



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MONOGRAFIA DE GRADO
ANALISIS ECONOMICO – FINANCIERO
“AUTOMOTORES Y ANEXOS”**

**DIRECTOR:
ECON. CARLOS JARAMILLO**

**PRESENTADO POR:
RIVERA RIVERA DIANA PATRICIA
VIDAL ASTUDILLO BORIS ESTEBAN**

COMO REQUISITO PREVIO PARA LA OBTENCION DEL TITULO ING. COMERCIAL

CUENCA, ECUADOR 2008

Responsabilidad:

Las ideas vertidas en esta investigación son de absoluta responsabilidad de los autores

Boris Vidal A.

Patricia Rivera R.

Agradecimientos

Le damos las gracias al Econ. Carlos Jaramillo, por todo el apoyo brindado durante este tiempo a que esta investigación fuese posible y también expresar nuestros mas sinceros sentimientos de gratitud a esta prestigiosa institución por el tiempo y los esfuerzos para transmitimos sus conocimientos y experiencias durante el tiempo en que tuvimos el privilegio de educarnos en ella.

Dedicatorias

Deseamos dedicar este trabajo a nuestros padres ya que sin su esfuerzo dedicación y sacrificio no hubiera sido posible culminar esta etapa de nuestras vida, a nuestras familias por todo el apoyo incondicional y sincero para lograra esta meta de nuestras vidas y a toda la gente que creyó en nosotros durante este tiempo el cual esperamos no haberlos decepcionado

Tabla de contenidos:

RESUMEN	7
ABSTRACT	9
Generalidades de la Empresa	10
1.1 Generalidades de la Empresa	10
“Automotores y Anexos S.A.”	10
Misión:	10
Visión:	10
Objetivo general:	10
Objetivos Específicos:	11
Valores:	11
Estrategias:	11
Resumen de la situación actual de la Empresa	13
1.2.- Situación Estratégica de la Empresa.	14
1.2.1 Planes de acción	14
1.2.2 Las cinco fuerzas competitivas de Porter	15
1.2.3 Mercado actual	17
1.2.3 La Ley de Equidad Tributaria en el sector automotriz	18
Situación Financiera de la Empresa	20
2.1 Análisis de la Estructura Patrimonial.	20
2.1.1.-Análisis Patrimonial	21
2.1.1.1.-Composición de los Activos.	21
2.1.1.1.1-Activo Corriente	23
2.1.1.1.2.- Activo No corriente	25
2.1.1.2.-Composición de los Pasivos	26
2.1.1.2.1.- Pasivo Corriente	27
2.1.1.2.2.-Pasivo No Corriente	28
2.1.1.3. Composición del Patrimonio	29
2.2. Métodos de Análisis	30
2.2.1.-Análisis Vertical de la Empresa	30
2.2.1.1.-Activos	31
2.2.1.2.- Pasivos	32
2.2.1.3.-Patrimonio	33
2.3.- Análisis de Liquidez	34
2.3.1.-Capital de Trabajo, Requisitos de Capital de Trabajo y Tesorería Neta.	35
2.3.1.1.-Capital de Trabajo:	35
2.3.1.2.-Requisitos de Capital de Trabajo	37
2.3.1.3.-Tesorería Neta	38
Rotación de los Inventarios	40
Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)	40
Rotación de Activos Totales	40
Rotación de los Inventarios	41
Rotación de Activos Totales.-	42
Periodo Promedio de Cobro de Cartera:	42
Rotación de Inventarios	42
2.4.- Endeudamiento y Solvencia a Largo Plazo	43
2.5.- Deudas a Largo Plazo de la Empresa	44
Análisis Económico de la Empresa	47
3.1 Estudio de los Resultados	47
3.2 Punto de equilibrio y apalancamiento	49
3.2.1.-Punto de equilibrio	49

3.2.2.-Grado de apalancamiento Operativo	52
3.3.- Análisis de Rentabilidad	54
3.3.1 La Rentabilidad Económica	54
3.3.2 La Rentabilidad Financiera (Rentabilidad Sobre Los Recursos Propios).	55
3.3.3 El Apalancamiento Financiero	56
Conclusiones y recomendaciones	58
BIBLIOGRAFIA	60
Anexos	61

INTRODUCCION

La industria automotriz ha sido un factor clave en el desarrollo económico del país brindando numerosas fuentes de trabajo directa e indirecta, desde el ensamblaje de vehículos hasta su comercialización tanto a nivel de vehículos así como repuestos, la línea automotriz ha sido un rubro importante dentro de la economía de nuestro país ya que ha sido el sector con mayor crecimiento en los últimos años como una forma de inversión de recursos a largo plazo y manera segura de endeudamiento para poder tener el sueño de muchas familias de auto propio así como el de empresas para poder realizar sus actividades lo cual ha beneficiado de forma directa a un devastado sector financiero después de una severa crisis bancaria ayudando a retomar confianza en el sistema al trabajar de forma conjunta en medios de financiamiento.

RESUMEN

El análisis Económico-Financiero dentro de una empresa es una pieza fundamental para su desarrollo ya que gracias a esta herramienta podemos darnos cuenta de cómo ha ido evolucionando la empresa en el transcurso de los años analizados y las tendencias que de una empresa pueda tener a futuro así como también las medidas correctivas que se puedan aplicar para mejorar su funcionamiento.

Con el uso de ratios financieros y la estructura económica que posea una empresa podremos saber cual es su situación actual y conocer las causas que originaron problemas en un área determinada, o a su vez poder conocer que áreas puedan tener problemas a futuro dependiendo del comportamiento actual de la empresa.

Aunque estas herramientas no poseen un porcentaje exacto de la situación de una empresa, al menos nos dan una idea general de lo que está ocurriendo con una empresa en un determinado periodo de tiempo y las tendencias que esta pueda tener a futuro.

ABSTRACT

The financial-economic analysis within a company is critical for its development. Thanks to this tool, can find out about the development of the company over the years and the trends for the future as well as the corrective measures that can be applied to improve its performance.

Through the use of financial ratios and economic structure of a company , we are able to know what its current situation and the causes that have given rise to problems in a specific area, as well as the areas that might have problems in the future depending on the current behavior of the company.

Although these tools do not have an exact percentage of the company's situation, they give us, at least , general idea of what is going on in a company in a given period of time and trends it may have in the future.

Capítulo I

Generalidades de la Empresa

1.1 Generalidades de la Empresa

“Automotores y Anexos S.A.”

“Automotores y Anexos S.A.” se encuentra en el mercado hace 42 años al servicio del consumidor cuya actividad se centra específicamente en la compra y venta de carros marca Renault y Nissan

Demostrando ser una empresa capaz de satisfacer los gustos y preferencias del consumidor.

Misión:

Ser una empresa dedicada a comercializar vehículos y prestar servicios de primera calidad a nivel nacional, satisfaciendo las necesidades y superando las expectativas de los clientes, alcanzando altos niveles de productividad y rentabilidad, con personal calificado y comprometido, creyendo en el éxito y dando lo mejor de cada uno de nuestros miembros para alcanzarlo, contribuyendo al desarrollo del País.

Visión:

“Liderar la comercialización automotriz en el Ecuador con sus productos y servicios de la más alta calidad y valor al mejor precio, retribuyendo con excelencia la confianza de nuestros clientes, colaboradores y comunidades en las que operamos”

Objetivo general:

Establecer las normas necesarias para brindar un servicio veraz, oportuno, adecuado y de calidad tanto en el momento de la venta como en el momento de la posventa.

Objetivos Específicos:

- Procurar ante todo la seguridad del personal con vehículos de último modelo y de calidad optima.
- Contar con una capacidad instalada de acuerdo a la demanda, tomando en consideración criterios, tales como: infraestructura, localización, imagen, preferencias.
- Adoptar la cultura de servicio al cliente como norma de comportamiento de nuestro personal.
- Establecer un sistema de logística adecuado a los gustos y necesidades de los clientes.
- Búsqueda de nuevas y mejores formas de brindar el servicio para la satisfacción de nuestros clientes.

Valores:

- ✓ Honestidad
- ✓ Integridad
- ✓ Responsabilidad Social
- ✓ Calidad en servicio
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Vinculación con la sociedad
- ✓ Respeto ante la sociedad

Estrategias:

Para poder lograr un posicionamiento es necesario ser persistente y constante en el trabajo que la empresa y la marca realicen para construir y fortalecer ese posicionamiento. Se debe empezar con pocos programas, pero de gran envergadura que permitan calar más profundamente en el target.

Para posicionarse en la mente del consumidor, es necesario saber cómo está nuestra competencia, también debemos saber cuál será la manera más apropiada de compararnos con ella. Por lo que se considerara posicionar a la empresa de acuerdo a varios aspectos:

1) Audacia:

Para poder avanzar en esta escalera ascendente es necesario tener audacia, experimentar con nuevos y atractivos diseños y promociones en nuestras líneas o sea darle un valor agregado a nuestro servicio.

2) Imagen:

En el mercado actual, la imagen es muy importante, es por ello que nuestra concesionaria inspira un ambiente acogedor y cálido para todos nuestros clientes, con una decoración atractiva que capten la atención del público.

3) Calidad:

Automotores y Anexos se diferencian de las otras concesionarias por los beneficios que les traen los mismos, presentando al público modelos de última tecnología con una gran variedad de precios y características con una excelente calidad la caracteriza.

4) Variedad:

Dispone de un amplio stock de vehículos a nivel nacional basados en gustos y preferencias de nuestros clientes a nivel de precios y características en cada una de las líneas de vehículos que "Automotores y Anexos" dispone a fin de satisfacer las necesidades y exigencias de sus clientes

5) Precio:

Apoyarse especialmente en estas cualidades; se posiciona con la mejor relación precio/valor por la cantidad de atributos que se ofrecen a los clientes (calidad, productos selectos, y de última tecnología).

Y dentro de este precio está el valor agregado que se les ofrece al momento de la compra como por ejemplo: televisores, cocinas, microondas, etc., así como también valores incluidos como seguros, matriculas, garantías por 5 años o en su defecto 100000 km. Estos valores aunque parecieran insignificantes son los que marcan la diferencia.

Resumen de la situación actual de la Empresa

La situación actual de la empresa se la puede resumir a continuación en el siguiente análisis donde se presentan las ventajas y desventajas que posee la empresa que estudiaremos a lo largo de este trabajo

Análisis FODA

FORTALEZAS.

- ✓ Adecuado servicio al cliente satisfaciendo dudas y necesidades
- ✓ Equipo de trabajo eficiente
- ✓ Buena comunicación entre los empleados
- ✓ Personal capacitado
- ✓ Infraestructura de primera línea
- ✓ Buena calidad de los vehículos, sin tener necesidad que el consumidor final se preocupe por que algo le ocurra a su vehículo.

OPORTUNIDADES.

- ✓ Es un mercado que va en crecimiento
- ✓ Introducir nuevos modelos.

DEBILIDADES.

- ✓ La marca Renault no es lo suficientemente conocida en el medio debido a su poco tiempo en el Ecuador.
- ✓ Tiempo en el mercado hasta lograr un mejor reconocimiento de la marca
- ✓ Costo elevado de repuestos.

AMENAZAS

- ✓ Los proveedores pueden ser competidores al ser vendedores directos al público en general.
- ✓ Las barreras de entrada son altas por los altos costos que este tipo de inversión representan
- ✓ Ingreso de nuevos competidores, Existe la posibilidad de que alguien cree una nueva empresa del mismo tipo y con más poder económico, pudiendo acoger como ejemplo nuestra empresa para mejorar y no cometer los posibles errores que se puedan cometer en el transcurso de penetración al consumidor.
- ✓ Quejas por mal servicio

1.2.- Situación Estratégica de la Empresa.

