente

¿CÓMO SE INTERPRETA EL CAPITAL DE TRABAJO NETO?

La empresa posee \$..., para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas.

INDICES DE ROTACION

Se llaman también índices de actividad y miden la velocidad, movimiento, entrada y salidas que tienen los recursos económicos y financieros dentro de una empresa. A mayor rotación de recursos mayor productividad y mayor ganancia.

De acuerdo a la empresa se calculará los índices de acuerdo al número de inventarios que exista, sin dejar de lado la medición de los cobros y pagos.

LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Cuando se sospecha sobre la presencia de desequilibrios o problemas en varios componentes de los activos circulantes, el analista financiero debe examinar estos componentes por separado para determinar la liquidez. Por ejemplo, las cuentas por cobrar pueden estar lejos de ser circulantes. Considerar a todas las cuentas por cobrar como liquidas, cuando en realidad hay bastantes que pueden estar vencidas, exagera la liquidez de la empresa que se estudia. Las cuentas por cobrar son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo razonable. Para nuestro análisis de las cuentas por cobrar, tenemos dos razones básicas, la primera de las cuales es el periodo promedio de cobranza:

El periodo promedio de cobranza nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

La segunda razón es la razón de rotación de las cuentas por cobrar:

Cuando las cifras de ventas para un periodo no están disponibles, debemos recurrir a las cifras totales de ventas. La cifra de las cuentas por cobrar utilizada en el cálculo generalmente representa las cuentas por cobrar a fin de año. Cuando las ventas son estacionales o han crecido de manera considerable durante el año, puede no ser apropiado utilizar el saldo de las cuentas por cobrar a fin de año. Ante circunstancias estacionales, puede ser más apropiado utilizar el promedio de los saldos de cierre mensuales.

La razón del periodo promedio de cobranza o la razón de rotación de las cuentas por cobrar indican la lentitud de estas cuentas. Cualquiera de las dos razones debe ser analizada en relación con los términos de facturación dados en las ventas.

FORMULA:

Rotación Ctas. x Cobrar: ventas a crédito en el período/cuentas por cobrar promedio.

Período promedio de cobro: cuentas por cobrar promedio x 365 días/ventas a crédito

¿CÓMO SE INTERPRETA EL CAPITAL DE TRABAJO NETO?

La cartera de clientes se recupera # veces al año lo que quiere decir cada # días.

INDICE DE CUENTAS POR PAGAR

Desde el punto de vista de un acreedor, es deseable obtener una demora de las cuentas por pagar o una matriz de conversión para las cuentas por pagar. Estas medidas, combinadas con la rotación menos exacta de las cuentas por pagar (compras anuales divididas entre las cuentas por pagar) nos permiten analizar estas cuentas en forma muy parecida a la que utilizamos cuando analizamos las cuentas por cobrar. Asimismo, podemos calcular la edad promedio de las cuentas por pagar de una compañía. El periodo promedio de pago es donde las cuentas por pagar son el saldo promedio pendiente para el año y el denominador son las compras externas durante el año.

Cuando no se dispone de información sobre las compras, en ocasiones se puede utilizar el costo de ventas como denominador.

El periodo promedio de pago de las cuentas resulta valioso para determinar la probabilidad de que un solicitante de crédito pueda pagar a tiempo.

FORMULA:

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR: compras a crédito en el período/cuentas por cobrar promedio

Período promedio de pago: cuentas por pagar promedio x 365 días/ventas a crédito

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES?

Se pagan las deudas a los proveedores # veces al año, esto quiere decir cada # días.

ROTACION DE INVENTARIOS

Podemos calcular la razón de rotación de inventarios como una indicación de la liquidez del inventario.

La cifra del costo de ventas que se utiliza en el numerador es para el periodo que se está estudiando, el cual suele ser un año; la cifra del inventario promedio que se utiliza en el denominador es comúnmente un promedio de los inventarios al principio y al fin del periodo. Sin embargo, al igual que con las cuentas por cobrar, puede ser necesario calcular un promedio más elaborado cuando existe un fuerte elemento estacional. La razón de rotación de inventarios indica la rapidez con que cambia el inventario en cuentas por cobrar por medio de las ventas.

