UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

**ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS SEMESTRES
DEL AÑO 2004 DE LA EMPRESA “DISTRIDESA” CIA. LTDA.
Ensayo previo a la obtención del título de Contador Publico Auditor**

SANTIAGO VALLADAREZ CAJAMARCA

UBALDO LUNA AGUILERA

**TUTOR
ING. MIGUEL SANGOLQUI**

**CUENCA - ECUADOR
2005**

DEDICATORIA

A mis padres por el apoyo que me brindaron, en especial a mi madre que fue el pilar fundamental para mi realización académica.

A la Gina, Hormandi, Enmita, y en especial a mi sobrino Jeremi.

A mí enamorada la Xime que siempre me apoya y me hace poner los pies sobre la tierra.

Santiago V.

DEDICATORIA

Este trabajo que significa la culminación de un paso más de mi vida estudiantil, la dedico a las personas que me apoyaron en todo momento y que siempre confiaron en mis acciones, mis padres y hermanos ya que sin su apoyo no lo hubiese podido lograr, para ellos con mucho cariño y amor.

Ubaldo Luna Aguilera

AGRADECIMIENTO

*A Irma y Wacho dueños de la empresa DISTRIDESA CIA Ltda.
Por toda la ayuda prestada para la realización de este ensayo
Al Ingeniero Miguel Sangolquí por dirigirnos en este ensayo
basados en sus conocimientos.
A mi compañero de ensayo y amigo Ubaldo que me acompañó
en la realización de este ensayo.
A la Ximenita porque ya hizo el ensayo cuando se graduó y
me ayudo la bola en el mió.*

Santiago V.

AGRADECIMIENTO

Mi eterna gratitud al Ing. Whashington Fuentes Gerente General de la Distribuidora Desafió CIA. Ltda. Por permitirme realizar esta práctica para la culminación de mi carrera profesional, a mi tutor por los conocimientos impartidos, también agradezco a la Universidad del Azuay, a mis maestros y amigos testigos de mis triunfos y fracasos.

Ubaldo Luna Aguilera

Las ideas expuestas en este trabajo son de exclusiva propiedad de los autores

Santiago Valladarez

Ubaldo Luna

ABSTRAC

El siguiente trabajo es un Análisis Financiero de la empresa DISTRIDESA CIA Ltda. la cual se dedica a la comercialización de productos plásticos de la marca TUPPERWARE que sirven para conservar y almacenar alimentos, la modalidad de comercialización es por venta directa o bajo pedido.

Para nuestro análisis nos basados en los Estados de Situación y Resultados del año 2004 divido el mismo en dos semestres, las herramientas que utilizaremos son los métodos comparativos; horizontal, vertical, grafico y los ratios.

Al final del mismo el objetivo es presentar a los socios un informe que incluyan las principales novedades sobre las cuentas que integran los balances.

Esperamos que nuestro trabajo les sirva a los socios para tomar decisiones concernientes al giro normal del negocio.

ABSTRAC

The next work is a finance analyze about an enterprise calls "DISTRIDESA CIA. LTDA.". It has comercial activities with plastic products about TUPPERWARE MARK.

We can use these kind of bowls to conserve and save food. DISTRIDESA has a lot of dealers that have direct sales and gain the 34 present about it.

For own analyze we based in the accountant states of the 2004 year. We didive in two semesters, the instruments that we will use are the comparative, horizontal, vertical and grafic metod, and finally "Ratios".

At the final the objetive is present to the stockholder an inform that include the main problems about the counts that integrate the Balance.

We hope that own work serve to take decitions about the bussines.

INDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	II-III
Agradecimiento	IV-V
Abstrac	VI
Índice de Contenidos	VII
CAPITULO I	8
1. Principales Conceptos	9
1.1 Estados Financieros	9
1.1.1 Estado de Situación	9
1.1.2 Estado de Resultados	12
1.2 Análisis de los Estados Financieros	13
1.2.1 Método Comparativo	13
1.2.2 Método Grafico	14
1.2.3 Distintos tipos de Índices o Razones	14
CAPITULO II	18
2. Recopilación de información	18
2.1 Entrevista con los socios	19
2.2 Solicitud de información	21
2.3 Recepción de información E.F.	23
CAPITULO III	33
3. Presentación, Análisis y Comparación	33
3.1 Estados Financieros Reestructurados	33
3.2 Estados Financieros Comparativos	43
3.3 Método Comparativo Horizontal	46
3.4 Método Comparativo Vertical	54
3.5 Análisis mediante Índices Financieros	61
CAPITULO IV	68
4. Interpretación, Informes y Recomendaciones	68
4.1 Elaboración de informe	69
4.2 Recomendaciones	72
Bibliografía	73

CAPITULO 1

PRINCIPALES CONCEPTOS

1.	Principales Conceptos	
1.1	Estados Financieros	9
1.1.1	Estado de Situación	9
1.1.2	Estado de Resultados	12
1.2	Análisis de los Estados Financieros	13
1.2.1	Método Comparativo	13
1.2.2	Método Grafico	14
1.2.3	Distintos tipos de Índices o Razones	14

1. PRINCIPALES CONCEPTOS

1.1 ESTADOS FINANCIEROS

Finalidad

Los estados financieros constituyen una representación financiera estructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa. El objetivo de los estados financieros, con propósitos de información general, es suministrar información acerca de la situación y desempeño financieros, así como de los flujos de efectivo, que sea útil a un amplio espectro de usuarios al tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les ha confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministran información acerca de los siguientes elementos de la empresa:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio neto;
- (d) ingresos y gastos, en los cuales se incluyen las pérdidas y ganancias; y
- (e) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas a los estados financieros, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros, particularmente en lo que se refiere a la distribución temporal y grado de certidumbre de la generación de efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

Responsabilidad por la emisión de los estados financieros

La responsabilidad por la elaboración y presentación de los estados financieros corresponde a la empresa, y recae en el órgano de administración o en otro órgano de gobierno equivalente al mismo, si bien en algunas empresas la responsabilidad tiene carácter conjunto entre varios órganos de gobierno y supervisión.

1.1.1 ESTADO DE SITUACION

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En el balance solo aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y libros auxiliares.

El balance general se debe elaborar por lo menos una vez al año y con fecha a 31 de diciembre, firmado por los responsables:

- Contador
- Revisor fiscal
- Gerente

Cuando se trate de sociedades, debe ser aprobado por la asamblea general.

Activos Corrientes

Un activo debe ser clasificado como un activo corriente cuando este:

- a) se espera que sea realizado en, o es mantenido para la venta o consumo, en el curso normal del ciclo operativo de la empresa; o
- b) es mantenido principalmente para propósitos de comercialización o por un corto plazo y se espera sea realizado dentro de doce meses de la fecha del balance general; o
- c) es efectivo o equivalente de efectivo y no está restringido en su uso;

Todos los otros activos deben ser clasificados como activos no corrientes.

