



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FAULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINITRACION ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ANALISIS FINANCIERO A LA EMPRESA “ELECTRO CONTROL” PREVIO LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO DE FABRICACION DE CIRCUITOS IMPRESOS.

Monografía previa a la obtención
del título de Ingeniero
Comercial

AUTORES:

Fernando Patricio Mogrovejo Merchán
Marco Antonio Rios Ponce

DIRECTOR:

Eco. Vladimir Proaño

CUENCA – ECUADOR

2006

DEDICATORIA:

Esta monografía va dedicada a mis padres y hermanos, que con su cariño y comprensión me supieron apoyar y guiar para cumplir con esta meta.

Fernando Mogrovejo M.

DEDICATORIA:

Dedico esta monografía a mis padres y hermanas por todo el amor, comprensión y apoyo brindado durante todos mis años de estudio, encaminándome al logro de mis objetivos.

Marco Antonio Rios

AGRADECIMIENTOS:

Agradecemos a Dios por guiar nuestras vidas, a todas las personas que hay hecho posible el presente trabajo, de manera especial a la Empresa Electro Control por la información facilitada, a nuestro director Eco. Vladimir Proaño por su asesoramiento y colaboración para la culminación exitosa del presente ensayo.

**Todos los criterios vertidos en el presente
ensayo son de exclusiva responsabilidad
de los autores.**

Fernando Mogrovejo M.

Marco Antonio Rios

INFORME

ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA “ELECTRO CONTROL” PREVIO LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO DE FABRICACION DE CIRCUITOS IMPRESOS.

El trabajo que hemos venido realizando desde hace un tiempo atrás, lo hemos dividido en 5 capítulos los mismos que hemos organizado en una forma cronológica.

El Capitulo I estudiamos la parte teórica de las herramientas, las mismas que una vez revisadas nos ayudaron a fortalecer y entenderlas todos los conceptos necesarios para el desarrollo de nuestra monografía,

En el Capitulo II realizamos un análisis de la empresa, ya que era conveniente adentrarnos y formar parte de la misma, por lo que hicimos hincapié en su misión, visión, valores; fue muy útil para poder realizar nuestro trabajo. El conocer su historia sus inicios nos comprometió más con la empresa al encontrarnos con una empresa seria y con un buen prestigio en el mercado, teniendo una gran responsabilidad social y con todo lo necesario para seguir creciendo.

El Capitulo III realizamos la aplicación de las herramientas a través de un análisis Cuantitativo y Cualitativo los mismos que nos brindaron conocimiento acerca de la situación actual de la empresa y saber en que condiciones se puede realizar el proyecto mencionado. Los datos para poder realizar este capitulo fueron otorgados sin ninguna complicación por parte de la empresa su Gerente y todo su personal.

El Capitulo IV estudiamos la maquinaria que se quiere implementar para el proyecto, cuales son sus características principales, su capacidad de trabajo, el costo de mantenimiento, que nos ayudaron a establecer que cantidad de mano de obra necesitaríamos y los costos totales de producción. Realizamos un análisis financiero proyectado, la cual al revisar todas las herramientas aplicadas nos llevaron a una correcta toma de decisión.

El Capitulo V, presentamos las conclusiones, recomendaciones y el informe para la gerencia, del análisis financiero de la empresa Electro Control previo la implementación del proyecto de fabricación de circuitos impresos, el cual va dirigido al gerente propietario de la empresa, el mismo que tomara la decisión final del proyecto.

f) _____

Eco. Vladimir Proaño

ABSTRACT

FINANACIAL ANALYSIS OF THE “ELECTRO CONTROL, COMPANY PREVIOUS TO THE IMPLEMENTATION OF THE PRINTED CIRCUIT MANUFACTURY PROJECT.

This work that we have been doing for two months has been divided into five chapters which are organized in a systematic way.

In Chapter I, e studied the theory of the tools which helped us to strengthen and understand all the concepts necessary to diagnose, analyze and execute the development of our research work.

In Chapter II, we performed an analysis the company, for which it was convenient to involve ourselves and become part of it. We emphasized its mission, vision, and values which helped us to do our work. Knowing its history and its beginnings committed us more to the organization since we found it to be a serious enterprise with high prestige in the market, great social responsibility, and foundations to keep growing.

In Chapter III, we made the application of the tools through a quantitative analysis which let us know about the company’s current situation and the conditions under which the aforementioned project could be undertaken. The data for this chapter were provided by the company, its manager, and it’s entire staff without any complication.

In Chapter IV, we studied the capital budger and the machines they wish to install for the project regarding to their main characteristics, work capacity, and maintenance costs, which helped us to establish the amount of labor needed and total production costs. We performed project financial analysis in which all the applied tools led us to correct decision making.

In Chapter V, we present the conclusions, recommendations, and the report for the management of the financial analysis of the “Electro Control” Company previous to the implementations of the printed circuit manufacturing project which is addressed to the owner-manager of the company who will make the final decision to accepted or reject the project.

| | |
|--|--------------------------------------|
| 4.1 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |
| 4.2 FLUJOS DE CAJA PROYECTADO | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |
| Conclusiones: _____ | ¡Error! Marcador no definido. |
| 5.1 CONCLUSIONES | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |
| 5.2 RECOMENDACIONES | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |
| 5.3 INFORME A GERENCIA | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |
| 5.4 BIBLIOGRAFÍA | ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO. |

INTRODUCCION

El tema fue seleccionado en primer lugar por la cercanía que tenemos con la empresa Electro Control, la cual esta evaluando la posibilidad de llevar adelante un proyecto de inversión que comprende la implementación de la fabricación de circuitos impresos.

El trabajo comprende un estudio económico y financiero de la empresa así como el proyecto de inversión, su análisis, diagnóstico las cifras históricas del negocio de los últimos años (2004- 2006), y su proyección para los próximos 5 años por que se considera que el proyecto en este tiempo alcanzara su etapa de madurez.

Al tratarse de un análisis financiero de un proyecto que beneficia a la empresa, contamos con el apoyo del gerente general de la misma, no encontrándose ningún tipo de limitación para su elaboración.

El objetivo principal es el determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación del proyecto de la fabricación de circuitos impresos, y su incidencia en la situación de la empresa en términos de eficiencia eficacia, y ética profesional.

Para poder cumplir con este objetivo se realizara un diagnóstico situacional de la empresa, el cual nos permita, analizar viabilidad de la inversión y la estrategia de financiamiento para la implementación del proyecto. para lo que también se elaborara el análisis financiero proyectado para 5 años, concluyendo con las recomendaciones del análisis realizado.

A lo largo del desarrollo de este trabajo consideramos la importancia de la elaboración de la proyección y análisis financieros que ayude a tomar la decisión correcta, utilizando los conceptos de herramientas, y aplicándolas obtendremos al final las recomendaciones, conclusiones que permitan mirar un horizonte a la empresa para que pueda seguir creciendo en el mercado.

CAPITULO I

En el presente capítulo conceptualizaremos las herramientas que vamos a utilizar durante el desarrollo del ensayo, aclarando y fortaleciendo nuestros conocimientos para realizar correctamente el tema a ser estudiado en el análisis cuantitativo de la empresa.

1. CONCEPTOS DE LAS HERRAMIENTAS A SER UTILIZADAS

1.1 INDICADORES FINANCIEROS

El valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro y determinar las utilidades y los dividendos esperados. Desde el punto de vista de un inversionista, la predicción del futuro es todo lo que trata el análisis de los estados financieros, mientras que desde el punto de vista de la administración, el análisis de los estados financieros es útil tanto como una forma de anticipar las condiciones futuras y como lo que es más importante, con un punto de partida para planear las acciones que influirán el curso futuro de los acontecimientos.

A partir de las cifras se encuentra en el estado de resultados y en el balance general, uno puede calcular los siguientes tipos de razones financieras:

- Índices de Liquidez
- Índices de Actividad
- Índices de Endeudamiento
- Índices de Rentabilidad
- Índices de Valor de Mercados

1.1.1 Índices de liquidez

Representa una medida de la capacidad de la compañía para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

1). **Liquidez corriente:** Este índice nos indica cuantos dólares de activos corrientes cuenta la empresa para hacer frente a cada dólar del pasivo corriente o deuda a corto plazo.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2). **Liquidez seca (prueba acida)**

$$\text{Liquidez seca (prueba acida)} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{bienes de cambio}}{\text{Pasivo corriente}}$$

3) Liquidez a corto plazo: Parecería estar asegurada, teniendo en cuenta que la compañía posee activos de corto plazo rápidamente liquidables.

El acceso a los mercados crediticios a través de “garantías libres” o líneas de créditos disponibles resulta ser de mucha importancia en escenarios económicos desfavorables.

1.1.2 Índices de Actividad: Mide la eficiencia de una empresa para administrar sus activos. La utilización ineficaz de los activos trae como resultado la necesidad de más financiamiento, costos innecesarios de interés y un rendimiento correspondientemente menor sobre el capital empleado, una baja en los índices de actividad o deterioro pueden indicar cuentas por cobrar irrecuperables o inventario o equipo obsoleto

1.1.2.1 Rotación de Créditos: Nos indica la cantidad de veces que rota en el año el stock de deudores por venta.

$$\text{Rotación de Créditos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

1.1.2.2 Días de cobranza: Nos da un valor aproximado en días que tardamos en cobrar las ventas a crédito

$$\text{Días de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Venta}}$$

1.1.2.3 Rotación de inventarios

Como los inventarios “salen” en la contabilidad por su costo, para calcular las veces que rota en el año el stock de inventarios utilizamos la siguiente formula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de mercaderías vendidas (CMV)}}{\text{Inventarios}}$$

Podemos calcular la cantidad de días que se tarda en vender tenemos:

$$\text{Días de venta} = \frac{\text{inventario} \times 365}{\text{CMV}}$$

1.1.2.4 Rotación de proveedores

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{CMV} - \text{EI} + \text{EF}}{\text{Deudas comerciales}}$$

Podemos calcular los días que tardamos en pagar a los proveedores:

$$\text{Días de pago} = \frac{\text{Deudas Comerciales}}{\text{Compras}}$$

1.1.3 Índices de endeudamiento

Los índices de endeudamiento muestran el grado de utilización de capital en relación al capital propio.

En el pasivo también puede incluir el valor de los contratos de leasing en virtud que estos comprometen a la empresa a una serie de pagos fijos, generalmente informado en las notas del balance.

$$\begin{aligned} \text{Endeudamiento sobre patrimonio neto} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio neto}} \\ \text{Endeudamiento sobre activo total} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo total}} \end{aligned}$$

1.1.4 Índices de rentabilidad

Todos los índices de rentabilidad contables tienen una característica común que el numerador es una medida de resultado ya sea operativo o neto.

Aumentar las ganancias por acción o aumentar el rendimiento sobre el patrimonio neto no significa que el la empresa este generando valor.

Mide la eficiencia de la administración según los rendimientos generados sobre las ventas y las inversiones.

1.1.4.1 Margen de utilidad sobre las ventas

Indica que porcentaje representa la utilidad sobre las ventas realizadas

$$\text{ROS} = \text{Margen de utilidad} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Este indicador no establece una relación de rentabilidad con ningún tipo de capital invertido.

1.1.4.2 Retorno sobre los activos (ROA)

En ingles “return on assets” que traducido significa “retorno sobre los activos”, indica el porcentaje de rentabilidad que representa la utilidad neta sobre el activo total.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}$$

Ese indicador es utilizado con frecuencia, pero lo extraño es que relaciona el resultado de los accionistas con el capital total, cuando se debería relacionar el resultado de los accionistas con el patrimonio neto, que es el capital invertido por cada accionista.

1.1.4.3 Retorno sobre el Patrimonio Neto (ROE)

En ingles “return to equity” que traducido significa “retorno sobre el patrimonio neto”, indica el porcentaje de rendimiento que representa la utilidad neta después de impuestos sobre el patrimonio neto.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio total}}$$

Las distorsiones que acompañan al ROE pueden ser de 2 tipos:

1). Distorsiones contables: Se produce según se elija el método FIFO o el LIFO para la valuación de las existencias, o por la consideración de los gastos de investigación y desarrollo.

2). Distorsiones Financieras: Este indicador aparece “contaminado” por la estructura del capital pues relaciona un numerador (utilidad neta), que esta influenciado por los intereses de la deuda.

1.1.4.4 Rendimiento sobre el capital invertido (ROIC)

En ingles “return on invested capital” que traducido significa “rendimiento sobre el capital”, relaciona el resultado operativo (ajustado por los impuestos sobre ese resultado) con el activo que los produce.

$$\text{ROIC} = \frac{\text{Resultado operativo neto de impuestos}}{\text{Capital invertido}}$$

1.1.4.5 DUPONT

Descompone al ROE en 3 partes:

- 1) el margen de utilidad sobre las ventas
- 2) rotación del activo total
- 3) el “multiplicador” del patrimonio neto

$$\text{DUPONT} = \text{margen de utilidad} \times \text{rotación de activo total} \times \text{multiplicador del patrimonio neto}$$

Dupont con todos sus componentes visualizados:

$$\text{DUPONT} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \times \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

1.2. Fondo de maniobra

Es un concepto de pasivo, como el exceso de los fondos a largo plazo, sobre las inversiones a largo plazo. Es la parte de los recursos permanentes que financian el activo circulante de la empresa. Todo exceso de los fondos a largo plazos sobre las

inversiones a largo plazo de la empresa, debe estar destinada a financiar las inversiones, a corto plazo, esto es el activo circulante.

$$FM = CT = DLP + RP - AFN$$

1.3. Análisis horizontal y vertical

El análisis horizontal nos indica el crecimiento o tendencia en el tiempo de una empresa.

El análisis vertical nos muestra como esta estructurado la empresa.

1.4. NOF// Fondo de Maniobra

Las Necesidades Operativas de Fondo son un concepto de activo al constituir las inversiones que son necesarias para la operación de la empresa. Las NOF dependen directamente del nivel de ventas de la empresa. Estas al aumentar al aumentar las ventas deben incrementar la producción con un incremento de las existentes. Así mismo las cifras de los clientes a quienes se financia aumenta, junto a ello se incrementa la financiación con proveedores, provocadas por unas mayores compras.

El fondo de maniobra es un concepto de pasivo, como el exceso de los fondos a largo plazo, sobre las inversiones a largo plazo. Es la parte de los recursos permanentes que financian el activo circulante de la empresa.

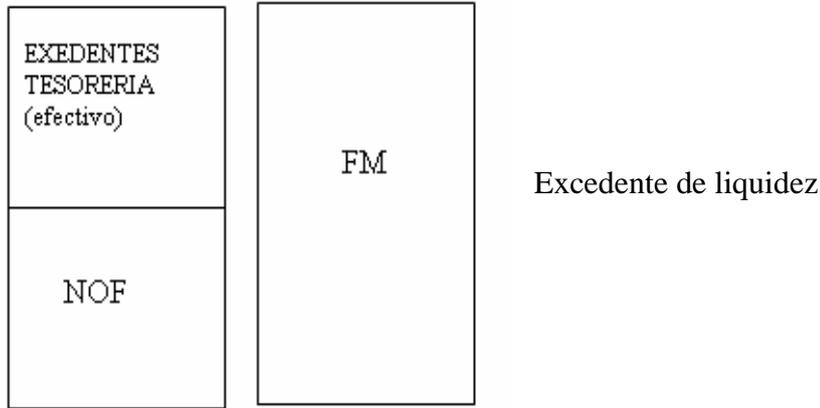
El fondo de maniobra se puede relacionar con las NOF a través de la siguiente identidad:

Si el FM es superior a las NOF, entonces, el exceso de los fondos a largo plazo sobre la inversión a largo plazo, es suficiente para cubrir las necesidades de fondos operativos. En tal caso ara excedente de tesorería que aparecería en el activo, bien como tesorería pura o bien como inversiones financieras.

