



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

**ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO PARA LA EMPRESA
“ECUAELECTRON CIA. LTDA.”**

**MONOGRAFÍA PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL E
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

AUTORAS:

María Elena Cárdenas Córdova
Delcy Pesantez Fernández.

DIRECTOR:

ECON. LENIN ZUÑIGA

CUENCA – ECUADOR

2008

DEDICATORIA

A Dios y la Virgen por darme todo cuanto tengo y sobretodo darme la oportunidad de vivirla junto a las personas que más amo en el mundo, mi familia y mis amigos.

A mis amados padres Luis y María Teresa quienes siempre me apoyaron en el cumplimiento de mis metas y me dieron un ejemplo de vida intachable. Y ahora desde el cielo pueden ver que culminé uno de mis grandes sueños que ellos lo hicieron suyo siempre.

En especial a mi mamita que nunca dejo de luchar dándome un ejemplo valioso de lucha y perseverancia.

Para mis hermanos pues sin su apoyo y aliento constante no hubiera podido concluir este sueño, gracias por ser mi soporte todos los días de mi vida Fabi, Lupita, Moni, Chiqui y mi amado Gatito.

A mis amigos Prisci, Gaby, Pao, Vero, Alexandra y Alexito por su apoyo en todos los momentos de mi vida.

A todos ellos quienes fueron mi inspiración para poder culminar esta etapa de mi vida.

MARÍA ELENA

DEDICATORIA

A Dios por darme la gracia de vivir y por rodearme de personas inolvidables que poseen un gran corazón.

A mis padres Gerardo y Teresa, que de manera incondicional me han brindado su apoyo y han sabido guiarme por el camino de la educación y las buenas costumbres.

A la Dra. Cecilia mi incondicional amiga y guía que me alentó a seguir siempre delante sin importar las circunstancias.

Y de manera muy especial a mis mejores amigos Male, Moni, Lupita, Fabián y Magu. que han estado siempre a mi lado en los buenos y malos momentos de mi vida.

DELICY

AGRADECIMIENTO

A la Empresa “*ECUAELECTRON CÍA LTDA.*”, por su intermedio a las personas que lo conforman y de manera particular Ing. Fabián Córdova Orellana por cooperar y facilitar la información necesaria para el desarrollo de nuestra monografía.

Y de manera especial al Econ. Lenin Zúñiga maestro y amigo quien con esmero, capacidad y apoyo incondicional nos a guiado en el trabajo de la presente monografía.

Al Lcdo. Vicente Córdova por su ayuda con sus valiosos conocimientos metodológicos en el diseño de esta monografía.

A nuestras queridas amigas Gaby Reinoso y María Augusta Tobar por su apoyo y ayuda incondicional en todo momento.

Las ideas y análisis vertidos en el desarrollo
de este trabajo son de absoluta responsabilidad
de las autoras.

María Elena Cárdenas C.

Delcy Pesántez Fernández

RESUMEN:

El adecuado manejo de una empresa es indispensable y más aún el conocimiento claro y real de sus finanzas, es por ello que hemos realizado un Análisis Económico Financiero de la empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA., que a pesar de haberse mantenido en el mercado nacional entre las principales comercializadoras de electrodomésticos, sintió la necesidad de realizar dicho análisis para determinar las falencias existentes y así poder dar soluciones inmediatas que permitan el correcto desenvolvimiento de la entidad.

Para ello utilizamos las técnicas de investigación bibliográfica, documental y de observación, lo cual, nos permitió analizar los problemas y hechos particulares desde etapas anteriores para compararlos con características actuales observadas en la empresa.

Mediante este análisis pudimos ayudar a la Administración de ECUAELECTRON CIA. LTDA., a la reestructuración de las políticas y estrategias de ventas, haciendo que la actividad de la empresa sea más competitiva y rentable a través del incremento progresivo de las mismas.

ABSTRACT:

Having appropriate management is indispensable for a company, and so it is having a clear and real knowledge of its finances. That is the reason we have carried out a Financial Economic Analysis of the company ECUAELECTRON Ltd. Co., which in spite of having maintained itself in the national market among the main traders of household appliances, felt the need of having that analysis made in order to determine any existing failures and thus be able to give them immediate solutions to allow the company a correct functioning.

For that purpose, we used bibliographical, documental, and observation research techniques which allowed us to analyze the particular problems and facts from previous stages to compare them with new characteristics observed in the company.

Through this analysis, we could help to the Administration of ECUAELECTRON Ltd. Co. in the restructuring of the sales policies and strategies, making the activity of the company more competitive and profitable through their progressive increase.



ÍNDICE

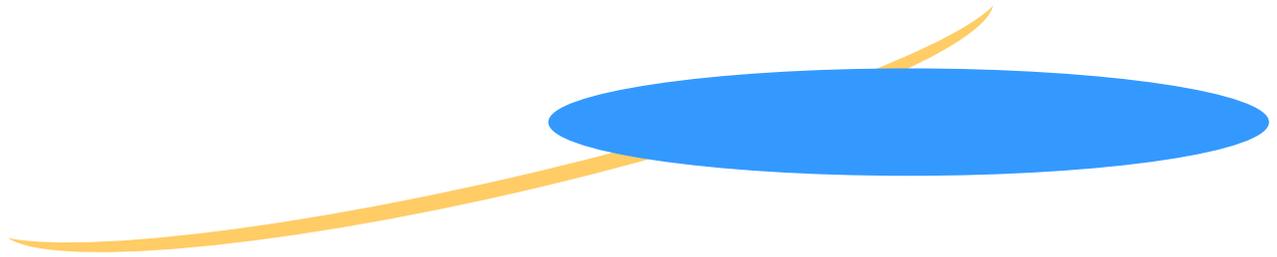
Carátula.....	I
Dedicatorias.....	II
Agradecimiento.....	III

“ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO PARA LA EMPRESA “ECUALECTRON CÍA. LTDA.”



	PÁGINA
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4 - 5
1. CAPITULO I	6
Generalidades.....	6
Descripción de la Empresa.....	6
Misión, Visión y Objetivos.....	6 - 7
Estructura Jerárquica.....	7
Departamentos que la conforman.....	10
Diagnostico F.O.D.A.....	11 - 12
Características del Entorno.....	13
Competencia.....	15 - 18
Proveedores.....	19
2. CAPITULO II.....	20
CONCEPTOS	20
Matriz F.O.D.A.....	20 - 22
Análisis Financiero.....	22
Estructura Patrimonial.....	22

Capital de Trabajo.....	23 – 24
Punto de Equilibrio.....	24 – 26
Margen Bruta de Utilidad.....	26 – 27
Rentabilidad.....	27 – 30
3. CAPITULO III.....	31
Ciclo de Operaciones o Periodo de	
Maduración.....	31 - 32
Análisis de la Situación	
Patrimonial.....	33- 38
Estudio del Capital de	
Trabajo.....	38
Razones de	
Actividad.....	39
Razones de	
Liquidez.....	40 - 41
Solvencia a Largo	
Plazo.....	42
Razones de	
Apalancamiento.....	42 – 43
Análisis del Estado de	
Resultados.....	43 - 50
El Apalancamiento	
Operativo.....	50 - 51
Estado de Fuentes y Usos de	
Fondos.....	52 – 53
4. CAPITULO	
IV.....	54
CONCLUSIONES.....	54 - 55
RECOMENDACIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	57
ANEXOS.....	
ANEXO 1: Balance General y Estado de Resultados 2004	
ANEXO 2: Balance General y Estado de Resultados 2005	
ANEXO 3: Balance General y Estado de Resultados 2006	
ANEXO 4: Balance General y Estado de Resultados 2007	
ANEXO 5: Análisis Horizontales	
ANEXO 6: Análisis Verticales	
ANEXO 7: Razones Financieras	
ANEXO 8: Apalancamiento Operativo	
ANEXO 9: Estado de Fuentes y Usos de Fondos	



INTRODUCCION:

Para todo tipo de empresa tener un panorama claro y real de su situación actual y futura es un aspecto crucial para poder tomar las decisiones correctas y a tiempo, lo cual determinará el éxito o fracaso de la misma.

Por este motivo se propuso desarrollar el Tema de Análisis Económico Financiero, para la empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA., si bien es una empresa que se ha mantenido en el mercado nacional entre las principales comercializadoras de electrodomésticos, sin embargo siente la necesidad de realizar un análisis exhaustivo, para determinar las falencias existentes, puesto que, muchas de las veces los problemas de las empresas no son detectados a tiempo si no solamente hasta que se ven afectados por la falta de liquidez, situación creada por varios factores, tanto internos como externos.

El contenido de ésta monografía se encuentra ubicado en las áreas Administrativa Financiera, Contable y de Ventas para lo cual aplicaremos los conceptos básicos de estas materias.

Además se considera que en la actualidad los empresarios ecuatorianos viven de manera general la problemática del control administrativo, contable y tributario, debido a situaciones muy comunes en estos tiempos tales como: la inestabilidad política, jurídica, económica y tributaria del país, y dentro de la empresa los altos índices de rotación del personal, factores que afectan directa e indirectamente en el correcto desenvolvimiento de los procesos de la empresa.

Un aspecto importante que se incluirá en la monografía es el adecuado manejo, tanto del talento humano como de los recursos materiales disponibles dentro de la empresa, los cuales son claves para alcanzar los objetivos propuestos en cuanto al rendimiento económico, administrativo y social. Para todo esto es preciso la aplicación técnica y práctica de todos los conocimientos ya antes mencionados.

El principal objetivo de este análisis es proporcionar a la compañía la información necesaria para la estabilización, restructuración y crecimiento adecuado del negocio utilizando los mecanismos de contabilidad y finanzas; con el fin de lograr los objetivos institucionales y empresariales; y, de esta manera contar con una herramienta apropiada para la toma de decisiones acertadas dentro de la institución.

En el primer capítulo se dará la descripción general de la empresa, indicando su principal actividad, que es la comercialización de electrodomésticos; sus antecedentes, los objetivos, la misión, la visión de la empresa y situación actual de la misma. También se detalla su estructura organizacional, los departamentos que la conforman, un análisis FODA, así como también las principales características de su entorno.

En el segundo capítulo se hace referencia al estudio de la situación financiera mediante la inclusión de conceptos básicos para el desarrollo de la monografía tales como: conceptos de la matriz FODA, análisis financiero, estructura patrimonial, capital de trabajo, punto de equilibrio y rentabilidad.

En el tercer capítulo se incluye un análisis económico-financiero de la empresa, donde se encuentran el ciclo de operaciones o periodo de maduración, análisis de la situación patrimonial de la empresa, solvencia a largo plazo; análisis del estado de resultados, dentro de este punto podemos encontrar: variación en ventas vs variación en gastos; los márgenes de utilidad; además el punto de equilibrio, el apalancamiento operativo, y finalmente el cash Flow.

En el cuarto y último capítulo damos las conclusiones y recomendaciones necesarias para la gerencia de la empresa objeto del estudio.

Todo esto en conjunto conforma nuestro Análisis Económico Financiero para la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA.; el cual muestra un estudio serio, claro y realista de la situación actual y potencial que afronta y afrontará la entidad.

CAPITULO I

1. GENERALIDADES

ECUAELECTRON CIA. LTDA. fue fundada en Cuenca en el año de 1990, por el joven empresario Don Luis Gerardo Córdova Sarmiento, como un modesto almacén de electrodomésticos, desde 1997 forma una gran cadena nacional de 50 almacenes en 12 ciudades del País, entre ellas Cuenca, Quito, Guayaquil, Manta, Ambato, Riobamba, Machala, Pasaje, Babahoyo, Puyo, Tena, Macas.

La expansión sostenida del negocio se debe al espíritu visionario de su fundador, a su esfuerzo, dedicación y seriedad, a su política de renovada optimización de los Recursos Humanos, Tecnológicos y Financieros y de igual forma gracias a la colaboración de un equipo profesional de experiencia, pese a su juventud, en el manejo comercial, administrativo y financiero. Equipo sometido a capacitación permanente, de parte de los proveedores en especial.

1.1. EMPRESA ECUAELECTRON CIA. LTDA.

Es una empresa familiar, legalmente constituida en el año 2000 cuenta con la participación de 3 de socios: Fabián Córdova Orellana, Mónica Córdova Orellana, Lupe Córdova Orellana.

1.1.1. Misión:

Ser la empresa líder en la comercialización de productos para el hogar, con sólidos recursos tecnológicos, económicos y humanos contando con un personal altamente capacitado en la distribución de productos y servicios de calidad, trabajando con criterio y brindando seguridad a sus socios y empleados.

1.1.2. Visión:

La comercialización de productos para el hogar, bienes y servicios brindados con eficiencia a clientes y proveedores; optimizando los recursos humanos, tecnológicos y financieros contribuyendo al desarrollo empresarial del país.

1.1.3 Objeto:

El objetivo primordial de la empresa es la expansión del negocio basado en un espíritu visionario de su fundador, con su esfuerzo, dedicación y seriedad, a su política de renovada optimización de los Recursos Humanos, Tecnológicos y Financieros.

FINANCIAMIENTO

La Compañía será financiada por prestamos con terceros e instituciones bancarias como son el Banco del Pichincha y Banco de la Producción S.A. y además cuenta con prestamos con terceros.

- **Estructura – Jerárquica**

Presidente – Ing. Mónica Córdova Orellana.

