



**Universidad del  
Azuay**

**Facultad de  
Administración**

**Análisis Financiero aplicado a la empresa Auto Tec durante los años 2004, 2005 y 2006**

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de  
Ingeniera Comercial**

**Autora:**

**Verónica Nataly  
Calle Pesántez**

**Directora:**

**Ing. Ximena Moscoso**



**Cuenca, Ecuador**

**2008**

## DEDICATORIA

Al culminar una de mis metas, como la de obtener mi graduación en Ingeniería Comercial, deseo dedicar todo lo mejor de mi trabajo y esfuerzo, a Dios, por haberme obsequiado: vida, salud, sabiduría, colmarme de bendiciones y por darme la oportunidad de crecer a lado de una maravillosa familia.

A mis queridos padres, Wilson Calle y Sara Pesántez, quienes son el pilar de la familia y a los que admiro y considero como mejores amigos. Hagan de mi triunfo, el suyo, los amo.

A mi única hermana, Dianita, quien es una amiga incondicional que me acompaña siempre y gracias a su inquietud y ternura me ayuda a sobrellevar los días.

## AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi más sincero agradecimiento a: la Universidad del Azuay por permitirme educar en sus aulas; a cada uno de los profesores por impartir sus conocimientos y experiencias; y a la directora del trabajo, Ing. Ximena Moscoso, por guiar el trabajo y por compartir sus conocimientos financieros en clases.

Quiero también agradecer a todos los que conforman Auto Tec, por facilitarme la información requerida para la realización de este trabajo.

Y de manera muy especial, agradezco a mis padres por brindarme siempre apoyo incondicional, guiarme y aconsejarme cada vez que lo necesito. Y porque gracias a sus conocimientos y experiencia laboral me ayudaron a crecer profesionalmente y fueron la inspiración de mi carrera.

## **DERECHOS DE AUTOR**

Los criterios, observaciones, recomendaciones y anotaciones que se presentan en este trabajo de graduación es de responsabilidad de la autora, quién luego de haber realizado las consultas pertinentes, ha surgido lo que en este trabajo se encuentra.

Verónica Nataly Calle Pesántez

## INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
DERECHOS DE AUTOR .....	iv
INDICE DE CONTENIDOS .....	v
INDICE DE ILUSTRACIONES Y TABLAS .....	vii
INDICE DE ANEXOS.....	viii
RESUMEN.....	x
ABSTRACT .....	xi
INTRODUCCION .....	1
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA .....	2
1.1 De la forma jurídica.....	3
1.2 Misión.....	4
1.3 Visión.....	4
1.4 Valores.....	4
1.5 Organigrama .....	5
1.6 Servicios que presta .....	9
1.7 Identificación de las Fuerzas Competitivas del Mercado .....	16
1.7.1 Análisis del Entorno .....	16
1.7.2 Análisis del Sector .....	19
1.7.3 Conclusión .....	23
1.8 FODA .....	24

CAPÍTULO II: SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA .....	25
2.1 Ciclo de Operación .....	26
2.2 Fondo de Maniobra.....	27
2.3 Análisis de la Situación Patrimonial.....	29
2.3.1 Análisis de las Sub-cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio.....	29
2.3.2 Análisis del Activo Total, Pasivo Total y Patrimonio.....	31
2.4 Solvencia a corto y largo plazo.....	32
CAPÍTULO III: ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA .....	34
3.1 Análisis del Estado de Resultados .....	35
3.2 Punto de Equilibrio.....	37
3.3 Cash Flow .....	38
3.4 Análisis de Rentabilidad.....	40
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	42
4.1 Conclusiones.....	43
4.2 Recomendaciones .....	44
BIBLIOGRAFÍA .....	46
ANEXOS .....	47

## INDICE DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

Ilustración 1. Organigrama .....	5
Ilustración 2. Scanner OBD2 .....	10
Ilustración 3. Scanner para Mitsubishi .....	10
Ilustración 4. Multiscan para todas las marcas .....	11
Ilustración 5. Scanner para vehículos americanos .....	11
Ilustración 6. Máquina de lavado y comprobación para ocho inyectores.....	12
Ilustración 7. Elevadores .....	12
Ilustración 8. Pluma .....	13
Ilustración 9. Prensa.....	13
Ilustración 10. Gatas hidráulicas para tres y dos toneladas .....	14
Ilustración 11. Compresor de aire .....	14
Ilustración 12. Tablero de llaves .....	15
Ilustración 13. Dados .....	15
Ilustración 14. Caja de herramientas.....	15
Ilustración 15. Evolución de Ventas Mensuales de Vehículos a Nivel Nacional en el período 2003-2005 (No. de unidades).....	17
Ilustración 16. Las Cinco Fuerzas Competitivas del Mercado.....	19
Ilustración 18. Ciclo de Operación del Año 2004.....	26
Ilustración 19. Ciclo de Operación del Año 2005.....	26
Ilustración 20. Ciclo de Operación del Año 2006.....	27
Ilustración 21. Estructura Patrimonial del año 2006 .....	32
Tabla 1. Crecimiento del Parque Automotor.....	17
Tabla 2. Tarifas del ICE .....	18

## INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	48
ANEXO 2. BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006.....	49
ANEXO 3. CICLO DE OPERACIÓN DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006.....	50
ANEXO 4. FONDO DE MANIOBRA DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 - CAPITAL DE TRABAJO .....	51
ANEXO 4. 1 FONDO DE MANIOBRA DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006- LIQUIDEZ.....	52
ANEXO 5. SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 - ACTIVO CORRIENTE.....	53
ANEXO 5.1 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 - ACTIVO NO CORRIENTE .....	54
ANEXO 5.2 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006- PASIVO CORRIENTE .....	55
ANEXO 5.3 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 - PATRIMONIO .....	56
ANEXO 5.4 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	57
ANEXO 5.5 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	58
ANEXO 6. SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO .....	59
ANEXO 6.1 SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO .....	60
ANEXO 6.2 SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO .....	61
ANEXO 7. ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	62
ANEXO 7.1 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	63
ANEXO 7.2ANÁLISIS VERTICAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	64

ANEXO 7.3 ANÁLISIS VERTICAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	65
ANEXO 8. APALANCAMIENTO OPERATIVO Y PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	66
ANEXO 9.....	67
ANEXO 10. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 .....	68

## **RESUMEN**

Auto Tec es una sociedad de hecho conformada por tres socios y tiene como objeto social la prestación de servicios de mecánica automotriz, mantenimiento de vehículos a motor y demás actos afines al complemento del giro especificado.

Para realizar el estudio financiero de la empresa se ha analizado la información financiera y económica de los años 2004, 2005 y 2006 y se han usado: ratios, análisis horizontal y vertical de los balances, regresión simple en función del tiempo, Cash Flow y gráficos estadísticos.

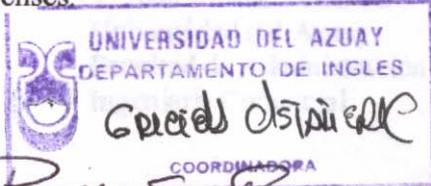
Finalmente, Auto Tec presentó problemas de liquidez y rentabilidad, por lo que se recomendó: establecer políticas de crédito con los clientes; negociar con los proveedores un adecuado porcentaje de descuento en compras y plazos de pago; reducir el exceso de personal en el área administrativa, sustituyéndolo por personal técnico productivo; aplicar una clínica de servicio y aprovechar los recursos disponibles, evitando gastos innecesarios.

## ABSTRACT

Auto Tec is a partnership by fact composed of three associates. Its social objective is to offer services in the field of self-propelled mechanics, give maintenance to motor vehicles and provide other similar services.

To carry out the company's financial study, I have analyzed the financial and economic information of the years 2004, 2005, and 2006, and I have used ratios, horizontal and vertical analysis of the balances, simple regression in function of time, cash flow, and statistical graphics.

Finally, Auto Tec presented liquidity and profitability problems; therefore, I recommended the following measures: to establish credit policies for customers; to negotiate with suppliers an adequate discount percentage in purchases and convenient payment deadlines; to reduce the excess of personnel in the administrative area and replace them with productive technical staff; and finally, to apply a service clinic and take advantage of available resources, avoiding unnecessary expenses.



UNIVERSIDAD DEL AZUAY  
DEPARTAMENTO DE INGLÉS  
García Estrella  
COORDINADORA

## **INTRODUCCION**

El contenido del trabajo de grado de la presente investigación se basa en el análisis financiero de la empresa de servicios Auto Tec, tomando como base los estados financieros de los años 2004, 2005 y 2006.

Auto Tec nunca ha realizado un análisis financiero, razón que me motivó a ejecutar éste trabajo, el mismo que consiste en el estudio de la situación financiera de la empresa y la formulación de recomendaciones para mejorar su realidad.

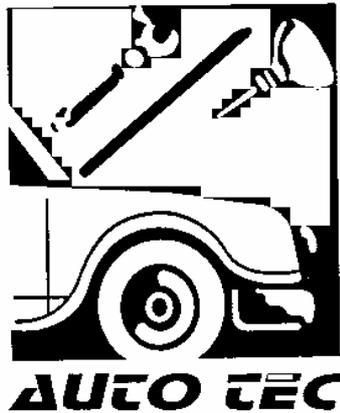
La monografía consta de cuatro capítulos, en los cuales se han aplicado herramientas como: ratios financieros, análisis horizontal y vertical, flujo de caja, regresiones simples en función del tiempo y gráficos estadísticos.

La metodología de orientación utilizada en la elaboración del trabajo es Inductiva; el procedimiento es de tipo Analítico-Sintético y la forma es Cronológica-Regresiva.

## **CAPÍTULO I**

### **ANTECEDENTES DE LA EMPRESA**

## ANTECEDENTES DE LA EMPRESA



**Mecánica Automotriz**

### **1.1 De la forma jurídica**

Auto Tec es una sociedad de hecho fundada el veinte y dos de mayo del dos mil, con una cuantía de diez millones de sucres.

