



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA DE
“TRASPORTES QUESADA AGUIRRE CIA. LTDA”.

“TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL”

AUTOR :

MILTON QUESADA R
GEOVANNY TRELLES

DIRECTOR:

ECON. MILTON QUESADA C.

CUENCA – ECUADOR
MAYO 2008

AGRADECIMIENTOS

Dejamos constancia de nuestro sincero agradecimiento, a todos los maestros que a lo largo de nuestra formación académica universitaria, compartieron sus conocimientos de manera desinteresada.

De manera especial al ECON. MILTON QUESADA, director de la presente monografía, quien con sus conocimiento supo guiarnos por esta laboriosa tarea.

Índice de Contenidos

Resumen	4
Abstract.....	5
Introducción	6

Capítulo I

1.1.-El entorno macroeconómico	8
1.1.1 Análisis sectorial	8
1.6. Análisis Microeconómico	23
1.6.1 Descripción de la empresa	23
1.6.2 Situación Actual	24
1.6.3 Aplicación del Análisis Estratégico las cinco fuerzas de Porter a la empresa	25
1.7. Demanda	30
1.8. Competitividad	32

Capítulo II

2.1.-Revisión Teórica del Análisis Financiero	36
2.1.1 Descripción y Aplicación de los indicadores financieros.....	41
2.1.2 Índices de Liquidez General	42
2.1.3 Índices de Solvencia y Endeudamiento	47
2.1.4. Índices de Gestión	51
2.1.5 Índices de Rentabilidad	56
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64

Referencias Bibliográficas

Anexos

Anexo 1 : Estado de Situación del 2005 al 2006

Anexo 2 : Estado de Resultados del 2005 al 2006

Anexo 3 : Producto Interno Bruto real del 200 al 2007

RESUMEN

Este trabajo esta basado en el análisis Económico Financiero de la Empresa de trasportes “QUESADA AGUIRRE CIA. LTDA” que nos permitirá saber el estado actual de la compañía y establecer estrategias para dar solución a los problemas que se estén presentado en sus operaciones.

Al analizar los estados financieros de la compañía se busca encontrar patrones y tendencias que permitan prever situaciones indeseadas y adoptar mejores decisiones por parte de los administradores y demás agentes relacionados.

Por otro lado, la empresa requiere este análisis para conocer su situación económica y sus perspectivas de desarrollo tanto en el corto como en el largo plazo. Se espera que luego del análisis respectivo se pueda entregar algunas recomendaciones en las que se incluya las estrategias económicas y financieras para mejorar su situación económica y al mismo tiempo potenciar las fortalezas de la empresa.

ABSTRACT

This paper is based on the financial economic analysis of QUESADA AGUIRRE CIA. LTDA. TRANSPORTATION COMPANY which will allow us to know the current state of the company and establish some strategies to solve any problems that might be in its operations.

The purpose of analyzing the company's financial statements is to find patterns and trends that will allow the administrators and other related agents to foresee undesired situations and adopt better decisions.

On the other hand, the company requires this analysis in order to know its economic situation and its perspectives for development both in the short and long term. It is expected that after the analysis, it will be possible to offer some recommendations including economic and financial strategies to improve its economic situation and utilize the strengths of the company.

INTRODUCCIÓN

La necesidad de conocer el desempeño económico y financiero de las empresas que conforman las diversas ramas de actividad económica, es cada día más importante, no solamente para generar estrategias productivas, competitivas y financieras dentro de la propia empresa, sino además para ubicar la posición de la empresa en comparación a las demás empresas de su rama y entorno económico.

Este tipo de análisis, sustenta la valoración de las empresas que a su vez se convierte en un instrumento básico para efectos de fusiones, adquisiciones, venta de acciones, financiamiento o simplemente mantener el prestigio empresarial.

Cada vez más empresas acuden a estos instrumentos para definir sus estrategias competitivas. Por esta razón, este trabajo tiene como objetivo realizar un análisis tanto del entorno económico como al interior de la empresa de transportes QUESADA AGUIRRE CIA. LTDA, tomando como información básica, los resultados del desempeño empresarial expresados en los balances de los años 2005 y 2006.

En este sentido, el presente ensayo está estructurado con dos capítulos. En el primer capítulo, se analiza el entorno macroeconómico desde la perspectiva del crecimiento del Producto Interno Bruto; la composición sectorial del PIB, el análisis de la demanda agregada y del sector externo de la económica, la inflación, para luego entrar a realizar una rápida descripción de la empresa y sus indicadores respecto a sus fuerzas competitivas.

En el segundo Capítulo, se realizara el análisis de la empresa, para lo cual se utilizan los índices de liquidez que evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; los índices de gestión, a través de las cuales se mide la eficiencia de las cuentas por cobrar y pagar, del consumo de materiales, producción, ventas, activos; los índices de solvencia, endeudamiento o apalancamiento; y, los índices de rentabilidad, que miden la capacidad de la empresa para generar riqueza.

Con los resultados obtenidos, se presentan conclusiones generales sobre la empresa y el mercado que esta cubre, su situación financiera actual, además del valor estimado de las acciones de la empresa

CAPITULO I

1.- El entorno macroeconómico

La economía ecuatoriana a partir del año 2000 en el que se produjo la dolarización, a registrado algunos cambios en sus tendencias de producción, consumo, inversión, inflación, comercio exterior entre otros. Conocer estos comportamientos es pertinente para entender la situación de cada sector o rama de la economía y dentro de estas de cada una de las empresas. En este sentido, en este capítulo analizaremos las variables más importantes del entorno en que se desenvuelven las empresas y concretamente las de transporte que es el sector económico que nos interesa en esta tesis.

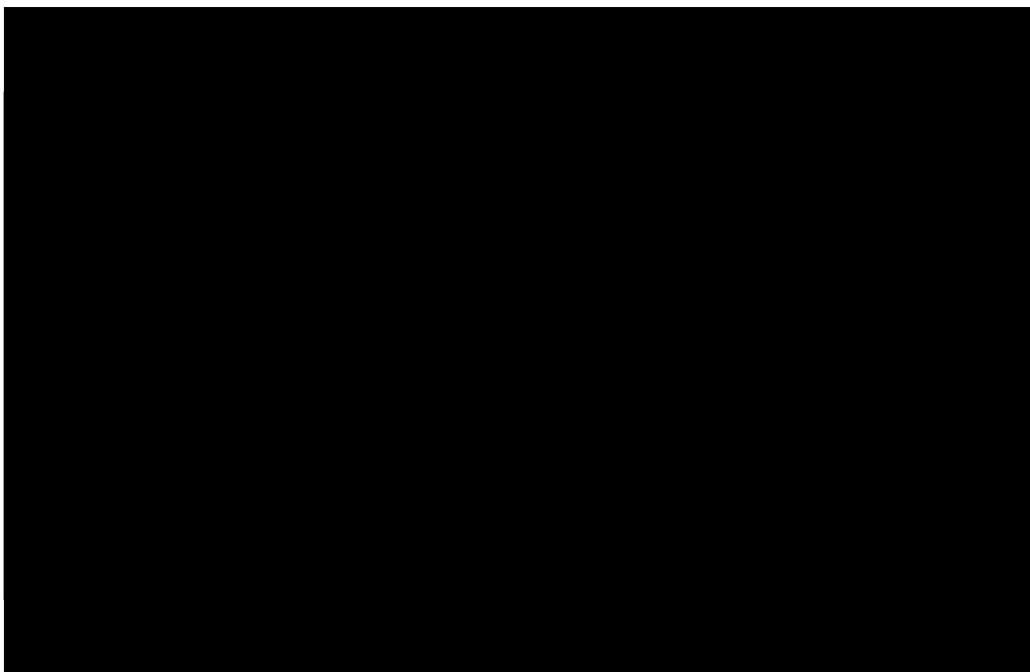
1.1.- La producción.

El indicador más importante de la producción es el Producto Interno Bruto (PIB)¹ que representa el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período de tiempo. El crecimiento del PIB, ha sido utilizado como indicador de crecimiento económico, consecuentemente nos muestra la evolución de la economía ecuatoriana.

EL PIB real² de la economía ecuatoriana muestra un crecimiento cíclico en la última década, como se observa en la novena columna del cuadro No. 1, hay una tendencia descendente desde 1997 hasta el año de 1999 donde la economía toca fondo pues creció a una tasa negativa del 6,3%, causado por la crisis financiera que soportó el país y, además, por la caída de la producción del resto de sectores y consecuentemente sus efectos en el empleo y la inflación que deterioró completamente el poder adquisitivo de la unidad monetaria y de los ingresos de la población.

¹ Su cálculo -en términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

² El PIB real, está calculado a precios del año 2000.



A partir del año 2000, la economía comienza a recuperarse, sin embargo, el crecimiento no es sostenido, hay fuertes caídas en los años 2003, 2006 y 2007, que repercute en el incremento de los precios de todos los bienes de la economía como se observa en la cuarta columna del cuadro 1 que estamos analizando, donde el Deflactor Implícito se incrementa considerablemente.

El PIB per cápita real, es decir medido en precios constantes, exceptuando el año 1999 que sufre una caída de -7,6%, en el resto del período crece a tasas relativamente pequeñas, pues estas tasas fluctúan entre el 2 y 4% en la mayoría de los años y, solamente en los años 2004 y 2005 estas tasas de crecimiento alcanzan el 6,5% y 4,5% respectivamente. Este comportamiento nos permite establecer que el crecimiento de la producción supera ligeramente el crecimiento de la población y consecuentemente podría suponerse un ligero mejoramiento del nivel de vida al menos de los que tienen empleo adecuadamente remunerado, pues es conocido que la población desempleada y subempleada en el Ecuador es alrededor del 60% del total de la población económicamente activa y consecuentemente su participación en la riqueza del país es relativamente menor.

CUADRO No 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Participación Porcentual

AÑOS	MIN Y CANT.	COMERCIO	INDUSTRIA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCION	OTROS	TOTAL
1997	19,7%	16,5%	14,4%	7,8%	8,1%	7,8%	25,7%	100,0%
1998	18,9%	16,3%	14,9%	8,0%	7,5%	7,7%	26,7%	100,0%
1999	20,5%	15,4%	15,0%	8,5%	9,1%	6,1%	25,3%	100,0%
2000	21,5%	15,6%	13,6%	8,9%	9,2%	7,1%	24,1%	100,0%
2001	20,7%	15,5%	13,6%	8,5%	9,1%	8,0%	24,7%	100,0%
2002	19,3%	15,1%	13,3%	8,1%	9,3%	9,3%	25,6%	100,0%
2003	19,8%	15,1%	13,5%	8,0%	9,3%	8,9%	25,5%	100,0%
2004	22,9%	14,5%	12,9%	7,5%	8,8%	8,5%	24,7%	100,0%
2005	21,9%	14,4%	13,3%	7,3%	8,7%	8,7%	25,7%	100,0%
2006	21,3%	14,5%	13,9%	7,3%	8,6%	8,5%	26,0%	100,0%
2007	19,6%	14,9%	14,1%	7,4%	8,7%	9,2%	26,2%	100,0%
2008	19,7%	14,9%	14,2%	7,5%	8,7%	8,9%	26,0%	100,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Mensual cuadro Nro.4.3.2

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios

1.2 Estructura del PIB

La definición de las ramas de actividad económica, está en directa correspondencia con la nomenclatura de bienes y servicios utilizada para los productos; la nomenclatura de ramas que se presenta en este cuadro corresponde a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas.

La composición del PIB de la economía ecuatoriana, de acuerdo con el cuadro 2, muestra una dependencia muy grande de la rama Minas y Canteras, en cuyo sector se encuentra la explotación petrolera que ha sostenido la economía del país desde hace muchos años atrás, alrededor de la quinta parte (20%) del PIB corresponde a este sector que es el mayor porcentaje del cuadro de participaciones.

El comercio es el segundo en importancia en la participación del PIB, aunque su tendencia es descendente, desde 1997 que participaba con el 16,5% baja al 14,9% en el 2008. De todas formas la participación es importante por efectos de un crecimiento de la demanda interna por las remesas que reciben los hogares de los migrantes, el crecimiento del gasto público y, probablemente por un cambio de las expectativas de los

consumidores, propiciado por la relativa estabilidad económica registrado en el país después de la dolarización.

Un sector que mantiene un nivel de participación con cierta estabilidad es el Industrial, que luego de un decrecimiento entre 1997 y el 2004, se recupera en los últimos años, debido entre otras razones a un mejoramiento de la productividad y competitividad luego del shock que le produjo la dolarización. Ciertamente, la industria nacional ha recuperado su mercado interno por la calidad de su producto, ante la sobreoferta de productos importados pero de mala calidad.

El sector agrícola, es otro sector de la economía ecuatoriana que se ha mantenido su participación en el PIB alrededor del 9%, y con ligeros incrementos y decrementos, pues en la crisis de 99 y posterior de ella, la agricultura muestra una leve recuperación frente a los otros sectores, que tiene mucho sentido, pues la crisis induce a que crezca la demanda de los productos básicos para la alimentación que provienen de este sector frente a la producción de los otros sectores.

La Construcción, es un sector que también se ha mantenido muy estable en su participación en el PIB, sostenido por la demanda de vivienda de los hogares de los migrantes, pues es sabido que las inversiones inmobiliarias en el Ecuador provienen de los migrantes en mayor proporción que de los residentes en el País. Además, la construcción de la obra pública contribuye también al desarrollo del mencionado sector de la construcción,

El resto de sectores que se agregan en el sector denominado Otros, agrupa a sectores de los servicios, tanto financieros como personales, hoteles bares y restaurantes, y otros sectores pequeños desde la perspectiva de la producción, pero que agregados representan entre el 25 y el 26% del PIB.