Por lo general, mientras más alta sea la rotación de inventario, más eficiente será el manejo del inventario de una corporación. En ocasiones una razón relativamente elevada de rotación de inventarios puede ser resultado de un nivel demasiado bajo del inventario y de frecuentes agotamientos del mismo. También puede deberse a órdenes demasiado pequeñas para el reemplazo del inventario.

Cuando la razón de rotación de inventarios es relativamente baja, indica un inventario con movimiento lento o la obsolescencia de una parte de las existencias. La obsolescencia exige cancelaciones considerables, que a su vez invalidarían el tratamiento del inventario como un activo líquido.

FORMULA:

Rotación de inventarios (# veces) empresas comerciales: costo de la mercancía vendida en el período/inventario promedio.

Rotación de inventarios (#días) empresas comerciales: inventario promedio x 365 días/costo de la mercancía vendida.

Rotación de inventarios (# veces) empresas industriales: costo de ventas/inventario total promedio.

Rotación de inventarios (# días) empresas industriales: inventario total promedio x 365 días/costo de ventas.

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS?

La mercadería disponible para la venta entra y sale de la bodega o vitrina # veces al mes lo que quiere decir cada # días.

INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS

Con frecuencia el analista financiero relaciona los activos totales con las ventas para obtener la razón de rotación de los activos:

Esta razón nos indica la eficiencia relativa con la cual la compañía utiliza sus recursos a fin de generar la producción. La razón de rotación es una función de la eficiencia con que se manejan los diversos componentes de los activos: las cuentas por cobrar según lo muestra el periodo promedio de cobranzas, inventarios como los señalan la razón de rotación de inventarios y los activos fijos como lo indica el flujo de la producción a través de la planta o la razón de ventas a activos fijos netos.

FORMULAS:

Rotación de activos fijos: $\text{ventas/activo fijo}$.

Rotación de activos operacionales: $\text{ventas/activos operacionales}$.

Rotación de los activos totales: $\text{ventas/activo total}$.

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS?

Por cada dólar que rota o circula dentro de los activos se genera \$..., en ventas

INDICES DE APLANCAMIENTO

Significa el nivel “ayuda” que una empresa tiene con terceros o primeras personas. Al hablar del apalancamiento financiero denota la relación exclusiva con los bancos los cuales cobran una tasa de interés (deuda con costo)

INDICE DE PROPIEDAD Y ENDEUDAMIENTO

FORMULAS:

PROPIEDAD: $(\text{Patrimonio} / \text{Activos Totales}) \times 100$

ENDEUDAMIENTO: $(\text{Pasivos} / \text{Activos Totales}) \times 100$

Estos índices conjuntos teóricamente se relacionan 60% de propiedad y 40% de endeudamiento, en la realidad ecuatoriana se da aproximadamente 90% de endeudamiento y 10% de propiedad.

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE PROPIEDAD Y ENDEUDAMIENTO?

El...% pertenece a los dueños de la empresa y el...% a terceras personas como; bancos, proveedores, IESS, trabajadores, SRI, etc.

INDICE DE CARGAS FINANCIERAS

FORMULA:

CARGA FINANCIERA: Utilidad Antes de Trabajadores e Impuestos / Utilidad Operativa.

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE CARGAS FINANCIERAS?

Los intereses que paga la empresa tienen un peso de # por cada dólar de utilidad operativa.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

FORMULA:

APALANCAMIENTO FINANCIERO: Pasivos totales / Patrimonio

INDICES DE RENTABILIDAD

Son aquellos que miden los réditos que causan los recursos exclusivamente al final de un período contable. Sirven como parámetros de inversión debido a que demuestran cuales son la opciones de ganancia o rentabilidad que se obtienen en comparación con las tasas de interés vigente en el mercado.

Hay dos tipos de razones de rentabilidad; las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la eficiencia de operación de la compañía.

La rentabilidad en relación con las ventas

La primera razón que consideramos es el margen de utilidad bruta

Esta razón nos indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido. También indica la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos. Una razón de rentabilidad mas específica es el margen de utilidades netas:

El margen de utilidades netas nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios.

