



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

**Análisis Económico Financiero a la Empresa FESURCAP Cía. Ltda. en el período 2016-
2019**

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado en Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

Autores:

Edisson Emmanuel Barros Cobos

María Fernanda Lima González

Director:

Econ. Washington Bladimir Proaño Rivera

Cuenca - Ecuador

2021

DEDICATORIA

Este logro va dedicado a mis amados padres Jacqueline y Salvador, a mis hermanas Natali y Elizabeth quienes me enseñaron el amor, la amabilidad y me han apoyado en el transcurso de mi vida, pues nada es más importante para mí.

Edisson Emmanuel Barros Cobos

Este trabajo de titulación va dedicado con mucho cariño a mis padres Marcelo y Betty que me han brindado su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida y con sus consejos y enseñanzas he aprendido a luchar para cumplir mis sueños, a Rocío que es un pilar fundamental en mi vida, a mis hermanos Andrés, Diego y Klinger quienes me han acompañado a lo largo de mi vida y a mi hija Emily Renata que me motiva cada día a ser mejor y ha sido un motor muy importante para la culminación de esta etapa.

María Fernanda Lima González

AGRADECIMIENTOS

¿Cómo puede alguien decir “gracias” cuando hay tantas personas a quien agradecer?

Obviamente agradecemos a Yahveh “Dios” por brindarnos fortaleza, sabiduría, entusiasmo y perseverancia a lo largo de nuestra carrera universitaria.

A nuestros padres, hermanos quienes nos han motivado a seguir adelante y luchar para conseguir nuestros propósitos.

A nuestro director de tesis el Econ. Bladimir Proaño, quien nos ayudó a recolectar las distintas piezas de esta tesis y ha guiado en este proceso con sus conocimientos financieros y su inspiración.

A nuestro equipo de trabajo que siempre permaneció leal a la visión de lo que estábamos haciendo manteniendo siempre una actitud alegre y de apoyo.

De igual manera agradecemos a la empresa FESURCAP Cía. Ltda. por brindarnos su apoyo y abrirnos las puertas para realizar el presente trabajo de manera eficiente culminándolo satisfactoriamente.

Finalmente, agradecemos a todos los docentes que han sido parte de nuestra instrucción académica, brindándonos sus conocimientos y haciendo de nosotros profesionales comprometidos y responsables.

Tabla de contenido

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE DE TABLAS.....	V
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	V
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
Aspectos Conceptuales.....	2
1.1 Análisis Financiero.....	2
1.1.1 Importancia del análisis financiero.....	3
1.1.2 Insumos para el análisis financiero.....	4
1.2 Técnicas de análisis financiero.....	9
1.2.1 Análisis Horizontal y Vertical.....	10
1.2.2 Indicadores financieros.....	13
1.2.2 Modelos de Análisis NOF – FM.....	27
1.2.4 Modelo combinado de Caja Recursos.....	31
1.2.5 Lógica Difusa (Fuzzy Logic).....	34
1.3.1 Estructura del caso de estudio.....	40
CAPÍTULO II.....	43
Levantamiento de información.....	43
2.1 Análisis del entorno.....	43
2.1.1 Análisis PEST.....	43
2.2 Análisis de la Industria.....	56
2.2.1 Fuerzas de Porter.....	56
2.3 Análisis cualitativo de la Empresa.....	60
2.3.1 Reseña histórica.....	60
2.3.2 Filosofía corporativa.....	61
2.3.3 Cadena de valor.....	62
2.4 Análisis Cuantitativo de la Empresa.....	65
2.4.1 Análisis Vertical y Horizontal del Balance General.....	65
2.4.2 Análisis Vertical Y Horizontal Del El Estado De Pérdidas Y Ganancias.....	69
2.4.3 Indicadores financieros.....	71
2.4.4 Análisis de las Necesidades Operativas de Fondo y Fondo de Maniobra.....	92
2.4.5 Modelo Combinado de Caja y Recurso.....	93
INFORME DEL ANÁLISIS DEL BALANCE EN CUATRO PASOS.....	95

CAPÍTULO III	97
Aplicación del caso de estudio	97
Recomendaciones	101
Bibliografía	102
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Balance General "SUITS S.A"</i>	6
<i>Tabla 2 Estado de Resultados "SUITS S.A"</i>	7
<i>Tabla 3 Flujo de Efectivo "SUITS S.A" (Método directo e indirecto)</i>	9
<i>Tabla 4 Análisis Horizontal-Vertical Balance General "SUITS S.A"</i>	11
<i>Tabla 5 Análisis Horizontal y vertical "SUITS S.A"</i>	12
<i>Tabla 6 Números Borrosos triangulares</i>	38
<i>Tabla 7 Estructura de Caso de estudio</i>	40
<i>Tabla 8 Proyecciones de edificaciones y viviendas por regiones 2018</i>	54
<i>Tabla 9 Proyección de edificaciones y viviendas por regiones 2019</i>	54
<i>Tabla 10 Empresas con mayor acogido en Ecuador en el año 2019</i>	57
<i>Tabla 11 Análisis Horizontal y Vertical del Balance General de FESURCAP Cía. Ltda. 2016-2019</i>	66
<i>Tabla 12 Análisis de los Pasivos y Patrimonio</i>	68
<i>Tabla 13 Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultados de FESURCAP Cía. Ltda. 2016-2019</i>	70
<i>Tabla 14 Modelo Combinado Caja y Recursos FESURCAP Cía. Ltda.2017-2019</i>	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 Estructura del Balance General</i>	5
<i>Gráfico 2 Disponibilidad inmediata "SUITS S.A"</i>	14
<i>Gráfico 3 Liquidez Corriente "SUITS S.A"</i>	15
<i>Gráfico 4 Prueba ácida</i>	16
<i>Gráfico 5 Índice de endeudamiento del activo "SUITS S.A"</i>	17
<i>Gráfico 6 Razón de cargos de interés fijo "SUITS S.A"</i>	18
<i>Gráfico 7 Razón de cobertura de la deuda "SUITS S.A"</i>	19
<i>Gráfico 8 Rentabilidad del Activo (ROA) "SUITS S.A"</i>	20
<i>Gráfico 9 Rentabilidad del Patrimonio (ROE) "SUITS S.A"</i>	21
<i>Gráfico 10 Margen EBITDA "SUITS S.A"</i>	22
<i>Gráfico 11 Análisis Dupont de SUITS S.A</i>	23
<i>Gráfico 12 Rotación de activos totales "SUITS S.A"</i>	24
<i>Gráfico 13 Periodo promedio de cobro "SUITS S.A"</i>	25
<i>Gráfico 14 Periodo promedio de pago "SUITS S.A"</i>	26
<i>Gráfico 15 Modelo del Balance Corto</i>	28
<i>Gráfico 16 Fondo de Maniobra</i>	30
<i>Gráfico 17 Estructura Operativa y Financiera</i>	32
<i>Gráfico 18 Estructura de Caja</i>	32
<i>Gráfico 19 Modelo combinado Caja y Recurso</i>	34
<i>Gráfico 20 Escala Endecadaria</i>	35
<i>Gráfico 21 Número Borroso Triangular</i>	36
<i>Gráfico 22 Tripletta de tipo de cambio 2009</i>	37
<i>Gráfico 23 Representación Gráfica de NBT marzo 2009</i>	39
<i>Gráfico 24 PIB Ecuador 2015-2017</i>	46
<i>Gráfico 25 PIB del Ecuador 2012-2019</i>	47

<i>Gráfico 26 Principales sectores del Ecuador como porcentaje del PIB real.....</i>	<i>48</i>
<i>Gráfico 27 Numero de edificaciones y permiso de construcción</i>	<i>48</i>
<i>Gráfico 28 VAB de la construcción como porcentaje del PIB real</i>	<i>49</i>
<i>Gráfico 29 Establecimientos por provincia.....</i>	<i>50</i>
<i>Gráfico 30 Participación de las empresas en el sector de la construcción.....</i>	<i>50</i>
<i>Gráfico 31 Inflación 2017.....</i>	<i>51</i>
<i>Gráfico 32 Inflación 2018.....</i>	<i>52</i>
<i>Gráfico 33 Tasa de Desempleo</i>	<i>53</i>
<i>Gráfico 34 Proyecciones de edificaciones y viviendas de los cantones principales</i>	<i>55</i>
<i>Gráfico 35 FESURCAP CÍA LTDA.....</i>	<i>60</i>
<i>Gráfico 36 Estructura Organizacional "FESURCAP"</i>	<i>62</i>
<i>Gráfico 37 Estructura de la Cadena de valor</i>	<i>63</i>
<i>Gráfico 38 Infraestructura de FESURCAP.....</i>	<i>63</i>
<i>Gráfico 39 Marcas y productos de FESURCAP Cía. Ltda.</i>	<i>64</i>
<i>Gráfico 40 Análisis de los Activos corrientes.....</i>	<i>67</i>
<i>Gráfico 41 Cuentas y Documentos por pagar e Inventarios</i>	<i>69</i>
<i>Gráfico 42 Utilidad en el período</i>	<i>71</i>
<i>Gráfico 43 Liquidez Corriente:.....</i>	<i>72</i>
<i>Gráfico 44 Liquidez Corrientes de la Industria y FESURCAP</i>	<i>73</i>
<i>Gráfico 45 Disponibilidad inmediata</i>	<i>73</i>
<i>Gráfico 46 Disponibilidad Inmediata Industria y FESURCAP.....</i>	<i>74</i>
<i>Gráfico 47 Prueba Ácida</i>	<i>74</i>
<i>Gráfico 48 Prueba Ácida Industria y FESURCAP</i>	<i>75</i>
<i>Gráfico 49 Índice de Endeudamiento del Activo</i>	<i>76</i>
<i>Gráfico 50 Índice de Endeudamiento del Activo Industria y FESURCAP</i>	<i>77</i>

<i>Gráfico 51 Razón de Cargo de Interés Fijo</i>	<i>77</i>
<i>Gráfico 52 Razón de Cargo de Interés Fijo Industria y FESURCAP</i>	<i>78</i>
<i>Gráfico 53 Razón de cobertura de la deuda.....</i>	<i>78</i>
<i>Gráfico 54 Razón de cobertura de la deuda Industria y FESURCAP.....</i>	<i>80</i>
<i>Gráfico 55 Rentabilidad de los activos (ROA).....</i>	<i>80</i>
<i>Gráfico 56 ROA Industria y FESURCAP.....</i>	<i>81</i>
<i>Gráfico 57 Rentabilidad del Patrimonio</i>	<i>81</i>
<i>Gráfico 58 ROE Industria - FESURCAP.....</i>	<i>82</i>
<i>Gráfico 59 ROA - ROE</i>	<i>82</i>
<i>Gráfico 60 Margen Bruto</i>	<i>83</i>
<i>Gráfico 61 Margen Bruto Industria - FESURCAP.....</i>	<i>84</i>
<i>Gráfico 62 Margen EBITDA.....</i>	<i>84</i>
<i>Gráfico 63 Análisis Dupont.....</i>	<i>85</i>
<i>Gráfico 64 Análisis Dupont FESURCAP- Industria</i>	<i>86</i>
<i>Gráfico 65 Rotación de Activos Totales</i>	<i>86</i>
<i>Gráfico 66 Rotación de Actividad Industria - FESURCAP</i>	<i>87</i>
<i>Gráfico 67 Periodo Promedio de cobro.....</i>	<i>88</i>
<i>Gráfico 68 Periodo promedio de cobro Industria - FESURCAP.....</i>	<i>89</i>
<i>Gráfico 69 Periodo Promedio de pago</i>	<i>89</i>
<i>Gráfico 70 Periodo promedio de pago Industria - FESURCAP.....</i>	<i>90</i>
<i>Gráfico 71 Ciclo operativo y Ciclo de caja.....</i>	<i>90</i>
<i>Gráfico 72 Ciclo operativo y ciclo de caja (FESURCAP- Industria).....</i>	<i>91</i>
<i>Gráfico 73 Relación entre NOF – FM, FESURCAP</i>	<i>92</i>
<i>Gráfico 74 Crecimiento NOF</i>	<i>93</i>

RESUMEN

En el presente trabajo investigativo se realizó un análisis económico financiero para conocer la situación real de la empresa “FESURCAP Cía. Ltda.” y dimensionar la posibilidad de crecimiento y la creación de valor en el corto plazo, para lo cual se trató aspectos conceptuales y, sobre todo, después de haber comprendido la teoría se realizó un análisis integral de la empresa aplicando técnicas de análisis tradicionales y no tradicionales, finalmente se obtuvo que la empresa cuenta con una liquidez corriente buena, sin embargo, no cuenta con disponibilidad inmediata de efectivo para cubrir sus deudas en caso de algún imprevisto. Al finalizar el análisis se plantea un caso de estudio como herramienta de aprendizaje conociendo la situación de la empresa.

Palabras claves: análisis financiero, liquidez, rentabilidad, caso de estudio.

ABSTRACT

In this research work a financial economic analysis was carried out to learn about the real situation of "FESURCAP Cía. Ltda." In order to establish the possibility of growth and creating value in the short-term conceptual aspects were discussed. After having understood the theory, a comprehensive analysis of the company was carried out using traditional and non-traditional analysis techniques. The final outcome of the company had a good current ratio, yet it did not have immediate available funds to cover the debts in the event of any unforeseen events. At the end of the analysis, a case study was proposed as a learning tool to learn about the company's situation.

Keywords: financial analysis, liquidity, profitability, case study.



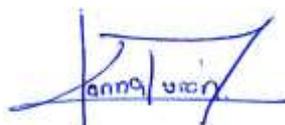
EDISSON EMMANUEL BARROS COBOS
77454
0979145924
edisao@es.uazuay.edu.ec



MARÍA FERNANDA LIMA GONZÁLEZ
77530
0967006810
mafer17@es.uazuay.edu.ec



Firma del Director del Trabajo
ECON. BLADIMIR PROAÑO



Firma Unidad de Idiomas

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como principio abarcar conceptos fundamentales de análisis financiero, estudiar el entorno de las ferreterías y comprenderlo, además, breves rasgos del sector de la construcción y la industria en la que se desenvuelve la empresa FESURCAP Cía. Ltda. utilizando técnicas de análisis financiero tradicionales y no tradicionales aplicando herramientas financieras de manera que se pueda comprender de forma integral la situación actual de la empresa.

Ahora bien, para desarrollar el análisis económico financiero a la ferretería, este trabajo se divide en tres capítulos, en el primer capítulo se tratará aspectos conceptuales, teóricos, definición e importancia del análisis financiero, los estados financieros, tipos de análisis financiero cada concepto se encontrará reforzado con un respectivo ejemplo para poder tener mayor claridad al momento de interpretar los resultados, además, se realiza un breve estudio de la técnica difusa dando énfasis en el análisis con números borrosos triangulares.

Por otra parte, en el capítulo dos se realizará un análisis externo e interno de la empresa, con ayuda del análisis Pestel se analizará el entorno, junto con las fuerzas de Porter, comprendiendo un estudio integral de la empresa, y el entorno en la que se desarrolla, luego de ello, se analizará de forma cualitativa y cuantitativa la ferretería aplicando técnicas de análisis financiero como son: análisis horizontal y vertical, ratios financieros, el modelo de análisis NOF-FM, y el modelo combinado de caja y recursos, con lo que se determinará la situación económica financiera de la empresa para el periodo 2016-2019.

Finalmente, se terminará el trabajo de investigación con la aplicación de un caso de estudio, en el cual se plantea la situación real de la ferretería, en donde se pretende que los lectores puedan interpretar la situación de la empresa, analizar y dar una opción a las situaciones desfavorables o implementación de medidas correctivas para ayudar al crecimiento de la empresa al menos en el corto plazo.

CAPÍTULO I

Aspectos Conceptuales

Los cambios inesperados en el mundo repercuten siempre en la vida empresarial y en la sociedad en general. En este sentido el sistema empresarial tiene el desafío de implementar medidas para tomar decisiones precisas y oportunas, y para ello se debe utilizar herramientas que les permita gestionar eficientemente las decisiones y alcanzar todos los objetivos previamente planteados.

Para ello, en el presente capítulo nos enfocaremos en abordar conceptos fundamentales para el desarrollo del diagnóstico financiero, utilizando herramientas tradicionales como: indicadores financieros, análisis horizontal y vertical, y análisis no tradicional como: el modelo de análisis NOF-FM, el modelo combinado caja y recursos y la técnica difusa. Es de suma importancia que los altos mandos, tengan en consideración los indicadores financieros y puedan interpretar los mismos, de manera que se permitan interiorizar y se logre implementar un análisis económico financiero como pilares para una correcta y oportuna toma de decisiones. Por lo que se debe tener conocimientos teóricos de cómo se usan las técnicas primordiales y obtener la mayor cantidad de información financiera posible. Finalmente, contextualizaremos qué es, cómo se desarrolla y la finalidad de un caso de estudio, con el objetivo de implementarlo al final del análisis.

1.1 Análisis Financiero

El análisis financiero es considerado una herramienta analítica de gran utilidad para la mejora continua en las organizaciones, pues permite determinar la situación económica financiera de una empresa, sin importar el giro del negocio en el que se desempeñe. La herramienta tradicional en el análisis económico financiero es la ratio, el cual se puede emplear para el estudio de series temporales o aplicando análisis de tipo horizontal (Nava, 2009).

Define Hernández (2005) al análisis financiero como una herramienta de evaluación del comportamiento operativo de una empresa de manera que se pueda interpretar la situación actual de la misma y la mentalización de algún acontecimiento que podría evitarse o aprovechar el futuro orientado hacia el cumplimiento de los objetivos.

En tanto que, Jiménez et al (1996) propone un modelo de análisis el cual respeta dos principios fundamentales: primero, disminuir las posibilidades de que sucesos importantes pasen desapercibidos y segundo garantizar que el proceso sea inteligible. Además, se entiende por análisis de la información financiera, como una de las áreas fundamentales de la investigación contable, que se inicia con la identificación de un conjunto de elementos que son parte del contexto en el que el análisis se desarrolla.

Por lo tanto, el análisis financiero es una herramienta muy útil dentro de las empresas y la industria, ya que es una disciplina que emite conceptos y técnicas para formar criterios sobre la situación real de la empresa, permitiendo a los usuarios de la información financiera la toma de decisiones más acertadas.

1.1.1 Importancia del análisis financiero

El análisis de la información financiera puede plantearse como el proceso inverso al de la elaboración de la información contable, pues de cierto modo se pretende reconstruir los estados de situación financiera capturando características pasadas determinadas de la empresa para posteriormente poder proyectarse la situación de la empresa a futuro y delimitar juicios que disminuyan la incertidumbre a la que se enfrenta el decisor, el cual debe asignar los recursos basándose en la estimación del riesgo y rendimiento futuro buscando el uso correcto de los recursos.

Del mismo modo, el análisis de información financiera transforma datos a información selectiva, para una toma de decisiones de manera sistemática, minimizando el riesgo de decisiones inapropiadas. Se basa especialmente en la información que contiene los estados

financieros teniendo como objetivo realizar un diagnóstico a la empresa para obtener finalmente la situación de la misma y su evolución (Córdoba, 2014).

1.1.2 Insumos para el análisis financiero

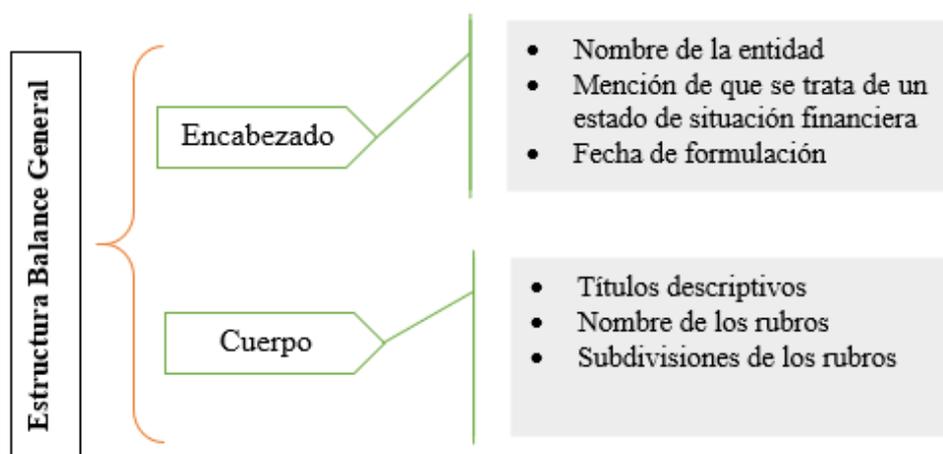
Como ya se mencionó anteriormente, el análisis se realiza sobre la información financiera, el analista debe tener en consideración todos los datos importantes para poder formar una opinión sobre la situación económica de empresa proyectada a futuro.

En cuanto a los estados financieros son considerados la fuente más relevante de la información económica financiera de las organizaciones, la información contable será considerada de utilidad si permite realizar una comparación considerable entre diferentes empresas o la situación de la misma en distintos periodos, para ello, la información contable debe ser comprensible, fiable y relevante. Se debe tener en consideración la información externa para poder discernir las obligaciones de pago tanto a corto y largo plazo junto con los derechos de cobro que tiene la entidad (Jiménez et al, 2002).

1.1.2.1 Balance General. Llamado también Estado de Situación Financiera, es el estado contable más representativo del patrimonio de una empresa, pues muestra la situación financiera en un tiempo determinado con el objeto de determinar la solvencia, liquidez y rentabilidad de la organización (Jiménez et al, 2002).

Con respecto a la estructura del Estado de situación financiera este se basa en las normas contables, y debe ser metódico para todas las empresas, como se muestra en el gráfico 1.

Gráfico 1 Estructura del Balance General



Fuente: Finanzas economía y mercadotecnia

Realizado por: Los Autores

La representación del balance general se basa en la ecuación contable en donde el activo debe ser igual a pasivo más patrimonio:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Es decir, se constata la cantidad de inversiones realizadas o activos y el conjunto de fuentes de financiación o pasivo, como se representa en la tabla 1, de la manera sencilla. De este modo, se debe tener en cuenta que la información contable se rige a la aplicación de los principios contables generalmente aceptados, de los cuales los más representativos son el principio de costo histórico y el principio de adquisición y el de prudencia, de igual manera debe estar acorde a lo que se establece en las NIIF.

Tabla 1 Balance General "SUITS S.A"

SUITS S.A.		
BALANCE GENERAL A. Horizontal		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
ACTIVO		
<u>Activo Corriente</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>
Caja	\$ 20.000,00	\$ 45.000,00
Bancos	\$ 61.000,00	\$ 152.000,00
Clientes	\$ 72.000,00	\$ 105.000,00
Almacén inventarios	\$ 140.000,00	\$ 210.000,00
Deudores diversos	\$ 47.000,00	\$ 52.000,00
Iva acred.	\$ 28.000,00	\$ 6.000,00
Total Activo Corriente	\$ 368.000,00	\$ 570.000,00
<u>Activo No Corriente</u>		
Equipo de oficina	\$ 52.000,00	\$ 50.000,00
Depre. Acum. Equi. Oficina	\$ 18.000,00	\$ 20.000,00
Equipo de cómputo	\$ 104.000,00	\$ 183.000,00
Depre. Acum. Equipo computo	\$ 12.000,00	\$ 32.000,00
Equipo de transporte	\$ 200.000,00	\$ 270.000,00
Depre. Acum. Equipo de transporte	\$ 126.000,00	\$ 149.000,00
Edificios	\$ 280.000,00	\$ 340.000,00
Depre. Acum. Edif.	\$ 27.000,00	\$ 50.000,00
Terrenos	\$ 231.000,00	\$ 155.000,00
Total Activo No Corriente	\$ 684.000,00	\$ 747.000,00
<u>TOTAL ACTIVO</u>	\$ 1.052.000,00	\$ 1.317.000,00
PASIVO		
<u>Pasivos Corrientes</u>		
Proveedores	\$ 126.000,00	\$ 228.000,00
Acreedores	\$ 100.000,00	\$ 147.000,00
IVA trastl.	\$ 46.000,00	\$ 8.000,00
Impuestos..	\$ 133.000,00	\$ 84.000,00
Total Pasivo	\$ 405.000,00	\$ 467.000,00
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital Social	\$ 500.000,00	\$ 491.000,00
Resul. Ejer. Anteriores		\$ 147.000,00
Utilidad del ejercicio	\$ 147.000,00	\$ 212.000,00
Total Patrimonio	\$ 647.000,00	\$ 850.000,00
<u>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</u>	\$ 1.052.000,00	\$ 1.317.000,00

Elaborado por: Los Autores

1.1.2.2 Pérdidas y ganancias. Llamado también el Estado de Resultados Integral, este estado es fundamental dentro de una empresa, ahí se encuentra el resumen de la situación financiera y muestra si la empresa tiene utilidad o pérdida, como se observa en la tabla 2.

Tabla 2 Estado de Resultados "SUITS S.A"

SUITS S.A.		
ESTADO DE RESULTADOS		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>
Ventas netas	\$ 2.300.000,00	\$ 2.000.000,00
(-)Costo de ventas	\$ 1.120.000,00	\$ 1.085.000,00
(=)Utilidad Bruta	<u>\$ 1.180.000,00</u>	<u>\$ 915.000,00</u>
Gastos de ventas	\$ 452.000,00	\$ 380.000,00
Gastos administrativos	\$ 400.000,00	\$ 380.000,00
(-)Total Gastos	\$ 852.000,00	\$ 760.000,00
(=)EBITDA	<u>\$ 328.000,00</u>	<u>\$ 155.000,00</u>
(-) Depreciación	\$ 28.000,00	\$ 20.000,00
EBIT	<u>\$ 300.000,00</u>	<u>\$ 135.000,00</u>
(+)Productos Financiero	\$ 28.000,00	\$ 26.000,00
(-)Gastos financieros	\$ 50.000,00	\$ 44.000,00
(=)EBT	<u>\$ 278.000,00</u>	<u>\$ 117.000,00</u>
(-)Impuestos	\$ 66.000,00	\$ 29.250,00
(=)Utilidad neta	<u>\$ 212.000,00</u>	<u>\$ 87.750,00</u>

Elaborado por: Los Autores

Por otro lado, el Estado de Resultados es relevante, ya que permite conocer el resultado que se obtiene de la diferencia de dos masas, por un lado, está compuesto por ingresos y beneficios, y por otros gastos y pérdidas. Para lo que respecta al análisis financiero, el analista debe estar seguro de la fiabilidad de la información, pues puede no estar auditada y la asignación de costos puede ser bastante arbitraria. Se debe tener en cuenta que en el Ecuador los impuestos son la Carga Impositiva, es decir, los impuestos tienen proyección sobre la base del porcentaje legalmente establecido 36,25% de las utilidades a pagar antes de impuestos. En cuanto, a la calidad del resultado es autónomo de que los beneficios sean considerables,

pequeños o existan pérdidas, puesto que el fin del estudio no es determinar si los beneficios son o no de calidad, sino juntar información para etapas posteriores al análisis.

1.1.2.3 Estado de flujo de efectivo. Es un estado de flujos financieros, el cual al pasar el tiempo cada vez ha ido adquiriendo más aceptación aportando información objetiva y neutral.

En base a la NIC 7 (2016) se considera de suma importancia conocer los flujos de efectivo, este ayuda a los interesados a identificar la capacidad de la compañía para generar efectivo, además de las necesidades que tiene la compañía para utilizar tal efectivo. También, permite tener información respecto a los movimientos que han existido en el periodo clasificándoles según actividades de financiación, operación e inversión.

En lo que respecta a actividades de operación, es un indicador en el cual dichas actividades generan fondos líquidos para reembolsar cuentas por pagar, empleados, proveedores, etc. Por otro lado, están las actividades de inversión y son importantes, pues, representan en qué medida se realizaron desembolsos para recursos que se supone generarán flujos de efectivo posteriormente. Finalmente, las actividades de financiación se los define como cobros ya sea por la adquisición de fuentes externas de títulos valores, así como cobros de la emisión de acciones o deuda bancaria a largo plazo.

Para presentar la información del flujo de efectivo existen dos métodos; el método directo presenta las principales categorías por separadas, cobros y pagos netos como se expresan en tabla 3. Mientras que, el método indirecto comienza con la utilidad o pérdida neta, tal cifra se corrige después por el concepto de transacciones no monetarias.

Tabla 3 Flujo de Efectivo "SUITS S.A" (Método directo e indirecto)

SUITS S.A. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO Método directo		SUITS S.A. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO Método Indirecto	
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	
Cobro a clientes	\$ 2.267.000,00	Utilidad neta	\$ 212.000,00
Pago a proveedores	\$ (1.088.000,00)	Clientes	\$ (33.000,00)
Pago por gastos	\$ (834.000,00)	Almacén	\$ (70.000,00)
Iva acreditable	\$ 22.000,00	Iva acreditable	\$ 22.000,00
Iva trasladado	\$ (38.000,00)	Depreciaciones	\$ 68.000,00
Impuestos por pagar	\$ (49.000,00)	Proveedores	\$ 102.000,00
Impuestos a la utilidad	\$ (66.000,00)	Iva trasladado	\$ (38.000,00)
		Impuestos por pagar	\$ (49.000,00)
Flujo de efectivo actividades de operación	\$ 214.000,00	Flujo de efectivo actividades de operación	\$ 214.000,00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Equipo de oficina	\$ 2.000,00	Equipo de oficina	\$ 2.000,00
Equipo de Cómputo	\$ (79.000,00)	Equipo de Cómputo	\$ (79.000,00)
Equipo de transporte	\$ (70.000,00)	Equipo de transporte	\$ (70.000,00)
Edificios	\$ (60.000,00)	Edificios	\$ (60.000,00)
Terrenos	\$ 76.000,00	Terrenos	\$ 76.000,00
Flujo neto de actividades de inversión	\$ (131.000,00)	Flujo neto de actividades de inversión	\$ (131.000,00)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Deudores diversos	\$ (5.000,00)	Importe por aplicar actividades de operación	\$ 83.000,00
Acreedores diversos	\$ 47.000,00		
Capital social	\$ (9.000,00)		
Flujo neto por financiamiento	\$ 33.000,00	ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Variaciones del flujo	\$ 116.000,00	Deudores diversos	\$ (5.000,00)
Efectivo(Caja, Banco)	\$ 81.000,00	Acreedores diversos	\$ 47.000,00
Flujo neto del efectivo al final de periodo	\$ 197.000,00	Capital social	\$ (9.000,00)
Saldo del efectivo caja y bancos periodo actual	\$ 197.000,00	Flujo neto por financiamiento	\$ 33.000,00
		Variaciones del flujo	\$ 116.000,00
		Efectivo(Caja, Banco)	\$ 81.000,00
		Flujo neto del efectivo al final de periodo	\$ 197.000,00
		Saldo del efectivo caja y bancos periodo actual	\$ 197.000,00

Fuente: Tabla de Van Horn

Elaborado por: Los Autores

No obstante, es aconsejable aplicar el método directo, pues este método ayuda a suministrar información para pronosticar la situación de la compañía, lo cual, no se puede lograr con el método indirecto.