Finalmente, dejamos intencionalmente el sector de transporte para analizar al final, porque es el sector que nos interesa más que el resto de sectores debido a que este trabajo se refiere a una empresa de transportes que se encuentra dentro de este sector de la economía ecuatoriana. En efecto, el transporte ha crecido en su participación en el PIB

entre 1997 y el año 2000, a pesar de la crisis financiera que afectó a todos los sectores de la economía, debido a una correspondencia con el sector comercial, pues este sector se encarga de movilizar la producción a los diferentes mercados y por otro lado, moviliza a la población hacia los mercados de bienes y a los mercados de trabajo. A partir del 2000 este sector desciende su participación lentamente hasta el 2008, debido a la desaceleración de los otros sectores y concretamente del sector comercial del cual depende en mayor proporción.

Aunque no disponemos de información más detallada del sector transportes, sin embargo, podemos afirmar que dentro de este sector, la transportación de personas es uno de los que contribuye en forma importante en la generación de valor agregado, pues a nivel nacional hay una gran movilidad de personas entre las diferentes provincias, ciudades, cantones y parroquias, y muchas empresas y cooperativas de transporte están dando este servicio a nivel nacional, provincial, cantonal y parroquial, sin incluir las sociedades de hecho y personales que se han dedicado a esta actividad.

1.3. El Gasto del PIB

El PIB generado en los diferentes sectores y ramas de actividad que analizamos en el tema anterior, tienen su destino en el uso que se da a estos productos en el mercado a través de la demanda interna.

En el cuadro No. 3, se establece con claridad la demanda de Consumo como el rubro más importante dentro del total de la demanda agregada en el País. En este sentido, la tasa de participación del consumo fluctúa entre valores superiores al 72% hasta el 78% manteniendo una tendencia creciente y posiblemente presionado por el déficit en la balanza comercial que se registra en este mismo cuadro y que analizaremos más adelante.

CUADRO No 3
COMPOSICION DE LA DEMANDA INTERNA
 En millones de dolares del
 Porcentajes

AÑO	CONSUM	INVERSI	EXP.	PIB
1995	73,6	27,6	-1,2	100
1996	72,2	24,5	3,3	100
1997	72,3	26,5	1,1	100
1998	73,4	29,7	-3,1	100
1999	73,0	16,0	11,0	100
2000	73,8	20,1	6,1	100
2001	74,1	27,7	-1,8	100
2002	75,6	32,3	-7,9	100
2003	76,5	26,6	-3,0	100
2004	74,0	27,5	-1,6	100
2005	74,6	28,7	-3,4	100
2006	75,6	28,2	-3,8	100
2007	77,9	29,2	-7,2	100
2008	78,3	28,9	-7,1	100

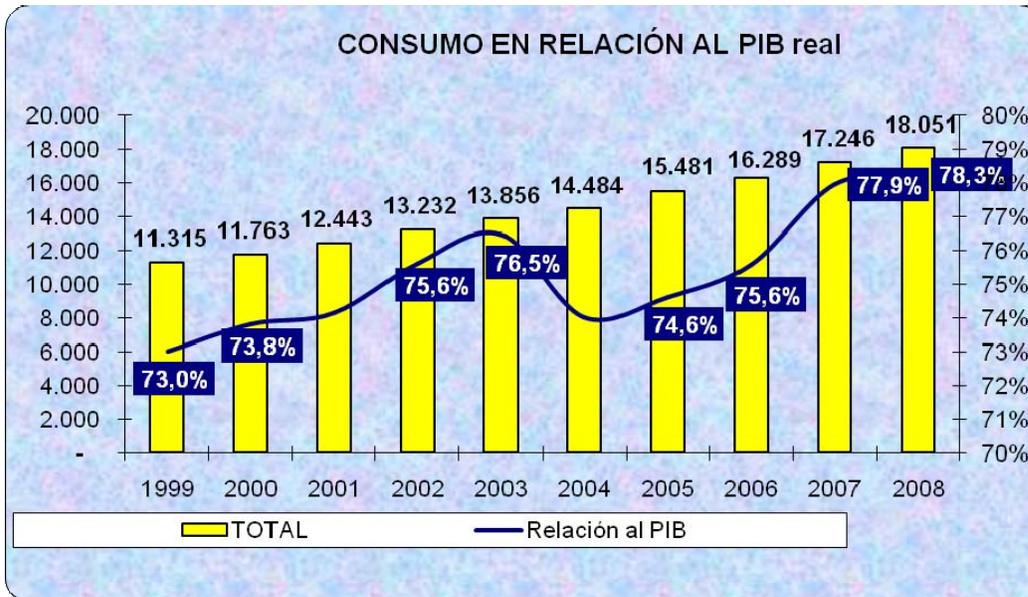
Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Mensual cuadro Nro.4.3.3

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios

Nota: Información actualizada a 22 de Dic 2007

Sin embargo, los bienes de consumo final tanto perecederos como los alimentos como los duraderos como la vivienda o vehículos se ha dinamizado considerablemente en este periodo debido a la disponibilidad de remesas procedentes del exterior.

No obstante el crecimiento en la participación del consumo en la demanda interna del PIB, no se puede asignar como un mejoramiento en la calidad de vida de la población, es más bien la falta de producción lo que induce a este tipo de comportamiento del consumo.

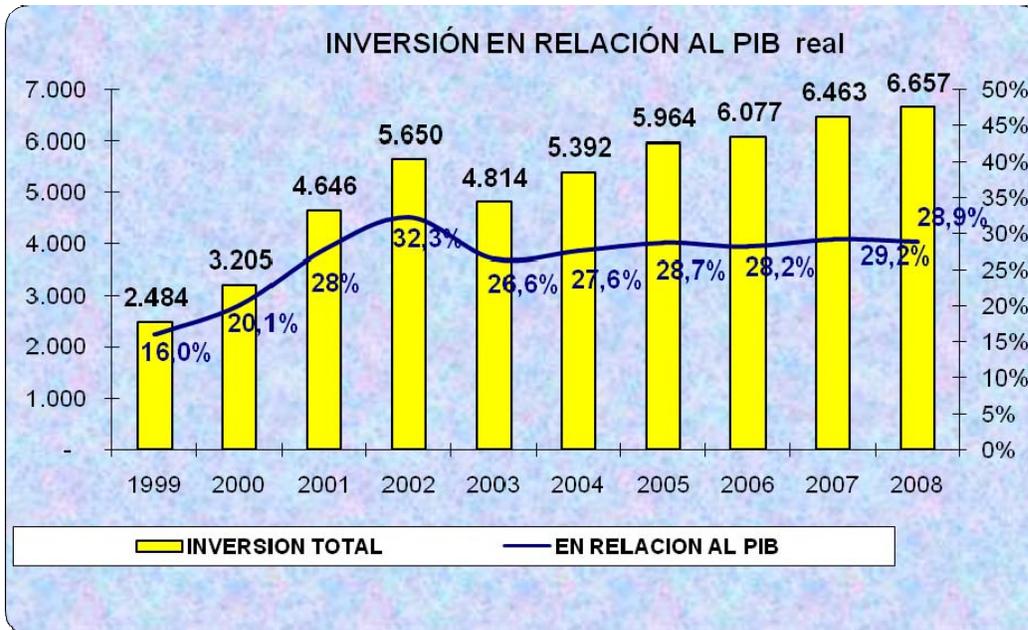


Fuente: Banco Central del Ecuador . Boletín anual 2008

La inversión constituida por la Formación Bruta de Capital fijo más la Variación de Existencias, es el segundo componente importante de la demanda interna. En este rubro es necesario tener presente que la variación de existencias que es uno de los componentes de la inversión y solamente cuando este rubro es planificada se puede considerar como inversión, pues los inventarios que no son planeados constituyen más bien problemas de realización de las empresas.

En este sentido revisando la información de la variación de existencias, se encuentra que es el rubro que más participa en la inversión, y que más bien puede ser resultado de problemas de mercadeo de la producción final.

El otro componente denominado Formación Bruta de Capital Fijo, constituye los activos fijos nuevos de la economía y pueden ser entendidos como parte de la inversión real.



Fuente : Banco Central del Ecuador . Boletín anual 2008

Este rubro fluctúa entre el 16,6% en el año de crisis que fue el 1999, hasta 32,3% en el mejor año para la inversión como fue el 2002, luego de la recuperación del shock monetario que sufrió la economía ecuatoriana con la dolarización. Evidentemente, esta inversión debería ser impactante en la economía si es que fuera en activos, pero resulta insuficiente para sostener un alto crecimiento del PIB, debido a que se trata de crecimiento de inventarios.

Finalmente, el sector externo, medido solamente con la balanza comercial, es decir, las Exportaciones menos las Importaciones, muestra resultados negativos o de déficit comercial con el exterior durante todo el periodo de análisis, exceptuando el año 1999 y 2000. Estos déficit en la balanza comercial se han convertido en financiamiento del consumo y de la inversión, en efecto, si es que se ha importado más que las exportaciones del País, se supone que el consumo y la inversión están financiadas con las deudas que debieron haberse generado a los productores externos que nos vendieron su producción.

La dolarización de la economía ecuatoriana a partir del año 2000, profundizó los problemas del sector externo de nuestra economía, pues la adopción de una moneda dura necesariamente afecta la competitividad de las exportaciones por efectos de la rigidez de sus precios en el mercado internacional, en tanto que abarata substancialmente las importaciones procedentes de países que tienen la capacidad de devaluar sus monedas, con lo cual no solo se pierden mercados internacionales para nuestros productos sino además se pierden los mercados internos.

1.4 El Sector Externo.

Analizando la balanza de pagos, a precios corrientes, pues no se dispone de información a precios constantes, y con el afán de realizar un somero análisis de este sector, con el objetivo de entender algunos procesos económicos nacionales, consideramos necesario resaltar los aspectos más importantes de este sector.

La Balanza de cuenta corriente, solamente en los tres últimos años se ha mantenido positiva y con valores representativos debido a un incremento muy importante en las remesas provenientes del exterior y una rápida recuperación de la balanza comercial sobretodo por el incremento de los precios del petróleo, en el resto del periodo ha fluctuado entre unos años positiva y otros negativas.

Las balanzas especialmente de rentas y la de servicios registra saldos negativos durante toda el período de análisis, lo que implica que las salidas de recursos por estos dos motivos son superiores a las entradas, produciéndose un problema estructural en estos componentes de la cuenta corriente.

Al contrario, la balanza de transferencias se ha mantenido positiva durante todo el periodo de análisis, sobretodo por las remesas provenientes del exterior y que no solo han reducido considerablemente el déficit de cuenta corriente, sino además han servido para financiar el consumo y la inversión interna tal como establecimos con anterioridad en esta tesis.

BALANZA DE PAGOS *
En millones de dólares

CONCEPTOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. SALDO EN CUENTA CORRIENTE (a+b+c+d)	3,4	-426,6	-2.001,3	876,9	920,6	-624,3	-1.271,0	-422,5	-541,9	322,0	1.539,6	954,3
a. BALANZA COMERCIAL	962,1	522,8	-1.034,6	1.545,2	1.399,3	-356,2	-902,0	79,5	284,0	758,3	1.765,2	1.212,2
Exportaciones	4.940,0	5.371,4	4.318,8	4.516,5	5.056,7	4.821,3	5.257,7	6.445,8	7.967,8	10.467,7	13.188,0	10.221,6
Importaciones	-3.977,9	-4.848,6	-5.353,4	-2.971,3	-3.657,4	-5.177,5	-6.159,7	-6.366,3	-7.683,7	-9.709,4	-11.422,8	-9.009,3
b. BALANZA DE SERVICIOS	-427,5	-543,5	-563,1	-451,1	-420,0	-571,9	-715,9	-743,6	-953,7	-1.129,9	-1.324,9	-1.062,4
Servicios Prestados	683,0	686,1	678,3	729,5	849,3	862,2	884,0	881,2	1.013,9	1.012,1	1.016,4	850,0
(Turismo)	281,0	290,0	291,0	343,0	402,0	430,0	447,2	406,4	462,5	485,8	489,9	456,2
Servicios Recibidos	-1.110,5	-1.229,6	-1.241,4	-1.180,6	-1.269,3	-1.434,1	-1.599,9	-1.624,7	-1.967,7	-2.142,0	-2.341,3	-1.912,4
c. RENTAS	-1.022,9	-1.026,8	-1.170,5	-1.306,7	-1.410,5	-1.335,0	-1.304,8	-1.527,8	-1.902,4	-1.941,6	-1.950,0	-1.530,9
Recibida	80,3	128,4	119,4	75,2	70,5	47,5	29,9	27,1	37,4	86,4	165,0	188,3
Pagada	-1.103,2	-1.155,2	-1.289,9	-1.381,9	-1.481,0	-1.382,5	-1.334,7	-1.554,9	-1.939,8	-2.028,1	-2.115,0	-1.719,2
(Interés de otra inv.)	-580,5	-588,8	-658,9	-737,5	-732,6	-742,1	-733,7	-635,9	-625,2	-646,1	-716,0	-476,8
d. TRANSFERENCIAS	491,7	620,9	766,9	1.089,5	1.351,8	1.638,8	1.651,7	1.769,4	2.030,2	2.635,2	3.049,3	2.335,3
Remesas de emigrantes	485,0	644,0	794,0	1.084,0	1.316,7	1.414,5	1.432,0	1.627,4	1.832,0	2.453,5	2.915,9	2.259,6
2. CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	149,7	-2,0	1.459,4	-1.342,2	-6.607,3	968,8	944,4	308,6	139,6	-101,7	-2.061,8	562,0
a. CUENTA DE CAPITAL	14,4	11,0	14,1	2,1	-1,4	14,9	15,5	7,5	8,1	13,0	13,8	11,2
b. Cuenta Financiera	135,4	-13,1	1.445,3	-1.344,3	-6.605,9	953,9	928,9	301,0	131,5	-114,8	-2.075,6	550,8
Inversión Directa	500	724	870	648	720	1.330	1.275	872	837	493	271	471
Inversión de Cartera Neta	-4	-242	-34	-46	-5.583	40	0	-304	-190	366	-1.384	20
Otra Inversión	-361	-495	610	-1.947	-1.743	-415	-347	-267	-515	-974	-962	60
Activos	-302	-560	-54	-725	-1.274	-1.284	-1.583	154	-973	-845	-2.050	-671
Pasivos	-59	65	663	-1.222	-469	868	1.236	-421	458	-129	1.088	731
3. ERRORES Y OMISIONES	-224,1	-86,8	-243,3	-479,7	-20,4	-574,6	199,1	249,5	683,4	445,9	391,6	18,1
4. BALANZA DE PAGOS GLOBAL (1+2+3)	75,3	-90,8	2.675,5	-3.164,1	-13.235,0	1.363,0	2.087,8	866,6	962,6	242,4	-3.732,0	1.142,2
5. FINANCIAMIENTO (e+f+g)	70,9	515,4	785,3	944,6	5.707,3	230,2	127,5	-135,7	-281,0	-666,1	130,6	-1.534,4
Reserva Internacional	-246	-251	460	492	-307	106	66	-152	-277	-710	124	-1.588
Uso de Crédito del FMI	-29	-11	-65	-70	151	48	-	-	-	-	-	-
Financiamiento Excepcional	345,7	777,3	390,2	522,6	5.863,1	76,8	61,7	16,7	-4,1	43,5	7,1	53,3