Para fines contables, el término activo corriente se usa para designar el efectivo y otros activos o recursos comúnmente identificados como aquellos que razonablemente se espera serán convertidos en efectivo o vendidos o consumidos durante el ciclo normal de operación del negocio. De esta manera, el término comprende en general los recursos tales como:

- 1) efectivo disponible para operaciones regulares y conceptos que son equivalentes de efectivo;
- 2) valores negociables que representan la inversión de efectivo disponible para operaciones normales; y
- 3) cuentas y documentos por cobrar a clientes;
 - 3.1) cuentas por cobrar a funcionarios, empleados, compañías afiliadas y otros, siempre y cuando sean cobrables en el curso ordinario de los negocios en el plazo de un año;
 - 3.2) cuentas y documentos por cobrar a plazos o en abonos diferidos, si en general están de acuerdo con las prácticas comerciales y las condiciones normales dentro de los negocios;
- 4) inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso, productos terminados, suministros de operación y material de mantenimiento y refacciones ordinarias;
- 5) gastos pagados por anticipado, tales como seguros, intereses, alquileres, impuestos, regalías no utilizadas, servicios de publicidad pagados y aún no recibidos y suministros de operación. Los gastos pagados por anticipado no son activo corriente en el sentido de que se convertirán en efectivo, sino en el sentido de que si no se pagaran por adelantado requerirían el uso de activo corriente durante el ciclo de operaciones.

Este concepto de la naturaleza del activo corriente considera la exclusión de dicha clasificación de recursos tales como:

- a) efectivo restringido en cuanto a su disponibilidad o uso para operaciones distintas de las normales y que está asignado para desembolsos en la adquisición o

- construcción de activo no circulante, o ha sido segregado para la liquidación de
- b) deudas a largo plazo;
 - c) inversiones en valores (ya sean negociables o no) o anticipos que se han hecho para fines de control, afiliación, u otra ventaja de carácter continuo del negocio;
 - d) cuentas por cobrar derivadas de transacciones no usuales (tales como la venta de activo fijo o préstamos o anticipos a compañías afiliadas, funcionarios o empleados) que no se espera recuperar dentro de doce meses;
 - e) el valor de rescate en efectivo de las pólizas de seguros de vida;
 - f) terrenos y otros recursos naturales;
 - g) activos depreciables; y
 - h) pagos anticipados a largo plazo que son razonablemente cargables a las operaciones de varios años o cargos diferidos tales como bonificaciones pagadas bajo un contrato de arrendamiento a largo plazo, y costos por cambio de la instalación de la planta, o su cambio a un nuevo sitio.

Pasivos corrientes

Un pasivo debe ser clasificado como un pasivo corriente cuando:

- a) se espera que sea cancelado en el curso normal del ciclo de operaciones de la empresa; o
- b) debe ser cancelado dentro de doce meses de la fecha del balance general.

Todos los otros pasivos deben ser clasificados como pasivos no corrientes.

El término pasivo corriente se usa principalmente para designar las obligaciones cuya liquidación se espera razonablemente que requiera el uso de recursos existentes, clasificados adecuadamente como activo corriente, o la creación de otro pasivo corriente. Como categoría del balance, la clasificación pretende incluir las obligaciones por partidas que han entrado en el ciclo de operación, tales como cuentas por pagar incurridas en la adquisición de materiales y suministros que se usarán en la manufactura de productos o en proveer servicios que se ofrecen en ventas; cobros recibidos por anticipado al envío de las mercancías o prestación de servicios y deudas que se derivan de las operaciones directamente relacionadas en el ciclo de operación tales como provisiones para: sueldos, salarios, comisiones, alquileres, regalías, impuesto sobre la renta y otros impuestos. Otros pasivos, que no son parte del ciclo operativo corriente, pero cuya liquidación ordinaria y regular se espera ocurra dentro de doce meses de la fecha del balance general, también deberán incluirse, tales como las deudas a corto plazo originadas por la adquisición de activos fijos, las anualidades de obligaciones a largo plazo, dividendos por pagar, las cantidades que se requieren sean desembolsadas dentro de un año bajo los términos de un fondo de amortización, y las obligaciones de gestión que resultan del cobro o la aceptación de efectivo u otro activo por cuenta de terceros.

Información a ser presentada en el Balance General

Como mínimo, el balance general debe incluir las partidas que presenten los siguientes montos:

- a) efectivo y equivalentes de efectivo;
- b) inversiones temporales;
- c) cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar debidamente identificadas;
- d) inventarios;
- e) inversiones contabilizadas utilizando el método patrimonial;
- f) activos financieros (excluyendo los montos presentados bajo (e), (c), (b) y (a));
- g) propiedad, planta y equipo;
- h) activos intangibles;
- i) préstamos a corto plazo;
- j) cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar;
- k) pasivos y activos de impuestos;
- l) provisiones;
- m) pasivos no corrientes que devengan intereses;
- n) interés minoritario; y
- o) capital emitido y reservas.

1.1.2 ESTADO DE RESULTADOS

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable.

El estado de resultados esta compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

Información a ser presentada en el Estado de Resultados:

Como un mínimo, el cuerpo del estado de resultados debe incluir las partidas que presentan los siguientes montos:

- a) ingresos;
- b) los resultados de las actividades operativas;
- c) costos financieros;
- d) participación en las utilidades y pérdidas de las asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método patrimonial;
- e) gasto de impuesto;

- f) utilidad o pérdida de actividades ordinarias;
- g) partidas extraordinarias;
- h) interés minoritario; y
- i) utilidad o pérdida neta del período.

1.2 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

1. Método comparativo.
2. Método gráfico.
3. Métodos de razones y proporciones financieras.
4. Distintos tipos de índices o razones.

1.2.1 METODO COMPARATIVO.

Al comparar los balances generales de 2 períodos con fechas diferentes podemos observar los cambios obtenidos en los Activos, Pasivos y Patrimonio de una Entidad en términos de dinero. Estos cambios son importantes porque proporcionan una guía a la administración de la Entidad sobre lo que esta sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica, como resultados de las utilidades o pérdidas generadas durante el período en comparación.

Por ejemplo, cuando analizamos el estado de resultado se debe analizar cada una de las partidas con respecto a las ventas netas, es decir, estas representarían el 100 %.

En cuanto al Balance General se realiza el mismo procedimiento, el 100% sería el total de activo y el total de pasivo y patrimonio, analizando todas las partidas que los componen con respecto a estos.

El formato para este método a utilizar podría confeccionarse con la siguiente estructura:

Compañía X

Balance general comparativo

31 de diciembre deL 2000 y 2001

PARTIDAS	AÑO 20X1		AÑO 20X2		AUMENTO (DISM)	
	IMPOR	%	IMPOR	%	IMPOR	%

1.2.2 MÉTODO GRÁFICO

El análisis se representa gráficamente, los gráficos más utilizados son: las barras, los circulares y los cronológicos múltiples.

MÉTODOS DE RAZONES Y PROPORCIONES FINANCIERAS.

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información, las cuales pueden clasificarse en los 4 Grupos siguientes:

1. Razones de Liquidez: miden la capacidad de pago a corto plazo de la Empresa para saldar las obligaciones que vencen.
2. Razones de Actividad: miden la efectividad con que la empresa esta utilizando los Activos empleados.
3. Razones de Rentabilidad: miden la capacidad de la empresa para generar utilidades.
4. Razones de Cobertura: miden el grado de protección a los acreedores e inversionista a largo plazo. Dentro de este grupo en nuestro país la más utilizada es la razón entre pasivos y activo total o de patrimonio a activo total.

Entre las razones financieras más utilizadas que se toman de base para el análisis financiero, se encuentran:

1.2.3 DISTINTOS TIPOS DE INDICES O RAZONES.

1. De solvencias o circulantes o de capital de trabajo

Activo Circulante

Pasivo circulante

Se expresa en: Veces.