1.2 Técnicas de análisis financiero

El análisis financiero permite determinar la evaluación del comportamiento operativo de una compañía, con lo cual se puede comprender el estado actual de la empresa además de

la predicción de sucesos futuros, cuenta con varias técnicas que pueden circunscribirse para interpretar Estados Financieros.

1.2.1 Análisis Horizontal y Vertical

Expone Gómez (2001) que los métodos de análisis financiero son procedimientos utilizados en donde se simplifica la información que componen los estados financieros a fin de determinar la congruencia en un periodo y los cambios en otros ejercicios. De acuerdo con esta metodología existen dos métodos a considerar el Vertical y Horizontal. El análisis horizontal resulta de la relación de estados financieros homogéneos de dos o más periodos, lo que a través de su aplicación se puede determinar los cambios en la estructura financiera.

Del mismo modo, el análisis horizontal permite obtener un informe de la salud financiera de la compañía, logrando comparar las variaciones de las cuentas, verificando la disminución o incremento de cada cuenta permitiendo conocer si dichas variaciones están ayudando o no al crecimiento de la empresa, analizando cómo funciona el negocio y poder generar conclusiones para una mejor toma de decisiones, las variaciones absolutas se pueden verificar usando la siguiente fórmula:

$$\mathbf{Variaciones\ monetarias} = \text{año 2} - \text{año 1}$$

Mientras que para las variaciones relativas se utiliza la siguiente fórmula:

$$\mathbf{Variaciones\ porcentuales} = \frac{(\text{año 2} - \text{año 1})}{\text{año 1}}$$

A continuación, en la tabla 4 se presenta el análisis horizontal y vertical de la empresa “SUITS S.A”

Tabla 4 Análisis Horizontal-Vertical Balance General "SUITS S.A"

SUITS S.A.						
BALANCE GENERAL A. Horizontal						
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020						
<u>ACTIVO</u>						
<u>Activo Corriente</u>	<u>Año 1</u>	<u>Comp</u>	<u>Año 2</u>	<u>comp</u>	<u>Diferencia</u>	<u>Var. Porc</u>
Caja	\$ 20.000,00	5%	\$ 45.000,00	8%	\$ 25.000,00	125%
Bancos	\$ 61.000,00	17%	\$ 152.000,00	27%	\$ 91.000,00	149%
Clientes	\$ 72.000,00	20%	\$ 105.000,00	18%	\$ 33.000,00	46%
Almacén inventarios	\$ 140.000,00	38%	\$ 210.000,00	37%	\$ 70.000,00	50%
Deudores diversos	\$ 47.000,00	13%	\$ 52.000,00	9%	\$ 5.000,00	11%
Iva acred.	\$ 28.000,00	8%	\$ 6.000,00	1%	\$ (22.000,00)	-79%
Total Activo Corriente	\$ 368.000,00	35%	\$ 570.000,00	43%	\$ 202.000,00	55%
<u>Activo No Corriente</u>						
Equipo de oficina	\$ 52.000,00	8%	\$ 50.000,00	7%	\$ (2.000,00)	-4%
Depre. Acum. Equi. Oficina	\$ 18.000,00	3%	\$ 20.000,00	3%	\$ 2.000,00	11%
Equipo de cómputo	\$ 104.000,00	15%	\$ 183.000,00	24%	\$ 79.000,00	76%
Depre. Acum. Equipo computo	\$ 12.000,00	2%	\$ 32.000,00	4%	\$ 20.000,00	167%
Equipo de transporte	\$ 200.000,00	29%	\$ 270.000,00	36%	\$ 70.000,00	35%
Depre. Acum. Equipo de transp.	\$ 126.000,00	18%	\$ 149.000,00	20%	\$ 23.000,00	18%
Edificios	\$ 280.000,00	41%	\$ 340.000,00	46%	\$ 60.000,00	21%
Depre. Acum. Edif.	\$ 27.000,00	4%	\$ 50.000,00	7%	\$ 23.000,00	85%
Terrenos	\$ 231.000,00	34%	\$ 155.000,00	21%	\$ (76.000,00)	-33%
Total Activo No Corriente	\$ 684.000,00	65%	\$ 747.000,00	57%	\$ 63.000,00	9%
TOTAL ACTIVO	\$ 1.052.000,00		\$ 1.317.000,00		\$ 265.000,00	25%
<u>PASIVO</u>						
<u>Pasivo Corriente</u>						
Proveedores	\$ 126.000,00	31%	\$ 228.000,00	49%	\$ 102.000,00	81%
Acreedores	\$ 100.000,00	25%	\$ 147.000,00	31%	\$ 47.000,00	47%
IVA trastl.	\$ 46.000,00	11%	\$ 8.000,00	2%	\$ (38.000,00)	-83%
Impuestos	\$ 133.000,00	33%	\$ 84.000,00	18%	\$ (49.000,00)	-37%
Total Pasivo Corriente	\$ 405.000,00	38%	\$ 467.000,00	35%	\$ 62.000,00	15%
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital Social	\$ 500.000,00	48%	\$ 491.000,00	37%	\$ (9.000,00)	-2%
Resul. Ejer. Anteriores	\$ -		\$ 147.000,00	11%	\$ 147.000,00	100%
Utilidad del Ejercicio	\$ 147.000,00	14%	\$ 212.000,00	16%	\$ 65.000,00	44%
Total Patrimonio	\$ 647.000,00	62%	\$ 850.000,00	65%	\$ 203.000,00	31%
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	\$ 1.052.000,00	100%	\$ 1.317.000,00	100%	\$ 265.000,00	25%

Elaborado por: Los Autores

Al realizar el análisis horizontal del balance general de la empresa "SUITS S.A" con respecto al año 1 y 2, se aprecia que la empresa en cuanto a sus activos la mayor parte de su

inversión se encuentra en los activos fijos con un 65% en el año 1, mientras que para el año 2 este rubro disminuye a 57%, ya que la empresa aumento sus activos corrientes del 35% al 43% para el año 2, mientras que en sus pasivos la empresa presentan un crecimiento considerable en lo que respecta a los proveedores pasando del 31% al 49% además se puede apreciar que el capital social ha disminuido del 48% al 37% en el año 2.

Por otra parte, el análisis vertical del estado de situación financiera permite ver el desempeño de la compañía en un periodo definido previamente de esta manera se puede conocer cómo se encuentra estructurada la empresa internamente para realizar el análisis, lo que se debe hacer es dividir las partidas a ser analizadas entre el total del grupo.

$$\text{Análisis vertical} = \left(\frac{\text{valor de cada partida}}{\text{valor del grupo que pertenece}} \right) * 100$$

Se aprecia en la tabla 5, el análisis del estado de resultados de la empresa "SUITS S.A"

Tabla 5 Análisis Horizontal y vertical "SUITS S.A"

SUITS S.A. ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020						
	<u>Año 1</u>	<u>Comp</u>	<u>Año 2</u>	<u>Comp</u>	<u>V. Absoluta</u>	<u>V relativa</u>
Ventas netas	\$ 2.300.000,00		\$ 2.000.000,00		\$ (300.000,00)	-15%
<u>(-)Costo de ventas</u>	\$ 1.120.000,00	49%	\$ 1.085.000,00	54%	\$ (35.000,00)	-3%
(=)Utilidad Bruta	\$ 1.180.000,00	51%	\$ 915.000,00	46%	\$ (265.000,00)	-29%
Gastos de ventas	\$ 452.000,00	20%	\$ 380.000,00	19%	\$ (72.000,00)	-19%
Gastos administrativos	\$ 400.000,00	17%	\$ 380.000,00	19%	\$ (20.000,00)	-5%
<u>(-)Total Gastos</u>	\$ 852.000,00	37%	\$ 760.000,00	38%	\$ (92.000,00)	-12%
(=)EBITDA	\$ 328.000,00	14%	\$ 155.000,00	8%	\$ (173.000,00)	-112%
<u>(-) Depreciación</u>	\$ 28.000,00	1%	\$ 20.000,00	1%	\$ (8.000,00)	-40%
EBIT	\$ 300.000,00	13%	\$ 135.000,00	7%	\$ (165.000,00)	-122%
(+)Productos Financieros	\$ 28.000,00	1%	\$ 26.000,00	1%	\$ (2.000,00)	-8%
<u>(-)Gastos financieros</u>	\$ 50.000,00	2%	\$ 44.000,00	2%	\$ (6.000,00)	-14%
(=)EBT	\$ 278.000,00	12%	\$ 117.000,00	6%	\$ (161.000,00)	-138%
<u>(-)Impuestos</u>	\$ 66.000,00	3%	\$ 29.250,00	1%	\$ (36.750,00)	-126%
(=)Utilidad neta	\$ 212.000,00	9%	\$ 87.750,00	4%	\$ (124.250,00)	-142%

Elaborado por: Los Autores

Para realizar el análisis vertical del Estado de Resultados, se divide las cuentas del estado para las ventas netas de los periodos correspondientes de forma que se pueda apreciar que tan representativo es un rubro con relación a las ventas, es así que aparte del costo de ventas, se puede notar que la empresa “SUITS S.A” tiene gran cantidad de recursos destinados a sus gastos, tanto administrativos como de ventas, además de ello se aprecia una disminución significativa en sus ventas para el año 2, en donde se ve una variación relativa del -15% de \$300.000 disminuyendo su utilidad del 9% al 4% para el siguiente periodo.

1.2.2 Indicadores financieros

Indica Guzmán (2005) que los indicadores financieros o conocidos también como ratios o razones financieras, son el cociente entre dos cuentas obtenidas desde los estados de información financiera, por medio de los indicadores se puede verificar si la empresa gestionó de manera correcta o no durante un periodo determinado, además se pueden hacer proyecciones que permiten tener una referencia de la situación futura de la empresa y tomar mejores decisiones.

Por lo tanto el análisis de las razones financieras incluye estrategias de cálculo e interpretación de los indicadores financieros, de esta manera evaluar el desempeño de la entidad. El análisis de los indicadores no es necesariamente solo el cálculo de una razón específica, sino también es saber interpretar al indicador, teniendo un criterio significativo de comparación.

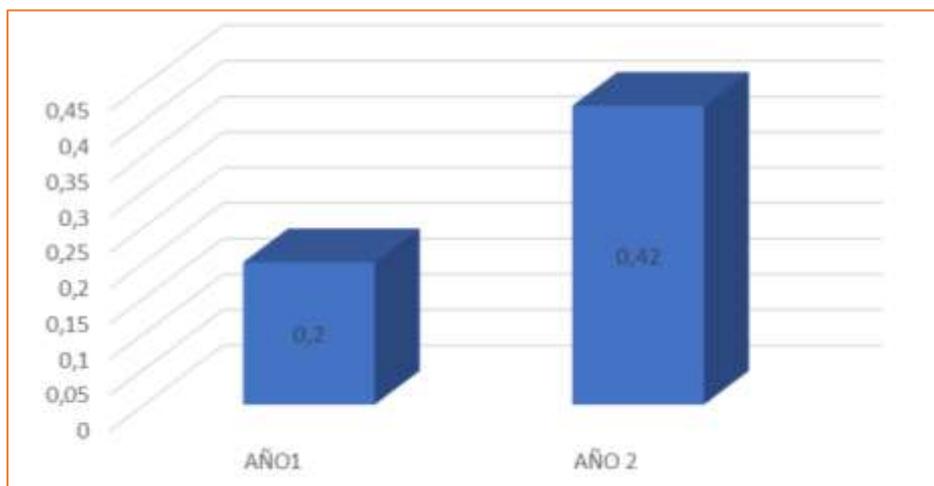
1.1.2.1 Indicadores de Liquidez. Conocidos también como ratios de tesorería son importantes para evaluar la capacidad que tiene la compañía para gestionar los compromisos a corto plazo.

1.2.2.1.1 Disponibilidad inmediata: Indica la capacidad de las empresas para cumplir sus obligaciones en el corto plazo, ya que solo se consideran las cuentas más líquidas del activo, para determinar este indicador utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Disponibilidad inmediata} = \frac{(\text{Caja} + \text{Bancos})}{\text{Pasivo corriente}}$$

Al sustituir los valores en la empresa “SUITS S.A” se obtiene:

Gráfico 2 Disponibilidad inmediata "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

Como se aprecia en el gráfico 2, la empresa “SUITS S.A”. mantiene un bajo desempeño en el año 1, por lo cual, la empresa está en posibilidades de presentar inconvenientes para atender los pagos pertinentes, sin embargo, en el año 2 muestra su notable recuperación de 0,22 puntos.

Sin embargo, suele ser un poco complicado estimar el valor idóneo para este indicador, pues el disponible generalmente tiende a fluctuar en el transcurso del año, por lo que, se debe tomar un valor medio, no obstante, cabe recalcar que si el resultado de dicho ratio es bajo se pueden presentar inconvenientes para realizar los pagos pertinentes, por otra parte, si el indicador es demasiado alto se puede determinar que hay disponibles ociosos y se puede perder

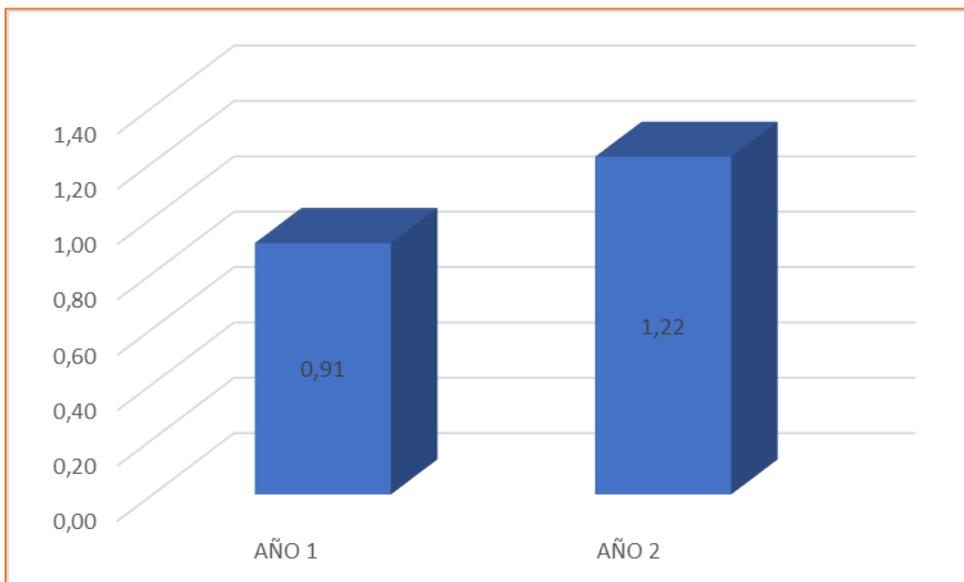
la rentabilidad, para ello se puede tener en cuenta que el valor óptimo sería 0.3 aproximadamente (Espinoza, 2011).

1.2.2.1.2 Liquidez Corriente. Indica la capacidad de una empresa para cumplir las obligaciones que tiene pendiente a corto plazo. Este indicador muestra la cantidad de la deuda a corto plazo que ha sido solventado por el activo corriente.

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

Sustituyendo los valores de la empresa “SUITS S.A”. se obtiene:

Gráfico 3 *Liquidez Corriente "SUITS S.A"*



Elaborado por: Los Autores

Como observamos en el gráfico 3, la ratio de liquidez corriente de la empresa Suits S.A es de 0,91 para el año 1 y 1.22 para el año 2, lo cual representa que la empresa ha mejorado para el año dos considerablemente la capacidad que tiene para cubrir sus obligaciones a corto

plazo con sus activos corrientes, pues mientras más elevado es este indicador mucho mejor es para las empresas.

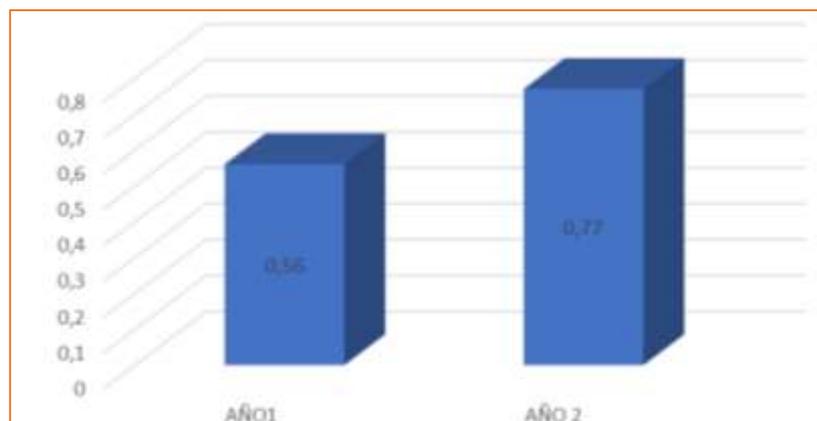
1.2.2.1.3 Prueba Ácida: Mide la capacidad que tiene una compañía de cumplir sus obligaciones inmediatas. Excluye a los inventarios. No se puede precisar un valor idóneo para esta razón, pero se podría decir que el mejor es cuando se acerca a 1, pero es admisible que este por debajo de dicho nivel depende de la empresa y la época en la que se ha hecho el corte.

Para poder calcular este indicador se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Sustituyendo los valores de la empresa “SUITS S.A” se obtiene:

Gráfico 4 Prueba ácida



Elaborado por: Los Autores

Podemos concluir que el gráfico 4, determina que la empresa está un poco alejada del dato idóneo que sería 1 en el año 1, pero se puede observar un claro crecimiento de esta ratio en el año 2 creciendo hasta 0.77, determinando así que la empresa “SUITS S.A” puede llegar a cumplir sus obligaciones pertinentes sin necesidad de tener que recurrir a la venta de sus inventarios para ese año.

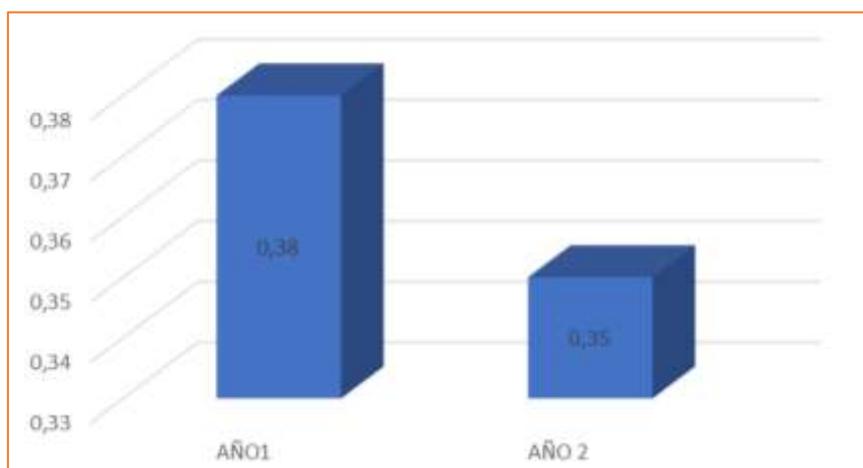
1.2.2.2 Indicadores de Endeudamiento. Estos indicadores tienen por objeto medir el monto de dinero de terceros que se usa para poder generar beneficios, teniendo en cuenta que se logre una rentabilidad superior a los intereses que se deben pagar por tal dinero, el analista se enfoca en las deudas a largo plazo, pues estas comprometen a la compañía con un flujo de pagos contractuales a LP.

1.2.2.2.1 Índice de endeudamiento del activo. Este índice determina la proporción de los activos que financian los acreedores de las empresas. Cuando el índice es bajo representa un grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores, por otra parte, si el índice fuera elevado la empresa depende de sus acreedores. Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Total Activos}}$$

La razón de endeudamiento del activo de la empresa SUITS S.A es la siguiente:

Gráfico 5 Índice de endeudamiento del activo "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

En este caso el gráfico 5, determina que la empresa SUITS S.A. está en constante mejoría, ya que ha bajado 0.03 puntos para el año 2, es decir, la empresa ha dejado de depender de sus acreedores para el año 2.

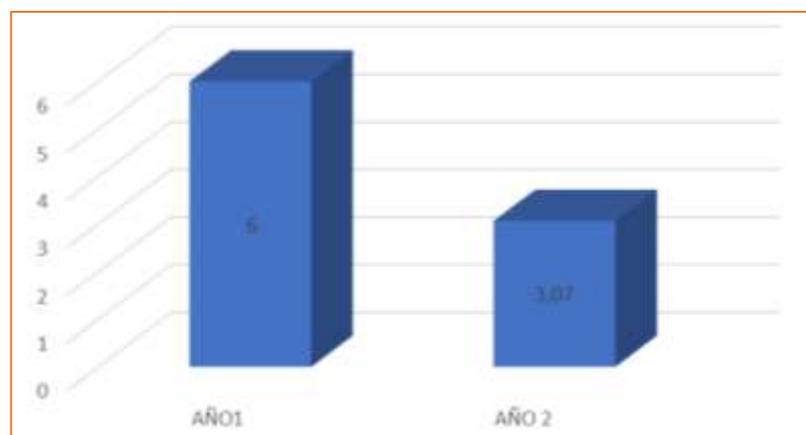
Resulta de gran utilidad tener en conocimiento si la suma de las deudas de una compañía es el adecuado en comparación con sus fondos propios. Es decir, este indicador permite medir cuanta deuda puede tolerar una compañía con sus propios recursos.

1.2.2.2 Razón de cargo de interés fijo. Generalmente esta ratio nos permite saber la capacidad de la compañía para realizar intereses contractuales, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de cargos de interés fijo} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Intereses}}$$

La razón de cargo de interés fijo de la empresa SUITS S.A es la siguiente:

Gráfico 6 Razón de cargos de interés fijo "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

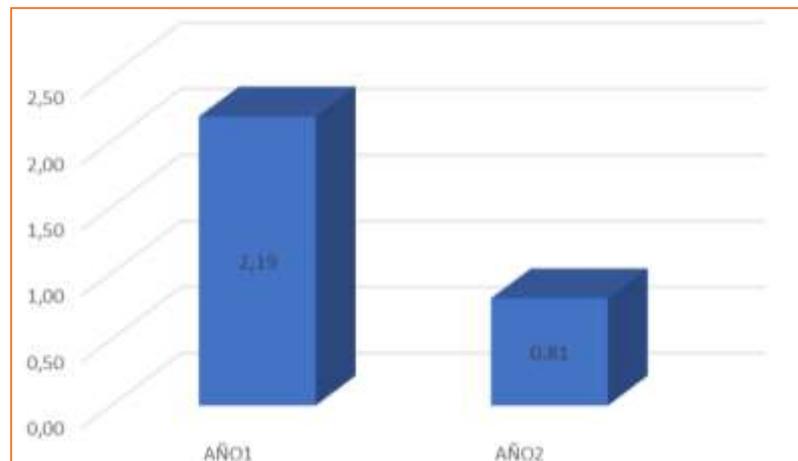
La razón de cargos de interés fijo de la empresa "SUITS S.A" al parecer es aceptable, puesto que, frecuentemente es aceptable un valor cercano a 4, esto no quiere decir que si este llega a tener un valor inferior sea malo para la empresa. Como se puede apreciar en el gráfico

6, la empresa tiene un buen margen de seguridad para ambos años. Cuanto más elevado es el resultado, mayor será la capacidad que tiene la empresa para poder cumplir con sus obligaciones en lo que respecta a los intereses

1.2.2.2.3 Razón de cobertura de la deuda: Este indicador determina si la empresa es capaz de afrontar los pagos con los acreedores, es decir, la capacidad que la empresa tiene para generar caja y demostrar solvencia, al comparar el flujo de caja que se dispone en un periodo determinado con el uso de la deuda al dividir el EBITDA con los respectivos gastos financieros más la deuda a corto plazo, así:

$$\text{Razón de cobertura de la deuda} = \frac{\text{EBITDA}}{(\text{Gastos financieros} + \text{Deuda a corto plazo})}$$

Gráfico 7 Razón de cobertura de la deuda "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

Al aplicar la fórmula obtenemos que en el año 1 la empresa obtiene 2.19, es decir, que la empresa se encuentra solvente para poder cumplir con sus obligaciones y puede pagar sus deudas con sus acreedores, ya que, si el ratio es superior a 1 la empresa se muestra solvente para sus compromisos con terceros, por otra parte, en el año 2 la empresa perdió solvencia como se aprecia en el gráfico 7, este muestra un ratio inferior a 1, ello nos indica que la

compañía no genera suficiente caja como para atender el compromiso de sus deudas lo que podría convertirse en una situación insostenible a largo plazo.

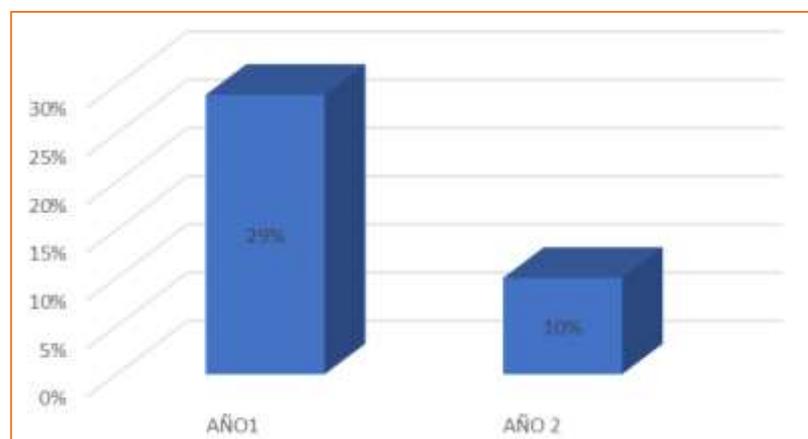
1.2.2.3 Indicadores de Rentabilidad. Estos indicadores son denominados también indicadores de rendimiento o lucratividad, miden la capacidad que tiene la compañía para generar riqueza, en donde se evalúan las utilidades de una compañía respecto a un nivel determinado de ventas.

1.2.2.3.1 Rentabilidad del activo (ROA): Este indicador mide el éxito empresarial, ya que su análisis logra una visión amplia de los factores que inciden de manera general en la generación de valor de una empresa, pues se determina la rentabilidad que producen los activos de la compañía. Se calcula de esta manera:

$$ROA = \frac{EBIT}{Activos}$$

La razón de rentabilidad del activo de la empresa “SUITS S.A” es la siguiente:

Gráfico 8 Rentabilidad del Activo (ROA) "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

Para comprender lo anterior, se considera que la empresa SUITS S.A tiene un costo de deuda anual del 8%, se puede observar que la rentabilidad del activo es superior al costo de la deuda con lo que se puede concluir que la empresa es sostenible.

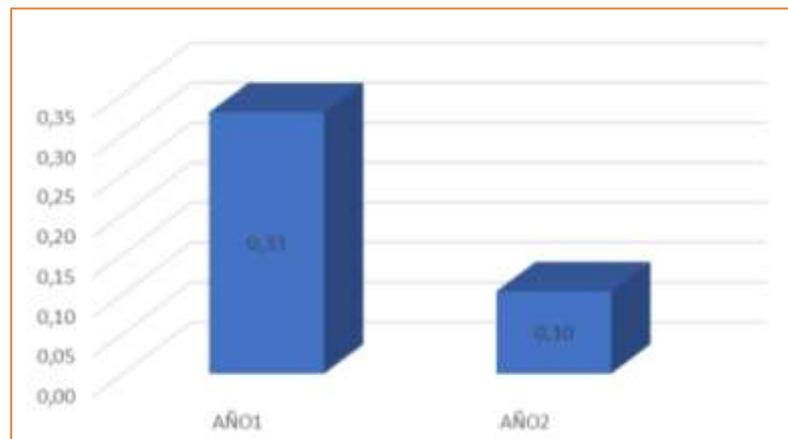
Para concluir, al comparar la tasa de interés que gana la empresa o rentabilidad del activo, esta debe ser mayor que la tasa de interés que puede ganar el acreedor, es decir ($ROA > kd$), al no ser de esta manera, la empresa contrata deuda a una tasa de interés mayor a la que generan los activos (León, 2009).

1.2.2.3.2 Rentabilidad del Patrimonio (ROE): La rentabilidad del patrimonio nos permite saber la rentabilidad que se le ofrece a los accionistas sobre el capital que ha sido invertido en la compañía, se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios}}$$

La razón de rentabilidad del Patrimonio de la empresa “SUITS S.A” es:

Gráfico 9 Rentabilidad del Patrimonio (ROE) "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

De este modo, la única situación que favorece a los inversionistas es la rentabilidad del patrimonio en el año 1, puesto que en el año 2 ha sido menos eficiente, pues ha disminuido de 0.33 a 0.10 siendo esta una situación desfavorable para la empresa “SUITS S.A”

Rentabilidad del patrimonio > rentabilidad del activo > costo de la deuda

Por último, la relación que debería existir entre la rentabilidad del activo y la rentabilidad del patrimonio no es sencillo determinarlo, pero, en base a ciertos criterios la rentabilidad del patrimonio debe ser superior a la rentabilidad del activo (León, 2009).

1.2.2.3.3 Margen EBITDA. Se calcula en base a la utilidad operativa antes de depreciaciones y amortizaciones, la cual, es conocida con el nombre de EBITDA. Por otra parte, no todas las empresas utilizan de manera explícita el EBITDA se puede explicar algebraicamente devolviéndole a la utilidad operativa el valor de las depreciaciones y amortizaciones así:

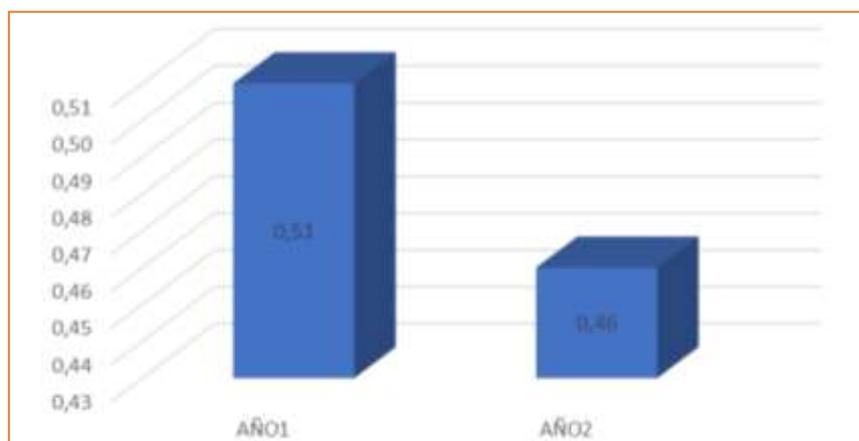
$$\mathbf{EBITDA} = \mathbf{EBIT} + \mathbf{Depreciaciones} + \mathbf{Amortizaciones}$$

En base al párrafo anterior, se puede concluir que el margen EBITDA, se obtiene de dividir la utilidad EBITDA entre los ingresos operacionales reflejando los centavos que por cada dólar de ventas quedan disponibles para atender los compromisos que tiene la caja de toda empresa a saber cómo es el pago de impuestos y servicio a la deuda (León, 2009).

$$\mathbf{Margen\ EBITDA} = \frac{\mathbf{EBITDA}}{\mathbf{Ventas}}$$

El margen EBITDA para la empresa "SUITS S.A". es la siguiente:

Gráfico 10 Margen EBITDA "SUITS S.A"



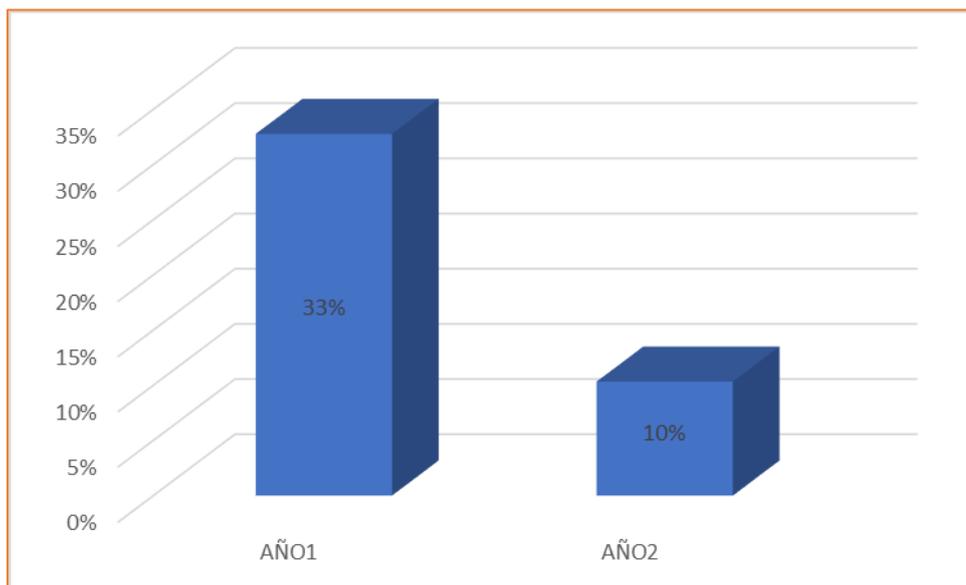
Elaborado por: Los Autores

Como podemos observar en el gráfico 10, el margen EBITDA en el año 2 disminuyó, pues se debe tener en cuenta que las ventas disminuyeron para el siguiente año, lo cual, reduce el margen para dicho periodo.