* Corresponde a 5.572,8 millones de dólares del canje de los Bonos Brady

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Mensual cuadro Nro. 3.2.1

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios

Nota: Información actualizada a 22 de Dic 2007

A su vez las balanzas de capital y financiera, registra saldos negativos los años 1997, 1999, 2000, 2005 y 2006, el resto de años tiene saldos positivos mostrando el carácter cíclico de esta cuenta que registra los movimiento de capitales y financiamiento a nivel internacional

La cuenta de capital, registra el saldo de entradas y salidas de capital con relación al resto del mundo y, que en el caso del Ecuador, salvo el año 2000, en el resto de años que conforman el período de análisis son positivos, es decir, que el país es receptor de capitales internacionales, aunque los montos en que ingresan son relativamente bajos y consecuentemente su influencia en el saldo de la cuenta de capital y financiera es muy baja e insuficiente para alterar la tendencia de la misma.

No ocurre lo mismo con la cuenta financiera, pues esta cuenta mantiene saldos mucho más grandes que la cuenta de capital y su influencia en la cuenta de capital y financiera, es decisiva, a tal punto que marca la tendencia de esta cuenta. Al interior de esta cuenta se observa que la inversión externa directa es positiva durante todo el periodo de análisis, aunque la tendencia es cíclica, con una tendencia creciente hasta el 2001 y luego desciende durante el resto del período. A pesar de que la inversión directa es positiva, sin embargo, algunos años la cuenta financiera es negativa por la influencia de la inversión de cartera y las denominadas otras inversiones que registran saldos negativos mayores a los valores positivos alcanzados en la primera cuenta.

La cuenta de errores y omisiones es más bien una cuenta de ajuste que recoge los errores y las omisiones de las cuentas antes analizadas. Finalmente, la cuenta de Financiamiento registra las disminuciones o aumentos que se producirá en la Reserva internacional, por efectos del déficit o superávit de la balanza de pagos, es decir, cuando se produce una variación negativa de la Reserva Internacional implica que esta cuenta financia el déficit de la balanza de pagos y viceversa. En el caso del País, se observa que parte del déficit de la Balanza de pagos de los años 1996,1997, 2000, 2003, 2004, 2005 y 2007, se realizó con la reserva internacional.

La otra fuente de financiamiento del déficit de la balanza de pagos son los créditos del Fondo Monetario Internacional, denominados Stand By, y cuyo destino es solamente financiar la Balanza de pagos. El País ha utilizado estos créditos hasta el 2001, tal como se observa en el cuadro anterior.

1.5 Inflación

Del análisis realizado en los puntos anteriores, se concluye que la economía ecuatoriana se caracteriza por ser inestable, entre otras razones por las bajas tasas de crecimiento del PIB, la preferencia del consumo presente sobre el consumo futuro, los bajos niveles del PIB per cápita. La inestabilidad de la economía, por su parte, se refleja en la variación de los precios, en este sentido, es pertinente analizar la inflación no solo para comprobar la inestabilidad económica, sino además, para comprender las expectativas de los empresarios y consumidores del país.

La inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo y es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de ingresos y gastos de los hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

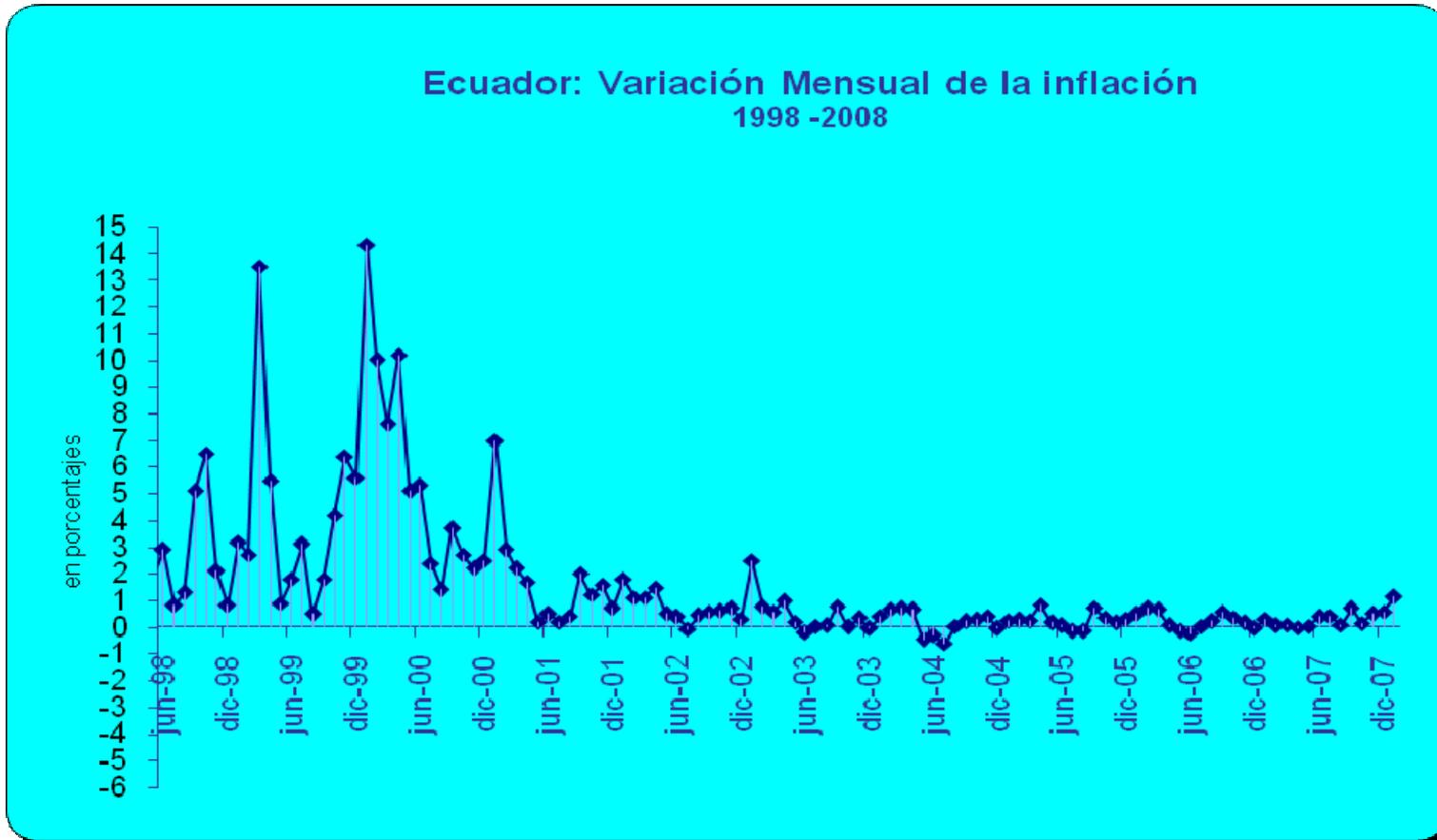
La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia).

En el Ecuador la inflación se puede analizar en dos grandes etapas, antes y después de la dolarización. En el gráfico siguiente se observa claramente estas dos etapas que se manifiesta en altas y fluctuantes tasas de inflación hasta el año 2000, que por cierto es cuando se produce el shock y el ajuste de los precios hasta el primer semestre del 2001, y luego un período bastante largo de baja inflación.

Las fuertes fluctuaciones del proceso inflacionario que soportó la economía ecuatoriana durante los últimos años de la década de los noventa, más la crisis financiera que se produjo en el año de 1999, la pérdida de poder adquisitivo y consecuentemente del valor de la unidad monetaria nacional, el Sucre, más un proceso depresivo del tipo de cambio y la especulación del dólar, entre otras causas configuraron las condiciones para el cambio monetario en el año 2000.

La tasa de conversión de los sucres por el dólar, de 1 dólar por 25000 sucres, generó un shock a toda la economía, y se generaron procesos de ajuste de precios en todos los bienes y servicios, pero de tal forma que unos precios subieron mucho más que otros produciéndose efectos inflacionarios muy fluctuantes como se demuestra en el gráfico siguiente, hasta junio del 2001 fecha en el que terminan los ajuste y la inflación se ubica en un porcentaje muy bajo.

A partir del año 2002, las tendencias inflacionarias registradas por el INEC, han fluctuado a tasas muy bajas, y sobre todo a partir del segundo semestre de este mismo año, las fluctuaciones son menores a 1%, y más aún, en algunos meses de los años 2002,2003, 2004, 2005 y 2006 se registran deflaciones, es decir ajustes de los precios hacia abajo, haciendo suponer que cuando se produjo la dolarización algunos precios se incrementaron más de lo estrictamente necesario, no obstante estas caídas de los precios, en promedio durante estos mismos años, la economía ecuatoriana ha mantenido tasas pequeñas pero positivas de inflación.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Estas tasas bajas de inflación generó confianza en los agentes económicos para planificar a mediano y largo plazo tanto la producción como el consumo de bienes y servicios, debido a la reducción en la incertidumbre respecto de los precios y los ingresos futuros por un lado, y, por otro, en la confianza de la nueva moneda para mantener el valor en el futuro, de todas maneras el dólar reserva el valor para operaciones futuras, en mejores condiciones que cualquier otra moneda regional.

La canasta de bienes a través de la cual el INEC recoge mensualmente la información, para medir la inflación, incorpora 299 productos clasificados en 12 grupos de bienes de consumo:

Como es lógico, la mayor participación a la inflación se encuentra en el rubro de Alimentos, pues son los que mayor demanda tienen en cualquier economía por tratarse de bienes vitales para las personas.

Un segundo grupo de bienes que contribuyen con una alta participación en la inflación lo constituyen el rubro educación, a pesar de las políticas sociales impuestas por los diferentes gobiernos de turno, sin embargo, la inflación es una de las más altas en los bienes que se investiga en este grupo.

La salud es un servicio que también tiene un alto componente inflacionario como se demuestra en el cuadro siguiente, especialmente el valor de las medicinas que están bajo el control de unos pocos laboratorios y cuyo mercado tiene características oligopólicas.

El transporte, es otro de los rubros que tiene una fuerte influencia en la inflación del país, pues dentro de este rubro, si bien hay un fuerte control con respecto a las tarifas, sin embargo, el incremento de precios en los vehículos y sobre todo en los repuestos y partes de los vehículos ha contribuido con porcentajes importantes a la inflación mensual de país, en este sentido, las empresas de transporte se encuentran entre el control de las tarifas impuestas por el estado y el incremento de sus costos por el incremento de los precios de los insumos.