Si el FM es inferior a las NOF, entonces habrá un déficit de financiación que la empresa deberá cubrir con recursos negociados. Si los recursos que se negocian son a alargo plazo, entonces aumenta el fondo de maniobra hasta una situación descrita en el párrafo anterior. Sin embargo, no siempre se cubre dicho déficit con recursos permanentes. A menuda, las empresas acuden a instrumentos de financiación a corto plazo.

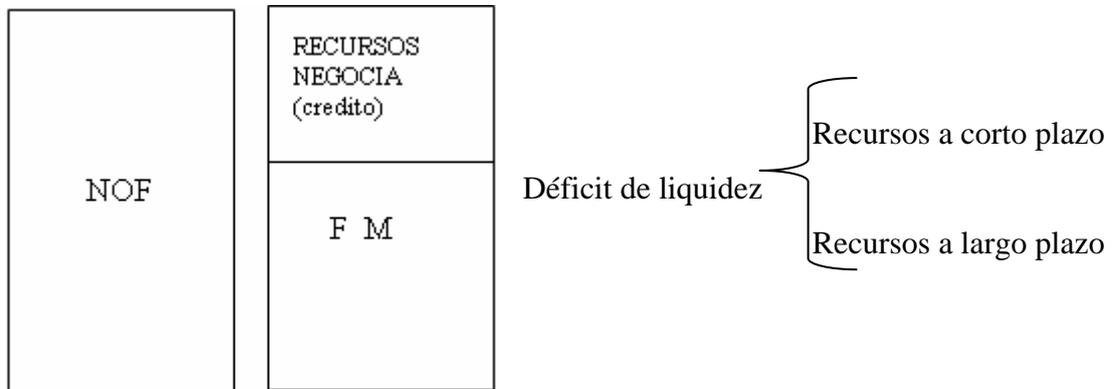
CASO 1 FM > NOF

Inversiones en Operaciones **Financiamiento de las operaciones**



CASO 2 FM < NOF

Inversiones en Operaciones **Financiamiento de las operaciones**



1.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se utiliza generalmente para determinar el volumen de ventas o nivel de operaciones al cual todos los gastos de una empresa están cubiertos por los dólares de ingresos. Con este volumen, la empresa no tendrá ni pérdidas ni utilidades. Si el volumen de ventas es mas elevado que el punto de equilibrio, habrá una utilidad, si es bajo, la empresa incurrirá en una pérdida.

Utilizando información de estado de pérdidas y ganancias y trabajo con las clasificaciones de costos anterior mente descritas, el nivel de ventas del punto de equilibrio, se puede calcular de la siguiente manera

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\% \text{ Margen Contribución}}$$

1.5.1. Margen de Contribución

Son los dólares de ventas para pagar costos fijos después de pagar los costos variables, el margen de contribución puede variar cada año.

1.6 Flujo de efectivo

Son las entradas y salidas de efectivo, en oposición a los ingresos y gastos que se reportan para calcular las utilidades netas, generadas por una empresa durante un periodo determinado, se resalta en este concepto la estructura del flujo de caja tanto de los accionistas como de la empresa. En resumen al flujo de caja simplemente se le suma el resultado después de impuestos mas depreciaciones.

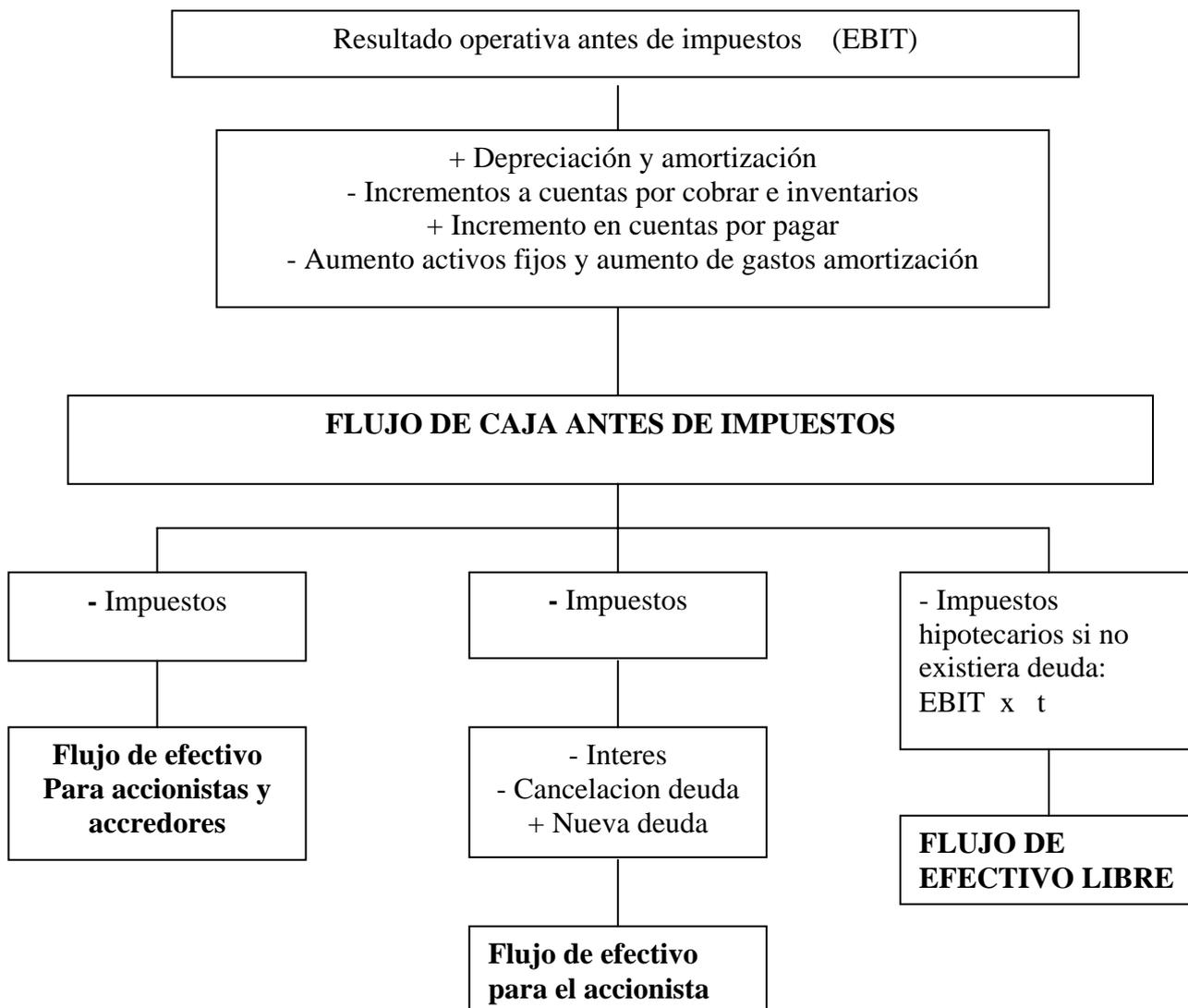
El estudio de estas herramientas serán de gran utilidad para el desarrollo del presente ensayo, para lo cual la aplicación de los mismo nos va a facilitar el desarrollo y un correcto estudio de la situación de la empresa económicamente y financiera en el presente y proyectado.

Normalmente, el flujo de efectivo de la firma es diferente al flujo de efectivo contable y es muy raro que coincidan. Podrían darse situaciones en la practica donde el resultado neto sea muy parecido al flujo de efectivo cuando la firma a madurado y las ventas ya no crecen, por lo cual sus resultados y flujos de fondos, se asemejen a una perpetuidad. Para que esto suceda, deberia cumplirse simultáneamente las siguientes condiciones:

1. Que la firma invierta todo lo que amortiza en el periodo (la amortización se gasta en nuevas inversiones, y por lo tanto no hay efectivo en flujos de fondos).
2. Que la firma no tenga crecimiento, por lo tanto no habrá variaciones en el capital de trabajo.
3. Que la firma mantenga la deuda.

O también:

1. Que la firma invierta todo lo que amortiza en el periodo.
2. Que la firma cobre y pague todo al contado.
3. Que la firma mantenga deuda constante.



1.7 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas. Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que

cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

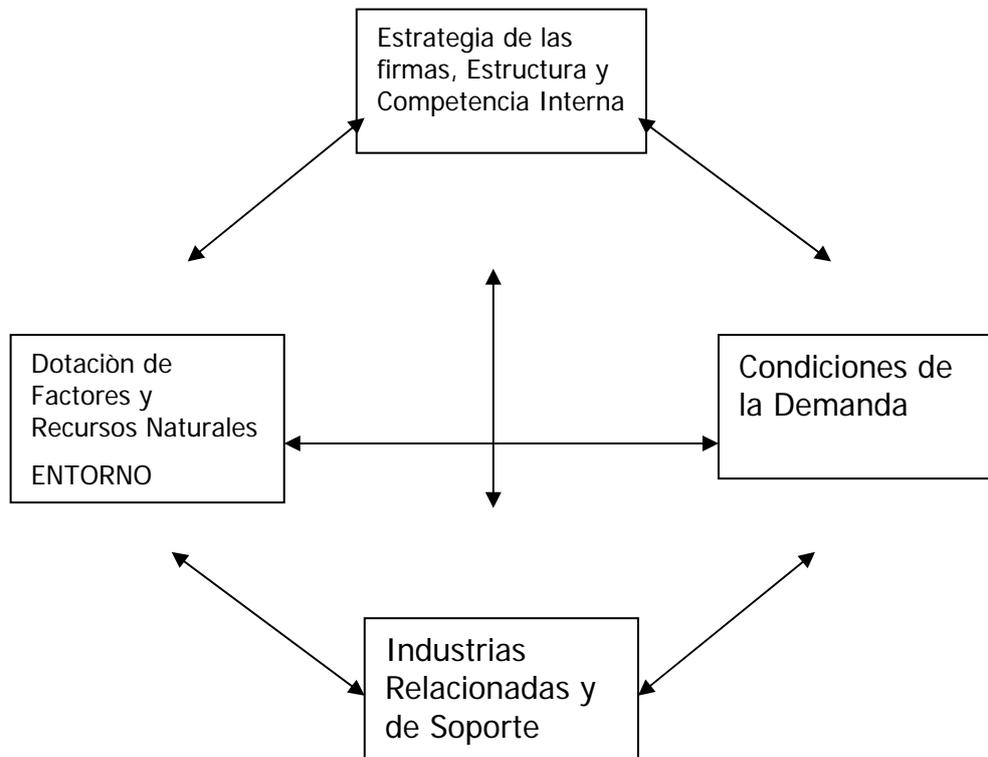
A continuación el análisis FODA de la Empresa Electro Control:

| | |
|--|---|
| <p>FORTALEZAS:</p> <p>La empresa tiene 19 años en el mercado.</p> <p>Lealtad de los trabajadores.</p> <p>Calidad y Tecnología.</p> <p>Extendió el valor agregado de los productos eléctricos.</p> <p>La empresa sea mantenido a pesar de los cambios y dificultades del país,</p> <p>Diversificación del producto.</p> <p>Tiene una participación muy aceptable, y forma parte de los oferentes mas reconocidos en Cuenca.</p> <p>Infraestructura adecuada y propia.</p> <p>Posee la distribución de varios productos de marcas reconocidas, proveedores y clientes, importantes que han dado jerarquía a la empresa.</p> | <p>OPORTUNIDADES:</p> <p>Crecimiento de demanda en el área industrial.</p> <p>Oportunidad de ampliar el mercado a circuitos impresos.</p> <p>Apertura de nuevos puntos de venta.</p> <p>Fijación de precios dolarizados.</p> <p>Mayor demanda por parte de consumidores selectivos.</p> <p>Crecimiento de la demanda de productos eléctricos en el área de cableado estructurado .</p> |
| <p>DEBILIDADES:</p> <p>Falta de inversión en estrategias a largo plazo.</p> <p>Incremento de costos y gastos.</p> <p>Baja capacidad de negociación con proveedores y clientes.</p> <p>Resistencia al cambio.</p> <p>Desconfianza y resistencia para ampliar el negocio hacia otros mercados, debido al incremento de costos de la empresa.</p> | <p>AMENAZAS:</p> <p>Los competidores potenciales.</p> <p>Competidores agresivos.</p> <p>Incremento en los precios internacionales.</p> <p>Escasez de materiales, como materia prima</p> <p>Inestabilidad política económica del país</p> |

1.8 Análisis de la Industria

Ventaja competitiva nacional: el diamante de Porter

Al igual que el trabajo de los nuevos teóricos del comercio, el trabajo de Porter estuvo fomentado en un sentimiento de que las teorías existentes acerca del comercio internacional solo contaban una parte de la historia. Para Porter, el punto esencial era el de explicar el por qué una nación consigue ser exitosa en una industria en particular. Por qué Japón lo hace muy bien en la industria del automóvil? Por qué Suiza es exitosa en la producción y exportación de instrumentos de precisión y de fármacos? Por qué Alemania y los Estados Unidos lo hacen muy bien en la industria química? Estas preguntas no pueden ser respondidas fácilmente con la teoría de Heckscher-Ohlin, y la teoría de la ventaja comparativa ofrece sólo una explicación parcial. La teoría de la ventaja comparativa diría que Suiza es exitosa en la producción y exportación de instrumentos de precisión dado que usa sus recursos muy productivamente en esta industria. Aunque esto sea correcto, esto no explica el por qué Suiza es más productiva en esta industria que Inglaterra, Alemania o España. Este es un rompecabezas que Porter trata de resolver.



Factores que determinan la ventaja competitiva nacional:

El Diamante de Porter

La tesis de Porter es que 4 amplios atributos de una nación matizan el entorno en el cual las empresas locales compiten, y esos atributos promueven o impiden la creación de una ventaja competitiva (Ver Fig. 1). Estos atributos son:

- **Dotación de Factores y Recursos Naturales:** La posición de una nación en factores de producción tales como mano de obra calificada o la infraestructura necesaria para competir en una determinada industria.
- **Condiciones de la Demanda:** La naturaleza de la demanda local para las industrias de producción o servicios.
- **Industrias Relacionadas y de Soporte:** La presencia o ausencia en una nación de proveedores para la industria y de industrias relacionadas que sean competitivas internacionalmente.
- **Estrategia de las Firmas, Estructura y Competencia:** Las condiciones en la nación gobiernan en el cómo las compañías son creadas, organizadas y administradas, y la naturaleza de la competencia local o interna.

Porter se refiere a estos atributos como los que forman “El Diamante”. Él dice que las empresas son más propensas al éxito en industrias o segmentos industriales en donde el diamante es más favorable. También dice que “El Diamante” es un sistema que se refuerza mutuamente. El efecto de un atributo es contingente en el estado de los otros. Por ejemplo, Porter dice, condiciones favorables para la demanda no resultarán en una ventaja competitiva a menos de que el estado de la competencia interna o local sea suficiente para provocar que las empresas respondan a esas condiciones.

Porter mantiene que dos variables adicionales pueden influenciar “El Diamante Nacional” en importantes direcciones: **las Oportunidades** y el **Gobierno**. Eventos que brinden oportunidades, como innovaciones importantes, crean discontinuidades que pueden descongelar o reavivar la estructura de una industria y proveer la oportunidad a las empresas de la nación de reemplazar a otras. El Gobierno, a través de su elección de políticas, puede contraer o impulsar la ventaja nacional. Por ejemplo, una regulación puede alterar las condiciones de la demanda interna;

políticas desconfiables pueden influenciar la intensidad de competencia dentro de un sector industrial; y la inversión que el gobierno haga en educación puede cambiar los factores naturales o entorno.