La empresa tiene como objeto social la prestación de servicios de mecánica automotriz, mantenimiento de vehículos a motor y demás actos afines al complemento del giro especificado.

En cuanto a la vida de la empresa, se han establecido diez años contados a partir de la fecha en la que fue fundada.

Los socios que conformaban la sociedad son: Jorge Torres, René Alvarado y Elva Ordóñez. Cada uno de ellos tenía una participación de 1/3.

En enero del 2002 la Sra. Elva Ordóñez vende sus acciones a favor de Jorge Torres y René Alvarado, transfiriendo en partes iguales, como consta en la escritura de constitución. Cuatro meses después, los propietarios deciden transferir el 20% de sus acciones a favor del Ing. Wilson Calle.

## 1.2 Misión

Nuestra misión es proporcionar servicio de mantenimiento a vehículos automotrices, a través de la integración del conocimiento y experiencia de nuestro personal, para satisfacer con excelencia las necesidades y expectativas de nuestros clientes.



## 1.3 Visión

En el año 2008 Auto Tec tiene como visión, ser una empresa reconocida a nivel local por ofrecer servicio ético de calidad y por utilizar tecnología de punta en la reparación de los vehículos.



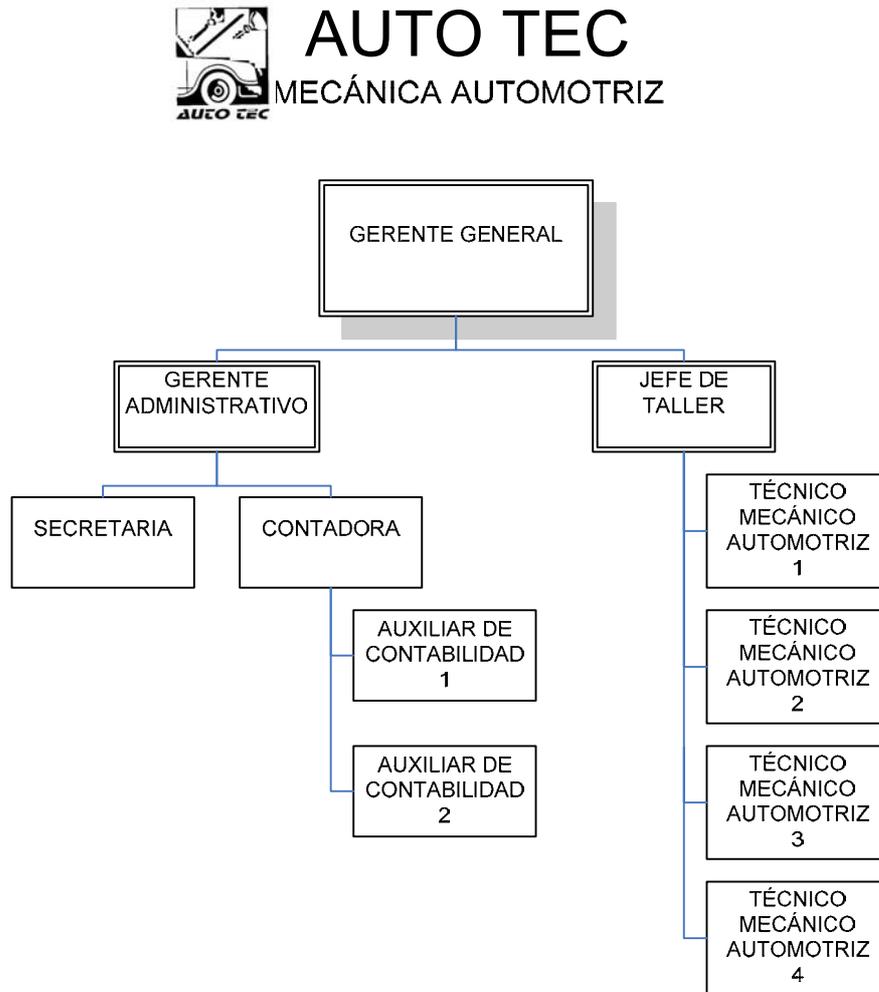
## 1.4 Valores

- **Honestidad:** Trato ético y profesional hacia nuestros clientes internos y externos.
- **Responsabilidad:** Comunicar con veracidad los servicios y repuestos utilizados en los vehículos. Y responsabilidad social en el mantenimiento del medioambiente al reciclar aceites usados.
- **Trabajo en Equipo:** Colaboración y aporte grupal antes que el individual.
- **Vinculación con las empresas:** Utilizar el diálogo para fomentar buenas relaciones comerciales con las empresas con las que nos relacionamos.

- **Desarrollo continuo:** Capacidad para aprender las innovaciones referentes a la rama automotriz.

## 1.5 Organigrama

Ilustración 1. Organigrama



*Fuente: Auto Tec*

## **Descripción de funciones del organigrama**

- **GERENTE GENERAL**

La administración y dirección de la empresa está a cargo del Gerente General, Tnlg. Jorge Torres.

Dentro de las funciones del Gerente General están:

- Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Liderar a todos los empleados, incluyendo a jefes y supervisores.
- Presentar anualmente a la junta general de socios un informe relativo a la gestión y al desenvolvimiento del negocio.
- Presentar a junta general de socios propuestas a cerca de la distribución de utilidades, constitución de reservas y planificación de futuros ejercicios económicos.
- Autorizar los balances e inventarios al fin de cada ejercicio económico y firmar con el contador el balance y el informe.
- Vigilar las operaciones de la compañía, el mantenimiento y conservación de documentos y archivos.
- Controlar los reingresos verificando si se encuentran dentro de la garantía establecida para cada caso.
- Se encarga del pedido y compra de repuestos.

- **GERENTE ADMINISTRATIVO**

Como Administrador, El Ing. Wilson Calle tiene las siguientes funciones:

- Designar al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones.
- Llevar el control del personal, vigilando las horas de entrada y de salida, atrasos y faltas.
- Autorizar permisos al personal, siempre y cuando estos no excedan de un día por semana.
- Firmar conjuntamente con el Gerente General los gastos de bancos y cheques de remuneración.

- Entregar al Gerente General un informe detallado de ingresos y pagos efectuados por la empresa para su posterior análisis en Junta General.
- Recuperar cartera.
- Se encargará de firmar los contratos o convenios con las empresas e instituciones que soliciten servicio y establecerá los montos y los plazos de crédito.

- **JEFE DE TALLER**

El Ing. René Alvarado está a cargo del Taller. Las funciones que debe cumplir son:

- Llevar el control de ingreso y salida de vehículos.
- Controlar y disponer el trabajo de los integrantes del taller.
- Disponer a sus colaboradores los vehículos que deben ser trabajados por cada uno de ellos.
- Controlar y verificar que el taller se encuentre en óptimas condiciones para dar una buena imagen al cliente.
- Realizar pedidos de repuestos.
- Una vez que los técnicos han reparado el vehículo, el Jefe de Taller deberá realizar la Prueba de Ruta antes de que el vehículo pase al estacionamiento de vehículos terminados.
- Informar al Gerente General sobre las novedades que se presentaren dentro de su área.

- **SECRETARIA**

Las funciones que tiene la secretaria, Verónica Calle, son:

- Realiza labores variadas de secretaría como: redacción de cartas, actas, informes, entre otros.
- Realiza trabajos de archivo de documentos.
- Recibe y hace llamadas telefónicas.
- Realiza facturas y cobros de las mismas.

- Se encarga de comunicar a los clientes el término de la reparación del vehículo y el valor a pagar.

- **CONTADORA**

Las funciones que debe cumplir la contadora, Ing. Silvia Mora, son:

- Prepara informes económicos y balances para conocimiento del Gerente Administrativo
- Efectúa conciliaciones bancarias.
- Ejecuta labores contables.
- Realiza asientos contables de transacciones desarrolladas por la empresa, siguiendo instrucciones y procedimientos de contabilidad generalmente aceptados.
- Se encarga de que las facturas estén legalizadas y actualizadas.
- Realiza mensualmente los roles de pagos.
- Se encarga de declarar, mensualmente, los impuestos al SRI.

- **AUXILIAR DE CONTABILIDAD**

Cumplen con las siguientes funciones:

- Cumplir labores contables de acuerdo con la programación que le entregue el Contador
- Ejecutar asientos contables de las transacciones desarrolladas por la empresa siguiendo instrucciones y procedimientos de contabilidad generalmente aceptados.
- Preparar cheques para pagar a proveedores y a los empleados.

- **TÉCNICOS MECÁNICOS**

El taller contará con el número de técnicos mecánicos que se requieran y sus deberes y obligaciones son:

- Cumplir con el horario establecido.
- Obedecer las disposiciones emanadas por las autoridades de la Empresa.

- Cumplir a cabalidad el trabajo encomendado en cada vehículo puesto a su cuidado.
- Cumplir con los turnos de limpieza que se establezcan.