1.2.2.3.4 Análisis Dupont: Dentro de los objetivos principales de este modelo se encuentra la más alta valoración de ganancias de la empresa sobre su capital, combinando así los indicadores que le permiten saber el grado de eficiencia de los activos, el rendimiento del capital y el multiplicador del apalancamiento financiero. Para ello usamos la siguiente fórmula:

$$\text{Sistema Dupont} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Gráfico 11 Análisis Dupont de SUITS S.A



Elaborado por: Los Autores

Lo que este indicador quiere decir es que la empresa en el año uno tiene una rentabilidad del 33%, mientras que, para el siguiente año este indicador bajo al 10% en donde su nivel más alto de operación es un manejo de los activos en ambos años.

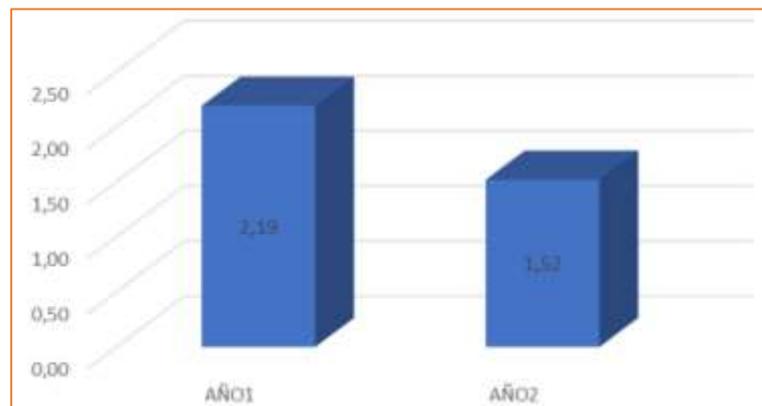
1.2.2.4 Indicadores de Actividad. También conocidos como razones de actividad, son aquellos indicadores que permiten realizar un análisis de los ciclos de rotación del elemento seleccionado, pues miden la eficiencia en la gestión de sus recursos.

1.2.2.4.1 Rotación de activos totales. Este indicador mide la eficiencia de la empresa con la que utiliza sus activos para poder generar ventas, para calcular la rotación de activos totales se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

La rotación de activos totales para la empresa “SUITS S.A” es la siguiente:

Gráfico 12 Rotación de activos totales "SUITS S.A"



Elaborado por: Los Autores

Esto significa que la empresa sustituye sus activos 2.19 veces para el año 1 y 1.52 veces para el año 2. Generalmente, en las empresas cuanto mayor es la eficiencia con la que la empresa maneja sus activos mayores será la rotación de activos de la misma, esta medida es de gran interés para la administración de las empresas, pues determina la eficiencia de la administración en las empresas desde un punto de vista financiero (Lawrence et al, 2012).

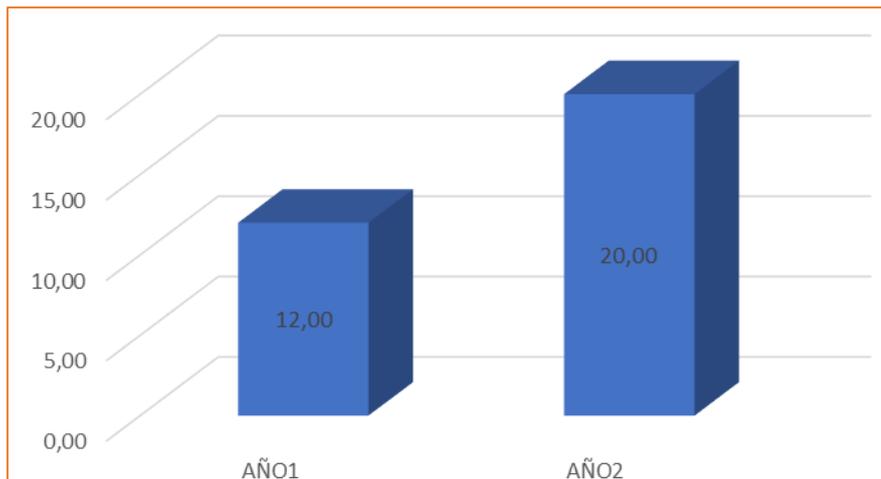
1.2.2.4.2 Periodo promedio de cobro. Este indicador es de gran utilidad para poder diagnosticar las políticas de las empresas, es decir, mide la cantidad de días que se demora una

empresa para que sus cuentas por cobrar se vuelvan efectivo. Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$PPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

El periodo promedio de cobro para la empresa SUITS S.A es el siguiente:

Gráfico 13 *Periodo promedio de cobro "SUITS S.A"*



Elaborado por: Los Autores

La empresa SUITS S.A. tarda un promedio de 12 días en cobrar sus ventas en el año 1 y 20 días en el año 2, aparentando menor eficiencia al cobrar sus deudas para el siguiente periodo.

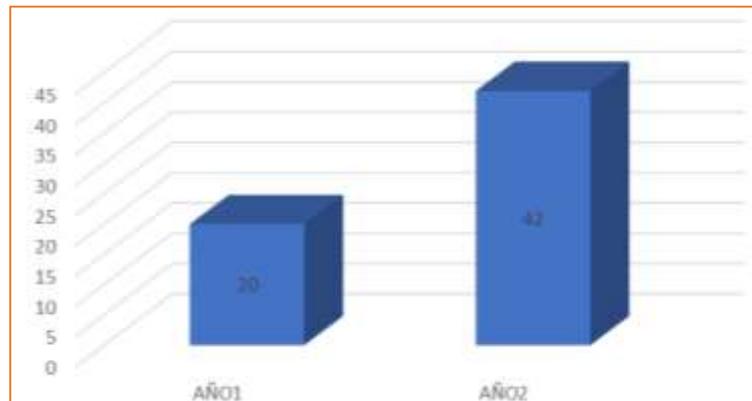
Además, es importante mencionar que mientras más bajo sea el número de días, la empresa cobra sus deudas de manera eficiente, lo que es de gran conveniencia para que la empresa obtenga efectivo de manera rápida y pueda gestionar adecuadamente sus operaciones. Además, este indicador nos permite saber si una empresa está cobrando sus cuentas en el periodo estipulado en sus políticas de cobro.

1.2.2.4.3 Periodo promedio de pago: Este indicador se calcula de manera similar al periodo promedio de cobro a diferencia que este indicador mide el número de días que una empresa tarda en pagar a sus proveedores, se calcula de la siguiente manera:

$$PPP = \frac{\text{Cuentas por pagar} * 365}{\text{Ventas}}$$

El periodo promedio de pago para la empresa SUITS S.A es el siguiente:

Gráfico 14 *Periodo promedio de pago "SUITS S.A"*



Elaborado por: Los Autores

Como se puede apreciar en el gráfico 14 , la empresa SUITS S.A. tarda un promedio de 20 días en pagar sus cuentas en el primer periodo y 42 días en el segundo periodo, es decir, la empresa para el año 2 utiliza por más tiempo el dinero de terceros para ocuparlo en el giro del negocio.

1.2.2.4.4 Ciclo Operativo(CO): Es el tiempo que necesita la empresa para la compra de inventarios, venta y cobro en efectivo.

$$\text{Ciclo Operativo} = \text{EPI} + \text{PPC}$$

En cuanto al ciclo operativo de la empresa SUITS S.A resulta de la suma del periodo promedio de inventario (EPI) 45 días más el periodo promedio de cobro (PPC) 12 días, dando como resultado un ciclo operativo de 57 días en el año 1, mientras que, para el año 2 el EPI es de 72 días más el PPC 20 días nos da que para que se cumpla este ciclo deben transcurrir 92 días, es decir que en el año 2 se empleó 35 días que el año anterior.

1.2.2.4.5 Ciclo de Caja: es la cantidad de días que debe transcurrir para que una venta se convierta en efectivo desde el pago a proveedores.

$$\text{Ciclo de caja} = \text{Ciclo operativo} - \text{PPP}$$

Por lo tanto, el ciclo de caja de SUITS S.A es la resta del ciclo operativo que en el año 1 fue de 57 días menos el periodo promedio de pago (PPP) 20 días, dando como resultado 37 días para que el inventario se convierta en efectivo, mientras que en el año 2 su ciclo de caja fue de 50 días.

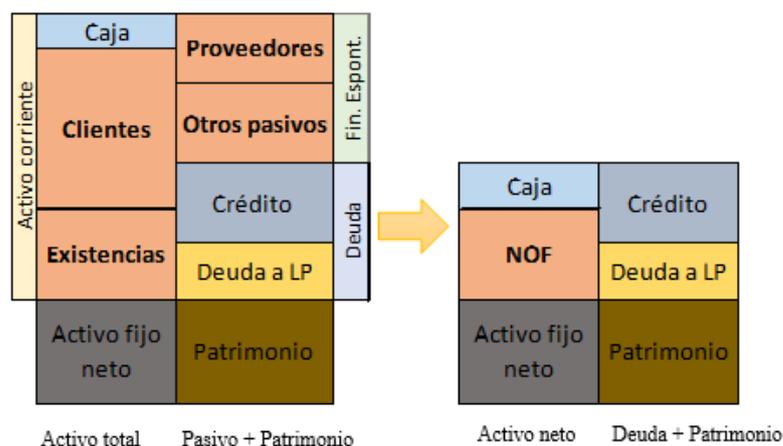
Por otra parte, los indicadores financieros son parte fundamental del análisis en una empresa, pues nos ayudan a determinar la liquidez que tiene la empresa, su nivel de endeudamiento, rentabilidad y actividad, sin embargo, no podemos dejar de lado otras técnicas que aportan al análisis para conocer a fondo la situación financiera por la que está atravesando la empresa, dentro de estas técnicas se encuentra en Modelo de Análisis NOF-FM, Modelo Combinado Caja y Recurso (MCCR) y la Técnica Difusa.

1.2.2 Modelos de Análisis NOF – FM

1.2.3.1 Necesidades Operativas de Fondo. Como plantea Abascal (2017) las Necesidades Operativas de Fondos (NOF), son necesarias para financiar las operaciones dentro de la empresa, por lo que, se deberá invertir en cuentas por cobrar, inventarios y mantener una caja mínima para las operaciones respectivas. Las Necesidades Operativas de Fondos son fondos que se encuentran en el activo, en las empresas hay dos categorías principales de activos como son; el activo fijo neto y las necesidades operativas de fondo en lo que sumadas nos da como resultado el activo neto. En el gráfico 14, se puede observar cómo queda el balance corto al calcular las NOF.

$$\text{NOF} = \text{Caja necesaria} + \text{Clientes} + \text{Existencias} - \text{Proveedores} - \text{otros pasivos espontáneos}$$

Gráfico 15 Modelo del Balance Corto



Fuente: Finanzas para directivos, Martínez Abascal

Elaborado por: Los Autores

Por tanto, las necesidades operativas de fondos son la diferencia que existe entre el activo circulante operativo y pasivo a corto plazo operativo, es decir, aquellos activos relacionados con las operaciones vitales para la compañía mientras que por pasivos operativos se entiende a todos aquellos que se logran obtener de manera automatizada para tener el negocio en marcha conocidos también como pasivos espontáneos o sin costo explícito. Si las necesidades operativas de fondos son iguales al fondo de maniobra ($NOF = FM$), el porcentaje de crecimiento sostenible que la compañía puede lograr es el resultado de dividir el porcentaje ROS y el porcentaje que representa las NOF sobre las ventas, por otra parte, si las necesidades operativas de fondos fueran diferentes al fondo de maniobra ($NOF \neq FM$), se requerirá de financiación o lo que se conoce como necesidad de recursos negociables que generalmente provienen de la deuda bancaria (Proaño, 2018).

Por otra parte, las Necesidades Operativas de Fondos actúan de acuerdo a las operaciones diarias que se realizan dentro de la entidad, son consecuentes según las políticas, por ejemplo, si la empresa cambia su periodo de pago, cobro o inventario automáticamente las NOF deberán cambiar.

Utilizando el ejemplo de SUITS S.A, mediante el análisis del modelo NOF-FM se determinó que la empresa, ha tenido inconvenientes financieros, dando así valores negativos, obteniendo un déficit muy alto por lo que la empresa debería recurrir a un crédito para cubrir estas deudas. En el año 1, se obtuvo que la empresa tiene un déficit de \$-156.000 dólares, y en el año 2, este incrementó a \$-255.000. Por lo que se recomienda una inyección de liquidez a la empresa.

1.2.3.1.1 Modelos típicos de NOF. Indica Proaño (2018) que las necesidades operativas de fondos junto con el fondo de maniobra permiten generar ideas que dan valor ante situaciones en donde se logra generar una representación de patrones que podrían ser más o menos casuales de necesidades de fondos como es: el crecimiento y la estacionalidad

1.2.3.1.1.1 Crecimiento. Proaño (2018) afirma que las necesidades operativas de fondo crecen proporcionalmente al ritmo de crecimiento de una compañía. Suponiendo que la empresa no dispone de posibilidades de ampliación de capital y la empresa opta por financiar su crecimiento sin solicitar a deuda a corto plazo, lo cual conlleva a que el porcentaje de crecimiento será una función directa del porcentaje de margen sobre venta (ROS), pero también del porcentaje que las necesidades operativas de fondos representen, es decir:

$$\% \text{ Crecimiento} = \frac{ROS}{\frac{\%NOF}{VENTAS}}$$

1.2.3.1.1.2 Estacionalidad. Normalmente cuando existe temporalidad o estacionalidad las empresas requieren de mayor cantidad de inversión, ya que el fondo de maniobra no cambia rápidamente, la necesidad de recursos negociables vendrá establecida por la anticipación de la evolución y la variación estimada de las necesidades operativas de fondos, las cuales deberán ser estimadas con el presupuesto de compras o ventas etc. dependiendo la programación de cada departamento (Proaño, 2018).

1.2.3.2 Fondo de Maniobra (FM). Existen varios autores de administración financiera que definen al capital de trabajo y al fondo de maniobra de la misma manera, es decir, la diferencia que existe entre el activo circulante y el pasivo circulante, se podría decir que en términos contables es así, pero desde una perspectiva financiera no se puede entender con claridad que está pasando con las operaciones (Proaño, 2018).

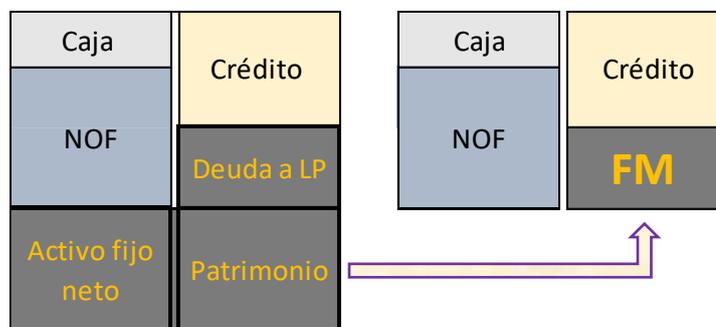
Ahora bien, este fondo debe ser suficiente para cubrir las necesidades dentro de la empresa con un manejo de tesorería adecuado; es decir, no poner en riesgo la rentabilidad de la entidad y que este pueda atender cualquier acontecimiento de pago que ocurra de forma imprevista a corto plazo.

$$FM = \text{Recursos propios} + \text{Deuda a LP} - \text{Activo Fijo}$$

Si, $FM > NOF$, Existe un excedente de caja

Si, $FM < NOF$, Se deberá refinanciar las deudas

Gráfico 16 Fondo de Maniobra



Fuente: Finanzas para directivos, Martínez Abascal

Elaborado por: Los Autores

Utilizando los datos de “SUITS S.A se determina que al restar el activo corriente del pasivo corriente obtenemos un fondo de maniobra de \$-37.000 lo que nos indica que es necesario que la empresa solicite financiación a corto plazo para cubrir tal diferencia.

1.2.4 Modelo combinado de Caja Recursos

1.2.4.1 Estructura de Caja. Generalmente y en base a disposiciones contables las compañías deben presentar cuatro estados financieros; el estado de situación financiera, el estado de pérdidas y ganancias, el estado de fuentes y aplicación de fondos y el estado de flujo de efectivo, tanto, el balance general como el estado de resultados son importantes para el analista financiero, pues poseen información de suma importancia para la compañía. Por otra parte, el estado de fuentes y aplicación de fondos presenta la fuente de los recursos de la compañía y cuál fue su destino, en tanto que, el estado de flujo de efectivo visualiza solo los movimientos del estado de fuentes y aplicación de fondos que se convirtieron en efectivo.

Por lo tanto, partiendo de ello se desarrollan dos conceptos nuevos para los análisis financieros: la estructura de caja, y el modelo combinado de caja recursos, ya que a partir de ellos se ve reflejado las decisiones de los altos mandos y se constata la calidad de sus decisiones. Es obvio que tanto la utilidad contable como la generación de caja son aspectos totalmente diferentes y no existe una relación directa, ya que la empresa puede presentar problemas en caja y generar utilidades (León, 2009).

Por consiguiente, la estructura de caja muestra de manera simple el efecto que sobre la caja de la compañía produce el tener una estructura financiera, además de una estructura operativa. La estructura financiera está en relación del nivel de endeudamiento mientras que la estructura operativa está conformada por la estructura de costos, gastos e ingresos (León, 2009), como podemos apreciar en el gráfico 17.

Gráfico 17 Estructura Operativa y Financiera



Fuente: Administración financiera fuentes y aplicaciones (León, 2009)

Lo que la estructura de caja nos ilustra es la forma en la que cada dólar de caja que produce la operación es destinado a las distintas responsabilidades teniendo en cuenta las prioridades que se deben cumplir como es el caso de los impuestos que son una responsabilidad ineludible representando la primera partida que castiga el flujo de caja. Tanto que, si al EBITDA se le resta los impuestos se obtendrá el flujo de caja bruto (FCB) como se muestra en el gráfico 18, esta cifra se toma como base para atender las demás responsabilidades que tenga la empresa apropiando en primera instancia la inversión en el capital neto operativo (KTNO), puesto que esta es una alternativa ineludible, pues, de ella depende la continuidad de la compañía seguido por los intereses, cancelándolos mes tras mes y culminando con los dividendos para los accionistas y lo que restará se destinara para la inversión de activos (León, 2009).

Gráfico 18 Estructura de Caja

	ESTRUCTURA DE CAJA	
ESTRUCTURA OPERATIVA	EBITDA	
	Impuestos	
	FLUJO DE CAJA BRUTO	100%
	Variación KTNO	X%
ESTRUCTURA FINANCIERA	Intereses	Y%
	Dividendos	Z%
	DISPONIBLE INVERSION Y ABONO A CAPITAL	W%

Fuente: Administración financiera fundamentos y aplicaciones (León, 2009)

Como recomienda León (2009) el nivel razonable de destinación del FCB para intereses son niveles superiores al 30%, ya que, pretenden ser síntomas de que la compañía a traspasado el límite de riesgo haciéndola vulnerable en caso de que el entorno presente situaciones desfavorables, lo ideal sería que se asuman los compromisos antes descritos teniendo en consideración un equilibrio entre la demanda del capital de trabajo neto operativo, los intereses los dividendos, además, debe quedar un sobrante del FCB para la inversión y abono para el capital.

1.2.4.2 Modelo Combinado de Caja y Recursos (MCCR). Es la relación entre el Estado de Fuentes y Aplicaciones (EFAF) y el Estado de Flujo de Efectivo (EFE). Por consiguiente, un EFAF es un estado en el que se ve plasmado los recursos económicos utilizados por la empresa durante el período. Por otra parte, en el EFE se encuentran los movimientos del efectivo, que se ven reflejados del estado de flujos y aplicación de fondos. Por lo tanto, el modelo combinado de caja y recurso es muy eficiente dentro de la empresa, pues, permite determinar el desempeño que tiene el flujo de caja.

Menciona León (2009) que el modelo combinado de caja y recurso al integrar la estructura de caja en el EFAF refleja el efecto que se está produciendo dentro de las decisiones

operativas y financieras. Cuando la inversión y el abono a capital tienden a ser negativo, el modelo de estructura de caja no muestra como dicha deuda fue cubierta, de igual manera si el valor llega a ser positivo no reflejan dicho movimiento.

Gráfico 19 *Modelo combinado Caja y Recurso*

MODELO COMBINADO CAJA Y RECURSOS			
EMPRESA SUITS S.A			
EBITDA	\$	265.000,00	
Otros ingresos efectivos	\$	2.000,00	
Otros egresos efectivos	\$	(100.000,00)	
Impuestos	\$	(36.750,00)	
FLUJO DE CAJA BRUTO	\$	130.250,00	
Variación KTNO	\$	(71.000,00)	
Intereses	\$	-	
Dividendos	\$	-	
DISPONIBLE INVERSIÓN Y ABONO A CAPITAL	\$	59.250,00	
Aumento de obligaciones financieras	\$	47.000,00	Aumento de efectivo equivalente \$ 116.000,00
FCP diferentes al KTNO	\$	47.000,00	ACP diferente al KTNO \$ 116.000,00
			Adquisición de activo fijo \$ 63.000,00
			ALP \$ 63.000,00

Fuente: Administración financiera fundamentos y aplicaciones (León, 2009).

Elaborado por: Los Autores

Así pues, el Modelo combinado caja y recurso es un modelo que ayuda a determinar de manera eficiente el efecto que produce la caja sobre la estructura operativa de la entidad y la estructura financiera anual, este método indica que por cada dólar que la empresa produzca puede cubrir el incremento de su capital de trabajo neto operativo (KTNO), intereses y dividendos.

1.2.5 *Lógica Difusa (Fuzzy Logic)*

Partiendo de la teoría de la incertidumbre en la cual está involucrada la carencia de certeza de un valor que tomará una variable económica en el futuro, se enmarca un paradigma

nuevo en la economía apareciendo nuevos métodos que permiten un mayor grado de precisión a las empresas, en base a la *Fuzzy Logic*, una lógica con varios valores definiéndolos al contrario de los análisis tradicionales en donde existe: si/no, verdadero/falso, etc., la lógica difusa permite manejar de manera más efectiva la incertidumbre. La teoría de la lógica difusa es una extensión de la teoría de juegos de Zadeh en 1965, en donde se propone mejorar la ambigüedad en un sistema complejo. Para la valuación borrosa se emplea valores entre 0 (falso) y 1(verdadero) la valuación es un dato subjetivo suministrado por una o varias personas, este posee infinitas formas.

Gráfico 20 *Escala Endecadaria*

<i>Nivel de presunción</i>	Expresión Lingüística
0	Falso
0,1	Prácticamente Falso
0,2	Casi Falso
0,3	Bastante Falso
0,4	Más Falso Que Verdadero
0,5	Tan Falso Como Verdadero
0,6	Más Verdadero Que Falso
0,7	Bastante Verdadero
0,8	Casi Verdadero
0,9	Prácticamente Verdadero
1	Verdadero

Fuente: Informe de Tinto, Molina y Chávez 2015

Elaborado por: Los Autores

1.2.5.1 Operación con números borrosos. Dentro de los números borrosos las funciones con características más relevantes son las: triangulares, trapezoidales, gaussianas y sigmoideas. La más sencilla es la de números borrosos triangulares(nbt), el cual está definido por tres variables, una por la cual no va a disminuir, otra es el máximo límite y aquella que representa el máximo nivel de presunción. Se representa de la siguiente manera:

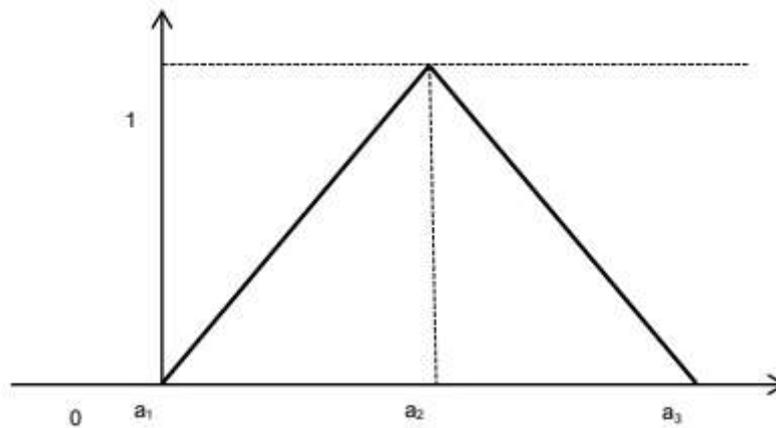
$$A=(\alpha_1 \ \alpha_2 \ \alpha_3)$$

Donde;

$$\alpha_1 \leq \alpha_2 \leq \alpha_3$$

En el gráfico 20, se ve representada la gráfica borrosa triangular $(\alpha_1 \ \alpha_2 \ \alpha_3)$

Gráfico 21 Número Borroso Triangular



Elaborado por: (Kaufmann & Gil-Aluja, 1987)

Como podemos observar en el gráfico 21, los números borrosos triangulares tienen la característica de su nivel de presunción igual a uno para su valor central y de cero para los niveles extremos.

Ahora bien, la expresión general para alfa (α) es el corte despejado de la variable x en la función del nivel de presunción, obteniéndolo así:

$$\alpha = \mu A(x) \quad (1)$$

En lo que respecta al extremo superior:

$$\alpha = \frac{x - \alpha_1}{\alpha_2 - \alpha_1}$$

$$x = \alpha_1 + \alpha(\alpha_2 - \alpha_1) \quad (2)$$

Ahora, para el extremo inferior:

$$\alpha = \frac{\alpha_3 - x}{\alpha_3 - \alpha_2}$$

$$x = \alpha_3 + \alpha(\alpha_3 - \alpha_2) \quad (3)$$

Pues bien, una vez analizadas las fórmulas los nbt estas permiten determinar cantidades de situaciones de la empresa, en donde se estiman cantidades para el futuro. Por tanto, el modelo difuso se llevará a cabo desde un enfoque cuantitativo en las variables para determinar el precio de una opción en un tiempo preestablecido. Para ello, se procederá a realizar un análisis del efecto de la fusificación de la variable de tipo de cambio para los periodos de marzo 2009 a marzo 2011.

Según Kauffman & Aluja (1986) a través del método borroso triangular se establece una tripleta y se calcula la escala Endecadaria. Por ende, se solicita la opinión de 4 expertos; el experto 1 pronóstico las de ventas variables de Fisher, experto 2 el pronóstico de variables ppa, el experto 3 el pronóstico con las ventas de la balanza de pago y para el experto 4 el pronóstico de tendencias con una sola variable, es así que, el pronóstico se realiza en base a datos comprendidos entre el periodo 2006 y 2009, los cuales se encuentran representados en el gráfico 22.

Gráfico 22 Tripleta de tipo de cambio 2009

Experto	A1	A2	A3
1	13.71120	13.83960	13.96800
2	13.52700	14.00330	14.47900
3	11.86310	13.22620	14.58930
4	13.51680	13.76670	13.95670
nbt	13.15453	13.70145	14.24825
Experto	A1	A2	A3
1	13.71120	13.83960	13.96800
2	13.52700	14.00330	14.47900
3	11.86310	13.22620	14.58930
4	13.51680	13.76670	13.95670
nbt	13.15453	13.70145	14.24825

Fuente: Revista internacional de administración y finanzas

Elaborado por: Los Autores

Como se observa en el gráfico anterior, se tiene establecida la opinión de los cuatro expertos expresados en números borrosos triangulares y el número borroso medio. Es así que, mediante la opinión de los expertos se define los números borrosos triangulares; 13.15453, 13.70145, 14.24825, en donde se aprecia que el valor futuro se encuentra entre los valores 13.15453; 14.24825, en donde el valor con mayor posibilidad de ocurrencia es 13.70145, a partir de esta expresión se asignan valores a α de acuerdo con la escala Endecadaria empezando con el valor 0 y finalizando con el valor 1, lo cual se observa en la tabla 6.

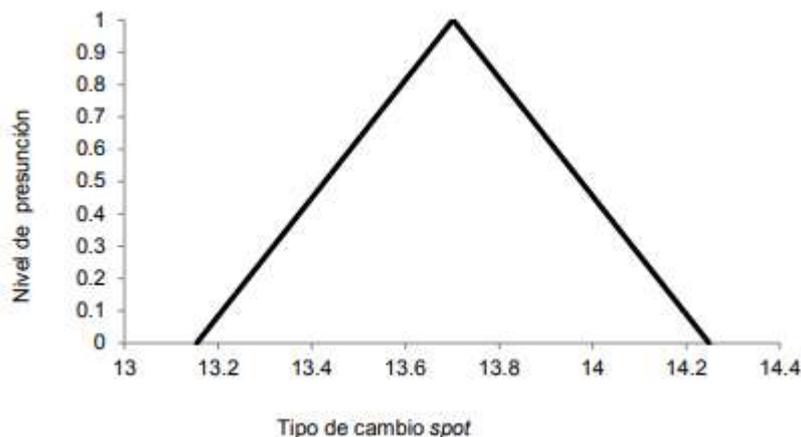
Tabla 6 *Números Borrosos triangulares*

α - corte	$\alpha 1+ \alpha(\alpha 2 - \alpha 1)$	$x = \alpha 3+ \alpha(\alpha 3 - \alpha 2)$
0	13.1545	14.2482
0.1	13.2092	14.1936
0.2	13.2039	14.1389
0.3	13.3186	14.0842
0.4	13.3733	14.0295
0.5	13.428	13.9749
0.6	13.4827	13.9202
0.7	13.5374	13.8655
0.8	13.5921	13.8108
0.9	13.5458	13.7561
1	13.7014	13.7014

Fuente: Revista internacional de administración y finanzas

Elaborado por: Los Autores

Gráfico 23 Representación Gráfica de NBT marzo 2009



Fuente: Revista internacional de administración y finanzas

Elaborado por: Revista internacional de administración y finanzas

En el gráfico 23, se puede precisar que el número borroso que representa el tipo de cambio, en efecto es un número borroso triangular, empero se puede denotar una discrepancia entre los valores proporcionados por cada experto lo que indica una ambigüedad entre cada uno de ellos, a esta discrepancia se la conoce como “diferencia de opinión de expertos”.