Gerente Administrativo – Ing. Fabián Córdova Orellana

Gerente Financiero – Dra. Lupe Córdova Orellana

Jefe Recursos Humanos Financiero – Ing. Hernán Vega

Jefe de Auditoria Interna – Ing. Elizabeth Fernández

Jefe de Contabilidad – CPA. Marlene Álvarez

Jefe de Compras e Importaciones – Ing. Felipe Vanegas

Jefe de Sistemas – Ing. Alejandro Jara

Jefe de Ventas Nacional – Sr. Santiago Cárdenas

Jefe de Buffer – Ing. Juan Diego Escandón

Jefe de Cobranzas – Ing. Nelson Torres

Jefe de Mayoreo – Ing. Carolina Peña

Jefe de Marketing – Ing. Franklin Zambrano

- **Políticas de funcionamiento**

Cuenta con Jefes Departamentales responsables de la supervisión de cada una de las actividades, quienes deberán informar bimensualmente los resultados y metas obtenidas.

Se rigen en base a un manual de procedimientos internos que están de acuerdo a las políticas, objetivos y metas de la compañía.

Su actividad económica es la comercialización de electrodomésticos, motos, computadoras y artículos de bazar pequeños, a través de canales de distribución propios.

- **Sector de actividad**



Se desarrolla dentro un sector comercial de electrodomésticos, contando con almacenes instalados a nivel nacional, orientado a clientes de bajos y medianos recursos económicos.

- **Ámbito de operación**

De acuerdo a la política, objetivos y metas de la empresa cuenta con planes de financiamiento directo de hasta 24 meses con el fin de dar facilidad a los clientes, existen promociones atractivas y su lema el servicio al cliente permanentemente, dando servicios de instalación y garantía en sus productos.

- **Proceso Administrativo, Comercialización y Ventas**

Cuenta con 60 puntos de venta a nivel nacional; siendo su matriz en la ciudad de Cuenca, ubicada en la Remigio Crespo y Guayas S/N, cuenta con una infraestructura propia.

Tiene su propia flota de transporte la cual se encarga de hacer llegar a cada punto de venta la mercadería necesaria.

Se cuenta con personal calificado y profesional que se encuentra a cargo de cada una de las funciones que desempeña la empresa.

- **Número de empleados**

ECUAELECTRON CIA. LTDA. se encuentra conformada con un grupo selecto de 80 personas a nivel administrativo y 500 personas en el área de ventas y distribución.

- **Desarrollo tecnológico**

El Sistema Informático con que cuenta *ECUAELECTRON CIA. LTDA.* es un sistema propio creado para la facturación, contabilidad, pagos a proveedores y donde se llevan los registros, programa que ha sido desarrollado en base a Oracle por programador de sistemas, además cuenta con los programas básicos como son Microsoft office, etc.

- **Existe un jefe departamental para cada uno de los componentes.**

El departamento de Compras cuenta con un jefe departamental quien es responsable de la supervisión de los cinco jefes de marca, quienes se encargan de la negociación de los productos, control de las cuentas de proveedores, la distribución en los almacenes del producto, canalizar las campañas publicitarias, de una efectiva rotación de los inventarios.

El departamento de Importaciones está formado por dos personas quienes se encargan de realizar los trámites correspondientes de nacionalización de la mercadería importada de PANAMA, CHINA, USA, MEXICO.

1.2. DEPARTAMENTOS QUE LA CONFORMAN

Se encuentra dividido por componentes:

COMPONENTE

SUBCOMPONENTES

RECURSOS HUMANOS

Selección y Capacitación del Personal

Elaboración de Roles de Pago

Control y registro de IESS,

Vacaciones

FINANCIERO

Cobranzas

Pagaduría

Contabilidad

ADMINISTRATIVO

Compras

Importaciones Buffer

Servicios Generales

VENTAS

Ventas a crédito

Publicidad y Marketing

SISTEMAS

Monitoreo y Control del Sistema



1.3. F.O.D.A.

ECUAELECTRON CIA. LTDA. DIAGNOSTICO F.O.D.A.

FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Estructura organizacional existente en un 80%.	Falencia en el Servicio técnico, ya que es atendido por terceras personas (no de propiedad de la empresa), el cual cubre apenas un 60% de las necesidades de los clientes.	Poder de negociación efectiva con instituciones financieras en un 95%	Nuevas políticas económicas impuestas por el gobierno actual. Excesiva presión por el cumplimiento a los altos objetivo de ventas en un 90%
Conocimiento del mercado de electrodomésticos en un 95%.	No contar con un área específica para capacitación y motivación al personal, apenas se tiene capacidad para el 10% de personal total de la empresa.	Enfoque del mercado a nivel nacional en un 80%	Las políticas agresivas de crédito que maneja la competencia nos hace perder un 30% de nuestras ventas.
Buenos productos, calidad, innovación y actualizados en un 100%.	Falta de seguimiento a cada uno de los procesos dentro de la empresa en un 70%.	Importación directa de nuestros productos en un 95%	Factores climáticos que afectan la integridad de las Agencias y gastos no presupuestados en un 15%.

Reacción rápida a los cambios en el mercado en un 97%.	Cambio en la mentalidad de la estructura para concientizar sobre la importancia en la recuperación de cartera lo que nos impide tener una buena liquidez.	Desarrollo de nuestros propios productos y marca en un 30%	Los productos que tienen evasión de impuestos en el mercado negro en particular de la línea de computadoras en un 40%.
Trabajo bajo resultados en un 100%.	Alta rotación del personal en especial ventas y bodega de un 40% de la nómina total.	Credibilidad de las marcas hacia la empresa en un 97%	Falta de información adecuada al cliente sobre los procesos para adquirir un crédito con una falencia de cobertura del 30%.
Trato personalizado en un 80% a los clientes.	Falta de estabilidad laboral por el manejo de tercerizadoras en un 90% de los empleados.	Consolidación de la empresa como una importante cadena a nivel nacional en un 95% conocida por todos los ecuatorianos.	Inestabilidad económica de los clientes por el cambio de gobierno freno un crecimiento del 50% en los tres primeros meses del año 2007.
Comunicación directa a nivel Gerencial en un 90%.	Carencia de comunicación interna administrativa y con los diferentes departamentos en un 30%.		Riesgos de desastres naturales en ciertas regiones que afecta a nuestra recuperación de cartera en un 5%.
	Falta de ética y moral en cierto personal contratado.		

1.4. CARACTERISTICAS DEL ENTORNO

SITUACION ACTUAL DEL SECTOR COMERCIAL

Actualmente las tiendas tradicionales de la región han comenzado a bajar sus cortinas. La construcción de grandes centros comerciales y supermercados, les está cambiando la cara a las principales ciudades del País; debido a esto algunas tiendas del centro se han trasladado a estos centros comerciales y otras se han visto obligadas a cerrar sus tiendas ya que arrendar un local tiene un alto costo que no todos pueden o están dispuestos a asumir.

Con el incremento de RETAILS, Cadenas de Almacenes; los comerciantes de la zona creen que eso sumado a la existencia de los malls, va a significar la muerte del lugar donde se congrega el comercio tradicional: la céntrica calle de la SIMON BOLIVAR. Si a esto se suma la última ordenanza municipal, que impide estacionar en el casco histórico cerca de las tiendas del centro.

Para competir, los comerciantes han decidido aceptar pagos con tarjetas de crédito de otras firmas. Y ante la imposibilidad de competir contra el precio, la cantidad y la variedad de los grandes del retail; la opción es enfocarse en la principal ventaja que tiene el comercio tradicional: la lealtad de sus clientes, la reinvención de los centros históricos ante la arremetida del retail.

Atrás quedaron los bazares ochenteros y los clientes de antaño. Los paseos "al centro" poco a poco están siendo reemplazados por los paseos "al mall".

La extensión de las grandes cadenas obviamente es un desafío para el comercio establecido.

LOS RETAILS

La gestión de las empresas de retail se ha vuelto más compleja debido a la evolución del comportamiento de los consumidores. Éstos tienen cada vez menos tiempo, se fragmentan en una multiplicidad de micro-segmentos, prueban en distintas tiendas, de distintos formatos. Además que, en la mayoría de las decisiones de compra se toma en

la tienda. Frente a esta situación, las grandes cadenas deben gestionar sus mix de categorías y productos por tipo de comprador y tipo de distribuidor, lo que implica una creciente segmentación y personalización de la oferta en la tienda. Lograr presentar a los distintos perfiles de consumidores, en distintos formatos de tiendas, los productos que ellos perciben como de alto valor, requiere por un lado un profundo conocimiento de su comportamiento, y por otro una cadena de abastecimiento eficaz.

EVOLUCION DE TIENDAS:

Los negocios más grandes de tiendas departamentales apuestan a nuevos servicios para atrapar clientes, tales como:

Ofertas: de 2x1 y 3x1 se vuelven más frecuentes en las diferentes Cadenas de Almacenes de Electrodomésticos; es mercadería que ya cumplió su ciclo y que debe ceder espacio a lo nuevo que llega y que marca el inicio de una renovación en todos sus almacenes.

Variedad de Productos: Las Cadenas ofrecen más variedad de mercadería.

Segmentación de Clientes atender a los clientes de un estatus más alto con tiendas especializadas por Internet.

La tienda virtual en la Web ofrece artículos para que sus clientes (quienes tienen su tarjeta de crédito), los compren electrónicamente. En la Web se muestra esa mercadería con fotos, precios, características y dividida por sección.

ORGANISMOS DE CONTROL

- **ASADELEC:** (Asociación de Almacenes de Electrodomésticos del Ecuador), que está compuesta por Cadenas, marcas y fabricantes nacionales dedicados a la importación y comercialización de electrodomésticos. Uno de sus principales objetivos es fomentar el comercio formal, apoyando a los organismos de control; la gestión que realiza está reflejado en el bienestar del consumidor final al

obtener productos 100% garantizados; y al estado Ecuatoriano .Las empresas afiliadas a ASADELEC (Almacenes Japón, Almacenes La Ganga, Artefacta, Comandato, Comercial Salvador Pacheco, Créditos Económicos, Marcimex, Orve Hogar, Sukasa, Mabe, Indurama, Panasonic, Expocarga, Daewoo, JAHER, etc).

- La Dirección Nacional de Defensa de los Consumidores y Usuarios de la Defensoría del Pueblo del Ecuador, que es la unidad operativa creada, para que se desenvuelvan, desarrollen y se pongan en práctica los preceptos constitucionales que protegen al Consumidor y / o Usuario, para exigir el respeto a la igualdad y dignidad de los mencionados consumidores y / o usuarios, que están prescritos en la Constitución de nuestra República; y no queden plasmadas las disposiciones declarativas únicamente por escrito; si no que se aplique la defensa de manera práctica, oportuna y eficaz a través de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, pues la protección al consumidor y / o usuario ejerce importante influencia sobre el desarrollo de los países en donde funciona el entorno económico de libre mercado y libre competencia; en consecuencia debe ser objetivo de proveedores, consumidores y/o usuarios que el mercado ecuatoriano funcione en beneficio de toda nuestra sociedad de mercado social y económico; tal como lo ha reconocido la Organización de Naciones Unidas quien aprobó las directrices comunes y unificadas para la protección del consumidor y / o usuario en todos los países.

COMPETENCIA

- ◆ ALMACENES JAPON: es una cadena dedicada al retail de electrodomésticos que inició sus funciones en noviembre de 1997. La actividad comercial comenzó con un almacén ubicado en la zona central de la Ciudad, lo que se complementó con un grupo de vendedores que se les encomendó la venta puerta a puerta. Esta estrategia marcó diferencias en el mercado en el país, y por consecuencia permitió a Almacenes Japón ubicarse como uno de las más importantes competidores del mercado. En base a la experiencia adquirida,

Almacenes Japón decidió abrir operaciones en la ciudad de Guatemala en diciembre del 2002.

Almacenes Japón ha tenido como prioridad de negocio reinventar e innovar. Esta estrategia ha generado 3 canales de venta, cada uno muy exitoso en su línea:

ALMACENES. La premisa de este canal es la variedad. Tiendas bonitas con una buena atención al cliente.

VENTAS DIRECTAS. El momento menos pensado tocáremos a su puerta para ofrecer las mejores promociones a domicilio.

JAPON EXPRESS. Queremos llegar a todos los rincones de la ciudad con los productos y marcas más importantes.

- ◆ ARTEFACTA: pone a tu disposición 38 almacenes que los puedes encontrar en:
SIERRA: Quito, Cuenca, Ambato, Ibarra, Latacunga, Cayambe, Otavalo, Machachi y Sangolquí.
COSTA: Guayaquil, Portoviejo, Manta, Esmeraldas, Quevedo, Babahoyo, y Sto.Domingo.
ORIENTE: Tena y El Puyo.
Además almacenes en Madrid.

- ◆ COMANDATO pone a tu disposición 43 almacenes que los puedes encontrar en:
COSTA: Guayaquil, Manta, Portoviejo, Bahía, Santo Domingo, Quevedo, El Carmen, Machala, Babahoyo, Milagro, Salinas y Playas.
SIERRA: Quito, Cuenca, Ambato, Latacunga, Riobamba, Ibarra, Otavalo, Cayambe, Sangolqui y Tumbaco.
ORIENTE: El Puyo
Además en Nueva York, Madrid, Murcia y Alcalá.

- ◆ CONCRESA pone a tu disposición 11 almacenes que los puedes encontrar en:
Quito, Riobamba y Santo Domingo.

- ◆ CREDITOS ECONOMICOS: Domingo Salame Hidrovo fundó Créditos Económicos, en la ciudad de Guayaquil; como un sistema para poder comprar a crédito, artículos para el hogar y uso personal. En esa época, solo se vendía al contado esos artículos. El primer slogan publicitario que utilizaron "Solicítenos un crédito y compre a precios de contado". Créditos Económicos abrió sus puertas en el exterior viendo la perspectivas de la migración de los ecuatorianos y lo hizo en NUEVA YORK que funciona su almacén para dar mayores facilidades de compra a los ecuatorianos tanto en Ecuador como fuera del Ecuador.

Pone a su disposición 23 almacenes que los puedes encontrar en: Cuenca, Guayaquil, La Libertad, Manta , Milagro, Portoviejo, Quito, Salinas y Santo Domingo.