Evaluación de la Teoría de Porter.

En suma, el argumento de Porter es que el grado en el cual una nación puede alcanzar el éxito internacional en una determinada industria es una función del impacto combinado de Factores Naturales, Condiciones de la Demanda Interna, Industrias relacionadas y de Soporte y la Competencia Doméstica o Interna. Él argumenta que la presencia de todos estos cuatro componente es usualmente requerida para que este “**Diamante**” influya positivamente en el desempeño competitivo (aunque hay excepciones). También mantiene que el gobierno puede influir cada uno de los cuatro componentes del diamante de manera positiva o negativa. Los Factores Naturales pueden ser afectados por subsidios, por políticas a cerca de los mercados de capital, por políticas acerca de la educación, etc. El gobierno puede reavivar la demanda interna a través de fijar estándares para los productos o con regulaciones que manden o influyan en las necesidades del comprador. La política del gobierno puede incentivar a las Industrias Relacionadas y de Soporte e influenciar la Competencia a través de regulaciones al mercado de capitales, políticas de impuestos y políticas no confiables.

Si lo que afirma Porter es correcto, nosotros esperamos que su modelo prediga el patrón del comercio internacional que nosotros observamos en el mundo real. Los países deberán exportar productos de sus industrias en donde todos los cuatro componentes del diamante se presenten favorables, e importando aquellos en cuyas áreas los componentes no son favorables. Esta él en lo correcto? En este punto nosotros simplemente no lo sabemos. La teoría de Porter es muy nueva y no a sido sujeto aún de pruebas empíricas independientes. Hay mucho sobre su teoría que suena correcto, pero lo mismo puede ser dicho a cerca de la teoría del nuevo comercio, la teoría de la ventaja comparativa y la teoría de Heckscher-Ohlin. En realidad puede ser que cada una de estas teorías explique algo a cerca del patrón del comercio internacional. Después de todo, en mucho aspectos estas teorías se complementan la una a la otra.

1.9 Cadena de valor

Porter define el valor como la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos percibidos por él al adquirir y usar un producto o servicio. La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. Esa ventaja competitiva se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada que sus rivales. Por consiguiente la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan.

Una cadena de valor genérica está constituida por tres elementos básicos:

- **Las Actividades Primarias**, que son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, las de logística y comercialización y los servicios de post-venta.

En la actualidad podemos observar que el 90% de las empresas se preocupan por incrementar una cadena de valor enfocándose en la comercialización y servicios de post-venta

- **Las Actividades de Soporte a las actividades primarias**, como son la administración de los recursos humanos, las de compras de bienes y servicios, las de desarrollo tecnológico (telecomunicaciones, automatización, desarrollo de procesos e ingeniería, investigación), las de infraestructura empresarial (finanzas, contabilidad, gerencia de la calidad, relaciones públicas, asesoría legal, gerencia general).
- **El Margen**, que es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

El Análisis de la Cadena de Valor como herramienta gerencial

El Análisis de la Cadena de Valor es una herramienta gerencial para identificar fuentes de Ventaja Competitiva. El propósito de analizar la cadena de valor es

identificar aquellas actividades de la empresa que pudieran aportarle una ventaja competitiva potencial. Poder aprovechar esas oportunidades dependerá de la capacidad de la empresa para desarrollar a lo largo de la cadena de valor y mejor que sus competidores, aquellas actividades competitivas cruciales.

Porter resalta tres tipos diferentes de actividad:

- Las Actividades Directas, que son aquellas directamente comprometidas en la creación de valor para el comprador. Son muy variadas, dependen del tipo de empresa y son por ejemplo las operaciones de la fuerza de ventas, el diseño de productos, la publicidad, el ensamblaje de piezas, etc.
- Las Actividades Indirectas, que son aquellas que le permiten funcionar de manera continúa a las actividades directas, como podrían ser el mantenimiento y la contabilidad.
- El Aseguramiento de la Calidad, en el desempeño de todas las actividades de la empresa.

Porter fue más allá del concepto de la cadena de valor, extendiéndolo al sistema de valor, el cual considera que la empresa esta inmersa en un conjunto complejo de actividades ejecutadas por un gran número de actores diferentes. Este punto de vista nos lleva a considerar al menos tres cadenas de valor adicionales a la que describimos como genérica:

- Las Cadenas de Valor de los Proveedores, las cuales crean y le aportan los abastecimientos esenciales a la propia cadena de valor de la empresa.
- Los proveedores incurren en costos al producir y despachar los suministros que requiere la cadena de valor de la empresa.
- El costo y la calidad de esos suministros influyen en los costos de la empresa y/o en sus capacidades de diferenciación.
- Las Cadenas de Valor de los Canales, que son los mecanismos de entrega de los productos de la empresa al usuario final o al cliente.
- Los costos y los márgenes de los distribuidores son parte del precio que paga el usuario final.
- Las actividades desarrolladas por los distribuidores de los productos o servicios de la empresa afectan la satisfacción del usuario final.

- Las Cadenas de Valor de los Compradores, que son la fuente de diferenciación por excelencia, puesto que en ellas la función del producto determina las necesidades del cliente.

Conclusiones:

En conclusión el contenido del Capitulo I, nos ayudado en el fortalecimiento y repaso de los conceptos, de las diferentes herramientas que nos ayudaran al desarrollo de los capítulos siguientes a ser estudiados.

CAPITULO II

En el presente capítulo conoceremos la empresa a ser estudiada, su trayectoria, su mercado, su entorno los valores que han permitido que la organización crezca y sea una de las más fuertes en el mercado.

2. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

2.1 Generalidades

Nosotros hemos escogido este tema ya que, nos llama mucho la atención el analizar Financiera y Económicamente a Electro Control y recomendar a su Gerente la mejor opción de inversión, luego de haber evaluando la posibilidad de llevar adelante un proyecto de inversión que comprende la implementación de la fabricación de circuitos impresos.

2.1.1 Historia de la empresa

El 17 de Junio de 1987, abre sus puertas en la calle Tarqui 10-87, en la ciudad de Cuenca – Ecuador, una pequeña tienda de insumos eléctricos, con el fin de satisfacer las exigencias más básicas de una creciente industria cuencana.

Teniendo siempre en mente el objetivo de hacer cosas importantes y que la mejor forma de progresar es el trabajo diario y sacrificado, poco a poco con los años Electro control ha llegado a ser la empresa líder en el mercado del sur del Ecuador en cuanto constituye a la distribución de material eléctrico industrial, doméstico, y prestación de servicios relacionados con la energía eléctrica.

Considerando el rápido avance de la tecnología, Electro control se prepara y asume con la responsabilidad que nos permiten años de experiencia, el reto de trabajar cada día más duro, buscando un objetivo general que es el de contribuir con el desarrollo de la región y el país, apoyando desde un mejoramiento de la calidad de la industria.

2.1.2 Misión

Nuestra misión es la de brindar soluciones rápidas y efectivas, a las demandas del público en general en lo que se refiere a equipamiento eléctrico y electrónico, así como también a lo concerniente con su instalación.

2.1.3 Visión

La visión de Electro Control no es solamente mantener el lugar ganado hasta el momento en el mercado, sino proyectarse aun más, captar nuevos campos de acción, buscando como siempre que los principales beneficiados sean nuestros clientes, con productos y servicios de calidad garantizada.

2.1.4 Valores

Son el eje fundamental con la que Electro Control se ha manejado desde su inicio y que mantiene hasta el momento, las mismas que nos ha permitido ganar prestigio en el mercado. Los valores que mantenemos son:

- Honestidad
- Ética
- Moral
- Lealtad
- Honradez
- Amabilidad
- Profesionalismo
- Puntualidad y cumplimiento
- Responsabilidad
- Respeto e integridad

2.2 Introducción

Nosotros escogimos este tema para el desarrollo del ensayo, ya que nos llamo mucho la atención analizar y recomendar la mejor opción económica y financiera sobre el proyecto de fabricación de tarjetas impresas para la empresa.

Además la empresa nos brinda las facilidades de realizar dicho análisis y participar activamente en el desarrollo y crecimiento de Electro Control..

Para el análisis financiero y económico del proyecto de la Empresa previo a la realizar una inversión, es básico realizar una referencia de todas las herramientas que vamos a utilizar en el desarrollo del ensayo, así como también será importante analizar la historia de la empresa, misión, visión, y valores, análisis FODA para obtener un conocimiento más amplio del comportamiento en el mercado.

Análisis de la Cadena de Valor la misma que nos indicara con exactitud si la empresa esta llevando bien sus productos de esta forma mantener y mejorar su imagen corporativa, además estar al tanto de todo lo que ocurre con los clientes, si se cuenta con el personal adecuado y capacitado

Al realizar el Análisis de la Industria nos permitirá conocer la situación actual de Electro Control llegando a saber cuales serian nuestros mayores competidores y la posibilidad de acceso a nuevas inversiones, si existiría la posibilidad de introducir un nuevo producto y que analizará su impacto en el mercado, y como se encuentra en la actualidad el poder con nuestros proveedores y clientes.

Además realizaremos un análisis cuantitativo que consta del estudio horizontal y vertical de los estados financieros de la empresa Electro Control mediante el cual podemos comparar los resultados de los periodos a analizar, para así darnos cuenta los movimientos importantes que han tenido de una año a otro las cuentas de la empresa.

Luego desarrollaremos los índices financieros con el fin de saber como se encuentra la empresa en términos de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad comparando igualmente un año con otro, luego elaboraremos el flujo de caja que nos ayudaran a tener en claro el futuro que puede tener el proyecto de donde la empresa obtuvo los recursos financieros y que destino se les dio a dichos recursos. Analizaremos si el FM mayor o menor NOF, para saber si existe un excedente de liquidez o un déficit de liquidez. Estudiaremos el punto de equilibrio para saber con un aproximado el tiempo que necesitara el proyecto para recuperar la inversión. Para poder analizar el proyecto de manera acertada proyectaremos a 5 años en el cual el proyecto alcanzaría su madurez, para lo cual vamos a utilizar datos históricos de los años 2004, 2005 y mayo 2006,

Por ultimo realizaremos un informe a gerencia con las debidas recomendaciones conclusiones que ayudaran a tomar la decisión para una buena inversión de la empresa.

Conclusiones:

En el Capitulo II al terminar de estudiar la organización encontramos que Electro Control es una empresa posesionada en la ciudad de Cuenca lleva ya varios años en el mercado lo cual le han permitido ganar un prestigio y el respeto de sus competidores, al brindar al publico una línea de productos de calidad. A más la empresa brinda servicio, y asistencia a sus clientes con un personal calificado lo cual a sido uno de sus pilares para el crecimiento y fortalecimiento en el mercado. Nosotros hemos considerado que es una empresa seria la misma que nos brindara todas las facilidades para poder realizar con éxito nuestro trabajo.

CAPITULO III

Para desarrollar el presente capitulo vamos apoyarnos en varias herramientas que nos servirán para cumplir con nuestros objetivos

3.1 Análisis de los balances

3.1.1 Análisis Horizontal y Vertical

| |
|-------------------------------|
| ANALISIS VERTICAL |
| EMPRESA ELECTROCONTROL |
| ESTADO DE RESULTADOS |

| | <i>2004</i> | <i>%</i> | <i>Junio 2005</i> | <i>%</i> | <i>2005</i> | <i>%</i> | <i>Junio 2006</i> | <i>%</i> |
|--|----------------|-------------|-------------------|--------------|----------------|-------------|-------------------|-------------|
| Ventas | 784,436 | 100% | 458,561 | 100% | 937,219 | 100% | 481,884 | 100% |
| Compras | 570,512 | 73% | 347,358 | 76% | 700,167 | 75% | 338,840 | 70% |
| Mas Inventario Inicial | 65,882 | 8% | 69,258 | 15% | 69,258 | 7% | 82,587 | 17% |
| Menos Inventario final | 69,258 | 9% | 41,944 | 9% | 82,587 | 9% | 60,458 | 13% |
| COSTO DE VENTAS | 567,136 | 72% | 374,672 | 82% | 686,838 | 73% | 360,969 | 75% |
| UTILIDAD BRUTA | 217,300 | 28% | 83,889 | 18% | 250,381 | 27% | 120,916 | 25% |
| Gastos de Ventas y Adm. | 125,029 | 16% | 50,572 | 11% | 177,425 | 19% | 49,241 | 10% |
| Otros gastos operativos | 23,317 | 3% | 673 | 0.15% | 4,605 | 0.5% | 76 | 0% |
| Utilidad antes de impuestos y participación | 68,954 | 9% | 32,644 | 7% | 68,351 | 7% | 71,750 | 15% |
| 15 % participación | 10,343 | 1% | 4,897 | 1% | 10,253 | 1% | 10,763 | 2% |
| Utilidad antes de intereses e impuestos | 58,611 | 7% | 27,747 | 6% | 58,098 | 6% | 60,988 | 13% |
| Gastos financieros | | | | | | | | |
| Utilidad antes de impuestos | 58,611 | 7% | 27,747 | 6% | 58,098 | 6% | 60,988 | 13% |
| Impuestos | 7,180 | 1% | 3,468 | 1% | 6,836 | 1% | 2,541 | 1% |
| Utilidad Neta | 51,431 | 7% | 24,279 | 5% | 51,262 | 5% | 58,447 | 12% |

| |
|-------------------------------|
| ANALISIS VERTICAL |
| EMPRESA ELECTROCONTROL |
| BALANCE GENERAL |

| ACTIVO | 2004 | % | Junio 2005 | % | 2005 | % | Junio 2006 | % |
|------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| Caja | 9,798 | 3% | 28,061 | 7% | 22,317 | 6% | 47,453 | 11% |
| Bancos | -1,362 | 0.45% | -1,421 | | -36,926 | -10% | -24,603 | -6% |
| Cuentas a Cobrar Clientes | 113,429 | 38% | 120,795 | 32% | 172,979 | 48% | 173,998 | 40% |
| Otros deudores a cobrar | 20,522 | 7% | 70,384 | 19% | 63,534 | 17% | 80,912 | 19% |
| Inventarios | 69,258 | 23% | 69,258 | 18% | 69,258 | 19% | 82,587 | 19% |
| Activo circulante AC | 211,645 | 70% | 287,077 | 76% | 291,162 | 80% | 360,347 | 83% |
| Activo Fijo Bruto | 119,893 | 40% | 89,112 | 23% | 124,865 | 34% | 128,616 | 29% |
| Depreciación | 33,334 | 11% | - | 0% | 54,033 | 15% | 54,033 | 12% |
| Activo fijo neto AF | 86,559 | 29% | 89,112 | 23% | 70,832 | 19% | 74,583 | 17% |
| Activo diferido | | | | | | | | |
| Seguros | 3,068 | 1% | 3,068 | 1% | 2,118 | 1% | 1,450 | 0% |
| Activo total | 301,272 | 100% | 379,257 | 100% | 364,113 | 100% | 436,380 | 100% |
| PASIVO | | | | | | | | |
| Proveedores | 77,623 | 26% | 96,843 | 26% | 91,124 | 25% | 71,480 | 16% |
| Otros Proveedores | 40,405 | 13% | 40,405 | 11% | 39,791 | 11% | 39,551 | 9% |
| Impuestos por pagar | 11,174 | 4% | 9,943 | 3% | 12,580 | 3% | 8,983 | 2% |
| Por pagar empleados leyes sociales | 541 | 0.18% | 4,950 | 1% | 2,647 | 1% | 1,697 | 0.39% |
| Provisiones beneficios sociales | 3,370 | 1% | - | | 4,057 | 1% | 2,657 | 1% |
| Otras Cuentas por pagar | 31,619 | 10% | 31,254 | 8% | 22,352 | 6% | 30,330 | 7% |
| Pasivo circulante | 164,731 | 55% | 183,395 | 48% | 172,551 | 47% | 154,698 | 35% |
| Deuda a largo plazo | - | 0% | - | | - | 0% | - | 0% |
| Total pasivo | 164,731 | 55% | 183,395 | 48% | 172,551 | 47% | 154,698 | 35% |
| Capital | 47,963 | 16% | 47,963 | 13% | 47,963 | 13% | 47,963 | 11% |
| Utilidades no repartidas | 88,578 | 29% | 147,899 | 39% | 143,600 | 39% | 233,719 | 54% |
| Total Patrimonio | 136,541 | 45% | 195,862 | 52% | 191,563 | 53% | 281,682 | 65% |
| Total Pasivo y patrimonio | 301,272 | 100% | 379,257 | 100% | 364,113 | 100% | 436,380 | 100% |