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

2. De liquidez o prueba del ácido.

Activos de liquidez inmediata

Pasivo circulante

Se expresa en: Veces

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos.

3. De endeudamiento o Solidez

Pasivo total

Activo Total

Se expresa en: Veces

Por cientos

Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de las deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos.

4. De deuda a capital

Pasivo total

Capital Líquido

Se expresa en: Veces

Expresa la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por terceros y los fondos propios. Señala la proporción que el pasivo representa con relación al capital líquido.

5. De patrimonio a activo total.

Total Patrimonio

Activo Total

Se expresa en veces

Es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total.

6. Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades.

Utilidad bruta en ventas

Ventas netas

Se expresa en: Razón o por ciento.

Refleja la proporción que las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

7. Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades.

Utilidad neta

Ventas netas

Se expresan en Razón o

Por ciento

Mide la razón o por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, o sea, mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad

8. De gastos de operación incurridos

Gastos de operación

Ventas Netas

Se expresan en: Razón o
Por ciento

Mide en que proporción los gastos de operación incurridos representan con relación a las ventas del período que se analiza.

9. Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobranza o período de cobro.

Ventas al crédito

Promedio de ctas. por cobrar

Se expresan en: Veces

Período promedio de cobranza

360.

Rotación (veces)

Se expresa en: Días. Indica el número de veces que el saldo promedio de las cuentas y efectos por cobrar pasa a través de las ventas durante el año.

Expresa el número de días que las cuentas y efectos por cobrar permanecen por cobrar.
Mide la eficiencia del crédito a clientes.

10. Rotación de las ctas por pagar y período de pago.

Compras anuales.

Promedio de ctas por pagar

Se expresa en: veces

Período de pago

360

Rotación (veces)

Se expresa en días. Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Indica el número de veces que las cuentas y efectos por pagar pasan a través de las compras durante el año.

Expresa el número de días que las cuentas y efectos por pagar permanecen por pagar.

11. Rotación del capital de trabajo

Capital de trabajo promedio

Ventas netas / 360

Se expresa: en veces

Muestra las veces en que el capital de trabajo es capaz de generar ingresos de la explotación o las ventas.

12. Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable.

Ingreso neto
Capital contable promedio

Se expresa en: veces

Mide el retorno obtenido por cada dólar que los inversionistas o dueños del Capital han invertido en la empresa

13. Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales

Utilidad neta.
Activos totales Promedio

Se expresa en: Razón o
Por ciento

Mide el retorno obtenido por cada dólar invertido en activos.

14. Rotación del activo total

Ventas netas.
Activos totales promedio

Se expresa en: veces.

Mide la eficacia general en el uso de los activos

CAPITULO

2

RECOPIACION DE INFORMACION

2.	Recopilación de información	18
2.1	Entrevista con los socios	19
2.2	Solicitud de información	21
2.3	Recepción de información E.F.	23

2. RECOPIACION DE INFORMACION

2.1 ENTREVISTA CON LOS SOCIOS

Cual es el fin para el cual fue creada la empresa?

Esta empresa fue creada con el propósito de cubrir la necesidad de la colectividad de contar con productos de buena calidad para conservar sus alimentos de la mejor manera así como crear una fuente de trabajo para personas capacitadas y con ganas de salir adelante.

Cual es la actividad de la empresa?

La actividad es la comercialización de productos plásticos importados de la marca TUPPERWARE

Como esta compuesto el capital de la empresa?

Al ser una empresa de tipo familiar el 98% del capital pertenece a una sola persona que a su vez es el gerente del negocio y el que lo maneja, y el 2% restante es de dos personas amigas.

Principales políticas de la empresa?

Las políticas de la empresa son impartidas desde la compañía a la que pertenece que su matriz esta en Quito y es quien manda los productos a ser comercializados en la modalidad de venta directa, consiste en que las vendedoras ponen pedido semanalmente y es pasado vía fax a Quito que envía la mercadería

Que productos comercializa la empresa?

Al ser representante exclusivo solo puede comercializar los productos de la marca TUPPERWARE que son productos plásticos para conservación de alimentos.

Porcentaje de utilidad en relación a las ventas?

El porcentaje es del 17% de Utilidad bruta

Que método de inventario se esta aplicando?

Al ser las ventas por método directo no se lleva inventario solo un registro de las muestras por cada revista.

Los créditos como son otorgados?

Las ventas son en un 100% a crédito y se recibe una copia de cédula de vendedora y la firma en la factura garantizan de manera riesgosa el crédito.

Cual es el período promedio de cobro?

El período de cobro es de 8 días a partir de que se entrega la mercadería.

Principales proveedores?

El único proveedor es Tupperware del Ecuador

Período promedio de pago?

El período de pago es de 15 días

Cuantos trabajadores tiene la empresa?

El total de empleados es de nueve contando con el Presidente y el Gerente

Cuales son las principales inversiones?

Los dueños de la empresa son los únicos inversionistas

Principales activos de la empresa?

Bancos, Cuentas por Cobrar, Vehículos. Equipo Electrónico

Principales pasivos de la empresa?

Proveedores, Seguros por Pagar

Se ha realizado auditoria financiera anteriormente?

Al no cumplir con los requisitos no somos obligados a realizar Auditorias pero la compañía realiza periódicamente visitas de tipo auditoria.

2.2 SOLICITUD DE INFORMACION

Cuenca, 14 de Abril del 2005

Ing.
Washington Fuentes R.
GERENTE DE DISTRIDESA CIA. LTDA
Ciudad

De mis consideraciones

La presente tiene como objetivo solicitarle de de la manera mas cordial se sirva proporcionar información acerca de los estados financieros del año 2004 así como información adicional relacionada con el análisis financieros. El motivo de esta petición consiste en que necesitamos presentar un ensayo previo a la obtención del título de Contador Publico Autorizado en la Universidad del Azuay.

Por la atención que se sirva dar a presente quedo de usted agradecido

Atentamente,

Santiago Valladarez C.
Auditor

Cuenca, 14 de Abril del 2005

Sr.
Tomas Angreds
GERENTE ADMINISTRATIVO DE TUPPERWARE DEL ECUADOR
Ciudad

De mis consideraciones

La presente tiene como objetivo informarle de la realización de un análisis financiero a la empresa DISTRIDESA CIA LTDA ya que al ser esta una Distribuidora exclusiva de sus productos los socios de la misma nos piden como requisito para este análisis informarles del mismo a ustedes.

Esperamos que los resultados del mismo sirvan no solo para los socios de la empresa sino a ustedes como ente regulador de políticas.

Por la atención que se sirva dar a presente quedo de usted agradecido

Atentamente,

Santiago Valladarez C.
Auditor

CAPITULO

3

PRESENTACION

ANALISIS Y COMPARACIONES

3.	Presentación, Análisis y Comparación	33
3.1	Estados Financieros Reestructurados	33
3.2	Estados Financieros Comparativos	43
3.3	Método Comparativo Horizontal	46
3.4	Método Comparativo Vertical	54
3.5	Análisis mediante Índices Financieros	61

3.3 METODO COMPARATIVO HORIZONTAL

ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS A JUNIO Y DICIEMBRE 2004

CUENTA: VENTAS NETAS

En el rubro ventas netas tenemos un incremento del 6% entre el período jun/04 y dic/04. Y para una mejor comprensión detallamos a continuación las subcuentas.