- ◆ LA GANGA: Nació en Junio de 2006, con el compromiso de hacer fácil y fluida la compra y automatizarla. La Ganga representa una compañía independiente que tiene como objetivo establecer este frente de negocio en la Web, como una nueva manera de llegar a los consumidores y ofrecerles una variedad de productos, adquiriéndolos de una forma segura cómodamente desde su hogar u oficina. Pone a su disposición 52 almacenes que los puedes encontrar en:

COSTA: Guayaquil, Portoviejo, Manta, Esmeraldas, Quevedo, Babahoyo, Machala, Sto. Domingo, Daule, Milagro, Naranjal, Ventanas, Santa Rosa, El Carmen, La Troncal, Buena Fé, Quininde, Playas y Libertad.

SIERRA: Quito, Cuenca, Ambato, Ibarra, Riobamba, Latacunga, Guaranda, Cayambe, Otavalo y Machachi

ORIENTE: El Puyo, Coca y Macas.

- ◆ MARCIMEX pone a tu disposición 18 almacenes que los puedes encontrar en: SIERRA: Quito, Cuenca, Ambato y Loja.

COSTA: Guayaquil, Portoviejo, Manta, Santo Domingo, Quevedo, Machala y Pasaje.

- ◆ ALMACENES ORVE HOGAR pone a tu disposición 21 almacenes que los puedes encontrar en:

COSTA: Guayaquil, Portoviejo, Manta, Quevedo, Chone, Milagro, Machala, Sto. Domingo y La Libertad

SIERRA: Quito, Ibarra, Ambato, Cumbaya y Sangolquí.

- ◆ CASA TOSI: Se fundó en 1919. Casa Tosi es una tradición, desde su comienzo nació bajo la idea de un almacén completo. Satisfaciendo actualmente las exigencias de sus clientes en sus diferentes locales.

En 1938 llega al Ecuador el Sr. Egidio Zunino quien toma a cargo el almacén Casa Tosi de Guayaquil. Por ser un hombre visionario logró al cabo de pocos años convertirse en el primer centro de auto servicio de la ciudad.

Desde sus inicios, el concepto central que han manejado en sus almacenes es el de idealizar una casa. Fomentando un fuerte sentido de familia con los clientes. Logrando así brindar un servicio con la mayor experiencia y seriedad.

- ◆ ALMACENES SUKASA Cadena de almacenes especializada en la comercialización de artículos para el hogar. Sukasa creció con el número de tarjeta habientes de la Tarjeta de Crédito Sukasa, que pasó de 28.786 a 42.355. Este crecimiento responde al plan de incentivos "Presente un Socio" con el que consiguieron que sus clientes refieran a otros potenciales. Cuenta con 5 almacenes que los puedes encontrar en: Quito, Guayaquil y Cuenca.

Proveedores:

- Sony Corporation of Panama
- Samsung Electronics Z.I.
- Lg Electronics
- Shineray
- Philips
- Rivera
- Krey Home
- MABE
- Electrolux
- Indurama
- Durex
- General Electric
- Singer
- AIWA
- Intcomex, ElectroSiglo XXI, Tecnomega.

CAPÍTULO II

2. SITUACION FINANCIERA (CONCEPTOS)

F.O.D.A.

Matriz FODA O DOFA: Identifica dentro de cada empresa u organización los aspectos internos y externos que les favorece o les dificulta su accionar operativo, financiero y económico en la toma de las decisiones administrativas.

Se clasifican dentro de los factores macros internos, los aspectos de fortalezas y debilidades y en los externos, las de las oportunidades y amenazas, identificados dentro de los aspectos micros de cada uno de ellos.

Aspectos internos: Se identifican dentro de ellos, las fortalezas y debilidades por ser características que se deben detectar internamente en una organización, reconociendo las fortalezas donde se acumulan los éxitos y las debilidades para tratar de remediarlas, corregirlas o evitarlas utilizando medidas sanas y éticamente convenientes.

Para detectarlas se deben considerar independientemente los factores de la organización, del personal, la producción, los productos, las finanzas, los conocimientos y la plusvalía.¹

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Las fortalezas y debilidades son de características predominantes internas en las organizaciones.

Es necesario reconocer las fortalezas sobre las cuales se acumulan los éxitos y se deben reconocer las debilidades para poder remediarlas.

¹ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión* 187)

Factores a considerar

Personal <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades • Entrenamiento • Actitud 	Organizacion <ul style="list-style-type: none"> • Estructura • Normatividad interna • Ambiente de control 	Productos <ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Vidautil • Costos 	Conocimiento <ul style="list-style-type: none"> • Tecnicos • Mercado • Competencia
Produccion Naturaleza Capacidad Calidad	Finanzas <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad entidades financieras • Socios comprometidos capital 	Plusvalia Reputation Fama Perception de los clientes	

Aspectos externos: a una organización económica de manera externa se le pueden presentar oportunidades o amenazas, las cuales deben ser aprovechadas y analizadas dependiendo de la capacidad instalada intelectual, humana y material.

Para identificarlas se deben estudiar los factores de mercado, tecnología, economía, legislación, sociedad y ecología.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Las circunstancias externas pueden presentar oportunidades o amenazas a una organización.

Dependiendo de la capacidad de esta para explotarlas. Las oportunidades deben reconocerse, y tomarse medidas para manejarlas, de no hacerse, la organización puede sufrir graves consecuencias.²

Factores a considerar

Mercado <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento • Declive • Cambio de moda 	Tecnologia <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de productos • Sustitucion • Nueva tecnologia 	Economia <ul style="list-style-type: none"> • Inflacion o deflacion • Recesion • Fortaleza de la moneda
--	---	--

² (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión* 188)

Legislacion	Sociedad	Ecologia
<ul style="list-style-type: none"> • Contaminacion ambiental • Protection consumidores • Responsabilidad sobre productos • Impuestos 	<ul style="list-style-type: none"> • Practicas de venta • Practicas de empleo • Practicas de sindicatos 	<ul style="list-style-type: none"> • Polfticas con respecto a enema • Reciclaje • Protection ambiental

2.1. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es una evaluación tanto del funcionamiento financiero de la empresa en el pasado como de sus perspectivas para el futuro. Por lo regular, implica un análisis de los estados financieros de la empresa y su flujo de fondos. El análisis de estados financieros involucra el cálculo de diversos índices. Lo utilizan partes interesadas como acreedores, inversionistas y gerentes para determinar la posición financiera de la empresa en relación con la de otras. La manera en que los inversionistas y acreedores consideran la posición y los resultados de las operaciones de una entidad tendrá un impacto en la reputación de la empresa, su proporción entre precios/ganancias, y la tasa de interés vigente.³

El análisis de flujos de fondos es una evaluación del estado de cambios en la posición financiera de la empresa para determinar el impacto que sus fuentes y usos de fondos, tienen en las operaciones de la compañía y en su condición financiera. Se utiliza en decisiones que tienen que ver con inversiones empresariales, operaciones y financiamiento.

2.2. ESTRUCTURA PATRIMONIAL

La estructura patrimonial es la decisión de definir cuales son las fuentes de los recursos para financiar los activos.

Inicialmente se define a la estructura de capital como la proporción entre pasivo y patrimonio para después definir la distribución del pasivo entre las diferentes fuentes a que tiene acceso la empresa.⁴

³ (SHIM, SIEGEL, *Administración Financiera* 21)

⁴ (GUTIERREZ, *Modelo para la planeación de la Estrategia Financiera* 154)

La conclusión principal de estas decisiones es el costo de capital que utiliza la empresa básico para calcular el valor agregado y evaluar los proyectos de inversión de la misma.

2.3. CAPITAL DE TRABAJO

El excedente de los activos circulantes de una empresa respecto a sus pasivos circulantes se llama capital de trabajo. El capital de trabajo se utiliza frecuentemente para evaluar la capacidad de una empresa para pagar deudas en proceso de vencimiento. Resulta en particular útil para realizar comparaciones mensuales o de un periodo con otro de una empresa. Sin embargo, es difícil evaluar las cantidades de capital de trabajo cuando se comparan empresas de diferentes dimensiones o se analizan esas cantidades con las de la industria.

Capital de trabajo = Activo corriente

Capital neto de trabajo = Activo corriente - Pasivo corriente

Capital neto de trabajo

Es importante distinguir entre capital de trabajo y capital neto de trabajo; el primero hace referencia a todas las cuentas que participan en el activo corriente, como el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, las cuales sirven para apoyar la parte operativa de la empresa, en tanto que el capital neto de trabajo es la diferencia entre activo corriente menos pasivo corriente.

La razón de capital neto de trabajo, muestra el valor que le quedara a la empresa, después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, como si se hubiere liquidado, lo cual permite a la gerencia tomar decisiones de inversión temporal en títulos valores para que los recursos no se queden ociosos.⁵

La decisión depende de la capacidad de conversión de los activos y de la exigibilidad de los pasivos, porque no siempre un buen capital neto de trabajo permite optar por otras decisiones de inversión a largo plazo. Es importante, al final de este análisis, enfrentar

⁵ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión 114*)

cada cuanto tiempo se convierten las cuentas por cobrar y los inventarios en efectivo, frente al período de exigibilidad de la cartera pasiva.

La razón de Capital neto de trabajo, es un concepto genérico que no siempre significa disponibilidad de efectivo para nuevas inversiones, porque puede estar representando en cuentas del activo que no son convertibles rápidamente en efectivo.

La razón de Capital neto de trabajo, se maneja dentro de los parámetros de rentabilidad y riesgo, porque los activos productivos en empresas comerciales dependen altamente del capital de trabajo para generar los flujos de efectivo, en cuanto que las empresas industriales dependen de los bienes de capital para producir los bienes que han de generar los flujos de efectivo.

Un valor alto de Capital neto de trabajo no siempre es augurio de buena rentabilidad porque los costos de oportunidad por mantener la disponibilidad de efectivo e inventarios y otros valores convertibles, aumentan los costos financieros y por consiguiente la rentabilidad disminuye al igual que el riesgo.

La solvencia o liquidez por un buen Capital neto de trabajo permite cumplir con las obligaciones puntualmente, en caso contrario, si el Capital neto de trabajo tiende a cero. se esta buscando con esta decisión mayor rentabilidad pero, por otra parte, se aumenta el riesgo por la incapacidad de pago de las obligaciones.

La empresa corre el riesgo y asume los costos dependiendo de las expectativas del mercado, los cuales pueden dar una ventaja competitiva en el corto plazo, porque muchas veces acontece que los beneficios futuros deben satisfacer los sacrificios de mantener un alto volumen de capital neto de trabajo.

2.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto o base donde el número de unidades producidas y vendidas genera ingresos para cubrir los costos y gastos en que se ha incurrido para la producción y venta de la misma. En dicho punto la compañía no tiene pérdida ni utilidad por su operación: en la medida que las ventas superen este punto se obtendrán utilidades; si el nivel de ventas es inferior al punto de equilibrio la empresa produciría pérdidas. (205)

Los llamados costos fijos, los variables y los ingresos operacionales por ventas o por prestación de servicios son la base para el cálculo del punto de equilibrio. La aplicación de esta técnica, además de estudiar las relaciones entre el volumen, el precio de venta y la estructura de costos, resulta de gran ayuda en el análisis de los siguientes temas:

- Fijación de precios
- Control de costos
- Modernización y/o automatización del sistema productivo
- Expansión del nivel de operaciones de la planta
- Estudio de nuevas inversiones productivas

Análisis del costo

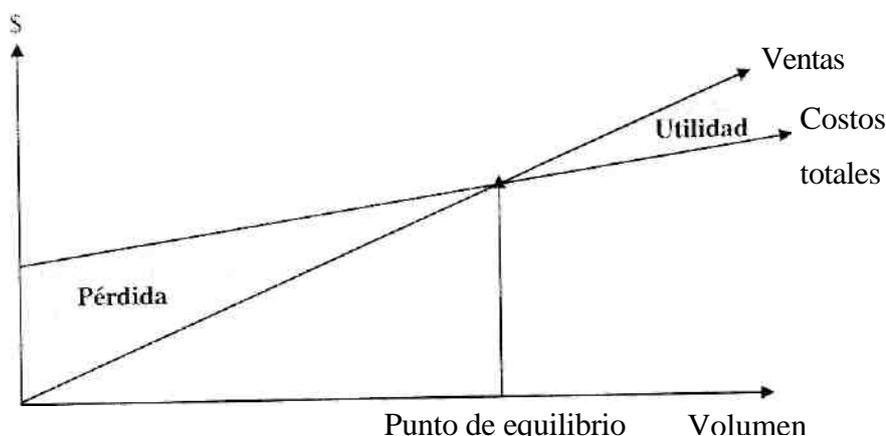
Los costos se clasifican por su identificación como *directos* (se pueden identificar totalmente con el producto, servicio, proceso o departamento), e *indirectos*, son los que se utilizan para todos los productos a la vez, siendo muy difícil su identificación específica con cada producto o servicio individualmente considerados, por tanto se deben prorratear.

Se clasifican por su comportamiento frente a las fluctuaciones con el volumen, en *fijos* (permanecen constantes para un periodo corto), *variables* (aumentan en forma lineal con el volumen). Es muy importante separar los costos fijos de los variables, especialmente para calcular el punto de equilibrio, para analizar las variaciones, el presupuesto, utilizar el costeo directo y para garantizar mayor control de los costos.