| |
|-------------------------------|
| ANALISIS HORIZONTAL |
| EMPRESA ELECTROCONTROL |
| ESTADO DE RESULTADOS |

| | <i>2004</i> | <i>2005</i> | <i>Variación</i> | <i>Variación %</i> | <i>JUNIO 2005</i> | <i>JUNIO 2006</i> | <i>Variación</i> | <i>Variación %</i> |
|--|----------------|----------------|------------------|--------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|
| Ventas | 784,436 | 937,219 | 152,783 | 19% | 458,561 | 481,884 | 23,324 | 5% |
| Compras | 570,512 | 700,167 | 129,655 | 23% | 347,358 | 338,840 | -8,518 | -2% |
| Mas Inventario Inicial | 65,882 | 69,258 | 3,376 | 5% | 69,258 | 82,587 | 13,329 | 19% |
| Menos Inventario final | 69,258 | 82,587 | 13,329 | 19% | 41,944 | 60,458 | 18,513 | 44% |
| COSTO DE VENTAS | 567,136 | 686,838 | 119,702 | 21% | 374,672 | 360,969 | -13,703 | -4% |
| UTILIDAD BRUTA | 217,300 | 250,381 | 33,081 | 15% | 83,889 | 120,916 | 37,027 | 44% |
| Gastos de Ventas y Adm. | 125,029 | 177,425 | 52,397 | 42% | 50,572 | 49,241 | -1,331 | -3% |
| Otros gastos operativos | 23,317 | 4,605 | -18,712 | -80% | 673 | 76 | -598 | -89% |
| Utilidad antes de impuestos y participación | 68,954 | 68,351 | -603 | -1% | 32,644 | 71,750 | 39,107 | 120% |
| 15 % participación | 10,343 | 10,253 | -91 | -1% | 4,897 | 10,763 | 5,866 | 120% |
| Utilidad antes de intereses e impuestos | 58,611 | 58,098 | -513 | -1% | 27,747 | 60,988 | 33,241 | 120% |
| Gastos financieros | | | | | | | | |
| Utilidad antes de impuestos | 58,611 | 58,098 | -513 | -1% | 27,747 | 60,988 | 33,241 | 120% |
| Impuestos | 7,180 | 6,836 | -344 | -5% | 3,468 | 2,541 | -927 | -27% |
| Utilidad Neta | 51,431 | 51,262 | -169 | 0% | 24,279 | 58,447 | 34,168 | 141% |

| |
|-------------------------------|
| ANALISIS HORIZONTAL |
| EMPRESA ELECTROCONTROL |
| BALANCE GENERAL |

| ACTIVO | <i>2004</i> | <i>2005</i> | <i>Variación</i> | <i>Variación %</i> | <i>Junio 2005</i> | <i>JUNIO 2006</i> | <i>Variación</i> | <i>Variación %</i> |
|-----------------------------|----------------|----------------|------------------|--------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|
| Caja | 9,798 | 22,317 | 12,519 | 128% | 28,061 | 47,453 | 19,393 | 69% |
| Bancos | -1,362 | -36,926 | -35,564 | 2610% | -1,421 | -24,603 | -23,182 | 1632% |
| Cuentas a Cobrar Clientes | 113,429 | 172,979 | 59,550 | 52% | 120,795 | 173,998 | 53,204 | 44% |
| Otros deudores a cobrar | 20,522 | 63,534 | 43,012 | 210% | 70,384 | 80,912 | 10,527 | 15% |
| Inventarios | 69,258 | 69,258 | - | 0% | 69,258 | 82,587 | 13,329 | 19% |
| Activo circulante AC | 211,645 | 291,162 | 79,518 | 38% | 287,077 | 360,347 | 73,270 | 26% |
| Activo Fijo Bruto | 119,893 | 124,865 | 4,972 | 4% | 89,112 | 128,616 | 39,504 | 44% |
| Depreciación | 33,334 | 54,033 | 20,699 | 62% | - | 54,033 | 54,033 | |
| Activo fijo neto AF | 86,559 | 70,832 | -15,727 | -18% | 89,112 | 74,583 | -14,529 | -16% |
| Activo diferido | | | | | | | | |
| Seguros | 3,068 | 2,118 | -950 | -31% | 3,068 | 1,450 | -1,618 | -53% |
| | | | - | | | | | |
| Activo total | 301,272 | 364,113 | 62,841 | 21% | 379,257 | 436,380 | 57,123 | 15% |

| PASIVO | | | | | | | | |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------------|------------|----------------|----------------|----------------|-------------|
| Proveedores | 77,623 | 91,124 | 13,501 | 17% | 96,843 | 71,480 | -25,363 | -26% |
| Otros Proveedores | 40,405 | 39,791 | -614 | -2% | 40,405 | 39,551 | -854 | -2% |
| Impuestos por pagar | 11,174 | 12,580 | 1,406 | 13% | 9,943 | 8,983 | -960 | -10% |
| Por pagar empleados leyes sociales | 541 | 2,647 | 2,106 | 389% | 4,950 | 1,697 | -3,253 | -66% |
| Provisiones beneficios sociales | 3,370 | 4,057 | 688 | 20% | - | 2,657 | 2,657 | |
| Otras Cuentas por pagar | 31,619 | 22,352 | -9,267 | -29% | 31,254 | 30,330 | -924 | -3% |
| | | | | | | | | |
| Pasivo circulante | 164,731 | 172,551 | 7,819 | 5% | 183,395 | 154,698 | -28,696 | -16% |
| | | | | | | | | |
| Deuda a largo plazo | - | - | | | - | - | | |
| Total pasivo | 164,731 | 172,551 | 7,819 | 5% | 183,395 | 154,698 | -28,696 | -16% |
| | | | - | | | | | |
| Capital | 47,963 | 47,963 | - | 0% | 47,963 | 47,963 | | 0% |
| Utilidades no repartidas | 88,578 | 143,600 | 55,022 | 62% | 147,899 | 233,719 | 85,820 | 58% |
| | | | | | | | | |
| Total Patrimonio | 136,541 | 191,563 | 55,022 | 40% | 195,862 | 281,682 | 85,820 | 44% |
| Total Pasivo y patrimonio | 301,272 | 364,113 | 62,841 | 21% | 379,257 | 436,380 | 57,123 | 15% |

3.1.2 Indicadores Financieros

3.2 Análisis Dupont

3.3 Fondo de Maniobra

| Ratios de Cuenta de Resultados | 2004 | 2005 | Junio 2006 |
|---|-----------|------------|------------|
| Crecimiento de Ventas | 20% | 19% | 5% |
| Margen de Ventas | 7% | 5% | 12% |
| EBITDA / Ventas | 9% | 7% | 15% |
| ROE rentab. recursos propios | 38% | 27% | 21% |
| ROA, rentabilidad activo | 17% | 16% | 14% |
| DUPONT | 38% | 27% | 21% |
| Liquidez Corriente | 1,28 | 1,69 | 2,33 |
| Prueba Acida | 0,28 | 0,69 | 1,33 |
| Índice de endeudamiento sobre patrimonio neto | 1,21 | 0,90 | 0,55 |
| Índice de endeudamiento sobre activo total | 0,55 | 0,47 | 0,35 |
| Rotación de Crédito | 6,92 | 5,42 | 2,77 |
| Días de Cobranza | 52,78 | 67,37 | 131,79 |
| Rotación de Inventarios | 8,19 | 9,92 | 3,85 |
| Días de Venta | 44,57 | 36,81 | 83,51 |
| Rotación de Proveedores | 7,35 | 7,68 | 4,74 |
| Días de Pago | 49,66 | 47,50 | 77,00 |
| NOF | 85.181,89 | 174.856,76 | 586.812,29 |
| FM | 99.394,05 | 99.225,02 | 106.409,55 |

3.5 ANALISIS SECTORIAL

Para el análisis sectorial a la empresa electro control aplicaremos la metodología de PORTER que se vas en las 5 fuerzas del análisis de la industria

1. COMPETENCIA ENTRE COMPAÑÍAS

En este mercado la competencia es muy fuerte y en algunos casos desleales, dentro de los competidores más potenciales podremos nombrar ALMACENES JUAN MONTERO, CENELSUR, SAN MARTIN, SISTEL, MEGAHIERRO, AUTELCOM, TELECOM SISTEM, INGELCOM, las cuales se encuentran bien posesionadas al igual que la nuestra lo cual hace que la empresa ELECTROCONTROL este siempre pendiente en innovar su producto con nuevas estrategias de ventas con la finalidad de conservar y ampliar nuestra cartera de clientes.

2. POSIBILIDAD DE ACCESO AL MERCADO DE NUEVAS COMPAÑÍAS

BARRERAS DE ENTRADA (PORTER)

La Inversión del capital en una empresa de esta magnitud es considerable debido a que se debe poseer un inventario completo para poder satisfacer las necesidades de los clientes teniendo una línea completa de stocks de todos los productos.

3. POSIBILIDAD DE USO DE PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS

En este tipo de empresas existen dos tipos de enfoques para los productos sustitutos:

Primero que va dirigido al sector industrial en donde por la necesidad que tiene por la capacidad de producción y maquinarias que ocupan no existirían productos sustitutos como por ejemplo: un variador de frecuencias de 15 HP que automatizaría a la 8 maquinas industriales por ese motivo no tendría sustituto.

El segundo que va dirigido a las instalaciones eléctricas (hogares, Colegios, Empresas, etc.), pueden encontrarse con productos substitutos, como los de focos por lámparas, canaletas por tubos EMT, o el de breaker por swichs, entre otros.

4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Cada proveedor tiene su política de venta los mismo que toman en cuenta la Antigüedad el volumen de compra como los pagos. Para esta línea de productos hay una gran gama de proveedores nacionales de los distintos artículos, donde la empresa tiene facilidad de negociación proponiendo las políticas de compra ya que al comprar para stock se negocia el descuento y el crédito a largo plazo.

5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COPRADORES

El poder de negociación con los clientes es muy fuerte debido a la competencia por lo que se debe buscar la satisfacción de los clientes por lo que la empresa maneja calidad, precio, facilidad de pago y entrega inmediata, teniendo en cuenta el volumen de compra de los clientes se facilita créditos y descuentos.

3.7 ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR

ACTIVIDADES PRIMARIOS

1 Ofertas de productos

1.1 Merchandising

La empresa ELECTROCONTROL tiene en exhibición un 60% de sus productos en donde se aprecia cada una de las características y detalles a ofrecer, presentación activa de los productos utilizando una amplia variedad mecanismos que lo hacen más atractivo para el consumidor final.

1.2. Maneja de inventario

La empresa posee un inventario estructurado de tal forma que nos permite conocer que productos son de mayor demanda.

La empresa maneja 2 líneas de productos la cual ha enfocado un 80% de su inventario a su línea industrial

1.3 Entrega inmediata y canales de distribución

La experiencia que tiene la Gerencia en la forma de manejar los inventarios permite cumplir con su objetivo de entrega inmediata y facilitar la rotación de inventarios, con la eficiencia del personal encargado de las entregas a tiempo. JAT.

1.4 Compras.

La estructuración del inventario permite que las compras de la empresa Electro Control se focalicen de la siguiente manera:

En lo que corresponde la línea industrial del 80% del inventario el 60 % se mantiene en stock por su alta rotación por lo que las compras se realizan con frecuencia y así evitar un faltante. El 20% de esta parte del inventario para los productos son de baja rotación, y que su compra se realiza bajos pedidos o mínimos.

En el caso de la línea de eléctrica, o de hogares, es similar aunque su inventario es de un 20% su mayor rotación es el 18% por lo que se da énfasis con las compras a esta parte del inventario.

1.5 Servicio Técnico

Una de las mayores fortalezas para poder mantenernos en el mercado ha sido el asesoramiento técnico que hemos brindando desde sus inicios hasta hoy en día, ofreciendo seguridad y respaldo, confianza y brindando las mejores opciones a los clientes tanto en lo económico como en la calidad de servicio.

ACTIVIDADES SECUNDARIAS

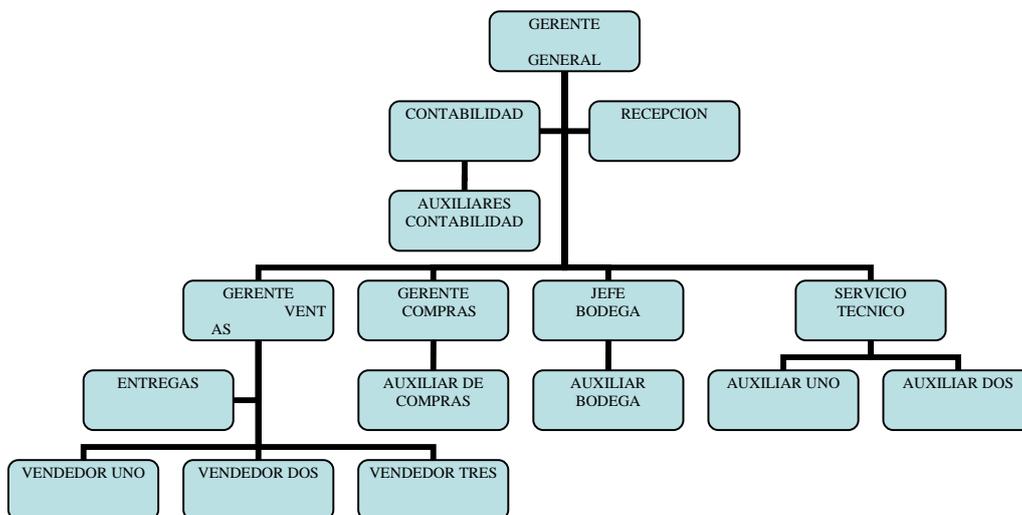
2. Equipo de ventas

2.1 Presentación de los vendedores

En la empresa la presencia de los vendedores es impecable ya que tiene contacto directo con los clientes por lo que se pone énfasis en el aseo y la utilización de uniforme de trabajo.

2.2 Equipo de ventas motivado

El equipo de ventas tiene un nivel cultural que le ayuda a no solo desenvolverse bien en sus labores sino en ganarse la confianza y respeto de los clientes.



3 Costo / Beneficio

Los productos que nosotros ofrecemos son de alta calidad y a precios competitivos en el mercado.

En el caso de la línea industrial los productos que ofrecemos estas siempre actualizados.

La capacidad negociadora de nuestro personal hace mucho más fácil al momento de elegir un artículo por parte de nuestros clientes, ya que el servicio al cliente es muy importante, por que ayuda a la mejor rotación de los inventarios y satisface al cliente.

4 Ambiente de trabajo

La empresa maneja una buena relación con los empleados, la comprensión la motivación y confianza que se brinda a los empleados, es la base para la relación entre cliente y empresa, siendo un pilar fundamental que ha dado a la empresa jerarquía y respeto entre sus competidores.