### 1.6 Servicios que presta

Auto Tec es una mecánica automotriz multimarca que presta servicio especializado en:

- Sistemas electrónicos
- Sistemas de inyección
- Sistema sir o airbag
- Sistema passlock
- Dirección hidráulica
- Transmisión automática
- Caja electrónica
- Diagnóstico computarizado
- Lavado de inyectores



El taller cuenta con una variedad de herramientas y equipos que sirven para detectar fallas y reparar todas las marcas de vehículos. Estos equipos son:

- 4 Scanners para el control de sistemas electrónicos

**Ilustración 2. Scanner OBD2**



*Fuente: Auto Tec*

**Ilustración 3. Scanner para Mitsubishi**



*Fuente: Auto Tec*

**Ilustración 4. Multiscan para todas las marcas**



*Fuente: Auto Tec*

**Ilustración 5. Scanner para vehículos americanos**



*Fuente: Auto Tec*

- 1 Equipo para limpieza y comprobación de inyectores

**Ilustración 6. Máquina de lavado y comprobación para ocho inyectores**



*Fuente: Auto Tec*

- 2 Elevadores. Cada uno tiene capacidad de 4 toneladas

**Ilustración 7. Elevadores**



*Fuente: Auto Tec*

- 1 Pluma para desmontaje y montaje de motores

**Ilustración 8. Pluma**



*Fuente: Auto Tec*

- 1 Prensa hidráulica

**Ilustración 9. Prensa**



*Fuente: Auto Tec*

- 6 Gatas tipo lagarto

**Ilustración 10. Gatas hidráulicas para tres y dos toneladas**



*Fuente: Auto Tec*

- 1 Compresor

**Ilustración 11. Compresor de aire**



*Fuente: Auto Tec*

- Juegos de llaves, dados y demás herramientas distribuidas en cajas para cada uno de los técnicos y en bodega

**Ilustración 12. Tablero de llaves**



*Fuente: Auto Tec*

**Ilustración 13. Dados**



*Fuente: Auto Tec*

**Ilustración 14. Caja de herramientas**



*Fuente: Auto Tec*

## **1.7 Identificación de las Fuerzas Competitivas del Mercado**

Para que el estudio de las fuerzas competitivas del mercado sea completo, se va a considerar el análisis del Entorno y del Sector.

### **1.7.1 Análisis del Entorno**

La importancia del sector automotor en el desarrollo del país es reconocida por su contribución en varios entornos, como:

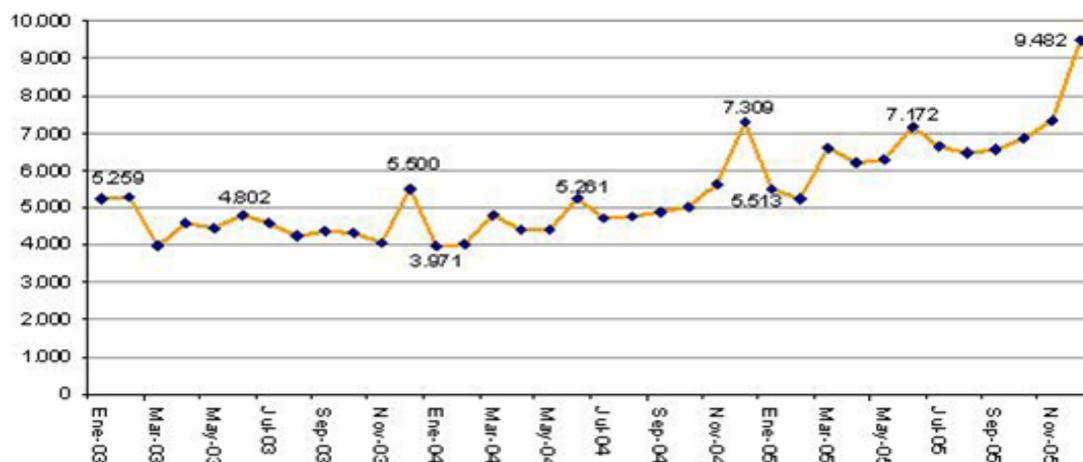
- Plantas ensambladoras en el país
- Importaciones de vehículos nuevos
- Importaciones de repuestos y accesorios
- Departamentos de postventa (Talleres de servicio)

Todos estos campos señalados requieren de personal técnico especializado. Auto Tec como empresa de venta de servicio requiere de personal calificado como: ingenieros mecánicos automotrices, tecnólogos y ayudantes.

El desarrollo de los departamentos de postventa o talleres de servicio es directamente proporcional al crecimiento de la venta de vehículos, para lo cual me permito anotar a continuación el análisis de la evolución automotriz en el Ecuador.

En el año 2006 el sector automotor mostró señales de dinamismo, su crecimiento tuvo niveles muy positivos y se desarrolló en un escenario económico bastante favorable, con un PIB ligeramente superior a los 40.000 millones de dólares, lo cual representa, que la economía creció 4,3% con respecto al 2005.

**Ilustración 15. Evolución de Ventas Mensuales de Vehículos a Nivel Nacional en el período 2003-2005 (No. de unidades)**



*Fuente:* <http://www.aeade.net/descargas/SECTORENCIFRAS2005.pdf>

Con respecto al crecimiento del parque automotor, las ventas de los vehículos en el Ecuador experimentaron el crecimiento más significativo de los últimos años. Sólo en la provincia del Azuay se vendieron 5.565 vehículos.

**Tabla 1. Crecimiento del Parque Automotor**

	<b>Azuay</b>
<b>AUTOMÓVILES</b>	2.354
<b>CAMIONETAS</b>	1.644
<b>TODOTERRENO</b>	1.046
<b>VANS</b>	157
<b>CAMIONES Y BUSES</b>	364
<b>OTROS</b>	-
<b>TOTAL</b>	<b>5.565</b>

*Fuente:* <http://www.aeade.net/descargas/SECTORENCIFRAS2005.pdf>

En el año 2007 las ventas a nivel nacional fueron de más de 91.000 vehículos, pero para el 2008 se prevé que bajarán hasta 25.000 vehículos por la nueva Ley de Equidad Tributaria.

Esta ley pretende disminuir desigualdades y buscar mayor justicia social a través del establecimiento de tributos justos, de ahí que el 5,15% correspondiente al ICE que pagaban todos los vehículos, varía con las siguientes tarifas:

**Tabla 2. Tarifas del ICE**

<b>Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:</b>	<b>Tarifa</b>
Camionetas y furgonetas cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas y furgonetas cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	15%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	25%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000	35%

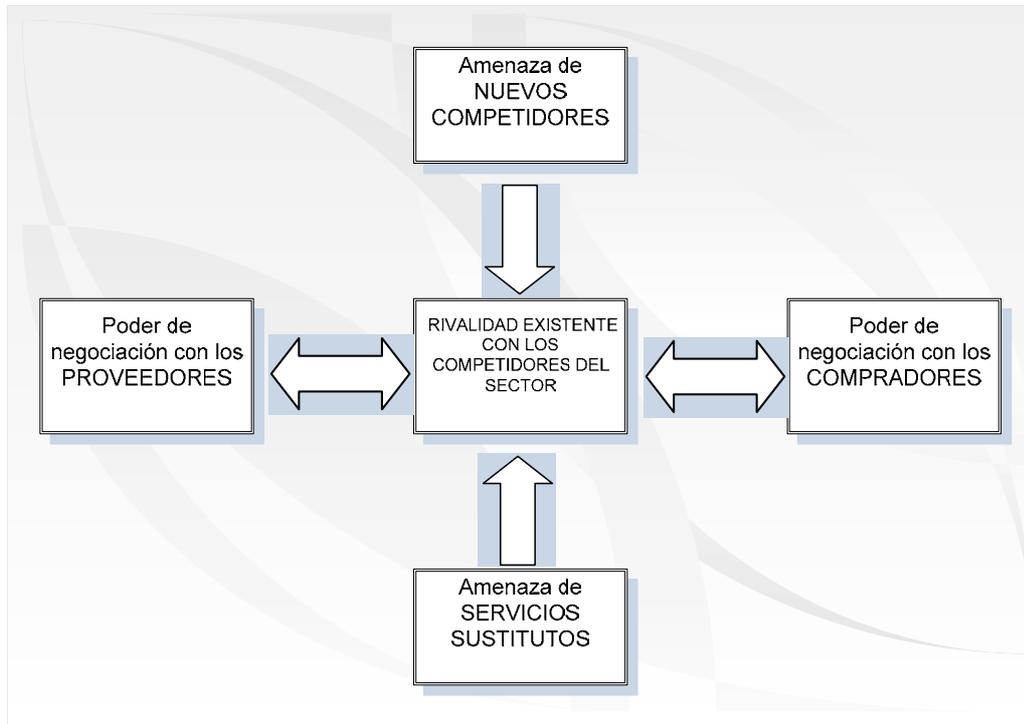
*Fuente:* <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Ley.Equidad.Tributaria.html>

Esta medida ocasionará importantes aumentos de precios y generará disminución de ventas, produciendo la reducción de puestos de trabajo en el sector.

Para contrarrestar esta medida, Clemente Ponce, director ejecutivo de la Asociación Ecuatoriana Automotriz, AEADE, propone “desequidar” los vehículos para disminuir su precio y evitar la aplicación de tarifas mayores que aumentarían los precios. Habrá que olvidarse de frenos antibloqueo (ABS) y de bolsas de aire (airbags).

## 1.7.2 Análisis del Sector

### Ilustración 16. Las Cinco Fuerzas Competitivas del Mercado



*Fuente: Elaboración propia.*

#### - **Nuevos competidores:**

Toda empresa debe estar preparada para enfrentarse a la competencia, debido a que nunca seremos los únicos. Por consiguiente, debemos aprender a convivir con las empresas competidoras estando en constante actualización de conocimientos.

Dentro del grupo de los posibles “Nuevos Competidores” se pueden considerar como amenaza a: las empresas que se dedican a la compra-venta y consignación de vehículos; gasolineras y empresas que se dedican a la venta de repuestos y accesorios.

Las empresas antes mencionadas están vinculadas con el sector automotriz y conocen muy bien el mercado, por lo que se podría considerar como amenaza si logran superar barreras de entrada como:

- Experiencia y conocimiento que incluye aspectos relacionados a la gestión y tecnología del negocio mecánico automotriz.
- Inversión de capital en la infraestructura, publicidad, equipos y herramientas.
- Convenios con proveedores de repuestos.
- Posicionamiento del nombre, que comprende: imagen, credibilidad, seriedad y fiabilidad.
- Diferenciación en el servicio.
- Permisos de funcionamiento y control del medio ambiente

- **Rivalidad existente con los competidores del sector:**

En cuanto a los competidores existentes, se puede decir que el mercado sufre de una atomización por la gran cantidad de mecánicas existentes en Cuenca; sin embargo, hay diferenciación entre ellas por: costos, calidad en el servicio y atención, utilización de equipos y tecnología que no están al alcance de todas.