El punto de equilibrio es fundamental para establecer o modificar los precios de venta de un producto, ayudados con la aceptación del producto y el apoyo que debe dar el mercadeo del mismo. Depende del volumen de producción y su aceptación en el mercado y sabiendo cuando existe nivelación entre sus costos y sus ingresos en unidades y en dólares, se pueden planear las utilidades y así lograr retornos de la inversión de los dueños, fundamental en cualquier organización.⁶

⁶ (GALLGHER J. Timothy, ANDREW D. Joseph Jr. Administración Financiera 206)

Grafica del punto de equilibrio



Para determinar el punto de equilibrio en unidades, se aplica la formula de:

$$\text{PE (unidades)} = \text{Costos fijos} / (\text{Precio} - \text{Costo variable})]$$

Para determinar el punto de equilibrio en dólares, se aplica la formula de:

$$\text{PE (en dólares)} = \text{Costos fijos} / 1 - (\text{Costo variable} / \text{Precio})$$

2.5. RENTABILIDAD

La rentabilidad sirve para medir los resultados de las decisiones gerenciales en la administración de los recursos. Si fueron acertados se ven mayores beneficios para los socios y para la capitalización; si fueron desacertados el índice de rentabilidad muestra bajos resultados y, en consecuencia, bajos beneficios.

Margen Bruta de Utilidad (MBU)

Indica que porcentaje de las ventas, constituye la utilidad bruta de la empresa, o sea, por cada dólar vendido, cuanto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales y la rentabilidad que permita el crecimiento de la empresa.⁷

$$\text{MBU} = \text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas} \times 100 = \%$$

⁷ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión* 129)

El margen de utilidad, esta afectado por los métodos de evaluación de inventarios al igual que las provisiones del mismo inventario, cartera, inversiones, depreciaciones y los ajustes integrales por inflación, para los cuales deben tenerse en cuenta las variaciones.

El margen de utilidad se debe comparar con la política de precios, porque en el se han fijado los valores de recuperación de costos, gastos y el margen neto de rentabilidad, para conocer que tan desviado esta el porcentaje obtenido con respecto a los márgenes fijados.

La capacidad de una empresa para obtener utilidades depende de la efectividad y eficiencia de sus operaciones asi como de los recursos de que dispone. Por tanto, el análisis de rentabilidad se concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos disponibles para la empresa como se presentan en el balance general. Los principales análisis que se utilizan en la evaluación de la rentabilidad incluyen:

- Razón de ventas netas entre activos
- Tasa de rendimiento del capital
- Tasa de rendimiento del capital contable de los accionistas
- Tasa de rendimiento del capital contable de los accionistas comunes
- Utilidad por acción común
- Razón precio - utilidades
- Dividendos por acción
- Rendimiento de dividendos

Margen Operacional (MO)

El margen de operación, esta afectado por todos los gastos operacionales. de ventas y distribución, con lo cual se muestra el margen que corresponde claramente a la actividad principal de la empresa.

$$\text{MO} = \text{Utilidad operacional} / \text{Ventas netas} = \%$$

Favorecen el margen operacional los bienes de capital antiguos que por su menor valor de las depreciaciones y la falta de ajustes integrales por inflación dejan un buen margen de utilidad.⁸

⁸ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión 130*)

En el análisis de este indicador, se debe tomar en cuenta que la utilidad operacional no corresponde a valores efectivos, ya que las políticas de ventas y los tipos de depreciación, amortización y agotamiento hacen que dichos valores no correspondan a un verdadero flujo de efectivo.

Rentabilidad sobre Ventas (RSV)

La rentabilidad sobre ventas es la relación que existe de las utilidades después de ingresos operacionales y gastos no operacionales e impuestos, que puede contribuir o quitar la capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas. En épocas de recesión las utilidades están reforzadas por actividades no operacionales o propias del objeto social.⁹

$$\text{RSV} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas} \times 100 = \%$$

Este valor equivale a la participación de la empresa la cual debe distribuirse entre las reservas y calidad de dividendos o participación a los asociados.

Rentabilidad sobre Patrimonio (RSP)

La rentabilidad sobre patrimonio corresponde al rendimiento, tanto de los aportes de los asociados como del superávit acumulado durante la vida social, el cual debe compararse con la tasa de oportunidad que cada socio tiene para evaluar sus inversiones.¹⁰

Este indicador puede ser peligroso en el sentido de que un incremento de esta cifra no necesariamente coincide con un incremento del valor agregado, como quiera que dicho aumento se pudiera estar presentando como consecuencia de un aumento en el nivel de endeudamiento cuando la rentabilidad del activo es superior al costo de la deuda.

⁹ (GALLGHER J. Timothy, ANDREW D. Joseph Jr. Administración Financiera 88)

¹⁰ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión* 133)

Utilidad por Acción (UPA)

La utilidad por acción (UPA) es otra medida para conocer la eficacia de la administración y entregar a los socios herramientas para sus decisiones de aumentar la participación o realizarla.

La utilidad por acción, se modifica por cada una de las decisiones de la gerencia: si se aumentan los precios, si se invierte en publicidad, si se adquiere nueva tecnología, mejora la utilidad por acción. Puede disminuir en el caso de mucha competencia, falta de demanda, baja calidad del producto, etc. ¹¹

$$\text{UPA} = \text{Utilidad neta} / \text{No. de acciones en circulación}$$

Para conocer el rendimiento de la acción se tiene en cuenta el dividendo más la valorización de la acción mediante la comparación del valor intrínseco de un año a otro. Este valor es muy diferente al anterior porque tiene otro factor que no cuenta en el anterior indicador.

$$\text{Rendimiento} = (\text{Dividendo} + \text{valorización}) / \text{Valor intrínseco anterior} = \%$$

Rentabilidad sobre Activos (RSA)

La rentabilidad sobre activos, demuestra la capacidad de los activos de producir beneficios para satisfacer pasivos y a los dueños de la empresa. Todo activo debe ser tan rentable como para pagar el costo de oportunidad, que vale mantenerlo disponible al servicio de la empresa, mediante una justa retribución que cubra el costo y la unidad o beneficio a la empresa que lo está administrando. ¹²

$$\text{RSA} = \{ \text{Utilidad neta} / \text{Activo total} \} \times 100 = \%$$

Indica la rentabilidad que está generando la inversión en la empresa, de ahí la importancia de que no existan activos inservibles o inactivos, los cuales desmejoran la relación de eficiencia y productividad.

¹¹ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión 135*)

¹² (GITMAN, *Fundamentos de la Administración Financiera 135*)

El resultado de la rentabilidad, debe compararse con la tasa de oportunidad del inversionista, o sea aquella a la que estaría dispuesto a invertir; si es menor la rentabilidad sobre activos, los activos no estarían generando la rentabilidad esperada, por consiguiente debe cambiarse de inversión; si es mayor ésta, entonces es la mejor alternativa de inversión.

En conclusión, los activos deben producir tantos beneficios como para pagar el costo del dinero de proveedores y el rendimiento esperado por los socios.¹³

¹³ (ESTUPIÑAN, *Análisis Financiero y Gestión 136*)

CAPÍTULO III

3.- ANALISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LA EMPRESA

3.1. CICLO DE OPERACIONES O PERIODO DE MADURACION.

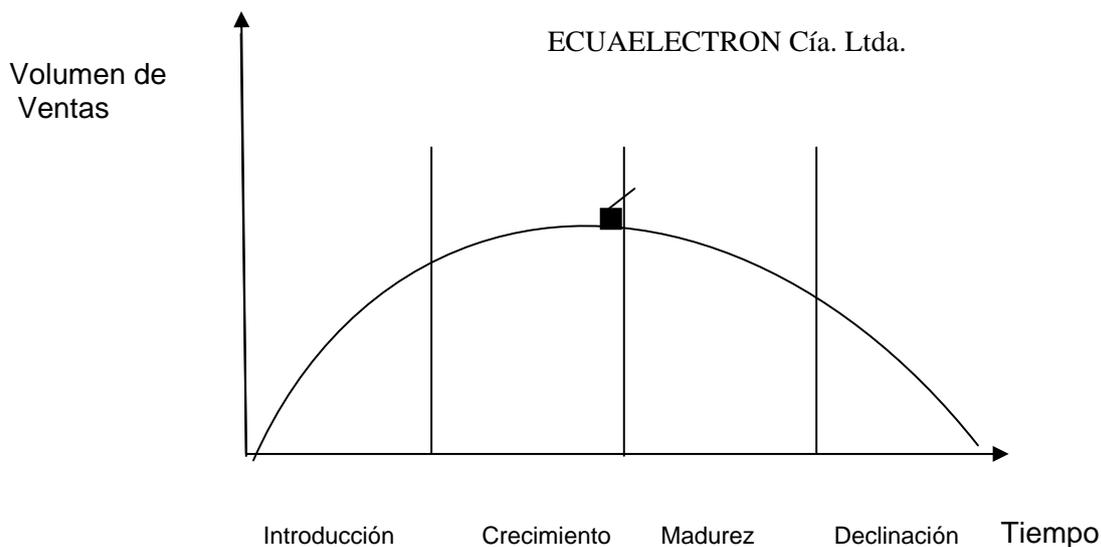
Para la empresa “*ECUAELECTRON CÍA. LTDA.*” se estableció la competencia casi perfecta del producto, debido a que, existen varias empresas en el mercado ecuatoriano que venden productos idénticos a los que ECUAELECTRON ofrece, y tanto vendedores como compradores están informados de los precios y de las normativas vigente para la compra y venta de estos productos mediante la intervención de los organismos de control tales como la Asociación de Almacenes de Electrodomésticos del Ecuador (Asadelec).

Año a año, a nivel general, la venta de electrodomésticos crece de manera sostenible a un promedio de entre el 10% y 15%, crecimiento que responde a la lucha entre la oferta y la demanda que existe y que no permite crecer más a este sector en el País.

En un entorno donde el crecimiento del consumo se ha generalizado, el mercado de electrodomésticos se ha caracterizado por ser uno de los más dinámicos en 2007, mostrando resultados que particularmente fueron guiados por el incremento de la capacidad de compra de las familias, ante un mayor acceso al crédito y la expansión geográfica de los canales de comercialización (tiendas especializadas y tiendas por departamento).

Ante la mayor competencia existente en todos los sectores, las empresas no sólo le están dando mayor valor agregado a sus productos, sino que ahora le adicionan más servicios, a fin de poder tener un mercado cautivo

CURVA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO DE “ECUAELECTRON CÍA. LTDA.” .



“ECUAELECTRON CÍA. LTDA.” se encuentra en plena etapa de crecimiento, puesto que, cada vez se incrementa el número de locales comerciales ubicados en distintos puntos del territorio nacional, por lo tanto, el volumen de ventas y el porcentaje de rendimiento de la empresa es mayor.

Sin embargo, la empresa se encuentra a punto de entrar en la etapa de maduración, puesto que, tiene 18 años en el mercado de electrodomésticos a nivel nacional, lo que le ha permitido paulatinamente ganarse un espacio importante dentro del mismo, pero sobretodo llegar a tener prestigio y reconocimiento con sus competidores y con la sociedad en general.

A pesar que la etapa de madurez implica un nivel de status quo también existe un grave riesgo de que ECUAELECTRON pase esta etapa de una manera rápida y llegue a entrar a una etapa de declinación sino realiza estrategias nuevas de publicidad y promoción para mantenerse en el mercado de la comercialización de electrodomésticos debido a que la competencia en esta industria es grande y agresiva.

En esta etapa lo que la empresa debería hacer es analizar sus puntos débiles y la factibilidad de seguir expandiéndose como lo ha hecho hasta el momento, para determinar el grado de beneficios que este crecimiento le esta otorgando a la misma.

Por tanto la finalidad de nuestro estudio es el de dar a conocer al Gerente los inconsistentes financieros, para que pueda tomar medidas correctivas, con el objetivo de dar la máxima satisfacción a las necesidades y expectativas de sus potenciales clientes y de dar un mejor futuro y estabilidad a la empresa y su personal.

3.2. ANALISIS DE LA SITUACION PATRIMONIAL.

**ANÁLISIS VERTICAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007
ACTIVO CIRCULANTE**

	2004	2005	2006	2007
ACTIVO	100%	100%	100%	100%
ACTIVO CIRCULANTE	84%	82%	80%	85%
ACTIVO DISPONIBLE	1.44%	0.84%	7.27%	2.20%
CAJA	19.84%	20.46%	25.00%	6.39%
BANCOS	80.16%	79.54%	75.00%	93.61%
ACTIVO EXIGIBLE	79.47%	77.93%	70.75%	64.43%
DOCUMENTOS POR COBRAR				
ACTIVO REALIZABLE	13.10%	14.89%	14.96%	28.13%
INVENTARIO MERCADERIA				
PAGOS ANTICIPADOS	4.49%	5.69%	5.92%	3.82%
IMPUESTOS AL FISCO	100%	91.12%	100%	85.87%
GASTOS ANTICIPADOS	0.00%	8.88%	0.00%	14.13%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	1.51%	0.66%	1.11%	1.41%

ANÁLISIS: En el año 2004 se observó que el 84% del activo total pertenece al activo corriente el mismo que se distribuye de la siguiente manera un 79.47% para el activo exigible y el 13.10% para el activo realizable, lo cual indica que la empresa está concentrando un porcentaje excesivo en el exigible, dicha situación no es adecuada, puesto que, la empresa pierde liquidez por que no tiene la capacidad de convertir de manera inmediata esta cuenta en efectivo, pero esta situación podría cambiar si se negocia la cartera con las entidades financieras que suelen hacer este tipo de transacciones.

Esta situación se repite en los años 2005, 2006 y 2007 con la única diferencia en el 2005 el disponible es de 0.84% y este porcentaje se incrementa drásticamente en el año 2006 al 7.27% debido a que, se logran recaudar de un año al otro cerca del 7% de los documentos por cobrar lo cual nos indica un adecuado manejo de cartera y las políticas de crédito.

Otra de las diferencias que podemos destacar es que en el año 2006 la empresa posee en inventarios un 14.96% de los activos y para el año 2007 este porcentaje se incrementa al 28.13% con esta acción disminuye nuevamente el disponible a un 2.20%.