Contribución a la Inflación Anual General por Divisiones de Consumo
Familias de ingresos altos, medios y bajos
Año base: enero - diciembre 2004 = 100

Período	GENERAL	DIVISIONES DE CONSUMO												
	Porcentaje Variación anual	Alimentos y bebidas no alcohólicas	Bebidas alcohólicas, tabaco y	Prendas de vestir y calzado	Alojamiento, agua, gas, electricidad y	Muebles y artículos para el hogar	Salud	Transporte	Comunicaciones	Recreación y cultura	Educación	Restaurantes y hoteles	Bienes y servicios diversos	
2005	Enero	1,82	0,51	0,10	0,02	0,33	0,00	0,07	0,34	-0,12	0,01	0,69	0,09	-0,22
	Febrero	1,62	0,31	0,10	-0,09	0,29	-0,04	0,08	0,33	-0,07	0,09	0,68	0,10	-0,18
	Marzo	1,53	0,07	0,10	-0,01	0,30	-0,04	0,06	0,34	-0,05	0,13	0,69	0,08	-0,13
	Abril	1,54	0,27	0,10	0,01	0,32	-0,06	0,03	0,35	-0,10	0,24	0,48	0,05	-0,15
	Mayo	1,85	0,58	0,10	-0,08	0,34	-0,05	0,01	0,38	-0,08	0,20	0,49	0,06	-0,09
	Junio	1,91	0,70	0,09	0,05	0,29	0,03	0,08	0,24	-0,10	0,18	0,48	-0,02	-0,11
	Julio	2,21	0,81	0,07	0,12	0,26	0,02	0,08	0,27	-0,09	0,20	0,47	0,08	-0,09
	Agosto	1,96	0,57	0,01	-0,02	0,35	-0,01	0,07	0,34	-0,09	0,16	0,58	0,10	-0,08
	Septiembre	2,43	0,85	0,00	-0,03	0,35	-0,02	0,05	0,19	-0,08	0,16	0,94	0,09	-0,08
	Octubre	2,72	1,15	0,00	-0,04	0,40	0,04	0,06	0,31	-0,09	0,17	0,85	-0,02	-0,10
	Noviembre	2,74	1,16	-0,01	-0,10	0,45	0,02	0,05	0,28	-0,04	0,17	0,84	-0,02	-0,04
	Diciembre	3,14	1,40	0,01	-0,11	0,45	0,05	0,05	0,31	-0,03	0,17	0,82	0,04	-0,02
2006	Enero	3,37	1,62	0,02	-0,12	0,46	0,04	0,04	0,31	-0,01	0,15	0,79	0,09	-0,02
	Febrero	3,82	1,93	0,02	-0,05	0,53	0,07	0,04	0,35	-0,06	0,13	0,79	0,05	0,02
	Marzo	4,23	2,19	0,02	-0,01	0,54	0,11	0,08	0,36	-0,05	0,12	0,79	0,03	0,04
	Abril	3,43	1,50	0,02	0,04	0,56	0,15	0,06	0,43	-0,03	-0,06	0,63	0,07	0,04
	Mayo	3,11	1,10	0,02	0,09	0,54	0,16	0,11	0,41	-0,04	-0,05	0,63	0,09	0,04
	Junio	2,80	0,90	0,02	0,05	0,53	0,14	0,07	0,37	0,00	-0,08	0,64	0,12	0,05
	Julio	2,99	1,12	0,02	0,03	0,55	0,12	0,09	0,39	-0,02	-0,13	0,64	0,11	0,05
	Agosto	3,36	1,47	0,03	0,04	0,53	0,16	0,13	0,39	-0,03	-0,12	0,63	0,05	0,08
	Septiembre	3,21	1,00	0,07	0,60	0,18	0,33	0,21	0,31	0,12	-0,06	-0,20	0,54	0,12
	Octubre	3,21	1,40	0,06	0,13	0,46	0,18	0,13	0,37	-0,04	-0,12	0,44	0,17	0,03
	Noviembre	3,21	1,42	0,07	0,18	0,41	0,16	0,13	0,41	-0,04	-0,13	0,46	0,16	-0,03
	Diciembre	2,87	1,15	0,05	0,19	0,37	0,15	0,14	0,38	-0,03	-0,13	0,46	0,16	-0,02
2007	Enero	2,68	0,92	0,05	0,19	0,34	0,15	0,15	0,46	-0,04	-0,15	0,46	0,14	0,00
	Febrero	2,03	0,47	0,04	0,12	0,26	0,14	0,18	0,46	-0,03	-0,16	0,46	0,09	-0,02
	Marzo	1,47	0,12	0,05	0,08	0,22	0,11	0,16	0,41	-0,02	-0,15	0,46	0,08	-0,04
	Abril	1,39	0,31	0,05	0,01	0,20	0,10	0,16	0,37	-0,01	-0,18	0,32	0,10	-0,04
	Mayo	1,56	0,43	0,05	0,01	0,21	0,14	0,14	0,36	-0,02	-0,16	0,35	0,10	-0,04
	Junio	2,19	0,99	0,06	0,00	0,20	0,17	0,11	0,40	-0,02	-0,12	0,35	0,09	-0,03
	Julio	2,58	1,39	0,06	-0,07	0,19	0,19	0,14	0,37	-0,03	-0,09	0,35	0,09	-0,01
	Agosto	2,44	1,08	0,06	0,06	0,20	0,21	0,13	0,40	-0,02	-0,13	0,34	0,12	-0,02
	Septiembre	2,58	1,02	0,04	0,05	0,26	0,26	0,16	0,41	-0,03	-0,07	0,35	0,10	0,02
	Octubre	2,36	0,90	0,03	0,09	0,23	0,28	0,15	0,29	-0,02	-0,09	0,34	0,11	0,04
	Noviembre	2,70	1,00	0,03	0,19	0,23	0,32	0,15	0,31	-0,03	-0,06	0,33	0,14	0,10
	Diciembre	3,32	1,47	0,03	0,19	0,37	0,36	0,11	0,31	-0,03	-0,05	0,33	0,15	0,08
2008	Enero	4,19	1,97	0,14	0,29	0,40	0,42	0,12	0,24	-0,09	0,02	0,33	0,24	0,12
	Febrero													

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC.

1.6. Análisis Microeconómico

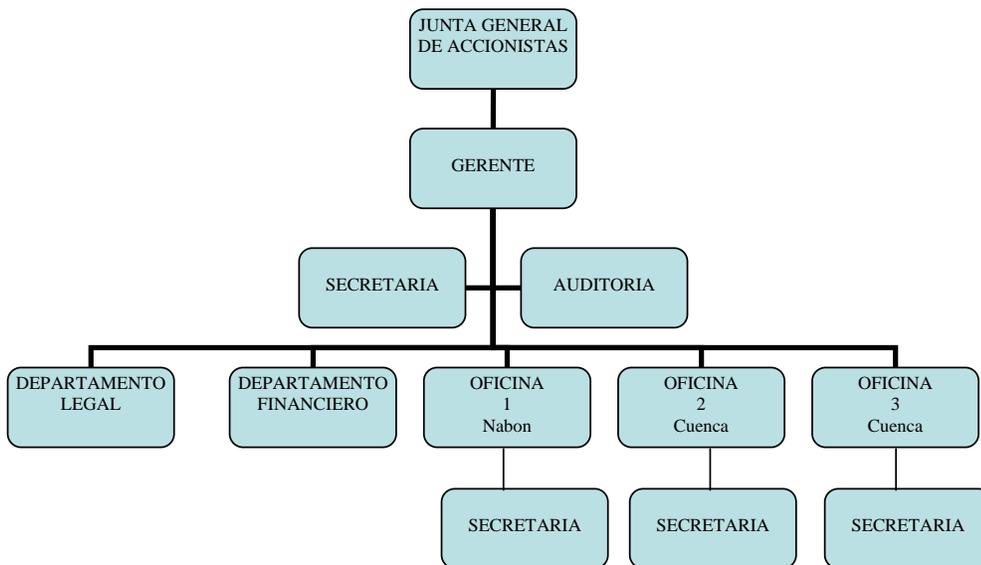
1.6.1 Descripción de la empresa

Trasportes Quesada Aguirre CIA. LTDA es una empresa privada que se dedicada a la prestación de servicios de transporte de pasajeros, en sus diferentes frecuencias Cuenca Nabón, y parte del cantón Oña. La empresa se encuentra en actividad desde hace 13 años y ha cubierto todas las rutas dentro del cantón Nabón y de éste con la ciudad de Cuenca.

Esta empresa nace como una empresa familiar ya que un 80 % de sus accionistas tienen un parentesco familiar y de ahí su nombre hace relación a los socios principales. La empresa cuenta con una oficina Central ubicada en el Centro cantonal de Nabón desde donde se supervisan las demás oficinas.

La Empresa tiene una estructura organizacional desde donde se observa varios niveles jerárquicos a través de la cual se define: La división de funciones, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación, las relaciones existentes entre los diversos puestos de la empresa, etc.

Organigrama de la Empresa Quesada Aguirre



Cuadro elaborado por los autores

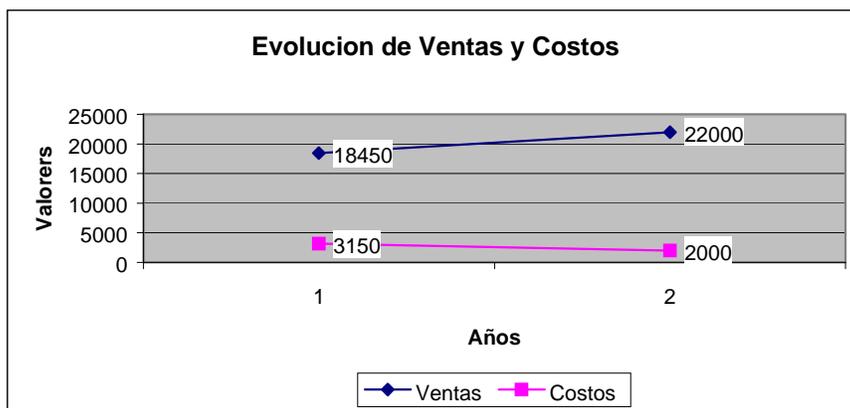
1.6.2 Situación Actual

La empresa de transportes actualmente a logrado situarse en la mas importante del mercado de transportes de personas del cantón, alcanzado uno de los objetivos primordiales que es cubrir todas las rutas al interior del mismo. Además, se ha logrado mejorar los estándares de calidad en el servicio, gracias a una permanente modernización de la flota de transporte, donde cada nueva unidad dispone de mejores comodidades que generan satisfacción y confianza en los clientes.

La empresa es la mas grande de todas las empresas creadas con capitales del Cantón Nabón y, cuenta con 17 frecuencias desde Cuenca hacia Nabón y viceversa, además sirve a todas las Comunidades cercanas al centro cantonal así como a sus parroquias, lo cual convierte a esta empresa en el principal medio de trasporte para el Cantón y sus alrededores.

Las ventas de la empresa han evolucionado de manera moderada en los años 2005 y 2006, es así que para en el año 2005 las ventas fueron de 18.450 dólares las mismas que se ven incrementadas en un 16.14% para el año 2006, esto se debió a que en la empresa ingreso un socio nuevo el cual aporta nuevos ingresos para la empresa.

Para tener una mejor visión de la gestión administrativa de la empresa, se presenta una gráfica de la evolución histórica de las ventas netas y costo de ventas.



Cuadro realizado por los Autores

El gráfico nos indica que los costos han bajado, con respecto al incremento de las ventas lo cual es bueno para la empresa, por lo que estos dos elementos son complementarios para analizar y entender la actividad económica de las empresas. Teóricamente, lo saludable para las empresas que el crecimiento de los costos sea igual o menor al crecimiento de las ventas, de esta manera se puede crecer y mantenerse en el mercado con adecuados niveles de rentabilidad.

En cuanto a los retos empresariales a los que se enfrenta la empresa podemos sintetizarlos en los siguientes: la competitividad (mayoristas de viajes), la captación de clientes de las compañías interprovinciales, la mejora de las infraestructuras (competitividad), el aumento de costos especialmente de las partes y repuestos y la estabilidad de las tarifas de transporte y demás servicios que presta la empresa.

1.6.3 Aplicación del Análisis Estratégico las cinco fuerzas de Porter a la Empresa .

En 1980 Michael Porter desarrolló este método de análisis con el fin de descubrir los factores que determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas; éste método usa muchas industrias como un instrumento para elaborar estrategias. Para Porter, existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa:

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores. El mercado o el segmento de mercado son o no atractivos, dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por parte de los potenciales nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

2. Competidores. Para una corporación, será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos, lo que a la postre termina beneficiando a los compradores u a otros sectores económicos como es el caso de trasladarle recursos a la industria publicitaria en detrimento de la rentabilidad del propio negocio.

Eliminado: ¶

3. Proveedores. Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para la empresa, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. Al final se trata de analizar y saber cuanto dependemos de nuestros proveedores para el éxito del negocio.

4. Clientes. Un mercado o segmento no será atractivo cuando, los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los clientes, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. Debemos analizar muy bien cuanto dependen nuestros clientes de nosotros y cuanto dependemos nosotros de ellos.