Tomando en cuenta los factores antes mencionados, las empresas cuencanas que ofrecen servicio mecánico automotriz a vehículos livianos que operan mediante gasolina y que tienen iguales características a nuestro taller mecánico son:

- Talleres Mazda
- Esteban Delgado, Motores y Frenos
- Hernán Maldonado, Sports Servicio
- Esteban Bermeo, Automecánica
- Servicio Automotriz Salazar
- Talleres de Motricentro

- **Servicios sustitutos:**

Los que pueden ofrecer servicio sustituto a menor precio son los ingenieros mecánicos automotrices que trabajan independientemente y mecánicas clandestinas que no tienen permiso de funcionamiento.

- **Poder de negociación con los clientes:**

Los clientes de Auto Tec que tienen mayor poder de negociación, tomando en cuenta el factor de constancia y volumen de compra mensual son: Maopsuli, FISE, Ecuaelectricidad, INEC y la Empresa Eléctrica Regional Centro Sur C.A; con quienes la empresa tiene un convenio de prestación de servicio, obtenido mediante concurso a nivel local.

En el concurso se analizaron varios puntos, como: la calidad de servicio, equipos y tecnología que se utiliza, experiencia, precios razonables y personal técnico-especializado.

- **Poder de negociación con los proveedores:**

Auto Tec está en una buena posición para elegir la mejor oferta de los proveedores, debido a que existe un gran número de vendedores de repuestos y lubricantes estándar; sin embargo, de entre tantos proveedores, hay unos cuantos que se distinguen por:

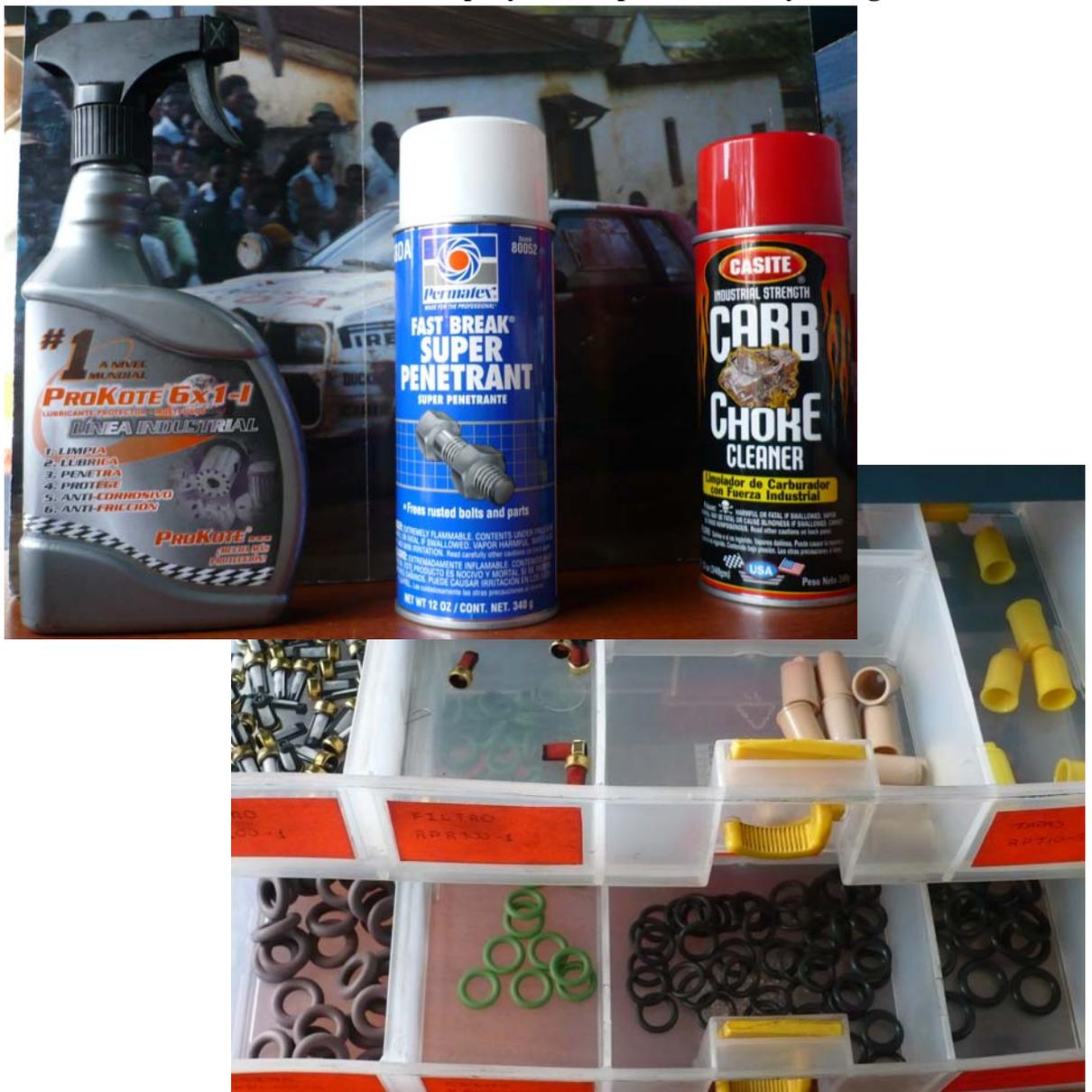
- Ofrecer servicio de entrega de repuestos a domicilio,
- Descuentos, y
- Venta de repuestos de calidad.

Tomando en cuenta los factores antes mencionados, los proveedores que tienen poder de negociación son:

- **AVISAN CIA. LTDA. (Cuenca):** Esta es una empresa que se dedica a la importación directa de repuestos, partes y accesorios para los vehículos americanos.  
Además cuenta con bandas y mangueras, amortiguadores, baterías en marcas AC Delco y DUNCAN.
- **METROCAR Y MIRASOL (Cuenca):** Estas dos empresas vendedoras de vehículos y repuestos de la línea Chevrolet y demás autos que son comercializados a través de General Motors, tienen la responsabilidad de proveer partes y piezas genuinas.

- **REPCAR:** Es una empresa que pertenece a una red de importadores directos y se especializa en repuestos para vehículos japoneses.
- **REPUESTOS PABLO DOMINGUEZ:** Esta es una empresa que adquiere sus repuestos de los importadores. Suministra, especialmente, partes y piezas para vehículos

**Ilustración 17. Spray de Limpieza, Filtros y Orings**



*Fuente: Auto Tec*

### **1.7.3 Conclusión**

Se concluye que dentro de las Fuerzas Competitivas del Mercado, Auto Tec se ve afectada por la nueva Ley de Equidad Tributaria al reducirse el crecimiento del parque automotor en el futuro. Pero, de momento se obtendría una ventaja con esta ley, porque al disminuir los vehículos nuevos implicaría un incremento de problemas mecánicos en los vehículos usados, aprovechando de esta manera el mercado existente.

En lo que respecta al Sector, los posibles nuevos competidores y el servicio sustituto no representan una gran amenaza para la empresa porque tendrían que superar una serie de barreras para poder competir.

El sector sufre de una atomización por la cantidad de mecánicas existentes, sin embargo cada una de ellas se diferencia por el servicio, calidad y tecnología; por lo que Auto Tec siempre está actualizándose tecnológicamente y tiene como técnicos a ingeniero mecánicos que conocen muy bien el trabajo que realizan.

Dentro de la negociación, los clientes son los que tienen mayor poder, puesto que la empresa depende de ellos para poder existir, de ahí la frase “El cliente siempre tiene la razón”.

Por otro lado, si bien hay algunos proveedores con los cuales Auto Tec ha trabajado mucho tiempo, no quiere decir que tengan poder de negociación, porque en el mercado existen varios proveedores de repuestos y lubricantes estándar que constantemente visitan la empresa ofreciendo sus productos.

## 1.8 FODA

### FODA

ANALISIS INTERNO		ANALISIS EXTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Tecnología actualizada	Capital limitado	Inestabilidad económica y política del País	Los nuevos vehículos requieren mantenimientos periódicos
Capacidad y experiencia	No tiene local propio	Concesionarios que exigen el mantenimiento de los vehículos hasta cierto kilometraje (garantía)	Pasado el período de garantía de vehículos vendidos, el parque automotor crece
Servicio multimarca	Falta de repuestos en el taller para reducir el tiempo de reparaciones	Diversificación de la mano de obra	Que los clientes reconozcan la calidad de trabajo que se realiza
Personal técnico, especializado		Desaceleración del crecimiento del parque automotor por nuevos impuestos	Revisión técnica vehicular como requisito para la obtención de la matrícula, incluyendo el control de emisión de gases para la protección del medioambiente.

## **CAPÍTULO II**

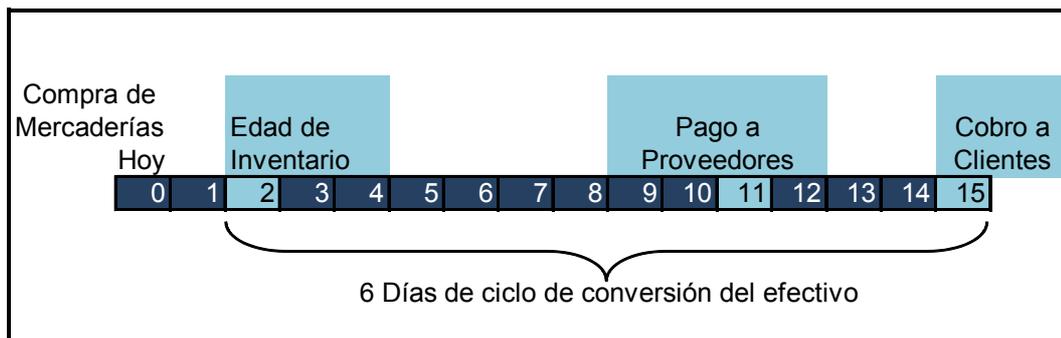
### **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

## 2.1 Ciclo de Operación

En los años 2004, 2005 y 2006 los inventarios rotaron en dos días, lo que demuestra una alta movilidad del capital invertido en inventarios y una rápida recuperación de la utilidad.