1.2.1 Planes de acción

Áreas estratégicas críticas:

Ventas y Marketing

Asunto Crítico:

Mayor volumen de ventas

Objetivos a largo plazo:

Subir las ventas en un 10 para este año %

Planes estratégicos de acción:

- Atacar con publicidad como en medios de comunicación, ferias, etc.
- Promociones atractivas: como mayores descuentos en precios y otros valores agregados

- Atención personalizada

Áreas estratégicas críticas:

Gestión del Talento Humano

Asunto Crítico:

Potencializar las capacidades del personal de ventas.

Objetivos a largo plazo:

Desarrollo y Talento Organizacional

Planes estratégicos de acción:

- Capacitación constante del personal: en atención personalizada al cliente
- Motivación del personal: charlas, seminarios, reconocimientos al mejor vendedor.
- Incentivos económicos
- Posibilidad de ascensos
- Capacitación de Servicio Post-venta.

1.2.2 Las cinco fuerzas competitivas de Porter

Proveedores:

La política de “Automotores y Anexos” frente a sus proveedores es el desarrollo de relaciones a largo plazo y mutuamente beneficiosas, que permitan mantener los estándares de calidad de la compañía.

Competencia:

La competencia que “Automotores y Anexos” enfrenta es:

Mirasol, Metro Car, Importadora Tomebamba, Importadora Terreros, Hyundai, Motorisa, Peugeot entre las más importantes

Estas cadenas se distinguen por brindar al consumidor vehículos con calidad, siempre disponibles, garantizando su atención en su establecimiento que se caracterizan por su buen surtido de vehículos tanto en marcas , precios, modelos. Disponemos de proveedores con una sofisticada infraestructura de abastecimiento, la vinculación directa con la industria con los mayoristas.

Además, intercambia su vehículo usado por uno nuevo dando como parte de pago para su nueva adquisición.

Consumidores potenciales:

Nuestra empresa se dirige directamente a los consumidores de clase ejecutiva de mediana edad ya que ellos adquieren su vehículo para uso personal, familiar, de trabajo, También jóvenes universitarios que adquieren su vehículo para poder transportarse.

Comportamiento del consumidor:

Cada miembro de la organización pone toda su pasión para servir a los clientes de manera que ellos se sientan siempre lo más cómodos posible.

El consumidor se ve atraído por los precios, promociones, formas de pago ya que si desea puede hacer directamente con el banco de su preferencia o sino nosotros le otorgamos crédito directo.

Como análisis global podemos decir que la sinergia que se pueda dar entre estos elementos anteriormente dichos son los que le dan una mayor solvencia a la empresa dentro de un mercado cada vez más competitivo ya que se debe analizar desde aspectos tan puntuales como precios y características hasta aspectos sin importancia directa en el vehículo como puede ser color que para un cliente potencial es la diferencia entre adquirir su vehículo en la empresa o comprarlos en la competencia, tomando en cuenta valores agregados como una excelente calidad y servicio de atención al cliente que marcan diferencias entre concesionarios brindando la información adecuada y el mejor ambiente a los clientes que visitan cada una de las sucursales que posee “Automotores y Anexos”

Mercado actual

En la actualidad se ha visto un gran incremento en el parque automotor a nivel nacional lo cual indica que cada vez la gente busca una mejor forma de inversión de sus recursos ya que hoy en día el vehículo paso de ser un lujo a una necesidad ya sea para actividades de trabajo o por diversión personal o de tipo familiar.

En el mercado actual podemos ver una serie de nuevas marcas que cada vez buscan un mejor posicionamiento basados ya sea en características de vehículos como tecnologías de punta o mejores precios y promociones con lo que se busca acaparar un mayor segmento del mercado intentando hacer frente a marcas de tradición a nivel nacional como son Chevrolet, Toyota, Ford, Mazda, las cuales por muchos años han hecho un pequeño monopolio en cuanto a precios lo cual no dejo por mucho tiempo que marcas de menor impacto pudieran entrar en competencia lo cual se ha ido rompiendo en estos últimos tiempos marcas que no tenían tanto reconocimiento a nivel nacional empezaron a invertir en nuevas líneas de vehículos diversificando el mercado y dando mas opciones a la hora de adquirir un vehículo y rompiendo mitos acerca de la procedencia de cada uno de ellos mostrando que vehículos económicos también ofrecían mas y mejores opciones de manejo y comodidad, esto a su vez dio la pauta para que cada vez marcas sin tanto reconocimiento en otras épocas fueran tomando fuerza y mayor aceptación y nuevas marcas a su vez muestren sus vehículos al publico en general con modelos enfocados a cada grupo de edad de acuerdo a las necesidades que cada sector mostraba.

Esto es lo que motivo a “Automotores y Anexos” que por muchos solo trabajo con Nissan como su marca principal en el mercado viera en esta diversificación la opción de darle paso a una nueva marca Renault para entrar en el mercado con modelos elegantes sofisticados de alto rendimiento y económicos en cuanto al consumo de combustible, dando paso a un mayor nivel en sus ventas en especial a partir de los últimos 4 años cuando la marca empezó a ser mas conocida a nivel nacional en gran parte por la campaña que la marca Renault desempeño a nivel de constructores en los campeonatos mundiales de formula uno televisados en señal abierta lo cual da la gran apertura de mercado para que los nuevos modelos de Renault empezaran a equipararse al nivel de su marca aliada dentro del concesionario, es decir Nissan, y a su vez es aprovechado para relanzar esta marca y poner a ambas marcas con el mismo nivel de ventas lo cual se ve reflejado en ciertos modelos como en el caso del Renault Logan y del Nissan Sentra como

los dos más grandes referentes de ventas de cada marca enfocados a gente de nivel social medio y modelos de tipo ejecutivo y enfocados a gente de clase alta como el Renault Megane II de última incorporación dentro de su línea de autos y el Nissan Murano catalogado como la joya de la tecnología automotriz japonesa.

Por todo lo expuesto anteriormente hoy en día se ve un gran crecimiento de estos vehículos en el parque automotor del Ecuador llevándolo a tener un 4% como parte del mercado automotor con una gran tendencia al alza.

1.2.3 La Ley de Equidad Tributaria en el sector automotriz

La nueva Ley de Equidad Tributaria fue un proyecto alternativo del gobierno actual, que entro en vigencia a partir del año en curso y señala que permitirá que los ecuatorianos puedan comprar vehículos más baratos, y los descarta como un lujo volviéndolos una necesidad para el desarrollo de actividades diarias, pero el sector automotriz señala que la venta de vehículos se vera disminuida radicalmente por está, ya que las importaciones hechas para autos de lujo se verán diezmadadas al nivel que tenían antes de la Ley de Equidad Tributaria, el Impuesto al Consumo Especial era de 5,15%, por la aprobación de la Ley se estableció el 5% para los autos de menos de 10 mil dólares; también para los de menos de 20 mil, y, todas las camionetas de menos de 30 mil dólares, que no sufrirán aumento del impuesto. Para los demás modelos se lo impondrá de la siguiente forma:

- De 20 a 30 mil dólares SIN IVA; aumentará del 5,15% al 15% de Impuesto como Consumo Especial
- De 30 a 40 mil dólares SIN IVA: aumentará del 5,15% al 25% de ICE.
- De 40 mil dólares en adelante, precio sin IVA: aumentará del 5,15% al 35% de ICE.

El sector automotor es uno de los que más variados impuestos aporta al Fisco, con: aranceles de importación, tasas portuarias, a los Consumos Especiales, a las Ventas, Impuesto a la Renta, y a la Propiedad de los Vehículos Motorizados (Matrícula). A los automóviles se les aplica el más alto porcentaje de todo el universo arancelario ecuatoriano, llegando a ser hasta un 35%. Los impuestos automotrices llegan con la última reforma a un 87%, con lo que transmitido en valores suman cerca de 450 millones anuales para el Fisco. .

Los autos importados deben pagar los siguientes impuestos:

- Arancel 35%
- ICE 35% (autos más de USD 40 000)
- IVA 12%
- Matricula 4%
- Tasas 1%
- Total 87%

Mientras tanto, se señala que el sector automotriz asegura que la venta total de autos se reducirá en el presente año, en relación al 2007; por lo que habrá menos importaciones de carros de lujo.

De esta forma, la Ley de Equidad Tributaria inquieta a los vendedores de automotores, en especial por los cambios al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

Por esta situación se reducirá la venta de autos de lujo; por lo que habrá un incremento de vehículos baratos, convirtiéndose en un verdadero bumerang para el mismo Estado, ya que éste recibirá menos impuestos y en vez de que se incremente la caja fiscal, ésta podría ser más baja de la que se registró el año anterior pero eso es algo que solo en el transcurso del tiempo lo dirá.

Capítulo II

Situación Financiera de la Empresa

En distintos periodos de la actividad de cualquier empresa es necesario realizar un estudio a fondo de su situación actual para de forma consistente poder planear la dirección de las actividades que cada parte de la misma debe tomar.

Entre las herramientas de las que se dispone está el análisis financiero, a través de diferentes formas, las mismas que hemos aplicado a este proyecto y consisten en el análisis de la estructura patrimonial, liquidez, niveles de actividad y eficiencia, endeudamiento y solvencia a largo plazo.

2.1 Análisis de la Estructura Patrimonial.

El análisis de la estructura financiera de la empresa consiste en investigar si las relaciones cuantitativas de las masas patrimoniales activas y pasivas del balance presentan o no posición de equilibrio financiero.

Los objetivos perseguidos en este análisis son:

- Conocer y situar a la empresa, a través de un determinado tipo de estructura, tanto por lo que se refiere a los recursos empleados como a las fuentes de financiación.
- Conocer la evolución reciente de dicha estructura.
- Determinar su grado de equilibrio.
- Determinar la capacidad de endeudamiento.
- Evaluar la capacidad de expansión de la empresa.
- La estructura que presentan los grandes grupos que componen el activo y el pasivo.
- De su evolución a lo largo de los últimos períodos.
- De las relaciones que mantienen entre sí (equilibrio o solidez).

Está basado en el estudio de los Estados de Situación Patrimonial del ente.

Dichos estados estáticos (referidos específicamente a las fechas de cierre), nos proporcionan información acerca de la composición de la inversión (representada por los activos) y de la financiación (representada por el patrimonio de los propietarios y el pasivo hacia terceros).

Este análisis tiene que ver con el estudio pormenorizado de la solvencia del ente, la inversión en activos corrientes y no corrientes y las características de los activos y pasivos monetarios.

Se dice que un ente posee solvencia cuando carece de deudas, o las tiene pero es capaz de satisfacerlas. Entonces la solvencia del emisor de los Estados Contables interesa principalmente a los acreedores y depende tanto de la estructura patrimonial, como de su aptitud para generar fondos, cuestión ésta que a su vez depende de la rentabilidad de dicho emisor.

2.1.1.-Análisis Patrimonial

2.1.1.1.-Composición de los Activos.

El análisis de la estructura del activo nos indicará el grado de inmovilización de los recursos que necesita la empresa, según sea el peso relativo de los dos grandes grupos, corriente y no corriente, y de la composición de éstos.

En las empresas comerciales, por lo general la composición de los activos está representada por:

- **Corrientes:** Es el efectivo y todas aquellas partidas que se hayan de convertir en efectivo o que se consuman en el ciclo normal de operaciones.
- **Inversiones:** Se clasifican en este grupo todas aquellas partidas que no se usen directamente en las actividades de un negocio, cuyo objetivo sea obtener algún beneficio futuro.
- **Propiedad, planta y equipo:** Se consideran en este grupo todos los activos que posean una vida relativamente permanente, cuyo fin consista

en utilizar en las operaciones de una entidad y no se tenga como política generalmente regulado por ley.

- **Diferidos:** Son aquellos activos que posee una empresa, los cuales suelen amortizarse en varios periodos y que su conversión en gasto esta generalmente regulado por ley.
- **Otros activos:** Se clasifican en este grupo, aquellos bienes que posee una entidad los cuales generalmente son estático o de movimientos muy lentos.