5 Recepción y entrega

La etapa de recepción y entrega en la empresa se procede de la siguiente manera. Primero se recepta el pedido directamente en las instalaciones de la empresa o a través de la línea telefónica, si el caso lo amerita se realiza una pro forma (para las empresas o industrias), a continuación se realiza la verificación en bodega de los artículos solicitados, si algún articulo no se encuentra en el stock se brinda al cliente alguna alternativa como un producto sustituto o un producto de diferente marca; luego de la aprobación del cliente se realiza la facturación contando con todos los datos del cliente y detallando los artículos con su cantidad y precio. Para finalizar el proceso de venta, se verifica que se encuentren los artículos detallados en la factura y en buen estado. Si el cliente lo requiere el producto será entregado en su domicilio.

Para realizar todo este proceso de recepción y entrega Electro Control consta con 5 persianas en el departamento de ventas y 2 puntos de facturación que facilitan este proceso, brindando agilidad en la compra a nuestros clientes.

Conclusiones:

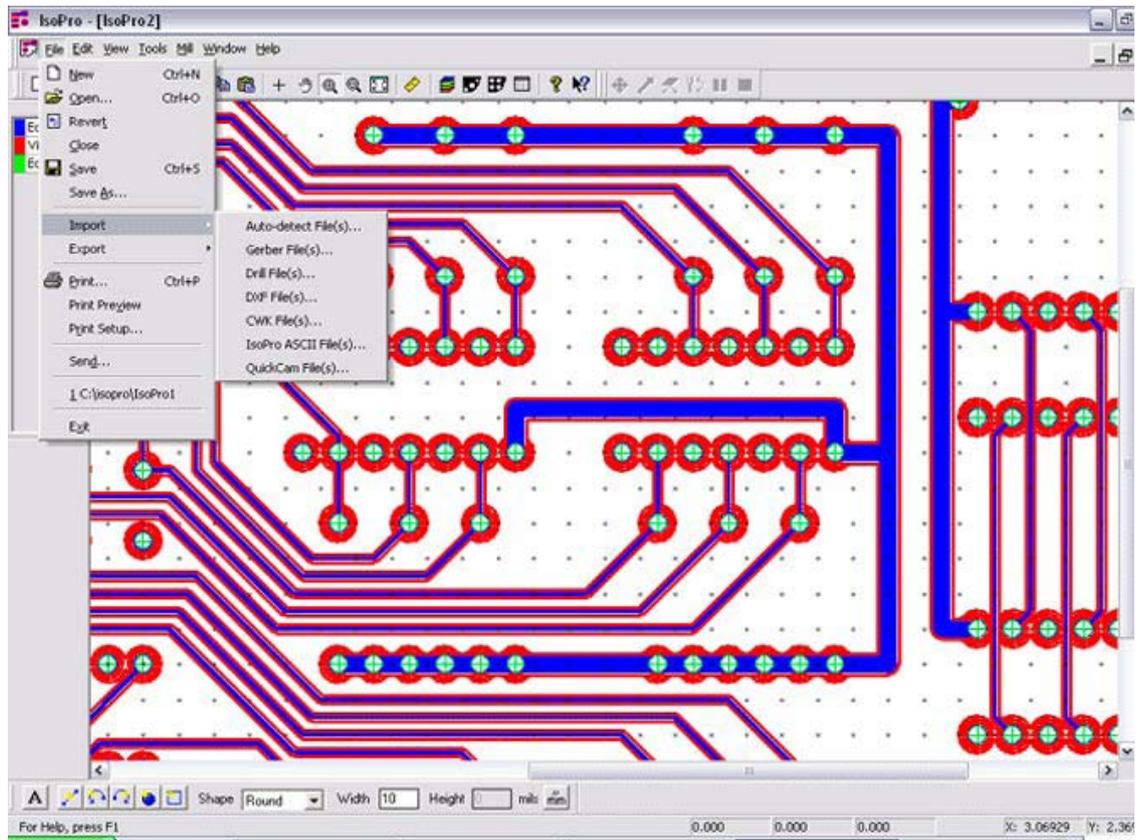
Analizando los balances en el Capitulo III podemos constatar ha tenido un crecimiento notable en el mercado. Aunque en el ultimo periodo tiene algunas falencias en los periodos de cobro y pago a proveedores por lo que encontramos un déficit de liquidez ya que las Cuentas por Cobrar superan a las Cuentas por pagar, lo que a provocado un incremento en los gastos para cubrir la falta de liquidez., como también el incremento en sobregiros.

CAPITULO 4

En el presente Capitulo analizaremos la maquinaria que se quiere implementar para el proyecto, un análisis financiero del proyecto y su impacto que tendrá en la empresa, para lo cual proyectaremos a 5 años.

FABRICACION DE CIRCUITOS IMPRESOS POR EL

METODO AUTOMATICO CON PC

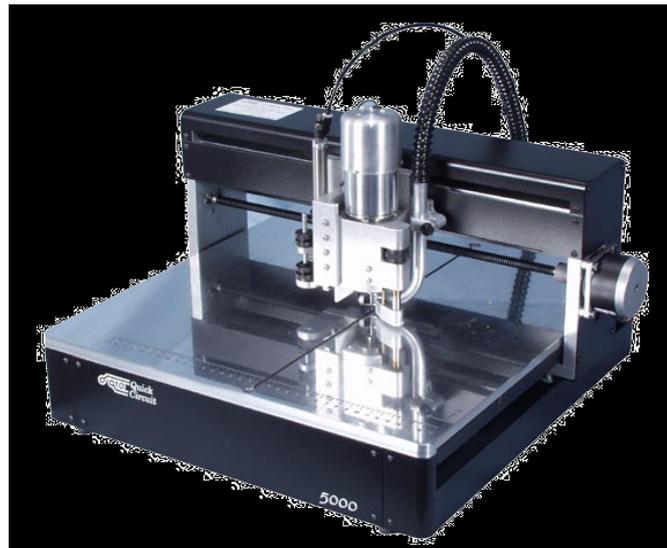


Maquina para el desarrollo automático de circuitos impresos

Para el diseño de prototipos de circuito impreso de una o doble cara, directamente del paquete de software de desarrollo de circuitos impresos. Acepta formatos de archivo gerber & excellon (o hppl), y no requiere ningún producto químico para la elaboración del prototipo.

Para la elaboración de circuitos impresos de sistemas analógicos, digitales.

Una vez terminado el circuito impreso en el software de desarrollo para este propósito, se exporta el archivo a un software de transición que prepara la información del barrenado y devastado para la máquina CNC, la cual solo requiere un ajuste previo al maquinado y colocación de su herramienta adecuada.



Adicional al trabajo de circuitos impresos en una gran variedad de substratos, incluso cerámicos, la máquina puede ser utilizada en aluminios y plásticos. Conversión inteligente de datos el programa que opera la maquina es compatible con cualquier paquete gerber, Dxf excellon o hppl. Crea los datos necesarios para taladrar y realizar el fresado correspondiente. Partiendo de sus ficheros cad el software calcula la ruta de aislamiento de cada red eléctrica de su circuito. A través del fresado se producen las rutas de aislamiento y así el

circuito es grabado mecánicamente. El cobre puede ser seleccionado con el mouse para ser removido parcial ó completamente.

La preparación de la máquina

Preparar la mesa de la máquina es muy sencillo. Usted selecciona el material de cobre y el material de respaldo, los fija con pines a la mesa. La precisión del pin a la ranura del centro de la mesa asegura un registro perfecto, lo que es una gran ventaja para los circuitos de dos lados. El sistema usa herramientas estándares, fáciles de encontrar en el mercado.

Taladrado y fresado preciso

El programa cam que controla la mesa cnc del sistema es fácil de usar. Primero se taladran los huecos, luego por el fresado se realiza el aislamiento. La resolución del sistema es muy alta y consistente, permitiendo fresar líneas de 0.1 mm (0.004”). Dicha resolución es ventajosa cuando se trabaja con prototipos de circuitos de microondas, rf o digitales o circuitos montados en la superficie de los tableros. Todo esto a un costo bajo.

Conectividad en los huecos

Ofrece varias soluciones para la conectividad en los huecos “plated through hole” (pth). Estos métodos incluyen: un proceso electrolítico, o a través de inyectar material conductor, y algunos mas manuales. Estas opciones dan al diseñador la oportunidad de escoger el método más adecuado para su diseño. Se pueden también llevar a cabo diseños multicapa. O también pcb de dos lados. Capacidad de realizar rutas el sistema contornea rutas de casi cualquier forma y tamaño; las rutas interiores en un circuito son igualmente fáciles. Los huecos grandes pueden ser contorneados en vez de ser taladrados. Esta característica es única en el programa cam del sistema, la cual ahorra tiempo y dinero ya que no es necesario mantener un gran inventario de herramientas. Además puede realizar el grabado de nombre en tableros de cobre y extiende

sus posibilidades a la creación de paneles frontales en tableros de plástico o de aluminio.

Especificaciones

Velocidad del eje (controlada por software) 8,000 a 23,000 rpm

Peso de la maquina 19 kg (42 lbs.)

Perforación mínima 0.330 mm (0.013")

Velocidad del devastado 1.524 m (60") / min

Velocidad de perforado / 80 perforaciones por minuto

Área de trabajo de la tarjeta 254 x 279 mm (10" x 11")

Dimensiones de la máquina 390 w x 430 l x 255 h mm (15.3" x 17" x 9.75")

Resolución 0.006 mm (0.00025")

Repetibilidad 0.006 mm (0.00025")

Ancho mínimo del trazo 0.100 mm (0.004")

Ancho mínimo del grabado 0.100 mm (0.004")

Velocidad de la ruta del contorno

Tamaño de la herramienta: 3.175 mm (0.125") diámetro del astil, 38.1 mm (1.5")

Longitud

Cambio de la herramienta semi-automático

Alimentación 100-240 volt, 50-60 hz, seleccionable

Requerimientos de la computadora

Ibm compatible 386 con coprocesador matemático o superior

Formatos de archivos soportados: gerber, excellon, dxf, y hp

Otras características incluye software de aislamiento cad/cam capaz de

Importar y editar archivos de tarjetas de circuito

Otras características

Incluye software de aislamiento cad/cam capaz de importar y editar archivos de

Tarjetas de circuito

Sistema de extracción de polvo

Este sistema de extracción de polvo es altamente silencioso durante largos ciclos de trabajo y sus filtros remueven partículas del área de trabajo. El uso del equipo ayuda a asegurar un silencioso y seguro entorno de trabajo.

Tiene la característica de un filtro principal extra grande asegurando un firme flujo de aire; una bolsa grande con una capacidad de 2.5 o 4 galones; una termo válvula que impide recalentamiento del motor; y una carretilla duradera que suma movilidad. El sistema esta equipado con un filtro que logra una filtración de 0.3 micrones, impidiendo irritación respiratoria por el polvo de fibra de vidrio.

El filtro esta hecho de fibra de vidrio, cuando es usado en conjunto con el filtros principal retiene el 99.97% de todos las partículas ultra finas, abajo a 0.3 micrones. Este filtro reúne los estándares Ansi z9.12-1971 se dispone de bolsas con características de 2,5 a 4 galones de capacidad. Están hechas de celulosa para evitar pérdida de la succión mientras que los bolsos se comienzan a llenar

Sistemas para inconexión entre las caras de una tarjeta de circuito Impreso DI Quick Plate

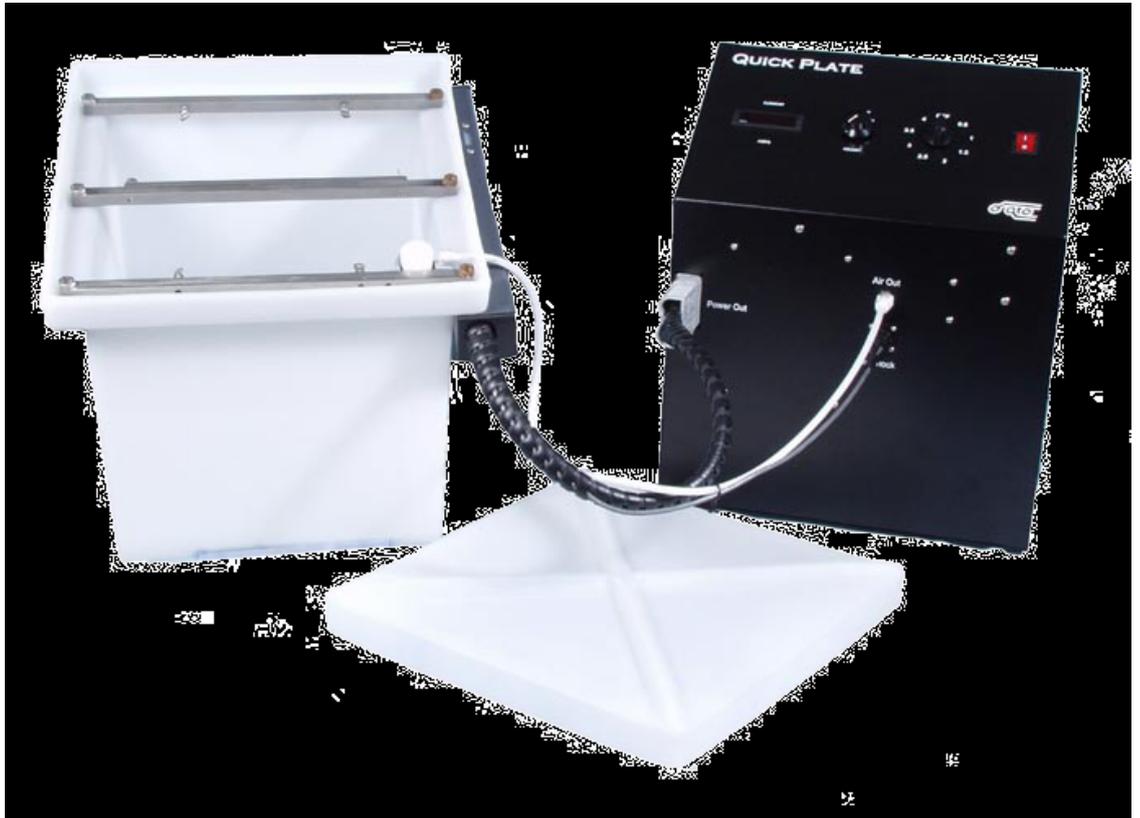
Sistema de electro plateado para through-hole.

- grabado de pcb's mecánicamente o químicamente
- doble cara o multicapa
- económico y fácil de usar
- tanque de bañado y tanque de enjuague

Para lograr el through hole con electro plateado en prototipos y fabricación de pequeñas cantidades de tarjetas. Éste es un proceso de bañado sencillo con solución que encaja fácilmente en el diseño de laboratorio o para pequeñas cantidades de producción. El proceso es rápido y barato y evita la corta vida de equipo y los problemas asociados con líneas de plateado usando baños de cobre. El sistema está diseñado para ser instalado y usado tan frecuentemente como sea necesario con un mínimo de mantenimiento.

El sistema puede electro platear varias sustancias incluidas fr4, duroid®, fr2, getek®, g10 y tmm®.

Puede ser usado para la fabricación de doble-cara y multicapas.