La alta rotación del inventario se debe a la naturaleza del negocio, ya que conforme ingresan los vehículos a la mecánica, se revisan los daños y se realizan los pedidos de los repuestos a los proveedores. Además, la empresa mantiene una pequeña cantidad de lubricantes, filtros y demás insumos de rápida rotación en stock. De ahí que, Auto Tec compra los repuestos que realmente va a utilizar, evitando costos de almacenamiento y otros gastos que reducen los recursos.

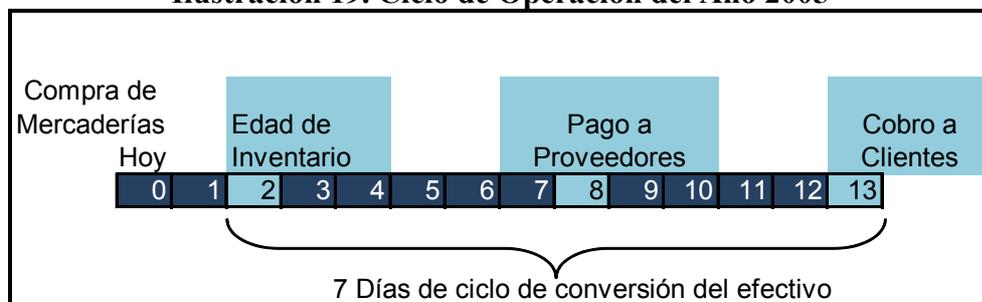
**Ilustración 18. Ciclo de Operación del Año 2004**



*Fuente: Elaboración propia*

En el período de pago a proveedores se presenta un ratio muy elevado, debido a que este período es menor que el de rotación de cartera, lo que obliga a que la empresa se autofinancie 6 días, disminuyendo su liquidez.

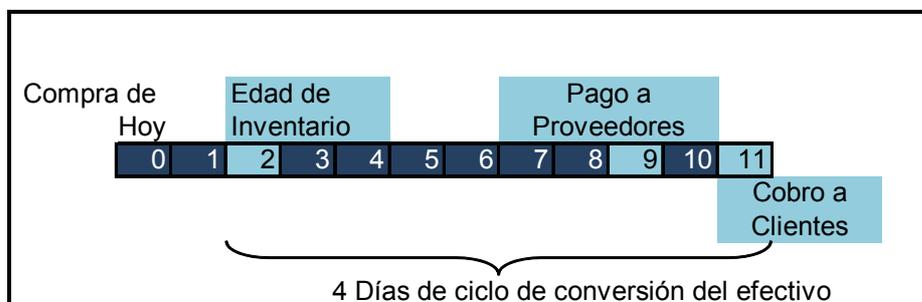
**Ilustración 19. Ciclo de Operación del Año 2005**



*Fuente: Elaboración propia.*

En el año 2005 varió el ciclo de operación, debido a que los proveedores redujeron el plazo de pago a 8 días y Auto Tec tuvo que reducir el crédito a los clientes de 15 días a 13 días.

**Ilustración 20. Ciclo de Operación del Año 2006**



*Fuente: Elaboración propia.*

En el año 2006 disminuyó el ciclo de operación de 7 días a 4, debido a que se redujo a 11 días el plazo de pago a los clientes y los proveedores nos extendieron un día más de crédito.

De cualquier forma, al analizar el ciclo de operación de los años analizados se concluye que al tener un periodo de pago a proveedores menor que el de cobro a clientes, Auto Tec tiene que autofinanciarse.

**VER ANEXO 3**

## **2.2 Fondo de Maniobra**

### **Capital Neto de Trabajo**

El Capital Neto de Trabajo se define como el excedente de los activos corrientes respecto a los pasivos corrientes, permitiendo a la gerencia tomar decisiones de inversión temporal para que los recursos no se queden ociosos.

En Auto Tec el Capital Neto de Trabajo es negativo, puesto que el total del activo corriente es mucho menor que el del pasivo corriente.

Las cuentas que más influyen para que se presente esta situación, son:

- **Bancos.-** Su valor negativo se debe a que el período de pago a proveedores es más corto que el de cobro a clientes, lo que provoca problemas de liquidez a la empresa.
- **Obligaciones Patronales.-** Auto Tec es una empresa pequeña y tiene mucha carga en el pago al personal.

**VER ANEXO 4**

### **Liquidez**

La teoría indica que la liquidez mide la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo.

Dentro de las razones de liquidez están la razón circulante y prueba ácida, las mismas que se analizarán a continuación.

Con respecto a la razón circulante, en el año 2006 el activo corriente es 0.45 veces el pasivo, lo que significa que Auto Tec puede cubrir 0.45 centavos por cada dólar de deuda, por lo que la empresa no tiene liquidez en el corto plazo. Este mismo comportamiento se presenta en los años anteriores.

Por otro lado, en el año 2006 la prueba ácida indica que el activo corriente es 0.38 veces el pasivo. El resultado obtenido es 0.07 veces menor que el valor de la razón circulante, lo que indica que la liquidez de la empresa no depende de los inventarios, sino más bien de las cuentas: Bancos y Obligaciones Patronales, como se había explicado en el Capital de Trabajo. Este comportamiento es similar en los años anteriores.

En una empresa de servicios, los inventarios no son importantes, porque pueden ser valores mínimos.

**VER ANEXO 4.1**

## **2.3 Análisis de la Situación Patrimonial**

### **2.3.1 Análisis de las Sub-cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio**

#### **Activo Corriente**

Las cuentas que han tenido mayor movimiento en el Activo Corriente son: Bancos y Clientes, pertenecientes al Activo Disponible y Activo Exigible, respectivamente.

**VER ANEXO 5**

En el 2006 la cuenta bancos representa -73,83% del Activo Corriente. Su comportamiento se explicó en el Capital de Trabajo.

En el mismo año, la cuenta clientes representa 103,18% del Activo Corriente. Su alto porcentaje se debe a que Auto Tec facilita la forma de pago a sus clientes, ofreciendo hasta 11 días de crédito. Sin embargo, creo que la empresa debería fijar políticas de crédito, dando prioridad a los clientes potenciales con quienes se ha realizado convenios y de esta manera evitar que la cuenta Clientes sea un porcentaje tan alto y se convierta en cartera incobrable.

**VER ANEXO 5.5**

Al comparar el año 2005 con el 2006 se encontró que la cuenta Bancos disminuye aún más, porque los gastos son mayores que los ingresos. De ahí que la Cuenta Clientes disminuye a un 14,62%, mientras que los Proveedores aumentan a 18,96%.

**VER ANEXO 5.4**

#### **Activo No Corriente**

La cuenta Herramientas Depreciables es la que tiene mayor movilidad dentro del Activo No Corriente. Esta cuenta tiene tendencia a aumentar debido a la estrategia de la empresa de actualizarse tecnológicamente; en consecuencia, considerando el valor

bruto de esta cuenta, observamos que en el año 2004 representó el 81,85%; en el 2005, el 107,73% y en el 2006, el 124,53% del Activo Fijo Total.

Dentro de la cuenta Herramientas Depreciables se encuentra los activos productivos y por lo tanto los más importantes para la empresa.

**VER ANEXO 5.1**

**VER ANEXO 5.5**

Al realizar el análisis horizontal se encontró que en el año 2005 hubo un incremento en la cuenta Herramientas Depreciables, debido a que la empresa adquirió una máquina lavadora de inyectores.

Esta máquina ha ayudado a incrementar las ganancias a través de la prestación de un nuevo servicio, reduciendo a la vez el costo que causaba solicitar este servicio a los proveedores.

Por otro lado, en el año 2006 hubo un incremento en las cuentas: Equipos de Oficina, por la compra de teléfonos y un flash memory; Muebles y Enseres, por la adquisición de un estante; y en la cuenta Herramientas Depreciables, por la compra de varias herramientas.

**VER ANEXO 5.4**

### **Pasivo Corriente**

Dentro del Pasivo Corriente las cuentas que mayor movimiento han tenido son:

- **Obligaciones Patronales:** Como se había mencionado anteriormente, Auto Tec es una empresa pequeña y tiene mucha carga en el pago al personal, en especial del área administrativa. Esta cuenta representa el 36,19% del Pasivo Total en el año 2006.
- **Proveedores:** Esta cuenta siempre será un pago inevitable que mensualmente se tendrá que cumplir, puesto que forma parte del trabajo que realiza Auto Tec. En el año 2006 esta cuenta es el 22,36% del Pasivo Total y tiene un comportamiento parecido en los años anteriores.

**VER ANEXO 5.2**

## **VER ANEXO 5.5**

En el análisis horizontal se encontró que la cuenta Servicios Básicos por Pagar se incrementó de 5,86% en el 2005 a 12,91% en el 2006, porque Auto Tec contrató el servicio telefónico para celulares. Sin embargo se vio obligada a cancelar este servicio por el incremento desmedido de esta cuenta.

La cuenta Obligaciones Bancarias se redujo de \$2.198,96 en el 2005 a \$679,04 en el 2006 por la realización de los pagos correspondientes al préstamo bancario solicitado para comprar la máquina lavadora de inyectores.

## **VER ANEXO 5.4**

### **Patrimonio**

En los años 2004, 2005 y 2006 se observa que la empresa trabaja con capital propio.

Del 2004 al 2005 hay un incremento de 391,61% en la cuenta “Aportes Capitalización Futura” debido a la aportación en efectivo realizada por los socios para mejorar el nivel de liquidez de la empresa.