5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos. Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

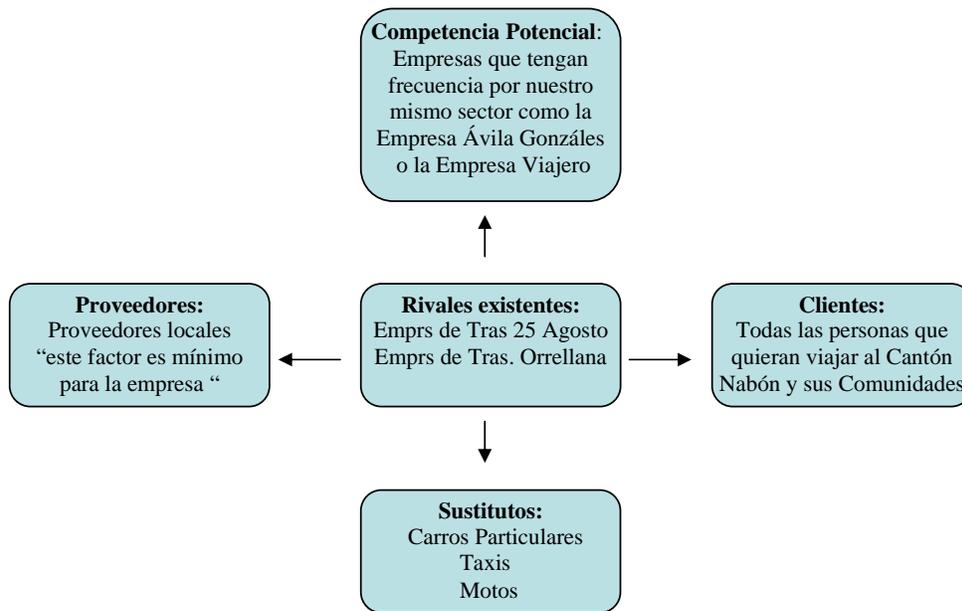
Porter señaló seis barreras de entrada que serían útiles para que la corporación se asegurara una ventaja competitiva. Nosotros vamos a tomar en cuenta la barrera que esta presente en nuestro entorno que es la número seis:

Política Gubernamental: Las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas y requisitos. Los gobiernos fijan, por ejemplo, normas sobre el control del medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación tecnológica y que además alertan a las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. Hoy la tendencia es a la desregularización, a la eliminación de

Eliminado: ¶

subsidios y de barreras arancelarias, a concertar con los influyentes grupos de interés político y económico supranacionales y en general a navegar en un mismo océano económico donde los mercados financieros y los productos están cada vez más entrelazados.

A continuación se identifican las 5 fuerzas de Porter para: La Empresa Quesada Aguirre CIA. LTDA.



Cuadro realizado por los autores

* Rivales Existentes

Dentro de los sus rivales más fuertes tenemos a la empresas de Transporte 25 de Agosto que últimamente están ganando mercado debido a que presta servicios a las comunidades mas alejadas del Cantón y a precios mas bajos que los nuestros, porque sus costos e inversiones son también más bajos.

Como su principal competidor es la empresa 25 de Agosto, es por esta razón que realizaremos un análisis comparativo de las características, que tienen tanto la empresa Quesada Aguirre como la 25 de Agosto.

En el siguiente cuadro se identifica al principal competidor de la empresa, así como sus fuerzas y debilidades particulares, en relación con nuestra empresa.

Empresa Quesada Aguirre	Empresa 25 de Agosto
13 años en el mercado	10 años en el mercado
Fuerte publicidad	Poca Publicidad
Servicio de Calidad	Servicio deficiente
Precios de acuerdo a la ley	Precios mas bajos a los dictaminados
La empresa tiene 17 frecuencias a Nabón	Ellos tienen 2 frecuencias a Nabón
La empresa tiene 10 socios	Ellos son 24 socios
Cobertura limitada	Cobertura mas amplia
Unidades de transporte buenas	Unidades de transporte muy buenas

Cuadro realizado por los Autores

Al realizar la comparación de las características que tienen la empresa Quesada Aguirre y la empresa 25 de Agosto podemos observar, que la empresa Quesada Aguirre esta fuertemente posesionada en el mercado local, ya que, a prestado este servicio por más de trece años mientras que la empresa 25 de Agosto solo tiene 10 años en el mercado, y una ventaja muy fuerte para nuestra empresa es el numero de frecuencias que poseemos, lo cual hace que tengamos 17 turnos diarios al Cantón y sus comunidades mientras que nuestro competidor tiene solo dos turnos, cabe destacar que la empresa 25 de agosto tiene el doble de accionistas que nosotros y unidades en mejor estado lo que sería una ventaja competitiva para ellos.

* Competidores potenciales.

Dentro de sus competidores potenciales encontramos a Empresas como: Viajero Internacional y Ávila Gonzáles, se ha considerado a estas dos empresas como competidores porque las rutas que éstas empresas tienen, son iguales a las nuestras en un 80% del recorrido.

En cualquier momento estas empresas querrán entrar o pasar por los lugares que nuestra empresa viene sirviendo Ejemplo: Viajero Internacional, Frecuencia; Cuenca – Loja, la nueva, Cuenca – Nabón – Loja. Lo cuál sería beneficioso para esta empresa pero perjudicial para la nuestra.

* Productos Sustitutos.

En cuanto a productos sustitutos podemos mencionar los mas comunes que serian los taxis, motos y sobre todo vehículos particulares, ya que este último esta tomando mucha fuerza debido a que muchos pobladores del cantón están destinando sus ahorros a la compra de vehículos particulares y consecuentemente menos personas viajan en las unidades de transporte público.

* Proveedores

El poder de negociación de la empresa con sus proveedores es alto a pesar de que la empresa tiene pocos proveedores, no se ha descuidado este factor por mínimo que este sea.

Ya que la empresa es de servicios no necesita muchos insumos para su funcionamiento, y consecuentemente tampoco requiere de muchos proveedores de insumos en mayor número, sino de “ dos “ que consisten en la fabricación de boletos y la prestación de servicios contables.

* Clientes

Dentro de los clientes directos de la empresa están todas las personas que deseen viajar a algunos de los lugares por donde se recorre en cada una de las rutas a las que sirve la empresa. Y los indirectos serian los colegios y escuelas del cantón, que son potenciales clientes en épocas de paseos y giras.

* Barreras de entrada

Una barrera de entrada muy poderosa para el mercado de transporte, esta contemplado en las normas expedidas por el Consejo Nacional de Transito consistente en que “No se pueden crear empresas de transporte de pasajeros, ni entregar frecuencias a lugares donde se este sirviendo”.

Lo cual hace difícil la entrada de nuevas empresas a servir en aquellas rutas que están otorgadas a otras empresas, cabe resaltar que se pueden pedir alargues de frecuencias. Estas normas hacen que las empresas mantengan el monopolio sobre sus rutas y frecuencias, y la única forma para que alguien entre a trabajar en estas rutas es a través de hacerse socio de la empresa lo cual hace que las acciones de la empresa tiendan a subir año tras año.

1.7.- Demanda

Refleja las preferencias del conjunto de individuos o unidades consumidoras respecto a un determinado bien o servicio. Este estudio nos indicara si la demanda del año 2006 se a incrementado o disminuido con respecto al año anterior. Lo cual nos va a dar las pautas que se deben tomar para la corrección o mejoramiento de nuestras estrategias.

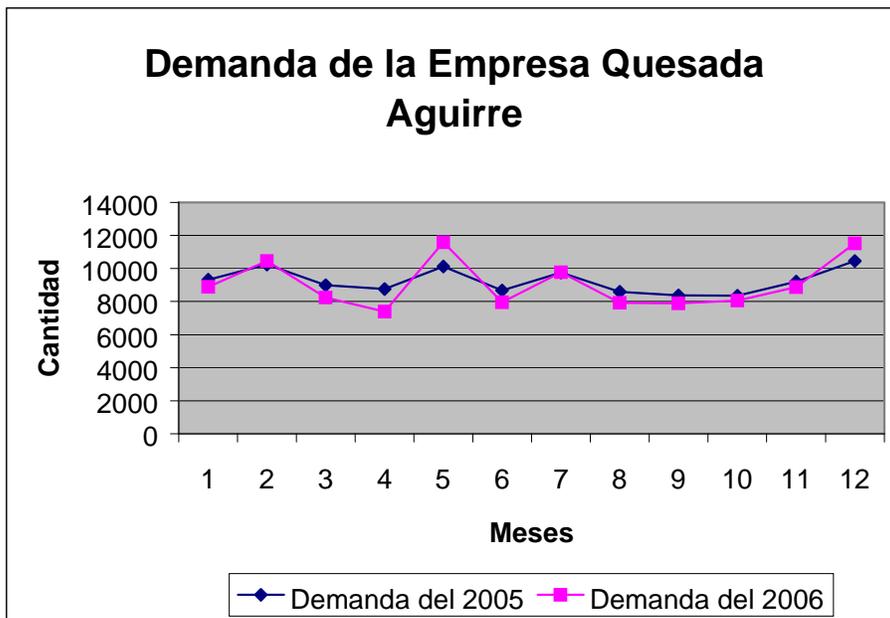
Para el calculo de la Demanda se ha considerado los registros de la empresa, respecto a la venta de boletos, los cuales nos indicaran la demanda mensual de usuarios que tiene la empresa durante los 12 meses del año para el 2005 y 2006 respectivamente.

Demanda de pasajeros para la empresa Quesada Aguirre CIA. LTDA.

Año	2005	
Mes	Demanda	%
Enero	9325	8.41%
Febrero	10235	9.24%
Marzo	8987	8.12%
Abril	8759	7.90%
Mayo	10129	9.13%
Junio	8679	7.83%
Julio	9750	8.80%
Agosto	8597	7.75%
Septiembre	8375	7.55%
Octubre	8356	7.54%
Noviembre	9210	8.30%
Diciembre	10455	9.43%
	Suma	100.00%

Año	2006	
Mes	Demanda	%
Enero	8895	8.20%
Febrero	10455	9.62%
Marzo	8239	7.58%
Abril	7395	6.81%
Mayo	11579	10.66%
Junio	7952	7.32%
Julio	9780	9.01%
Agosto	7922	7.30%
Septiembre	7895	7.28%
Octubre	8059	7.42%
Noviembre	8879	8.18%
Diciembre	11520	10.62%
	Suma	100.00%

Cuadros elaborado por los Autores



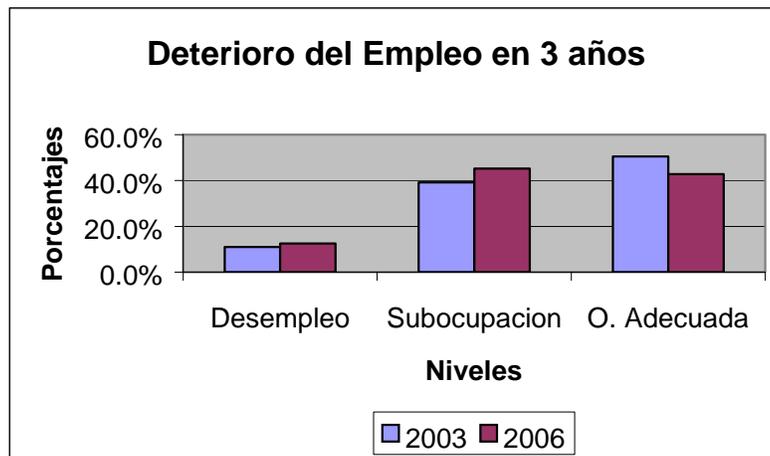
Cuadro elaborado por los Autores

Podemos observar en el grafico, que la Empresa de Traspotes Quesada Aguirre tubo una mayor demanda en el año 2005 que en el 2006, en casi todos sus meses a excepción de los meses de Febrero, Mayo y Diciembre donde hubo una mayor demanda en el año 2006.

Esto se debe, que en dichos meses se celebran fiestas de: Carnaval, las fiestas religiosas de la Virgen del Rosario y Navidad respectivamente. Lo cual hace que cada año se tenga un mayor flujo de pasajeros y por ende de la demanda.

Con respeto a la disminución de pasajeros se debe a que hay menos empleos en la ciudad, por lo que las personas se quedan dentro del cantón cultivando sus tierras o en otras actividades. “El desempleo subió de 10.9 % en febrero del 2003 a 12,5 % a febrero del 2006. En igual

periodo, la subocupación total subió de 39.2 % a 45.2 % , mientras la ocupación adecuada bajo de manera dramática, de 50.5 % a 42.8 % . “ www.bce.com ”



Cuadro realizado por los autores

Además, los procesos de emigración internacional se ha generalizado a todos los rincones del país y del austro, en este sentido, muchos demandantes de transporte ahora están fuera del país, con lo cual se ha reducido la demanda en el último año de análisis.

Finalmente, muchas personas están adquiriendo sus propios automóviles para movilización dentro y fuera del cantón, también provoca una disminución de pasajeros para nuestra empresa.

1.8.- Competitividad

Para nuestro estudio vamos a tener presente dos matrices: La Matriz del Perfil Competitivo (MPC) y la matriz de Evaluación de los Factores Externos (EFE), las cuales nos van a brindar la información necesaria, para saber el estado de la empresa con respecto a su principal competidor y la competitividad que esta tiene en el mercado.

1.8.1.- La matriz del perfil competitivo (MPC)

La matriz del perfil competitivo identifica a los principales competidores de la empresa, así como sus fuerzas y debilidades particulares, en relación con una muestra de la posición estratégica de la empresa. Los pesos y los totales ponderados de una MPC o una EFE tienen el mismo significado. Sin embargo, los factores de una MPC incluyen cuestiones internas y externas; las calificaciones se refieren a las fuerzas y a las debilidades. Existen algunas diferencias importantes entre una EFE y una MPC. En primer término, los factores críticos o determinantes para el éxito en una MPC son más amplios, no incluyen datos específicos o concretos, e incluso se pueden concentrar en cuestiones internas.

Matriz del perfil competitivo para la Empresa Quesada Aguirre CIA LTDA.

Factores críticos para el éxito	Nuestra Compañía			Competidor	
	Peso	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado
Participación en el mercado	0.4	4	1.6	2	0.8
Competitividad de precios	0.1	2	0.2	4	0.4
Calidad del Servicio	0.3	4	1.2	3	0.9
Lealtad del cliente	0.2	3	0.6	3	0.6
Total	1		3.6		2.7

Nota: Los valores de las calificaciones son los siguientes: 1- menor debilidad, 2- mayor debilidad 3- menor fuerza, 4 – mayor fuerza.