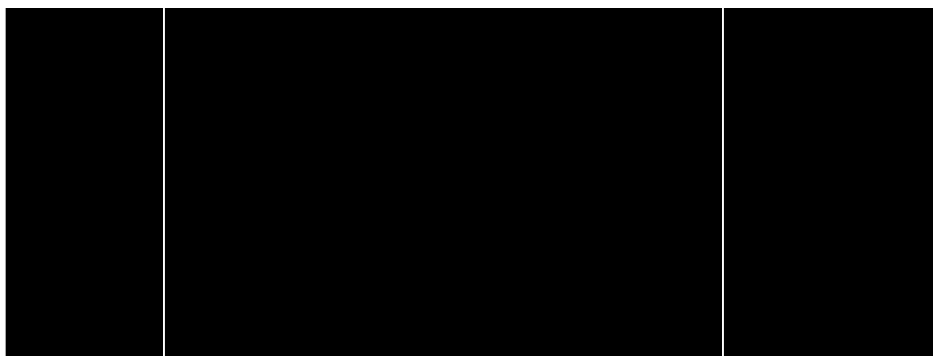
Cuadro 1.

ACTIVOS								
	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
ACTIVO								
CORRIENTE	5.202.537,00	83	5.944.201,00	82	7.569.320,76	80	7.996.884,53	74
NO CORRIENTE	1.090.275,00	17	1.348.260,00	18	1.856.566,99	20	2.759.690,29	26
TOTAL ACTIVO	6.292.812,00	100	7.292.461,00	100	9.425.887,75	100	10.756.574,82	100

Fuente: Automotores y Anexos. (A&A)

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Activos



El activo de la empresa está compuesto en su mayor parte por activos corrientes, aunque estos presentan una disminución conforme transcurren los años, pasando de un 83% en el año 2003, a un 74% en el año 2006. Esto se debe a una disminución de las cuentas y documentos por cobrar.

Cuadro 2.

VARIACIÓN ANUAL DEL ACTIVO	
AÑO	
2004	15,89%
2005	29%
2006	14,12%

Fuente: A & A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Durante el periodo analizado se puede observar un crecimiento de la composición de los activos, para el periodo 2004-2005, con un variación del 29%, mientras que presenta un crecimiento menor para el periodo siguiente con un 14.12%.

2.1.1.1.1-Activo Corriente

La empresa analizada muestra un gran crecimiento dentro de su activo corriente desde el incremento de sus mercaderías, así como en el incremento del efectivo de la empresa, también se muestra sólida en cuando al cobro de cuentas y documentos por cobrar ya que este índice va descendiendo paulatinamente como se muestra en el recuadro siguiente:

Cuadro No.3

	2003	2004	2005	2006
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo	100%	8,21%	13,76%	2,09%
Inversiones Temporales	100%	1100,85%	5,41%	10,38%
Cuentas por cobrar	100%	-9,05%	-21,00%	-31,02%
Documentos por cobrar	100%	-35,21%	-21,74%	-31,02%
Inventario Mercancías	100%	21,75%	36,88%	9,02%
Intereses Pagados por Anticipado	100%	-30,00%	-23,92%	-54,92%
Otros Gastos Anticipados	100%	28,90%	33,10%	13,63%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	100%	14,26%	27,34%	5,65%

Fuente: A & A.

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Según el recuadro muestra que se está invirtiendo el dinero que posee la empresa a fin de no tener dinero ocioso de los excedentes de las utilidades que posee la empresa.

En cuanto a las cuentas por cobrar se ve un decremento constante de este índice lo cual nos indica que la empresa posee una buena política en cuanto a la recuperación de cartera vencida, al igual que los documentos por cobrar su tendencia es a la baja lo cual nos indica una adecuada gestión de la empresa ya que también el nivel de variación de su inventario ha ido en aumento año por año con un porcentaje acelerado del 2004 al 2005 del 21,75% al 36,88% con decremento al 9.02% debido al cambio de gobierno donde las especulaciones acerca de las políticas económicas que se han de implementar obligan a que cualquier tipo de inversión deba esperar hasta tener alguna opción de estabilidad.

Cabe destacar que las políticas de cobro de la empresa han ido variando en relación a los años ya que si hace un par de años atrás se mantenía la opción de dar crédito directo a los clientes, esta política era demasiado riesgosa ya que el incurrir en costos legales, de

recuperación de cartera vencida era algo que disminuía las utilidades de la empresa y muchas veces no se lograba recuperar el valor de la venta con confiscación o incautación del vehículo ya que se debía venderlo a menor precio para poder solventar en algo la inversión hecha sobre el mismo, por lo que a partir del último año se implementó la política de trabajar con crédito en bancos dando así una forma de financiamiento directo al cliente por medio del banco de esta forma esta institución le da la empresa el valor total de la venta del auto y por ende es el banco a quien el cliente debe pagar, de esta forma se evita el crédito a clientes y sólo se trabaja con valores en efectivo.

En cuanto a los gastos pagados por anticipado se ve un decremento constante lo cual demuestra que la empresa cuenta con un buen índice de liquidez para cubrir deudas a corto plazo.

2.1.1.1.2.- Activo No corriente

En cuanto al activo no corriente se aprecia un aumento de activos fijos dentro de la empresa sobre todo en el último año.

Cuadro No.4

	2003	2004	2005	2006
ACTIVO NO CORRIENTE				
Activos Fijos	100%	16,84%	25,78%	35,66%
Depreciación Acumulada	100%	8,25%	8,25%	8,25%
Cargos Diferidos	100%	69,12%	80,36%	22,75%
TOTAL NO CORRIENTE	100%	23,66%	37,70%	48,64%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Esto se debe a que la empresa está en un proceso de crecimiento para cubrir las necesidades de sus clientes, trabajando por presentar una mejor imagen al público con adecuados puntos de exhibición de vehículos en sus dos principales marcas que son Renault y Nissan,

Con un nivel de depreciación constante, sus cargos diferidos han ido en aumento hasta el año 2005 en porcentajes altos debido en gran parte a una proyección de expansión que la empresa tenía en planes para ampliar su mercado como se ve en los activos adquiridos ya que el índice decrece notablemente para el año 2006 mostrando una captación y mayor nivel de aceptación por parte del público.

Como se ve dentro de lo analizado no hay variaciones significativas dentro del activo total de la empresa con ciertas variaciones de acuerdo a cada año con una leve variación al 2006 por la expansión de la empresa explicada anteriormente, mostrando un buen índice de liquidez inmediata para cobertura de deudas a corto plazo.

2.1.1.2.-Composición de los Pasivos

Están constituidos por todas las obligaciones vencidas o por vencer que haya contraído un negocio y son:

- **Corrientes:** Se suelen clasificar en este grupo todas las obligaciones vencidas o que vencen dentro del ciclo normal de operaciones.
- **Largo Plazo:** Son todas las obligaciones con vencimiento mayor a un año o fuera del ciclo normal de operaciones.
- **Diferidos:** Se incluyen en este grupo todas las obligaciones contraídas por ingresos recibidos por adelantado, cuya cancelación es a cambio de entrega futura de mercancías o algún servicio.

Cuadro No.5

PASIVOS								
	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
PASIVOS								
CORRIENTE	3.553.912,86	85	4.283.466,96	86	6.161.426,00	89	7.212.395,78	89
NO CTE.	649.768,00	15	724.448,75	14	759.330,68	11	847.058,97	11
TOTAL	4.203.680,86	100	5.007.915,71	100	6.920.756,68	100	8.059.454,75	100

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Pasivos



La composición de los pasivos está explicada en un mayor nivel por los pasivos corrientes, con niveles que van desde el 85% hasta un 89% en los dos últimos años de análisis.

2.1.1.2.1.- Pasivo Corriente

Cuadro No.6

	2003	2004	2005	2006
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones Bancarias	100%	24,65%	49,16%	30,67%
Proveedores	100%	16,49%	57,42%	-0,75%
Impuesto a la Renta por Pagar	100%	9,28%	9,58%	7,61%
Prestaciones Sociales por Pagar	100%	39,03%	39,03%	93,29%
Gastos Causados por Pagar	100%	-23,00%	-32,34%	-56,72%
Provisiones	100%	95,80%	49,98%	33,89%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	100%	20,53%	43,84%	17,06%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En cuanto al pasivo corriente se puede apreciar un aumento en cuanto a sus obligaciones bancarias lo cual se ve reflejado en su nivel de adquisición de mercaderías lo cual

demuestra que la empresa busca capital externo para financiar sus operaciones con esto trata de minimizar el riesgo al diversificar sus inversiones así mismo el nivel de crecimiento de sus proveedores muestra un aumento significativo del 2004 al 2005 del 16,49% al 57,42% para decrecer significativamente al -0,75% con lo que se demuestra un mejor manejo en cuanto a las políticas de endeudamiento con nuestros proveedores demostrando solvencia en cobertura de deudas.

En cuanto a la cobertura de deuda de prestaciones se ha visto una considerable alza sobre todo en el último año debido al incremento a los aportes de los empleados por parte del seguro social, los gastos causados por pagar han ido decreciendo notable mente lo cual demuestra que no se tiene un índice de morosidad elevado y al contrario se busca tratar de quedar lo mejor posible con la gente que hace posible el financiamiento de las actividades de la empresa, las provisiones son todas las reservas que la empresa posee en caso de tener algún percance dentro de la empresa como quiebra o iliquidez inmediata lo cual demuestra el nivel de previsión de la empresa para poder cumplir con sus obligaciones a terceras personas.

2.1.1.2.2.-Pasivo No Corriente

Cuadro No.7

	2003	2004	2005	2006
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones a Largo Plazo	100%	16,29%	12,06%	13,41%
Pasivos Estimados Largo Plazo	100%	-20,75%	-66,59%	-49,82%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	100%	11,49%	4,81%	11,55%

Fuente: A&A.

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En cuanto a pasivos no corrientes con las obligaciones a largo plazo se nota un aumento progresivo de la empresa con deudas a largo plazo cada vez mayor lo cual muestra que cada vez busca una mejor estructuración de deudas a largo plazo con mayores montos a mayores plazos de pago disminuyendo los pasivos estimados como deudas de menor calibre para solo tener un único tipo de deuda a la cual responder de forma directa lo cual busca diversificar de forma más equilibrada sus recursos para la actividad de la empresa.

Con los pasivos se ha podido ver que la empresa maneja una adecuada estructura de endeudamiento para cumplir con obligaciones ya sean estas a corto o largo plazo para buscar una buena imagen ante sus proveedores y fuentes de financiamiento externo

2.1.1.3. Composición del Patrimonio

Está constituido por todos los recursos financieros aportados a la empresa por los inversionistas, así como los dividendos, pérdidas o ganancia que se generen de sus operaciones o actividades.

- **Capital autorizado:** Esta representado por la cantidad de acciones que la ley le autoriza a una empresa vender en acciones ya que sea en numerarios o bienes de naturaleza.
- **Acciones no emitidas:** Son las acciones que una empresa posee según autorización, pero que aun no han sido emitidas (vendidas).
- **Capital social:** Esta constituido por las acciones emitidas y en circulación.
- **Reservas:** Son todas las separaciones del capital realizada por una empresa para fines especiales
- **Superávit:** Ganancias retenidas que a un momento dado no han sido declaradas ni pagadas por concepto de dividendos.

Cuadro No.8

	2003	2004	2005	2006
PATRIMONIO				
Capital	100%	0,00%	0,00%	0,00%
Reservas	100%	0,00%	0,00%	0,00%
Utilidad Periodo Actual	100%	15,45%	15,10%	11,42%
TOTAL PATRIMONIO	100%	9,35%	9,66%	7,66%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En cuanto al patrimonio de la empresa no hay mayores datos a analizar ya que las reservas y el capital se mantienen constantes sin ningún incremento ya que no ha habido recapitalizaciones por parte de la empresa y las reservas son los porcentajes de acuerdo a lo establecido por la ley, en cuanto a la utilidad su nivel de ventas ha ido en un constante aumento en relación de un año de un año a otro lo cual muestra que la empresa es cada vez mas sólida y cuenta con un buen nivel de aceptación con vehículos de calidad que satisfacen las necesidades de sus clientes.