### **2.3.2 Análisis del Activo Total, Pasivo Total y Patrimonio**

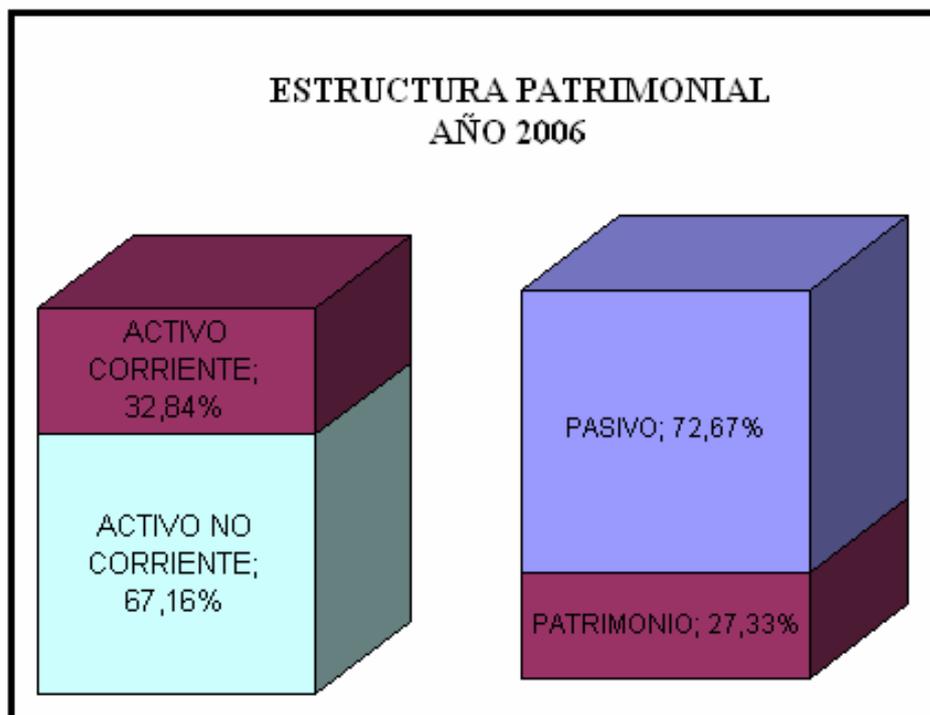
En el período 2004-2006 la mayor parte del Activo se encuentra distribuida en los Activos No Corrientes que representan más del 50% del Total de Activos. De ahí que en el año 2006 el Activo No Corriente es 67,16%, mientras que el Activo Corriente es el 32.84% del total.

Esta distribución se debe a que Auto Tec es una empresa de servicios, por lo que sus activos fijos como herramientas y equipos, representan a los activos productivos que son esenciales para el trabajo.

En la distribución del Pasivo y Patrimonio se observa que la empresa trabaja en mayor parte con dinero ajeno, ya que en el 2006 el Pasivo representa el 72.67% mientras que el Patrimonio es el 27,33%, siendo este comportamiento similar para los años 2004 y 2005.

Es más ventajoso trabajar con fuentes externas que internas, porque cuando se financia con el dinero de los accionistas, hay mayor exigencia en cuanto a las ganancias y si están descontentos pueden retirar su participación o terminar la existencia de la empresa.

**Ilustración 21. Estructura Patrimonial del año 2006**



*Fuente: Elaboración propia.*

#### **2.4 Solvencia a corto y largo plazo**

Para analizar la solvencia a corto y largo plazo de la empresa se han realizado proyecciones en base a los datos históricos de la empresa, pero también se considera la estabilidad económica del país, que a mi criterio ha mejorado con la dolarización, a más de que en el gobierno del Eco. Rafael Correa se ha canalizado el excedente petrolero al microcrédito y al sector agrícola, también se ha incrementado el bono de vivienda y los recursos destinados para el sector de la salud y educación.

Partiendo de los datos históricos de la empresa, se proyectó que para el 2008 habrá: un incremento en las ventas, dado que se pretende vender \$238.688,50. Como el costo variable es proporcional a las ventas, esta cuenta se incrementará a

\$173.037,24. Igualmente, el costo fijo tiende a subir a \$71.697,34 debido al incremento de: Sueldos y Salarios, Arriendos, Honorarios, Movilización, entre otros.

**VER ANEXO 6**

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA**

### 3.1 Análisis del Estado de Resultados

En el análisis del Estado de Resultados se puede apreciar que del 2004 al 2005 las Ventas se incrementaron en 17,44% y el Costo de Ventas en 20,89%. Pero del 2005 al 2006 las Ventas disminuyeron 2,16%, mientras que el Costo de Ventas se incrementa aún más, causando una reducción en el Margen de Utilidad Bruta en Ventas, que era 42,52% en el 2004 a 38,10% en el 2006.

La reducción del nivel de Ventas del 2005 al 2006 fue causada por el incremento del 35% en el precio de mano de obra, igualando al precio de venta de los Talleres Metrocar y Mirasol, en consecuencia, hubo pérdida de clientes. Además, estuvo la renuncia de dos técnicos mecánicos sumamente diestros en el trabajo, por lo que al contratar a nuevo personal hubo demora en la reparación de los vehículos, resultando difícil la recepción de la cantidad de vehículos acostumbrados (Aproximadamente 7 vehículos por día, pudiendo variar según el tipo de reparación).

Los Gastos Operativos se incrementan del 2004 al 2005 en 14,86%, mientras que, para el 2006 se reducen en 2,14%.

El movimiento de las sub-cuentas de los Gastos Operativos es:

- **Gastos de Ventas:** En el 2006 los Gastos de Ventas representan el 20,86% del total de Gastos Operativos y el 8,35% de las Ventas. Este comportamiento no varía en mayor proporción en los años anteriores.

La sub-cuenta “Comisiones” es la que tiene mayor movimiento y hace referencia al porcentaje de ganancia, en mano de obra, que se les entrega a los técnicos mecánicos según los vehículos que hayan reparado.

Las “Comisiones” representan el 67,23% del total de Gastos de Ventas en el 2006, presentándose de manera similar en los años anteriores.

- **Gastos Administrativos:** En el 2006 los Gastos Administrativos representan el 79,14% del total de Gastos Operativos y el 31,70% de las Ventas. Esta distribución no varía en mayor proporción en los años anteriores.

La sub-cuenta “Sueldos y Salarios” es la que tiene mayor movilidad, debido a que en el 2006 representa el 79,66% del total de Gastos Administrativos, siendo similar en los años 2005 y 2004.

Al analizar horizontalmente esta sub-cuenta se puede apreciar que del 2004 al 2005 hubo un incremento significativo de 15,18%, debido a que en el 2005 se contrató a dos personas más en el área administrativa. Así mismo, del 2005 al 2006 hubo un incremento de 1,34% por el aumento de sueldos.

**VER ANEXO 7.2**

**VER ANEXO 7.3**

Después de analizar las variaciones en las sub-cuentas se puede apreciar que en el 2006 los Gastos Operativos representan el 40,05% de las Ventas, teniendo una variación mínima en los años anteriores. Y después de restar de la Utilidad Bruta en Ventas se obtiene una Pérdida Operativa, mientras que en los años anteriores existe Utilidad de 1,58% en el 2004 y 0,79% en el 2005. Esta Pérdida Operativa se debe a la reducción de Ventas, puesto que no se incrementaron los Gastos Administrativos, ni los de Ventas.

Dentro de “Otros Gastos”, la sub-cuenta “Gts. Bancarios Otros” presenta cambios. Esta cuenta hace referencia a impuestos de SOLCA y la Junta de Beneficencia, comisiones bancarias, entre otras.

Finalmente, después de pagar el 15% de Participación de empleados y los impuestos, Auto Tec presentó ganancias de \$1.322,18 en el 2004, reduciéndose a \$49,37 para el 2005.

**VER ANEXO 7**

**VER ANEXO 7.1**

### **3.2 Punto de Equilibrio**

Antes de realizar el estudio del punto de equilibrio se analizará el apalancamiento operativo.

El Apalancamiento Operativo es la capacidad de la empresa para absorber los costos fijos originados en la operación. Y si una empresa tiene altos niveles de costos fijos tendrá mayores niveles de riesgo operativo.

Al analizar el año 2005 tomando como base el año 2004, se puede observar que Auto Tec, a pesar de incrementar sus ventas, registra disminución de la UAII; esto significa que en este año los costos y gastos se incrementaron en mayor proporción que las ventas, por lo que no se puede hablar de apalancamiento operativo, sino de riesgo operativo.

Cuando se analizó el año 2006 tomando como base el 2005, se observó que la empresa tuvo una disminución de 2,16% en Ventas y una disminución aún mayor en UAII (342,15%), por lo que el apalancamiento operativo de 158,29 representa un alto grado de riesgo operativo al demostrar incapacidad para cubrir los altos niveles de costos operativos fijos.

El punto de equilibrio es el nivel de ventas con el cual se cubren todos los costos de operación fijos y variables, es decir, el nivel en el cual las Utilidades antes de Intereses e Impuestos son iguales a cero.

Como Auto Tec es una empresa que presta diversos servicios de mecánica automotriz se prefirió analizar el punto de equilibrio en base a las ventas en dólares.

En el año 2004 y 2005 los ingresos en ventas son superiores al Punto de Equilibrio, lo que significa que en estos años Auto Tec tiene utilidad operativa. Sin embargo, en el año 2006 los ingresos en ventas son inferiores al Punto de Equilibrio en \$13.505,95, por lo que la empresa presenta pérdidas operativas.

**VER ANEXO 8**

### 3.3 Cash Flow

Cash Flow o Estado de Origen y Aplicación de Fondos es un estado contable, cuyo objetivo es presentar de una manera simplificada pero analítica, los recursos obtenidos dentro del ejercicio, clasificándolos de acuerdo con sus diferentes orígenes, así como por el empleo o aplicación de los mismos.