FORMULAS:

Margen Neto: Utilidad Neta / ventas

¿COMO SE INTERPRETA EL MARGEN NETO?

Por cada dólar de ventas existe \$ de ganancia lo que representa un margen neto de %.

Margen Bruto: Utilidad Bruta / ventas

¿COMO SE INTERPRETA EL MARGEN BRUTO?

Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$...

La rentabilidad en relación con las inversiones

El segundo grupo de razones de rentabilidad relaciona las utilidades con las inversiones. Una de estas medidas es la razón de rendimiento del capital, o ROE (por sus siglas en ingles):

Esta razón nos indica el poder de obtención de utilidades de la inversión en libros de los accionistas, y se le utiliza frecuentemente para comparar a dos compañías o más en una industria.

Una razón más general que se usa en el análisis de la rentabilidad es el rendimiento de los activos, o ROA (por sus siglas en ingles):

Esta razón es algo inapropiada, puesto que se toman las utilidades después de haberse pagado los intereses a los acreedores.

Cuando los cargos financieros son considerables, es preferible, para propósitos comparativos, calcular una tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación en lugar de una razón de rendimiento de los activos. Se puede expresar la tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación como

Al utilizar esta razón, podemos omitir cargos financieros diferentes (intereses y dividendos de acciones preferentes). De manera que la relación analizada, es independiente del modo en que se financia la empresa.

INDICE DE RENTANILIDAD PATRIMONIAL

FORMULA:

RENTABILIDAD PATRIMONIAL: Utilidad Neta / Patrimonio

¿COMO SE INTERPRETA LA RENTABILIDAD PATRIMONIAL?

Por cada dólar que los dueños de la empresa mantienen en patrimonio ganan \$..., dando un margen de rentabilidad de...%

INDICE DE BENEFICIO POR ACCION (b.p.a)

BENEFICIO POR ACCION (B.P.A): Utilidad Neta / # de Acciones

¿COMO SE INTERPRETA EL INDICE DE BENEFICIO POR ACCION (b.p.a)?

Por cada acción que circula en el mercado de valores se gana \$..., a términos nominales.

6.7. Modelo Operativo

Etapa I. Identificación general de la empresa

Etapa II. Análisis Vertical y horizontal de los estados financieros

Etapa III. Aplicación y análisis de indicadores económicos

Etapa IV. Análisis situacional de la empresa

Etapa V. Desarrollo del programa periódico de monitoreo y evaluación financiera

Etapa I. Identificación general de la empresa

Distribuidora MARCECI fue creada a partir del 10 de Marzo del 1997, empresa familiar fundada por la Lic. Martha Cecilia Hidalgo Cabrera, en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, actualmente la empresa se dedica a la siguiente actividad:

- Venta al por mayor de papelería en general

El mismo que ha contado con gran acogida por parte de los habitantes del cantón es así que su notable crecimiento.

Misión:

La misión de Distribuidora Marceci es la comercialización de útiles escolares y suministros de oficina de calidad, mediante un servicio de distribución competitivo y personalizado, promoviendo de esta manera la satisfacción de los clientes.

Visión:

La visión de Distribuidora Marceci es ser reconocida como una empresa que provee útiles escolares y suministros de oficina de calidad, estableciendo principios de cumplimiento y eficiencia, para a través de esto satisfacer los requerimientos de los clientes de la zona centro del país.