**ANÁLISIS HORIZONTAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007
ACTIVO CIRCULANTE**

	2004	2005	2006	2007
ACTIVO				
ACTIVO CIRCULANTE		12.90%	- 4.37%	79.45%
ACTIVO DISPONIBLE		- 34.35%	732.02%	- 45.62%
CAJA		- 32.28%	916.58%	- 86.11%
BANCOS		- 34.87%	684.54%	- 32.13%
ACTIVO EXIGIBLE		10.72 %	- 13.19%	63.44%
DOCUMENTOS POR COBRAR		10.72%	- 13.19%	63.44%
ACTIVO REALIZABLE		28.36%	- 3.96%	237.58%
INVENTARIO MERCADERIA		28.36%	- 3.96%	237.58%
PAGOS ANTICIPADOS		42.98%	- 0.43%	15.86%
IMPUESTOS AL FISCO		30.29%	9.27%	- 0.51%
GASTOS ANTICIPADOS			- 100.00%	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES		- 50.78%	61.30%	127.66%

ANÁLISIS: Se puede observar claramente que el activo corriente incrementa del 2004 al 2005 en un 12.90%, pero luego existe un saldo negativo del 4.37% del año 2005 al 2006, debido a que la empresa ha invertido en activo fijo, específicamente en edificios.

Y dentro del activo corriente se puede observar que existe un incremento considerable en el año 2006 con respecto al 2005 en el disponible, lo cual es favorable por que se esta

recuperando la cartera de clientes esto se puede identificar por que los documentos por cobrar disminuyen un 13.19%. En el 2007 también existe un incremento en el activo realizable con respecto al año 2006 en un 237.58%; ya que, existe mercadería en stock lo que no es muy recomendable por el costo de bodegaje que genera esta acción.

ANÁLISIS VERTICAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007
ACTIVO FIJO

ACTIVO FIJO	16.09%	14.21%	20.18%	13.96%
TERRENO	20.02%	19.50%	8.91%	7.68%
EDIFICIOS	60.26%	54.22%	67.65%	64.87%
OBRAS EN POCESO	0.00%	0.00%	0.84%	8.27%
MUEBLES Y ENSERES	8.97%	9.80%	12.27%	9.89%
EQUIPO ELECTRONICO	4.67%	5.45%	5.31%	4.61%
VEHICULOS	5.64%	6.85%	3.43%	4.48%
INSTALACIONES	0.45%	4.18%	1.59%	0.20%
ACTIVO DIFERIDO	0.00%	4.29%	0.00%	0.55%
ACTIVO CONTINGENTE	0.00%	6.21%	17.72%	60.11%

ANÁLISIS: Al observar la tabla podemos notar que el activo fijo se mantiene en un buen porcentaje puesto que es una empresa comercial y no tiene la necesidad de invertir grandes cantidades en activos fijos. Sin embargo en el año 2006 se puede ver que existe un 20.18% en activos fijos, dicho porcentaje es el mas alto presentado en los cuatro años de estudio.

En el año 2007 debemos tomar en cuenta que la empresa cuenta con un 60.11% del total de los activos en contingente debido a que tiene un juicio pendiente; lo cual interfiere en la toma de decisiones futuras de la entidad ya sea que el fallo se dicte a su favor o en su contra.

ANÁLISIS HORIZONTAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007
ACTIVO FIJO

ACTIVO FIJO		2.63%	38.67%	15.98%
TERRENO	-	-	36.68%	-
EDIFICIOS	-	7.66%	73.03%	11.20%
OBRAS EN PROCESO				1.041.69%
MUEBLES Y ENSERES		12.17%	73.56%	- 6.54%
EQUIPO ELECTRONICO		19.88%	35.01%	0.83%
VEHICULOS		24.61%	- 30.52%	51.43%
INSTALACIONES		853.20%	- 47.19%	- 85.25%
ACTIVO DIFERIDO			- 100.00%	
ACTIVO CONTINGENTE			178.50%	468.55%

ANÁLISIS: Del año 2005 al 2006 existe un incremento del 38.67% en inversiones de activo fijo, tal y como lo mencionamos en el análisis del activo corriente, en este periodo de tiempo la empresa realizó inversiones para la adquisición de edificios en un 73.03% más que en el año 2005.

ANÁLISIS VERTICAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007

PASIVOS	91.92%	91.24%	88.40%	82.13%
PASIVO CORRIENTE	37.10%	33.39%	81.06%	74.63%
CUENTAS POR PAGAR	72.55%	81.11%	71.44%	61.65%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	16.29%	4.18%	19.80%	29.19%
OBLIGACIONES CON EL FISCO	9.31%	12.37%	7.78%	7.76%
CUENTAS AL IESS POR PAGAR	0.00%	0.03%	0.08%	0.05%
BENEFICIOS SOCIALES	1.85%	2.31%	0.90%	1.35%
PASIVO A LARGO PLAZO	62.90%	13.08%	9.69%	25.37%
PASIVO DIFERIDO	0.00%	53.53%	9.25%	0.00%
PASIVO CONTINGENTE	0.00%	6.81%	20.04%	73.20%
PATRIMONIO	8.08%	8.76%	11.60%	17.87%
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	76.59%	78.15%	76.07%	38.99%
RESERVAS	1.95%	0.00%	0.30%	0.46%
APORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES	1.58%	1.26%	0.97%	48.21%
RESULTADOS	19.87%	20.60%	22.65%	12.33%

ANÁLISIS: Luego de haber analizado el activo de ECUAELECTRON CIA. LDA. Se procede ahora a revisar las formas de financiamiento de la empresa.

Se puede notar que la empresa esta financiada por terceros casi en todos los periodos, pero así también cada año el capital propio de la misma se incrementa de un 8.08% en el año 2004 hasta llegar a un 17.87% en el año 2007. En el periodo 2004 la entidad posee un financiamiento del 62.90% a largo plazo lo que hace que la empresa tenga liquidez situación que resulta beneficiosa; lamentablemente en el año 2006 la empresa pierde dicha liquidez pues los papeles se invierten y ahora el 81.06% corresponde al pasivo corriente, dejando apenas un 9.69% para el pasivo a largo plazo.

Además la empresa aumento su porcentaje de capital propio en vista de que sus utilidades también aumentaron

**ANÁLISIS HORIZONTAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007**

PASIVOS		15.38	- 5.41	55.68
PASIVO CORRIENTE		3.85	129.62	43.33
CUENTAS POR PAGAR		16.11	102.25	23.69
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	73.39	988.79	111.34
OBLIGACIONES CON EL FISCO		38.00	44.38	42.99
CUENTAS AL IESS POR PAGAR			432.10	- 2.35
BENEFICIOS SOCIALES		29.90	- 9.95	113.34
PASIVO A LARGO PLAZO	-	76.01	- 29.89	307.53
PASIVO DIFERIDO			- 83.65	- 100.00
PASIVO CONTINGENTE			178.50	468.55
PATRIMONIO		26.02	29.36	158.19
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO		28.57	25.93	32.35
RESERVAS	-	100.00		293.94
APOORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES		-	-	12.720.28
RESULTADOS		30.62	42.27	40.50

ANÁLISIS: Al comparar año a año es muy notoria la variación tanto en el pasivo como en el patrimonio; en el pasivo observamos que en el 2006 con respecto al 2005

disminuye un 5.41%, esto indica que sus deudas bajan pero no es del todo bueno porque las deudas que en el 2004 eran a largo plazo se convirtieron a corto plazo en el 2006; por lo que, la empresa quedó sin liquidez y se vió en la necesidad de renegociar las operaciones con sus proveedores; y esto lo podemos ver puesto que en el 2007 mejora su liquidez, aunque el pasivo total en comparación al 2006 se incrementa en un 55.68%.

En lo que se refiere al patrimonio en el 2007 se incrementó en un 158.19% con respecto al 2006 lo que quiere decir que la empresa se recapitalizó en un mayor porcentaje de sus utilidades.

CAPITAL DE TRABAJO

Luego del análisis anterior pasamos a revisar el capital de trabajo de la entidad.

Razón corriente = Activo circulante / Pasivo circulante

2004	2005	2006	2007
8.454.486.60	10.069.256.36	1.574.278.03	7.810.623.10

ANÁLISIS: La empresa en general posee un adecuado capital de trabajo, lo que quiere decir que dispone de \$8454.486,60 en el año 2004 luego de haber cancelado todos sus pasivos de corto plazo, y de esta misma forma continua con saldos positivos en los siguientes años, situación que le permite a la gerencia ser capaz de tomar decisiones de inversión temporal, haciendo que los recursos que dispone no se queden ociosos y por lo tanto le rindan utilidad.

Sin embargo, en el año 2006 a pesar de tener un saldo positivo de \$1574.278,03 este valor disminuye considerablemente con respecto al año 2005 que cuenta con un capital de trabajo de \$10069.256.36, demostrándonos una vez más que el año 2006 no fue un muy buen año para la compañía, pues se encontraron varios problemas en sus productos debido a la falta de prevención y organización en el área administrativa, por ejemplo no se contrataron a tiempo los seguros para transporte nacional lo que le trajo grandes pérdidas e incluso una serie de complicaciones hasta llegar a instancias legales; a pesar

de ésta difícil situación en el año 2007 comienza a mejorar con un capital de trabajo de \$7810.623,10.

RAZONES DE ACTIVIDAD

Rotación cuentas por cobrar = Cuentas por cobrar / Ventas promedio por día

	Ventas promedio por día	Rotación cuentas por cobrar	en días
2004	37700.32	300.21	1.22
2005	59728.70	209.80	1.74
2006	79463.34	136.90	2.67
2007	105373.38	168.73	2.16

ANÁLISIS: En la rotación de cuentas por cobrar existe un incremento paulatino en el numero de días en el que se solía cobrar, lo que demuestra que las políticas de crédito son llamativas hacia el cliente, incentivándolos a comprar los productos y así incrementan el nivel de ventas; sin embargo, las políticas de cobranza no son las mas indicadas, puesto que al incrementarse las ventas, la rotación de cuentas por cobrar disminuye, demostrándonos que se vende a crédito mas cada año, pero a su vez resulta difícil cobrar, resultando perjudicial para el adecuado desarrollo de la empresa.

En el año 2006 la rotación de cuentas por cobrar disminuye aún más hasta llegar a rotar cada 2.67 días en comparación con el año 2005 que era de 1.74 días, pero en el año 2007 esta situación mejora un poco aunque no significativamente, puesto que rota cada 2.16 días, indicándonos que la empresa esta poniendo atención a sus políticas de cobranza.

Rotación del inventario = Costo de ventas / Inventario

2004	2005	2006	2007
6.62	7.63	11.63	3.36
en días	en días	en días	en días
55.14	47.84	31.38	108.48

ANÁLISIS: En cuanto a la rotación de inventarios se puede observar que en el 2007 el inventario rota cada 108 días indicándonos que se duplica el inventario en stock con relación al año 2004 que rota cada 55.14 días; esta situación no es recomendable, puesto

que, genera se generan mas gastos por el bodegaje y también se corre el riesgo que la mercadería se vuelva obsoleta mas aun si son equipos tecnológicos tales como computadoras que son mercaderías que se van renovando constantemente.

Rotación total de activos = Ventas netas / Activo total

2004	2005	2006	2007
0.81	1.10	1.51	1.19

ANALISIS: según este ratio se observa que por cada dólar de activo total que posee la empresa por ejemplo en el año 2004 tuvo \$ 0.81 centavos de ventas netas lo que nos indica que las ventas en este año ni siquiera llegaron a cubrir la inversión total; pero en los siguientes años esta situación cambia pues en el año 2005 cuenta con \$1.10 en el 2006 con \$1.51 y en el 2007 \$1.19 lo que nos indica que la empresa va mejorando año con año esta situación existente en el primer año de nuestro análisis, lo cual es beneficioso para la compañía y para un adecuado desarrollo.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón corriente = Activo circulante / Pasivo circulante

2004	2005	2006	2007
2.46	2.68	1.11	1.39

4.2. Prueba de ácido = (Activo circulante - Cuentas por cobrar) / Pasivo circulante

	Activo Circulante - Cuentas por cobrar	Prueba de ácido
2004	2924428.17.	0.51
2005	3549194.52.	0.59
2006	4498351.35.	0.33
2007	9814100.27.	0.50

4.3. Prueba de ácido = (Activo circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante

	Activo Circulante - Inventarios	Prueba de ácido
2004	12376934.73.	2.14
2005	13685780.85.	2.28
2006	13077075.83.	0.95
2007	19830433.05.	1.00

ANÁLISIS: Al analizar las razones de liquidez se observa que según la razón corriente la empresa cuenta con liquidez suficiente aunque va disminuyendo de \$2.46 en el 2004 hasta llegar a \$1.39 en el año 2007.

Sin embargo, al realizar la prueba ácida tomando en cuenta el exigible, debido a que este valor es significativo por que la empresa vende a crédito la mayor parte de las ventas totales, se nota que la compañía decae en el año 2006 llegando a tener 0.32ctvos. por cada dólar de deuda a corto plazo, lo que hace que la entidad se desestabilice; aun que en el año 2007 hayan logrando superar una mínima parte hasta llegar a contar con 0.496ctvos. por cada dólar de deuda a corto plazo.

■ Solvencia a largo plazo = Activo fijo / Pasivo a Largo Plazo

2004	2005	2006	2007
0.28	0.30	1.20	0.70

ANÁLISIS: Al observar el cuadro anterior notamos claramente que la empresa no posee las garantías suficientes en activos fijos para cubrir el pasivo a largo plazo, por ejemplo en el año 2004 posee solamente 0.28 ctvs. por cada dólar de deuda a largo plazo y esta situación se repite en el 2005 con 0.30 ctvs. y en el 2007 también pues solamente tiene 0.70 ctvs. en activos fijos para respaldar su deuda.