Finalmente, luego de haber desarrollado cada método de análisis financiero con sus diferentes técnicas, se realizará un breve análisis para la elaboración de un caso de estudio.

1.3 Caso de estudio

El caso de estudio es una herramienta de aprendizaje que se originó en la universidad de Harvard, con el objetivo de que sus estudiantes analicen situaciones reales y puedan tomar decisiones eficientes y emitir soluciones. Esta metodología es cualitativa, los estudiantes desarrollan sus habilidades resolviendo problemas reales y específicos analizando datos recolectados, comprendiéndolos y determinando las variables que intervienen. Además, es una investigación empírica que investiga un fenómeno contemporáneo en profundidad y dentro de

su vida real, es un método que ayuda en el planteamiento de situaciones reales y es necesario basar los argumentos en soluciones eficientes con evaluación de resultados. Su objetivo es plantear varias hipótesis y resolver situaciones, afirmar teorías y comprobar fenómenos similares. Se caracterizan por ser:

- a. Descriptivos: describen cualitativamente el informe de caso
- b. Particulares: tratan de un tema específico
- c. Inductivos: se basa en hipótesis
- d. Heurísticos: determina variables para resolver problemas

1.3.1 Estructura del caso de estudio

Una vez recopilada la información para la redacción del caso de estudio, se debe analizar y realizar una estructura coherente para recopilar información necesaria que ayude a cumplir los objetivos propuestos. Para realizar un caso de estudio se debe considerar la estructura descrita en la tabla 7.

Tabla 7 Estructura de Caso de estudio

TÍTULO	Breve y preciso
INTRODUCCIÓN	Análisis de la situación y enfoque del problema
DESARROLLO	Datos y antecedente
CONCLUSIÓN	Resumen de lo expuesto y orientar el tema de la decisión a tomar
ANEXO	Amplia la información presentada

Fuente: INAP Manual para la elaboración de un caso

Elaborado por: Los Autores

En cuanto a la finalidad del caso de estudio es desarrollar una guía que permita a los lectores formular preguntas de investigación, así como también analizar situaciones que se presentan a diario, además, orienta a los estudiantes para la interpretación de un caso en particular y puedan emitir conclusiones y recomendaciones basados en fundamentos acertados.

Finalmente, antes de desarrollar el análisis de la empresa FESURCAP Cía. Ltda. se recapitulara el capítulo 1, en donde se abarcó aspectos conceptuales y técnicas que ayudan a comprender procedimientos financieros utilizando métodos analíticos tradicionales como son análisis horizontal y vertical que permiten conocer la evolución de la empresa y las partidas más representativas, además de los ratios de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, actividad, los cuales permiten gestionar las operaciones de la empresa, pues se puede realizar proyecciones económicas fundamentadas para una mejor toma de decisiones.

Además, se abarca técnicas no tradicionales en donde se incluye las Necesidades Operativas de Fondos este método permite verificar si la empresa dispone de recursos una vez deducida las inversiones en un momento concreto y a un menor costo para su financiación. Por otra parte, para determinar la solvencia empresarial se utiliza el Fondo de Maniobra quien se encarga de verificar la estabilidad financiera de la empresa. Asimismo, el Modelo Combinado Caja y Recursos refleja la estabilidad de la empresa sobre las decisiones operativas y financieras al combinar el estado de flujo de caja y el estado de fuentes y aplicación de fondos. Por último, se estudió aspectos conceptuales de la técnica Fuzzy Logic como una herramienta adicional que ayuda conocer la situación de determinadas situaciones prediciendo estados resultados futuros con mayor asertividad. Además de ello, se abordó conceptos claves para la aplicación de un caso de estudio posterior a la ejecución del análisis económico financiero de la empresa FESURCAP CÍA. LTDA.

Para concluir, los procedimientos financieros deben estructurarse considerando las necesidades viables de una organización, motivo por el cual, se considera estrictamente necesario realizar un análisis económico financiero, en donde, se acrisola la situación de la empresa con el fin de ir modelando vuestra estructura hasta que se logre ajustar a un modelo estándar y establecer bases para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos.

CAPÍTULO II

Levantamiento de información

En el presente capítulo se analizará el entorno de la empresa mediante el análisis PEST, que evalúa los factores; políticos, económicos, sociales y tecnológicos, que afectan a las empresas y de esta manera buscar estrategias eficientes y eficaces para su funcionamiento, además, se realizará un análisis de la industria mediante las Cinco Fuerzas de Porter, siendo esta una herramienta que sirve para analizar la intensidad de la competencia y la rivalidad de un negocio en un mercado específico, seguidamente se analizará la situación financiera en la que se encuentra la empresa dando a conocer de manera general sus características principales con una breve reseña histórica, filosofía corporativa; misión, visión, objetivos y la estructura organizacional, además, se analizará la empresa de manera cuantitativa mediante sus estados financieros utilizando herramientas financieras como análisis horizontal, vertical, razones financieras, el modelo de análisis NOF-FM y el Modelo Combinado de Caja y Recursos, concluyendo con la aplicación de un caso de estudio.

2.1 Análisis del entorno

Plantea León & Miranda (2003) que para implementar estrategias de gestión dentro de una empresa, se necesita principalmente un análisis macroeconómico. Por tanto, para realizar un análisis del entorno macroeconómico se debe medir riesgos y oportunidades que pueden afectar de forma directa e indirectamente a la empresa.

2.1.1 Análisis PEST

De acuerdo con Martínez & Milla (2012) para establecer estrategias de crecimiento se debe determinar el entorno en el que se desarrolla el negocio. De esta manera, surge la

necesidad de desarrollar un análisis para conocer la situación actual del entorno en general. Por otra parte, la metodología para estudiar el entorno en el que se encuentra la empresa es el análisis PEST, teniendo como finalidad analizar aquellos factores externos que no son parte del control de la empresa, sin embargo, afectar de una u otra manera el desarrollo futuro.

2.1.1.1 Factores políticos

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (2016) durante los últimos 5 años Ecuador vive años complicados tanto en lo económico, político y social, es así que el terremoto del 16 de abril de 2016 ocasionó una crisis económica nacional, afectando directamente a las provincias de Esmeraldas, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena, siendo afectada una población aproximadamente de 85.532 personas y ocasionando pérdidas de más de 3.000 millones de dólares, dando así, un 3% del PIB. Esta crisis nacional afecto con pérdidas de millones de dólares al sector de la manufactura, comercio, turismo, agricultura, ganadería y pesca.

Por otra parte, según el INEC (2017) para sobrellevar la crisis por la que estaba atravesando el país en el año 2016 con una estimación de los costos para la reconstrucción de 3.344 millones de dólares, para lo cual, asignaron recursos del Fondo Monetario Internacional, Presupuesto General del Estado, Línea de contingencia y de la Ley de solidaridad que consistía en el incremento del IVA del 12% al 14% durante un año excepto las provincias más afectadas Manabí y Esmeraldas, además de la contribución con el salario a las personas con una remuneración superior a \$1000 dólares, el ajuste de las empresas que se encuentran en paraísos fiscales con un valor a pagar de 1.8% del valor catastral, el impuesto al patrimonio con una contribución del 0,9% del patrimonio mayor a 1 millón, y la contribución por utilidades de personas naturales del 3%, y otras medidas económicas que tenían como objetivo recaudar fondos para la reconstrucción de las zonas afectadas.

Para el año 2018 el presidente Lenín Moreno convocó a una consulta popular, planteando siete preguntas, entre ellas, la eliminación de la ley para evitar la Especulación sobre el Valor de las Tierras y Fijación de Tributos más conocida como la Ley de plusvalía obteniendo un 63% de votos para la derogación de esta ley, la cual, en el año 2016 causó un gran alboroto, ya que muchas empresas constructoras no estaban de acuerdo con esta ley, debido a la recesión por la que está atravesando el país, y además por la disminución de la economía en el sector de la construcción, de acuerdo al Banco Central del Ecuador este sector tendría un decremento del 4% en el año 2019.

Finalmente, como señala Borja (2020) el 3 de octubre de 2019 el presidente Lenin Moreno anuncio algunas medidas económicas para el país, en el cual, se eliminaba el subsidio al combustible, provocando así una protesta por parte de los transportistas llegando a ocasionar un paro nacional por parte del sector indígena y otros sectores que rechazaban las medidas tomadas por parte del gobierno, además del rechazo a las medidas que impuso el Fondo Monetario Internacional, esto provocó una crisis nacional generando pérdidas económicas por la paralización comercial, industrial, exportación e importación superando así \$ 2.500 millones de dólares. Luego de 11 días de paralización el gobierno derogo el decreto 883 quedando este sin efecto, acordando con la CONAIE plantear una nueva resolución que sustituya el decreto derogado. Sin embargo, a inicios del año 2020 el país se estaba recuperando de la crisis económica ocasionada por la paralización de varios sectores entre ellos el manufacturero, constructor, agrícola, entro otros sin tomar en cuenta lo crisis mundial que se estaba acercando llegando a tener pérdidas económicas de millones de dólares en la actualidad.

2.1.1.1 Factores económicos

2.1.2.2.1 Producto interno bruto. Según la CEPAL (2017) luego de la caída del 1,6% de la economía del Ecuador en el 2016, la economía atravesó una recuperación durante el

segundo trimestre de 2017, con estimación de la CEPAL en un 1,0% del crecimiento económico, siendo liderada por la recuperación del consumo privado y en menor grado el gasto del gobierno y las exportaciones. Por otra parte, entre enero y agosto de 2017 el sector no financiero incrementó sus ingresos en un 13,7% y un gasto elevado de 7,3% permitiendo la reducción en doce meses del déficit global de un -5,4% a un -3,2% del PIB y del déficit primario de un -3,7% a un 0,7% del PIB, esperando así una recuperación para finales del año del déficit global en un 4,7% del PIB, favorecidos por los ingresos petroleros que incrementaron un 14,4% y los no petroleros un 9%.

Gráfico 24 PIB Ecuador 2015-2017



Fuente: (CEPAL, 2017)

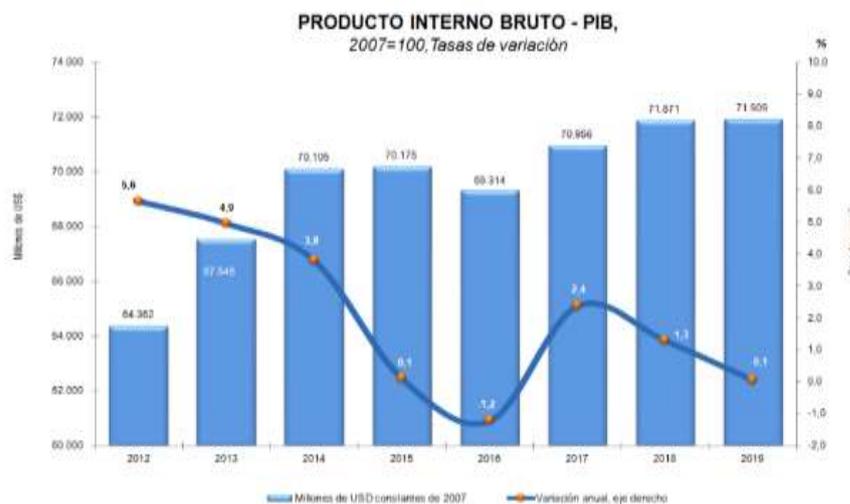
Elaborado por: (CEPAL, 2017)

Teniendo en cuenta al Banco Central del Ecuador (2019) el país tuvo un crecimiento de la economía del 1%, totalizando el PIB en \$ 107.436 millones corrientes y 71.909 millones constates. Para el sector de la construcción el VAB presentó un decrecimiento de 5,2% en el 2019, por lo que, el sector financiero otorgó 14.432 operaciones para el segmento inmobiliario,

dando así un 9,7% con respecto al año 2018, donde otorgo 15.990 operaciones de crédito. En el año 2012, el PIB fue de \$64.362 millones, en el año 2013 fue de \$67.546 millones, dando una diferencia del 4,9% con relación al año 2012, dicho crecimiento se debe a la inversión realizada por el Econ. Rafael Correa en el sector de la salud, vialidad, educación y las hidroeléctricas. Así también, en el año 2016 el PIB decreció a un -1,2% debido a la caída del precio del petróleo, y el terremoto ocasionado el 16 de abril del 2016. En el año 2017 y 2018, el PIB obtuvo cifras positivas debido a las exportaciones, gasto de consumo final por parte del gobierno y por el incremento del consumo final de los hogares.

Del mismo modo, para el segundo trimestre del 2019, se registró un crecimiento del 1,0% del PIB, sin embargo, para el tercer trimestre decreció en -1.0%, en relación con el periodo del año 2018. En el tercer periodo el PIB obtuvo \$ 18.070 millones a precios constantes (Banco Central del Ecuador, 2020).

Gráfico 25 PIB del Ecuador 2012-2019



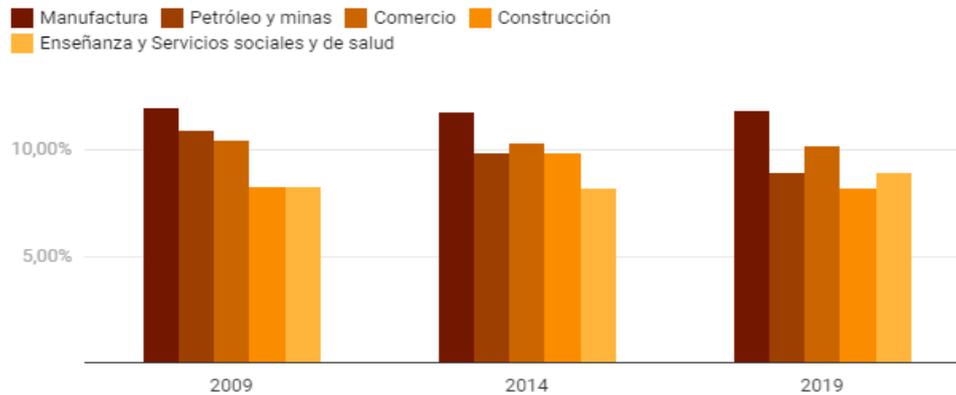
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por : Banco Central del Ecuador

Por otro lado, el sector de la construcción es uno de los cinco sectores más relevantes para nuestro país. En el año 2019, se representó un PIB real nacional del 8.17%, además de

ello generó un 6.1% del total de empleos y atrajo 69 millones de inversión extranjera directa. En el siguiente gráfico podemos observar un resumen de los principales sectores del Ecuador como porcentaje del PIB real (Lucero, 2020).

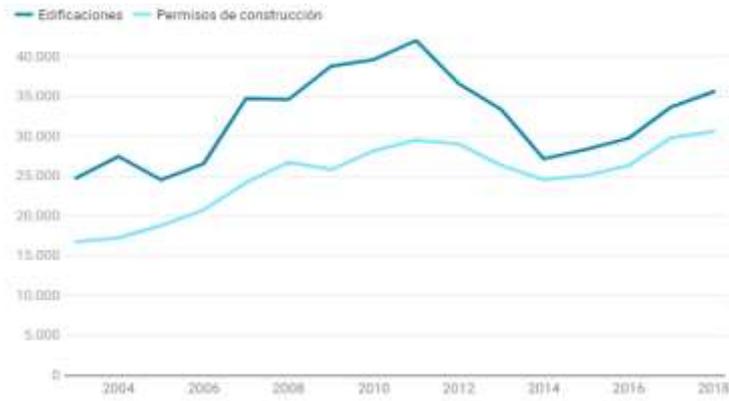
Gráfico 26 Principales sectores del Ecuador como porcentaje del PIB real



Elaborado por: Banco central del Ecuador

Puesto que el sector de la construcción es uno de los principales generadores de la económica en el Ecuador el INEC realiza anualmente encuestas de las edificaciones abarcando la construcción de viviendas locales, industriales, comerciales entre otros. Según expresa el INEC (2019), los hallazgos principales respecto a la evolución del sector de la construcción como se observa en el siguiente gráfico, la construcción de edificaciones en el periodo 2003-2011 tiende a un alza, mientras que, en el año 2012-2014 se desacelera rápidamente, sin embargo, luego de su caída comienza a tener un crecimiento significativo.

Gráfico 27 Numero de edificaciones y permiso de construcción

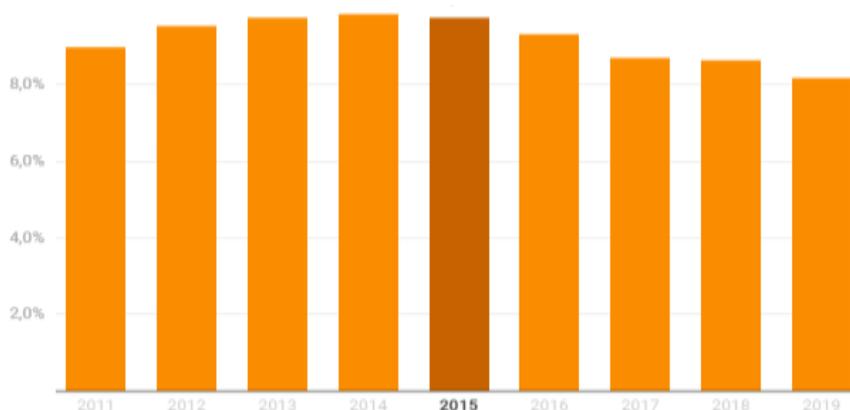


Fuente: (INEC, 2019)

Elaborado por: (INEC, 2019)

Con respecto al valor agregado bruto (VAB) de la construcción, generalmente este sector presenta una tendencia de participación aproximada del 10% del PIB en varios años, en comparación del contraste de las cifras entre los años 2018 y 2019 se puede observar en el gráfico 28 que este decreció en -5.2% (Lucero, 2020).

Gráfico 28 VAB de la construcción como porcentaje del PIB real

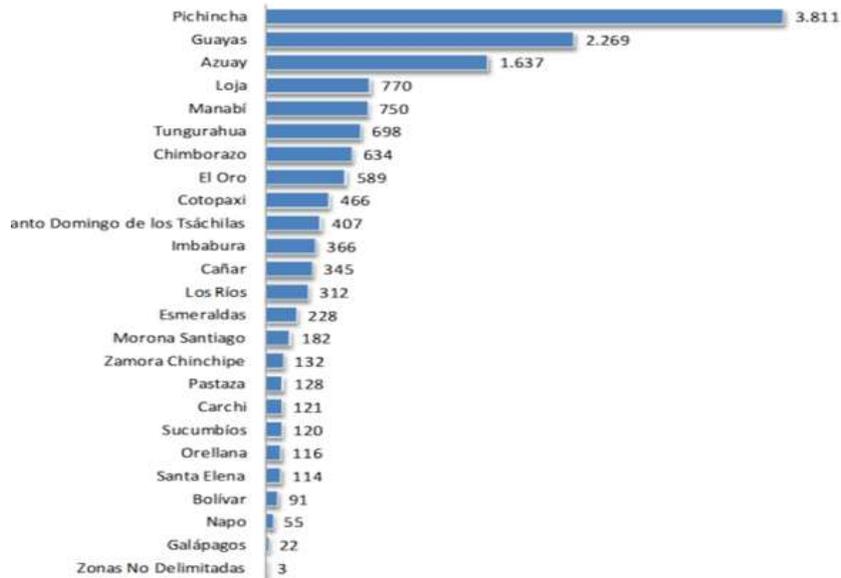


Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Por otra parte, en Ecuador hay aproximadamente 15.000 empresas que se dedican a actividades relacionadas a este sector, en el gráfico 29 se muestra la distribución de las empresas según su ubicación, en donde se puede observar que el mayor número de

establecimientos de esta industria se encuentran en Pichincha con 3.811 establecimientos representando un 27% del total, en Guayas 2.269 equivalente a un 16% y Azuay con 1.637 dando un 11% de establecimientos relacionales con este sector.

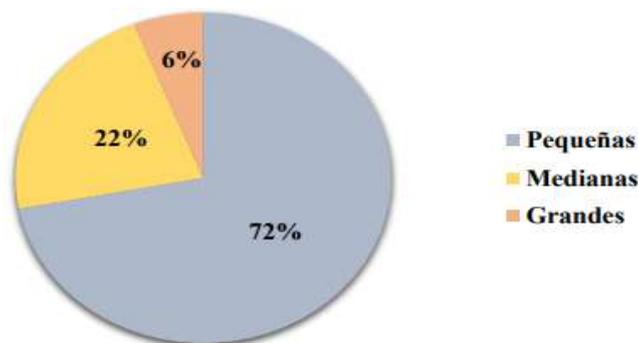
Gráfico 29 Establecimientos por provincia



Elaborado por: (INEC, 2019)

A continuación, en el gráfico 30, se representa gráficamente la composición de las empresas dedicadas al sector de la construcción:

Gráfico 30 Participación de las empresas en el sector de la construcción



Elaborado por: (SRI, 2019)

2.1.1.2.2 Inflación. Según el INEC (2017) la inflación en el 2016 fue de 1,12% registrado en el Índice de Precio al Consumidor (IPC). En diciembre de 2016, se obtuvo una inflación del 0,16% mensual, dando un cambio de tendencia debido a las variaciones negativas del -0,08 % y -0,15% de octubre y noviembre respectivamente. Además, indica que las ciudades con la inflación mensual más alta fue Manta con 0,65% y Ambato con 0,59%, sin embargo, las ciudades con menor inflación fueron Esmeraldas con -0,20 y Loja con -0,16. También, ubicó a la canasta básica en 700,96 dólares y los ingresos familiares mensuales en 683,20 dólares dando una cobertura de 97,47%.

Igualmente, de acuerdo con el INEC (2018) la inflación del año 2017 fue la más baja durante los últimos 10 años, a comparación del 2016 con 1,12% y 2008 con 8,83%, analizando las variaciones anuales por regiones se muestra que la inflación anual en la Costa fue de -0,24 y la Sierra de -0,15. También indica que la canasta básica costó \$ 708,98 dólares con un ingreso familiar promedio de 98,37%.

Gráfico 31 Inflación 2017

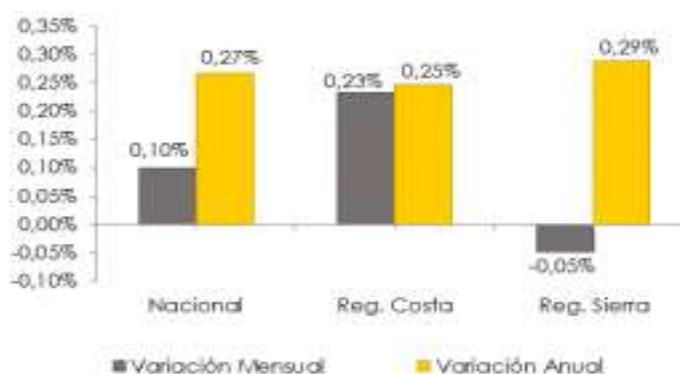


Fuente: INEC,2018

Elaborado por: INEC,2018´

De mismo modo, la inflación anual del año 2018 fue de 0,27% con respecto al año 2017 que alcanzó una inflación de -0,27%. La canasta familiar se ubicó en 715,16 dólares, con ingresos familiares de 720,53 representando así un 100,75%. Así también, la inflación anual por regiones fue en la costa de 0,25 y en la sierra de 0,29% (INEC,2019).

Gráfico 32 Inflación 2018



Fuente: INEC,2019

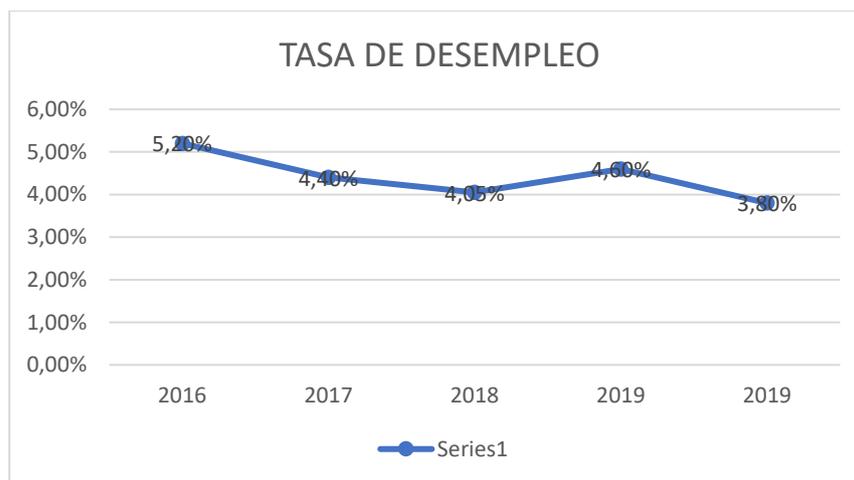
Elaborado por: INEC,2019

Finalmente, la inflación anual de precios de diciembre del 2019 alcanzó un -0,07% con respecto a diciembre del 2018 con un 0,27%. La canasta del IPC, está conformada por bienes en un 77,72% y servicios en un 22,28%, en el último trimestre del año 2019 presentó una inflación mensual de -0,16% en bienes y un 0,17% en servicios (INEC, 2020).

2.1.1.2.3 Tasa de desempleo. Según ENEMDU (2019) la tasa de desempleo del año 2016 fue de 5,20% equivalente a 448.990 habitantes, por otra parte en el año 2017 y 2018 disminuyó a 4,40% y 4,05% consecutivamente, las causas podrían ser la inestabilidad política, sin embargo, en el año 2019 la tasa de desempleo hasta el tercer trimestre fue de 4,60% , obteniendo que en el último trimestre del año 2019, el porcentaje de desempleo fue del 3,8% debido al paro que se ocasionó en octubre del 2019, como muestra en el gráfico 33.

Desde el punto de vista de Vélez (2018) los factores del desempleo dentro del país podría ser por el precio del petróleo, inestabilidad política, inflación y salario real fijado, siendo esto perjudicial o beneficioso frente a los niveles de desempleo, dependiendo del gobierno nacional que tome acciones frente a esta situación.

Gráfico 33 Tasa de Desempleo



Fuente: (ENEMDU, 2019)

Elaborado por: Los Autores

2.1.1.1 Factores sociales

2.1.1.3.1 Población. De acuerdo al INEC (2010) la población durante el último censo fue de 14.483.499 habitantes, y está conformado de la siguiente manera un 49,56% hombres y 50,44% mujeres, los cuales, en gran mayoría se identifican con raza mestiza. Así también, se obtuvo datos dentro de la provincia del Azuay dando un total de 712.127 habitantes, representando un 52,67% hombres y 47,33% mujeres, y se determinó que la mayor población dentro de la provincia es el cantón Cuenca con 505.585 habitantes.

2.1.1.3.2 Vivienda. Las edificaciones a nivel nacional aumentaron en el año 2018 a 35.639, es decir un 5,7% en comparación con el año 2017, como se muestra en el tabla 8. Además, indicó que el número de viviendas proyectadas para la construcción fue de 65.347,

siendo este un 9,9% con respecto al año 2017. También, se puede visualizar el número de edificaciones y viviendas por regiones, siendo la región sierra la principal, con una mayor cantidad de edificaciones y viviendas proyectadas a construir (INEC, 2019).

Tabla 8 Proyecciones de edificaciones y viviendas por regiones 2018

Región	Edificaciones a construir	Viviendas a construir
Sierra	17.381	42.667
Costa	15.931	19.943
Amazonia	2.108	2.382
Insular	219	355
Total	35.639	65.347

Fuente: Encuesta de Edificaciones

Elaborado por: INEC, 2019

Según el informe del INEC (2020) las encuestas realizadas por la ENED 2019 indican que las proyecciones de edificaciones a nivel nacional fue de 33.314, dando así un 6,5% menos en comparación con el año 2018, el número de viviendas proyectadas fueron de 47.291 unidades habitacionales. De igual manera, indicó que las edificaciones en un 89,6% representan a nuevas construcciones con la finalidad de ser residenciales. Asimismo en la tabla 9, se muestra el número de edificaciones y viviendas por regiones, obteniendo que el mayor número de edificaciones a nivel nacional se registra en la sierra, por otra parte, muestra las provincias con mayor cantidad de edificaciones a construir; Pichincha 6.846, Guayas 7.107, Zamora Chinchipe 371 y Galápagos 169.

Tabla 9 Proyección de edificaciones y viviendas por regiones 2019

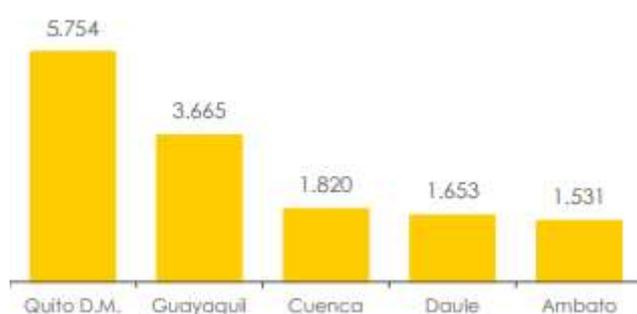
Región	Edificaciones a construir	Viviendas a construir
Sierra	17.836	28.914
Costa	13.373	15.783
Amazonia	1.936	2.310
Insular	169	284
Total	33.314	47.291

Fuente: Encuesta de edificaciones, 2019

Elaborado por: INEC, 2020

Con relación a lo expuesto anteriormente, en el gráfico 34, se muestra la cantidad de edificaciones y viviendas proyectadas por cantones en el 2019, y se evidencia que la ciudad de Quito representó un 17,3% y Guayaquil un 11% de estas.

Gráfico 34 *Proyecciones de edificaciones y viviendas de los cantones principales*



Elaborado por: INEC, 2020

2.1.1.2 Factores tecnológicos

La tecnología ha cambiado al mundo de manera significativa tanto en lo personal, laboral y empresarial. Esta es de gran ayuda dentro de las empresas, ya que sirve como medio de comunicación para dar a conocer sus productos, promociones, descuentos y asistirlos en la compra, también, la tecnología dentro de las empresas cumple un rol importante, ya que se puede llevar a cabo un control eficiente y eficaz dentro del área contable, logística, compras, ventas, control de inventarios optimizando recursos y tiempo.