PRODUCTOS T.W.	193.215,16	202.993,66
PRODUCTO (EXPRESIONES)	-	2.477,12
MATERIAL T.W.	19.931,41	19.974,70
REGALOS ESP. ANFITRIONA	16.319,54	17.237,78
KIT	9.649,71	13.914,49
DESCUENTO EN VENTAS T.W.	-33,00	-193,59
DESCUENTO 4%	-6.566,17	-7.015,47
DEVOLUCION PRODUCTOS T.W.	-6.576,33	-11.677,97
DEVOLUCION MATERIALES	-168,63	-
DEVOLUCION REAS	-93,18	-
DEVOLUCION KITT	-2.077,20	-323,99

Tomando en consideración que la cuenta Productos TW. es el único rubro que representa utilidad para la empresa, observamos que existió un incremento del 5.06% lo cual comparando con el índice inflacionario del 4.44% decimos que la empresa no tuvo un incremento real en sus Ventas además el costo de envío de la mercadería desde Quito hacia Cuenca es mas costoso que hacia Guayaquil.

Pero como contrapartida es el primer semestre de actividad en Cuenca y se proyecta que en el semestre del 2005 las Ventas van a subir un 20% en relación al semestre dic/04.

El rubro kitt se incremento un 44.20% lo cual quiere decir que se esta reclutando mas vendedoras y este efecto se vera reflejado en el próximo año.

Al mismo tiempo en la cuenta Devoluciones en Ventas hay un incremento del 77.58% en relación al primer período, que es producto de la recuperación de mercadería en Guayaquil este efecto se refleja directamente en la cuenta efectivo que representa un 2.02% del Activo Corriente además la cuenta Devoluciones de Kitt 78.92% constituye la recuperación de mercadería que se hizo de muchos ingresos de Vendedoras ficticias.

CUENTA: COSTO DE VENTAS

En el rubro costo de ventas tenemos un incremento del 10.76% entre el período jun/04 y dic/04. Y para una mejor comprensión detallamos a continuación las subcuentas.

PRODUCTOS TUPPERWARE	147.583,76	152.544,21
MATERIALES TUPPERWARE	25.621,77	19.502,50

KIT	7.225,45	13.415,69	
REGALOS ESP. ANFITRIONA	16.257,09	16.140,97	
PRODUCTOS EXPRESIONES	-	2.167,39	
DESCUENTOS EN COMPRAS	309,76	498,36	
			46
DESCUENTO VANGUARDIA	-	2.047,00	
DESCUENTO P.P.	3.560,28	157,79	
DEVOLUCION PRODUCTOS T.W.	12.388,55	8.109,61	
DEVOLUCION KITT	757,21	-	
DEVOLUCION MATERIALES	5.466,95	-	

Dentro de este rubro las subcuentas analizadas son los Materiales TW que sufrieron un decremento del 23.88% debido a que le enviaron a la empresa en el primer período una mercadería a consignación la cual fue devuelta dentro de los plazos estipulados.

La cuenta Kitt se incremento en proporción a las ventas tomando en cuenta que esta no tiene utilidad para la empresa, esta íntima relación se da porque la Compañía decidió que todos los Kitts vendidos tenían que ser cobrados y a se vez pagados al proveedor, antes la empresa pedía el numero que necesitaba semanalmente, esto tiene un gran efecto en esta misma cuenta y en el Efectivo ya que antes si sobraban los Kitts simplemente, no se hacia el pedido.

Lo más importante de este análisis son los Descuentos por Pronto Pago que disminuyeron a cero en el segundo período a causa del desfase económico producido en Guayaquil debido al alto índice de Cuentas por Cobrar.

La cuenta devoluciones en Compras sufrió una disminución ya que el proveedor no aceptaba las Devoluciones en Ventas que tuvo la empresa.

CUENTA: GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los Gastos Administrativos las variaciones principales consisten en las Depreciaciones de Muebles y Enseres y Equipo de Computo no se provicionaron dentro del primer semestre razón por la cual se deprecio en su totalidad en el segundo semestre y esto a su vez afecto en la presentación de los balances parciales.

Por otra parte la empresa tuvo que contratar empleados provisionales hasta encontrar el personal idóneo.

La cuenta Asistencia Medica Prepagada se suspendió en el segundo período en vista de la mala situación económica que sufría la empresa así como la Póliza de Seguro de los vehículos.

En sentido general diríamos que los gastos administrativos no han sufrido mayor variación.

CUENTA: GASTOS DE VENTAS

Aquí se encontró un incremento del 43.16% debido al cambio de ciudad que obligo a la empresa a una fuerte campaña de ventas buscando estabilizarse en el mercado, por este motivo encontramos las siguientes variaciones:

Los gastos de Viaje subieron aproximadamente en un 300% motivadas por la búsqueda de un aumento en las Ventas, este incremento afecto directamente al Efectivo de la

empresa, y se espera los resultados dentro del siguiente período ya que en el semestre dic/04 no dio el resultado esperado.

En el primer semestre no se realizó la Depreciación de Vehículos que afectaron al momento de realizar el análisis.

47

Conjuntamente con la plaza de Cuenca recibimos Loja y Machala esto nos representa un gasto del 1% de las Ventas totales reflejado en la cuenta Empresaria de Distrito.

La cuenta Eventos Especiales consiste en reuniones con las vendedoras y con los diferentes grupos de ventas, esta cuenta se incrementó un 86.35% esperando que se den los resultados en el próximo período.

En términos generales el aumento en los gastos de venta se debe al cambio de ciudad y los resultados se espera que se los logre en el próximo ejercicio económico.

ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION A JUNIO Y DICIEMBRE DEL 2004**ESTADO DE SITUACION****CUENTA: ACTIVO CORRIENTE**

Dentro de este grupo las variaciones mas relevantes están dentro de la cuenta Efectivo que disminuyo un 93.46% producto de las deudas que mantenía la empresa en Guayaquil ya sea con la Compañía, Tarjetas de Crédito y Otros deudores, estos factores sumandos a la iliquidez que tiene la empresa producto de la mala política de cobros que tiene inciden de manera fundamental en el flujo que manejamos.

A su vez al ser la Propietaria de la empresa socia de la misma, realizaba salidas de dinero para solventar asuntos personales razón por la cual se contabilizo esas salidas como Anticipo a Socios que muestra un incremento del 20.97%.

La Cuenta Crédito Tributario muestra un incremento, así como un saldo al 31 diciembre del 2005 debido a que la empresa arrastra un saldo a liquidar con el Estado (un mes de atraso) que por motivos económicos no los ha podido resolver.

Hay que tomar en cuenta en este punto que no pagar al estado representa un perjuicio muy grande para la empresa ya que puede ser causa de una clausura parcial o definitiva.

CUENTA: ACTIVO FIJO

Esta cuenta no muestra ninguna variación salvo la ocasionada por la Depreciación que sufren nuestros activos.

CUENTA: PASIVOS CORRIENTE

Para que la empresa pueda seguir su funcionamiento tuvo que liquidar algunas deudas que representan un decremento general del 9.80% dentro de este análisis esta la Cuenta Proveedores que disminuyo un 27.60%, aquí podemos decir que la política de nuestro único proveedor es de 15 días plazo pero en los dos últimos meses en Guayaquil se tuvo que recurrir a una prorroga en el plazo así como un Préstamo a Largo plazo.

En el segundo semestre se logro cumplir con el plazo estipulado afectando la liquidez de la empresa.

Como ya lo explicamos anteriormente la Cuenta IVA Cobrado así como Retenciones IVA y IRF están con un mes de atraso en le pago.