Etapa II. Análisis Horizontal y Vertical de los estados financieros

ANALISIS HORIZONTAL				
ACTIVO	2009	2010	V. ABSOL.	V. RELAT.
ACTIVO CORRIENTE	434435,1	456983,92	22548,82	5,19%
Caja - Bancos	57472,25	58862,39	1390,14	2,42%
Cuentas - Documentos por cobrar	132513,37	140393,37	7880	5,95%
Inventarios	233445,26	246723,94	13278,68	5,69%
Gastos Anticipados	11004,22	11004,22	0	0,00%
ACTIVO FIJO NETO	125757,63	129822,21	4064,58	3,23%
Terrenos	85000	85000	0	0,00%
Vehículos	30000	33000	3000	10,00%
Muebles y Enseres	5756,80	6000,00	243,20	4,22%
Planta Equipo y Maquinaria	3000,83	3594,83	594	19,79%
Equipo de computación	2000	2227,38	227,38	11,37%
TOTAL ACTIVO	560192,73	586806,13	35013,4	4,75%
PASIVO	2009	2010		
PASIVO CORRIENTE	468000,88	492747,69	24746,81	5,29%
Cuentas y Documentos por pagar	125000,00	132494,38	7494,38	6,00%
Acreedores diversos	185001	189344,96	4343,96	2,35%
Otros pasivos corrientes	157999,88	170908,35	12908,47	8,17%
PATRIMONIO	92191,85	94058,44	1866,59	2,02%
Aportes Capitalización	2250,98	2334,59	83,61	3,71%
Superávit Ejercicio Anterior Acum.	20000,00	21782,98	1782,98	8,91%
Reservas	69940,87	69940,87	0	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	560192,73	586806,13	26613,4	4,75%

Análisis:

Como se puede observar en el Análisis Horizontal, en el año 2010, comparado con el año 2009, las cuentas – Doc. por cobrar representan el 5,95%, la cuenta inventarios se ha incrementado en 5,69%, las cuentas de gastos anticipados se mantiene sin variaciones.

Respecto a los activos fijos las variaciones más significativas corresponde a la cuenta planta equipo y maquinaria con 19,79% y la cuenta equipos de computación con 11,37%, debido a que se realizaron adquisiciones de nuevos equipos de cómputo.

La cuenta otros pasivos corrientes aumentó en 5,29% con relación al año anterior, mientras que la cuenta aportes capitalización se incrementó en un 3,71%.

ANALISIS VERTICAL

ACTIVO	2009	%	2010	%
ACTIVO CORRIENTE	434435,1	77,55%	456983,92	77,88%
Caja - Bancos	57472,25	10,26%	58862,39	10,03%
Cuentas - Documentos por cobrar	132513,37	23,65%	140393,37	23,93%
Inventarios	233445,26	41,67%	246723,94	42,05%
Gastos Anticipados	11004,22	1,96%	11004,22	1,88%
ACTIVO FIJO NETO	125757,63	22,45%	129822,21	22,12%
Terrenos	85000	15,17%	85000	14,49%
Vehículos	30000	5,36%	33000	5,62%
Muebles y Enseres	5756,80	1,03%	6526,44	1,11%
Planta Equipo y Maquinaria	3000,83	0,54%	3594,83	0,61%
Equipo de computación	2000	0,36%	2200,94	0,38%
TOTAL ACTIVO	560192,73	100,00%	586806,13	100%

PASIVO	2009	%	2010	%
PASIVO CORRIENTE	468000,88	83,54%	492747,69	83,97%
Cuentas y Documentos por pagar	125000,00	22,31%	132494,38	22,58%
Acreedores diversos	185001	33,02%	189344,96	32,27%
Otros pasivos corrientes	157999,88	28,20%	170908,35	29,13%
PATRIMONIO	92191,85	16,46%	94058,44	16,03%
Aportes Capitalización	2250,98	0,40%	2334,59	0,40%
Superávit Ejercicio Anterior Acum.	20000,00	3,57%	21782,98	3,71%
Reservas	69940,87	12,49%	69940,87	11,92%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	560192,73	100,00%	586806,13	100,00%

Análisis:

En el análisis vertical, como se puede observar en la página anterior, la cuenta de inventarios es la más representativa dentro del activo corriente, con el 41,67%% en el año 2009, 42,05% en el año 2010.

Los Activos Corrientes en el año 2009 representan el 77,55% del total de activos, y para el año 2010 se ha incrementado a 77,88%, debido a que las cuentas por cobrar y los inventarios se han incrementado.

El pasivo corriente representa en el año 2009 el 83,54%, mientras que en el año 2010 el y en el año 2008 el 83,97%, lo que indica que durante el período investigado la Gerencia de Distribuidora Marceci, tiene un alto nivel de endeudamiento con terceros.