2.2. Métodos de Análisis

2.2.1.-Análisis Vertical de la Empresa

El método vertical se refiere a la utilización de los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados.

Consiste en inducir una serie de cantidades a porcentajes sobre una base dada. Se dice que es vertical porque va de arriba hacia abajo, induciendo una partida de otra. Generalmente todas las partidas del estado de resultados se presentan calculando qué porcentaje de las ventas netas representa cada una de ellas. Este tipo de análisis facilita las comparaciones y es útil para evaluar la magnitud y el cambio relativo a las partidas. Además, la reducción de los valores monetarios a porcentuales permite la comparación entre entidades de diferentes envergaduras.

Aquí el factor tiempo no es sustancial y es conveniente hacerlo año con año, pues de esta manera se va teniendo una historia, en números relativos y números absolutos, dentro de un mismo estado.

2.2.1.1.-Activos

- **Activo Corriente**

Cuadro No. 9

	2003	2004	2005	2006
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo	17,11%	16,20%	14,47%	13,99%
Inversiones Temporales	0,05%	0,57%	0,47%	0,49%
Cuentas por cobrar	7,68%	6,12%	3,79%	2,48%
Documentos por cobrar	5,64%	3,20%	1,96%	1,28%
Inventario Mercancías	68,35%	72,84%	78,29%	80,79%
Intereses Pagados por Anticipado	0,45%	0,28%	0,17%	0,07%
Otros Gastos Anticipados	0,71%	0,80%	0,84%	0,90%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Para el activo corriente se puede notar que la mayor parte del activo corriente se encuentra concentrada en sus inventarios mostrando que la empresa la mayor parte de sus recursos en ellos buscando proteger de la mejor manera su inversión, las cuentas y documentos por cobrar muestran una parte significativa dentro de la conformación del activo con lo que se ratifica una buena política de cobros por parte de la empresa.

- **Activo No Corriente**

Cuadro No.10

	2003	2004	2005	2006
ACTIVO NO CORRIENTE				
Activos Fijos	169,19%	159,85%	146,02%	133,26%
Depreciación Acumulada	-70,64%	-61,83%	-48,61%	-35,40%
Cargos Diferidos	1,45%	1,98%	2,59%	2,14%
TOTAL NO CORRIENTE	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Los activos no corrientes de la empresa están conformados en casi su totalidad por los activos fijos que esta posee con lo cual se sigue demostrando que la empresa maneja una buena política de inversiones de los recursos que genera su actividad.

2.2.1.2.- Pasivos

- **Pasivo Corriente**

Cuadro No. 11

	2003	2004	2005	2006
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones Bancarias	38,80%	40,13%	41,62%	46,46%
Proveedores	34,80%	33,63%	36,81%	31,21%
Impuesto a la Renta por Pagar	19,75%	17,91%	13,64%	12,54%
Prestaciones Sociales por Pagar	1,92%	2,22%	2,14%	3,54%
Gastos Causados por Pagar	1,59%	1,01%	0,48%	0,18%
Provisiones	3,14%	5,10%	5,31%	6,08%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En su mayor parte lo conforman las obligaciones bancarias menores a un año y los proveedores lo cual muestra que la empresa maneja una adecuada política de endeudamiento y de manejo de fuentes externas de financiamiento, a su vez que la mayor parte de la empresa es financiada por externos para las actividades que realiza.

- **Pasivo No corriente**

Cuadro No.12

	2003	2004	2005	2006
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones a Largo Plazo	87,04%	90,79%	97,06%	98,68%
Pasivos Estimados Largo Plazo	12,96%	9,21%	2,94%	1,32%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En los pasivos no corrientes la mayor parte de su conformación la tienen las obligaciones a largo plazo que posee la empresa con deudas de menor valor las cuales tienen a desaparecer para solo tener una deuda mayor a la cual poder hacerle frente.

2.2.1.3.-Patrimonio

Cuadro No. 13

	2003	2004	2005	2006
PATRIMONIO				
Capital	14,36%	13,13%	11,98%	11,12%
Reservas	25,08%	22,93%	20,91%	19,43%
Utilidad Periodo Actual	60,56%	63,93%	67,11%	69,45%
TOTAL PATRIMONIO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

La conformación del patrimonio de la empresa se encuentra concentrada en su mayor parte por las utilidades que genera la empresa mostrando que la empresa genera un importante nivel de utilidad inmediata como para hacer frente a deudas con terceros que son los que financian la mayor parte de su actividad.

En conclusión

El pasivo corriente financia la mayor parte de los activos y dada la razón comercial de la empresa demuestra que la esta concentra sus recursos que genera en los activos e inventarios de mercadería aunque cabe resaltar que la empresa se maneja más con capital externo que propio se puede decir que mantiene una adecuada estructura de cobro de deudas a corto plazo y un buen manejo en cuanto a sus fuentes de financiamiento lo cual se ve reflejado en su volumen de ventas.

2.3.- Análisis de Liquidez

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. *La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos el líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.*

Una falta de liquidez mas grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra.

Las razones financieras dan indicadores para conocer si la entidad sujeta a evaluación productiva, si tiene liquidez, etc.

Algunas de las razones financieras son:

- **Capital de Trabajo.**- esta razón se obtiene de la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Representa el monto de recursos que la empresa tiene destinado a cubrir las erogaciones necesarias para su operación.
- **Prueba del ácido.**-es muy usada para evaluar la capacidad inmediata de pago que tienen las empresas. Se obtiene de dividir el activo disponible (es decir el efectivo en caja y bancos y valores de fácil realización) entre el pasivo circulante (a corto plazo).

- **Rotación de clientes por cobrar.**- este índice se obtiene de dividir los ingresos de operación entre el importe de las cuentas por cobrar a clientes. Refleja el número de veces que han rotado las cuentas por cobrar en el período.
- **Razón de propiedad.**- refleja la proporción en que los dueños o accionistas han aportado para la compra del total de los activos.
- **Razón de propiedad.**- refleja la proporción en que los dueños o accionistas han aportado para la compra del total de los activos.
- **Valor contable de las acciones.**- indica el valor de cada título y se obtiene de dividir el total del capital contable entre el número de acciones suscritas y pagadas.
- **Tasa de rendimiento:** significa la rentabilidad de la inversión total de los accionistas. Se calcula dividiendo la utilidad neta, después de impuestos, entre el capital contable.

2.3.1.-Capital de Trabajo, Requisitos de Capital de Trabajo y Tesorería Neta.

En la etapa de expansión en la que se encuentra la empresa, es necesario conocer si dispone de los recursos necesarios para este objetivo, por lo que entre todas las razones de análisis, he visto de mayor utilidad la determinación del capital de trabajo, de los requisitos de capital, para llegar por último a conocer el estado de la tesorería neta que permitirá conocer si los recursos disponibles son superiores a las necesidades.

2.3.1.1.-Capital de Trabajo:

Es la necesidad de recursos que posea la empresa para realizar sus actividades durante su ciclo operativo, y es la parte fundamental que le permite a una empresa determinar sus estrategias a largo plazo a lo que genere su capital de trabajo

Este criterio maneja las políticas de la empresa en cuanto a su endeudamiento a largo plazo lo cual se lo conoce con el nombre de *Recursos Permanentes* lo cual no es más que la suma del Patrimonio Neto de la empresa mas todas las deudas que sean mayores a un año plazo, esto restado del Activo fijo neto nos dará el Capital de Trabajo que necesita la empresa para financiar sus actividades.

**CAPITAL DE TRABAJO FINANCIERO =
(Patrimonio + Pasivo No Corriente) – Activo No Corriente**

La base teórica que sustenta el uso del capital de trabajo, para medir la liquidez de una empresa, es la creencia de que, cuanto más alto es el margen de los activos circulantes con que cuenta para cubrir sus obligaciones a corto plazo (pasivos circulantes), entonces está en mejores condiciones para enfrentarlas, a medida que se venzan. Aunque los activos circulantes de la empresa no puedan convertirse en efectivo en el preciso momento en que se necesiten, mientras más grande sea la cantidad de activos circulantes existentes, mayor es la probabilidad de que algunos de ellos puedan convertirse en efectivo para pagar una deuda vencida.

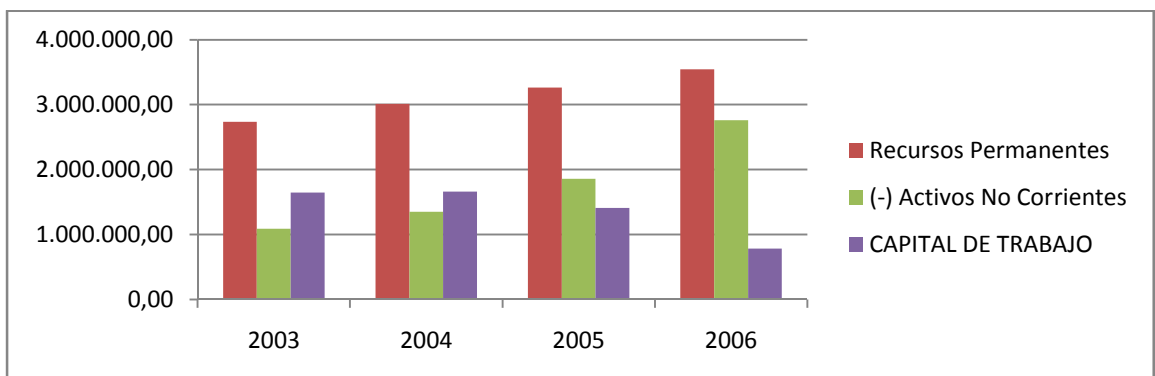
Cuadro No. 14

CAPITAL DE TRABAJO				
AÑO	2003	2004	2005	2006
Recursos Permanentes	2.738.899,14	3.008.994,04	3.264.461,28	3.544.179,04
(-) Activos No Corrientes	1.090.275,00	1.348.260,00	1.856.566,99	2.759.690,29
CAPITAL DE TRABAJO	1.648.624,14	1.660.734,04	1.407.894,29	784.488,75

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Capital de Trabajo



De los datos expuestos anteriormente podemos darnos cuenta de que la empresa cada vez necesita menos dinero para cubrir su ciclo de operaciones sobre todo en el último año que su valor decrece a casi la mitad de su precedente lo cual demuestra implementación de la nueva política de deuda a largo plazo para financiar sus actividades ha sido exitosa.

2.2.1.2.-Requisitos de Capital de Trabajo

Se lo puede definir como las necesidades originadas por la empresa y su ciclo de operaciones frente a los recursos que necesite para que dichas operaciones puedan llevarse a cabo, dicho en otras palabras es todo lo que la empresa tiene por cobrar frente a lo que tiene por pagar es decir sus obligaciones.

El objetivo de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que este se mantenga en un nivel aceptable.