El año 2006 es el único período en el que por cada dólar de deuda que tiene en el largo plazo tiene disponible \$ 1.20 para pagar, pero como podemos recordar que la empresa atraviesa período difícil y de escasez de liquidez en el 2006, pues disminuyen los pasivos a largo plazo ya que estos se convirtieron en pasivos a corto plazo.

Esta situación es desfavorable para las finanzas de la entidad, puesto que, no se puede hacer un préstamo a largo plazo pues no se poseen las garantías suficientes y, por lo tanto las entidades financieras no tienen la seguridad de la solvencia de la compañía.

3.3. SOLVENCIA A LARGO PLAZO

RAZONES DE APALANCAMIENTO

 **Razón de deuda = Pasivo total / Activo total**

2004	2005	2006	2007
0.92	0.91	0.88	0.82

ANÁLISIS: En este análisis observamos que la empresa para el 2004 tiene un 92% de los activos totales financiados por los acreedores y de darse la situación de liquidar dichos activos totales al precio en libros quedaría un saldo del 8% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Conforme pasan los años esta situación va mejorando hasta llegar en el 2007 al 82% del financiamiento hecho por los acreedores, obviamente lo que los accionistas de la empresa esperan que este porcentaje vaya disminuyendo en los próximos años, a través de una correcta y sobretodo equilibrada financiación.

 **Razón pasivo a capital contable = Pasivo total / Capital contable**

2004	2005	2006	2007
11.38	10.42	7.62	4.59

ANÁLISIS: Este análisis muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio, evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

Indicándonos que por cada dólar que aportaron los dueños existió 11.38 centavos aportados por los acreedores en el 2004; y conforme pasan los años la situación cambia en el 2005 se dio una pequeña reducción hasta llegar a 10.42 centavos, para el año 2006 hubo 7.62 centavos y finalmente 4.59 centavos aportados por los acreedores en el 2007.

**▣ Razón de cobertura de intereses =
Ganancias antes de intereses e impuestos / Gasto en intereses**

	Ganancias antes de intereses e impuestos	Razón cobertura de intereses
	-	-
2004	2150724.87.	1.88.
	-	-
2005	1253922.89.	2.00.
	-	-
2006	5989387.53.	6.17.
	-	-
2007	1616114.15.	0.95

ANALISIS: Este ratio indica que la empresa ganaba y por ende contaba con 1.88 para cubrir los intereses, en el 2007 solo tiene \$0.95 lo cual es desventajoso porque esta siendo más riesgoso que antes; si las ganancias caen será difícil pagar los intereses de los prestamos.

3.4. ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS.

3.4.1. Variación en Ventas vs Variación en Gastos

ANÁLISIS VERTICAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007

	2004	2005	2006	2007
INGRESOS				
VENTAS	100%	100%	100%	100%
COSTO DE VENTAS				
COSTOS	0.90	0.84	0.92	0.68
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA OPERATIVA	0.10	0.16	0.08	.321
GASTOS	0.34	0.25	0.32	.323
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	0.34	0.25	0.32	.323
SUELDOS Y BENEFICIOS DE EMPLEADO	0.12	0.10	0.16	0.13
EMPLEADOS DIRECTOS	0.12	0.00	0.16	0.00
EMPLEADOS TERCERIZADOS	-	0.10	-	0.13
GASTOS POR SERVICIOS	0.10	0.10	0.09	0.12
GASTOS GENERALES	0.03	-	0.02	0.02
GASTOS FINANCIEROS	0.08	0.03	0.03	0.03
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	0.01	0.01	0.01	0.00
DEPRECIACION ACELERADA VEHICULO	-	0.00	0.00	0.00
DEPRECIACIONES DEL ACTIVO	0.01	0.01	0.01	0.01
	-	-	-	-
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA DEL EJERCICIO	- 0.24	- 0.09	- 0.24	- .002
OTROS INGRESOS	0.27	0.11	0.26	0.03
	-	-	-	-
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA DEL EJERCICIO	0.03	0.02	0.02	0.03
	-	-	-	-
15% UTILIDAD TRABAJADORES	.004	.004	.004	.005
	-	-	-	-
25% IMP. A LA RENTA	.005	.004	.004	.004
	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	0.02	0.02	0.02	0.02

ANÁLISIS: Con el análisis vertical del periodo 2004 al 2007 se observa que el año en el que la compañía obtuvo la menor utilidad bruta fue el 2006 con un 8%; y el mejor año es el 2007, ya que la empresa llegó a tener el 32.1% de utilidad bruta; resultado que se obtuvo por que en este año se realizó una mejora en la gestión de compras, de esta manera se lograron conseguir productos a menores costos porque se obtiene descuentos significativos para la empresa.

Y en cuanto a los gastos en relación con las ventas de cada año, se ve que el año que mayor gastos generó fue el 2004 con 34%, en el 2005 baja a un 25% del total de ventas y en los años 2006 y 2007 suben los gastos a 32%, este incremento se da por que en estos años la empresa incurre en una serie de gastos por los juicios en su contra y se vio obligada a crear un departamento adicional (departamento legal) y esto conlleva aumentar personal y por ende sus gastos.

De esta manera la empresa da a conocer que en todo este periodo obtuvo una pérdida operacional debido a su falta de gestión y prevención en la actividad medular de la empresa; sin embargo, llega a tener una utilidad neta positiva, debido a que posee otro tipo de ingresos que solventan las pérdidas ocasionadas.

**ANÁLISIS HORIZONTAL
ECUAELECTRON CIA. LTDA.
DEL 2004 AL 2007**

	2004	2005	2006	2007
INGRESOS				
VENTAS		58.43	33.04	32.61
COSTO DE VENTAS				
COSTOS		47.95	46.42	- 2.35
INVENTARIO INICIAL		81.57	28.36	- 3.96
COMPRAS		42.55	- 43.28	194.75
INVENTARIO FINAL		28.36	- 3.96	230.73
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA OPERATIVA		150.16	- 36.21	447.82
GASTOS				
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		14.90	70.26	34.86
SUELDOS Y BENEFICIOS DE EMPLEADO		39.94	102.00	11.24
GASTOS POR SERVICIOS		65.47	18.27	68.73
GASTOS GENERALES	-	100.00		29.42
GASTOS FINANCIEROS	-	45.44	55.04	-
DEPRECIACION ACELERADA VEHICULO			87.21	20.41
DEPRECIACIONES DEL ACTIVO		49.51	45.71	16.43
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA DEL EJERCICIO	-	43.00	270.25	- 98.79
OTROS INGRESOS	-	35.39	221.38	- 82.78
(-) UTILIDAD / (+) PERDIDA DEL EJERCICIO		27.16	41.30	71.77
15% UTILIDAD TRABAJADORES		27.16	41.30	71.77
25% IMP. A LA RENTA		13.39	36.84	39.61
UTILIDAD NETA		30.62	42.27	78.53

ANÁLISIS: Con el análisis horizontal se observa la variación de año a año en ventas al 2005 de 58.43%, al 2006 de 33.04% y al 2007 de 32.61%, pero también se incrementan los gastos al 2005 de 14.9%, al 2006 de 70.26% y al 2007 de 34.86%, mostrando que al 2006 los gastos se incrementaron mas que las ventas debido a los gastos incurridos por los problemas legales que se presentaron en este año.

Pero esta situación va mejorando con el pasar del tiempo puesto que la empresa ha ido tomando los correctivos necesarios tales como la mejora de la organización

administrativa y además la creación del departamento legal que le permitirá afrontar posibles complicaciones futuras.

La empresa posee un rubro de otros ingresos dentro de ellos se encuentran los intereses producidos por las ventas a crédito, los intereses por mora, etc. Como se puede observar del año 2005 al 2006 se registro el incremento más significativo hasta llegar a 221.38% pero al 2007 se dio un decremento del 82.78%, lo que le permitió a la empresa incrementar su utilidad neta del 2005 al 2006 en un 42.27% y finalmente llegar al 2007 con un 78.53%.

Una vez analizadas las cifras más relevantes, se puede resaltar que la operación misma de la empresa no genera la rentabilidad esperada, debido a que los gastos y costos están siendo asignados de una manera inadecuada, puesto que, los intereses producidos por las ventas a crédito y por mora provienen de la actividad directa de la empresa y los costos incurridos para dicha acción se los carga directamente a las ventas, mientras que los intereses se los pasa a otros ingresos sin ningún tipo de descuento.

Otra particularidad observada fue la ocurrida en el año 2007 donde los otros ingresos bajan, indicándonos que existe una mejor gestión por parte de la empresa en la asignación de los costos y gastos reorganizando de mejor manera las cuentas en los estados financieros, ocasionando un incremento en la utilidad neta, siendo una práctica muy beneficiosa para la empresa y su futuro económico.

3.4.2. Márgenes de Utilidad.

◆ **Utilidad neta después de impuestos / Ventas netas = Margen neto de utilidad**

2004	2005	2006	2007
0.020	0.016	0.017	0.024

ANALISIS: Según lo que se observa en la tabla se puede decir que el margen de utilidad neta casi se mantiene en los cuatro años de estudio, mostrándonos que por cada dólar vendido hemos obtenido como utilidad el 2% en el 2004, el 1.6% en el 2005, el 1.7% en el 2006 y el 2.4% en el 2007

◆ **Utilidad neta después de impuestos / Capital accionistas = Rendimiento sobre capital ROE**

2004	2005	2006	2007
0.20	0.21	0.23	0.16

ANÁLISIS: El rendimiento sobre capital nos muestra que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2004 genera un rendimiento del 20% sobre el patrimonio, en el 2005 apenas lo supera con 1% es decir llega a tener el 21%; y solo llega al 23% en el 2006 y baja al 16% en el 2007, lo que nos indica que la empresa en el 2007 esta perdiendo su rendimiento, por lo que tiene que realizar las gestiones pertinentes para mejorar la situación en años siguientes.

◆ **Utilidad bruta / Ventas netas = Margen bruto de utilidad**

2004	2005	2006	2007
0.103	0.162	0.078	0.321

ANÁLISIS: Como nos lo indica la tabla anterior en el 2006 la entidad no demuestra ser eficiente en sus operaciones ya que en el 2006 tiene el margen bruto de utilidad mas bajo que llega apenas al 7.8%.

Es evidente que en los años anteriores a éste los márgenes de utilidad bruta tampoco han sido tan alentadores pues en el año 2004 llega a 10.3% y en el 2005 aumenta en un porcentaje no muy elevado el 6%; mientras que en el 2007 la empresa mejora su eficiencia a 32.1% en las operaciones, lo que significa que tiene un bajo costo de las mercancías que vende.

◆ **Utilidad neta después de impuestos / Activos totales = Rendimiento sobre inversión ROI**

2004	2005	2006	2007
0.016	0.018	0.026	0.028

ANÁLISIS: La empresa no es muy rentable como proyecto independiente de los accionistas como nos lo indican los resultados anteriores; sin embargo, la empresa va mejorando la situación de forma gradual puesto que en el 2004 por cada dólar que la empresa invirtió en activos obtuvo una rentabilidad de 1.6%, en el 2005 el 1.8% en el 2006 se incrementa a 2.6%, y como mencionamos anteriormente esta situación va mejorando hasta llegar en el año 2007 al 2.8% de rendimiento de la inversión.

Describiéndonos claramente que si bien la empresa no resulta ser muy eficaz para obtener un mayor rendimiento, también podemos ver que va mejorando año con año y es posible que continúen incrementando estos porcentajes si se mejoran de una manera eficaz las políticas que la empresa esta manejando hasta el momento.

◆ **DuPont = (Ingreso neto/Ventas) * (Ventas/Activo) * (Activo/Capital)**

	margen (Ingreso neto/Ventas)	eficiencia (Ventas/Activo)	apalancamiento (Activo/Capital)	RSC
2004	0.02	0.81	12.38	0.20
2005	0.02	1.10	11.42	0.21
2006	0.02	1.51	8.62	0.23
2007	0.02	1.19	5.59	0.16

ANALISIS: En este análisis se muestra que la empresa se mantiene estática en el margen neto de utilidad del 2% durante este periodo de análisis a pesar que se incrementan las ventas; mostrando que la entidad necesitan mejorar su margen de utilidad.

En lo que se refiere a la eficiencia se visualiza que la empresa no tiene variaciones significativas representen mejoras y es por esto que el margen de utilidad permanece constante en todos los años.

De acuerdo al resultado del apalancamiento la organización muestra con el pasar de los años que los accionistas están incrementando su capital disminuyendo así su apalancamiento de 12.38% en 2004, 11.42% en 2005, 8.62% en 2006, 5.59% en 2007; lo cual demuestra claramente que los accionistas apalancan sus deudas cada vez con un menor porcentaje resultado beneficioso para ellos, puesto que la empresa paulatinamente deja de ser propiedad de terceros y pasa a manos de los accionistas.

En definitiva el Rendimiento sobre el Capital en los tres primeros años se mantiene casi constante con 20% en el 2004, 21% en 2005 y en el 2006 llega a un 23%; debido a que los porcentajes de margen de utilidad y de eficiencia también permanecen de la misma forma; sin embargo para el año 2007 este porcentaje disminuye a un 16% ya que, el nivel de apalancamiento disminuye en este año mostrando que la empresa debería poner especial énfasis en incrementar el margen de utilidad maximizando sus recursos, y en cuanto a su actividad mejorar la gestión administrativa, financiera y de ventas demostrando una eficiencia continua.

3.6. EL APALANCAMIENTO OPERATIVO.

“Se refiere al fenómeno mediante el cual un pequeño cambio en las ventas estimula un cambio relevante en los ingresos operativos. El apalancamiento operativo ocurre debido a los costos fijos en las operaciones de la firma”. (Administración Financiera Teoría y Práctica segundo edición, Timothy J. Gallegher, Joseph D. Andrew Jr.).