La cuenta patrimonio tiene los siguientes porcentajes: en el año 2009 el 16,46% y en el año 2010 el 16,03%, como se puede observar en la página anterior, la Gerencia de Distribuidora Marceci tiene un capital muy reducido.

Etapas III. Aplicación y análisis de indicadores económicos

Índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas financieras, comerciales e industriales a través del tiempo. Dentro de los más importantes se puede citar los siguientes:

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Los indicadores de liquidez son los siguientes:

- 1. Razón Corriente o Índice de Solvencia (RC).**- Conocida también como razón circulante, expresa por cada dólar de obligación de corto plazo, cuanto dispone la empresa para su pago.

$$RC = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

- 2. Índice de Acidez o Prueba Acida.**- Es un coeficiente más rígido, excluye a los inventarios por considerar que son menos líquidos que los otros activos corrientes. Indica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones sin depender de la venta de sus existencias, es decir básicamente con sus saldos de efectivo.

$$\text{ÁCIDO} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$$

INDICE	FORMULA	Unidad	2009	2010	Detalle
Capital De Trabajo	Activo Cte.- Pasivo Cte.	\$	124434,10	135144,6	Incremento
Razón corriente	Activo Cte. / Pasivo Cte.	Veces	1,4	1,4	Se mantiene
Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Cte.} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo Cte.}}$	Veces	0,6	0,7	Incremento

INDICE DE SEGURIDAD O SOLIDEZ

Establece la proporción del activo que está siendo financiada con recursos propios.

$$MS = \text{Patrimonio} / \text{Activo} * 100 = \%$$

INDICE	FORMULA	Unidad	2009	2010	Detalle
Solidez	$\frac{\text{Patrimonio} * 100}{\text{Activo}}$	%	0,2	0,2	Se mantiene

INDICE DE RENTABILIDAD (Indicadores de Rendimiento)

Miden la efectividad de la gestión, o la capacidad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esa manera convertir las ventas en utilidades.

Los indicadores de rentabilidad son los siguientes:

1. **Retorno sobre Activos (Return on Assets ROA).** - El retorno sobre activos refleja que tan buena es la utilidad obtenida respecto a los activos en la empresa.

$$ROA = \text{Utilidad Netas} / \text{Total Activos}$$

2. **Retorno sobre Patrimonio (Return on Equity ROE).**- Corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida obtenido por cada dólar que los dueños han invertido en la empresa, incluyendo las utilidades retenidas.

$$ROE = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$$

3. **Margen de Utilidad.**- Esta relación mide que porcentaje de las ventas representa utilidad. El margen de utilidad representa la diferencia entre el nivel de costos y precios en general.

$$MU = \text{Utilidad Netas} / \text{Ventas}$$

INDICE	FORMULA	Unidad	2009	2010	Detalle
Retorno de los activos ROA	U. Netas / A. Totales	%	22,00	22,10	Incremento
Rendimiento del patrimonio ROE	U. Netas / Capital	%	103,6	107,3	Incremento
Margen de utilidad	U. Netas / Ventas	%	5,3	5,5	Incremento

INDICE DE ENDEUDAMIENTO (Apalancamiento Financiero)

Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Así como establecer el riesgo que incurren los acreedores y los dueños, además la conveniencia o no de mantener un determinado nivel de endeudamiento.

- 1. Razón Endeudamiento.-** Esta medida establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

$$NE = \text{Total de Pasivo} / \text{Total de Activo}$$

- 2. Concentración del Endeudamiento.-** Establece qué porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimientos corrientes (menos de un año) y qué porcentaje tiene vencimientos a largo plazo.

$$CE = \text{Pasivo Corriente} / \text{Pasivo Total a largo plazo}$$

INDICE	FORMULA	Unidad	2009	2010	Detalle
Razón de endeudamiento	Total Pasivo / Total Activo	%	83,50	84,00	Incremento
Estructura del capital o Apalancamiento	Total Pasivo / Patrimonio	%	5,1	5,2	Se mantiene
Endeudamiento en el corto plazo	Pasivo Corriente / Patrimonio	%	66,2	65,3	Incremento

Al analizar dichos indicadores financieros sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir ventas en utilidades.