Los principales activos circulantes son: efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. Cada uno de estos activos debe administrarse en forma eficiente para mantener la liquidez de la empresa sin conservar al mismo tiempo un nivel demasiado alto de cualquiera de ellos. Los pasivos circulantes básicos de interés que deben cuidarse son las cuentas por pagar, documentos por pagar y otros pasivos acumulados.

$$\text{REQUISITOS DE CAPITAL DE TRABAJO} = (\text{Inventarios} + \text{Cuentas por Cobrar}) - (\text{Cuentas por Pagar} + \text{Diversos Netos})$$

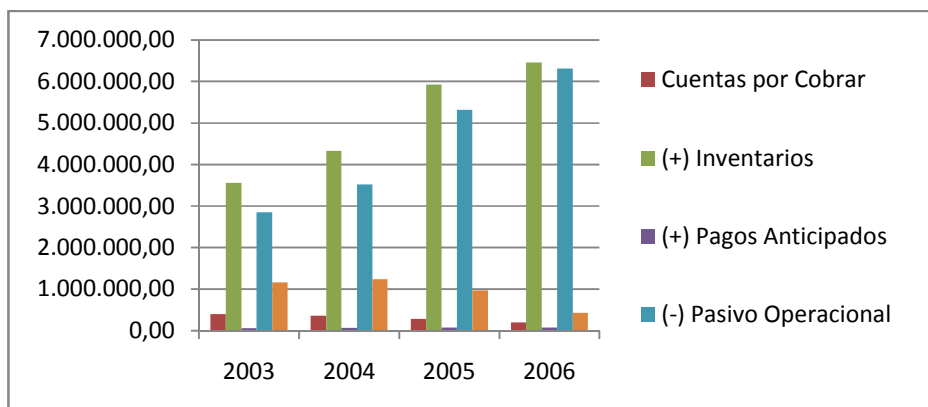
Cuadro No. 15

REQUISITOS DE CAPITAL DE TRABAJO				
AÑO	2003	2004	2005	2006
Cuentas por Cobrar	399.765,00	363.587,00	287.217,00	198.120,00
(+) Inventarios	3.556.089,00	4.329.463,00	5.926.084,67	6.460.454,36
(+) Pagos Anticipados	60.476,00	64.113,00	75.954,00	77.728,00
(-) Pasivo Operacional	2.851.873,00	3.516.289,00	5.320.720,00	6.307.693,00
TOTAL	1.164.457,00	1.240.874,00	968.535,67	428.609,36

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Requisitos de Capital de Trabajo



La empresa busca generar cada vez más recursos para cobertura de necesidades de su proceso de funcionamiento haciendo cada vez menor el financiamiento de recursos para subsanar necesidades a corto plazo destinando las utilidades obtenidas a este propósito.

2.2.1.3.-Tesorería Neta

La situación de tesorería de una empresa, en un momento determinado, es la diferencia entre:

- El Capital de Trabajo, es decir, la parte de los capitales permanentes que no está absorbida por la financiación de los valores de inmovilizado y, como consecuencia, está disponible para financiar las necesidades ligadas al ciclo de maduración.
- Y las necesidades de capital de trabajo, que son la parte de las necesidades propias del ciclo de maduración, cuya financiación no está cubierta por los recursos cíclicos

$$\text{TESORERÍA NETA} = \text{Capital de Trabajo} - \text{Requisito de Capital de Trabajo}$$

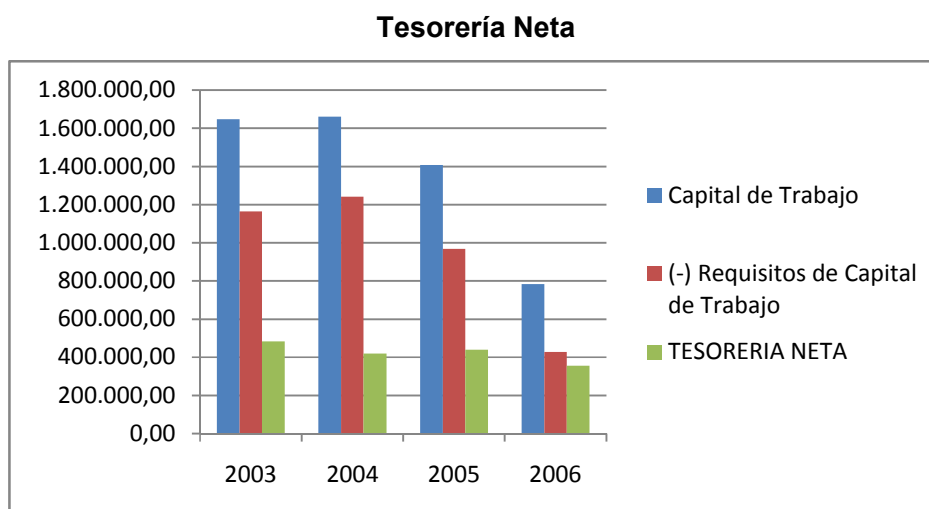
El objetivo de calcular esta diferencia es poner de manifiesto la relación entre las necesidades financieras originadas por la actividad de una empresa y los recursos utilizados para cubrirlas.

Cuadro No. 16

TESORERIA NETA				
AÑO	2003	2004	2005	2006
Capital de Trabajo	1.648.624,14	1.660.734,04	1.407.894,29	784.488,75
Requisitos de Capital de Trabajo	1.164.457,00	1.240.874,00	968.535,67	428.609,36
TESORERIA NETA	484.167,14	419.860,04	439.358,62	355.879,39

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.



De la Tesorería Neta de la empresa podemos decir que según los datos expuestos durante los años 2003, 2004 y 2005 la empresa ha venido manejando de forma adecuada la relación entre el capital y los requisitos de capital pero en el último año 2006 la empresa requiere de un préstamo a corto plazo dado que su diferencia es negativa lo cual indica que el pasivo está siendo mal financiado para recursos de activos y su liquidez inmediata puede empezar a sufrir problemas a futuro.

2.3.- Niveles De Actividad Y Eficiencia

Los niveles de actividad y eficiencia los mediremos a través de tres indicadores: la rotación de inventarios, la rotación de activos y el periodo promedio de cobro.

Rotación de los Inventarios

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

PERIODO DE COBRANZAS

Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar) =

Cuentas por Cobrar promedio x 360 / Ventas

Rotación de Activos Totales

Ratio que tiene por objeto medir la actividad en ventas de la empresa. O sea, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

Para obtenerlo dividimos las ventas netas por el valor de los activos totales:

ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES=

Ventas / Activos Totales

Rotación de los Inventarios

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

FORMULA EN DIAS:

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \text{Inventario Promedio} \times 360 / \text{Costo de Ventas.}$$

FORMULA EN INDICE:

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \text{Costo de Ventas} / \text{Inventario Promedio}$$

*Se divide para 20 el numero de días de rotación de inventarios tomando en cuenta el numero de concesionarios que tiene “Automotores y Anexos” a nivel nacional

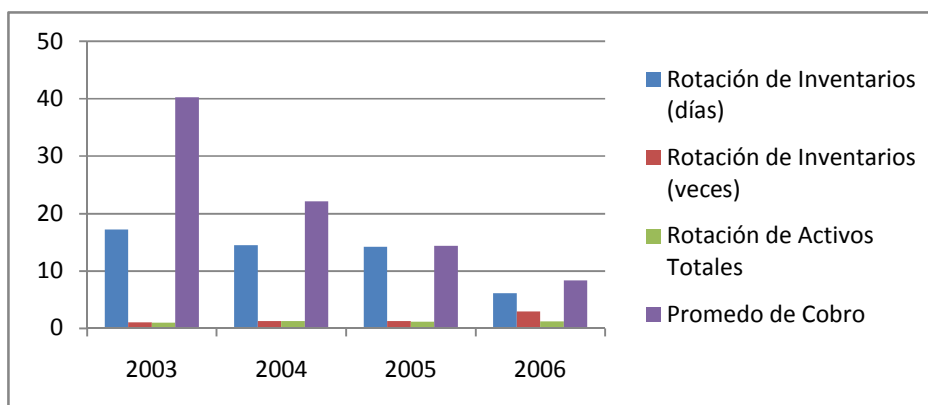
Cuadro No. 17

AÑO	2003	2004	2005	2006
Rotación de Inventarios (días)	17,2	14,51	14,25	6,13
Rotación de Inventarios (veces)	1,02	1,24	1,26	2,93
Rotación de Activos Totales	0,98	1,23	1,16	1,2
Promedo de Cobro	40,29	22,16	14,41	8,37

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Niveles de Actividad y Eficiencia



Rotación de Activos Totales.- La empresa está colocando entre sus clientes para el año 2003 0.98 veces en el 2004 1.23 veces en el 2005 1.16 veces y en el 2006 1.20 veces el valor de la inversión efectuada.

Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se ha generando de ventas por cada UM invertido, es decir, cuánto más vendemos por cada UM invertido nos ayuda a saber con que eficiencia una empresa utiliza sus activos

Periodo Promedio de Cobro de Cartera: En el año 2003 la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 40.29 días o rotan 8.94 veces en el período. En el 2004 se convierte en efectivo sus cuentas en 22.16 días o rotan 16.25 veces en el año. En el año 2005 sus cuentas se efectivizan en 14.41 días o rotan 24.98 veces. En el año 2006 sus cuentas en efectivo en 8.37 o rotan 43.01 veces por año.

La rotación de la cartera en un alto número de veces, es indicador de una buena política de crédito impidiendo la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Rotación de Inventarios.- Esto quiere decir que los inventarios van al mercado para el 2003 de 17.20 días para el 2004 14.51 días para el 2005 14.25 días y para el 2006 6.13 días, lo que demuestra una alta rotación de esta inversión, A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto.

Esta empresa cuenta con un nivel de rotación de inventarios aceptable tomando en cuenta el tipo de producto que posee, para el año 2003 su nivel de rotación de inventario es de 1.02, veces 2004 es de 1.24 veces y 2005 1.26 veces y 2006 de 2.93 veces lo que indica que mientras más alta sea la rotación de inventarios, más eficiente será el manejo del inventario demostrando un manejo eficiente que va de acuerdo con ventas eficientes.

2.4.- Endeudamiento y Solvencia a Largo Plazo.

La solvencia final hace referencia a si el valor de los bienes de activo respaldan la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo.

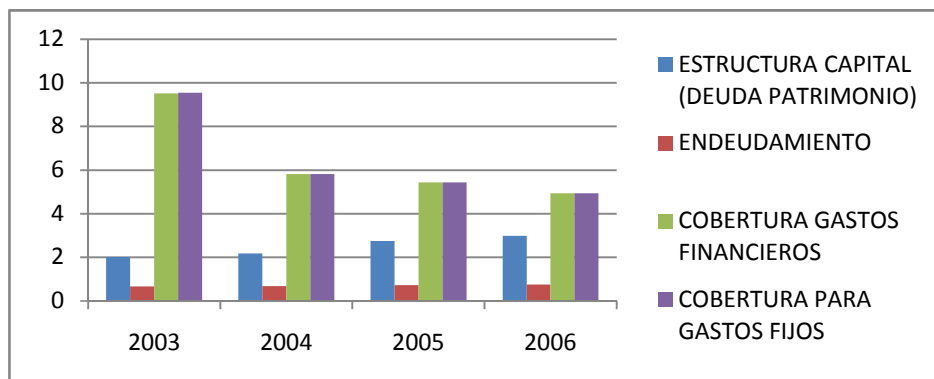
Cuadro No.18

ESTRUCTURA CAPITAL (DEUDA PATRIMONIO)	2,01	2,19	2,76	2,99
ENDEUDAMIENTO	0,67	0,69	0,73	0,75
COBERTURA GASTOS FINANCIEROS	9,52	5,82	5,44	4,94
COBERTURA PARA GASTOS FIJOS	9,54	5,82	5,44	4,94

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Niveles de solvencia



Cuadro No. 19

LIQUIDEZ				
AÑO	2003	2004	2005	2006
LIQUIDEZ GENERAL	1,46	1,39	1,23	1,11

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En base a los ratios presentados, el estado de solvencia y endeudamiento de la empresa Automotores y Anexos, se puede concluir que se pueden atender las deudas existentes sin necesidad de alterar la estructura patrimonial, ni el proceso de expansión de la misma.

2.5.- Deudas a Largo Plazo de la Empresa

En cuanto al origen de las deudas a medio o largo plazo de una empresa, se pueden señalar dos causas en el surgimiento de las mismas:

- La **entrada o adquisición de bienes**, no pagados al contado, sino a crédito, con un plazo superior a un año, determina el nacimiento de las correspondientes deudas a largo plazo. Este caso se podrá dar por lo general, en la compra de bienes de equipo o inmovilizados. El Plan recoge estas posibles deudas en el subgrupo "Proveedores de Inmovilizado", siendo por lo tanto deudas que darán lugar a una corriente financiera futura, originadas en una anterior corriente "real" (entrada de bienes)
- El origen de las deudas a medio o largo plazo puede, por otra parte, radicar en una anterior corriente financiera o cobro; esto es, una **entrada de dinero** cuya necesaria devolución determinará otra corriente financiera de salida o pago. Es el caso más frecuente en el exigible a largo plazo: deudas por recursos monetarios captados anteriormente; se da, por tanto una doble corriente financiera, la inicial de entrada, y la posterior o posteriores de salida. A continuación analizamos con algo más de detalle este tipo de recursos financieros.