Cuadro elaborado por Autores

La tabla nos indica que “Participación en el mercado” es el factor crítico de mayor importancia para el éxito, como señala el peso de 0.40. La “Participación en el mercado y Calidad el servicio” de la empresa Quesada Aguirre es superior a la competencia, como lo destaca la calificación de 4; la “Participa del mercado” del competidor 2 es mala, como lo señala la calificación de 2; nuestra empresa es más fuerte en general, como lo indica el total ponderado de 3.6.

Una aclaración en cuanto a la interpretación: sólo porque una empresa obtenga una calificación de 3.6 y otra de 2.7 en una matriz del perfil competitivo, no quiere decir que la primera empresa sea 20% mejor que la segunda. Las cifras revelan la fuerza relativa de la empresa, pero la precisión implícita es sólo una ilusión. Las cifras no son mágicas. El propósito no es obtener una única cifra mágica, sino más bien asimilar y evaluar la información de manera sensata que sirva para tomar decisiones.

Las empresas que no movilicen y faculten a gerentes y empleados para que éstos puedan identificar, vigilar, pronosticar y evaluar las fuerzas externas clave podrían no anticipar las oportunidades y amenazas recientes y en consecuencia, podrían seguir estrategias ineficaces, dejar pasar oportunidades y propiciar el caos de la organización.

1.8.2.- Matriz de evaluación de los factores externos (EFE)

La matriz de evaluación de los factores externos (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

Independientemente de la cantidad de oportunidades y amenazas claves incluidas en la matriz EFE, el total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su industria. En otras palabras, las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas. Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando las oportunidades ni evitando las amenazas externas.

La tabla siguiente presenta la matriz EFE. Para la Empresa Quesada Aguirre, nótese que el factor más importante que afecta a esta empresa es el siguiente: "El mercado esta creciendo", como lo señala el peso de 0.3. La empresa está siguiendo estrategias que capitalizan muy bien esta oportunidad, como lo señala la calificación de 4.

Matriz de evaluación de los factores externos para la empresa Quesada Aguirre CIA. LTDA.

Factores determinantes para el Éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
1.- Mercado en crecimiento.	0.3	4	1.2
2.- Las barreras de entrada el mercado son altas.	0.11	3	0.33
3.- Nuestra competencia esta débil.	0.06	2	0.12
4.- Posibilidades de mejorar nuestro servicio.	0.05	2	0.1
5.- La competencia no cuenta con los turnos que tenemos	0.1	3	0.3
6.- Los servicios que ofrecemos se ocupan todos los días.	0.05	3	0.15
Amenazas			
1.- Ingresos de Nuevos competidores al sector.	0.03	2	0.06
2.- Competidores tienen costos bajos.	0.04	2	0.08
3.- La Empresa cuenta con pocos socios.	0.03	1	0.03
4.- La situación política del país es inestable.	0.09	3	0.27
5.- La tasa de desempleo esta subiendo en el cantón.	0.1	1	0.1
6.- Deterioro de las carreteras de acceso al cantón.	0.04	2	0.08
Total	1		2.82

Cuadro realizado por los autores

El total ponderado de 2.82 indica que esta empresa está justo por encima de la media en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las oportunidades externas y eviten las amenazas. Cabe señalar que entender a fondo los factores que se usan en la matriz EFE es, de hecho, más importante que asignarles los pesos y las calificaciones.

La matriz EFE y el modelo de las cinco fuerzas pueden servir a los estrategas para evaluar el mercado y la industria, pero estos instrumentos deben ir de la mano de buenos juicios intuitivos.

CAPITULO II

2.1.- Revisión Teórica del Análisis Financiero

El análisis de los Estados Financieros de las empresas, se realizan para conocer la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa y proyectarla al futuro, para anticiparnos iniciando acciones para minimizar las debilidades y amenazas y potenciar las fortalezas y aprovechar de las oportunidades. Se trata no solamente de conocer la situación actual de la empresa, sino fundamentalmente de prevenir situaciones críticas futuras.

El análisis financiero permite interpretar los hechos financieros en base a un conjunto de técnicas que conducen a tomar decisiones conducentes a mejorar las eficiencias de la empresa y administrar adecuadamente las restricciones de la misma, en este sentido, es relevante establecer la capacidad de financiación e inversión de una empresa a partir de los estados financieros.

Para el análisis e interpretación de los Estados Financieros utilizaremos las razones financieras, que se constituyen en una herramienta de análisis mucho más precisa para establecer un diagnóstico de la situación económica y financiera de la entidad. El análisis a través de las razones consiste en determinar las diferentes relaciones que existen al comparar las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros.

La visión integral de la empresa requiere conocer simultáneamente la mayoría de los indicadores financieros, pues una sola razón generalmente no ofrece la información necesaria para conocer el funcionamiento de la entidad, teniendo en cuenta esto, se utilizará un grupo de razones que interrelacionadas entre ellas, permita determinar la situación financiera de la empresa en forma integral.

*** Importancia del análisis Económico Financiero.**

Con el análisis financiero se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene

sus características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras. En este sentido, el uso de la información contable para fines de control y planificación es un procedimiento que utilizan todos los ejecutivos modernos. Esta información por lo general muestra los puntos fuertes y débiles que deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes deben ser atendidos para utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

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

El análisis financiero se emplea también para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto.

*** Sus fines son, entre otros:**

- 1.- Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
- 2.- Calcular las utilidades, pérdidas, o ambas que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
- 3.- Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.
- 4.- Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir de cálculo e igual de los ingresos con los egresos, a valores actualizados .

*** Métodos de Análisis**

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados

financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos:

1.- El Método de Análisis Vertical: “Que no significa otra cosa que tomar un solo estado financiero (un Balance General o un estado de Rentas y Gastos) y relacionar las partes que lo componen con alguna cifra (base) del mismo“. Bernard Múnica C.

2.- Método de Análisis Horizontal: Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar las variaciones (aumentos y disminuciones) de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico, porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

En nuestro análisis y en virtud de los datos que disponemos utilizaremos el Análisis Horizontal el cual nos brindará un mejor panorama de lo que está ocurriendo con la empresa con respecto a los años anteriores.

*** Por la clase de información que se aplica.**

1.- Análisis factorial: Aplicado a la distinción y separación de factores que concurren en el resultado de una empresa.

*** Por la clase de información que maneja.**

1.- Métodos Estáticos: Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a una fecha determinada.

2.- Métodos Dinámicos: Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a un período de tiempo dado.

3.- Métodos Combinados: Cuando los estados financieros sobre los que se aplica, contienen tanto información a una sola fecha como referente a un período de tiempo dado. Pudiendo ser estático- dinámico y dinámico-estático.

Nosotros manejamos un Método Dinámico por que nuestro estudio tiene un periodo de tiempo de 2 años atrás.

*** Por la fuente de información que se compara.**

1.- Análisis Interno: Cuando se efectúa con fines administrativos y el analista está en contacto directo con la empresa, teniendo acceso a todas las fuentes de información de la compañía.

2.- Análisis Externo: Cuando el analista no tiene relación directa con la empresa y en cuanto a la información se verá limitado a la que se juzgue pertinente obtener para realizar su estudio. Este análisis por lo general se hace con fines de crédito o de inversiones de capital.

En nuestro trabajo utilizaremos un Análisis Interno por lo que estamos dentro de la empresa y tenemos acceso a ciertas fuentes de información.

*** Por la frecuencia de su utilización.**

1.- Métodos Tradicionales: Son los utilizados normalmente por la mayor parte de los analistas financieros.

2.- Métodos Avanzados: Son los métodos matemáticos y estadísticos que se aplican en estudios financieros especiales o de alto nivel de análisis e interpretación financieros .

Para nuestros análisis utilizaremos Métodos Avanzados por lo que es un Análisis Económico Financiero lo cual nos brindara resultados más concretos.

La necesidad del conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación, son imprescindibles para introducirnos en el mercado competitivo, por lo que se hace necesario profundizar y aplicar consecuente el análisis financiero como base esencial para el proceso de toma de decisiones financieras.

El Análisis de Estados Financieros se debe llevar a cabo tomando en cuenta el tipo de empresa (Industrial, Comercial o de Servicios) y considerando su entorno, su mercado y demás elementos cualitativos.

2.2 Descripción y Aplicación de los indicadores financieros.

*** Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros o tradicionalmente conocidos como ratios son razones, es decir, relaciones entre dos números o cuentas bien sea del Balance General o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los resultados así obtenidos, por si solos, no tienen mayor importancia, pues su verdadero significado se observa cuando los relacionamos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y, a su vez, el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa.

Fundamentalmente los indicadores están divididos en 4 grandes grupos:

- a) Índices de liquidez. Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.

- b) Índices de Gestión o actividad. Miden la eficiencia de las Cuentas por Cobrar y Pagar, la eficiencia del consumo de materiales, Producción, ventas, Activos, Etc.
- c) Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento. Ratios que relacionan recursos y compromisos.
- d) Índices de Rentabilidad. Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan

2.2.1 Índices de Liquidez General

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo, es decir, se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de sus obligaciones en el lapso menor a un año. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo los activos corrientes.

1 A. Ratio de liquidez general o razón corriente.

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente para el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. Será aconsejable que las empresas alcancen un resultado entre uno y dos veces:

$$\text{Índice de Liquidez} = \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \text{Número de veces}$$

$$\text{Índice de Liquidez. 2005} = \frac{3125.63}{3834.61} = 0.81 \text{ veces}$$

$$\text{Índice de liquidez. 2006} = \frac{12265.74}{5910.64} = 2.07 \text{ veces}$$

LIQUIDEZ	2005	2006	VARIACIÓN
Índice de Liquidez	0.81	2.07	1.26 Veces

Los resultados obtenidos indican claramente que la empresa, en el año 2005, no disponía de suficientes activos de corrientes para cubrir los pasivos corrientes. Esto implica que si los acreedores de la empresa hubiesen exigido el cobro de sus acreencias, la empresa no habría podido cumplir con todos sus compromisos, sino solamente con el 81% del total de pasivos, en consecuencia el 19% restante debió haber diferido sus pagos para el o los siguientes años. Como consecuencia de las dificultades de pago en el 2005, los administradores de la empresa reaccionan en el 2006 incrementando los activos corrientes significativamente, a tal punto que el índice de liquidez sube a 2.07%; es decir, mejora la capacidad de pago en exceso, pues para sostener este índice se debió haber mantenido excesos de liquidez poco productivos para la empresa.

2 A. Ratio prueba defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja.Bancos}}{\text{PasivoCorriente}} = \%$$

$$\text{Prueba Defensiva 2005} = \frac{647.69}{3834.61} = 0.16 \%$$

$$\text{Prueba Defensiva 2006} = \frac{7390}{5910.64} = 1.25 \%$$

LIQUIDEZ	2006	2005	VARIACIÓN
Prueba Defensiva	125 %	16 %	109 %

Podemos observar que en el año 2005 la empresa disponía en Caja y Bancos muy poco efectivo, pues apenas se alcanzó a cubrir el 16% de los pasivos corrientes, esto es para operar sin recurrir a los flujos de venta. La presión de los acreedores debió haber sido muy fuerte para la empresa que en el 2006, no solo que se revierte esta situación, sino que se llega a los efectos contrarios, es decir, mantener un exceso de liquidez improductivo. Estas variaciones tan grandes, permiten ver que la administración de la empresa está buscando una relación adecuada entre los pasivos corrientes y los activos líquidos, pues se trata de una empresa de transportes que requiere establecer su propio indicador de acuerdo a la naturaleza de su actividad principal, que a su vez es distinta a las empresas comerciales o industriales.

3 A. Ratio capital de trabajo

Es una parte del valor de los Activos Corrientes que queda luego de restar los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Act. Corriente} - \text{Pas. Corriente} = \text{UM}$$

$$\text{Capital de trabajo 2005} = 3125.63 - 3834.61 = -708.98 \text{ UM}$$

$$\text{Capital de trabajo 2006} = 12265.74 - 5910.64 = 6355.1 \text{ UM}$$

LIQUIDEZ	2006	2005	VARIACION
CAPITAL DE TRABAJO	6355.1 UM	-708.98 UM	7064.08UM

Los resultados obtenidos con este ratio, nos permiten observar la iliquidez de la empresa en el año 2005, pues además de no poder responder las obligaciones de corto plazo con terceros, la empresa no tiene la capacidad para su funcionamiento normal, es decir operar en el día a día. Obviamente, esto no significa que la empresa haya dejado de funcionar, sin embargo, sus deudas se incrementaron durante este periodo.

La empresa se recupera en el año 2006, y cuenta con un capital de trabajo significativamente mayor al año anterior, lo que implica que, en este año, además de cubrir las deudas del año anterior logra mantener un capital de trabajo suficiente para operar con mayor flexibilidad.

4 A. Ratio Razón Rápida

Es una prueba rigurosa de liquidez, y se calcula dividiendo los activos corrientes más líquidos (Efectivo, Valores negociables y Cuentas por cobrar) para el pasivo corriente.