Especificaciones

Tamaño del material tablero de pcb: 229mm x 305mm (9" x 12")

Área de plateado: 229mm x 267mm (9" x 10.5")

Dimensiones del sistema

(lxaxa) 762mm x 407mm x 381mm (30" x 16" x 15")

Requerimientos de espacio 685mm x 838mm (27" x 33")

Dimensiones de la fuente de poder

(lxaxa) 178mm x 330mm x 457mm (7" x 13" x 18")

Peso al embarcar 50kg (110lbs)

D.r. de lorenzo of america corp, s.a. de c.v. taller industrial de circuitos impresos página 8 de 11

Tamaño del orificio mas pequeño 0.4mm (0.016")

Volumen de la solución electrolítica: 23 litros (6 u.s. galones)

Velocidad de plateado 0.63 - 1.04 oz/hora @ 12 amps

Tiempo promedio por placa de pcb

Con 1/2 oz de cobre 35 minutos @ 20 asf

Vida del electrolito almacenado: 5 años

Fuente de poder: 110v o 220v; 50-60 hz

Sistema compatible con: fr4, fr2, g10, ptfе, duroid, tmm, getek, arlon

Accesorios standard incluidos:

- tanque de plateado y tanque de enjuague
- fuente de poder
- tinta conductiva (50g)
- ánodos de placa de cobre y bolsa de ánodos
- soporte de cátodos
- abrillantador
- traje de protección
- goggles y guantes
- manuales
- rodillo secador y papel de lija
- 10 galones / 40 litros de solución electrolítica premezclada.

Consumibles

Kit de materiales

El kit estándar de materiales contiene las herramientas más comúnmente usadas y útiles para comenzar a utilizar el sistema. Este kit contiene lo siguiente:

(10) de cada uno:

T1 herramientas de fresado,

.062" trazadores de contorno,

.032" brocas de perforado y espiguillas de montaje

*(5) de cada uno: .040" brocas de perforado,
.0595" brocas de perforado,
.125" brocas de perforado
(3) piezas de cada uno: fr4 doble-cara, material de protección
(1) pieza de material de entrada
(1) enchufe de 32-pines*

Paquete de tarjetas fr4/g10

Paquete de tarjetas de base para la elaboración de circuitos impresos en material estandar industrial.

½ oz de cobre 21.59 cm x 27.94 cm

20 de cara sencilla

20 de cara doble

Lista de accesorios

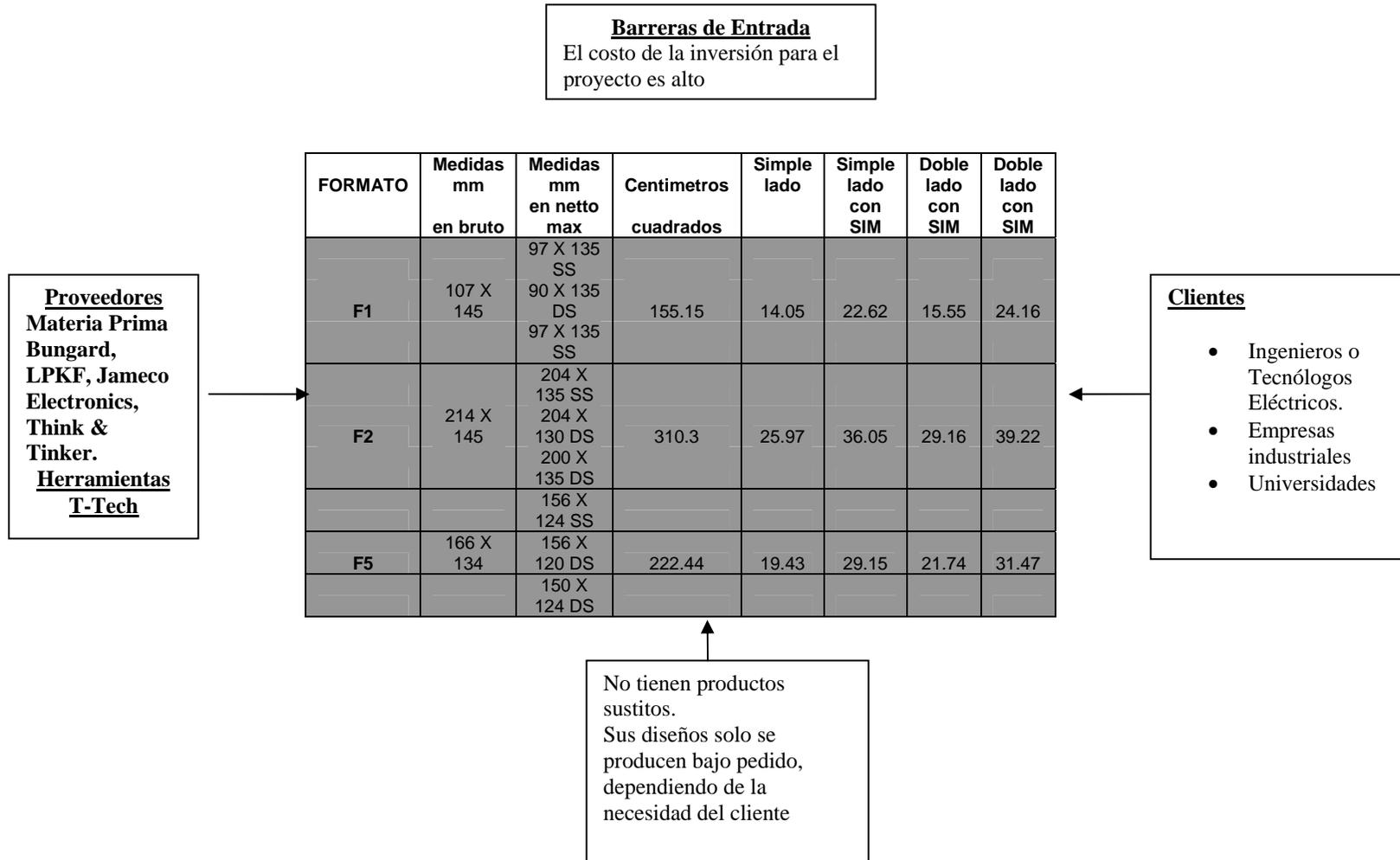
1. Fuente de alimentación y control
2. Herramienta extractora de soldadura
3. Base para la herramienta
4. Kit de mantenimiento e intercambio de puntas, esponja
5. Visifilter
6. Manual de puntas y selección de temperatura
7. Manual de operación

DIAGRAMA PORTER

Para Circuitos Impreso de la Empresa Electro Control

Barreras de Entrada

El costo de la inversión para el proyecto es alto



4.1 Estados financieros proyectados

Para poder realizar la proyección financiera consideramos conveniente realizar los siguientes supuestos, mas los datos del ANEXO 1 que van a sustentar los datos del mismo

Supuestos y Consideraciones

| | |
|---|--------|
| Por experiencia ventas al final del ano 2006 mas un | 150% |
| Crecimiento Nominal de Ventas | 15% |
| Crecimiento real | 12.00% |
| Inflación | 3.00% |

| | |
|-------------------------------|-----|
| COSTO DE VENTAS | 75% |
| Gastos Generales y operativos | 5% |
| Días de Cobro | 50 |
| Días de Pago | 28 |

EMPRESA ELECTROCONTROL
ESTADO DE RESULTADOS PROYETADO

| | <i>Junio 2006</i> | <i>A Diciembre 2006</i> | <i>2007</i> | <i>2008</i> | <i>2009</i> | <i>2010</i> | <i>2011</i> |
|--|-----------------------|-----------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ventas | 481,884 | 1,204,711 | 1,264,946 | 1,340,843 | 1,434,702 | 1,549,478 | 1,688,931 |
| COSTO DE VENTAS | 360,969 | 903,533 | 948,710 | 1,005,632 | 1,076,026 | 1,162,109 | 1,266,698 |
| UTILIDAD BRUTA | 120,916 | 301,178 | 316,237 | 335,211 | 358,675 | 387,370 | 422,233 |
| Gastos de Ventas y Adm. | 49,241 | 60,236 | 63,247 | 67,042 | 71,735 | 77,474 | 84,447 |
| Otros gastos operativos | 76 | 79 | 83 | 88 | 95 | 102 | 111 |
| Utilidad antes de impuestos y participación | 71,750 | 75,338 | 79,105 | 83,851 | 89,721 | 96,898 | 105,619 |
| 15 % participación | 10,763 | 11,301 | 11,866 | 12,578 | 13,458 | 14,535 | 15,843 |
| Utilidad antes de intereses e impuestos | 60,988 | 64,037 | 67,239 | 71,273 | 76,263 | 82,364 | 89,776 |
| Gastos financieros | | | | | | | |
| Utilidad antes de impuestos | 60,988 | 64,037 | 67,239 | 71,273 | 76,263 | 82,364 | 89,776 |
| Impuestos | 2,541 | 2,668 | 16,810 | 17,818 | 19,066 | 20,591 | 22,444 |
| Utilidad Neta | 58,447 | 61,369 | 64,437 | 68,304 | 73,085 | 78,932 | 86,036 |

**EMPRESA ELECTRO CONTROL
BALANCE GENERAL PROYECTADO**

| ACTIVO | <i>Junio 2006</i> | <i>A Diciembre 2006</i> | <i>2007</i> | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Caja | 47,453 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Bancos | -24,603 | 42,827 | 94,394 | 139,286 | 170,318 | 240,455 | 300,027 |
| Cuentas a Cobrar Clientes | 173,998 | 168,343 | 176,761 | 187,366 | 200,482 | 216,520 | 236,007 |
| Otros deudores a cobrar | 80,912 | 84,957 | 89,205 | 94,557 | 79,862 | 86,251 | 94,013 |
| Inventarios | 82,587 | 86,716 | 91,052 | 96,515 | 103,271 | 97,507 | 106,283 |
| Activo circulante AC | 360,347 | 432,844 | 501,411 | 567,724 | 603,932 | 690,733 | 786,330 |
| Activo Fijo Bruto | 128,616 | 135,047 | 141,799 | 150,307 | 160,829 | 173,695 | 189,328 |
| Depreciación | 54,033 | 56,735 | 59,571 | 63,146 | 67,566 | 72,971 | 79,538 |
| Activo fijo neto AF | 74,583 | 78,312 | 82,228 | 87,162 | 93,263 | 100,724 | 109,789 |
| Activo diferido | | - | | | | | |
| Seguros | 1,450 | 1,523 | 1,599 | 1,695 | 1,813 | 1,958 | 2,135 |
| | | - | | | | | |
| Activo total | 436,380 | 512,678 | 585,238 | 656,580 | 699,008 | 793,415 | 898,254 |

| PASIVO | | - | | | | | |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Proveedores | 71,480 | 75,055 | 78,807 | 83,536 | 89,383 | 96,534 | 105,222 |
| Otros Proveedores | 39,551 | 41,528 | 43,604 | 46,221 | 49,456 | 53,413 | 58,220 |
| Impuestos por pagar | 8,983 | 9,432 | 9,904 | 10,498 | 11,233 | 12,131 | 13,223 |
| Por pagar empleados leyes sociales | 1,697 | 1,782 | 1,871 | 1,983 | 2,122 | 2,292 | 2,498 |
| Provisiones beneficios sociales | 2,657 | 2,790 | 2,930 | 3,105 | 3,323 | 3,589 | 3,912 |
| Otras Cuentas por pagar | 30,330 | 31,846 | 33,439 | 35,445 | 37,926 | 40,960 | 44,647 |
| | | - | | | | | |
| Pasivo circulante | 154,698 | 162,433 | 170,555 | 180,788 | 193,443 | 208,919 | 227,721 |
| | | - | | | | | |
| Deuda a largo plazo | - | - | | | | | |
| Total pasivo | 154,698 | 162,433 | 170,555 | 180,788 | 193,443 | 208,919 | 227,721 |
| | | - | | | | | |
| Capital | 47,963 | 55,157 | 85,157 | 77,963 | 77,963 | 77,963 | 77,963 |
| Utilidades no repartidas | 233,719 | 295,088 | 329,526 | 397,829 | 427,602 | 506,534 | 592,570 |
| | | - | | | | | |
| Total Patrimonio | 281,682 | 350,245 | 414,683 | 475,792 | 505,565 | 584,497 | 670,533 |
| Total Pasivo y patrimonio | 436,380 | 512,678 | 585,238 | 656,580 | 699,008 | 793,415 | 898,254 |

| |
|---|
| COSTOS DEL PROYECTO CIRCUITOS EMPRESAS |
|---|

Los costos hemos calculado mensualmente para facilitar la obtención de resultados:

| | | |
|-------------------------|-------|---------------|
| MOD | | 400 |
| CF | | 1235.35 |
| Coloración plaquetas | 25 | |
| Ácidos | 10.35 | |
| Plaquetas | 600 | |
| Plaquetas doble cara | 600 | |
| CV | | 52.5 |
| Paquete de herramientas | 630 | |
| Gastos | | 160 |
| Agua | 20 | |
| Luz | 80 | |
| Teléfono | 30 | |
| Imprevistos | 30 | |
| TOTAL | | 1847.9 |

| |
|---|
| DATOS PARA PODER REALIZAR LAS PROYECCIONES |
|---|

Costos diferenciados por diseño de materia prima, establecidos en metros cuadrados.

| | cantidad | Precio | Total |
|--------------------------------------|----------|--------|-------|
| costo por metro cuadrado cara simple | 3 | 200 | 600 |
| Costo por metro cuadrado cara doble | 2 | 300 | 600 |

Ventas pronosticadas para cada uno de los productos en cantidad y su respectivo precio total

| | | | |
|---------------------------------------|---|-----|-------------|
| Ventas por metro cuadrado cara simple | 3 | 500 | 1500 |
| Ventas por metro cuadrado cara doble | 2 | 750 | 1500 |
| VENTAS NETAS | | | 3000 |

Porcentaje de ventas proyectadas, con un crecimiento de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.

| | |
|--|-----|
| Ventas proyectadas | 30% |
| Crecimiento de inventario por incremento de producción | 15% |
| Crecimiento de los gastos | 10% |
| Crecimiento de costos | 10% |

| |
|---|
| ESTADO DE RESULTADO DEL PROYECTO |
| CIRCUITOS IMPRESOS |

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|----------------|----------------|----------------|------------------|-----------------|
| Ventas | 36000 | 46800 | 61308 | 80926.56 | 107632.32 |
| Compras | 14400 | 18720 | 24523.2 | 32370.624 | 43052.9299 |
| Mas Inventario Inicial | 3000 | 3000 | 3450 | 3967.5 | 4562.63 |
| Menos Inventario final | 3000 | 3450 | 3967.5 | 4562.625 | 5247.02 |
| COSTO DE VENTAS | 14400 | 18270 | 24005.7 | 31775.499 | 42368.54 |
| UTILIDAD BRUTA | 21600 | 28530 | 37302.3 | 49151.061 | 65263.79 |
| Gastos | 1920 | 2112 | 2323.2 | 2555.52 | 2811.072 |
| Costos directos | 20254.2 | 22279.62 | 24507.58 | 26958.34 | 29654.17 |
| Utilidad antes de impuestos y participación | -574.2 | 4138.4 | 10471.5 | 19637.2 | 32798.54 |
| 15 % participación | 0.00 | 620.76 | 1570.73 | 2945.58 | 4919.78 |
| Utilidad antes de intereses e impuestos | -574.20 | 3517.62 | 8900.79 | 16691.62 | 27878.76 |
| Gastos financieros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.00 |
| Utilidad antes de impuestos | -574.20 | 3517.62 | 8900.79 | 16691.62 | 27878.76 |
| Impuestos | 0.00 | 879.41 | 2225.20 | 4172.91 | 6969.69 |
| Utilidad Neta | -574.20 | 2638.22 | 6675.59 | 12518.72 | 20909.07 |