#### Actividades Operativas

En las actividades operativas existe un total de \$7.521,14 como flujo entrante de dinero y las cuentas influyentes a este comportamiento son:

**Activo:** Las cuentas generadoras de ingreso de dinero son:

- *Depreciación y Amortización:* La depreciación de \$1.514,00 y la amortización de \$876,00 se consideran dentro de los flujos de entrada, porque a pesar de la disminución de ingresos para propósitos contables, no son un desembolso de efectivo.
- *Clientes:* Auto Tec tuvo un flujo entrante de efectivo de \$1.112,77 en la forma de fondos reconocidos como ventas recaudadas de sus clientes a crédito.

**Pasivo:** Al contrario del Activo, aquí existen más cuentas que generan ingresos, pero estos son transitorios porque al final son un egreso de dinero que se debe y se tiene que cancelar. Las cuentas que influyen son:

- *Proveedores:* Existe una entrada de efectivo de \$496,66 por el aumento del período de pago a proveedores.
- *Servicios Básicos por Pagar:* Hay un flujo de entrada de \$1.054,04 en la forma de cuenta pendiente que todavía no se cancela.
- *Obligaciones Patronales:* Existe un flujo de entrada de dinero de \$966,66 por beneficios económicos que están pendientes de pago a los trabajadores, como: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones y Fondos de Reserva.

- *Anticipo Clientes:* En esta cuenta hay una entrada de dinero de \$1.106,20 correspondiente a los abonos que realizan los clientes antes de la reparación de los vehículos.
- *Impuestos por pagar:* Su incremento de \$394,81 se debe al valor pendiente de pago al Fisco, el mismo que se debe cancelar en un corto plazo, según los procedimientos preestablecidos.

Los flujos salientes de dinero de las Actividades Operativas suman \$4.163,41 y las cuentas que influyen a este comportamiento son:

**Activo:** Dentro del activo existen las siguientes cuentas que disminuyen los ingresos:

- *Cheques Protestados:* En esta cuenta existe un flujo saliente de \$74,64 en la forma de pago en cheque por los clientes, pero rechazado por el banco debido a alguna irregularidad.
- *Anticipo a Empleados:* Esta cuenta representa un egreso de \$35,32 por adelanto en efectivo concedido a los empleados.
- *Crédito Fiscal IVA:* Existe un flujo de salida de \$542,76 debido a que el IVA pagado en compras es mayor al IVA cobrado. Su exceso se debe a compra de algunos equipos y herramientas.
- *Crédito Fiscal Renta:* Hay una salida de dinero de \$714,79 debido a que Auto Tec tiene más impuestos en la renta por pagar.

**Pasivo:** Las cuentas que realmente se pagaron son:

- *Cuentas por Pagar Empleados:* En esta cuenta hay un flujo saliente de \$1.054,53 y se refiere al dinero que Auto Tec tiene que pagar a sus empleados en razón de su trabajo.
- *Cuentas por Pagar Varias:* Hay un egreso de \$222,15 por la cancelación de deudas.
- *Obligaciones Bancarias:* Hay un egreso de \$1.519,22 por el pago del préstamo bancario correspondiente a la parte que se vence dentro del ejercicio fiscal.

**Actividades de Inversión:** Existe un desembolso de \$763,36 correspondiente a la adquisición de: Equipos de Oficina (teléfonos y flash memory), Herramientas Depreciables (varias herramientas) y Muebles y Enseres (estante).

**Actividades de Financiamiento:** Existe un flujo de entrada de \$49,37 que corresponde a la Utilidad del año 2005 y sirvió para disminuir la Pérdida Acumulada.

En el Resultado del Ejercicio existe una salida de dinero de \$4.631,94 debido a que hay más egresos de efectivo que ingresos, generando una Disminución en el Flujo Neto de Efectivo de \$1.988,20.

**VER ANEXO 9**

### **3.4 Análisis de Rentabilidad**

El estudio de la rentabilidad de la empresa se puede realizar en dos niveles, que son: la Rentabilidad Económica y Financiera.

La rentabilidad económica o del activo también denominada ROA (Return on Assets) y como denominación más usual ROI (Return on Investments), consiste en analizar la rentabilidad del activo sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

Por cada unidad monetaria invertida en el 2004, en los activos totales, se produjo un rendimiento de 13,45% y de 7,36% para el año siguiente. Su disminución se debe a la reducción de la Utilidad Operativa de \$2.830,07 en el 2004 a \$1.659,01 en el 2005, mientras que los Activos Totales se incrementan de \$21.042,58 a \$22.536,16.

Como conclusión, el incremento de los Activos no ayudó a generar un incremento en la Utilidad.

Para el 2006 existe rentabilidad económica negativa, lo que significa que la empresa no aprovechó la inversión realizada, situación que se debe a la pérdida operativa.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios también denominada ROE (Return on equity) mide la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital que han invertido.

El resultado del ROE de 25,32% en el 2004 indica la utilidad disponible para los accionistas y es el rendimiento sobre la inversión que ellos realizaron. Para el 2005, el ROE baja de 25,32% a 0,50%, mientras para el 2006 hay una rentabilidad financiera negativa, por lo que en este año los dueños invirtieron su dinero en la empresa pero no hubo retorno.

Para una correcta interpretación de los indicadores financieros se va a analizar el grado de influencia del apalancamiento financiero.

El apalancamiento financiero es el fenómeno mediante el cual un cambio en los ingresos operativos ocasiona que los ingresos netos se modifiquen por un mayor porcentaje, debido a la presencia de costos financieros fijos.

**Año 2004:** La rentabilidad de la empresa sin adquirir deudas es igual a un ROA de 13,45%, pero al asumir una deuda de \$15.821,07 se obtiene un ROE de 25,32%. Este valor es superior al ROA porque el apalancamiento financiero de 3,03 indica que el uso de la deuda aumenta la rentabilidad, de ahí que los accionistas están mejor al adquirir deuda.

**Año 2005:** El ROE de este año es inferior al ROA, por lo que el uso de la deuda de \$12.713,32 disminuye la rentabilidad de la empresa. De ahí que el apalancamiento financiero de 1,29 indica que la reducción de las UAII, reduce aún más las Utilidades Netas.

**Año 2006:** En este año el ROE y el ROA son negativos, pero al comparar, el ROE es menor al ROA, por lo que el apalancamiento financiero de 2,66 indica que la reducción de las UAII redujo aún más la Utilidades Netas.

Tanto en el 2005 como en el 2006 existe riesgo financiero al haber dificultad en el pago de los costos financieros por intereses.

**VER ANEXO 10**

## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 4.1 Conclusiones

Auto Tec presenta problemas de liquidez en el corto plazo, sin embargo no depende de los inventarios porque como es una empresa que presta servicio, este valor es mínimo.

La liquidez de la empresa depende de:

- El período de pago a proveedores es más corto que el cobro a clientes por lo que Auto Tec tiene que autofinanciarse.
- El exceso de personal en el área administrativa, algunos de ellos poco productivos, representan una carga para la empresa.

Con respecto a la gestión de los inventarios, se puede decir que se realizan pedidos de repuestos conforme se requieren, sin dejar de tener un stock de los insumos más necesarios. La alta rotación de inventarios indica una alta movilidad del capital invertido y una rápida recuperación de la utilidad.

Al analizar el Estado de Resultados se pudo apreciar que en el último año hubo pérdida neta debido a la disminución de las Ventas causada por el incremento del 35% en el precio de mano de obra y por la renuncia de dos técnicos sumamente diestros en el trabajo y difíciles de sustituir.

A través del análisis del Punto de Equilibrio se pudo comprobar que el nivel de Ventas del 2006 estaba por debajo de lo requerido, de ahí que el resultado del apalancamiento operativo y financiero indica riesgo al haber dificultad en el pago de los costos operativos fijos como de costos financieros por intereses.

Auto Tec se desenvuelve en un mercado de competencia imperfecta, específicamente, en la competencia monopolística, en la que un gran número de vendedores ofrece un servicio diferenciado, pudiendo tener cierto control, pero no absoluto sobre el precio. Por consiguiente, al comprador no le dará lo mismo recibir el servicio de la competencia, por lo que es importante que la empresa se valga de publicidad para recordar a su mercado meta las características y beneficios de sus servicios.

No es fácil ingresar al mercado en el que se desenvuelve Auto Tec, porque se requiere superar una serie de barreras técnicas y económicas, pero una vez ingresado al negocio se obtiene una alta rentabilidad, a pesar de que en el último año Auto Tec no obtuvo un buen retorno por fallas en la gestión de la empresa.

## **4.2 Recomendaciones**

Para mejorar la liquidez de la empresa, se recomienda:

- Establecer políticas de crédito dando prioridad a los clientes potenciales con quienes se ha realizado convenios, para de esta manera evitar que la cuenta clientes sea un porcentaje tan alto y se convierta en cartera incobrable.
- Negociar con los proveedores un adecuado porcentaje de descuento en compras y plazos de pago.
- Reducir el personal del área administrativa de 6 a 4 personas, eliminando el cargo de Auxiliar de Contabilidad. Las actividades correspondientes a este cargo se pueden repartir entre la Contadora y la Secretaria, ya que esta última posee conocimientos contables.

Para mejorar la rentabilidad de la empresa, se recomienda:

- Bajar el precio de mano de obra en 12% como estrategia para la recuperación de clientes. También, se propone aplicar una Clínica de Servicio, que es una técnica de planificación y conducción que ayuda a promocionar el servicio mecánico automotriz a través de una adecuada asistencia técnica al cliente.

Esta técnica fue creada por General Motors y enseña cómo atender al cliente, desde que ingresa al taller hasta cómo realizar un servicio postventa.

- Optimizar el rendimiento de talleres mediante cursos de capacitación a los técnicos mecánicos, que representan la parte productiva de la empresa.