En este indicador no se incluye los inventarios, porque éstos necesitan más tiempo para convertirlo en efectivo, tampoco se incluyen los gastos pagados por anticipado porque no son convertibles en efectivo y por lo tanto no pueden cubrir los pasivos corrientes.

$$\text{Razón Rápida} = \frac{\text{Efectivo} + \text{ValoresNegociables} + \text{CtsporCobrar}}{\text{PasivoCorriente}}$$

$$\text{Razón Rápida 2005} = \frac{647.69 + 4000 + 1189.68}{3834.61} = 1.52$$

$$\text{Razón Rápida 2006} = \frac{7390 + 7000 + 4100}{5910.64} = 3.12$$

LIQUIDEZ	2006	2005	VARIACION
Razón Rápida	3.12	1.52	1.6

El resultado anterior nos dice que la empresa registra una Razón Rápida de 1.52 en el 2005 y 3.12 para el año 2006, lo que a su vez nos permite deducir que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$ 1.52 y 3.12 respectivamente para su cancelación. Este indicador al igual que los anteriores, no nos permite por si solo concluir que la liquidez de la empresa sea buena o mala. La operación de cada empresa tiene sus propios requerimientos de liquidez y, de lo que se observa, esta empresa tiene fuertes variaciones de estos indicadores que aparte de la buena o mala administración de la empresa puede ser efecto de su funcionamiento.

5 A. Grado de Autonomía

El grado de Autonomía en una empresa, se mide a través del porcentaje de capital que es de la empresa, si éste es mayor que el 50% entonces la organización podrá tomar sus propias decisiones.

$$\text{Grado de Autonomía} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo.Total}} \times 100$$

$$\text{Grado de Autonomía } 2005 = \frac{11300.23}{15134.84} \times 100 = 74.66$$

$$\text{Grado de Autonomía } 2006 = \frac{21701.62}{27612.28} \times 100 = 78.59$$

LIQUIDEZ	2006	2005	VARIACION
Grado de Autonomía	78.59 %	77.66 %	0.93 %

La empresa en los dos años tiene un grado de Autonomía muy alto, que es una característica de las empresas de transportes, pues sus socios aportan con las unidades de transporte que conforman los activos de la empresa y al mismo tiempo una parte importante del patrimonio. Esta es una ventaja para la empresa que puede tomar sus propias decisiones

2.2.2 Índices de Solvencia y Endeudamiento

Estos ratios, muestran los recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada se encuentra una empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje de deuda. El analista

debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo. Los más usados son los siguientes:

1 B. Estructura del capital (Deuda Patrimonio o Apalancamiento)

Permite conocer el porcentaje de la inversión financiada con recursos de terceros sobre el patrimonio. Es recomendable que este ratio sea menor al 100%.

$$\text{Endeudamiento sobre Patrimonio} = \frac{\text{PasivoTotal}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

$$\text{Endeudamiento sobre Patrimonio 2005} = \frac{3834.61}{11300.23} = 0.33 \%$$

$$\text{Endeudamiento sobre Patrimonio 2006} = \frac{5910.64}{21701.62} = 0.27 \%$$

Solvencia Endeudamiento	2006	2005	VARIACION
Endeudamiento sobre Patrimonio	27 %	33 %	- 6 %

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 33 % para el año 2005 y 27 % en 2006.

Mirado el endeudamiento desde el punto de vista de la empresa, éste es sano siempre y cuando la compañía logre un efecto positivo sobre las utilidades, esto es que los activos financiados

con deuda, generen una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, para así obtener un margen adicional, que es la contribución al fortalecimiento de las utilidades.

Desde el punto de vista de los acreedores, el endeudamiento tiene ciertos límites de riesgo, que son atenuados por la capacidad de generación de utilidades y por la agilidad de su ciclo operacional. Cuando lo anterior no se da, el potencial acreedor prefiere no aumentar su riesgo de endeudamiento.

2 B. Endeudamiento sobre Activos Totales

Nos permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa. Los acreedores prefieren una razón de deuda baja, debido a que existe una mayor protección para pérdidas para los acreedores si la firma se declara en quiebra. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento sobre Activo Total} = \frac{\text{Pasivototal}}{\text{Activototal}}$$

$$\text{Endeudamiento sobre Activo Total 2005} = \frac{3834.61}{15134.84} = 25 \%$$

$$\text{Endeudamiento sobre Activo Total 2006} = \frac{5910.64}{27612.26} = 21 \%$$

Solvencia Endeudamiento	2006	2005	VARIACION
Endeudamiento sobre Activos Totales	21 %	25 %	- 4 %

Como se observa el porcentaje de endeudamiento a disminuido a un 0.21 % del 0.25% del año 2006 al 2005 con un disminución del 4 % menos que el año anterior, en este sentido, la empresa mantiene una estabilidad con respecto al financiamiento de sus activos. El margen de participación que tienen los acreedores sobre el activo total es de 21 %.

3 B. Cobertura para gastos fijos

Este ratio permite visualizar la capacidad de supervivencia, endeudamiento y también medir la capacidad de la empresa para asumir su carga de costos fijos. Para calcularlo dividimos el margen bruto para los gastos fijos. El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional.

$$\text{Cobertura de Gastos Fijos} = \frac{\text{Utilidad.Bruta}}{\text{Gastos.Fijos}} = \text{veces}$$

$$\text{Cobertura de Gastos Fijos 2005} = \frac{25800}{23736.24} = 1.08 \text{ veces}$$

$$\text{Cobertura de Gastos Fijos 2006} = \frac{33140}{25256.02} = 1.31 \text{ veces}$$

Solvencia Endeudamiento	2006	2005	VARIACION
Cobertura de Gastos Fijos	1.31	1.08	0.23 veces

La empresa se puede asumir sus Gastos Fijos o para cualquier gasto adicional en 1.08 y 1.31 veces respectivamente en los años 2005 y 2006

2.2.3. Índices de Gestión

Estos indicadores miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo y expresan los efectos de las decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Además, evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario) necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo los siguientes ratios:

1 C. 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 altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

“ Cuentas por Cobrar 2004 son de \$ 1756 ”

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{CtsxCobrar Pr omedio} * 360}{\text{Ventas}} = \text{días}$$

$$\text{Rotación de Cartera } 2005 = \frac{2116.97 * 360}{18450} = 41.30 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de Cartera } 2006 = \frac{3676.84 * 360}{22000} = 60.16 \text{ días}$$

Gestión	2006	2005	VARIACION
Rotación de Cartera	60.16	41.30	18.86 días

Esto quiere decir que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 41.3 días o rotan 8.71 veces en el período, y en la misma forma para el año 2. Podemos concluir que en el año 2 la conversión de la cartera a efectivo fue más demorada porque se demoró 60.16 días en hacerla efectiva y su rotación fue de 5.9 veces.

La rotación de la cartera en un alto número de veces, es indicador de una política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, o lo que es lo mismo de 60 a 30 días de período de cobro.

2 C. Rotación de caja y bancos

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta. Lo obtenemos multiplicando el total de Caja y Bancos por 360 (días del año) y dividiendo el producto entre las ventas anuales.

$$\text{Rotación Caja Bancos} = \frac{\text{Caja.Bancos} * 360}{\text{Ventas}} = \text{días}$$

$$\text{Rotación Caja Bancos 2005} = \frac{647.69 * 360}{18450} = 12.63 \text{ días}$$

$$\text{Rotación Caja Bancos 2006} = \frac{7390 * 360}{22000} = 120 \text{ días}$$

Gestión	2006	2005	VARIACION
Rotación Caja Bancos	120	12.63	107.37 días

Este ratio permite observar que la empresa cuenta con liquidez para cubrir 120 días de venta, lo cual es una ventaja para la empresa ya que ha aumentado en 107.3 días en comparación con el año anterior, sin embargo, es probable que este indicador se deba a un problema de exceso de liquidez.

3 C. Rotación de Activos Totales

Con este ratio se mide la actividad de ventas de las empresas, es decir, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

$$\text{Rotación Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \text{veces}$$

$$\text{Rotación Activos Totales 2005} = \frac{18450}{15134.84} = 1.21 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación Activos Totales 2006} = \frac{22000}{27612.26} = 0.79 \text{ veces}$$

Gestión	2006	2005	VARIACION
Rotación de Activos Totales	0.79	1.21	0.42 veces

La empresa que estamos analizando está vendiendo anualmente a sus clientes 0.79 veces el valor de la inversión efectuada. Teóricamente ésta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, o dicho de otra forma, cuánto se está generando de ventas por cada unidad monetaria invertida. Nos dice qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto más vendemos por cada dólar invertido.

4 C. Rotación del Activo Fijo

Dice, cuántas veces la empresa puede colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activos fijos. Esta razón mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa.

$$\text{Rotación Activos Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}} = \text{veces}$$

$$\text{Rotación Activos Fijo } 2005 = \frac{18450}{11479.21} = 1.60 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación Activos Fijo } 2006 = \frac{22000}{14816.52} = 1.48 \text{ veces}$$

Gestión	2006	2005	VARIACIÓN
Rotación de Activos Fijos	1.48	1.60	0.12%

La empresa ha colocado en el mercado 1.48 veces el valor invertido en activos fijos pero se observa una disminución del 0.12% del año 2005 al 2006 lo cual es perjudicial para la

empresa porque por cada unidad monetaria invertida en activos fijos, se refleja en unidades monetarias en ventas.

2.2.4. Índices de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa como el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas tomadas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estos indicadores, puesto que el objetivo principal de toda organización económica es obtener ganancias.

Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Y cuando se obtiene indicadores negativos se interpretan que la empresa se encuentra en una etapa de desacumulación y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes son:

1 D Rendimiento sobre el patrimonio (ROC)

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta para el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por los inversionistas.

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital, o, Patrimonio}} = \text{veces}$$

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio 2005} = \frac{3323.77}{11300.23} = 0.29$$

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio 2006} = \frac{6301.04}{21701.62} = 0.29$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Rendimiento sobre Patrimonio	0.29	0.29	0

Los datos muestran que por cada dólar de patrimonio que los dueños mantienen en el 2006 se genera un rendimiento del 0.29 dólares. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de los propietarios. La rentabilidad obtenida es igual en los dos años y además alta en comparación a la rentabilidad de otras inversiones productivas o financieras.

2 D Rendimiento sobre la inversión (ROA)

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta para los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles.

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{ActivoTotal}} = \text{razón}$$

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión 2005} = \frac{3323.772}{15134.84} = 0.21$$

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión 2006} = \frac{6301.04}{27612.26} = 0.22$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Rendimiento sobre la Inversión	0.21	0.22	0.01 %

La empresa por cada dólar invertido en activos produjo un rendimiento de 0.21 centavos en el 2006 y 0,22 en el 2005. Indicadores altos que expresan un mayor rendimiento para la empresa.

3 D. Utilidad ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada dólar de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos para el valor de los activos

$$\text{Utilidad en Ventas} = \frac{UAI}{Ventas} = \text{razón}$$

$$\text{Utilidad en Ventas } 2005 = \frac{4431.69}{18450} = 0.24$$

$$\text{Utilidad en Ventas } 2006 = \frac{8401.38}{22000} = 0.38$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Utilidad Ventas	0.38	0.24	0.14 %

Es decir que por cada dólar vendido se ha obtenido como utilidad el 0.38 y 0.24 centavos en cada año que es una cifra muy alentadora para la empresa y sobre todo con los problemas de liquidez que soportó el 2005.

4 D. Utilidad por acción (UPA)

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común.

$$\text{Utilidad por acción} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\# \text{Acc.Comunes}} = \text{UM}$$

$$\text{Utilidad por acción 2005} = \frac{3323.772}{400} = 8.3 \text{ UM}$$

$$\text{Utilidad por acción 2006} = \frac{6301.04}{500} = 12.60 \text{ UM}$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Utilidad por Acción	12.60	8.3	4.3 UM

Por cada acción emitida por la empresa a favor de sus dueños tiene 12.60 dólares de utilidad. Lo cual es muy satisfactorio para la empresa ya que sus acciones se están incrementando en 4.3 UM de utilidad de año a año

5. D Razón Precio / Utilidad (RPU)

Las acciones se venden en X, X veces su utilidad. El(los) accionista(s) está(n) dispuesto(s) a pagar "X" unidades monetarias por cada utilidad monetaria. Por cada dólar de las acciones se está dispuesto a pagar "X" dólares.

$$\text{Razón Precio / Utilidad} = \frac{\text{Precio por Acción}}{\text{Utilidad por Acción}} = \text{UM}$$

$$\text{Razón Precio / Utilidad 2005} = \frac{10}{8.3} = 1.20 \text{ UM}$$

$$\text{Razón Precio / Utilidad 2006} = \frac{30}{12.6} = 2.38 \text{ UM}$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Razón Precio / Utilidad	2.38	1.20	1.18 UM

Por cada unidad monetaria invertida en una acción se está dispuesto a pagar \$ 2.38 dólares. Lo cual indica que la empresa ha incrementado de 1.20 a 2.38 el valor real de cada uno de los dólares invertidos entre el 2005 y 2006.

6. D. Margen bruto y neto de utilidad

a) Margen Bruto

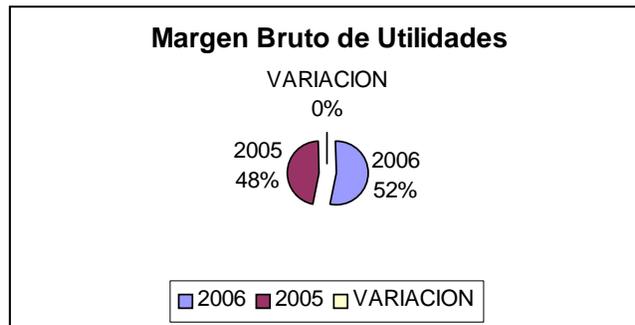
Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada dólar de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce o vende. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce o vende.

$$\text{Margen de utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo Ventas}}{\text{Ventas}} = \text{Proporción}$$

$$\text{Margen de utilidad Bruta 2005} = \frac{18450 - 3150}{18450} = 0.82$$

$$\text{Margen de utilidad Bruta 2006} = \frac{22000 - 2000}{22000} = 0.90$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Margen Utilidad Bruta	0.90	0.82	0.08 %



Cuadro realizado por los autores

El rendimiento generado sobre las ventas y la inversión de cada \$ 1.00 de venta neta es de 0,9 dólares en el 2005, aumentando en un 8% en el 2006. Lo que deja claramente dicho que se esta controlando los costos lo que es un punto a favor para la empresa.

b) Margen Neto Utilidad

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{Ut.Neta}{VentasNetas} = \text{razón}$$

$$\text{Margen de utilidad 2005} = \frac{3323.77}{18450} = 0.18$$

$$\text{Margen de utilidad 2006} = \frac{6301.04}{22000} = 0.28$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Margen de Utilidad	0.28	0.18	0.1 %

Esto quiere decir que en el 2006 por cada dólar que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 0.28 dolares. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario. El cual se a incrementado en un 0.10% del 2005 al 2006.