Para la empresa "Automotores y Anexos" el manejo de deuda a largo plazo se ha ido manejando con una tendencia al alza como se puede ver en el siguiente recuadro:

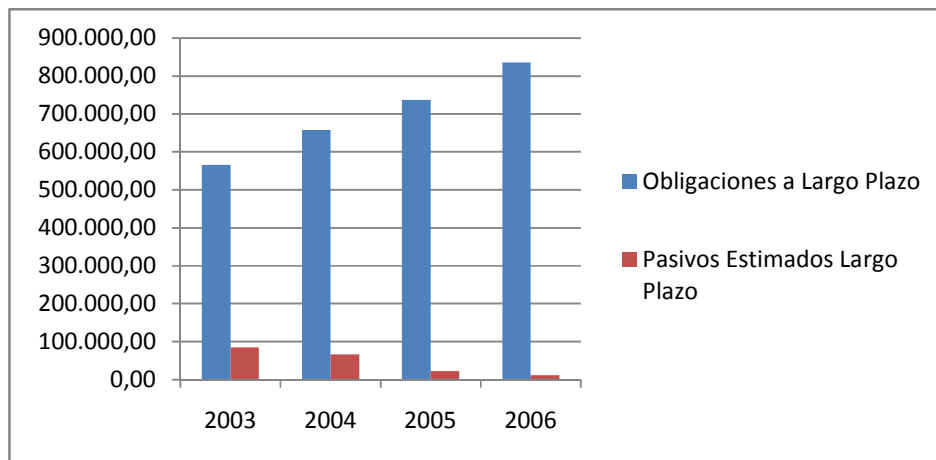
Cuadro No. 20

Deuda a Largo	2003	2004	2005	2006
Obligaciones a Largo Plazo	565.588,00	657.734,75	737.042,12	835.875,20
Pasivos Estimados Largo Plazo	84.180,00	66.714,00	22.288,57	11.183,77

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Deudas a Largo Plazo



Como una explicación de la información dada podemos decir que la empresa busca financiar sus operaciones con deuda a largo plazo ya que le resulta más conveniente manejar políticas de endeudamiento a largo plazo donde puede establecer políticas de cobro más adecuadas sobre la marcha de las operaciones a fin de evitar tener problemas de liquidez inmediata debido al manejo de una deuda a corto plazo es decir financiar activos a largo plazo con pasivos a largo plazo ya que el manejarlo de otra forma puede ser catastrófico para una empresa que maneja altos márgenes de inventarios anualmente por la razón de que este tipo de negocio no tiene un índice de demasiado elevado de rotación en relación a otros productos.

Cuadro No. 21

Deuda a Largo	2003	2004	2005	2006
Obligaciones a Largo Plazo	100%	16,29%	12,06%	13,41%
Pasivos Estimados Largo Plazo	100%	-20,75%	-66,59%	-49,82%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En este recuadro podemos apreciar como su nivel de deuda a largo plazo ha ido aumentando en relación a los años analizados anteriormente ya que sus obligaciones a largo plazo han tenido un notable aumento a diferencia de sus pasivos estimados que han ido en decremento con esto se puede decir que la empresa busca contar con una sola deuda a la cual le pueda hacer frente y deshacer deudas más pequeñas que son las que generalmente mas problemas dan a una empresa como diferentes tasas de interés en prestamos con terceros, buscando con esto ser eficientemente responsable en cuanto a sus políticas de endeudamiento

CAPITULO III

Análisis Económico de la Empresa

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

El análisis de estados financieros descansa en 2 bases principales de conocimiento: el conocimiento profundo del modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos.

La importancia del análisis de estados financieros radica en que facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

3.1 Estudio de los Resultados

El análisis de la cuenta de resultados consiste en interpretar adecuadamente la evolución de las partidas que la componen y, de esta forma poder:

- Analizar las causas de las variaciones de la cifra de beneficios.
- Prever cómo evolucionarán las diferentes partidas de cara al resultado futuro de la explotación para, a partir de aquí, deducir las posibles medidas a tomar.

El instrumento básico de análisis es la composición porcentual de la cuenta de resultados que expresa la relación existente, indicada en %, entre cada una de las partidas y la cifra de ventas.

Los conceptos básicos a analizar son los siguientes:

- La evolución de las ventas.
- El coste de las ventas y el correspondiente margen bruto.
- El peso relativo de los gastos fijos (o de estructura) sobre las ventas y su evolución.
- El beneficio neto.

Cuadro No. 22

Estado de Pérdidas y Ganancias				
(% de ventas)				
	2003	2004	2005	2006
VENTAS NETAS	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
COSTO DE VENTAS	64,67%	70,71%	71,86%	73,28%
UTILIDAD BRUTA	35,33%	29,29%	28,14%	26,72%
GASTOS OPERACIONALES	3,36%	4,38%	4,45%	4,60%
AMORTIZACION DIFERIDOS	0,20%	0,16%	0,15%	0,16%
DEPRECIACIÓN	1,20%	1,28%	1,41%	1,20%
UTILIDAD OPERACIONAL	30,56%	23,47%	22,13%	20,76%
RENDIMIENTOS FINANCIEROS GANADOS	1,49%	2,00%	2,09%	1,96%
INTERESES Y DEMAS GASTOS FINANCIEROS	3,06%	2,41%	2,62%	2,64%
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	32,05%	25,47%	24,22%	22,71%
IMPUESTO 15% TRABAJDORES	4,81%	3,82%	3,63%	3,41%
IMPUESTO 25% A LA RENTA	6,81%	7,86%	9,05%	10,08%
UTILIDAD COMERCIAL NETA	20,43%	16,24%	15,44%	14,48%

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

En cuanto al análisis del estado de pérdidas y ganancias de la empresa se puede notar que la mayor parte de la conformación de las ventas de la empresa están formadas por el costo de ventas lo cual demuestra el fuerte nivel de inversión que ha venido realizando la empresa por lograr un mejor posicionamiento dentro del mercado lo que se ha visto reflejado en su nivel de utilidad es cual si bien es cierto ha ido decreciendo

paulatinamente durante los años analizados se ha mantenido con una cierta relatividad en porcentajes aceptables dentro del mercado automotor lo cual demuestra estar a la altura de los grandes competidores con una buena proyección a futuro.

3.2 Punto de equilibrio y apalancamiento

3.2.1.-Punto de equilibrio

Es el nivel de ventas en el cual los ingresos obtenidos son iguales a los costos de producción o servicios, tanto fijos como variables, dicho de otro modo, es el nivel de ventas en el cual la empresa ni gana ni pierde. El cálculo de este punto es importante para las empresas pues define el límite mínimo sobre el cual se debe operar, tratando siempre de estar lo más alejado posible de él. Para el cálculo del punto de equilibrio se parten de los siguientes supuestos:

- ✓ Ingresos y Costos tienen un comportamiento lineal.
- ✓ Existe sincronización entre el volumen de ventas y el volumen de producción o servicios
- ✓ Perfecta diferenciación entre costos fijos y costos variables
- ✓ El cambio de una variable no tiene efecto sobre las demás
- ✓ El modelo se basa en la utilización de una sola línea de producción.

Para su cálculo se lo hará por años mediante la siguiente fórmula:

$$VE = CF / \% MC$$

En donde:

Ve = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos Totales

%MC = Diferencia entre las ventas totales y los costos variables totales, expresado en porcentaje.

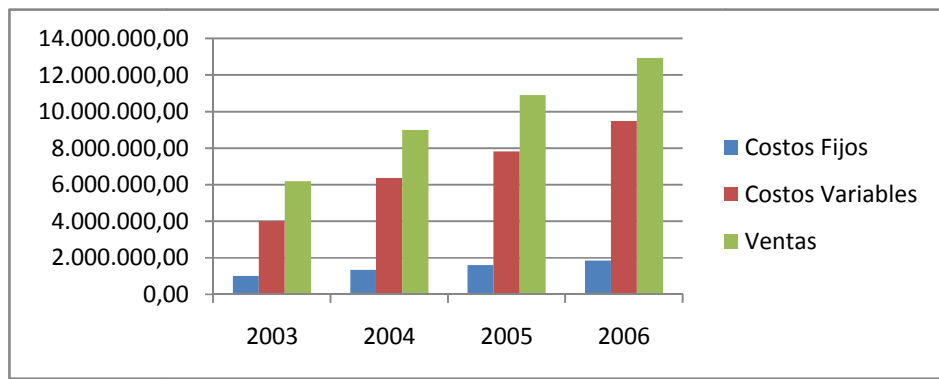
El cálculo de esta fórmula nos da el valor en dinero del punto de equilibrio de la empresa

Cuadro No. 23

	2003	2004	2005	2006
Costos Fijos	1.014.474,86	1.353.552,71	1.610.518,53	1.836.010,74
Costos Variables	4.004.616,00	6.361.131,00	7.825.165,84	9.480.333,40
Ventas	6.191.953,00	8.995.489,00	10.889.135,01	12.936.427,62

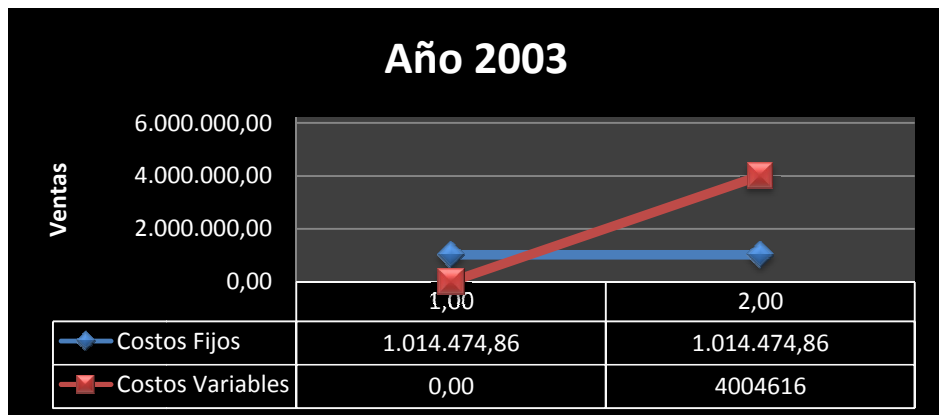
Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

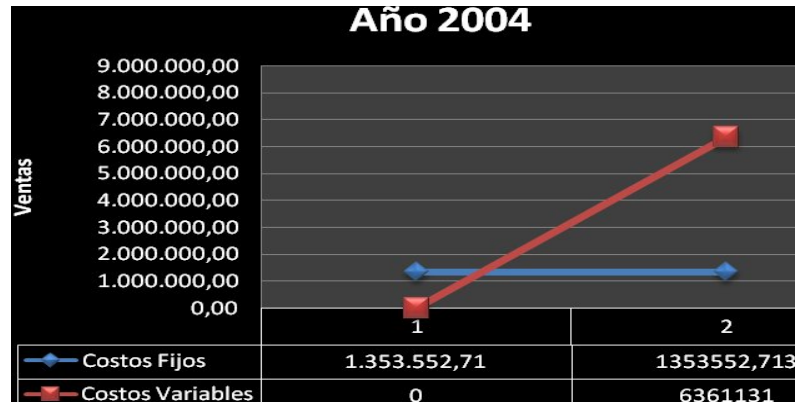


A partir de estos datos podemos calcular el punto de equilibrio para año

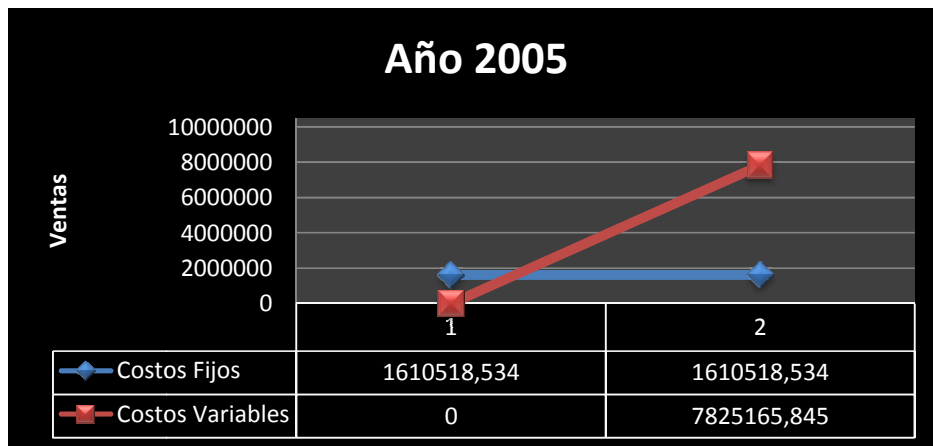
2003	
Punto de Equilibrio =	$1014474,86 / (1 - (4004616 / 6191953))$
Punto de Equilibrio =	\$ 2.871.793,724