Dentro de la cuenta Beneficios Sociales esta IESS por Pagar que desde su regreso de Guayaquil no se ha liquidado motivo por el cual los empleados de Cuenca no están asegurados.

El atraso en el pago al SRI y al IESS representa un enorme problema para esta empresa afectando al libre funcionamiento de esta se recomienda recurrir a recursos externos si es necesario para que se pueda solucionar este problema.

50

CUENTA: PASIVOS A LARGO PLAZO

En el mes de Enero del 2004 la Compañía decidió abrirnos un crédito a largo plazo motivado por la falta de Efectivo de la empresa, este crédito fue incrementado en el mes de Mayo del 2004 por las mismas circunstancias.

Se acordó que para diciembre del 2004 se empezaría a pagar y se lo está haciendo pero el problema de fondo es que nunca se buscaron los motivos de esta falta de liquidez y se busco la solución mas fácil que fue el endeudamiento de los Socios.

ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION AL 30 DE JUNIO DEL 2004**CUENTA: ACTIVO CORRIENTE**

Hasta Junio/04 tenemos que el 74.62% del Activo Corriente están en Cuentas por Cobrar afectando en forma directa la liquidez de la empresa y a su vez crea dificultad a la empresa para abrir nuevas plazas de trabajo.

El motivo principal consiste en que el período de Cuentas por Cobrar de 7 días no es suficiente para cubrir el período de pago que es de 15 días.

Esta política dio buenos resultados hace algunos años cuando el producto era nuevo en el mercado, pero ahora las vendedoras están algo viciadas y buscan métodos de engañar y estafar a la empresa ya que solo se tiene como respaldo jurídico la firma de la factura y la copia de cedula.

CUENTA: PASIVO CORRIENTE

Este rubro representa el 77.45% del Pasivo Total, al ser a corto plazo (30 días) se diría que nuestras obligaciones pueden ser cubiertas por las Cuentas por Cobrar que tienen similar porcentaje pero la mayoría de nuestros créditos no serán recuperados a tiempo viéndose afectado nuestra liquidez y estabilidad.

Dentro de esta cuenta está la cuenta Proveedores que tiene un plazo de 15 días los cuales tienen que ser respetados así como las cuentas Descuentos Empresaria y Empresaria de Distrito que tienen que ser liquidadas mensualmente, el no cumplir con estas obligaciones se paralizarían las Ventas.

CUENTA: PASIVO A LARGO PLAZO

Esta obligación adquirida se devengara desde Diciembre 2004 en un porcentaje del 2% de nuestras Ventas Semanales afectando nuestro Punto de Equilibrio. Hay que tomar en consideración que la Utilidad Bruta es del 17% y que con esta resolución bajaría a 15% incidiendo la cuenta Ventas.

ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004**CUENTA: ACTIVO CORRIENTE**

El porcentaje de Efectivo es del 2.02% con respecto al Activo Corriente producto del obligaciones que se arrastraron en el período anterior, si relacionamos con el Pasivo Corriente decimos que las deudas principales han sido solventadas no así las obligaciones con el SRI y el IESS que están pendientes.

Las Cuentas por Cobrar se han mantenido tomando en consideración que en el último mes de actividad, la Cobranza no fue buena por las fiestas navideñas, y se espera que en el mes de Enero se pueda recuperar parte de esta cartera.

CUENTA: PASIVO CORRIENTE

Es este período se ha solventado nuestras obligaciones con el proveedor y con las vendedoras no así con el SRI y el IESS que siguen sin solución. Del primero se debe dos meses y del segundo desde el mes de julio04, representando un 34.47% del Pasivo Corriente.

CUENTA: PASIVO A LARGO PLAZO

De este grupo decimos que se empezó a cumplir en el mes de Diciembre con los pagos en forma normal hasta el cierre del ejercicio.

3.4 METODO COMPARATIVO VERTICAL

ANALISIS DE RESULTADOS A JUNIO DEL 2004

CUENTA: VENTAS NETAS

Comparamos con las ventas a junio del 2003 tenemos una disminución del 34%, esta disminución esta relacionado con los problemas de Cobranza que existen en Guayaquil lo que obligo a los Directivos a realizar filtros de seguridad para asegurar las ventas. Esto quiere decir que se tuvo que seleccionar a los mejores clientes para realizar las ventas.

CUENTA: COSTO DE VENTAS

En enero de este período se recibió una Nota de Crédito de \$8.500,00 por una mercadería que llego en consignación para las Ventas navideñas del año 2003 y es por esta razón que el Balance presenta Utilidad en el período a junio del 2004.

CUENTA: GASTOS OPERACIONALES

Los gastos operacionales han sido realizados de acuerdo a las necesidades de la empresa y bajo el cumplimiento de las normas establecidas para las mismas

ANALISIS DE RESULTADOS A DICIEMBRE DEL 2004

CUENTA: VENTAS NETAS

En este periodo las ventas descendieron un 20% en relación al semestre diciembre 2003 pero se incrementaron un 6% en relación a las ventas del período junio del 2004.

La disminución de las ventas a Diciembre del 2004 con relación a las del 2003 se dio por el cambio de plaza que efectuó la empresa; y se incrementaron en relación al período junio 2004 producto de una campaña de apertura de plaza.

54

CUENTA: COSTO DE VENTAS

El costo de ventas se incremento proporcionalmente en relación a las ventas mostrando un variación de menos1% respecto al 83% que es la política de la empresa.

CUENTA: GASTOS OPERACIONALES:

Los gastos operacionales en este período se incrementaron por los Gastos de Depreciación que no fueron provisionados en el semestre anterior así como por los gastos de venta utilizados para establecerse en la nueva plaza de trabajo.

CUENTA: INGRESOS NO OPERATIVOS

Esta cuenta es el resultado de los cobros efectuados a otras distribuidoras por un derecho a la fuerza de ventas de determinadas zonas en las que esta empresa opero por algún tiempo.

3.5 ANALISIS MEDIANTE INDICES FINANCIEROS

RAZONES FINANCIERAS

1. De solvencias o circulantes o de capital de trabajo

	JUNI-04		DIC-04	
Activo Circulante	71.819,57	1,58	58.927,46	1,44
Pasivo circulante	45.362,89		40.918,02	

Se expresa en: Veces.

La razón de solvencia demuestra que la empresa está en suficiente capacidad de cubrir sus obligaciones (\$1.58 por cada \$1 que debe), cabe recalcar, que una gran parte del activo corriente se encuentra en la cuenta clientes lo cual causo problemas a la empresa.

En el segundo período se observa que la solvencia de la empresa tiene una tendencia a la baja, por el siguiente motivo:

Distridesa CIA. Ltda. Al ser una empresa que realiza venta directa de sus productos **no cuenta con inventario**; y en el transcurso del segundo semestre los clientes de la empresa devolvieron un promedio de diez mil dólares en mercaderías que la empresa ya pago, y el proveedor no la recibió, causando una pérdida a la empresa contablemente por no contar con un método de inventario.

Por otra parte la empresa realizó desembolsos de dinero en préstamos a los socios para que cubran deudas personales lo cual se considera una mala decisión.

2. De liquidez Inmediata.

	JUNI-04		DIC-04	
Activos de liquidez inmediata	18.228,35	0,40	1.191,45	0,03
Pasivo circulante	45.362,89		40.918,02	

Se expresa en: Veces

Con la prueba de liquidez inmediata solo podemos afirmar lo dicho anteriormente, ya que en el primer período notamos que por cada dólar adeudado la empresa cuenta con 40 centavos de dólar para cubrir sus obligaciones lo cual es preocupante.