Expresa Valarezo (2016) que la tecnología en el sector de la construcción, ha permitido avances en cuanto al uso de hormigón, así como también el uso de la tecnología alternativa, como es reemplazar el hormigón por acero de esta manera tener un impacto positivo en la economía. Por otra parte, los avances tecnológicos dentro de las empresas constructoras son el

uso de material ecológico y reciclables, los cuales permiten la disminución de los costos en los inmuebles y las distintas estructuras.

Por otra parte, las ferreterías trabajan principalmente para aportar al sector de la construcción, el cual es de suma importancia para el crecimiento y desarrollo económico del país, ya que a medida que este sector económico crece se intensifica la demanda de bienes materiales coadyuvando el crecimiento ferretero de forma que se puedan implementar mejoras en las instalaciones e infraestructuras (Mogro et al, 2018).

Para terminar, es así como se encuentra en breves rasgos el sector de la construcción presentando tendencias positivas y negativas como se mostró anteriormente, con lo cual, se desencadenan varios factores para analizar la industria del sector ferretero y poder proceder a determinar variables dependientes que serán explicadas entre la intensidad y la rivalidad que existen entre las empresas ferreteras mediante la teoría de Porter.

2.2 Análisis de la Industria

Con el análisis de la industria se podrá determinar las principales oportunidades y amenazas que tiene la empresa, para este análisis se utilizará las 5 Fuerzas de Porter.

2.2.1 Fuerzas de Porter

Las fuerzas de Porter fueron creadas por Michael Porter, ingeniero y economista de la universidad de Harvard en 1979, creó esta herramienta o modelo estratégico para analizar la intensidad de la competencia y la rivalidad de un negocio en un sector específico enfocándose en el micro entorno.

2.2.1.1 Amenazas de nuevos competidores. Las amenazas de nuevos competidores tienden a ser elevadas en el sector ferretero, la empresa FESURCAP está posicionada en el mercado con productos de primera calidad para el sector de la construcción focalizados en metal-mecánica, lo cual, le desmarca de otras ferreterías pero de cierto modo, la entrada de

nuevos competidores es alta, ya que, existen muchas empresas en la ciudad de Cuenca que se dedican a este negocio, una de ellas es Comercial Luna Pazmiño, que es una empresa que con el paso del tiempo ha tenido un crecimiento bastante significativo pues presenta todo tipo de artículos para la construcción desde los cimientos hasta los acabados considerándose una verdadera amenaza para la empresa FESURCAP, otra de las empresas que es considerada una amenaza para la empresa es la ferretería Ferricenter el Arenal, pues esta empresa es otra que ha tenido una acogida considerable en la ciudad desde el año 2012, que de igual forma vende todo tipo de materiales para la construcción desde materiales pétreos hasta terminados y acabados teniendo una gran acogida inaugurando una sucursal para ofrecer dichos servicios, siendo una empresa sólida que sigue en constante creciendo.

2.2.1.2 Competidores potenciales. Las empresas que se dedican al comercio ferretero no están en la obligatoriedad de disponer de tecnología de punta ni tampoco requieren de conocimientos científicos para posesionarse en el mercado de la ferretería, ya que es un negocio que no está inclinado a la lealtad de los clientes, sino más bien, se inclina a la preferencia de calidad de marcas y de precios. Por otra parte, no se necesita de una gran cantidad de dinero para poder emprender en este mercado. Todo a su vez ha conllevado que exista una saturación de mercado en esta área llegando a la conclusión de que existe una alta amenaza para la entrada de nuevos competidores.

Según la revista EKOS (2019) las diez empresas ferreteras con mayor acogida en el Ecuador para el año 2019, tanto, distribuidoras al por mayor como al por menor se encuentran en la tabla 10.

Tabla 10 Empresas con mayor acogido en Ecuador en el año 2019

Empresa	Ventas	Ubicación
Distribuidoras al Por mayor		
Comercial Kywi SA	283.942.000.00	QUITO
Salica del Ecuador SA	183.785.000.00	GUAYAQUIL
Megaprofer SA	83.176.762.00	AMBATO
Compañía Ferremundo SA	77.971.168.64	GUAYAQUIL
Importador Ferretero Trujillo Cía. Ltda.	60.600.000.00	QUITO
Distribuidoras al por menor		
Electroleg SA	35.364230.60	GUAYAQUIL
Profermaco CIA Ltda.	18.285.987.30	QUITO
MetalHierro SA	17.413.703.10	MANTA
Altala SA	10.441.142.60	QUITO
Comercial Cano Lastra Cía. Ltda.	8.674.166.09	QUITO

Fuente: EKOS, 2019

Elaborado por: Los Autores

2.2.1.3 Productos sustitutos. Son considerados productos sustitutos aquellos que cumplen las mismas funciones, pero con tecnologías y características diferentes para el mismo mercado. Tales productos son considerados una amenaza perpetua, ya que esta situación se verá afectada de manera permanente. Generalmente, las compañías se especializan en la fabricación y comercialización de determinados productos. Se puede considerar que en la actualidad se está viendo una gran cantidad de construcciones con hierro metal y están dejando de lado a lo que es el hormigón poniendo en juego este tipo de infraestructuras, para lo cual, las ferreterías deben estar preparadas para los cambios que se puedan presentar en el transcurso del tiempo. Además de ello, se puede concluir que otras empresas incorporan productos ferreteros en sus existencias como es el caso de los supermercados o las Ferro-tiendas en donde se puede apreciar con gran claridad la disminución de mercado para las ferreterías en sí.

2.2.1.4 Poder de negociación de los proveedores. Entre los principales proveedores para la ferretería FESURCAP están; TUGALT, ADELCA, MEGAHIERRO, NOVAHIERRO entre otras, se podría estimar que el poder de negociación de los proveedores que venden productos de primera necesidad como puede ser clavos, tornillos, generalmente en materiales que se transacciona al por menor, es más bajo. Sabiendo que lo relativo al sector de la construcción los proveedores no poseen un poder de negociación elevado, ya que ellos simplemente buscan expandir sus ventas. En tanto que, para los productos como compresores, fresadoras, de precios más elevados, no existe a diferencia de los productos de primera necesidad entre varios proveedores, dándoles poder de negociación mayor. Sin embargo, varias empresas ferreteras están buscando la manera de fabricar productos y ser proveedores de algunos artículos buscando expender artículos al por mayor.

2.2.1.5 Poder de negociación de los compradores. Los principales clientes de FESURCAP son empresas constructoras, ferreterías pequeñas talleres de metal mecánica, entre otras, en varias ocasiones los clientes no están relacionados con el poder de negociación, puede que su número sea grande, pero se encuentran distribuidos por diferentes canales de negociación, ya que la compra de materiales ferreteros no es tan voluminosa. Ocasionalmente, cuando las ferreterías son de gran tamaño llegan a tener mayor poder de negociación.

Adicionalmente, se puede afirmar que todos los productos no se encuentran estandarizados completamente, es decir que los precios varían de una marca a otra, acotando lo mencionado en el punto anterior los productos de venta al por menor tienen menos capacidad de negociación que los productos de venta al por mayor como es el caso de empresas constructoras que tienden a realizar sus compras en volúmenes bastante considerables generando mayor capacidad de negociación.

2.3 Análisis cualitativo de la Empresa

2.3.1 Reseña histórica

La empresa ferretera FESURCAP Cía. Ltda. tiene sus inicios hace aproximadamente 30 años, es una empresa familiar con domicilio en la ciudad de Cuenca provincia del Azuay, en la avenida Loja y Tomás de Rocha “barrio El Salado”. Con el paso del tiempo la empresa ha ido creciendo paulatinamente hasta el año 2010 funcionaba como persona natural, basándose en su excelente desarrollo en el 2011 se constituyó como compañía de responsabilidad limitada, en la cual el gerente de dicha empresa es el Sr. Cajas Pintado Christian Fernando y la presidenta la Sra. Cajas Pintado María Soledad.

En vista de su gran potencial la empresa amplía sus productos adquiriendo materiales para la producción teniendo como objeto la importación, comercialización, distribución, tanto al por menor y por mayor como al detalle de toda clase y tipo de mercancía, bienes inmuebles, maquinaria, decoración, construcción, planchas de hierro de todos los espesores, tubería, perfilería, y relacionados, generando un crecimiento considerable para su sector.

En consecuencia, a su constante perseverancia y arduo trabajo de la empresa, con el transcurso del tiempo este se enfoca en el área de materiales industriales, metal-mecánica como soldadoras, compresores, fresadoras focalizando sus inventarios en productos que le generaron un crecimiento considerable en los últimos años, catalogándose como una empresa sólida que sigue desarrollándose y creciendo en el mercado ferretero.

Gráfico 35 FESURCAP CÍA LTDA



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

2.3.2 Filosofía corporativa

2.3.2.1 Misión. Somos una Empresa Comercial de ferretería, Maquinaria, Hierro y Acero orientada a satisfacer una amplia gama de productos diferentes para nuestro mercado industrial y comercio ferretero, estableciendo relaciones a largo plazo (FESURCAP, 2011).

2.3.2.2 Visión. Satisfacer las necesidades empresariales del sector de la construcción con productos de calidad conjuntamente con un servicio profesional para todo tipo de clientes en nuestro mercado (FESURCAP, 2011).

2.3.2.3 Objetivos

1. Satisfacer a los clientes externos ofreciendo productos de calidad, además de brindar un servicio amable y un trato justo.
2. Satisfacer a los proveedores entablando relaciones duraderas fundamentadas en la lealtad
3. Satisfacer a nuestro equipo de trabajo estableciendo políticas de manera que se sientan parte de nuestra organización.

2.3.2.4 Organigrama. La empresa FESURCAP Cía. Ltda. está constituida por 3 socios:

- Cecilia Pintado Landy
- María Soledad Cajas
- Christian Cajas

Gráfico 36 Estructura Organizacional "FESURCAP"



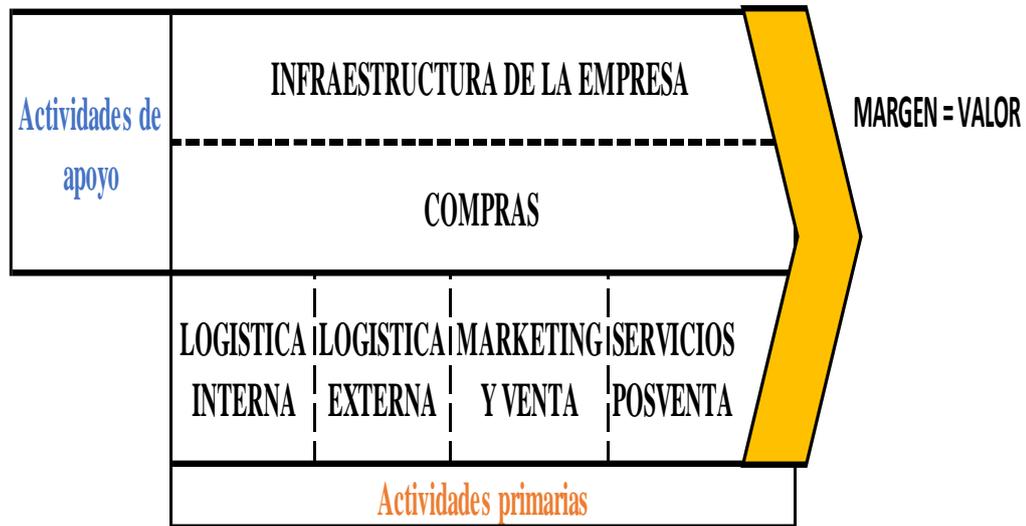
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.3.3 Cadena de valor

La cadena de valor está compuesta por dos grupos en ellas se encuentran las actividades primarias (logística interna, externa, marketing y venta y servicio postventa), estas actividades cumplen los procesos que se realizan dentro de la empresa, las actividades de apoyo sustentan las actividades primarias apoyándose entre sí, como se puede observar en el gráfico 37.

Gráfico 37 Estructura de la Cadena de valor



Fuente: (Palacios & Aguilar, 2019)

Elaborado por: Los Autores

2.3.3.1 Infraestructura de la empresa. La empresa se encuentra ubicada en la avenida Loja y Tomás de Rocha “barrio El Salado”, está distribuida por tres áreas , el área de administración, contabilidad, y talento humano está determinado como uno solo, dentro de este se maneja roles de pagos, nóminas, contrataciones, contabilidad en general, parte financiera y toma de decisiones; la cual ocupa un área de 300 metros cuadrados, el área de venta donde se encuentra el almacén ferretero que ofrecen distintos productos relacionados con herramientas de construcción y necesidades para el hogar, ocupando un área de 150 metros cuadrados y por último está el área de bodega quienes están encargados de los metales y hierros ocupando un área de 600 metros cuadrados.

Gráfico 38 Infraestructura de FESURCAP



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.3.3.2 Compras. La mercadería es cotizada con distintos proveedores como son las empresas NOVACERO S.A, KUBIEC, IMACO, ADELCA, DIPAC, Acerías Nacionales del Ecuador S.A (ANDEC S.A), TUGALT S.A y TOGEN S.A.

Por tanto, los productos que comercializan son cortadoras hidráulicas, tornos, roladora de láminas y tubos, corte plasma dobladora hidráulica, perfilería especial, hierro, compresores y todo lo relacionado con el sector industrial y ferretero.

Gráfico 39 Marcas y productos de FESURCAP Cía. Ltda.



Elaborado por: Los Autores

2.3.3.3 Logística interna. En logística interna cotizan los productos con varios proveedores, eligen productos de buena calidad y económicos, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, los pedidos se reciben los días viernes, al momento de recibir la mercadería, realizan un conteo de todo lo adquirido y registran la mercadería en el sistema contable Abago, por ser áreas dedicadas a la venta de distintos materiales como es el área ferretera y el área de hierros, cada área realiza su respectivo proceso organizándolos por sus características o marcas.

2.3.3.4 Logística externa. El personal de venta asesora al consumidor para que elija productos de buena calidad, y acorde a sus necesidades, realiza el pedido bajo el sistema Abago, cancelan la orden de pedido, y se entrega el producto adquirido, en el caso de ser una empresa en donde adquieren gran cantidad de productos, se realiza el pedido, acuerdan lugar y hora de entrega, y se ponen en contacto con la persona encargada en despachar la mercadería vendida.

2.3.3.5 Marketing y ventas. Cuentan con productos de buena calidad, a buen precio de mercado, realizan publicidad por medio de redes sociales, los consumidores conocen los productos que ofrecen y promociones, las ventas las realizan dentro de las instalaciones.

2.3.3.6 Servicios postventa. Luego de la venta brindan servicio a domicilio, los productos que ofrecen cuentan con garantía.

2.4 Análisis Cuantitativo de la Empresa

Para realizar el análisis cuantitativo de la empresa se empleará distintos métodos de análisis como son:

2.4.1 Análisis Vertical y Horizontal del Balance General

Tabla 11 Análisis Horizontal y Vertical del Balance General de FESURCAP Cía. Ltda. 2016-2019

BALANCE GENERAL "FESURCAP Cía. Ltda" AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019										
	2016	Comp	2017	Comp	2018	Comp	2019	Comp	Diferencia	Val. Porc.
Activos corrientes										
Efectivo y equivalentes del efectivo	\$ 14,54	0%	\$ 3.787,04	2%	\$ 2.608,73	1%	\$ 5.954,68	2%	\$ 5.940,14	40854%
Cuentas por cobrar	\$ 105.944,67	53%	\$ 107.410,58	55%	\$ 117.361,26	50%	\$ 145.987,12	51%	\$ 40.042,45	38%
Inventarios	\$ 92.676,24	47%	\$ 84.137,00	43%	\$ 114.234,45	49%	\$ 135.667,95	47%	\$ 42.991,71	46%
Total Activos Corrientes	\$ 198.635,45	98%	\$ 195.334,62	99%	\$ 234.204,44	96%	\$ 287.609,75	97%	\$ 88.974,30	45%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Maquinaria y Equipo instalaciones y adecuaciones	\$ 433,04	11%	\$ 433,04	17%	\$ 5.433,04	60%	\$ 5.843,75	65%	\$ 5.410,71	1249%
Muebles y enseres	\$ -	0%	\$ 350,00	14%	\$ 350,00	4%	\$ 350,00	4%	\$ 350,00	100%
Equipos de computacion	\$ 5.568,84	138%	\$ 5.568,84	217%	\$ 6.727,77	74%	\$ 7.261,70	80%	\$ 1.692,86	30%
Vehículos Equipo de transporte	\$ 9.711,06	241%	\$ 9.711,06	379%	\$ 9.711,06	107%	\$ 9.711,06	108%		
Depreciación acumulada de propiedad planta y equipo	\$ (11.682,80)	-290%	\$ (13.501,26)	-527%	\$ (13.876,81)	-154%	\$ (15.362,57)	-170%	\$ (3.679,77)	31%
Activos por impuestos diferidos (diferencias temporarias)	\$ -		\$ -		\$ 692,96	8%	\$ 1.223,96	14%	\$ 1.223,96	100%
Total Activos no Corrientes	\$ 4.030,14	2%	\$ 2.561,68	1%	\$ 9.038,02	4%	\$ 9.027,90	3%	\$ 4.997,76	124%
Total del activo	\$ 202.665,59	100%	\$ 197.896,30	100%	\$ 243.242,46	100%	\$ 296.637,65	100%	\$ 93.972,06	46%

Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Al realizar el análisis vertical y horizontal del balance general en el periodo 2016-2019, se pudo constatar que para todos los años las cuentas más significativas dentro del activo en este período, son las cuentas del activo corriente, con un promedio del 97% en el periodo y una variación porcentual del 46% existente entre el año 2016 al 2019, esto se debe a que el activo corriente ha tenido un crecimiento significativo en el periodo de análisis, de los activos totales en dicho período, las cuentas más representativas son los inventarios con un promedio del 46% del total de los activos en ese período y se aprecia además que existe una variación porcentual entre año 2016 al 2019 del 46%, otro rubro representativo son las cuentas por cobrar en las que se aprecia un promedio del 45% y una variación porcentual del 44%, existente entre el año 2016 al 2019, siendo estas dos cuentas las más significativas para este periodo de análisis en el activo de la empresa, representando un 92% del total de los activos, esto implica que la empresa tiene una gran cantidad de inventario almacenado en bodega, además de ello, la

empresa FESURCAP Cía. Ltda. demuestra que gran parte de las ventas de sus productos son a crédito, motivo por el cual la empresa tiene un elevado porcentaje en sus cuentas por cobrar.

Como podemos observar en el siguiente gráfico en donde se visualiza todas las cuentas del activo corriente, de las que sobresalen las dos cuentas con mayor relevancia explicadas en el párrafo anterior (inventarios y cuentas por cobrar), en los cuatro años de análisis estas dos cuentas a excepción de los inventarios, en el 2017 año en el cual no se realizaron inversiones superiores al año 2016, a diferencia de los años siguientes estas dos cuentas cada vez van teniendo mayor relevancia al transcurrir el tiempo.

Gráfico 40 *Análisis de los Activos corrientes*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Por otra parte, encontramos en los activos no corrientes, cuentas que representan un promedio del 3% del total de los activos y una variación porcentual del 124% entre el año 2016 al 2019, la empresa en este periodo realizó una compra de maquinaria para realizar sus operaciones en el año 2018, motivo por el cual se constata el crecimiento del activo no corriente. Como se puede apreciar el giro del negocio de la ferretería FESURCAP Cía. Ltda.

está enfocado en invertir en activos corrientes, inventarios, y venderlos principalmente a crédito.

Tabla 12 Análisis de los Pasivos y Patrimonio

Pasivos	2016	Comp	2017	Comp	2018	Comp	2019	Comp	Diferencia	Val. Porc.
Pasivos corrientes										
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 155.638,56	94%	\$ 153.809,07	100%	\$ 188.935,04	100%	\$ 228.249,46	94%	\$ 72.610,90	47%
Obligaciones con instituciones financieras corrientes	\$ 10.134,50	6%					\$ 15.000,00	6%	\$ 4.865,50	48%
Total pasivos corrientes	\$ 165.773,06	82%	\$ 153.809,07	78%	\$ 188.935,04	78%	\$ 243.249,46	82%	\$ 77.476,40	47%
Pasivos no corrientes										
Obligaciones con instituciones financieras no corrientes	\$ 18.595,98	100%	\$ 26.863,69	100%	\$ 11.788,88	46%	\$ 7.375,35	43%	\$ (11.220,63)	-60%
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados					\$ 13.703,90	54%	\$ 9.671,68	57%	\$ 9.671,68	100%
Total pasivos no corrientes	\$ 18.595,98	9%	\$ 26.863,69	14%	\$ 25.492,78	10%	\$ 17.047,03	6%	\$ (1.548,95)	-8%
Total pasivo	\$ 184.369,04	91%	\$ 180.672,76	91%	\$ 214.427,82	88%	\$ 260.296,49	88%	\$ 75.927,45	41%
Patrimonio										
Capital suscrito y/o asignado	\$ 5.000,00	27%	\$ 5.000,00	29%	\$ 5.000,00	17%	\$ 5.000,00	14%	\$ -	0%
Reserva de capital	\$ 2.095,82	11%	\$ 2.095,82	12%	\$ 2.095,82	7%	\$ 2.095,82	6%	\$ -	0%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 52.732,53	288%	\$ 43.009,33	250%	\$ 43.816,14	152%	\$ 73.784,50	203%	\$ 21.051,97	40%
Perdidas acumuladas de ejercicios anteriores	\$ (38.636,27)	-211%	\$ (41.531,80)	-241%	\$ (52.497,40)	-182%	\$ (46.909,45)	-129%	\$ (8.273,18)	21%
Utilidad del ejercicio	\$ -	0%	\$ 8.650,19	50%	\$ 30.400,08	106%	\$ 2.370,29	7%	\$ 2.370,29	100%
Perdida del ejercicio	\$ (2.895,53)	-16%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 2.895,53	-100%
total patrimonio	\$ 18.296,55	9%	\$ 17.223,54	9%	\$ 28.814,64	12%	\$ 36.341,16	12%	\$ 18.044,61	99%
Total pasivo y patrimonio	\$ 202.665,59	100%	\$ 197.896,30	100%	\$ 243.242,46	100%	\$ 296.637,65	100%	\$ 93.972,06	46%

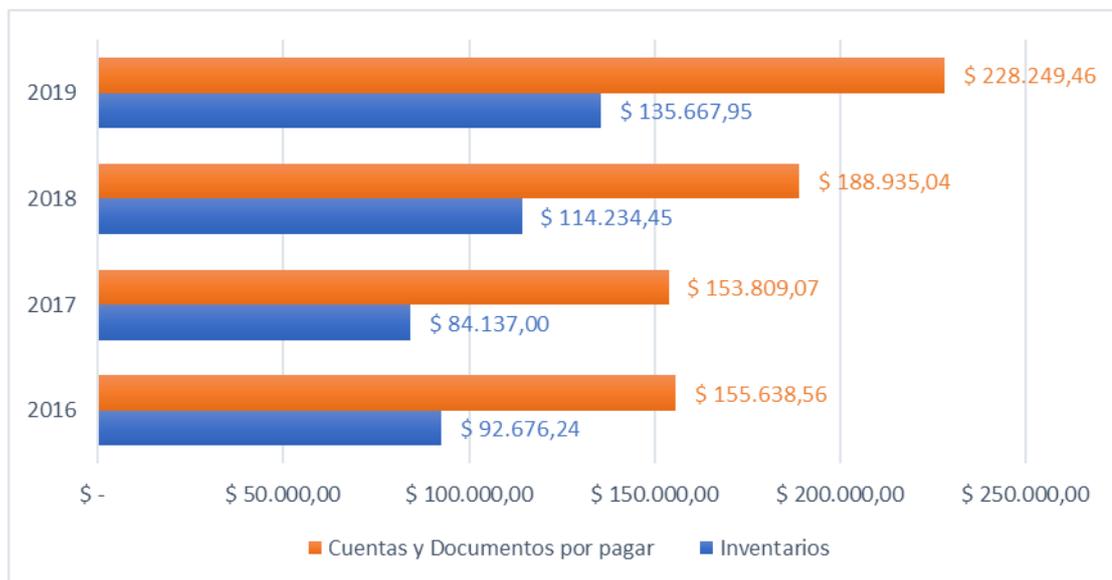
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Al analizar los pasivos de la empresa se puede apreciar que los pasivos corrientes son los más representativos, con un promedio del 80% y una variación porcentual del 47% entre el año 2016 al 2019, del cual el rubro más representativo para este periodo son las cuentas y documentos por pagar con un promedio del 97% para el periodo analizado y además existe una variación porcentual del 47% entre el año 2016 al 2019, esto quiere decir que la empresa año a año va aumentando su deuda con terceros. Según datos recopilados por el análisis, las cuentas y documentos por pagar van creciendo paulatinamente al pasar el tiempo, a excepción del año 2017, en donde se denota que la cuenta disminuyó el 1% al igual que los inventarios en los activos corrientes, en comparación con el año 2016 y para el año 2018 y 2019 esta cuenta va creciendo junto con los inventarios, es decir estos están financiados principalmente por deuda

externa a corto plazo en este caso las cuentas y documentos por pagar como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Gráfico 41 Cuentas y Documentos por pagar e Inventarios



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Así mismo los pasivos no corrientes representan el 10% del total del pasivo y patrimonio, con una variación porcentual del -8% existente entre el año 2016 al año 2019, en donde el rubro más significativo de los activos no corrientes son las obligaciones con instituciones financieras no corrientes, representando un 72% del total de los activos no corrientes para el periodo analizado y una variación porcentual del -60% del año 2016 respecto al 2019, ya que para el año 2019 se canceló \$ 11.220.63 dólares del total de deuda con las obligaciones con instituciones financieras no corrientes. Por otra parte, la cuenta de patrimonio representa un 10% del total del pasivo más el patrimonio, con una variación porcentual del 46% del año 2016 respecto al año 2019 con un crecimiento significativo para el periodo analizado.

2.4.2 Análisis Vertical Y Horizontal Del El Estado De Pérdidas Y Ganancias:

Tabla 13 Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultados de FESURCAP Cía. Ltda. 2016-2019

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS "FESURCAP Cía. Ltda" AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019										
	2016	Comp	2017	Comp	2018	Comp	2019	Comp	Varia. Mone.	Varia. Porc.
Ventas netas	\$ 1.237.198,35		\$ 1.078.716,13		\$ 1.138.542,92		\$ 1.206.195,88		\$ -31.002,47	-3%
(-) Costo de venta	\$ 1.075.577,90	87%	\$ 901.388,33	84%	\$ 947.296,31	83%	\$ 1.045.571,02	87%	\$ -30.006,88	-3%
UTILIDAD BRUTA	\$ 161.620,45	13%	\$ 177.327,80	16%	\$ 191.246,61	17%	\$ 160.624,86	13%	\$ -995,59	-1%
(-)Gastos Operativos	\$ 158.823,27	13%	\$ 162.040,52	15%	\$ 153.040,73	13%	\$ 154.971,82	13%	\$ -3.851,45	-2%
Gasto de administración	\$ 138.673,72	11%	\$ 147.197,08	14%	\$ 136.849,40	12%	\$ 138.041,78	11%	\$ -631,94	0%
Gasto de venta	\$ 16.541,28	1%	\$ 13.024,98	1%	\$ 15.815,78	1%	\$ 14.544,28	1%	\$ -1.997,00	-12%
Otros gastos	\$ 3.608,27	0%	\$ 1.818,46	0%	\$ 375,55	0%	\$ 2.385,76	0%	\$ -1.222,51	-34%
EBITDA	\$ 2.797,18	0%	\$ 15.287,28	1%	\$ 38.205,88	3%	\$ 5.653,04	0%	\$ 2.855,86	102%
(-)Depreciación	\$ 3.608,27	0%	\$ 1.818,46	0%	\$ 375,55	0%	\$ 1.485,76	0%	\$ -2.122,51	-59%
EBIT	\$ (811,09)	0%	\$ 13.468,82	1%	\$ 37.830,33	3%	\$ 4.167,28	0%	\$ 4.978,37	-614%
(-)Intereses	\$ 2.084,44	0%	\$ 3.292,13	0%	\$ 2.065,85	0%	\$ 1.378,68	0%	\$ -705,76	-34%
EBT	\$ (2.895,53)	0%	\$ 10.176,69	1%	\$ 35.764,48	3%	\$ 2.788,60	0%	\$ 5.684,13	-196%
(-) Participacion de trabaj.			\$ 1.526,50	0%	\$ 5.364,67	0%	\$ 418,29	0%	\$ 418,29	100%
Utilidad antes de			\$ 8.650,19	1%	\$ 30.399,81	3%	\$ 2.370,31	0%	\$ 5.265,84	-182%
Impuesto sobre la renta	\$ (2.895,53)	0%								
Gastos no deducibles locale	1385,36	0%	\$ 1.572,90	0%	\$ 4.750,88	0%	\$ 11.648,32	1%	\$ 10.262,96	741%
Utilidad Gravable			\$ 10.223,09	1%	\$ 35.150,69	3%	\$ 14.018,63	1%	\$ 14.018,63	100%
IR22%			\$ 2.249,08	0%	8787,672	1%	3504,6575	0%	\$ 3.504,66	100%
Utilidad Neta o pérdida del ejercicio	\$ 2.797,18	0%	\$ 7.974,01	1%	\$ 26.363,02	2%	\$ 10.513,97	1%	\$ 7.716,79	276%

Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

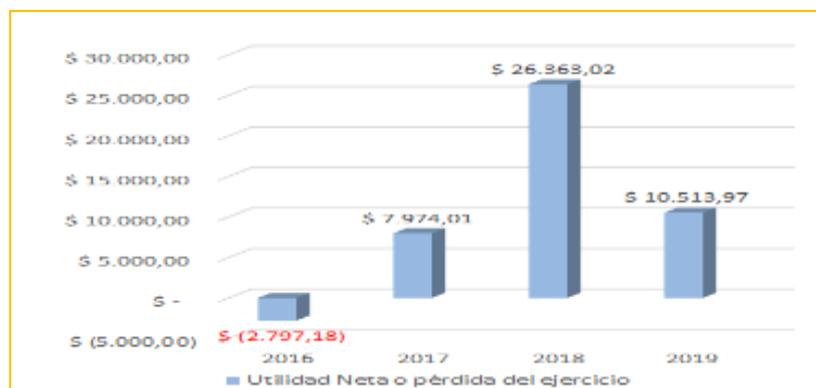
Las ventas netas se mantienen estabilizadas con una variación porcentual del -3% para el año 2019 con relación al año 2016, por otra parte, los costos de ventas para el periodo de análisis representan un promedio del 86% respecto a las ventas, además se presenta una variación porcentual de la misma manera que en las ventas del -3%, esto quiere decir que, para este periodo tanto las ventas como los costos de ventas fluctúan de forma paralela.

De igual manera, al analizar los gastos operativos se aprecia que los gastos de administración en el año 2017 obtuvieron un crecimiento del 3%, pues se debe a un incremento en los arriendos de la empresa de \$ 13.132.43 dólares con respecto al año 2016, siendo esta la causa de su incremento. Por otra parte, los gastos de ventas se mantienen constantes con una variación mínima del dos por ciento en un rango que va del 13% al 15%, pues la empresa no

ha realizado variaciones significativas en su sistema de gestión de ventas en el periodo de análisis.