	BASE	2005	2006	2007
Ventas netas	13.760.617.67	21.800.973.75	29.004.117.34	38.461.282.74
Costo ventas	12.349.173.43	18.270.049.35	26.751.755.32	26.122.472.96
Utilidad Bruta	1.411.444.24	3.530.924.40	2.252.362.02	12.338.809.78
Gtos oper, vtas. y adm.	3.562.169.11	4.784.847.29	8.241.749.55	10.722.695.63
U. A.I.I.	2.150.724.87	1.253.922.89	5.989.387.53	1.616.114.15

$$AO = \frac{\% \text{ de cambio en la UAII}}{\% \text{ de cambio en las ventas}}$$

	CAMBIO %		
	2005	2006	2007
Ventas netas	58%	111%	180%
Costo ventas	48%	117%	112%
Utilidad Bruta	150%	60%	774%
Gtos oper, vtas. y adm.	34%	131%	201%
U. A.I.I.	- 42%	-178%	175%

	2005	2006	2007
AO =	-0.71	-1.61	0.98

ANÁLISIS: Al comparar el año 2004 con los años posteriores se observa que existe un incremento en las ventas, aunque en distinto porcentaje y junto con ella incrementan también los costos en un mayor cantidad en comparación con las ventas, por lo que, su utilidad baja en el 2006 llegando a una disminución de 178%. Pero en el año 2007 la compañía logra una recuperación obteniendo un incremento muy significativo en la UAII del 175%.

Como se observa en el Apalancamiento Operativo el 2005 y 2006 existe un decremento de -0.71 y -1.61 veces la utilidad respectivamente y en el 2007 existe un incremento de 0.98 veces la utilidad lo cual es beneficioso para la entidad pues la utilidad podría seguir incrementando año con año



3.7. ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS.

ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS (2006-2007)					
FUENTES				USOS	
Utilidad neta		1.429.662.67		AUMENTO DOCUMENTOS POR COBRAR	6.901.307.16
				AUMENTO INVENTARIO MERCADERIA	5.463.698.86
Reducción caja		- 240.551.25		REDUCCION IMPUESTOS AL FISCO	4.680.33
Reducción bancos		- 269.264.00		AUMENTO GASTOS ANTICIPADOS	149.109.65
AUMENTO CUENTAS POR PAGAR		2.335.613.82		AUMENTO OTROS ACTIVOS CORRIENTES	217.435.99
AUMENTO OBLIGACIONES FINANCIERAS		3.042.285.34		AUMENTO ACTIVO FIJO	620.925.21
AUMENTO OBLIGACIONES CON EL FISCO		461.488.17		AUMENTO ACTIVO DIFERIDO	178.886.27
REDUCCION CUENTAS AL IESS POR PAGAR		- 247.26			
AUMENTO BENEFICIOS SOCIALES		141.570.94			
AUMENTO PASIVO A LARGO PLAZO		5.076.219.66		RESULTADOS	205.016.09
REDUCCION PASIVO DIFERIDO		- 1.575.344.99			
AUMENTO CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO		550.000.00			
AUMENTO RESERVAS		19.965.79			
AUMENTO APORTE A FUTURAS CAPITALIZACIONES		2.760.300.00			
TOTAL FUENTES		13.731.698.90		TOTAL USOS	13.731.698.90

	FUENTES	%	USOS	%
CORTO PLAZO	10.230.824.23	75%	12.931.887.42	94%
LARGO PLAZO	3.500.874.67	25%	799.811.48	6%
	13.731.698.90		13.731.698.90	

3.1 El Estado de Fuentes y Usos de Fondos

Este estudio se realizó tomando como referencia los años 2006 y 2007 de estos años fueron de donde se sacó toda la información respectiva para la realización de un análisis adecuado, mediante el cual se mostrara la situación real de la empresa en cuanto al Estado de Fuentes y Usos de Fondos de ECUAELECTRON CIA. LTDA.

ANÁLISIS: Como lo indica el estado de Fuentes y Usos, dentro de las fuentes de la empresa encontramos \$ 10.230.824.23 pertenecientes al Corto Plazo, incrementando su liquidez indicándonos que las empresa en un 75% se financia con deudas a corto plazo lo que resulta perjudicial pues estas cuentas se deben cancelar en un año o menos, lo mas indicado para la empresa sería que renegociara sus haberes de una manera más eficiente para poder reducir este porcentaje de corto plazo y hacer que el Largo Plazo de 25% pase a ser un porcentaje mayor dándole la oportunidad a la empresa de crecer y mantener su estabilidad en el mercado con un margen de liquidez adecuado para brindar confianza a las entidades financieras.

Por ejemplo como sucede con un aumento en la Cuentas por Pagar a Corto Plazo deuda que asciende a \$ 2.335.613.82 o el aumento en las Obligaciones Financieras también un porcentaje significativo de dinero \$ 3.042.285.34, haciendo difícil la carga de la empresa y peor aún tomando en cuenta su plazo.

De la misma manera ocurre con los usos, pues el 94%, es decir \$ 12.931.887.42 pertenecen a cuentas a Corto Plazo, lo que resulta un beneficio para la empresa ya que, percibe un Aumento en los Documentos por Cobrar de \$ 6.901.307.16.

Sin embargo también existe un aumento en el Inventario de las Mercaderías de \$5.463.698.86 resultando perjudicial para la empresa, puesto que se incurren en gastos extras de bodegaje y mantenimiento además se corre el peligro de que las mercadería se queden obsoletas y se pierda el dinero invertido, otro factor importante es que al tener un inventario tan grande se mantiene el dinero inmovilizado perdiendo oportunidades de nuevas inversiones que ayudarían a mejorar la solvencia de la empresa.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES:

Después del análisis realizado a la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA. en sus distintos puntos podemos destacar lo siguiente:

- Que la empresa se encuentra a punto de entrar a la etapa de maduración la cual, a pesar de implicar un nivel de status quo también implica un grave riesgo de que ECUAELECTRON pase esta etapa de una manera rápida y llegue a entrar a una etapa de declinación.
- Que ECUAELECTRON concentra un porcentaje excesivo en Cuentas Por Cobrar, dicha situación no es adecuada, puesto que, la empresa pierde liquidez por que no tiene la capacidad de convertir de manera inmediata esta cuenta en efectivo.
- Que las políticas de cobranza que la entidad maneja actualmente son adecuadas puesto que, no se esta recuperando el dinero invertido de una manera rápida y eficiente lo que hace que se pierda la estabilidad económica y financiera que se espera.
- Que no se están manejando apropiadamente los créditos que se tienen con los proveedores y con las entidades financieras ya que solamente se obtienen cortos períodos para la cancelación de los mismos.
- Que existe una falta de gestión en cuanto a la actividad propia de la empresa, que es la de comercializar electrodomésticos, debido a que el margen de utilidad es mínimo (2%) porcentaje que no justifica la gran inversión que se realiza constantemente. Es importante tomar en cuenta que si no fuera por los otros ingresos percibidos de otras actividades extras de la empresa, no se tendría

ningún tipo de utilidad por el contrario existirían pérdidas significativas que incluso podrían llevar a la quiebra a la empresa.

- Al analizar completamente la empresa se puede observar la exagerada rotación de personal tanto del área financiera, contable y ventas lo que resulta contraproducente pues no permite que la empresa avance en su gestión administrativa

- Por tanto la finalidad del estudio es el de dar a conocer a los Directivos las fallas que encontradas, para que de esta manera se tomen las medidas adecuadas, con el objetivo de dar la máxima satisfacción a las necesidades y expectativas de sus potenciales clientes y de dar un mejor futuro y estabilidad a su personal.

RECOMENDACIONES:

- ✓ Tomando en consideración los resultados obtenidos del presente trabajo, se recomienda a los directivos de ECUAELECTRON CÍA. LTDA. emprender nuevas estrategias de publicidad y promoción para mantenerse en el mercado de la comercialización de electrodomésticos debido a que la competencia en esta industria es grande y agresiva para mantenerse en la etapa de maduración.
- ✓ Se tendrían que reestructurar las políticas de cobranza existentes, puesto que no se está recuperando adecuadamente y a tiempo la cartera.
- ✓ Otro punto que se debería mejorar son las formas de negociación con los proveedores y las entidades financieras al intentar buscar plazos más largos para poder cancelar los haberes.
- ✓ También debería analizar que el margen de utilidad bruta que aplican a sus productos sean los más acertados para que exista un beneficio real para la empresa; al buscar otras alternativas de crédito y precios con otros proveedores o caso contrario renegociar con los proveedores actuales.
- ✓ Se debería evitar la rotación del personal sobretodo en los mandos medios para lograr un margen de utilidad adecuado que supere las expectativas de los directivos, del personal y sobretodo de sus clientes actuales y de los potenciales.
- ✓ Manejar los gastos adecuadamente porque es aquí donde se diluye la utilidad operativa.
- ✓ La empresa debería poner especial énfasis en incrementar el margen de utilidad maximizando sus recursos, y en cuanto a su actividad mejorar la gestión administrativa, financiera y de ventas demostrando una eficiencia continua.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- ✿ WILD, Jhon J.; SUBRAMANYAM, K. R.; HALSEY, Robert F. Análisis de los Estados Financieros. Novena Edición; 2007; Mc Graw-Hill.
- ✿ KORN, S. Winton; BOYD, Thomas. Contabilidad Administrativa: curso de finanzas para ejecutivos / Limusa. México. 1979.306 p. Es.
- ✿ VAES, Urbain J. Técnica de la financiación de empresas. Casanovas. Barcelona. 1969. 561 p. Es.
- ✿ ESTUPIÑAN, Rodrigo. Análisis Financiero y de Gestión. Segunda Edición. 2001. México. Prentice Hall.
- ✿ KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Mercadotecnia. Sexta Edición. 2003. México. Prentice Hall.
- ✿ GALLGHER J. Timothy, ANDREW D. Joseph Jr. Administración Financiera 2da. Edición.
- ✿ GUTIERREZ, Jorge. Modelo para la planeación de la Estrategia Financiera. Tercera Edición. 1998.
- ✿ ROSS Stephen. A; WESTERFIELD, RANDOLPH W; JAFFE, JEFFREY W; DIAZ DIAZ José Julian; TRAD. Finanzas Corporativas.
- ✿ KESTER, ROY B. Principios de la Contabilidad. Primera Edición. 2000.

1. DEFINICIÓN DEL TEMA

“Análisis Económico Financiero de la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA.”

2. SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL TEMA

El contenido del tema de la monografía está ubicado en las áreas: Administrativa Financiera, Contable, Ventas y está enfocado en la preparación de un Análisis Económico Financiero de la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA. Periodos comprendidos entre el año 2004 al 2007.

El tema está dentro del área de Administración de Empresas y Contabilidad.

El espacio de investigación será en Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA., que se encuentra ubicada en la Remigio Crespo y Guayas S/N en la ciudad de Cuenca. Teléfono: 2887717.

3. DESCRICION DEL OBJETO DE ESTUDIO

El objeto de estudio en nuestra monografía es ECUAELECTRON CIA. LTDA. Una empresa familiar, legalmente constituida en el año 2000, dedicada a la comercialización de electrodomésticos, motos, computadoras y artículos pequeños de bazar, a través de canales de distribución propios. Se desarrolla dentro de un sector comercial de electrodomésticos, contando con almacenes instalados a nivel nacional, orientado a clientes de bajos y medianos recursos económicos.

Además cuenta con 60 puntos de venta a nivel nacional; siendo su matriz en la ciudad de Cuenca, ubicada en la Remigio Crespo y Guayas S/N. Tiene su propia flota de transporte la cual se encarga de hacer llegar la mercadería necesaria a todos los puntos de venta.

Para realizar un análisis adecuado de la empresa tomamos muy en cuenta que en la actualidad los empresarios ecuatorianos viven de manera general la problemática del control administrativo, contable y tributario, debido a situaciones muy comunes en estos tiempos como son: la inestabilidad política, jurídica, económica y tributaria del país, y dentro de la empresa los altos índices de rotación del personal, factores que afectan directa e indirectamente en el correcto desenvolvimiento de los procesos de la empresa.

4. JUSTIFICACIÓN - IMPACTO

Las razones que justifican la realización del presente trabajo son las siguientes:

Desde el punto de vista teórico nos motiva profundizar los conceptos económicos y financieros como medio más apropiado para que la empresa alcance sus objetivos de manera que desarrolle todas sus funciones en un ambiente de eficiencia, eficacia y transparencia, al tener al fin un conocimiento real de su situación.

Desde nuestro punto de vista este tema de monografía es importante porque podemos poner en práctica lo aprendido, y además es parte de nuestra formación profesional.

El presente tema fue seleccionado porque contamos con la apertura por parte de la empresa para brindarnos toda la información requerida, ya que, contamos con la aprobación de la solicitud dirigida al Gerente y Asesoramiento de los distintos departamentos de la Empresa.

Otra razón por la cual se pretende realizar el trabajo sobre este negocio, es que existe la falta de un Análisis Económico Financiero, además disponemos con todos los recursos necesarios para el trabajo de campo y bibliográfico.

El impacto de este contexto es de carácter empresarial pues ECUALECTRON CIA. LTDA., se beneficiará con el presente estudio, de la siguiente forma: Se proporcionará a la compañía la información necesaria para el crecimiento, formación y aceptación del negocio utilizando los mecanismos de contabilidad y finanzas; con el fin de lograr los objetivos institucionales y empresariales; y, de esta manera contar con una herramienta apropiada para la toma de decisiones acertadas dentro de la institución.