61

En el segundo período el índice es mas bajo ya que por cada dólar adeudado se tiene apenas 0.3 ctvos. para cubrir los pasivos a corto plazo, debido a los siguientes motivos:

Devolución de una mercadería vendida y, ya pagada al proveedor.

Préstamo a los socios para cubrir deudas personales

Producto de la iliquidez inmediata en el segundo semestre la empresa no pudo cubrir obligaciones como pago de impuestos y pago al Seguro Social.

3. De endeudamiento o Solidez

	JUNI-04		DIC-04	
Pasivo total	58.269,97	0,66	52.782,76	0,73
Activo Total	87.680,48		72.494,58	

Por cientos

La razón de endeudamiento de la Distribuidora Desafió es de 66% a junio de 2004, esto demuestra que los acreedores han proporcionado a la empresa más de la mitad de la financiación total.

En el segundo período, el 73% del activo es propiedad de nuestros acreedores lo cual quita el control sobre la empresa, y esto a su vez hace que esta no pueda tomar decisiones propias.

Cave mencionar que el rubro mas altos en los pasivos de la empresa es el proveedor Tupperware del Ecuador.

En conclusión estos porcentajes altos de endeudamiento según lo manifestado por la gerencia indican que, se regularizaran a futuro hasta que la empresa se estabilice debido al cambio de plaza; (de Guayaquil a Cuenca).

4. De deuda a capital

	JUNI-04		DIC-04	
Pasivo total	58.269,97	4,59	52.782,76	4,16
Capital Liquido	12.700,00		12.700,00	

62

Se expresa en: Veces

Con esta razón observamos claramente una superación de aproximadamente 5 a 1 en el primer período de la deuda a terceros con relación al capital propio de la misma manera de 4.16 a 1 en el segundo período bajando ligeramente

Se debe notar que los terceros son los mayores acreedores de la empresa

5. De patrimonio a activo total.

	JUNI-04		DIC-04	
Total Patrimonio	23.658,06	0,27	23.658,06	0,33
Activo Total	87.680,48		72.494,58	

Se expresa en veces

Este ratio de patrimonio a activo total muestra que el 27% del activo total es propiedad real de la empresa en el primer período.

Para el segundo semestre el 33% del activo total es el patrimonio, porcentajes que demuestran la capacidad de producir de la empresa.

6. Utilidad bruta en ventas o margen bruto de utilidades.

	JUNI-04		DIC-04	
Utilidad bruta en ventas	49.395,99	0,22	44.425,73	0,19
Ventas netas	223.601,31		237.383,73	

Se expresa en: Razón o por ciento.

La razón de utilidad bruta en ventas demuestra que la proporción de utilidad sobre las ventas en el primer período es del 22% lo cual es bueno, y de un 19% para el segundo,

si tomamos en consideración el porcentaje de utilidad bruta planteado por la gerencia que es del 17%.

De esta manera se cumple con el Margen bruto de rentabilidad.

63

7. Utilidad neta en ventas o margen neto de utilidades.

	JUNI-04		DIC-04	
Utilidad neta	5.752,45	0,03	(9.698,69)	(0,04)
Ventas netas	223.601,31		237.383,73	

Se expresan en Razón o Por ciento

El margen neto de utilidades del negocio para el primer período es de un 3% sobre las ventas netas, mostrándose de manera baja; y con una pérdida de 4% para el segundo semestre, lo que indica que los costos de operación son realmente altos, y esto a su vez demanda una supresión de gastos para lograr mayor rentabilidad en el negocio.

8. De gastos de operación incurridos

	JUNI-04		DIC-04	
Gastos de operación	46.144,52	0,21	59586,04	0,25
Ventas Netas	223.601,31		237383,73	

Se expresan en: Razón o Por ciento

El ratio de gastos de operación para el primer período se muestra con un 21% en relación de las ventas, margen alto si tomamos como referencia el margen bruto que fue de un 22% quedando apenas un 1% como utilidad neta.

En el segundo período es de un 25% incluidos los Gastos de Depreciación no registrados en el primer período que comparados con el 19% de margen bruto nos resulta una pérdida del 6%.

9. Rotación de cuentas por cobrar y período promedio de cobranza o período de cobro.

JUNI-04

DIC-04

Ventas por Día	223.601,31	621,11	237.383,73	659,40
	360		360	

Período promedio de cobro	29.479,01	47 días	28.610,20	43 días
	621,11		659,40	

64

Rotación (veces)

La política de cobro de la empresa es de 7 días y los créditos se los esta recuperando a los 47 días lo cual nos indica que los clientes en promedio no pagan sus facturas a tiempo.

Caso similar encontramos en el segundo período, 43 días para recuperar los créditos brindados; demostrándonos que los métodos de cobranza no son efectivos.

La razón de este problema es la manera de cómo se otorga el crédito a los clientes, únicamente se les pide como referencia una copia de su cedula y su firma para cada factura de venta. Y para el caso por lo menos se les debería pedir que firmen una letra de cambio para garantizar que se va a recuperar los valores de cartera.

10 Rotación de las Cta. por pagar y período de pago.

	JUNI-04	DIC-04		
Compras por Día	174.205,32	483,90	192.598,00	534,99
	360		360	
Compras anuales. P.D.	30.926,72	63,91	22.390,52	41,85
Promedio de Cta. por pagar	483,90		534,99	

Se expresa en: veces

Período de pago 360

La política de pago de la empresa es de 15 días y las facturas se las esta cancelando a los 64 días.

Para el segundo período tienen que transcurrir 42 días para realizar el pago a los proveedores, para lo cual se sugiere que la empresa solicite mayor plazo para cancelar sus facturas. O de otra forma el proveedor suspenderá el envío de la mercadería

11. Rotación del capital de trabajo

Capital de trabajo promedio	JUNI-04	DIC-04	
Ventas netas / 360	621,11	659,40	
Se expresa: en veces			
	223.601,31	621,11	237.383,73 659,40
	360		360

Como resultado de este análisis se puede decir que el capital promedio de trabajo para el primer periodo es de \$621,11 y para el segundo semestre es de \$659,40

12 Rentabilidad o rendimiento sobre el capital contable.

	JUNI-04	DIC-04	
Resultado neto	5.752,45	0,28	(9.698,59) (0,47)
Capital contable promedio	20.467,21	20.467,21	
Se expresa en: veces			

Con el índice de rendimiento se observa que la inversión de los socios en capital, rentabiliza en un 28% porcentaje sumamente bueno si se toma en consideración la tasa pasiva que la banca paga por depósitos, que tiene un promedio del 4%.

Caso contrario sucede en el segundo período mostrando una pérdida del 47% a razón del capital Contable.

13 Rentabilidad o rendimiento sobre inversión o activos totales

	JUNI-04	DIC-04	
Utilidad neta.	5.752,45	0,07	-9.698,59 (0,13)
Activos totales Promedio	87.680,48	72.494,58	
Se expresa en: Razón o Porcentaje			

La razón de rentabilidad o rendimiento de activos manifiesta que por la inversión realizada en activos, la empresa obtuvo un 7% en el primer período.

Para el segundo semestre la empresa obtuvo un 13% de pérdida con relación a los activos.