Con respecto a la participación de los trabajadores, varía, pues en el primer año no se realizó, ya que la empresa presentó pérdida, pues esta se vio afectada por las políticas establecidas en el país el 1 de junio del 2016, en donde se decreta que el IVA pasó del 12% al 14%, pero se señala que este incremento fue temporal hasta el 11 de mayo del 2017, empero, en los años siguientes la empresa FESURCAP empieza a generar utilidad, para el año 2017 presenta una utilidad neta de \$ 7.974.01, mientras que para el año 2018 la utilidad incrementa de manera impresionante a \$ 26.363.02, pues para este año tanto las salvaguardias y el incremento del IVA ya no afectó a la empresa logrando obtener tales beneficios. Finalmente, para el año 2019 la empresa presenta una utilidad neta de 10.513.97 como podemos observar en el siguiente gráfico 42.

Gráfico 42 Utilidad en el período



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3 Indicadores financieros

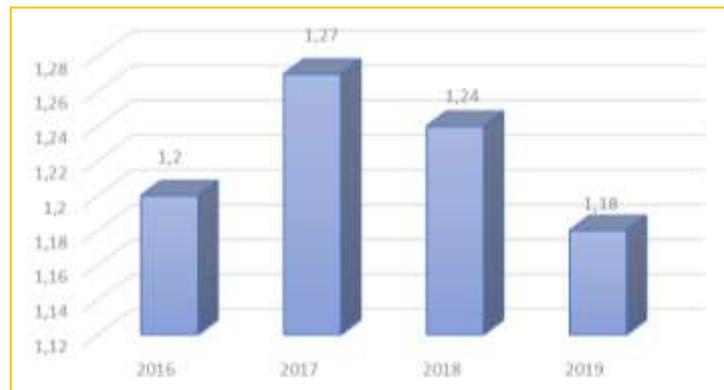
Para poder llegar a tener un análisis más acertado de la empresa, además del análisis horizontal y vertical apreciando las fluctuaciones que se presentan en cada año, se procede a

realizar el análisis con la técnica más utilizada en análisis financiero, los indicadores financieros comparando los resultados obtenidos de la empresa con los indicadores financieros de la industria.

2.4.3.1 Indicadores de Liquidez

2.4.3.1.1 Liquidez Corriente

Gráfico 43 Liquidez Corriente:



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

La liquidez corriente muestra la capacidad que tiene la empresa ante sus obligaciones en el corto plazo, en este caso como se puede apreciar en el gráfico 43 la empresa en el año 2017 cubrió sus obligaciones a corto plazo en 127% con sus activos corrientes, siendo este el año que mejor beneficio se obtuvo a través de los activos corrientes. Sin embargo, en el año 2019 este disminuyó a 118% teniendo un decremento de 9% en sus activos corrientes ante sus obligaciones. Por otra parte, al realizar la comparación con la industria se observa en el gráfico 44 que FESURCAP Cía. Ltda. presenta un promedio de liquidez corriente de 120% para cubrir sus obligaciones frente a 224% de la industria, existiendo una brecha del 104% denotando

cierta inferioridad, sin embargo, cabe destacar que la empresa pudo cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes.

Gráfico 44 *Liquidez Corrientes de la Industria y FESURCAP*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.1.2 Disponibilidad inmediata:

Gráfico 45 *Disponibilidad inmediata*



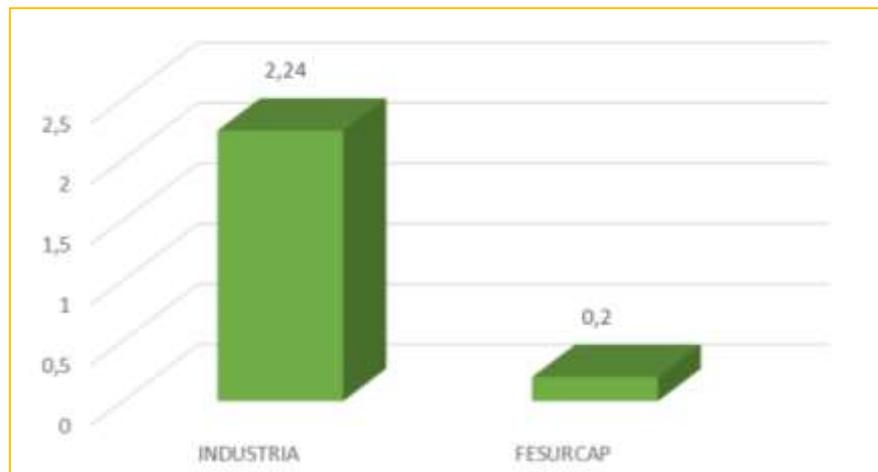
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Este indicador muestra la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones mediante las cuentas que generan utilidad líquida, de este modo, la empresa muestra cierto

grado de inestabilidad al asumir sus obligaciones corrientes en el corto plazo. Así mismo, al compararla con la industria, la empresa en promedio para hacer frente a sus obligaciones por medio de efectivo y equivalentes muestra un índice de 0.2% por cada dólar para cubrir sus obligaciones frente a 2.24 dólares de la industria como se observa en el gráfico 46, quedando muy por debajo de la industria.

Gráfico 46 Disponibilidad Inmediata Industria y FESURCAP

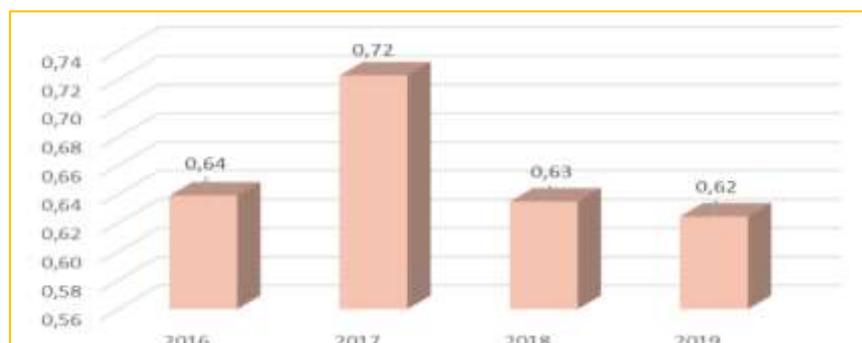


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.1.3 Prueba ácida:

Gráfico 47 Prueba Ácida



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

La prueba ácida mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes restando los inventarios. Para este caso, la empresa FESURCAP Cía. Ltda. presenta problemas de liquidez en el corto plazo, ya que en el año 2016 presenta por cada \$1 adeudado 0,60 dólares de los activos corrientes de fácil realización como se muestra en el gráfico 47, siendo esto inferior en un 40% de cada dólar pendiente, de igual manera para los años posteriores presenta porcentajes inferiores a 1, ocasionando que no se puedan cubrir las obligaciones a corto plazo en el tiempo establecido, mediante el análisis se observó que parte de su inversión se encuentra en las existencias.

Del mismo modo, haciendo una comparación con la industria la empresa presenta un promedio de 0,66 dólares durante los 4 años de análisis siendo este un índice bajo para cubrir las obligaciones corrientes, mientras que la industria por su parte muestra un índice de 1.41 dólares por cada dólar adeudado, dando una brecha del 47% entre la empresa y la industria, esto se debe a que la empresa FESURCAP tiene invertido gran parte de sus recursos en la cuenta inventarios, motivo por el cual se entiende que la empresa presenta un indicador desfavorable como se aprecia en el gráfico 48, proyectando problemas para afrontar sus responsabilidades al corto plazo sin recurrir a la cuenta de inventarios.

Gráfico 48 Prueba Ácida Industria y FESURCAP



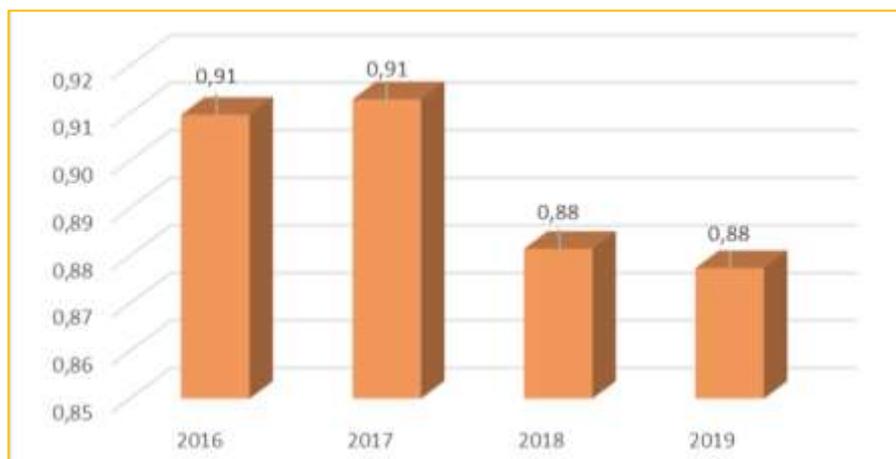
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.2 Indicadores de Endeudamiento

2.4.3.2.1 Endeudamiento del activo

Gráfico 49 *Índice de Endeudamiento del Activo*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Este indicador financiero mide la proporción de los activos totales que están siendo financiado por los acreedores. En este caso la empresa FESURCAP Cía. Ltda. en el año 2016 y 2017 han financiado sus activos en un 91% con pasivos o dinero de terceros como se observa en el gráfico 49, mientras que para el año 2018 y para el año 2019, se puede ver una disminución al 88% con relación a los años anteriores, es decir que la empresa ha cubierto del total de su deuda un 3%, sin embargo, sigue siendo financiada por sus acreedores.

Por otra parte, comparando la empresa con la industria se observa en el gráfico 50 que le empresa muestra un promedio del nivel de endeudamiento de los activos del 90% para el periodo 2016-2019, en tanto que la industria muestra un promedio de 51%, esto se debe a que

la empresa FESURCAP Cía. Ltda. tiene la mayor parte de sus inventarios financiados por sus proveedores.

Gráfico 50 Índice de Endeudamiento del Activo Industria y FESURCAP

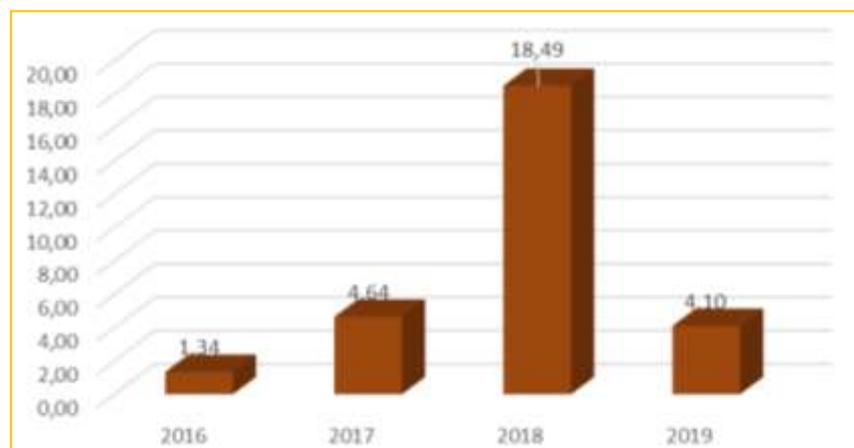


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.2.2 Razón de cargo de interés fijo:

Gráfico 51 Razón de Cargo de Interés Fijo

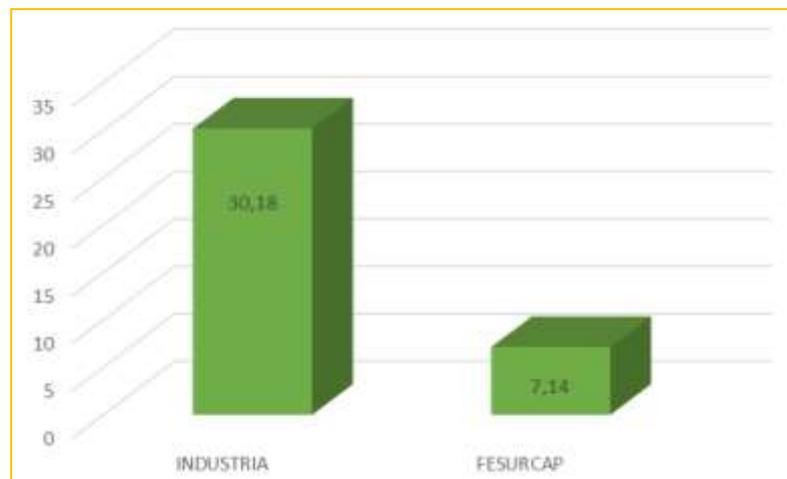


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Como ya se mencionó en el capítulo 1 esta ratio permite saber la capacidad de la empresa “FESURCAP” para realizar intereses contractuales, en el gráfico 51, se puede apreciar que la empresa en el año 2016 se muestra afectada por los acontecimientos su citados en tal periodo en el país tanto el terremoto como el incremento del IVA, fueron sucesos que afectaron directamente a la empresa en tal año, en tanto que partir del año 2017 la empresa no muestra inconvenientes para cubrir sus intereses contractuales, se puede apreciar que la empresa en el año 2018 se puede ver que la empresa puede cubrir los intereses hasta 18.4 veces, siendo este el mejor año para la empresa FESURCAP, por otra parte se observa que en promedio la empresa puede cubrir 7.14 veces el interés en el periodo mientras que la industria por su parte puede cubrir sus intereses 30.18 veces, sin embargo, se puede concluir que tanto la empresa como la industria no muestran dificultades para cumplir con sus obligaciones de intereses en el periodo de análisis.

Gráfico 52 Razón de Cargo de Interés Fijo Industria y FESURCAP

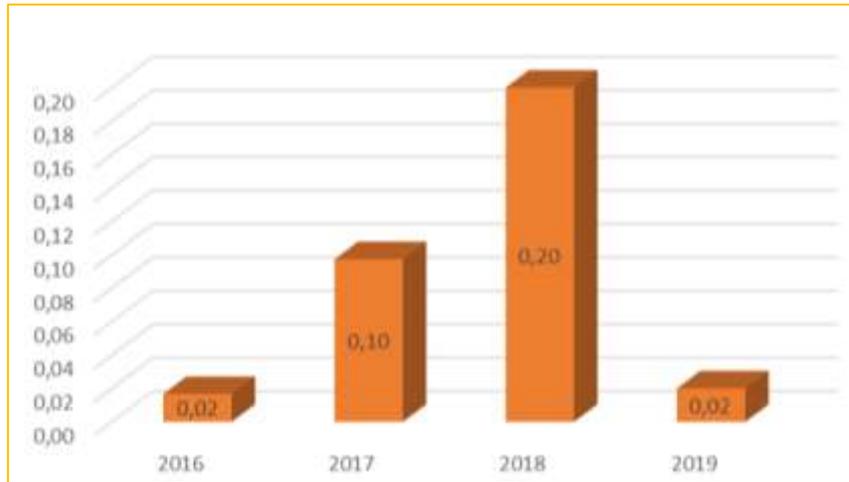


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.2.3 Razón de cobertura de la deuda

Gráfico 53 Razón de cobertura de la deuda



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Es importante recordar que este indicador ayuda a las empresas a determinar si se encuentran en la capacidad de afrontar los pagos con sus acreedores y demostrar solvencia en un periodo determinado; al apreciar el gráfico 53, los indicadores de cobertura de la deuda en todos los años son inferiores a uno es decir, que la empresa no genera la suficiente caja como para poder atender el pago de sus deudas, lo que podría convertirse con el paso del tiempo en una situación insostenible, ya que circunstancialmente la empresa ha renegociado sus obligaciones financieras, de seguir así la empresa podría descapitalizarse. Por otra parte, podemos apreciar en el gráfico 54 que la industria posee una cobertura de deuda de 0.37 frente al 0.11 de la empresa FESURCAP en promedio en el periodo de análisis presentando en ambos casos un valor menor a 1 denotando ganancias insuficientes para absorber el nivel de endeudamiento.

Gráfico 54 Razón de cobertura de la deuda Industria y FESURCAP



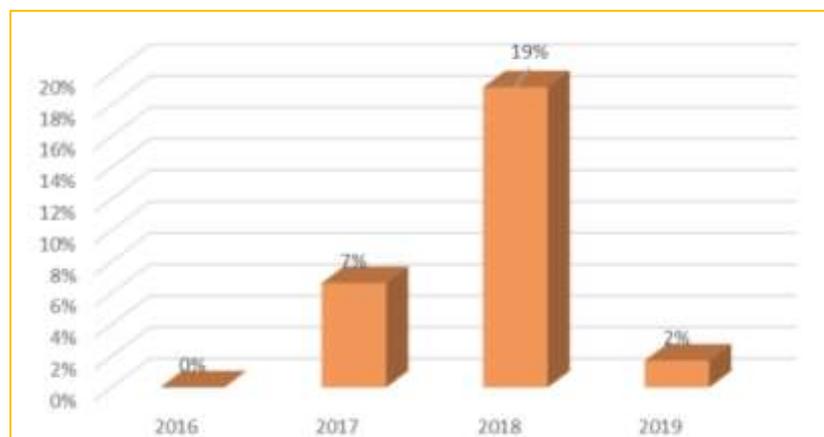
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.3 Indicadores de Rentabilidad

2.4.3.3.1 Rentabilidad de los activos (ROA)

Gráfico 55 Rentabilidad de los activos (ROA)



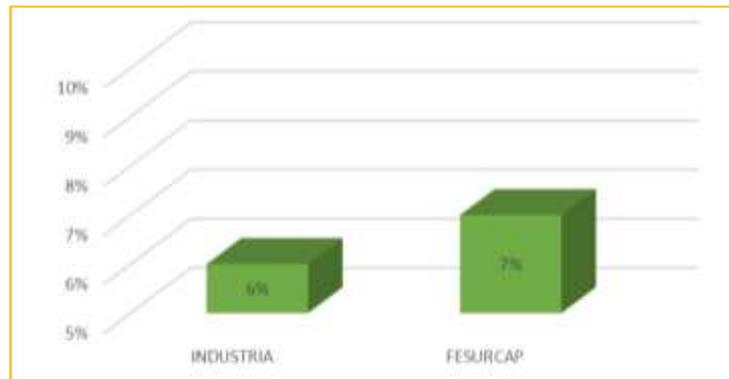
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Como rentabilidad del activo se observa en el gráfico 55, que en el año 2016 la empresa no generó rentabilidad del activo, esto a causa de que no hubo utilidades, sin embargo para el

2017 se aprecia un crecimiento favorable de este indicador para la empresa FESURCAP, al ver el periodo de análisis en promedio la empresa presenta un 7% de rentabilidad respecto a sus activos superando a la industria que muestra una rentabilidad del 6% en el periodo analizado como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 56 ROA Industria y FESURCAP

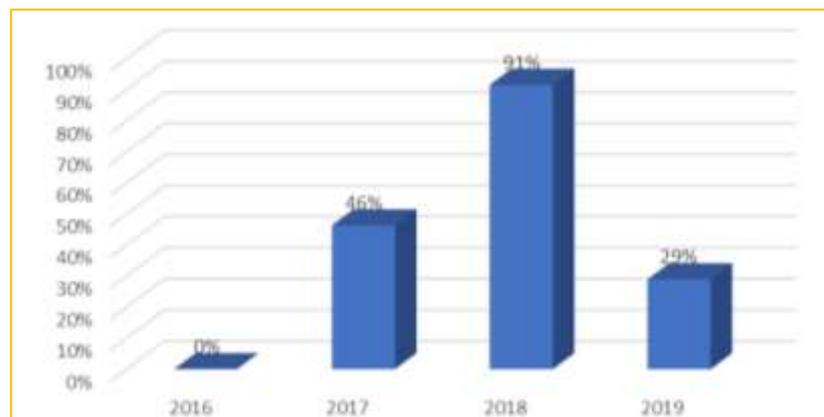


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.3.2 Rentabilidad del Patrimonio (ROE)

Gráfico 57 Rentabilidad del Patrimonio

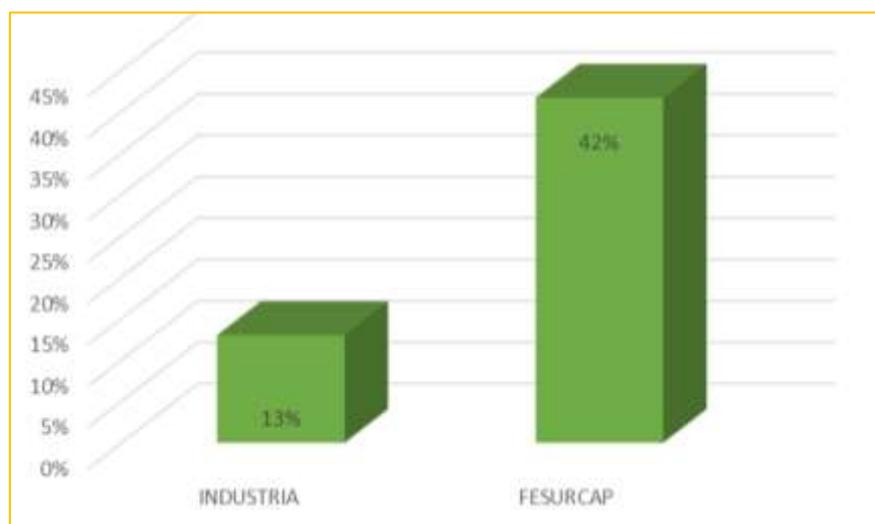


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Como se aprecia en el gráfico 57, no existe rentabilidad de patrimonio en el año 2016 como se explicó anteriormente, la empresa en ese año no generó utilidades, motivo por el cual no existe rentabilidad en ese año, pero desde el año 2017, este tiene un crecimiento de rentabilidad muy significativo, siendo así que en promedio la rentabilidad del patrimonio de la empresa es de 42% y la rentabilidad del patrimonio de la industria es del 13% siendo un índice favorable tanto para la industria como para la empresa.

Gráfico 58 ROE Industria - FESURCAP



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Por otra parte, menciona León (2009) que para determinar la rentabilidad en el patrimonio es necesario contrastarlo con la rentabilidad del activo, para que exista rentabilidad en el ROE, el ROA debe ser menor a este y de esta manera se puede apreciar una situación favorable para la empresa especialmente en el año 2018, en donde se aprecia que fue el mejor año de la empresa como se observa en el gráfico 59.

Gráfico 59 ROA - ROE

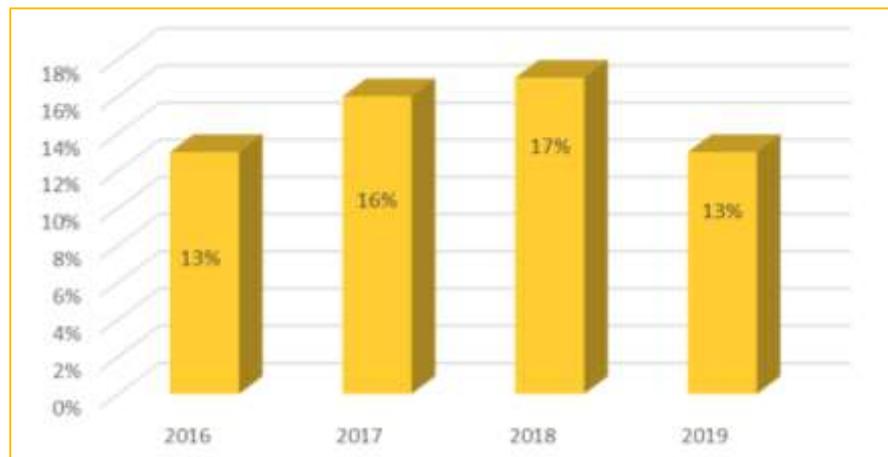


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.3 Margen Bruto

Gráfico 60 Margen Bruto



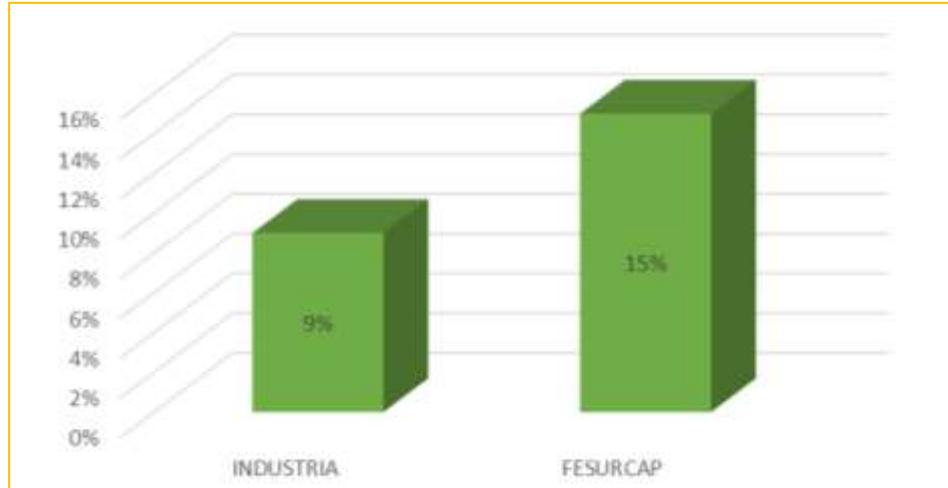
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Como se puede apreciar en el gráfico 60, las ventas de la empresa han generado utilidad, al restar los costos directos, por tanto, las ventas generaron un promedio del 15% de beneficios brutos para el período de análisis, en tanto que al contrastarlo con la industria se puede apreciar

que las ventas generaron un promedio del 9%, es decir que de cada dólar vendido se generó 9 centavos de utilidad bruta para este periodo, como se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico 61 Margen Bruto Industria - FESURCAP

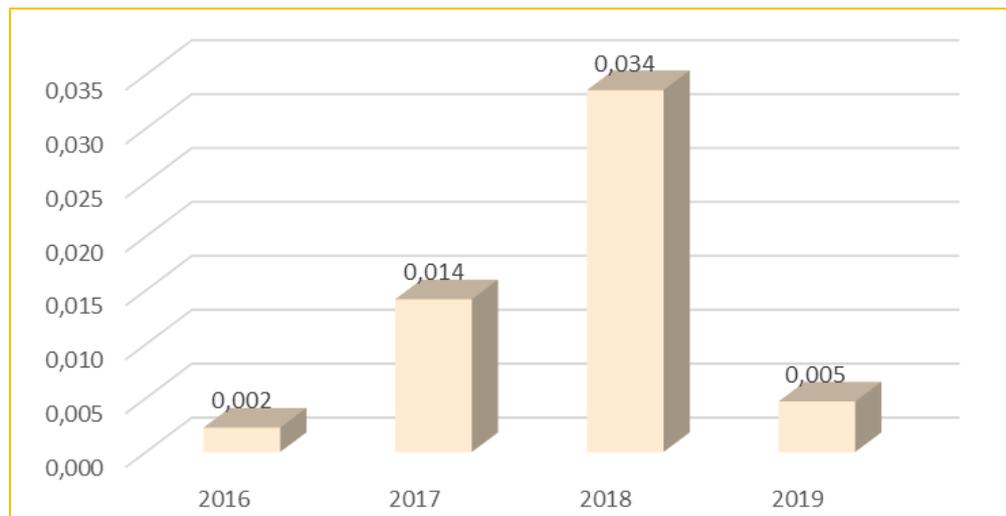


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.3.4 Margen EBITDA

Gráfico 62 Margen EBITDA



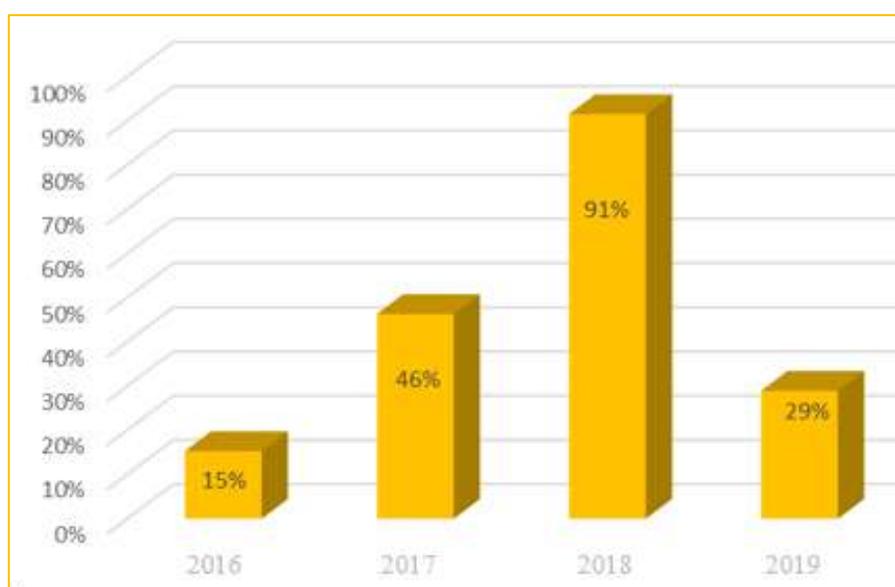
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

La utilidad EBITDA creció significativamente hasta el año 2018 como se observa en el gráfico 62, mientras que para el año 2019 se aprecia que, al pasar el tiempo, esta creció menos de lo que crecen las ventas, lo que pone en tela de juicio el uso de la capacidad instalada de lo que respecta a los costos y gastos, lo que se considera con estas cifras es que la utilización de gastos por depreciación y amortización recompensa la baja dilución de costos y gastos. Esto se aprecia en el margen EBITDA, el cual disminuye de 3.4 a 0.5 lo que aparenta que la empresa FESURCAP para el año 2019 está obteniendo 2.9 centavos menos por dólar de ventas, interpretando una alerta con el propósito de identificar posibles problemas de gestión que deban ser intervenidos.

2.4.3.3.4 Análisis Dupont:

Gráfico 63 Análisis Dupont



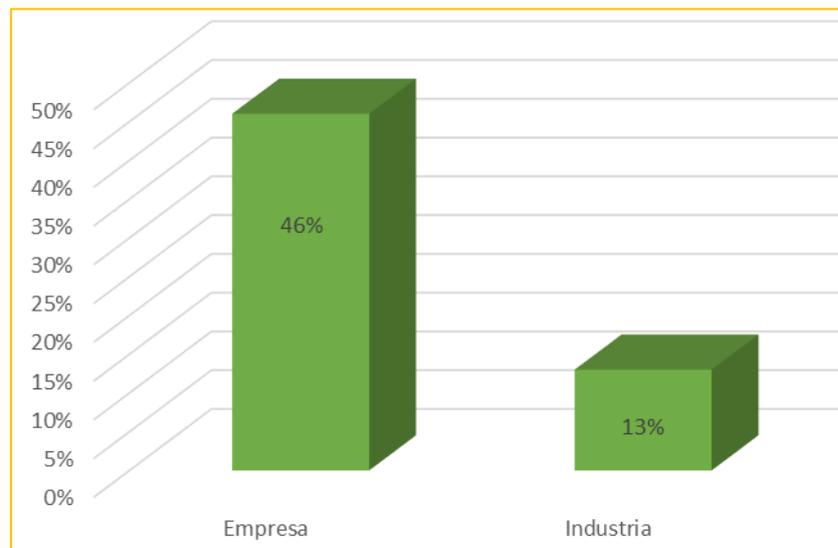
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Con el análisis Dupont se determinó que la empresa en el año 2016, tiene una rentabilidad del 15% y 46% para el año 2017, mientras que para el siguiente año este indicador

subió de manera sorprendente al 91%, en donde su nivel más alto de operación es el manejo de los activos en todos los años. Al realizar la comparación con la industria podemos ver claramente que la empresa tiene una rentabilidad superior, pues como observamos en el siguiente gráfico se aprecia que la empresa presenta un promedio de rentabilidad del 46% para el periodo analizado mientras que la industria solamente un 13%.