Etapas IV. Análisis situacional de la empresa

En el análisis vertical, como se puede observar en la etapa II, la cuenta de inventarios es la más representativa dentro del activo corriente, con el 42,56% en el año 2009, y 42,05% en el año 2010.

Los Activos Corrientes en el año 2009 representan el 77,55% del total de activos, y se ha incrementado para el año 2010 con 77,88%, debido a que las cuentas por cobrar y los inventarios se han incrementado.

El pasivo corriente representa en el año 2009 el 83,54%, y en el año 2010 el 83.97%, lo que indica que durante el período investigado la empresa, tiene un considerable nivel de endeudamiento.

La cuenta patrimonio tiene los siguientes porcentajes: en el año 2009 el 16,46%, y en el año 2010 el 16,03%, como se puede observar en la etapa II, reflejando una posición de solvencia moderada por lo que debe mejorar su nivel de solvencia y de liquidez y así buscar recursos que le permitan apalancar nuevas inversiones de capital.

Etapas V. Desarrollo del programa periódico de monitoreo y evaluación financiera

1. Políticas de cumplimiento

- **Fiabilidad de los datos:** Si los datos no son fiables o las valoraciones no son correctas, las conclusiones del análisis siempre serán erróneas. Asegúrate de su fiabilidad antes de comenzar.
- **Valores significativos:** Para un análisis preciso, hay que procurar que los datos sean realmente representativos y no sólo el reflejo de la situación en un momento excepcional. Por ejemplo, puede pasar que los valores de ciertas cuentas (existencias, caja) a final de año no sean valores demasiado "normales". En estos casos, si se desea la máxima fiabilidad, será necesario obtener un valor promedio anual.
- **Verificación de firmas de los estados financieros:** revisar que los estados financieros estén debidamente escrutados y tengan las firmas correspondientes.

2. Responsable de la elaboración

La persona encargada de la elaboración del análisis financiero, será el contador ya que tiene conocimientos sobre la elaboración de estados financieros.

3. Responsable de la información

El contador y el gerente serían los responsables de la información, ya que el contador es el responsable de elaborar los estados financieros así como también el análisis financiero y el gerente se encarga de revisar los informes presentados por el contador.

4. Cuando se va hacer

Se lo realizara el mes de febrero ya que al concluir el año fiscal se obtendrán los datos definitivos, para la ejecución de la evaluación financiera.

5. Cuando se debe presentar

Se lo debe presentar en plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de inicio, considerando que se debe realizar el informe respectivo

6. Acciones correctivas

- **Incrementar las ventas:** mediante al aumento de las cantidades vendidas y/o de los precios. Posibles actuaciones serían la creación de una sólida imagen de marca que refuerce la lealtad de compra de los clientes objetivos, el incremento de servicios (horarios, surtido, etc.) o la localización del establecimiento en un territorio de menor presión competitiva.
- **Disminución de los costes operativos:** a través de la normalización de la logística de la empresa, la integración o subcontratación de aquellas fases de la cadena de valor en función de su contribución al beneficio y la mejora en la gestión de los puntos de venta.
- **Reducción de la inversión en activos fijos:** a través de políticas de focalización que disminuyen los costes de implantación; políticas de crecimiento sin inversión y políticas de inversión más selectivas.
- **Reducción política de plazos de pago:** establecer plazos de pago de hasta 90 días, ya que eso ayudaría a la empresa a mantenerse estable económicamente y brindar a sus clientes un mejor servicio.

- **Reducción de los recursos propios e incremento de la financiación ajena:** mediante el endeudamiento con las instituciones financieras o con los proveedores. Esta situación puede llevar a una situación extrema si las garantías que ofrece la financiación propia disminuyen de forma importante, aumentando el riesgo de insolvencia y la vulnerabilidad de la empresa. Un incremento del endeudamiento lleva también a un aumento del coste de la deuda, con la consiguiente vulnerabilidad de la cuenta de resultados frente a fluctuaciones al alza de los tipos de interés. De igual manera, un cambio en las condiciones de aplazamiento de la financiación de los proveedores podría suponer una insuficiencia de recursos.