66

14. Rotación del activo total

	JUNI-04		DIC-04	
Ventas netas.	223.601,31	2,55	237.383,73	3,27
Activos totales promedio	87.680,48		72.494,58	

Se expresa en: veces.

Mide la eficacia general en el uso de los activos

La rotación de activo total indica que la inversión realizada en activos esta produciendo 2.55 veces en ventas, para el primer período.

Para el segundo semestre fue de 3.27 veces debido a un aumento en las ventas.

67

CAPITULO

4

INTERPRETACION, INFORMES Y RECOMENDACIONES

4.	Interpretación, Informes y Recomendaciones	68
4.1	Elaboración de informe	69
4.2	Recomendaciones	70

4.1 INFORME

Dentro del Estado de Resultados del año 2004 encontramos que la empresa dividió sus actividades en dos semestres uno lo hizo en Guayaquil y otra en Cuenca.

En el primer período (jun/04) las ventas bajaron en relación al año 2003 este factor influyo de manera negativa con respecto a la Utilidad neta; la cuenta Costo de Ventas se vio afectada por una Devolución en Compras que se arrastraron del año 2003 en una compra a consignación, esto hizo que nuestro costo de ventas baje y por consiguiente nuestra utilidad bruta suba; dentro de los gastos de operación no se realizaron la provisión de las depreciaciones razón por la cual nuestra utilidad neta esta con un saldo positivo.

En el segundo período (dic/04) las ventas se incrementaron en relación a jun/04 pero fueron inferior al año 2003, en este punto hay que tomar en cuenta que es el primer semestre de actividades en Cuenca en vista de los problemas obtenidos en Guayaquil así pues decimos que la empresa tiene una tendencia a la alza para el año 2005. Un punto a resaltar es que se recibieron devoluciones de productos y kitt del semestre anterior en vista de que las vendedoras (nuestros clientes potenciales) no pudieron pagar sus facturas lo cual afecto en gran medida las ventas netas de este período así como la liquidez de nuestro activo corriente en razón de que esa mercadería ya fue cancelada y nuestro proveedor no acepto dicha devolución.

El costo de ventas se mantuvo de acuerdo a los márgenes nominales dictados por la compañía que es del 83%. Como lo anotamos en el punto anterior al recibir la empresa mercadería por devolución lo lógico hubiera sido que estos productos también sean recibidos por la compañía transformándose para nosotros en una devolución en compras y de esta forma igualaríamos la ecuación pero esto no sucedió por motivos ajenos a la empresa ya que este tipo de decisiones son tomadas desde Venezuela afectando contablemente al costos de ventas y a la liquidez de la empresa poniendo a la empresa al borde de la quiebra.

En acotación a este punto en una reunión realizada en el mes de Enero del 2005 en Colombia los directivos de la compañía decidieron aceptar esta mercadería.

Los gastos de operación se mantuvieron constantes de acuerdo al margen bruto, integrados básicamente por gastos de viaje y gastos de ventas que fueron necesarios para acaparar el mercado rápidamente además se contaba con oficinas en Loja, Machala

y Macas lo cual dificultaba mas la acción.

Dentro del Estado de Situación de año 2004 vamos a dar un informe asi mismo dividiendo la empresa en dos semestres asi:

En el semestre de Junio/04 el activo corriente de la empresa se concentro en las cuentas por cobrar y en un bajo porcentaje en efectivo lo cual afecto la liquidez de la empresa.

El alto índice de cuentas por cobrar es fruto de la política de crédito que en la actualidad no da ningún resultado además influyo mucho el hecho de trabajar con gente de la costa que tiene un índice de morosidad mas alto que la de la sierra dentro de este negocio.

En la cuenta activos fijos no se presentaron mayores variaciones y los mismos se mantienen dentro de porcentajes normales en relación al activo total.

En el Pasivo Corriente las cuentas de Proveedores y Otras cuentas no pudieron ser liquidadas a tiempo debido a la falta de liquidez y la estricta política de pago de nuestro proveedor.

Merced a esto la empresa pidió un préstamo a largo plazo que se empezara a pagar desde diciembre del 2004.

En el patrimonio no se hizo ningún incremento.

En el Estado de Situación a Diciembre del 2004 las Principales novedades fueron:

En vista del incremento de cartera y la baja en ventas la empresa decide regresarse a Cuenca, este proceso afecto la liquidez de la empresa aun mas, ya que prefirió recuperar mercadería a perder la misma y el punto crónico fue que la compañía no recibió estos productos haciendo que la empresa tenga un rubro alto de devoluciones en bodega.

Un error de tipo contable que incidió en la Razón de Solvencia Técnica fue que no se ingreso el rubro Devoluciones en Ventas como Inventario en los Activos Corrientes.

Además en este período se tuvieron que liquidar deudas arrastradas del otro período ya sea con nuestro único proveedor y con las cuentas por pagar que teníamos con nuestras vendedoras.

Las cuentas por cobrar tienen un mayor porcentaje del activo corriente que en el semestre anterior esta vez afectado por las fiestas navideñas pero se espera su recuperación dentro del primer mes del próximo año.

Así también la cuenta Otras Cuentas por Cobrar se incrementaron en razón de que para solventar gastos personales de los socios se recurrió a efectivo de la empresa tratado contablemente como Préstamo Socios.

En vista de la delicada situación financiera de la empresa consideramos que fue una

mala decisión ya que se puso en riesgo los activos de la empresa.

La mayoría de los activos fijos de Guayaquil fueron trasladados a Cuenca razón por la cual esta cuenta no sufrió variación.

Dentro de los Pasivos Corrientes la cuenta Proveedores disminuyó así como varias cuentas por pagar.

Un aspecto negativo del pasivo corriente es el incremento en las cuentas impuestos por Pagar y IESS por Pagar, el primero está pendiente de pago con dos meses de atraso y el otro con seis meses de mora.

En vista de que la empresa es familiar no se puede esperar un aporte económico de socios para dar mayor liquidez a la empresa es por esta misma razón que el patrimonio no ha sufrido variación alguna.

La disminución en las Ventas así como el problema de cartera ocasionaron una pérdida neta en el primer período en cambio la inversión que se tuvo que hacer para recuperar la fuerza de ventas y los gastos incurridos por lo mismo ocasionaron una pérdida neta en el ejercicio.

Se espera que los gastos operacionales utilizados para establecerse en esta plaza rindan sus frutos en el primer semestre del 2005.

4.2 RECOMENDACIONES

Luego de análisis financiero realizado a la empresa Distridesa CIA Ltda. Se recomienda a sus directivos tomar en consideración las siguientes observaciones.

El cambio o ajuste en las políticas de crédito en vista de que el dinero no esta retornando a la empresa a la fecha de vencimiento, causando iliquidez en la empresa; una solución podría ser hacer firmar a las vendedoras letras de cambio para garantizar la cobranza de la facturas dentro de los plazos establecidos.

Otra solución podría ser la contratación de una persona que se encargue concretamente de la cartera de la empresa y así hacer que se cumplan las políticas de crédito.

En el caso de la Cuenta Otros por Cobrar se recomienda los socios no utilizar los activos de la Empresa sino de lo contrario pedir prestamos personales para solventar las mismas.

En lo que se refiere a la cuenta proveedores, la empresa debería solicitar mayor amplitud en los plazos de crédito y así no causar problemas de iliquidez.