Análisis Du-Pont

Para explicar por ejemplo, los bajos márgenes netos de venta y corregir la distorsión que esto produce, es indispensable combinar esta razón con otra y obtener así una posición más realista de la empresa. A esto nos ayuda el análisis DUPONT.

Este es un ratio que relaciona diferentes índices para mostrar la interacción entre ellos, como por ejemplo relacionar índices de gestión con márgenes de utilidad a fin de ver la rentabilidad del activo.

La matriz de este sistema muestra las principales cuentas del balance general y del estado de resultados en un solo cuadro para su análisis de actividad, endeudamiento y rentabilidad.

$$\text{Dupont} = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}} = \text{razón}$$

$$\text{Dupont 2005} = \frac{4431.69}{15134.84} = 0.29$$

$$\text{Dupont } 2006 = \frac{8401.38}{27612.26} = 0.30$$

Rentabilidad	2006	2005	VARIACION
Dupont	0.30	0.29	0.01 %

Tenemos, por cada dólar invertido en los activos se obtiene un rendimiento de 0.29 y 0.30 dólares respectivamente, sobre los capitales invertidos.

CONCLUSIONES

Del análisis realizado podemos extraer algunas conclusiones que consideramos las más relevantes y que son.

1. La economía ecuatoriana ha crecido en forma cíclica a tasas relativamente bajas comparado con el crecimiento de otros países tanto de la América Latina como de otros continentes, pues a partir de la dolarización, se observa una tendencia creciente hasta el 2004 y luego una tendencia decreciente hasta el 2007. Sin embargo, la población también a crecido a tasas pequeñas, razón por la cual el producto per cápita ha logrado un pequeño incremento.
2. La producción de país está conformada en gran parte con productos de minas y canteras, industria, agricultura, transporte, construcción, entre otros. La rama de transportes tiene una tendencia decreciente en la producción, lo que implica que este sector se encuentra perdiendo importancia en su contribución al Producto Interno Bruto, debido al incremento de otros sectores, como el minero que por los altos precios del petróleo es cada vez más importante para la economía del país.
3. El gasto del PIB en consumo e inversión, en los últimos años ha sido financiada con las entradas de remesas que en los últimos años ha mostrado una tendencia creciente, y sobre todo por la balanza de capital y financiamiento, que tiene pequeños saldos positivos durante el periodo de análisis.
4. La inflación si bien ha bajado a tasas pequeñas y se ha mantenido con esa tendencia durante el periodo de análisis, aunque en los primeros meses del presente año se ha incrementado a tasas superiores a las registradas en estos mismos meses de años anteriores, debido a los problemas mundiales con los productos alimenticios y las inundaciones locales.

5. La empresa objeto de análisis se ha mantenido más de 13 años en el servicio de transporte de pasajeros y, durante este periodo ha tenido que sufrir la competencia de empresas de transporte similares, además ha logrado servir a todos los centros poblados del cantón con suficientes turnos.
6. La empresa, en el 2005 estuvo con una liquidez por debajo de lo recomendado, sin embargo, en el siguiente año ha ganado mayor liquidez o capacidad de pago, con lo que podrá cubrir sus deudas a corto plazo y, además se puede observar que el capital de trabajo esta aumentado considerablemente, lo cual genera un excedente que permita a la empresa continuar creciendo normalmente en su actividad y produciendo el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Con respecto a la razón ácida podemos notar que la empresa tiene una buena capacidad de pago en el corto plazo también nos puede llevar a que la empresa posea exceso de liquidez cayendo en una pérdida de rentabilidad, para la cual se debe tener un manejo eficiente de su exceso de dinero.
7. Por cada dólar aportado por los dueños de la empresa hay el 0.33 y 0.27% respectivamente los años 2005 y 2006, aportado por los acreedores, entonces la compañía ha sabido manejar eficientemente el dinero de los acreedores para regresar la inversión realizada por ellos, y por la disminución de 0.6 % de año a año .El índice de endeudamiento en el 2005 es de 0.25 % y para el 2006 es de 0.21 % lo cual nos deja ver que la empresa esta protegiendo a sus acreedores, lo cual es bueno y esta precautelando el financiamiento de sus activos .Con respecto a gastos fijos, la empresa podría cubrirlos en casos graves ya que obtenemos de 1.08 a 1.31 veces lo invertido.
8. La rotación de cartera se realiza cada 41 a 60 días, lo cual esta en un rango estable y bueno para evitar problemas a futuro para cubrir con deudas pendientes contraídas por la empresa y debemos mencionar que se debe a las buenas políticas de cobra que tiene la empresa .Con respecto a liquidez en caja-bancos a aumentado en una gran proporción lo cual es beneficiosos para la empresa, que podrá cubrir 120 días de venta, lo cual es un logro importante con respecto a años anteriores, que se contaba con un mínimo de 12 a 15 días de venta.

9. El activo total no tiene tan buena rotación, ya que va de 0.79 a 1,41 veces el valor de la inversión efectuada en activos totales del 2005 al 2006 lo cual nos indica que nuestros activos no están generando las ventas deseadas, así mismo ha bajado la rotación de activos fijos colocados en el mercado de 1.60 a 1.48 veces en dos años. Lo cual perjudica a la empresa en las UM en ventas.
10. Los rendimientos observados sobre patrimonio e inversiones se han mantenido en los dos años con 0,29 dólares por cada dólar invertido, lo cual es bueno para la empresa. El rendimiento sobre la inversión ha tenido una alza de 0.01 de año a año, lo cual no tiene mayor repercusión dentro de la empresa.
11. Las utilidades mantenidas en ventas y acciones cada año van incrementado su valor, esto nos da una idea que el manejo de la empresa está realizándose de forma eficiente y eficaz por lo que las ventas se han incrementado en un 0.14% y sus acciones han subido en 4.3 UM del 2005 al 2006.
12. Como podemos observar su margen de utilidad bruto y neto se ha incrementado de forma considerable de 0.82 a 0.90 % y el neto de 0.18 a 0.28 % lo cual indica que la empresa está manejando muy bien sus costos y ventas respectivamente

RECOMENDACIONES

1. Mientras no se establezca la situación política y legal del país, es decir, la aprobación de la nueva Constitución y la ley de tránsito, es preferible que la empresa no realice inversiones importantes para salvaguardar su estabilidad financiera.
2. Es necesario que la empresa se dedique a conservar las rutas y frecuencias que tiene actualmente, para garantizar el servicio a los usuarios y sobretodo el ingreso y trabajo de los socios.
3. Además, sería conveniente que la empresa diseñe un plan de nuevas rutas y frecuencias para pedir su concesión ante los organismos competentes y reducir la capacidad instalada ociosa que tienen los buses en la actualidad.
4. La empresa se encuentra en una situación económicamente estable por lo que los administradores deben mantener los mínimos niveles de reinversión de las utilidades en la empresa, para mantener o incrementar el valor de la empresa y conservar su prestigio en el mercado local.
5. La empresa ya no debe vender más acciones para que ingrese nuevos socios, mientras no se tramiten nuevas frecuencias, ya que esto es perjudicial para los socios actuales.
6. El número de socios actualmente es excesivo y en consecuencia el trabajo para los mismos disminuye, por lo tanto, es necesario negociar nuevas rutas y más frecuencias en las rutas actuales.

REFERENCIAS

Bibliografía

Libros:

BREALEYr, Myers: “ Principios de Finanzas corporativa “, 8va edición , Editorial Mc. Graw Hill.

DUMRAUF, Guillermo: “Calculo Financiero Aplicado “ 2da edición , Editorial La Ley

DOMINICK , Salvatore: “Economía y Empresas “ 2da edición , Editorial Mc. Graw Hill.

PERDOMO, A “Análisis e Interpretación de Estados Financieros “ /México/: Ediciones Contables y Administrativa, S.A, 1986

FERNANDEZ Pablo. “ Valoración de empresas “ 1ra Edición , Editorial Gestión 2000

Paginas Web:

www.bce.fin.ec

ANEXOS

Anexo 1

ESTADO DE SITUACION

Quesada Aguirre CIA. LTDA.		
	2005	2006
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	3125.63	12265.74
ACTIVO DISPONIBLE		
Caja	303.85	600
Caja Chica	25	40
Bancos	318.84	6750
Total Activo Disponible	647.69	7390
ACTIVO EXIGIBLE		
Cuentas por Cobrar	1189.68	4100
Cuotas Administrativas por Cobrar	1235	680
FENATU por Cobrar	7	10
Cheques devueltos	132	0
(-)Provisión de cts incobrables	85.74	85.74
Total de Activo Exigible	2477.94	4875.74
ACTIVO FIJO		
Activo Fijo Tangible		
Terrenos	1200	1200
Bienes Muebles	15579.82	16125.3
Equipos de Computación	4936.13	3502.24
Bienes Culturales	130	130
- Depreciación acumulada act. Fijo	10366.74	6141.02
Total Activo fijo Tangible	11479.21	14816.52
Total Activo fijo	11479.21	14816.52
OTROS ACTIVOS		
Otros Activos	530	530
TOTAL ACTIVO	15134.84	27612.26
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas y documentos por pagar	275	450
Obligaciones con la Ad. Trib	183.93	268.04
Aportes I.E.S.S. Por pagar	293.62	210
Préstamo a accionistas locales	1200	3000
Obligaciones con los empleados	1100	500
Obligaciones part. Trabajadores x pag	782.06	1482.6
TOTAL PASIVO	3834.61	5910.64
PATRIMONIO NETO		
Capital suscrito o asignado	4000	7000
Aporte para futuras capitalizaciones	1000	1200
Reserva legal	332.37	630.1
Otras reservas	664.75	1267.37
Utilidad no distribuido ejercicios anteriores	1979.34	5303.11
Utilidad del ejercicio	3323.77	6301.04
TOTAL PATRIMONIO NETO	11300.23	21701.62
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	15134.84	27612.26

Fuente: Empresa Quesada Aguirre

ESTADO DE RESULTADOS Quesada Aguirre CIA. LTDA.		
	2005	2006
INGRESOS		
Venta Tarjeta	18450	22000
Ingresos Cuotas Administrativas	6250	7450
Cuotas Extraordinarias	1250	1490
Otras Rentas	3000	4200
Total de Ingresos	28950	35140
Costos y Gastos		
Costo de Ventas	3150	2000
utilidad Bruta	25800	33140
Gastos Operacionales fijos		
Sueldos y Salarios	6120	8640
Honorarios a personas naturales	525	890
Mantenimiento y Reparaciones	80	175
arrendamiento de bienes inmuebles	4520	6550
Publicidad	150	246.5
Combustible	120	215
suministros y materiales	985.5	1325
agua, energía, luz y telecomunicaciones	648	739
Impuestos contribuciones y otros	132	195
Depreciación de activos fijos	10366.74	6141.02
otros gastos locales	89	139.5
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	23736.24	25256.02
UTILIDAD DEL EJERCICIO	5213.76	9883.98
- 15% participación de trabajadores	782.064	1482.60
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4431.696	8401.38
25% INPUESTO A LA RENTA	1107.924	2100.34575
UTILIDAD NETA	3323.772	6301.04

Fuente : Empresa Quesada Aguirre

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA (1)
Millones de dólares del 2000

AÑOS	MINAS Y CANT.	COMERCIO	INDUSTRIA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCION	OTROS	PIB
1997	3.184	2.673	2.330	1.269	1.309	1.271	4.163	16.199
1998	3.133	2.693	2.458	1.322	1.244	1.268	4.423	16.541
1999	3.177	2.392	2.329	1.321	1.405	952	3.922	15.499
2000	3.430	2.483	2.170	1.413	1.466	1.127	3.845	15.934
2001	3.466	2.603	2.276	1.420	1.524	1.349	4.147	16.784
2002	3.380	2.649	2.333	1.421	1.620	1.619	4.476	17.497
2003	3.583	2.741	2.440	1.447	1.690	1.608	4.612	18.122
2004	4.490	2.847	2.519	1.477	1.726	1.673	4.840	19.572
2005	4.540	2.996	2.752	1.511	1.814	1.796	5.338	20.747
2006	4.585	3.134	2.987	1.565	1.853	1.832	5.600	21.555
2007	4.330	3.288	3.123	1.627	1.929	2.034	5.796	22.127
2008	4.544	3.444	3.268	1.742	2.014	2.048	6.007	23.067

(1) 2004 semidefinitivo; 2005 provisional; 2006 provisional; 2007 provisional

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Mensual. Página web sector real. Cuadro Nro.4.3.2

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios

Nota: Información actualizada a 22 de Dic 2007

[INDICE.xls](#)