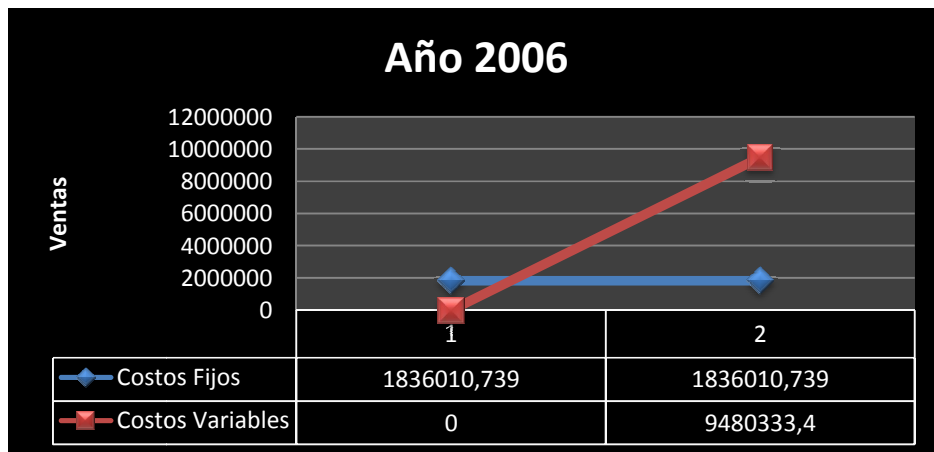
2004	
Punto de Equilibrio =	$1353552,7125 / (1 - (6361131 / 8995489))$
Punto de Equilibrio =	\$ 4.621.949,081



2005	
Punto de Equilibrio =	$1610518,53 / (1 - (7825165,84 / 10889135,01))$
Punto de Equilibrio =	\$ 5.723.671,75



2006	
Punto de Equilibrio =	$1836010,74 / (1 - (9480333,4 / 12936427,62))$
Punto de Equilibrio =	\$ 6.872.330,01



Como un análisis general del punto de equilibrio se puede notar un aumento gradual en cada año ya que al igual que su nivel de ventas ha ido aumentando su punto de equilibrio también irá en aumento a fin de lograr obtener utilidades en caso de que esto no ocurra quiere decir que se están manejando de forma errónea sus costos fijos o variables dependiendo de la actividad de la empresa

3.2.2.-Grado de apalancamiento Operativo

El apalancamiento operativo expresa el efecto que tienen los costos fijos en los resultados de la empresa.

Se define como el incremento en las utilidades que puede obtenerse cuando se está dispuesto a asumir una serie de cargas o erogaciones fijas, entre mas altas las cargas fijas también mas alto el riesgo que se asume y en consecuencia mayor la rentabilidad adicional esperada

En otras palabras un alto grado de apalancamiento operativo contribuirá a que un cambio relativamente pequeño en las ventas arroje como resultado un cambio mayor en la utilidad operacional.

El grado de apalancamiento operativo siempre debe ser mayor a uno. Sería igual a la unidad si no existiera costos fijos cosa que en la realidad es improbable que se presente

El grado de apalancamiento operativo también señala el riesgo que asume una empresa por el hecho de mantener una estructura de gastos y costos fijos.

Por norma general dada una estructura de costos operativos su grado de apalancamiento operativo aumenta si el volumen de operaciones de la empresa se reduce.

En consecuencia, solo en épocas de prosperidad económica puede ser beneficioso presentar un alto grado de apalancamiento operativo pues, en caso contrario, es decir, en situación depresiva de mercado, dicha medida de apalancamiento debería ser usado como instrumento que conduzca a la implementación de políticas de racionalización de la estructura de costos y gastos fijos, dado su negativo efecto sobre utilidades operativas.

Por su parte el apalancamiento operativo puede analizarse en base a la siguiente fórmula:

$$AO = 1 + (CF/R)$$

Para la empresa “Automotores y Anexos” su grado de apalancamiento se lo analiza a continuación:

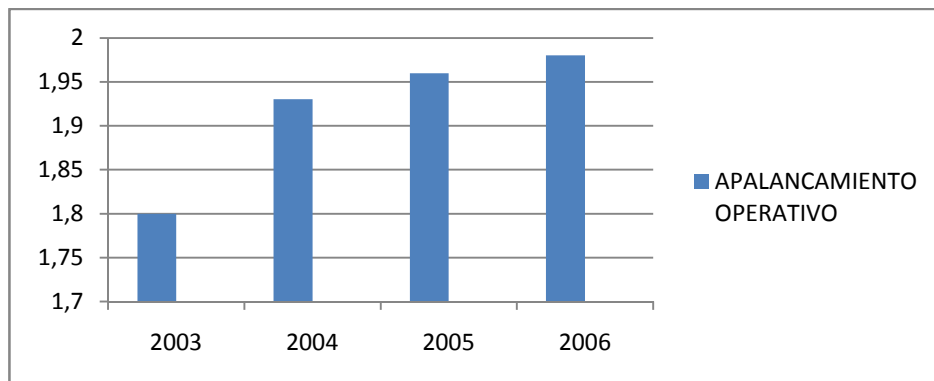
Cuadro 24

APALANCAMIENTO OPERATIVO	
AÑO	
2003	1,8
2004	1,93
2005	1,96
2006	1,98

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.

Apalancamiento Operativo



Interpretación: Como observación de lo analizado podemos decir que el grado de apalancamiento de la empresa es cuanto de sus costos fijos están contribuyendo con la utilidad de la empresa, en lo analizado podemos notar que el grado de costos fijos en la utilidad se mantiene con un crecimiento paulatino lo cual es acorde con el volumen de ventas que maneja la empresa es decir de 1 a 2 puntos porcentuales en los últimos 3 años con lo que se demuestra que la empresa mantiene una adecuada estructura de costos fijos que ayudan a mejorar la eficacia en el nivel de ventas de la empresa.

3.3.- Análisis de Rentabilidad

3.3.1 La Rentabilidad Económica

La rentabilidad sobre recursos propios es función de la rentabilidad de los activos de la empresa, por lo que es necesario llevar a cabo un análisis económico

La rentabilidad económica mide la generación de beneficios como consecuencia del despliegue de los activos sin considerar la forma en que éstos han sido financiados. Se refiere al beneficio de explotación (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos, BAIT, así se elimina la influencia de las distintas formas de financiación y, además, podemos comparar empresas sujetas a distintos regímenes fiscales) con el que se han de remunerar a todos los capitales puestos a su disposición. Da una medida de la eficiencia de la inversión.

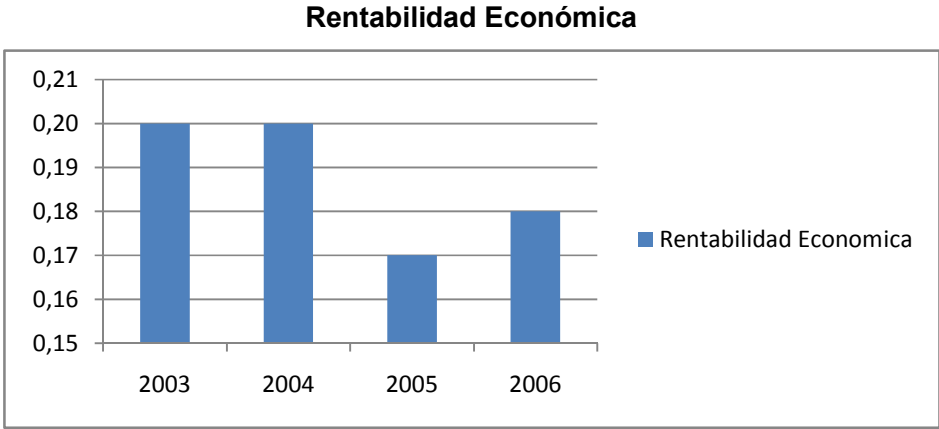
$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{AT}}$$

Si multiplicamos numerador y denominador por las ventas (V) nos encontramos que la rentabilidad económica depende a su vez de:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT} \times \text{V}}{\text{V} \times \text{AT}}$$

Rentabilidad Económica	
Año	
2003	0,20
2004	0,20
2005	0,17
2006	0,18

Fuente: A&A
 Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R.



3.3.2 La Rentabilidad Financiera (Rentabilidad Sobre Los Recursos Propios).

El objetivo de la función financiera es la maximización del valor de la empresa para sus propietarios, por tanto, si ésta es la meta principal partiremos de la misma a la hora de estudiar cuáles son las ratios más utilizadas. La rentabilidad del accionista se mide a través de la rentabilidad de los recursos propios, también conocida como rentabilidad financiera.

Mide la capacidad de la empresa para remunerar a los accionistas, a los propietarios de los fondos propios. Para ellos representa el coste de oportunidad de los fondos que mantienen en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos que obtendrían colocando su dinero en otras inversiones.

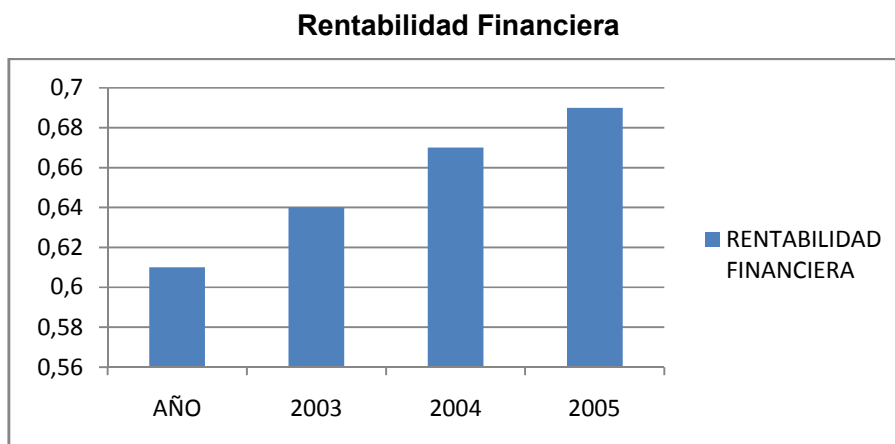
$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio}$$

Cuadro No. 25

RENTABILIDAD FINANCIERA	
AÑO	
2003	0,61
2004	0,64
2005	0,67
2006	0,69

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R



3.3.3 El Apalancamiento Financiero

El Apalancamiento o Leverage Financiero es el efecto que la estructura financiera (relación Pasivo - Capital) de la empresa tiene sobre la Rentabilidad de los Recursos Propios. El margen de apalancamiento, es la diferencia entre la rentabilidad que extrae la empresa de sus activos y el coste medio de financiarlos mediante recursos ajenos. Este

margen determina que la rentabilidad financiera incremente o merme con respecto a la económica.