También este análisis económico financiero ayudará a la Administración a reestructurar las políticas y estrategias de ventas haciendo que la actividad de la empresa sea más competitiva; así mismo tendrá un impacto económico, pues su principal objetivo es obtener rentabilidad a través de las ventas.

5. PROBLEMATIZACION

ECUAELECTRON CIA. LTDA. si bien es una empresa que se ha mantenido en el mercado nacional entre las principales comercializadoras de electrodomésticos, sin embargo siente la necesidad de realizar un análisis financiero exhaustivo para determinar las falencias existentes y por lo tanto, mostrar la situación económica real de la empresa, puesto que, muchas de las veces los problemas de las empresas no son detectados a tiempo si no solamente hasta que se ven afectados por la falta de liquidez, situación creada por varios factores; uno de los principales factores para la empresa en estudio es el alto índice de rotación de personal tanto en el área contable como en el área financiera.

Por otro lado los factores económicos externos que afectan a la economía ecuatoriana también causan inconvenientes en desarrollo de la industria de electrodomésticos, por lo tanto, la empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA. se ve afectada por las nuevas normativas impuestas por el gobierno actual y por la próxima implantación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), entre otras que se pondrán en marcha a partir del año 2009.

6. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

“Realizar un Análisis Financiero Económico de la empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA. En el periodo 2004 al 2007.”

4.2 Objetivos Específicos

- 4.2.1 Diagnóstico y Análisis general de la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA.
- 4.2.2 Análisis del Ciclo de Operaciones de la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA.
- 4.2.3 Análisis de la Estructura Patrimonial de la Empresa ECUAELECTRON CIA. LTDA. comprendida entre el periodo 2004 al 2007.
- 4.2.4 Evaluar la solvencia a Largo Plazo de la Empresa.

- 4.2.5 Analizar la Situación Económica de la Empresa mediante el estudio de sus Estados de Pérdidas y Ganancias, Punto de Equilibrio, Apalancamiento Operativo y el estudio de la Rentabilidad.

7. MARCO TEORICO

7.1 Marco Científico

Análisis Financiero

Son todas aquellas estrategias encaminadas a buscar un óptimo desempeño de la gestión financiera de la empresa, a través de un adecuado manejo de los indicadores financieros y otras herramientas de análisis, utilizando la información de los estados financieros. Estas estrategias deben estar basadas en esquemas de políticas ajustadas al tipo de negocio, al mercado atendido y a las expectativas de los socios o inversionistas, además se detiene a observar los parámetros para tomar decisiones financieras sobre: INVERSION, FINANCIAMIENTO Y UTILIDADES tomando en cuenta los riesgos del negocio, sus recompensas y beneficios.

7.2. Marco Administrativo

El enfoque que se tomó para el desarrollo de esta tesis es una mezcla de las tres escuelas administrativas (clásica, neoclásica y moderna), pero sobre todo haciendo énfasis en: La Escuela Científica o Productiva constituye un esfuerzo por plantear, manejar y resolver problemas relacionados con la productividad y eficiencia, garantizando la máxima prosperidad para el empresario y trabajador; evitando el derroche de los recursos, logrando armonía en el rendimiento eficiente de los recursos. (CARRILLO, *Metodología y Adm. 123*)

La Administración Creativa resalta que la creatividad es la base primordial para la administración en su totalidad, y es el recurso que impide el estancamiento y propicia la educación de las organizaciones a un medio cambiante. Puesto que la mayor parte de los problemas que enfrenta la administración en nuestros días se debe a un inadecuado concepto del trabajo que considera los individuos como un engranaje mas del aparato productivo restringiendo con ello sus posibilidades de aportación. (158)

7.3. Marco Conceptual

Para un claro entendimiento de lo que se pretende realizar a lo largo de este estudio es necesario conocer los siguientes conceptos:

- **Estructura Patrimonial:** El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una empresa, este conjunto constituye los medios económicos y financieros con lo que las empresas puede cumplir sus fines. Los distintos componentes de que se compone el patrimonio de una entidad, son sus elementos patrimoniales: Dinero en caja, Edificios en propiedad de la empresa, Documentos por cobrar, las Deudas contraídas con los proveedores, etc. Los elementos patrimoniales con semejanza son las masas patrimoniales, y se puede observar que las mismas tienen signos positivos. El neto patrimonial está compuesto de elementos patrimoniales que pertenecen a los propietarios, y, la llamada fuente de financiación constituye la estructura financiera del patrimonio, mientras que las aplicaciones hacen a su estructura económica.
- **Capital de Trabajo:** El Capital de Trabajo se define como la diferencia entre Recursos Permanentes y Activo Fijo Neto. $CAPITAL\ DE\ TRABAJO = RECURSOS\ PERMANENTES - ACTIVO\ FIJO\ NETO$

Esto mide el exceso de los recursos financieros a largo plazo de la Compañía sobre su utilización a largo plazo. Representa los fondos, o el capital, DISPONIBLES, en términos de largo plazo para OPERAR en el ciclo operativo de la empresa.

Es importante darse cuenta de que es la ÚNICA definición del Capital de Trabajo. Obviamente, CT podría ser calculado como la diferencia entre Activo y Pasivo Circulantes, pero esto no es una definición, porque al definir CT mediante activos y pasivos a corto plazo daría la impresión de que está afectado por las transacciones diarias, mientras que es crucial reconocer que CT es el impacto financiero neto de la política a largo plazo de la compañía. CT no cambia cada día; sólo depende de la estrategia de la empresa con respecto

- **Requisitos de Capital de Trabajo:** El Requisito de Capital de Trabajo (RCT) de una empresa se define como la diferencia entre las necesidades cíclicas (necesidades originadas por el ciclo operativo de la empresa) y los recursos cíclicos (recursos proporcionados por el ciclo operativo). En otras palabras, es el saldo neto de los

Activos y Pasivos Circulantes, que están directa y exclusivamente asociados con el ciclo operativo: compra- almacenaje - producción - almacenaje - ventas - cobro.

El RCT representa los recursos necesarios para mantener las operaciones diarias, es decir, los recursos requeridos por el ciclo operativo.

$$\text{RCT} = (\text{INVENTARIOS} + \text{CUENTAS A COBRAR} + \text{PAGOS ANTICIPADOS}) - (\text{CUENTAS A PAGAR} + \text{OTRAS CUENTAS POR PAGAR})$$

- **Solvencia a Largo Plazo:** Es la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones consecuencia del endeudamiento a su vencimiento.
- **Punto de Equilibrio:** Es aquel nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad, también podemos decir que es el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa.
- **Apalancamiento Operativo:** Es la utilización de los costos fijos operativo con miras a incrementar la utilidad de operación.
- **Cash Flow:** El Fondo de rotación constituye una medida de la solvencia financiera a largo plazo de la empresa. Ahora bien, la solvencia a corto plazo, es decir, la amplitud de la firma para hacer frente a sus compromisos inmediatos, depende del cash flow o tesorería.
- **Rentabilidad Económica:** Es una medida, de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre las empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte a la rentabilidad de la empresa.
- **Rentabilidad Financiera.-** Se puede considerarse así una medida de rentabilidad muy cercana a los accionistas o propietarios de la rentabilidad económica y así lo que se busca es maximizar en interés de los propietarios
- **Apalancamiento Financiero:** Es la utilización de la deuda con el fin de incrementar la rentabilidad esperada del capital propio. Una forma de medirlo es mediante la razón activos totales para el patrimonio.
- **Análisis Financiero y Económico:** El análisis financiero hace referencia a los aspectos de inversión del negocio y posibles fuentes de financiamiento.

8. METODOLOGIA

8.1. Métodos:

Como métodos a utilizar para la realización del trabajo, se tomará los siguientes:

Inductivo.- Este método ayudará, que de hechos particulares se llegue a una ley general, que permita estudiar las principales causas que inciden en los estados financieros.

Histórico Comparado.- Permitirá analizar los problemas desde etapas anteriores y compararlos con características actuales en las que se encuentra la empresa.

Las técnicas a utilizar para la realización de la presente monografía serán:

- Técnicas de investigación bibliográfica y documental
- Observación

8.2. Procedimientos:

El procedimiento a seguir para el desarrollo de nuestra monografía es el analítico y sintético, puesto que, para la realización del tema propuesto se basará en el análisis y síntesis de los problemas existentes dentro de la empresa. Realizando un estudio y diagnóstico económico-financiero de la empresa para así poder obtener una visión general de la situación real de la misma.

8.3. Forma de trabajo:

Para la forma de trabajo se utilizará el cronológico – progresivo – ascendente; ya que se comenzará analizando los aspectos anteriores hasta los presentes para encontrar las causas que inciden en el problema y determinar los efectos en la empresa

9. TÉCNICAS

9.1 Técnica de diseño bibliográfico

Se necesita realizar una investigación bibliográfica en libros relacionados con el tema de estudio, que nos dará las suficientes bases teóricas en las que nos apoyaremos para resolver circunstancias específicas dentro del análisis de la empresa.

Como principales fuentes secundarias a utilizar, serán: los estados financieros actuales y datos históricos que la empresa nos proporcionará, para poder llevar adelante el tema de estudio.

9.2 Técnicas de campo

Como técnicas de campo se utilizará la observación. La observación permitirá tomar la información y registrarla para su posterior análisis.

10. RECURSOS

10.1. Humanos

Responsables: Las personas responsables de esta monografía son: María Elena Cárdenas Córdova y Delcy Pesantez Fernández, autoras de la monografía.

Asesoría: Contamos con la asesoría del Econ. Lenín Zúñiga, MST.

Intervención: También tenemos el apoyo del siguiente personal de la empresa, Gerente General, Contador, Jefe de Personal.

10.2. Técnicos

Los artículos utilizados para la realización de este trabajo son: computadora, impresora, flash memory.

10.3. Financieros

Los recursos financieros utilizados para la realización de esta tesis son propios a continuación se presenta el presupuesto de trabajo.

11. PRESUPUESTO

Nº	DESCRIPCION DEL COSTO	CANT.	VALOR U.	VALOR T.	JUSTIFICACION
1	Derechos Generales			250.00	Permisos, derechos, etc.
					Todo el papeleo hasta obtener el Título
2	Movilizaciones a la Empresa	80	0.50	40.00	Para realizar la observación de los procesos de la empresa y obtener información necesaria
3	Diseño y desarrollo de la Monografía	1	40.00	40.00	Presentación y Aprobación
4	Impresión	3	20.00	60.00	3 cartuchos para la impresión de 500 hojas
5	Papel	1	4.00	4.00	1 resma de papel
6	Útiles de oficina				Lápices, esféros, borrador, carpetas, etc.
7	Copias			25.00	Para los distintos documentos necesarios para realizar el trabajo
8	Gastos Imprevistos			50.00	Para los posibles gastos que surjan durante el desarrollo del trabajo
TOTAL				469.0	

12. ESQUEMA TENTATIVO

CAPITULO I

1.- GENERALIDADES

- 1.1. LA EMPRESA ECUAELECTRON CIA. LTDA.
- 1.2. DEPARTAMENTOS QUE LA CONFORMAN.
- 1.3. EL F.O.D.A.
- 1.4. CARACTERISTICAS DEL ENTORNO

CAPITULO II

2.- SITUACION FINANCIERA (CONCEPTOS)

- 2.1. ANALISIS FINANCIERO
- 2.2. ESTRUCTURA PATRIMONIAL
- 2.3. CAPITAL DE TRABAJO
- 2.4. PUNTO DE EQUILIBRIO
- 2.5. RENTABILIDAD

CAPITULO III

3.- ANALISIS ECONOMICO - FINANCIERO DE LA EMPRESA

- 3.1. CICLO DE OPERACIONES O PERIODO DE MADURACION.
- 3.2. ANALISIS DE LA SITUACION PATRIMONIAL.
- 3.3. SOLVENCIA A LARGO PLAZO.
- 3.4. ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS.
 - 3.4.1. Variación en Ventas vs Variación en Gastos
 - 3.4.2. Márgenes de Utilidad.
- 3.5. EL PUNTO DE EQUILIBRIO
- 3.6. EL APALANCAMIENTO OPERATIVO.
- 3.7. EL CASH FLOW.

CAPITULO IV

- 4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

13. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- WILD, Jhon J.; SUBRAMANYAM, K. R.; HALSEY, Robert F. Análisis de los Estados Financieros. Novena Edición; 2007; Mc Graw-Hill.
- KORN, S. Winton; BOYD, Thomas. Contabilidad Administrativa: curso de finanzas para ejecutivos / Limusa. México. 1979.306 p. Es.
- VAES, Urbain J. Técnica de la financiación de empresas. Casanovas. Barcelona. 1969. 561 p. Es.
- KOTLER Philip. ARMSTRONG Gary. Fundamentos de Mercadotecnia. Sexta Edición. 2003. México. Prentice Hall.
- GALLGHER J. Timothy, ANDREW D. Joseph Jr. Administración Financiera 2da. Edición.
- ROSS Stephen. A; WESTERFIELD, RANDOLPH W; JAFFE, JEFFREY W; DIAZ DIAZ José Julian; TRAD. Finanzas Corporativas.
- KESTER, ROY B. Principios de la Contabilidad.

14. CRONOGRAMA

		<i>ENERO</i>				<i>FEBRERO</i>				<i>MARZO</i>			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Diseño de Monografía												
2	Recolección Bibliografía												
3	Recolección de datos de la Empresa												
4	Desarrollo del Capítulo I												
5	Análisis de la Empresa												
6	Recolección de Conceptos												
7	Desarrollo del Capítulo II												
8	Desarrollo del Capítulo III												
9	Análisis Económico Financiero de la Empresa												
10	Conclusiones y Recomendaciones												
11	Evaluación y Corrección de la Monografía por parte del Tutor												
12	Imprevistos												
13	Presentación de la Monografía en Secretaría												