4.2 FLUJOS DE CAJA PROYECTADO

Datos para la elaboración del flujo de caja

| | |
|--|------|
| Ventas proyectadas | 30% |
| Crecimiento de inventario por incremento de producción | 15% |
| Crecimiento de los gastos | 10% |
| Crecimiento de costos | 10% |
| Depreciación lineal | 2500 |
| TMAR | 15% |

| | |
|-------|--------------|
| VAN = | \$ 56,923.43 |
| TIR = | 49% |

INVERSION

| | | |
|------------------------|-------|-------|
| Inversión Total | | 30000 |
| Maquinarias | 23000 | |
| Equipos de Computación | 2000 | |
| Materia Prima | 4000 | |
| Varios | 1000 | |

FLUJO DE CAJA

| CONCEPTOS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| INVERSIÓN | | | | | | |
| Inversión Creación | 25000 | | | | | |
| Capital de trabajo | 5000.00 | | | | | |
| TOTAL INVERSIÓN | -30000.00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| INGRESOS POR VENTAS | | 36000 | 46800 | 61308 | 80926.56 | 107632.32 |
| COSTOS Y GASTOS | | | | | | |
| Costos Fijos | | 14,824.20 | 16,306.62 | 18,100.35 | 20,272.39 | 22,907.80 |
| Costos operacional | | 630.00 | 693.00 | 762.30 | 838.53 | 922.38 |
| MOD | | 4800.00 | 5280.00 | 5860.80 | 6564.10 | 7417.43 |
| Gastos | | 1,920.00 | 2,112.00 | 2,344.32 | 2,625.64 | 2,966.97 |
| Depreciaciones | | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | | 19674.20 | 21891.62 | 24567.77 | 27800.65 | 31714.58 |
| UTILIDAD ANTES 15% TRABAJ. | | 16325.80 | 24908.38 | 36740.23 | 53125.91 | 75917.74 |
| 15% Repartición Trabajadores | | 2448.87 | 3736.26 | 5511.03 | 7968.89 | 11387.66 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | 13876.93 | 21172.12 | 31229.20 | 45157.02 | 64530.08 |
| Impuesto a la Renta (25%) | | 3469.23 | 5293.03 | 7807.30 | 11289.25 | 16132.52 |
| Utilidad después de impuestos | | 10407.70 | 15879.09 | 23421.90 | 33867.76 | 48397.56 |
| DEPRECIACIONES | | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 | 2,500.00 |
| FLUJO OPERACIONAL | | 12907.70 | 18379.09 | 25921.90 | 36367.76 | 50897.56 |
| Inversión de Caja (1% de las ventas) | | 360.00 | 468.00 | 613.08 | 809.27 | 1076.32 |
| Inversión de Clientes (90 días) | | 9000.00 | 2700.00 | 12627.00 | 7604.64 | 19303.44 |
| Inversión en existencias(60 días) | | 3600.00 | 1080.00 | 5050.80 | 3041.86 | 7721.38 |
| Financiación de proveedores (90 días) | | 4918.55 | 554.36 | 5587.59 | 1362.58 | 6566.07 |
| Financiación de impuestos (1 ano) | | 3469.23 | 1823.80 | 1823.80 | 1823.80 | 1823.80 |
| VALOR RESIDUAL | | | | | | |
| ACTIVOS FIJOS | | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 12,500.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | | 0 | | | | 5000 |
| FLUJOS DE CAJA | -30000.00 | 8335.48 | 16509.25 | 15042.40 | 28098.38 | 48686.29 |

Conclusiones:

Al finalizar el capítulo obtuvimos un conocimiento sobre las materias primas que se necesitan para empezar la producción, como la maquinaria y el personal que necesitaremos. Hemos estructurado un sistema el cual nos permitirá revisar cualquier dato con el fin de tener un soporte práctico, que nos brindara la ayuda necesaria si el caso lo amerita.

CAPITULO V

5.1 Conclusiones

Una vez realizado el presente ensayo en base a un análisis exhaustivo de la información recopilada llegamos a establecer las siguientes conclusiones materias primas que se necesitan para empezar la producción, como la maquinaria y el personal que necesitaremos. Hemos estructurado un sistema el cual nos permitirá revisar cualquier dato financiero que desee la empresa.

El capítulo I, nos ayudado en el fortalecimiento y repaso de los conceptos de las diferentes herramientas que nos ayudaran al desarrollo de los capi títulos siguientes a ser estudiados

En el Capítulo II hemos analizado la compañía, su historia y el prestigio que alcanzado en el mercado a través del tiempo. Consideramos que es una empresa seria la misma que nos brindo todas las facilidades para poder culminar con éxito nuestro trabajo

Analizando los balances en el Capítulo III podemos constatar que la empresa ha tenido un crecimiento notable en el mercado. Aunque en el ultimo periodo tiene algunas falencias en los periodos de cobro y pago a proveedores por lo que encontramos un déficit de liquidez ya que las Cuentas por Cobrar superan a las Cuentas por pagar, lo que a provocado un incremento en los gastos para cubrir la falta de liquidez., como también el incremento en sobregiros.

Al finalizar el capítulo obtuvimos un conocimiento sobre las materias primas que se necesitan para empezar la producción, como la maquinaria y el personal que necesitaremos. Hemos estructurado un sistema el cual nos permitirá revisar cualquier dato con el fin de tener un soporte practico, que nos brindara la ayuda necesaria si el caso lo amerita.

5.2 Recomendaciones

Una vez terminado el análisis se recomienda al Gerente tener ciertos aspectos en consideración para evitar problemas mayores.

Se recomienda realizar cambios en las políticas de cobranza, para disminuir sus cuentas por cobrar y bancos que han provocado problemas en los últimos periodos.

Mejorar la negociación con los proveedores, aumentando los periodos de pago, para poder satisfacer a nuestros clientes potenciales y así mejorar la rotación de cuentas por cobrar.

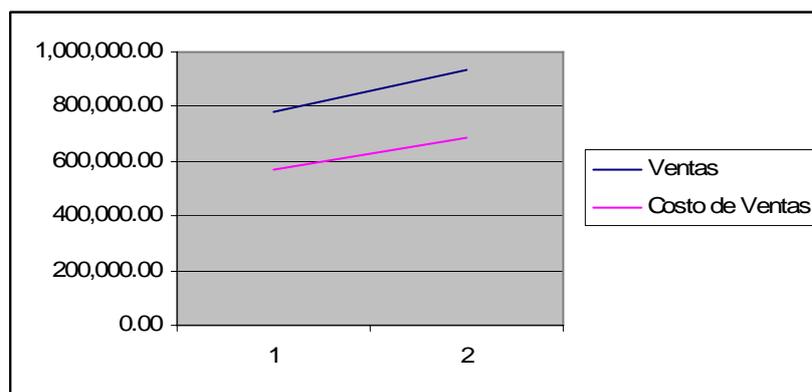
Con los resultados obtenidos en el estudio realizado, podemos concluir con certeza que la empresa se encuentra en capacidad financiera y humana de montar el proyecto previsto por que el mercado que se desea explotar es nuevo y la demanda es considerable por lo que la recuperación de la inversión es inmediata. Por lo que se recomienda mantener los márgenes establecidos para la iniciación y marcha del proyecto.

5.3 Informe a Gerencia

5.3.1 Informe de la situación actual de la empresa

Una vez realizado el estudio financiero y económico de la empresa Electro Control se llega a la siguiente conclusión:

La rentabilidad a los años 2004 – 2005, es de un 5% que significa un índice muy bajo, debido a falencias en la negociación de compras, ya que al existir el poder de negociación para con los proveedores se debería buscar mejores términos de negociación (precios, descuentos, créditos). Otro punto por lo cual la rentabilidad es baja es el aumento en gastos administrativos y de ventas en un 3% mas con respecto al periodo anterior.

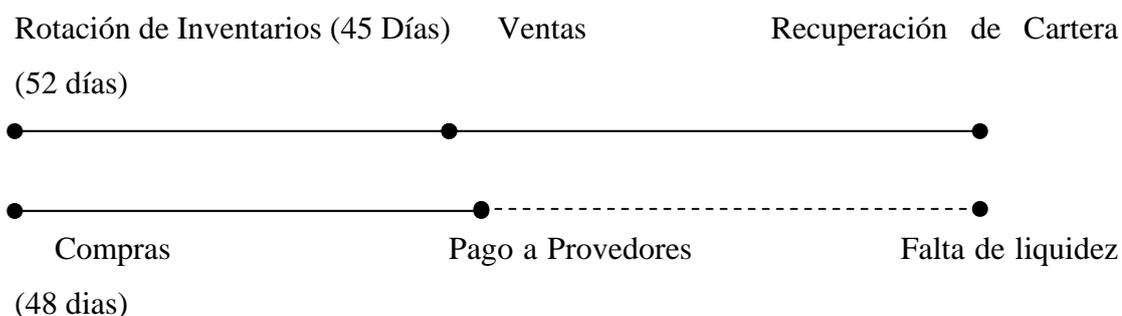


La eficiencia en la utilización de los recursos es bajo de un 2.57 veces al año lo que se refleja en el movimiento lento de los inventarios, provocando una falta de liquidez en el corto plazo teniendo una razón ácido de 0.69 centavos por cada dólar de deuda al corto plazo

Otra falencia que se encontró en el análisis financiero, es en el **departamento de cartera**, en donde el periodo de cobranza se da a los 52 días que sumados a la rotación de inventarios nos da un total de 97 días que a diferencia con el periodo de pagos de la empresa es de 48 días, que la empresa necesita para cubrir sus deudas en el corto plazo. Frente a esta debilidad es necesario establecer políticas de cobranza, en

un periodo más corto de tiempo, a mas de eso mejorar la eficiencia en ventas para aligerar la rotación de inventarios buscando cubrir el déficit de liquidez presente en la empresa

Riesgo de la Cartera



5.3.2 Detonante del Proyecto

El desafío que la empresa se formula es un plan estratégico para el quinquenio 2007 – 2011, con la incorporación de un nuevo producto a la misma que es la Fabricación de Circuitos impresos para la industria eléctrica y electrónica el cual muestra en base a estudios realizados un incremento en los ingresos de la empresa, por el valor agregado que brinda la misma, mostrando una inversión inicial de U\$ 30000

| | | |
|------------------------|-------|-------|
| Inversión Total | | 30000 |
| Maquinarias | 23000 | |
| Equipos de Computación | 2000 | |
| Materia Prima | 4000 | |
| Varios | 1000 | |

El proyecto estratégico de la empresa, se encuentra dentro de un mercado monopolio cuya principal barrera de entrada son los conocimientos técnicos y la asesoría que actualmente no existe en el Austro, por lo que frente a su demanda potencial basada en un estudio técnico realizado por miembros de la empresa, se espera una favorable aceptación del producto.

| | |
|--|------|
| Ventas proyectadas | 30% |
| Crecimiento de inventario por incremento de producción | 15% |
| Crecimiento de los gastos | 10% |
| Crecimiento de costos | 10% |
| Depreciación lineal | 2500 |
| TMAR | 15% |

El estudio de factibilidad financiera muestra la viabilidad del proyecto en forma positiva con un VAN de \$ 56923.43 y una TIR de 49% superior a la tasa exigida por el inversionista que es el 15%. Por lo que se recomienda la realización del proyecto que ayuda a mejorar los ingresos de la empresa.

| | |
|--------------|---------------------|
| VAN = | \$ 56,923.43 |
| TIR = | 49% |

5.4 Bibliografía

DUMRAUF, Guillermo L, Finanzas Corporativas, Edición primera, 2003

GITMAN, Lawrence J, Principios de Administración Financiera, Edición Tercera, 2003.

HORNE, Van, Administración Financiera Edición Novena, 1996

INCAE, Notas Técnicas, varios números

WESTON, J Fred, Fundamentos de la administración Financiera, 1993

CURSO DE GRADO UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES, Notas Técnicas, 2006

5.5 Anexos

BALANCE GENERAL ELECTROCONTROL
Al 31 de Diciembre de 2004

| | | | | |
|--------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| 1 | ACTIVO | | | |
| 1.1 | ACTIVO CORRIENTE | | 211,644.90 | |
| 1.1.1 | ACTIVO CIRCULANTE | | 8,435.53 | |
| | CAJA | | 9,797.94 | 5,251.64 |
| 111-01-001 | Caja chica | 50.00 | | |
| 111-02-001 | Caja Principal | 5,455.67 | | |
| 111-02-002 | Caja Cheques | 4,292.27 | | |
| | BANCOS | | -1,362.41 | |
| 111-03-001 | Banco Guayaquil | -2,697.68 | | |
| 111-03-003 | Banco Austro | 1,335.27 | | |
| | | | | |
| | EXIGIBLE | | 133,951.62 | |
| | Cuentas a Cobrar Clientes | | | |
| 112-001-001 | Clientes Principal | 113,429.24 | | |
| | Cuentas a Cobrar Empleados | | | |
| 11202002 | anticipos oficina | 2,765.40 | | |
| | Cuentas a cobrar varias | | | |
| 112-03-001 | Cheques Posfechados | 10,415.11 | | |
| 112-03-004 | otras ctas. Por cobrar | 0.00 | | |
| | Menos provisión Ctas Incobrables | -2,697.86 | | |
| | cuentas a cobrar fiscales | | | |
| 112-05-001 | 12% IVA compras | 6,594.60 | | |
| 112-05-002 | 1% retención fuente | 2,616.20 | | |
| 112-05-003 | retención IVA | 736.09 | | |
| 112-05-006 | anticipo imp renta | 92.84 | | |
| 112-05-005 | crédito tributario IVA | 0.00 | | |
| | INVENTARIOS | | 69,257.75 | |
| 113-001-001 | Mercaderías | 53,975.29 | | |
| 114-001-001 | Materia Prima | 8,659.29 | | |
| 116-001-001 | Productos Terminados | 6,623.17 | | |

| | | | | |
|--------------------|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | | | |
| | ACTIVO FIJO | | 86,559.31 | 8,655.93 |
| | | | | |
| 121-03-001 | Maquinaria y Equipo oficina | 7,554.65 | | |
| 121-007-001 | Maquinaria y Herramientas taller | 36,056.45 | | |
| 121-005-001 | Muebles y Enseres Oficina | 11,168.84 | | |
| 121-06-001 | Vehículos Ofic. Princ. | 65,113.22 | | |
| | Menos Dep. Acumulada Act. Fijos | -33,333.85 | | |
| | | | | |
| | ACTIVO DIFERIDO | | | 3,067.89 |
| 213-01 | Seguros | 3,067.89 | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | TOTAL DEL ACTIVO | | | 301,272.10 |
| | | | | |
| | | | | |
| | PASIVO | | | |
| | PASIVO CORRIENTE | | | 164,731.43 |
| | | | | |
| 212-01-001 | Proveedores | 77,622.96 | 118,027.48 | |
| 212-01-002 | Otros proveedores | 40,404.52 | | |
| | IMPUESTOS POR PAGAR | | 11,173.91 | |
| 213-005-001 | 12% IVA Ventas | 7,883.73 | | |
| 213-003-001 | 1% ret fte Compra Bienes | 374.39 | | |
| 213-003-004 | 8% ret fte Hon Pers Nat. | 1,184.80 | | |
| 213-03-002 | 1% ret fte Compra Servicios | 12.68 | | |
| 213-03-003 | 1/mil primas seguros | 3.27 | | |
| 213-04-002 | 70% compra de bienes | 5.04 | | |
| 213-04-003 | 100% Hon. Per. Naturales | 1,710.00 | | |
| | POR PAGAR EMPLEADOS LEYES SOCIALES | | 541.12 | |
| 214-01-001 | aporte personal IESS | 248.89 | | |
| 214-01-002 | aporte patronal IESS | 268.19 | | |
| 214-01-005 | SECAP | 12.02 | | |
| 214-01- | IECE | 12.02 | | |

| | | | | |
|------------|---|-----------|------------------|-------------------|
| 006 | | | | |
| | PROVISION BENEFICIOS SOCIALES | | 3,369.66 | |
| 214-02-001 | vacaciones anuales | 2,706.18 | | |
| 214-02-002 | décimo tercero | 200.13 | | |
| 214-02-003 | décimo cuarto | 463.35 | | |
| | OTRAS CUENTAS POR PAGAR | | 14,096.20 | |
| 216-02 | sueldos por pagar | 463.59 | | |
| 216-03 | otros | 13,295.53 | | |
| 216-04 | abonos de clientes | 337.08 | | |
| | IMPUESTOS Y PARTICIPACION | | 17,523.06 | |
| 214-02-006 | imp. Rta año corriente tabla | 7,179.92 | | |
| 214-02-005 | 15% Participación Trabajadores | 10,343.14 | | |
| | | | | |
| | TOTAL DEL PASIVO | | | 164,731.43 |
| | | | | |
| | PATRIMONIO | | | 206,761.28 |
| 311-01 | capital | 47,962.86 | | |
| 314-002 | Utilidad no repartidas | 88,577.81 | | |
| | | 18,789.42 | | |
| | | 51,431.19 | | |
| | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | | 371,492.71 |
| | | | | |