Gráfico 64 Análisis Dupont FESURCAP- Industria



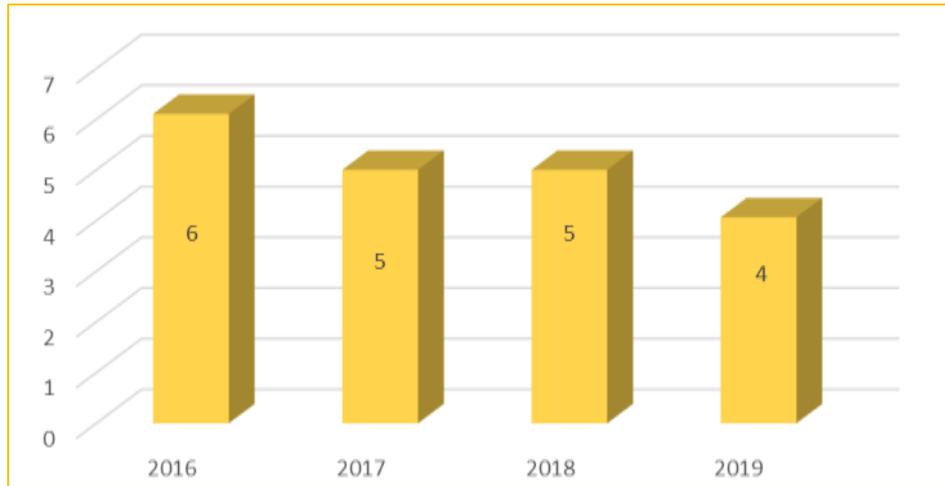
Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.4 Indicadores de Actividad

2.4.3.4.1 Rotación de activos totales

Gráfico 65 Rotación de Activos Totales



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Al observar el gráfico 65, vemos que el nivel de rotación de los activos de la empresa no varía de manera abrupta en el periodo de análisis, pues en promedio se puede apreciar que la rotación de los activos de la empresa es de 5 veces en el periodo, mientras que, la industria por su parte tuvo una rotación de 1 en promedio durante el periodo como se puede observar en el gráfico 66, es a saber que mientras mayor sea el número de rotación de los activos totales mayor es la actividad para generar las ventas.

Gráfico 66 Rotación de Actividad Industria - FESURCAP

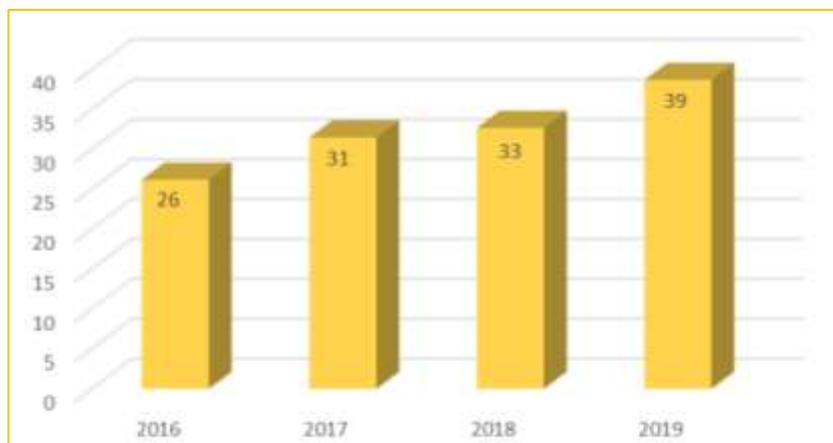


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.4.2 Periodo promedio de cobro

Gráfico 67 *Periodo Promedio de cobro*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

La empresa tiene una política de cobro de 60 días máximo, lo que refleja el gráfico 67 es que se cumplen con estas políticas a pesar de que al pasar los años cada vez va tardando más tiempo en cobrar sus deudas, como se puede apreciar en el año 2019, la empresa ha llegado a tardar 13 días más que el año 2016, esto se debe a que la empresa año tras año ha incrementado sus cuentas por cobrar hasta el año 2019, presentando una variación porcentual del 44% respecto al año 2016, en promedio la empresa presenta un periodo promedio de cobro de 32 días para el periodo de análisis, mientras que, la industria por su parte tarda en promedio 52 días en cobrar sus deudas motivo por el cual se entiende que la empresa y la industria presentan cierta flexibilidad para con sus clientes.

Gráfico 68 *Periodo promedio de cobro Industria - FESURCAP*

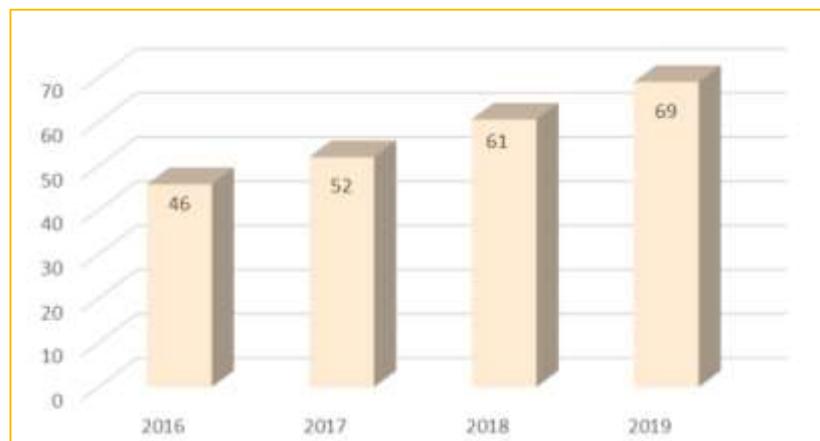


Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.4.3 *Periodo promedio de pago*

Gráfico 69 *Periodo Promedio de pago*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

En el año 2016, la empresa realiza sus pagos en un promedio de 46 días, con el transcurso de los años la empresa muestra un índice superior para con los pagos, lo que nos indica que la empresa logra considerablemente incrementar el uso del dinero de terceros para

realizar sus actividades. Al analizar el gráfico 70, se aprecia que la empresa realiza sus pagos promedio para el periodo en 57 días, mientras que la industria lo hace en 48 días.

Gráfico 70 *Periodo promedio de pago Industria - FESURCAP*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3.4.4 Ciclo de Operación y Ciclo de Caja

La empresa ha incrementado su ciclo operativo de 56 días en el año 2016 a 84 días en el 2019, siendo la causa de este incremento el incumplimiento de las políticas de cobro y demostrando impulsividad en la compra de inventario. De igual manera, observamos en el gráfico 71, el ciclo de caja ha incrementado el número de días llegando a 84 días para el 2019, siendo esta sus principales fuentes de financiación los proveedores.

Gráfico 71 *Ciclo operativo y Ciclo de caja*



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Comparando FESURCAP con la industria, en el gráfico 72, observamos que la industria cumple su ciclo operativo en 127 días, siendo 61 días más que el ciclo operativo de FESURCAP, este podría deberse de igual manera al incumplimiento de las políticas y su rotación de inventario de forma acelerada, de igual manera el ciclo de caja de la industria es 57 días más que la empresa, llegando a la conclusión que estas están siendo financiadas por los proveedores.

Gráfico 72 Ciclo operativo y ciclo de caja (FESURCAP- Industria)



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.4 Análisis de las Necesidades Operativas de Fondo y Fondo de Maniobra

Mediante el análisis de las NOF y FM en el gráfico 73 se observa que en el periodo 2016-2018, este obtuvo como resultado un excedente de caja, por lo tanto, este excedente pudo haber sido invertido en inventario, activo fijo o cubrir deudas con proveedores o con entidades financieras, sin embargo, para el año 2019 las NOF superaron el fondo de maniobra, obteniendo así un déficit de \$-653,21 dólares, la causa de este déficit podría ser a consecuencia del incremento en las cuentas por pagar en un valor de \$288.249,46 y por la disminución de la utilidad del ejercicio a \$ 2.370,29 dólares, en comparación con el año 2018 que sus cuentas por pagar fueron de \$188.935,04 y su utilidad fue de \$30.400,08 dólares.

Gráfico 73 Relación entre NOF – FM, FESURCAP



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.4.1 Crecimiento de las NOF. El crecimiento de la empresa, se debe al incremento de las NOF al igual que el FM como se muestra en el gráfico 74, para el año 2019 las NOF sobre ventas tuvo un decrecimiento al 29,75% con relación al año 2018 que obtuvo un crecimiento del 96,54%, es decir, hubo un incremento en sus ventas, pero de igual manera aumento sus cuentas por cobrar, sus inventarios y las cuentas por pagar proveedores, por lo que

la empresa debería cambiar sus políticas para mejorar el manejo de las cuentas de proveedores, inventario y clientes.

Gráfico 74 Crecimiento NOF



Fuente: FESURCAP Cía. Ltda.

Elaborado por: Los Autores

2.4.5 Modelo Combinado de Caja y Recurso

Con la elaboración del modelo combinado caja y recursos, se determina cual fue la aplicación que se dio al flujo de caja bruto y el disponible para inversión y abono de capital en el corto y largo plazo. Mediante el análisis que se realizó se observa que lo disponible para la inversión y el abono de capital en el año 2017 fue de \$14.989,91; en el año 2018 este aumentó a \$39.752,84 y en el año 2019 muestra un valor negativo \$-14.538,46 debido al incremento del capital de trabajo neto operativo en \$15.308,16 dólares.

Combinando el estado de flujo de caja y estado de aplicación de fondos como se muestra en tabla 71, se determinó que dentro de las aplicaciones a largo plazo se encuentra las actividades de inversión como es la adquisición de activo fijo y se puede evidenciar que en el año 2018 esta cuenta aumentó a \$ 6.851,89 con relación al año 2017, siendo estas financiadas con los recursos de caja disponible, de igual manera en el año 2017 se canceló las obligaciones financieras con un valor de \$10.314,50, sin embargo, en el año 2019 la empresa aumento sus obligaciones con instituciones financieras en \$15.000, por otra parte en el año 2017, la cuenta

de obligaciones financieras no corrientes aumentó en \$ 8.267,71, de igual manera esta disminuyó en el año 2018 en \$ 15.074,81 y en el 2019 en \$ 4.413,53, siendo financiadas por los recursos disponibles en caja.

Tabla 14 Modelo Combinado Caja y Recursos FESURCAP Cía. Ltda. 2017-2019

MODELO COMBINADO CAJA Y RECURSOS				
FESURCAP Cía. Ltda. 2017-2019				
		2017	2018	2019
CAJA	EBITDA	\$ 15.287,28	\$ 38.205,88	\$ 5.653,04
	Otros ingresos efectivos	\$ -	\$ -	\$ -
	Otros egresos efectivos	\$ -	\$ -	\$ -
	Impuestos	\$ (2.249,08)	\$ (8.787,67)	\$ (3.504,66)
	FLUJO DE CAJA BRUTO	\$ 13.038,20	\$ 29.418,21	\$ 2.148,38
	Variación KTNO	\$ (5.243,84)	\$ (8.088,78)	\$ 15.308,16
	Intereses	\$ 3.292,13	\$ 2.065,85	\$ 1.378,68
	Dividendos	\$ -	\$ -	\$ -
	DISPONIBLE INVERSIÓN Y ABONO A CAPITAL	\$ 14.989,91	\$ 39.572,84	\$ (14.538,46)
RECURSOS	Variación de efectivo	\$ (3.772,50)	\$ 1.178,31	\$ -3.345,95
	Disminución de obligaciones financieras	\$ 10.134,50		
	FCP diferente al KTNO	\$ 13.907,00	\$ 1.178,31	\$ -3.345,95
	Aumento de Obligaciones financieras no corrientes	\$ 8.267,71	\$ -	\$ -
	FLP diferente al KTNO	\$ 8.267,71	\$ -	\$ -
	Aumento de Obligaciones financieras	\$ -	\$ -	\$ 15.000,00
	ACP diferente al KTNO	\$ -	\$ -	\$ 15.000,00
	Adquisición de Activo fijo	\$ 350,00	\$ 6.158,93	\$ 944,64
	Disminución de Oblig. Financieras no corr.	\$ -	\$ 15.074,81	\$ 4.413,53
	ALP	\$ 350,00	\$ 6.158,93	\$ 5.358,17

Elaborado por: Los Autores

Para tener una idea clara sobre la situación de la empresa se desarrolla un informe basado en el libro de Martinez (2017), que presenta un infome del análisis del balance en cuatro pasos.

INFORME DEL ANÁLISIS DEL BALANCE EN CUATRO PASOS

1. Como se puede observar en el Anexo 1, *los números gordos* están dentro de las inversiones principales de FESURCAP, siendo estos los inventarios y las cuentas por cobrar, también, se encuentra en su principal fuente de financiación que es cuentas y documentos por pagar proveedores. Por otra parte, las alarmas que se observan en el balance son las cuentas por cobrar, ya que aumentaron al igual que las cuentas por pagar proveedores. Este incremento en las cuentas por cobrar se debe a que existe gran flexibilidad a las políticas de cobro por parte de la empresa al no exigir responsabilidades a sus clientes, por otra parte, las cuentas por pagar proveedores aumentan, ya que no son canceladas a tiempo.

2. Mediante el análisis del estado fuentes y aplicación de fondos se encontró que:

- Las principales *inversiones* se encuentran en los números gordos, siendo esta la cuenta de inventarios que incremento significativamente en el balance, debido a que no cuentan con políticas de compras y realizan compras de manera excesiva. También tenemos las cuentas por cobrar clientes que para el 2019 a diferencia del 2018 este obtuvo un incremento de \$25.915,77 dólares.
- Por tanto, su principal *f fuente de financiación* son las cuentas y documentos por pagar proveedores, obteniendo una diferencia entre los dos últimos años de \$39.314,42 dólares, este incremento se debe a que la empresa no cumple con responsabilidad sus obligaciones, ya que tiene mayores ingresos, pero también un incremento en sus costos de venta y gastos operativos.

3. Con el *análisis de las NOF y FM*, identificamos que las NOF hasta el año 2018 estaban siendo financiadas con el FM obteniendo excedentes de caja, sin embargo, para el año 2019 se obtuvo un déficit de \$- 653,21 dólares, debido al incremento de las cuentas y documentos por cobrar, inventarios y cuentas y documentos por pagar.

4. Finalmente, luego de haber realizado un análisis del balance identificamos que sus *riesgos* están dentro de los números gordos, ya que no se cumplen con las políticas tanto de compra como de cobro, por lo que se recomienda a la empresa tener en cuenta la realización de una debida planificación estratégica en donde se especifique de manera acorde las políticas.

Para concluir, luego del análisis realizado se obtuvo que la empresa cuenta con una liquidez corriente buena, sin embargo, no cuenta con disponibilidad inmediata en efectivo para cubrir deudas. Por otra parte, la rentabilidad tanto en los activos como en el patrimonio ha crecido de manera favorable. Sin embargo, la empresa debería hacer cumplir sus políticas de cobro, ya que, al no cumplir estas políticas de cobro las cuentas por cobrar aumentan de manera significativa ocasionando un riesgo para la empresa y de esta manera pueden cubrir a tiempo sus deudas con los proveedores.

CAPÍTULO III

Aplicación del caso de estudio

En este último capítulo se aplicará el caso de estudio, en donde se analizará la situación real de la empresa FESURCAP Cía. Ltda. en donde se pretende que los lectores analicen la situación financiera y puedan dar criterios para la solución de problemas, ya que la empresa al estar constituida aproximadamente por 30 años comenzando como una empresa familiar y desde el año 2011 paso a ser una compañía de Responsabilidad Limitada no ha realizado diagnósticos para conocer la situación real, por lo tanto no se han aplicado estrategias de crecimiento dentro de la misma. Además, cabe destacar que el sector ferretero está relacionado directamente con el sector de la construcción y es gran influyente para el crecimiento económico en el país.

Objetivos:

- Analizar una situación real mediante datos recolectados para que los lectores tomen decisiones eficientes y emitan criterios acertados para solucionar problemas antes cualquier situación.
- Definir estrategias para el crecimiento económico frente a la competencia

Temas específicos a analizar:

- Análisis Horizontal y Análisis Vertical
- Indicadores Financieros (Liquidez, Endeudamiento, Rentabilidad, Actividad)
- Necesidades Operativos de Fondo
- Fondo de Maniobra
- Modelo combinado Caja y Recursos

Antes de la sesión:

- Leer el libro de Fundamentos de administración financiera de Bestley

- Leer el libro de ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Fundamentos y Aplicaciones de Óscar León García S. cuarta edición.
- Leer libro de Finanzas de Empresas de Bladimir Proaño

Durante el análisis:

- Se expondrá criterios donde cada estudiante, según el análisis y las lecturas realizadas podrán tomar decisiones antes las situaciones presentadas.

Para concluir, este método de análisis ayuda a los estudiantes a fortalecer sus ideas en el momento que se encuentren analizando datos recolectados y de esta manera puedan tomar mejores decisiones al momento que se presente una situación similar a la analizada en el capítulo, y puedan dar recomendaciones o implementar estrategias para mantener o mejorar la situación financiera de una empresa. Como se pudo observar dentro del capítulo la empresa debe implementar estrategias de crecimiento, analizar sus costos de venta y gastos.

Nota: El planteamiento del caso de estudio se encuentra al final de los Anexos.

Conclusiones

Finalmente, luego de haber concluido el trabajo investigativo aplicando distintas herramientas de análisis se presenta las conclusiones correspondientes:

Al realizar el análisis a la empresa FESURCAP Cía. Ltda. mediante el análisis horizontal y vertical del Balance General, se determinó que los activos corrientes son los rubros más relevantes de los activos totales, principalmente sus inventarios y cuentas por cobrar, no obstante, esto implica que tengan productos almacenados en bodega, motivo por el cual se debe tomar medidas para lograr un mejor y más eficiente control de inventarios y evitar la obsolescencia. Por otra parte, el crecimiento de sus cuentas por cobrar se debe a las ventas, que se realizan con demasiada facilidad de crédito y en ocasiones llegan a ser cuentas incobrables. Debido a la adquisición de inventario sus cuentas por pagar a proveedores incrementaron, siendo estos los principales financiadores para el sustento de la ferretería.

Por otra parte, las ventas dentro del periodo analizado han generado utilidad luego de haber restado sus costos, a excepción de año 2016, en donde se apreció una situación desfavorable para la empresa, sin embargo, se vio un crecimiento significativo hasta el año 2018, mientras que para el año 2019 se observa que con el paso del tiempo esta creció menos de lo que crecieron las ventas.

De igual manera, la empresa presenta una liquidez corriente regular, ya que cuenta con activos corrientes que sostienen las operaciones de la empresa, sin embargo, al determinar la disponibilidad inmediata se evidencia un cierto grado de inestabilidad para cumplir sus obligaciones corrientes a corto plazo, es decir, no cuenta con suficiente dinero en efectivo para cumplir de manera inmediata sus compromisos.

Asimismo, su capacidad de endeudamiento no muestra inconvenientes para cubrir sus intereses, es decir tiene un buen nivel de endeudamiento, sin embargo, mediante el indicador de razón de cobertura de la deuda, se encontró que no hay suficiente dinero en efectivo para cubrir sus deudas, por lo que, en varias ocasiones se refinanciaron sus deudas, lo que podría ocasionar que la empresa se descapitalice. Por otro lado, la rentabilidad de los activos en el año 2016 no fue favorable, esta ha obtenido un crecimiento aceptable durante los últimos 3 años.

Finalmente, la rotación de los inventarios no varía de manera abrupta teniendo una rotación de 5 veces por periodo. Por el contrario, la empresa cuenta con políticas de cobro de 90 días, sin embargo, estas son canceladas en el tiempo propuesto, a pesar de que año a año se aprecia una extensión en el cobro de sus deudas. Para la cancelación de sus deudas la empresa tiene un promedio de 46 días, incrementando cada año el uso del dinero de terceros para realizar sus operaciones.

En cuanto al modelos de análisis NOF- FM, se obtuvo que la empresa en el año 2019, tuvo un déficit en caja, debido al incremento de sus cuentas por pagar y la disminución de su utilidad del ejercicio. Por otra parte, con el modelo combinado caja y recursos, se pudo observar que aumentó el capital neto operativo en el último año, ocasionando la disminución del disponible para inversión y abono de capital.

Por último, con el estudio de caso se espera que este método de análisis sirva a los lectores a comprender situaciones y emitir opiniones basadas en su juicio profesional, mediante el análisis de datos recolectados y el planteamiento de hipótesis puedan resolver situaciones de forma eficiente y dar recomendaciones para que la empresa mejore su actividad económica con el transcurso del tiempo.

Recomendaciones

Al llegar a la parte final de este trabajo de investigación, se establecen las siguientes recomendaciones para que la empresa FESURCAP Cía. Ltda., tome medidas y decisiones que le permitan controlar el crecimiento de la organización principalmente en el corto plazo.

Se aconseja a la empresa FESURCAP, poner en marcha un sistema que le permita tener un mejor control total de los inventarios, puesto que se podrán mitigar costos y gastos excesivos determinando cantidades necesarias de productos, lo cual se contrastará en el total de costos de inventarios.

De igual manera, sería interesante que la empresa plantee políticas de crédito en donde se analice detenidamente a sus clientes y se puedan predecir a los mejores y se otorguen incentivos por su puntualidad y aceleración en el ciclo operativo de la empresa fomentando el pago puntual de las ventas a crédito.

También se recomienda realizar una investigación de mercado para que la empresa pueda conocer los productos que están en tendencia en este sector, de forma que se pueda tener un objetivo claro y esta a su vez, tenga un panorama claro de hacia dónde dirigirse.

Seguidamente se sugiere que la empresa explore los lugares aledaños de la ciudad, de forma que se puedan ofrecer servicios en otros cantones del Azuay y ofrecer productos de calidad en lugares que aún no conocen productos con mejores características.

Finalmente, se considera necesario que la empresa tenga en consideración un correcto y más eficiente control de negociación con sus clientes y políticas de crédito, por otra parte, la negociación con sus proveedores, ya que conlleva un impacto en la rentabilidad de la empresa, motivo por el cual, se recomienda que tomen medidas para establecer políticas en lo que respecta a sus cuentas por pagar y generar más beneficios.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador . (2020). *La economía ecuatoriana creció -0,1% en el tercer trimestre de 2019*.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *La Economía Ecuatoriana creció 0,1% en 2019*.
- Benito Tamara, D. I. (2009). *Lógica Borrosa*. Universidad Carlos III.
- Borja, M. S. (2020). Los hechos, sonidos e imágenes de la década que termina. *GK*.
- Carlos León y María Miranda. (2003). *Análisis Macroeconómico para empresas*. Chiclayo - Perú: Universidades Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Censo, I. I. (2010).
- Censo, I. N. (2020). *Tasa de desempleo*.
- CEPAL, C. E. (2017). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*.
- Cobos, S. (2018).
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Daniel Martínez , Artemio Milla. (2012). *Análisis del entorno* . Ediciones Díaz de Santos.
- Deleg William, Espinoza Valeria. (2020). *Análisis de la Salud Financiera basada en la técnica Fuzzy Logic en la empresa 'Aguima Shoes Cía. Ltda*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- ECUADOR, B. C. (2016).
- Ecuador, B. C. (2019). *Evolución de la Balanza Comercial*.
- Encuesta Nacional Empleo, D. y. (2020). *Indicadores Laborales* .
- Espinoza, D. (2011). *Davidespinoza*. Obtenido de http://www.davidespinoza.es/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=308:ratios-de-liquidez&catid=143:analisis-economico-financiero-de-una-empresa
- FESURCAP. (2011). *Filosofía corporativa*. Cuenca.
- García, O. L. (2009). *Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones*. Cali: Prensa moderna impresores S.A.
- Gualotuña, M. (2015). *Análisis de la situación en las pymes ubicadas en Quito* .
- Guzmán, C. A. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia* .
- Hernández, L. J. (2005). *Análisis Financiero*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). *Encuesta de edificaciones, 2019*. INEC.
- INSTITU NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSO, INEC. (2018). *INFLACIÓN 2017*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2019). *Inflación, 2018*. INEC.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSO. (2020). *INFLACIÓN 2019*. INEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017).

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2019). *Encuesta de edificaciones, 2018*. INEC.
- Jaime Díaz, Edison Coba y Paúl Navarrete. (2017). *Lógica difusa y el riesgo financiero. Una propuesta de clasificación de riesgo financiero al sector cooperativo*.
- Jaime Tinto, E. M. (2015). INSTRUMENTOS FUZZY PARA LA TOMA DE DECISIONES EN. *Sinergia*, 56.
- Jiménez Fanny, Luna Kleber y Erazo Juan. (2019). Aplicación de herramientas avanzadas para el análisis financiero de las Cooperativas JEP y Jardín Azuayo. *Digita Publisher*, 30.
- Jimenez, S., García, M., Guillermo, A., & Molina, S. (2002). *Análisis Financiero*. Madrid .
- Lawrence, J., Gitman, Chad, & Zutter, J. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Marisa de Anta.
- Lopez, W. (2017). Las pymes en el Ecuador. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>.
- Milanesi, G. S. (2014). *Valoración probabilística versus borrosa, opciones reales y el modelo binomial. Aplicación para proyectos de inversión en condiciones de ambigüedad*. Buenos Aires, Argentina: Universidad del sur.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Paula Flores y Alexandra Sarmiento. (s.f.).
- Proaño, B. (2018). *Finanzas de Empresas*. Cuenca: Imprenta digital Universidad del Azuay.
- Quispe, M. (2016). Aplicación de la auditoría en las Pymes del Ecuador . http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2313-29572016000400012&script=sci_arttext.
- Sacoto, V. (2016). *Espacios*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>
- Saldaña Maldonado, C. X., & Guamán, G. A. (2019). Análisis financiero basado en la técnica. *Revista Economía y Política*, 19.
- Tinto, R. (2010). Herramientas con base en subconjuntos borrosos. Propuesta procedimental para aplicar expertizaje y recuperar efectos olvidados en la información contable. *Actualidad Contable*, 21.
- Trillas E, Gutierrez . (1992). Aplicaciones de la Logica Borrosa. *Madrid: Raycar S.A* .
- Valarezo, P. E. (2016). *Propuesta de estrategias competitivas para pequeñas empresas del sector de la construcción. Caso: Galeontech Cía*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.
- Veléz, E. R. (2018). *Análisis del desempleo en Ecuador en el periodo 2010-2017. Un enfoque econométrico*. Cuenca: Universidad del Azuay.