7. Fecha de inicio

Del 1 al 5 de febrero de cada año.

8. Fecha de fin

Del 1 al 5 de marzo de cada año.

9. Cronograma

	2010					2011			
ACTIVIDADES	Enero - Diciembre					Feb			Mar
Ingreso de información									
Análisis de la información									
Evaluación de los estados financieros y aplicación de indicadores financieros									
Emitir el informe de la evaluación									

6.8. Administración

El personal responsable para realizar la evaluación financiera será:

Gerente General: se encarga de supervisar la información entregada por el área contable. Además se encargará de controlar, evaluar y verificar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Contador: es el encargado de planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todos los programas y actividades relacionadas con la administración de recursos financieros-contables de la empresa.

6.9. Previsión de la evaluación

Para facilitar la evaluación se sugiere realizar la siguiente matriz:

Preguntas básicas	Explicación
¿Quiénes solicitan evaluar?	Distribuidora Marceci
¿Por qué evaluar?	Para determinar las falencias y evitar pérdida de recursos monetarios
¿Para qué evaluar?	Para aplicar las respectivas acciones correctivas a las falencias encontradas
¿Que evaluar?	Los estados financieros de la institución
¿Quién evalúa?	El departamento de contabilidad
¿Cuándo evaluar?	Al concluir el año fiscal
¿Cómo evaluar?	A través de la revisión de la información de los estados financieros
¿Con que evaluar?	Herramientas financieras

BIBLIOGRAFIA

- **ACOSTA, Jaime**, “Análisis e Interpretación de la Información Financiera I”
- **DEFOSSE, Gastón**. “La gestión financiera de las empresas”.
- **GARCIA, Arturo**, “Administración Financiera I”
- **HERRERA, Luis** “Tutoría de la Investigación Científica”.
- **MARI & MARTINEZ**, “Planeación y Evaluación Financiera”
- **MORENO, Mario**, “Folleto de Gestión Financiera UTA”
- **RODRIGUEZ, Carlos**, “Diccionario de Economía”
- **SABINO, Carlos** “Diccionario de Economía y Finanzas”.
- **VILLAREAL, Jesús**, “Administración Financiera II”

INTERNET

- www.emagister.com
- www.todoenfinanzas.com
- www.slideshared.com
- www.safi-software.com.ec

ANEXOS

ANEXO 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
GESTIÓN FINANCIERA
SEMINARIO DE GRADUACIÓN**

OBJETIVO: Determinar cuál es el grado de satisfacción de los clientes para mejorar la rentabilidad y lograr un mejoramiento continuo.

INSTRUCCIÓN:

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar el objetivo propuesto.

Por favor marque con una x la que considere es la correcta.

1. ¿Con que frecuencia realiza sus compras en nuestra empresa?

Mensual..... Semestral..... Anual

2. ¿La empresa cumple con todas las expectativas en el servicio y despacho en sus compras?

Sí..... No.....

3. ¿Cuáles son los plazos que le otorga la empresa?

30 días..... 60 días..... 90 días..... 120 días..... Mas de 120 días.....

4. ¿Esta Ud. al día con el crédito que le otorga la empresa?

Sí..... No.....

5. ¿Cuál es la razón por la cual usted adquiere nuestros productos?

Por el precio.....

Por la calidad.....

Por el servicio.....

6. ¿Cómo calificaría usted al servicio que recibe por parte de nuestra empresa?

Excelente.....

Bueno.....

Malo.....

7. ¿Los medios de distribución utilizados por la empresa para la entrega de los productos consideran que son?

Excelente.....

Bueno.....

Malo.....

8. ¿Al momento de su compra a crédito estaría dispuesto a dejar un adelanto en efectivo?

Sí.....

No.....

9. ¿Si usted recibe un servicio completo, esto incide en el momento de realizar sus compras?

Sí.....

No.....