Así mismo se recomienda solucionar el problema con el SRI y con el IESS de lo contrario la empresa puede recibir sanciones que pueden llegar hasta la clausura del establecimiento, una solución seria pedir un préstamo a una institución financiera para cumplir con estos pasivos corrientes.

BIBLIOGRAFIA

DROMS Wiliam G, Administración Financiera

FERNANDEZ Gonzalo, Estados Financieros: Análisis e interpretación

DIAZ MOSTO Jorge. Origen y aplicación de Fondos: Análisis Financiero

VICIONE Jerry A, Análisis Financiero: Principios y Métodos

ZAMORANO GARCIA Jorge, Equilibrio Financiero de las Empresas

WESTON J. Fred Administración Financiera de Empresas

[www. Analisisfinanciero . info](http://www.Analisisfinanciero.info)

[www. Monografías . com](http://www.Monografías.com)

[www. Geostiopolis . com](http://www.Geostiopolis.com)

[www. Funcas ceca. es](http://www.Funcasceca.es)

Cuenca, 4 de Abril del 2005

Ingeniero

Miguel Moscoso Cobos

DECANO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

Su Despacho

Yo SANTIAGO VALLADAREZ CAJAMARCA Y UBALDO LUNA AGUILERA, nos dirigimos a usted, y por su digno intermedio al H. Concejo de Facultad, solicitando muy comedidamente se nos apruebe el Diseño del ensayo de Tesis del Curso de Graduación de la Escuela de Contabilidad Superior denominado:

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS SEMESTRES DEL AÑO 2004 DE LA EMPRESA "DISTRIDESA" CIA. LTDA.

Por la atención que se sirva dar a la presente le anticipo nuestro agradecimiento

Atentamente,

SANTIAGO VALLADAREZ C.

UBALDO LUNA AGUILERA

Señor Ing.

MIGUEL MOSCOSO COBOS

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

CIUDAD

De nuestra consideración

Quien suscribe comunica a usted que se ha procedido a revisar el ensayo de Tesis presentado por los estudiantes SANTIAGO VALLADAREZ CAJAMARCA Y UBALDO LUNA AGUILERA egresados de la escuela de Contabilidad Superior con el Tema “Análisis de los estados financieros de los dos semestres del año 2004 de la empresa Distridesa CIA. Ltda.” como requisito previo a la obtención del título de Contador Publico y Auditor sobre la cual presentamos el siguiente informe.

El contenido propone un informe financiero objetivo y razonable, sobre los Estados Financieros del año 2004 de la Empresa “DISTRIDESA” CIA. Ltda. Con el fin de conocer la Rentabilidad y Liquidez en el ejercicio económico.

Por la consideración anotada se emite un informe favorable y recomienda la aprobación

Atentamente,

Ing Com Miguel Sangolquí
TUTOR

Mst Jorge Quintuña

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

**ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS
SEMESTRES DEL AÑO 2004 DE LA EMPRESA “DISTRIDESA”
CIA. LTDA.**

SANTIAGO VALLADAREZ CAJAMARCA

UBALDO LUNA AGUILERA

**TUTOR
ING. MIGUEL SANGOLQUI**

**CUENCA, ECUADOR
2005**

SELECCIÓN DEL TEMA

Análisis de los Estados Financieros de los Dos Semestres del año 2004 de la empresa “DISTRIDESA” CIA. Ltda.

JUSTIFICACION DEL TEMA

La empresa “DISTRIDESA” CIA Ltda. comercializa productos plásticos importados en la modalidad de venta directa y la importancia radica en que al tener rotación semanal de ventas y cobros, necesita saber a ciencia cierta su liquidez y rentabilidad

Los beneficiarios de este análisis son principalmente los socios, los proveedores, los empleados, y nuestras vendedoras

OBJETIVOS

Objetivos generales:

Realización del análisis económico de la rentabilidad y liquidez de la empresa “DISTRIDESA”CIA Ltda.

Objetivos específicos:

- 1) Principales Conceptos
- 2) Recopilación de información necesaria
- 3) Realización de análisis y comparaciones
- 4) Interpretación, Informes y Recomendaciones

MARCO TEORICO

Estado de Situación o Balance General:

Nos da a conocer la situación económica financiera de una empresa a una fecha determinada permitiéndonos visualizar los Activos, Pasivos y Patrimonio

Estado de Resultados:

Es un informe financiero básico, producto de la actividad de la empresa, consiste en la presentación ordenada de los ingresos y los gastos efectuados dentro de un período determinado (ejercicio económico). El resultado de estas operaciones es la utilidad o pérdida.

Análisis financiero:

El pilar fundamental del análisis financiero esta contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el balance general y el estado de resultados (también llamado de perdidas y ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del período de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

Razones financieras:

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las razones financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

ESQUEMA DE CONTENIDOS

- 3. Principales Conceptos
 - 3.1 Estado de Resultados
 - 3.2 Estado de Situación
- 1.3 Principales índices financieros

- 4. Recopilación de información
 - 4.1 Entrevista con los socios
 - 4.2 Solicitud de información
 - 4.3 Ordenamiento de información

- 3. Realización de análisis y comparación
 - 3.6Elaboración de Estados Financieros Comparativos
 - 3.7Análisis mediante Índices Financieros

- 3 Interpretación, Informes y Recomendaciones
 - 3.1Elaboración de informe
 - 3.2Recomendaciones
 - 3.3Conclusiones

METODOLOGIA DEL TRABAJO

Método a emplearse: científico, analítico,

Técnica del trabajo: elaboración de estados analíticos tomando información histórica.

Población o universo: son los estados financieros de los dos trimestres del 2004

Muestra seleccionada: el total de la información financiera

RECURSOS

Recursos humanos: Dos personas que serán las encargadas de recopilar información, elaborar los análisis e interpretarlos

Recursos materiales: Una computadora, dos cuadernos universitarios de 100h, 500 hojas de papel bond a4, lápiz, esfero, regla.

Recursos económicos: Se estima que este trabajo tendrá un costo de \$180.00 que se detallan a continuación:

-Dos resma de papel Bond A4	8.00
-Tres CD regrabables	4.50
-Una caja de diskett	5.00
-Un cartucho de Tinta	25.00
-Encuadernación de Tesis	60.00
-Copias	10.00
-Cuadernos, esfero, lápiz	6.00
-Tarjetas de Internet	20.00
-Movilización	25.00
-Varios	16.50

CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDADES DE INVESTIGACION	TIEMPO DE EJECUCION															
	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ANALISIS TEORICO				X	X											
RECOPIACION DE INFORMACION						X	X									
REALIZACION DE ANALISIS DE LOS DOS SEMESTRES								X	X							
ANALISIS MEDIANTE INDICES FINANCIEROS										X						
ELABORACION DE INFORMES											X					
INTERPRETACION												X				
CONCLUSIONES												X				

BIBLIOGRAFIA

DROMS William G, Administración Financiera

FERNANDEZ Gonzalo, Estados Financieros Análisis e interpretación

DIAZ MOSTO Jorge. Origen y aplicación de Fondos: Análisis Financiero

VICIONE Jerry A, Análisis Financiero: Principios y Métodos

ZAMORANO GARCIA Jorge, Equilibrio Financiero de las Empresas

[Www. Analisisfinanciero. info](http://www.Analisisfinanciero.info)

[www. Monografías . com](http://www.Monografías.com)

[www. Geostiopolis . com](http://www.Geostiopolis.com)

[www. Funcas ceca. es](http://www.Funcasceca.es)