ANEXOS

Anexo 1

Estado de Situación Financiera de FESURCAP Cía. Ltda.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
FESURCAP Cía. Ltda. periodo 2016-2019				
	2016	2017	2018	2019
<u>ACTIVOS</u>				
<u>Activos corrientes</u>				
Efectivo y equivalentes del efectivo	\$ 14,54	\$ 3.787,04	\$ 2.608,73	\$ 5.954,68
Cuentas por cobrar	\$ 88.858,32	\$ 93.094,67	\$ 102.007,56	\$ 127.923,33
Inventarios	\$ 92.676,24	\$ 84.137,00	\$ 114.234,45	\$ 135.667,95
Otros activos corrientes	\$ 17.086,35	\$ 14.315,91	\$ 15.353,70	\$ 18.063,79
Total Activos Corrientes	\$ 198.635,45	\$ 195.334,62	\$ 234.204,44	\$ 287.609,75
<u>Activos no corrientes</u>				
Maquinaria y Equipo inst.y adecuaciones	\$ 433,04	\$ 433,04	\$ 5.433,04	\$ 5.843,75
Muebles y enseres	\$ -	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
Equipos de computacion	\$ 5.568,84	\$ 5.568,84	\$ 6.727,77	\$ 7.261,70
Vehículos Equipo de transporte	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06
Dep.acum. de prop. planta y equipo	\$ (11.682,80)	\$ (13.501,26)	\$ (13.876,81)	\$ (15.362,57)
Activos por imp. Dif. (diferencias tem.)	\$ -	\$ -	\$ 692,96	\$ 1.223,96
Total Activos no Corrientes	\$ 4.030,14	\$ 2.561,68	\$ 9.038,02	\$ 9.027,90
Total del ACTIVO	\$ 202.665,59	\$ 197.896,30	\$ 243.242,46	\$ 296.637,65
<u>PASIVOS</u>				
<u>Pasivos corrientes</u>				
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 155.638,56	\$ 153.809,07	\$ 188.935,04	\$ 228.249,46
Obligaciones con instituciones fin.	\$ 10.134,50	\$ -	\$ -	\$ 15.000,00
Total pasivos corrientes	\$ 165.773,06	\$ 153.809,07	\$ 188.935,04	\$ 243.249,46
<u>Pasivos no corrientes</u>				
Oblig. Con instituciones fin. no corr.	\$ 18.595,98	\$ 26.863,69	\$ 11.788,88	\$ 7.375,35
Beneficios a los empleados			\$ 13.703,90	\$ 9.671,68
Total Pasivos No Corrientes	\$ 18.595,98	\$ 26.863,69	\$ 25.492,78	\$ 17.047,03
Total PASIVO	\$ 184.369,04	\$ 180.672,76	\$ 214.427,82	\$ 260.296,49
<u>PATRIMONIO</u>				
Capital suscrito y/o asignado	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Reserva de capital	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82
Resultados acumulados de ejercicios ant.	\$ 14.096,26	\$ 1.477,53	\$ (8.681,26)	\$ 26.875,05
Utilidad del ejercicio	\$ (2.895,53)	\$ 8.650,19	\$ 30.400,08	\$ 2.370,29
Total Patrimonio	\$ 18.296,55	\$ 17.223,54	\$ 28.814,64	\$ 36.341,16
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 202.665,59	\$ 197.896,30	\$ 243.242,46	\$ 296.637,65

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 2

Estado de Pérdidas y Ganancias de FESURCAP Cía. Ltda.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS				
FESURCAP Cía. Ltda 2016-2019				
	2016	2017	2018	2019
Ventas netas	\$ 1.237.198,35	\$ 1.078.716,13	\$ 1.138.542,92	\$ 1.206.195,88
<u>(-) Costo de venta</u>	<u>\$ 1.075.577,90</u>	<u>\$ 901.388,33</u>	<u>\$ 947.296,31</u>	<u>\$ 1.045.571,02</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 161.620,45	\$ 177.327,80	\$ 191.246,61	\$ 160.624,86
(-)Gastos Operativos	\$ 158.823,27	\$ 162.040,52	\$ 153.040,73	\$ 154.971,82
Gasto de administración	\$ 138.673,72	\$ 147.197,08	\$ 136.849,40	\$ 138.041,78
Gasto de venta	\$ 16.541,28	\$ 13.024,98	\$ 15.815,78	\$ 14.544,28
<u>Otros gastos</u>	<u>\$ 3.608,27</u>	<u>\$ 1.818,46</u>	<u>\$ 375,55</u>	<u>\$ 2.385,76</u>
EBITDA	\$ 2.797,18	\$ 15.287,28	\$ 38.205,88	\$ 5.653,04
<u>(-)Depreciación</u>	<u>\$ 3.608,27</u>	<u>\$ 1.818,46</u>	<u>\$ 375,55</u>	<u>\$ 1.485,76</u>
EBIT	\$ (811,09)	\$ 13.468,82	\$ 37.830,33	\$ 4.167,28
<u>(-)Intereses</u>	<u>\$ 2.084,44</u>	<u>\$ 3.292,13</u>	<u>\$ 2.065,85</u>	<u>\$ 1.378,68</u>
EBT	\$ (2.895,53)	\$ 10.176,69	\$ 35.764,48	\$ 2.788,60
<u>(-) 15% Participación de trabaj.</u>		<u>\$ 1.526,50</u>	<u>\$ 5.364,67</u>	<u>\$ 418,29</u>
Utilidad antes de I.R.	\$ (2.895,53)	\$ 8.650,19	\$ 30.399,81	\$ 2.370,31
<u>Gastos no deducibles locales</u>	<u>\$ 1.385,36</u>	<u>\$ 1.572,90</u>	<u>\$ 4.750,88</u>	<u>\$ 11.648,32</u>
Utilidad Gravable	\$ -	\$ 10.223,09	\$ 35.150,69	\$ 14.018,63
IR22%	\$ -	\$ 2.249,08	\$ 8.787,67	\$ 3.504,66
Utilidad Neta o pérdida del ejercicio	\$ -	\$ 7.974,01	\$ 26.363,02	\$ 10.513,97

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 3

Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Situación Financiera de FESURCAP Cía. Ltda.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA											
FESURCAP Cía. Ltda periodo 2016- 2019											
	2016	comp	2017	comp	2018	comp	2019	comp	Variación Monetaria	Variación Porcentual	
											2016-2019
Activos corrientes											
Efectivo y equivalentes del efectivo	\$ 14,54	0%	\$ 3.787,04	2%	\$ 2.608,73	1%	\$ 5.954,68	2%	\$ 5.940,14	40854%	
Cuentas por cobrar	\$ 88.858,32	45%	\$ 93.094,67	48%	\$ 102.007,56	44%	\$ 127.923,33	44%	\$ 39.065,01	44%	
Inventarios	\$ 92.676,24	47%	\$ 84.137,00	43%	\$ 114.234,45	49%	\$ 135.667,95	47%	\$ 42.991,71	46%	
Otros activos corrientes	\$ 17.086,35	9%	\$ 14.315,91	7%	\$ 15.353,70	7%	\$ 18.063,79	6%	\$ 977,44	6%	
Total Activos Corrientes	\$ 198.635,45	98%	\$ 195.334,62	99%	\$ 234.204,44	96%	\$ 287.609,75	97%	\$ 88.974,30	45%	
ACTIVOS NO CORRIENTES											
Maquinaria y Equipo instalaciones y adecuaciones	\$ 433,04	0%	\$ 433,04	17%	\$ 5.433,04	2%	\$ 5.843,75	2%	\$ 5.410,71	1249%	
Muebles y enseres	\$ -	0%	\$ 350,00	14%	\$ 350,00	0%	\$ 350,00	0%	\$ 350,00	100%	
Equipos de computacion	\$ 5.568,84	3%	\$ 5.568,84	217%	\$ 6.727,77	3%	\$ 7.261,70	2%	\$ 1.692,86	30%	
Vehículos Equipo de transporte	\$ 9.711,06	5%	\$ 9.711,06	379%	\$ 9.711,06	4%	\$ 9.711,06	3%	\$ -	0%	
Depreciación acumulada de propiedad planta y equipo	\$ (11.682,80)	-6%	\$ (13.501,26)	-527%	\$ (13.876,81)	-6%	\$ (15.362,57)	-5%	\$ (3.679,77)	31%	
Activos por impuestos diferidos (diferencias temporarias)	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 692,96	0%	\$ 1.223,96	0%	\$ 1.223,96	100%	
Total Activos no Corrientes	\$ 4.030,14	2%	\$ 2.561,68	1%	\$ 9.038,02	4%	\$ 9.027,90	3%	\$ 4.997,76	124%	
Total del activo	\$ 202.665,59	100%	\$ 197.896,30	100%	\$ 243.242,46	100%	\$ 296.637,65	100%	\$ 93.972,06	46%	
Pasivos											
Pasivos corrientes											
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 155.638,56	94%	\$ 153.809,07	100%	\$ 188.935,04	100%	\$ 228.249,46	94%	\$ 72.610,90	47%	
Obligaciones con instituciones	\$ 10.134,50	6%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 15.000,00	6%	\$ 4.865,50	48%	
Total pasivos corrientes	\$ 165.773,06	82%	\$ 153.809,07	78%	\$ 188.935,04	78%	\$ 243.249,46	82%	\$ 77.476,40	47%	
Pasivos no corrientes											
Obligaciones con instituciones financieras no corrientes	\$ 18.595,98	100%	\$ 26.863,69	100%	\$ 11.788,88	46%	\$ 7.375,35	43%	\$ (11.220,63)	-60%	
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados				0%	\$ 13.703,90	54%	\$ 9.671,68	57%	\$ 9.671,68	100%	
Total pasivos no corrientes	\$ 18.595,98	9%	\$ 26.863,69	14%	\$ 25.492,78	10%	\$ 17.047,03	6%	\$ (1.548,95)	-8%	
Total pasivo	\$ 184.369,04	91%	\$ 180.672,76	91%	\$ 214.427,82	88%	\$ 260.296,49	88%	\$ 75.927,45	41%	
Patrimonio											
Capital suscrito y/o asignado	\$ 5.000,00	27%	\$ 5.000,00	29%	\$ 5.000,00	17%	\$ 5.000,00	14%	\$ -	0%	
Reserva de capital	\$ 2.095,82	11%	\$ 2.095,82	12%	\$ 2.095,82	7%	\$ 2.095,82	6%	\$ -	0%	
Resultados acumulados de ejercicio:	\$ 14.096,26	-69%	\$ 1.477,53	-6%	\$ (8.681,26)	37%	\$ 26.875,05	74%	\$ 12.778,79	91%	
Utilidad del ejercicio	\$ (2.895,53)	-16%	\$ 8.650,19	50%	\$ 30.400,08	106%	\$ 2.370,29	7%	\$ (525,24)	18%	
Total Patrimonio	\$ 18.296,55	9%	\$ 17.223,54	9%	\$ 28.814,64	12%	\$ 36.341,16	12%	\$ 18.044,61	99%	
Total pasivo y patrimonio	\$ 202.665,59	100%	\$ 197.896,30	100%	\$ 243.242,46	100%	\$ 296.637,65	100%	\$ 93.972,06	46%	

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 4

Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS				
FESURCAP Cía. Ltda. periodo 2016-2019				
	2016	2017	2018	2019
LIQUIDEZ				
Liquidez corriente	1,2	1,27	1,24	1,18
Disponibilidad inmediata	0,001%	2,5%	1,4%	2,4%
Prueba ácida	\$ 0,64	\$ 0,72	\$ 0,63	\$ 0,62
ENDEUDAMIENTO				
Índice de endeudamiento del activo	\$ 0,91	\$ 0,91	\$ 0,88	\$ 0,88
Razón de cargo de interés fijo	1,34	4,64	18,49	4,10
Cobertura de la deuda	\$ 0,02	\$ 0,10	\$ 0,20	\$ 0,02
RENTABILIDAD				
ROA	0,00	0,07	0,19	0,02
ROE	-0,16	0,46	0,91	0,29
Margen Bruto	0,13	0,16	0,17	0,13
Margen EBITDA	\$ 0,002	\$ 0,01	\$ 0,03	\$ 0,01
Análisis Dupont	\$ 0,15	\$ 0,46	\$ 0,91	\$ 0,29
ACTIVIDAD				
Rotación de activos totales	6 días	5 días	5 días	4 días
Periodo promedio de cobro	26 días	31 días	33 días	39 días
Periodo promedio de pago	46 días	52 días	61 días	69 días
Ciclo Operativo	56 días	64 días	78 días	84 días
Ciclo de caja	102 días	116 días	139 días	153 días
Necesidades Operativas de Fondo	\$ 25.896,00	\$ 23.422,60	\$ 27.306,97	\$ 35.341,82
Fondo de Maniobra	\$ 32.862,39	\$ 41.525,55	\$ 31.565,50	\$ 34.688,61
Excedente de caja o Déficit	\$ 6.966,39	\$ 18.102,95	\$ 4.258,53	\$ (653,21)

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Los Autores

Caso de Estudio



ESTUDIO DE CASO: FESURCAP Cía. Ltda. (2016-2019)

Introducción

En el mes marzo del año 2020, mediante una entrevista se planteó al señor Christian Cajas Pintado gerente de la empresa FESURCAP Cía. Ltda. realizar un análisis económico financiero, pues en su gestión no ha realizado un análisis integral dentro de la empresa para conocer su situación económica al igual que su desempeño operacional, lo cual desemboca un cierto grado de incertidumbre para la compañía generando varios riesgos principalmente en la operatividad y en la toma de decisiones.

Por lo tanto, a través del desarrollo del análisis se podrá generar acciones preventivas y/o correctivas para la empresa y una buena gestión financiera alentando a la mejor y más eficiente toma de decisiones, tanto operativas como discrecionales viabilizando el crecimiento y creación de valor al menos en el corto plazo para la empresa FESURCAP Cía. Ltda.

Antecedentes de la empresa

La empresa FESURCAP Cía. Ltda. está ubicada en la ciudad de Cuenca provincia del Azuay, en el paso del tiempo la empresa ha ido creciendo paulatinamente, en base a su excelente desarrollo en el 2011 se constituyó como compañía de responsabilidad limitada, en la cual el gerente de la empresa es el Sr. Cajas Pintado Christian Fernando.¹

¹ Estudio de caso elaborado por Edison Barros y Ma. Fernanda Lima bajo la tutoría del Econ. Bladimir Proaño, como base de estudio dentro de la Institución, de una situación real de una empresa de la ciudad de Cuenca. Marzo de 2020.

La empresa se dedica a la comercialización y distribución, tanto al por menor y por mayor de productos ferreteros y materiales industriales (metal-mecánica), sus inventarios la catalogaron como una empresa sólida que continua en desarrollo y creciendo en el mercado ferretero. Está enfocada a satisfacer las necesidades empresariales del sector de la construcción con productos de calidad conjuntamente con un servicio profesional para todo tipo de clientes en nuestro mercado.

Con respecto a la empresa al igual que la economía ecuatoriana ha sufrido grandes crisis económicas a causa de varios factores, entre ellos está el terremoto del 16 de abril de 2016, que provocó pérdidas económicas a nivel nacional, de igual manera dentro de la empresa se obtuvo como resultado pérdidas económicas de \$-2895,53 dólares, además dentro de los sectores que fueron afectados son la manufactura, comercio, turismo, agricultura, ganadería y pesca, para sobrellevar esta crisis se creó la Ley de solidaridad que consistía el incremento del IVA 12% a 14% por el periodo de un año, así también, en el 2018 mediante una consulta popular se derogó la ley de plusvalía que ocasionó un gran revuelo al sector de la construcción en el 2016, provocando un decremento del 4% del PIB en el 2019. Sin embargo, el gerente de FESURCAP nos supo informar que para ellos las ventas disminuyeron, pero al estar ligado con el sector de la construcción este incremento paulatinamente.

Por otra parte, en octubre del año 2019 el gobierno anuncio varias medidas económicas ocasionando una protesta por parte de los transportistas, generando un paro a nivel nacional por parte del sector indígena y otros sectores que rechazaban las medidas tomadas por parte del gobierno, generando pérdidas económicas de 701,62 millones de dólares, a inicios de 2020 el país se recuperaba de las pérdidas económicas, sin embargo,

UDA

en marzo del 2020, se declaró a nivel mundial una pandemia que ocasionaría grandes pérdidas económicas en la actualidad.²

El Sector

Estructura y tendencia

La empresa FESURCAP es una empresa mediana con responsabilidad limitada, según la información de la Superintendencia de compañías una empresa mediana es aquella que cuenta con 50 a 99 trabajadores o ingresos anuales entre \$1.000.001 y \$5.000.000 de dólares, su objeto social es la importación, exportación, distribución, comercialización, representación, compra y venta, tanto al por mayor como el detalle de todo tipo y clase de bienes inmuebles, mercancía, maquinaria, herramientas productos de ferretería, decoración, construcción y relacionados, la empresa está dentro del grupo G 46 comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas, su operación principal es la venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos, cajas fuertes, extintores.³

En cuanto a la empresa esta cuenta con 2 áreas de exhibición y venta, el área ferretera distribuye productos de ferretería al por menor y mayor, de mismo modo se encuentra el área de venta que ofrece productos de metal mecánica, obteniendo ingresos en el año 2019 de \$1.206.195,88. Sus consumidores principales son empresas constructoras, ferreterías pequeñas, talleres de metal mecánica, entre otras. Sus principales competidores dentro de la ciudad de Cuenca son Comercial Luna Pazmiño, Comercial Zona Metal, FERRICENTER El Arenal, CAVIFACOM , ALHIEDSUR,

² Fuente: Banco Central del Ecuador

³ Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

UDA

como se puede observar en el **Anexo 1**, según sus activos, patrimonio e ingresos. En el **Anexo 4**, se puede observar la composición y el ROA de las empresas competidoras en el año 2019 para FESURCAP como son comercial Luna Pazmiño y comercial Zona metal.

Por otra parte, el sector ferretero está ligado directamente con el sector de la construcción, representando en el año 2016 un 5.60% del PIB, teniendo un crecimiento para el año 2019 de 8,17% a nivel nacional, generando de igual manera un 6.1% de empleos y 69 millones de inversión extranjera directa.⁴ Además, podemos destacar que una de las mayores ventajas dentro del sector es la implementación de nuevas tecnologías, por ejemplo, la tecnología en el sector de la construcción, ha permitido avances en cuanto al uso de hormigón, así como también el uso de la tecnología alternativa, como es reemplazar el hormigón por acero de esta manera tener un impacto positivo en la economía. Por otra parte, los avances tecnológicos dentro de las empresas constructoras son el uso de material ecológico y reciclables, los cuales permiten la disminución de los costos en los inmuebles y las distintas estructuras.⁵ (Valarezo, 2016)

Mediante un análisis de la perspectiva sectorial se identificó que varias empresas no realizan una investigación de mercado, por ende, no conocen las nuevas tendencias dentro del sector dejando de lado productos con mejores características y beneficios, causando una evolución deficiente para el sector, ya que los consumidores al momento de su compra no encuentran productos innovadores.

⁴ Fuente: Banco Central del Ecuador

Fuente: Propuesta de estrategias competitivas para pequeñas empresas del sector de la construcción. Caso: Galeontech Cía.

Situación Financiera

En el año 2019, las ventas netas de FESURCAP obtuvieron un crecimiento en 6% con relación al año anterior, pero obtuvieron una disminución de la utilidad del ejercicio del 92, 20%. Su liquidez corriente fue de 1,18 y la rentabilidad de 29%.

Por tanto, en marzo del 2020, el personal administrativo de FESURCAP, mediante un breve análisis de los balances de situación financiera se dieron cuenta que los datos obtenidos en años anteriores no eran eficientes, a pesar de haber obtenido mayores ingresos su costo de venta y sus gastos administrativos aumentaron, ocasionando la disminución de la rentabilidad, por lo que necesitan alternativas para poder tomar decisiones que ayuden a mejorar la situación de la empresa.

Acciones estratégicas

La empresa a pesar de tener muchos años dentro del mercado no ha logrado posicionarse como una de mayor influencia dentro del sector, no cuentan con una planificación estratégica ya que en sus inicios comenzó como un negocio familiar y luego a tomar posición dentro de este sector durante su evolución, sin embargo, al pasar el tiempo este mercado ha tenido un gran crecimiento, en donde varias empresas han logrado ser mayores influyentes en la venta al por mayor y menor de productos ferreteros y productos de metal mecánica, como se puede observar en el **Anexo 5**, encontramos las empresas que tienen mayor influencia dentro del sector ferretero a nivel nacional según sus ingresos, teniendo como principal el Comercial Kiwi.

Obstáculos de crecimiento

En la actualidad, existen varios factores que afectan el crecimiento de las empresas en Ecuador, muchos de estos factores son las políticas administrativas que dispone el gobierno ecuatoriano, por ejemplo, los impuestos para la exportación e importación de

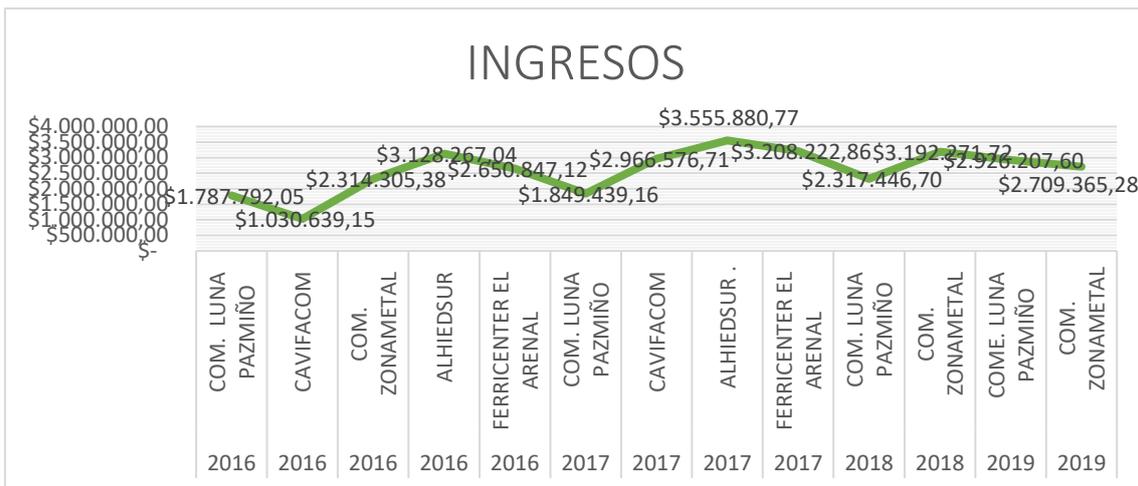
UDA

productos, debido a que ellos prefieren que se consuma productos nacionales e impiden de este modo que las empresas se fortalezcan de manera adecuada, de igual manera existen errores internos que los empresarios de pequeñas empresas cometen al gestionar sus actividades y estos al combinarse con factores externos resultan negativos para el desarrollo empresarial.

Además, uno de los obstáculos con mayor relevancia del sector de la construcción es la discrecionalidad de la administración, ya que en algunas ocasiones estas tardan meses e incluso años en aprobar licencias o estudios de una obra.

Anexo 1

Empresas competidoras dentro de la ciudad de Cuenca,



Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 2

Balance de situación consolidada a 31 de diciembre

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
FESURCAP Cía. Ltda.				
	2016	2017	2018	2019
<u>ACTIVOS</u>				
<u>Activos corrientes</u>				
Efectivo y equivalentes del efectivo	\$ 14,54	\$ 3.787,04	\$ 2.608,73	\$ 5.954,68
Cuentas por cobrar	\$ 88.858,32	\$ 93.094,67	\$ 102.007,56	\$ 127.923,33
Inventarios	\$ 92.676,24	\$ 84.137,00	\$ 114.234,45	\$ 135.667,95
Otros activos corrientes	\$ 17.086,35	\$ 14.315,91	\$ 15.353,70	\$ 18.063,79
Total Activos Corrientes	\$ 198.635,45	\$ 195.334,62	\$ 234.204,44	\$ 287.609,75
<u>Activos no corrientes</u>				
Maquinaria y Equipo inst.y adecuaciones	\$ 433,04	\$ 433,04	\$ 5.433,04	\$ 5.843,75
Muebles y enseres	\$ -	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
Equipos de computacion	\$ 5.568,84	\$ 5.568,84	\$ 6.727,77	\$ 7.261,70
Vehículos Equipo de transporte	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06	\$ 9.711,06
Dep.acum. de prop. planta y equipo	\$ (11.682,80)	\$ (13.501,26)	\$ (13.876,81)	\$ (15.362,57)
Activos por imp. Dif. (diferencias tem.)	\$ -	\$ -	\$ 692,96	\$ 1.223,96
Total Activos no Corrientes	\$ 4.030,14	\$ 2.561,68	\$ 9.038,02	\$ 9.027,90
Total del ACTIVO	\$ 202.665,59	\$ 197.896,30	\$ 243.242,46	\$ 296.637,65
<u>PASIVOS</u>				
<u>Pasivos corrientes</u>				
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 155.638,56	\$ 153.809,07	\$ 188.935,04	\$ 228.249,46
Obligaciones con instituciones fin.	\$ 10.134,50	\$ -	\$ -	\$ 15.000,00
Total pasivos corrientes	\$ 165.773,06	\$ 153.809,07	\$ 188.935,04	\$ 243.249,46
<u>Pasivos no corrientes</u>				
Oblig. Con instituciones fin. no corr.	\$ 18.595,98	\$ 26.863,69	\$ 11.788,88	\$ 7.375,35
Beneficios a los empleados			\$ 13.703,90	\$ 9.671,68
Total Pasivos No Corrientes	\$ 18.595,98	\$ 26.863,69	\$ 25.492,78	\$ 17.047,03
Total PASIVO	\$ 184.369,04	\$ 180.672,76	\$ 214.427,82	\$ 260.296,49
<u>PATRIMONIO</u>				
Capital suscrito y/o asignado	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Reserva de capital	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82	\$ 2.095,82
Resultados acumulados de ejercicios ant.	\$ 14.096,26	\$ 1.477,53	\$ (8.681,26)	\$ 26.875,05
Utilidad del ejercicio	\$ (2.895,53)	\$ 8.650,19	\$ 30.400,08	\$ 2.370,29
Total Patrimonio	\$ 18.296,55	\$ 17.223,54	\$ 28.814,64	\$ 36.341,16
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 202.665,59	\$ 197.896,30	\$ 243.242,46	\$ 296.637,65

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 3

Estado de resultados consolidados

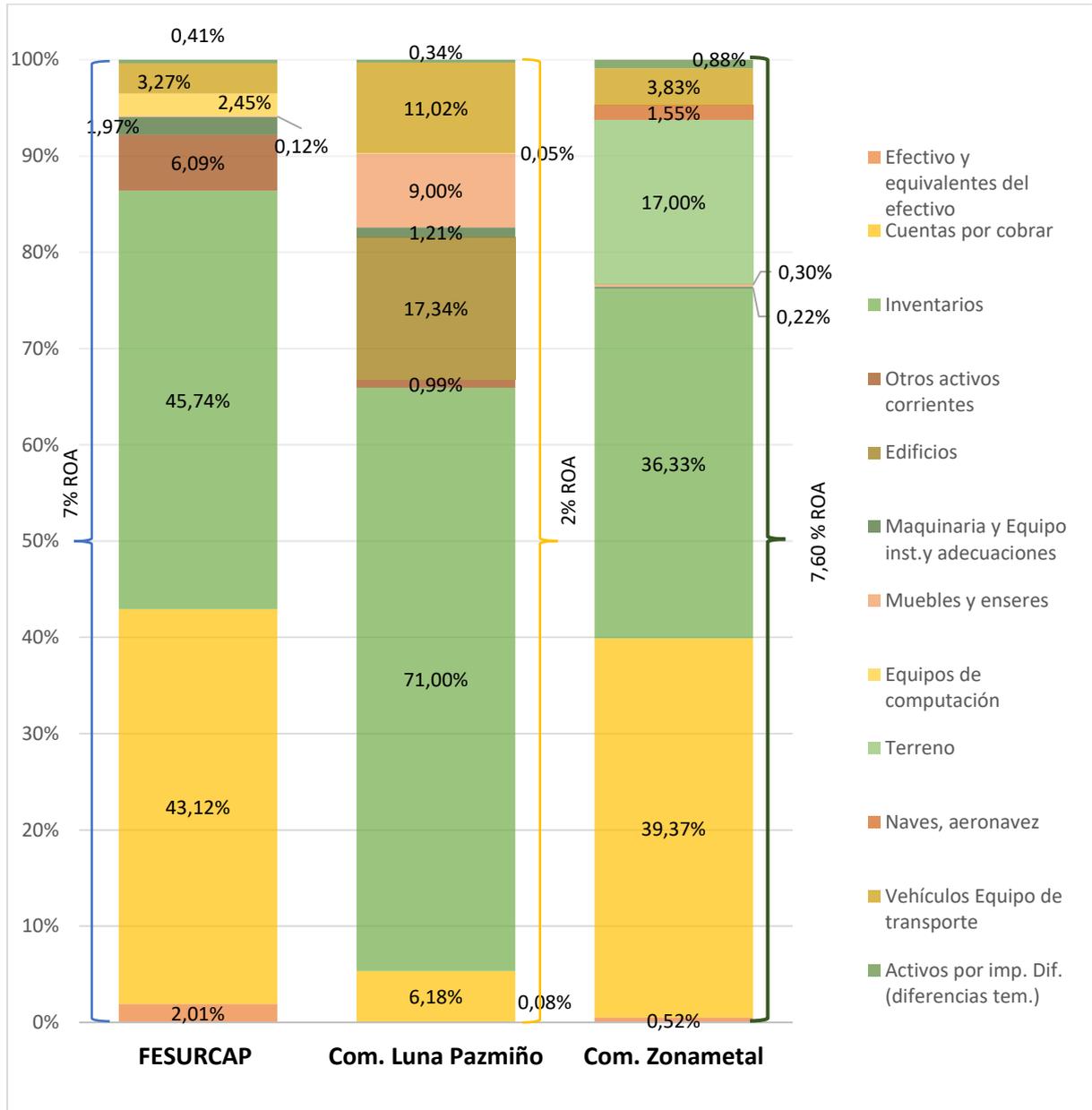
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS				
FESURCAP Cía. Ltda 2016-2019				
	2016	2017	2018	2019
Ventas netas	\$ 1.237.198,35	\$ 1.078.716,13	\$ 1.138.542,92	\$ 1.206.195,88
<u>(-) Costo de venta</u>	<u>\$ 1.075.577,90</u>	<u>\$ 901.388,33</u>	<u>\$ 947.296,31</u>	<u>\$ 1.045.571,02</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 161.620,45	\$ 177.327,80	\$ 191.246,61	\$ 160.624,86
(-)Gastos Operativos	\$ 158.823,27	\$ 162.040,52	\$ 153.040,73	\$ 154.971,82
Gasto de administración	\$ 138.673,72	\$ 147.197,08	\$ 136.849,40	\$ 138.041,78
Gasto de venta	\$ 16.541,28	\$ 13.024,98	\$ 15.815,78	\$ 14.544,28
<u>Otros gastos</u>	<u>\$ 3.608,27</u>	<u>\$ 1.818,46</u>	<u>\$ 375,55</u>	<u>\$ 2.385,76</u>
EBITDA	\$ 2.797,18	\$ 15.287,28	\$ 38.205,88	\$ 5.653,04
<u>(-)Depreciación</u>	<u>\$ 3.608,27</u>	<u>\$ 1.818,46</u>	<u>\$ 375,55</u>	<u>\$ 1.485,76</u>
EBIT	\$ (811,09)	\$ 13.468,82	\$ 37.830,33	\$ 4.167,28
<u>(-)Intereses</u>	<u>\$ 2.084,44</u>	<u>\$ 3.292,13</u>	<u>\$ 2.065,85</u>	<u>\$ 1.378,68</u>
EBT	\$ (2.895,53)	\$ 10.176,69	\$ 35.764,48	\$ 2.788,60
<u>(-) 15% Participación de trabaj.</u>		<u>\$ 1.526,50</u>	<u>\$ 5.364,67</u>	<u>\$ 418,29</u>
Utilidad antes de I.R.	\$ (2.895,53)	\$ 8.650,19	\$ 30.399,81	\$ 2.370,31
<u>Gastos no deducibles locales</u>	<u>\$ 1.385,36</u>	<u>\$ 1.572,90</u>	<u>\$ 4.750,88</u>	<u>\$ 11.648,32</u>
Utilidad Gravable	\$ -	\$ 10.223,09	\$ 35.150,69	\$ 14.018,63
IR22%	\$ -	\$ 2.249,08	\$ 8.787,67	\$ 3.504,66
Utilidad Neta o pérdida del ejercicio	\$ -	\$ 7.974,01	\$ 26.363,02	\$ 10.513,97

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 4

Composición y Rentabilidad de los activos



Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 5**Empresas con mayor crecimiento a nivel nacional**

Empresa	Ventas	Ubicación
Distribuidoras al Por mayor		
Comercial Kywi SA	\$ 283.942.000,00	QUITO
Salica del Ecuador SA	\$ 183.785.000,00	GUAYAQUIL
Megaprofer SA	\$ 83.176.762,00	AMBATO
Compañía Ferremundo SA	\$ 77.971.168,64	GUAYAQUIL
Importador Ferretero Trujillo Cía. Ltda.	\$ 60.600.000,00	QUITO
Distribuidoras al por menor		
Electroleg SA	\$ 35.364.230,60	GUAYAQUIL
Profermaco CIA Ltda.	\$ 18.285.987,30	QUITO
MetalHierro SA	\$ 17.413.703,10	MANTA
Altala SA	\$ 10.441.142,60	QUITO
Comercial Cano Lastra Cía. Ltda.	\$ 8.674.166,09	QUITO

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Los Autores

Anexo 6**Empresas competidoras medianas a nivel nacional**

EMPRESAS	CIUDAD	ACTIVOS	PATRIMONIO	INGRESOS
IMPORPARIS S.A.	GUAYAQUIL	\$17.199.797,00	\$3.426.786,25	\$3.133.037,03
SCHECOMEX SCHRECKINGER EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA.	QUITO	\$4.008.112,42	\$1.312.701,46	\$3.823.419,62
SKYCOMPANY S.A.	GUAYAQUIL	\$3.230.925,37	\$1.745.464,12	\$1.031.918,40
FERRETERIA INDUSTRIAL Y PRODUCTOS DE ACERO C. LTDA. FINPAC	GUAYAQUIL	\$2.621.709,56	\$2.001.810,74	\$3.138.848,16
GRUPODIH CIA.LTDA.	QUITO	\$1.608.781,95	\$62.623,09	\$3.274.629,71
CALMETAL S.A.	GUAYAQUIL	\$1.277.243,92	\$14.794,40	\$2.400.347,50
MEGA-APOLO CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	\$1.057.371,04	\$145.020,62	\$1.985.083,18
IMPORTADORA GLOBAL TEXANA IMPORGLOBALTEX S.A.	NUEVA LOJA	\$919.983,09	\$36.735,26	\$2.502.295,89

Fuente: Superintendencia de compañía

Elaborado por: Los Autores