BALANCE RESULTADOS GERARDO MOGROVEJO A (ELECTROCONTROL)
Al 31 de Diciembre de 2004

| VENTAS | VALOR PARCIAL | VALOR TOTAL |
|--|-------------------|-------------------|
| Ventas con tarifa 12% | 853,857.55 | |
| Devoluciones y Dsc tos Ventas | -69,421.35 | |
| VENTAS NETAS | 784,436.20 | 784,436.20 |
| | | |
| COSTO DE VENTAS | | 590,104.51 |
| Compras de Mercaderias | 526,224.03 | |
| Devoluciones Compas Merc. | -168.31 | |
| transporte en compras | 10.03 | |
| Otros Gastos en compras | 402.59 | |
| Compras de Materia Prima | 44,043.97 | |
| TOTAL COMPRAS | 570,512.31 | |
| | | |
| Inventario Inicial Mercaderias | 50,294.78 | |
| Inventario Inicial M. Primas | 10,005.38 | |
| Inventario Inicial de P Terminados | 5,581.62 | 65,881.78 |
| Menos Inventario Final Mercaderias | -53,975.29 | |
| Menos Inventario Final M. Primas | -8,659.29 | |
| Menos Inventario Final de P. Terminados | -6,623.17 | -69,257.75 |
| Mano obra directa | 9,123.62 | |
| Mano Obra Indirecta | 6,223.33 | |
| Gastos de Fabricacion | 7,621.22 | |
| | | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 194,331.69 |
| | | |
| OTROS INGRESOS y EGRESOS NETO | | 0.00 |
| | | |
| GASTOS NO DEDUCIBLES | | 348.57 |
| | | |
| GASTOS ADMINISTRACION | | 75,885.51 |
| | | |
| GASTOS DE VENTAS | | 49,143.36 |
| | | |
| UTILIDAD ANTES DE IMP Y PARTICIPACION | | 68,954.25 |
| | | |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | | 10,343.14 |
| | | |
| MAS GASTOS NO DEDUCIBLES | | 348.57 |
| | | |
| UTILIDAD BASE PARA IMP RENTA | | 58,959.68 |
| | | |

| | | |
|--|--|------------------|
| IMP RENTA (tabla) | | 7,179.92 |
| | | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 51,431.19 |
| | | |
| Retenciones en la Fuente Ventas | | -2,616.20 |
| Retenciones en la fuente Rend Financieros | | 0.00 |
| Anticipo pagado cuota N° 1 | | -46.42 |
| Anticipo pagado cuota N° 2 | | -46.42 |
| | | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 51,431.19 |

**LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA
Y**

CALCULO DEL ANTICIPO

| | | | |
|---|------------------|-----------------|------------------------|
| IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO | | | 7,179.92 |
| BASE IMPONIBLE | 58,959.68 | | |
| FRACCION BASICA | 57,600.00 | 6,840.00 | |
| SOBRE EL EXCEDENTE 25% | 1,359.68 | 339.92 | |
| MENOS: | | | |
| Anticipo pagado cuota N° 1 | | | -46.42 |
| Anticipo pagado cuota N° 2 | | | -46.42 |
| Retenciones en la Fuente Ventas | | | -2,616.20 |
| Retenciones en la fuente Rend Financieros | | | <u>0.00</u> |
| VALOR A PAGAR | | | <u>4,470.88</u> |

CALCULO DEL ANTICIPO

| | | |
|---|--|------------------------|
| IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO cas 804 | | 7,179.92 |
| 50% del IMPUESTO | | 3,589.96 |
| Menos RETENCIONES EN LA FUENTE cas 806 | | <u>0.00</u> |
| VALOR DEL ANTICIPO (CERO) | | <u>3,589.96</u> |
| 1ER ANTICIPO JUL/05 | | 1,794.98 |
| 2DO ANTICIPO SEP/05 | | 1,794.98 |

| | | | |
|---|-------------------|-------------------|------------|
| Inventario Inicial Mercaderías | | | 50,294.78 |
| Inventario Inicial M. Primas | | | 10,005.38 |
| Inventario Inicial de P Terminados | | | 5,581.62 |
| Menos Inventario Final Mercaderías | | | -53,975.29 |
| Menos Inventario Final M. Primas | | | -8,659.29 |
| Menos Inventario Final de P. Terminados | | | -6,623.17 |
| Mano obra directa | | | 9,123.62 |
| Mano Obra Indirecta | | | 6,223.33 |
| Gastos de Fabricación | | | 7,621.22 |
| Inventario inicial | | | |
| 51101001 | 55,876.40 | | |
| 11301 | | 50,294.78 | |
| 11601001 | | 5,581.62 | |
| 51101002 | 10,005.00 | | |
| 11401 | | 10,005.00 | |
| | <u>65,881.40</u> | <u>65,881.40</u> | |
| Inventario final | | | |
| 51101001 | | -60,598.46 | |
| 11301 | -53,975.29 | | |
| 11601001 | -6,623.17 | | |
| 51101002 | | -8,659.29 | |
| 11401 | -8,659.29 | | |
| | <u>-69,257.75</u> | <u>-69,257.75</u> | |
| UTILIDAD ANTES DE IMP Y PARTICIPACION | | | 68,954.25 |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | | | 10,343.14 |

BALANCE GENERAL ELECTROCONTROL
Al 31 de Diciembre de 2005

| | | | |
|--------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | ACTIVO | | |
| 1.1 | ACTIVO CORRIENTE | | 291,162.47 |
| 1.1.1 | ACTIVO CIRCULANTE | | -14,609.05 |
| | CAJA | | 22,317.28 |
| 111-01-001 | Caja chica | 50.00 | |
| 111-02-001 | Caja Principal | 1,156.74 | |
| 111-02-002 | Caja Cheques | 21,110.54 | |
| | BANCOS | | -36,926.33 |
| 111-03-001 | Banco Guayaquil | -38,348.83 | |
| 111-03-003 | Banco Austro | 1,130.86 | |
| 111-03-005 | Visa Banco Austro | 291.64 | |
| | EXIGIBLE | | 236,513.77 |
| | Cuentas a Cobrar Clientes | | |
| 11201001001 | Cientes Principal | 172,979.28 | |
| | Cuentas a Cobrar Empleados | | |
| 11202002 | anticipos oficina | 1,068.87 | |
| | anticipo otros | 39,445.64 | |
| 112-03-001 | Cheques Posfechados | 11,798.84 | |
| 112-03-004 | otras ctas. Por cobrar | 43.44 | |
| 11204001 | Menos provision Ctas Incobrables | -4,346.75 | |
| | cuentas a cobrar fiscales | | |
| 112-05-001 | 12% iva compras | 8,922.41 | |
| 112-05-002 | 1% retención fuente | 5,187.31 | |
| 112-05-003 | retencion Iva | 533.81 | |
| 112-05-006 | anticipo imp renta | 880.92 | |
| 112-05-005 | credito tributario iva | 0.00 | |
| | INVENTARIOS | | 69,257.75 |
| 113-001-001 | Mercaderías | 53,975.29 | |
| 114-001-001 | Materia Prima | 8,659.29 | |
| 116-001-001 | Productos Terminados | 6,623.17 | |
| | ACTIVO FIJO | | 70,832.48 |
| 121-03-001 | Maquinaria y Equipo oficina | 10,289.86 | |
| 121-007-001 | Maquinaria y Herramientas taller | 37,086.69 | |

| | | | |
|-------------|------------------------------------|------------|------------|
| 121-005-001 | Muebles y Enseres Oficina | 12,375.66 | |
| 121-06-001 | Vehiculos ofic Princ. | 65,113.22 | |
| | Menos Dep. acumulada Act. Fijos | -54,032.95 | |
| | ACTIVO DIFERIDO | | 2,118.29 |
| 213-01 | Seguros | 2,118.29 | |
| | | | |
| | TOTAL DEL ACTIVO | | 364,113.24 |
| | | | |
| | PASIVO | | |
| | PASIVO CORRIENTE | | 172,550.53 |
| | | | |
| 212-01-001 | Proveedores | 91,123.79 | |
| 212-01-002 | Otros proveedores | 39,790.97 | |
| | IMPUESTOS POR PAGAR | | 12,579.81 |
| 213-03-001 | 1% ret fte Compra Bienes | 511.99 | |
| 213-03-002 | 1% ret fte Compra Servicios | 27.29 | |
| 213-03-003 | 1/mil primas seguros | 3.44 | |
| 213-03-005 | 8% Honoraios pers naturale | 1,388.98 | |
| 213-04-001 | 30% compra de bienes | 5.04 | |
| 213-04-002 | 70% compra de bienes | 6.91 | |
| 213-04-003 | 100% Hon. Per. Naturales | 2,013.60 | |
| 213-05-001 | 12% Iva Ventas | 8,622.56 | |
| | POR PAGAR EMPLEADOS LEYES SOCIALES | | 2,646.89 |
| 214-01-001 | aporte personal IESS | 472.19 | |
| 214-01-002 | aporte patronal IESS | 1,103.38 | |
| 214-01-004 | Fdo Rsva | 954.00 | |
| 214-01-005 | Secap | 58.63 | |
| 214-01-006 | lece | 58.69 | |
| | PROVISION BENEFICIOS SOCIALES | | 4,057.29 |
| 214-02-001 | vacaciones anuales | 2,706.18 | |
| 214-02-002 | decimo tercero | 237.72 | |
| 214-02-003 | decimo cuarto | 1,113.39 | |
| | OTRAS CUENTAS POR PAGAR | | 22,351.78 |
| 216-02 | sueldos por pagar | 3,102.75 | |
| 216-03 | otros | 17,871.05 | |
| 216-04 | abonos de clientes | 1,377.98 | |
| | IMPUESTOS Y PARTICIPACION | | 0.00 |
| 214-02-006 | Imp Rta año corriente tabla | 0.00 | |
| 214-02-005 | 15% Participacion Trabajadores | 0.00 | |
| | TOTAL DEL PASIVO | | 172,550.53 |

| | | | |
|----------------|------------------------------------|------------------|-------------------|
| | PATRIMONIO | | 191,562.71 |
| 311-01 | capital | 47,962.86 | |
| 314-002 | Resultados del ejercicio 2001 | 18,357.20 | |
| 314-002 | Resultados del ejercicio 2002-2003 | 18,789.42 | |
| | Resultados del ejercicio 2004 | 51,431.19 | |
| | Resultados del ejercicio 2005 | 55,022.04 | |
| | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | 364,113.24 |

| BALANCE RESULTADOS GERARDO MOGROVEJO A (ELECTROCONTROL) | | | |
|--|---|----------------------|--------------------|
| Al 31 de Diciembre de 2005 | | | |
| CODIGO CUENTA | VENTAS | VALOR PARCIAL | VALOR TOTAL |
| 411-01 | Ventas con tarifa 12% | 983,792.10 | |
| 411-04 | Devoluciones y Dscptos Ventas | 46,573.02 | |
| | VENTAS NETAS | 937,219.08 | 937,219.08 |
| | COSTO DE VENTAS | | 686,838.07 |
| | Compras de Mercaderias | 672,726.30 | |
| | Devoluciones Compas Merc. | 0.00 | |
| | transporte en compras | 104.75 | |
| | Otros Gastos en compras | 312.62 | |
| | Compras de Materia Prima | 27,023.17 | |
| | TOTAL COMPRAS | 700,166.84 | |
| | Inventario Inicial Mercaderias | 53,975.29 | |
| | Inventario Inicial M. Primas | 8,659.29 | |
| | Inventario Inicial de P Terminados | 6,623.17 | 69,257.75 |
| | Menos Inventario Final Mercaderias | -42,623.25 | |
| | Menos Inventario Final M. Primas | -33,771.57 | |
| | Menos Inventario Final de P. Terminados | -6,191.70 | -82,586.52 |
| | Mano obra directa | 0.00 | |
| | Mano Obra Indirecta | 0.00 | |
| | Gastos de Fabricacion | 0.00 | |
| | UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 250,381.01 |
| | OTROS INGRESOS y EGRESOS NETO | | 4,547.81 |
| | GASTOS NO DEDUCIBLES | | 56.94 |

| | | | |
|--|--|--|-------------------|
| | GASTOS ADMINISTRACION | | 111,899.99 |
| | | | |
| | GASTOS DE VENTAS | | 65,525.46 |
| | | | |
| | UTILIDAD ANTES DE IMP Y PARTICIPACION | | 68,350.81 |
| | | | |
| | 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | | 10,252.62 |
| | | | |
| | MAS GASTOS NO DEDUCIBLES | | 0.00 |
| | | | |
| | UTILIDAD BASE PARA IMP RENTA | | 58,098.19 |
| | | | |
| | MAS GASTOS NO DEDUCIBLES | | 56.94 |
| | | | |
| | Base imp imp Rta | | 58,155.13 |
| | | | |
| | IMP RENTA (tabla) | | 6,836.03 |
| | | | |
| | UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 51,262.16 |
| | | | |
| | Retenciones en la Fuente Ventas | | -5,187.31 |
| | Retenciones en la fuente Rend Financieros | | 0.00 |
| | Anticipo pagado cuota N° 1 | | -472.07 |
| | Anticipo pagado cuota N° 2 | | -472.07 |
| | | | |
| | UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 51,262.16 |

| | | |
|--|------------------|-------------------|
| Inventario Inicial Mercaderías | | 50,294.78 |
| Inventario Inicial M. Primas | | 10,005.38 |
| Inventario Inicial de P Terminados | | 5,581.62 |
| Menos Inventario Final Mercaderías | | -53,975.29 |
| Menos Inventario Final M. Primas | | -8,659.29 |
| Menos Inventario Final de P. Terminados | | -6,623.17 |
| Mano obra directa | | 9,123.62 |
| Mano Obra Indirecta | | 6,223.33 |
| Gastos de Fabricación | | 7,621.22 |
| | | |
| Inventario inicial | | |
| 51101001 | 55,876.40 | |
| 11301 | | 50,294.78 |

| | | | |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------|
| 11601001 | | 5,581.62 | |
| 51101002 | 10,005.00 | | |
| 11401 | | 10,005.00 | |
| | <u>65,881.40</u> | <u>65,881.40</u> | |
| Inventario final | | | |
| 51101001 | | -60,598.46 | |
| 11301 | -53,975.29 | | |
| 11601001 | -6,623.17 | | |
| 51101002 | | -8,659.29 | |
| 11401 | -8,659.29 | | |
| | <u>-69,257.75</u> | <u>-69,257.75</u> | |
| UTILIDAD ANTES DE IMP Y PARTICIPACION | | | 68,954.25 |
| 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | | | 10,343.14 |