El ratio de Apalancamiento Financiero nos indica el modelo financiero de la empresa. Es decir, cómo se financia la empresa. Se puede interpretar como cuántas unidades monetarias de deuda tiene la empresa por cada 100 u.m. de Recursos Propios.

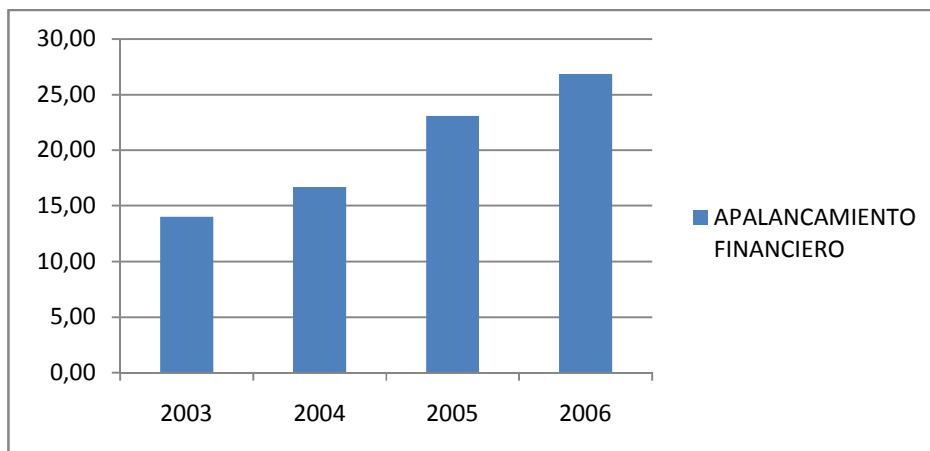
Cuadro No. 26

APALANCAMIENTO FINANCIERO	
AÑO	
2003	14,01
2004	16,69
2005	23,07
2006	26,86

Fuente: A&A

Elaborado por: Boris Vidal A y Patricia Rivera R

Apalancamiento Financiero



Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

En base al análisis realizado de la empresa Automotores y Anexos, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- La estructura patrimonial de la empresa ha mostrado un constante crecimiento en los años analizados lo cual indica que la evolución de los activos ha tenido variaciones en cuanto a la baja por parte del activo corriente en cuanto a sus porcentajes en relación al total de activos debido al aumento del no corriente con lo cual nos dice que tienen una relación inversamente proporcional manteniendo un equilibrio entre estos rubros tomando en cuenta la actividad comercial de la empresa y que los pasivos de la empresa han ido evolucionando al igual que los activos en forma proporcional ya que la reestructuración de sus cuentas en cuanto a políticas de endeudamiento para financiación de su actividad.
- Con el capital de trabajo nos podemos dar cuenta de que cada vez necesita menos dinero para cubrir su ciclo de operaciones sobre todo en el último año que su valor decrece a casi la mitad de su antecesor lo cual demuestra que esta empresa ha implementado una nueva política de deuda a largo plazo para financiar sus actividades
- En cuanto a los requisitos del capital de trabajo como un breve análisis de lo expuesto se puede decir que la empresa busca generar cada vez más recursos para cobertura de necesidades de su proceso de funcionamiento haciendo cada vez menor el financiamiento de recursos para cobertura de sus necesidades a corto plazo y más bien poder cubrirlas con las utilidades que produce la empresa por la comercialización de vehículos
- La empresa cuenta con una gran solvencia sustentada por una gran labor de sus políticas financieras las cuales dan una visión a futuro a estar dentro de las 3 mejores concesionarios a nivel nacional, además de mantener de una forma equilibrada su apalancamiento en cuanto los costos fijos que maneja la empresa mejorando de forma constante sus utilidades y de forma eficiente sus recursos
- En cuanto a su rentabilidad financiera le han dado una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, para mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo sus operaciones necesarias para generar utilidades,

que le han permitido a la empresa continuar normalmente con su actividad y que producir el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le han demandado su estructura de endeudamiento en el corto plazo

- Su rentabilidad económica muestra a una empresa en crecimiento constante para determinar una estructura óptima de capital y una mezcla de deudas y de capital contable con el fin de reducir los costos variables y mejorar las utilidades.

Recomendaciones.

En este proceso de expansión se recomienda a la empresa:

- Incluir en sus planes estratégicos las consideraciones necesarias con relación a la nueva ley tributaria.
- Introducir en el mercado modelos más económicos, debido a la disminución de la importación de modelos de lujo, efecto de la nueva ley tributaria.
- Mantener las políticas de cobro y financiamiento, ya que los resultados obtenidos son positivos para .la empresa.
- Crear y mantener un fondo de liquidez inmediata para hacer frente a eventuales necesidades de financiamiento.
- Continuar con el programa de expansión, buscando una mayor cobertura a nivel nacional.

BIBLIOGRAFIA

- GALLAGHER TIMOTHY J. - ANDREW JOSEPH D. JR. "Administración financiera, Segunda Edición.
- GITMAN J. LAWRENCE. "Administración Financiera Básica "Tercera edición, Harper Collins Publishers Inc. 1992
- PÉREZ CARBALLO y VELA SASTRE (1993): *Principios de Gestión Financiera de la Empresa*. Alianza Universal.
- GUTIERREZ MARULANDA LUIS FERNANDO, "Finanzas Prácticas para países en Desarrollo"
- WESTON, J.F. y BRIGHAM, E.F. (1993): *Fundamentos de administración financiera*, McGraw-Hill.
- (STANTON / ETZEL / WALDER) Editorial Mc Graw Hill. Fundamentos de Marketing
- www.automotoresyanexos.com.ec

Anexos

Balance general

	2003		2004		2005		2006	
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE								
Efectivo	890.093,00	17,11%	963.131,00	16,20%	1.095.632,00	14,47%	1.118.566,00	13,99%
Inversiones Temporales	2.822,00	0,05%	33.888,00	0,57%	35.721,00	0,47%	39.429,00	0,49%
Cuentas por cobrar	399.765,00	7,68%	363.587,00	6,12%	287.217,00	3,79%	198.120,00	2,48%
Documentos por cobrar	293.292,00	5,64%	190.019,00	3,20%	148.712,28	1,96%	102.586,93	1,28%
Inventario Mercancías	3.556.089,00	68,35%	4.329.463,00	72,84%	5.926.084,67	78,29%	6.460.454,36	80,79%
Intereses Pagados por Anticipado	23.500,00	0,45%	16.450,00	0,28%	12.515,00	0,17%	5.642,35	0,07%
Otros Gastos Anticipados	36.976,00	0,71%	47.663,00	0,80%	63.438,81	0,84%	72.085,89	0,90%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.202.537,00	100,00%	5.944.201,00	100,00%	7.569.320,76	100,00%	7.996.884,53	100,00%
ACTIVO NO CORRIENTE								
Activos Fijos	1.844.635,00	169,19%	2.155.243,00	159,85%	2.710.875,13	146,02%	3.677.501,13	133,26%
Depreciación Acumulada	-770.138,00	-70,64%	-833.667,00	-61,83%	-902.436,53	-48,61%	-976.887,55	-35,40%
Cargos Diferidos	15.778,00	1,45%	26.684,00	1,98%	48.128,40	2,59%	59.076,71	2,14%
TOTAL NO CORRIENTE	1.090.275,00	100,00%	1.348.260,00	100,00%	1.856.566,99	100,00%	2.759.690,29	100,00%
TOTAL ACTIVO	6.292.812,00	100,00%	7.292.461,00	100,00%	9.425.887,75	100,00%	10.756.574,82	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO								
PASIVO CORRIENTE								
Obligaciones Bancarias	1.378.982,15	38,80%	1.718.967,45	40,13%	2.564.079,29	41,62%	3.350.571,92	46,46%
Proveedores	1.236.654,00	34,80%	1.440.606,75	33,63%	2.267.812,13	36,81%	2.250.799,56	31,21%
Impuesto a la Renta por Pagar	702.039,71	19,75%	767.177,76	17,91%	840.706,20	13,64%	904.702,69	12,54%

Prestaciones Sociales por Pagar	68.333,00	1,92%	95.003,00	2,22%	132.082,16	2,14%	255.304,12	3,54%
Gastos Causados por Pagar	56.430,00	1,59%	43.450,00	1,01%	29.397,71	0,48%	12.723,78	0,18%
Provisiones	111.474,00	3,14%	218.262,00	5,10%	327.348,98	5,31%	438.293,72	6,08%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3.553.912,86	100,00%	4.283.466,96	100,00%	6.161.426,47	100,00%	7.212.395,78	100,00%
PASIVO NO CORRIENTE								
Obligaciones a Largo Plazo	565.588,00	87,04%	657.734,75	90,79%	737.042,12	97,06%	835.875,20	98,68%
Pasivos Estimados Largo Plazo	84.180,00	12,96%	66.714,00	9,21%	22.288,57	2,94%	11.183,77	1,32%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	649.768,00	100,00%	724.448,75	100,00%	759.330,68	100,00%	847.058,97	100,00%
TOTAL PASIVO	4.203.680,86	100,00%	5.007.915,71	100,00%	6.920.757,15	100,00%	8.059.454,75	100,00%
PATRIMONIO								
Capital	300.000,00	14,36%	300.000,00	13,13%	300.000,00	11,98%	300.000,00	11,12%
Reservas	523.948,00	25,08%	523.948,00	22,93%	523.948,00	20,91%	523.948,00	19,43%
Utilidad Periodo Actual	1.265.183,14	60,56%	1.460.597,29	63,93%	1.681.182,60	67,11%	1.873.172,07	69,45%
TOTAL PATRIMONIO	2.089.131,14	100,00%	2.284.545,29	100,00%	2.505.130,60	100,00%	2.697.120,07	100,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6.292.812,00	100,00%	7.292.461,00	100,00%	9.425.887,75	100,00%	10.756.574,82	100,00%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	2003		2004		2005		2006	
VENTAS NETAS	6.191.953,00	100,00%	8.995.489,00	100,00%	10.889.135,01	100,00%	12.936.427,62	100,00%
COSTO DE VENTAS	4.004.616,00	64,67%	6.361.131,00	70,71%	7.825.165,84	71,86%	9.480.333,40	73,28%
UTILIDAD BRUTA	2.187.337,00	35,33%	2.634.358,00	29,29%	3.063.969,17	28,14%	3.456.094,22	26,72%
GASTOS OPERACIONALES	207.938,00	3,36%	393.705,00	4,38%	485.065,10	4,45%	595.109,31	4,60%
AMORTIZACION DIFERIDOS	12.655,00	0,20%	14.348,00	0,16%	16.267,49	0,15%	20.911,20	0,16%
DEPRECIACIÓN	74.464,00	1,20%	114.964,00	1,28%	153.219,37	1,41%	154.853,16	1,20%
UTILIDAD OPERACIONAL	1.892.280,00	30,56%	2.111.341,00	23,47%	2.409.417,21	22,13%	2.685.220,54	20,76%
RENDIMIENTOS FINANCIEROS GANADOS	92.321,00	1,49%	179.792,00	2,00%	227.731,97	2,09%	253.088,58	1,96%
INTERESES Y DEMAS GASTOS FINANCIEROS	189.650,00	3,06%	216.354,00	2,41%	284.891,53	2,62%	340.912,80	2,64%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.984.601,00	32,05%	2.291.133,00	25,47%	2.637.149,18	24,22%	2.938.309,12	22,71%
IMPUESTO 15% TRABAJADORES	297.690,15	4,81%	343.669,95	3,82%	395.572,38	3,63%	440.746,37	3,41%
IMPUESTO 25% A LA RENTA	421.727,71	6,81%	486.865,76	7,86%	560.394,20	9,05%	624.390,69	10,08%
UTILIDAD COMERCIAL NETA	1.265.183,14	20,43%	1.460.597,29	16,24%	1.681.182,60	15,44%	1.873.172,07	14,48%