- Vigilar los trabajos que se realizan en el taller mediante una tabla de tiempos para evitar demoras innecesarias y tener mayor capacidad de vehículos terminados.
- Compras: a pesar de que el nivel de ventas ha bajado, las compras se han incrementado, por lo que se debe buscar a proveedores que nos ofrezcan repuestos de calidad pero al más bajo precio del mercado.
- Gastos Administrativos: Se recomienda reducir el personal administrativo y sustituirlo por personal técnico productivo, que ayudará a incrementar los ingresos del taller al haber mayor capacidad de atención y evitar en lo máximo, dar a los clientes turnos para otros días.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros:

ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo y  
Orlando ESTUPIÑÁN GAITAN

**Análisis financiero y de gestión**, 1ra.  
Edición, Editorial Ecoe, Bogotá, 2003.  
346 págs.

BODIE, Zvi y Robert C. MERTON

**Finanzas**, 1ra. Edición, Editorial  
Pearson Educación, México, 2003.  
479 págs.

### Enciclopedia:

ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA  
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Editorial Océano, Barcelona, 2004,  
928 págs.

### Internet:

[www.aeade.net](http://www.aeade.net)

[www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Ley.Equidad.Tributaria.html](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Ley.Equidad.Tributaria.html)

## **ANEXOS**



# AUTO TEC

## ANEXO 1. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006	
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	179.293,19	210.557,63	206.006,19	
(-) Costo de Venta	-103.060,83	-124.589,49	-127.522,40	
Compras	103.060,83	124.589,49	127.522,40	Costos Variables
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>76.232,36</b>	<b>85.968,14</b>	<b>78.483,79</b>	
<b>(-) GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>-73.402,29</b>	<b>-84.309,13</b>	<b>-82.501,14</b>	
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>-17.468,22</b>	<b>-18.524,78</b>	<b>-17.207,19</b>	Costos Variables
Comisiones vts.	11.322,88	11.528,13	11.567,96	
Publicidad	637,02	58,00	305,71	
Fletes Vts	10,00	0,00	13,00	
Viáticos	0,00	0,00	1,25	
Gts. Taller Herramientas	1.638,14	2.417,61	1.693,51	
Gts. Taller suministros y servicios	3.140,07	2.486,38	1.049,29	
Bonos e incentivos	0,00	1.715,00	2.308,00	
Refrigerios	200,01	319,66	268,47	
Ropa de Trabajo y seguridad	520,10	0,00	0,00	
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>-55.934,07</b>	<b>-65.784,35</b>	<b>-65.293,95</b>	Costos Fijos
Sueldos y Salarios	44.561,63	51.324,50	52.014,54	
Servicios Prestados	0,00	1.404,31	491,30	
Luz, Agua y Teléfono	2.980,53	3.569,95	2.186,05	
Arriendos	2.337,00	4.000,00	5.543,48	
Monitoreo	216,00	216,00	216,00	
Honorarios	2.130,00	2.170,00	2.180,00	
Movilización	23,09	39,95	70,94	
Viáticos	31,00	0,00	0,00	
Fletes varios	0,00	45,50	7,00	
Copias revist.periodico	158,17	125,29	39,18	
Servicios de limpieza y otros	25,00	10,00	0,00	
Impuestos Fiscales, contribuciones y otros	252,24	31,94	181,57	
Multas e intereses	17,70	0,00	0,00	
Contribuciones	50,00	20,00	0,00	
Depreciaciones	1.248,19	547,56	337,77	
Adecuaciones e instalaciones	402,50	891,00	913,13	
Cuentas incobrables	237,87	0,00	0,00	
Útiles de oficina	309,16	562,99	345,63	
Suministros aseo y consumo	90,67	33,66	52,62	
Suministros varios	53,32	76,70	0,00	
Gastos sociales y representación	309,02	170,37	0,00	
Mantenimiento y reparaciones	0,00	36,00	227,25	
Donaciones	0,00	65,39	0,00	
Gastos de personal	0,00	387,82	301,61	
Varios	500,98	55,42	185,88	
<b>GANANCIA NETA EN OPERACIONES</b>	<b>2.830,07</b>	<b>1.659,01</b>	<b>-4.017,35</b>	
<b>(-) Otros Gastos</b>	<b>-630,60</b>	<b>-934,78</b>	<b>-565,22</b>	Costos Variables
Pérdidas y ganancias	26,98	72,25	0,00	
Intereses ganados	0,00	-17,89	0,00	
Intereses pagados	309,80	274,97	221,34	
Gts. Bancarios Cts. Ctes.	293,82	325,95	343,88	
Gts. Bancarios otros	0,00	279,50	0,00	
<b>UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>	<b>2.199,47</b>	<b>724,23</b>	<b>-4.582,57</b>	
(-) 15% Participación de empleados	-329,92	-108,63		
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>1.869,55</b>	<b>615,60</b>		
(+) Gastos no deducibles	319,94	1.649,31		
<b>BASE IMPONIBLE IMP. RENTA</b>	<b>2.189,49</b>	<b>2.264,91</b>		
25% IMPTO. RENTA	-547,37	-566,23		
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>1.322,18</b>	<b>49,37</b>		



# AUTO TEC

## ANEXO 2. BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>6.177,85</b>	<b>8.030,72</b>	<b>6.297,26</b>
<i>DISPONIBLE</i>	-3.869,29	-2.460,99	-4.449,19
Caja	200,00	200,00	200,00
Bancos	-4.069,29	-2.660,99	-4.649,19
<i>EXIGIBLE</i>	8.206,02	8.502,89	7.500,08
Clientes	7.335,76	7.610,50	6.497,73
Cheques protestados	755,47	790,89	865,53
Anticipos Empleados	114,79	101,50	136,82
<i>REALIZABLE</i>	1.014,78	1.014,78	1.014,78
Inventario	1.014,78	1.014,78	1.014,78
<i>OTROS CORRIENTES</i>	826,34	974,04	2.231,59
Cr. Fiscal IVA	0,00	0,00	542,76
Cr. Fiscal renta	797,38	974,04	1.688,83
Ant. Impto. Renta	28,96	0,00	0,00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>14.864,73</b>	<b>14.505,44</b>	<b>12.878,80</b>
<i>DEPRECIABLE</i>	11.622,83	12.139,54	11.388,90
Equipos de Oficina	1.442,36	1.402,30	1.646,95
Muebles y Enseres	669,00	663,43	771,22
Herramientas Depreciables	12.166,64	15.627,15	16.038,07
Herramientas de reposición	1.220,00	0,00	0,00
(Depreciación acumulada)	-3.875,17	-5.553,34	-7.067,34
<i>OTROS ACTIVOS</i>	3.241,90	2.365,90	1.489,90
Adecuaciones e instalaciones	4.701,90	4.701,90	4.701,90
(Amortización acumulada)	-1.460,00	-2.336,00	-3.212,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>21.042,58</b>	<b>22.536,16</b>	<b>19.176,06</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>15.821,07</b>	<b>12.713,32</b>	<b>13.935,79</b>
Cts. Por pag. Empleados	6.535,10	1.821,19	766,66
Proveedores	3.014,90	2.618,92	3.115,58
Cuentas por pagar Varias	0,00	222,15	0,00
Servicios Básicos por pagar	557,26	745,30	1.799,34
Arriendos por pagar	1.000,04	0,00	0,00
Obligaciones Bancarias	0,00	2.198,26	679,04
Obligaciones Patronales	3.959,54	4.077,08	5.043,74
Anticipo Clientes	0,00	0,00	1.106,20
Impuestos por pagar	754,23	1.030,42	1.425,23
<b>PATRIMONIO</b>	<b>5.221,51</b>	<b>9.822,84</b>	<b>5.240,27</b>
CAPITAL SOCIAL	5.379,63	5.379,63	5.379,63
Aportes Capitalizacion futura	1.500,00	7.374,14	7.374,14
Pérdida acumulada	-2.980,30	-2.980,30	-2.930,93
Resultado del ejercicio	1.322,18	49,37	-4.582,57
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>21.042,58</b>	<b>22.536,16</b>	<b>19.176,06</b>



# AUTO TEC

## ANEXO 3. CICLO DE OPERACIÓN DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

Ciclo de Operación = Período de Cobro Promedio + Edad de Inventarios – Período de Pago Promedio

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventario}}$$

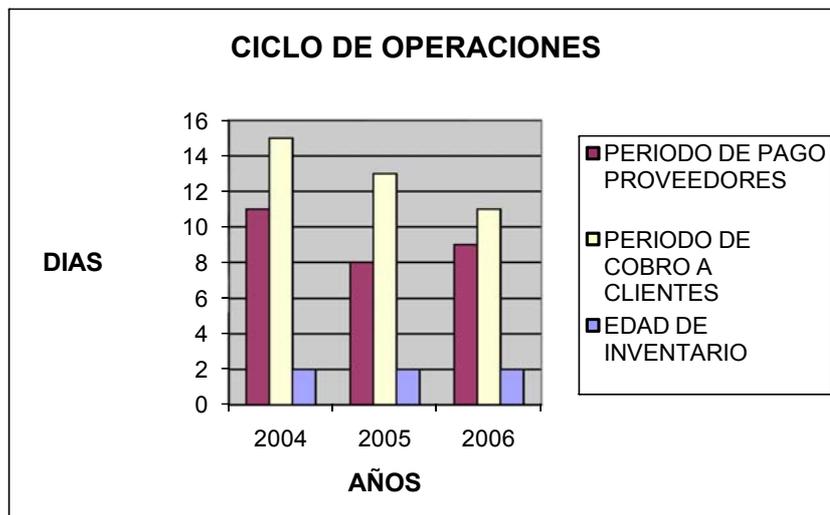
$$\text{Período de Pago a Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Pagar (Promedio)} * 360}{\text{Compras a Proveedores}}$$

$$\text{Período Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Promedio por día}}$$

$$\text{Ventas Promedio por día} = \frac{\text{Ventas}}{360}$$

VENTAS PROMEDIO POR DIA                      498,04              584,88              572,24

	2004	2005	2006
VENTAS	179.293,19	210.557,63	206.006,19
INVENTARIO	1.014,78	1.014,78	1.014,78
ROTACION DE INVENTARIO (VECES)	176,68	207,49	203,01
EDAD DE INVENTARIO	2	2	2
PERIODO DE PAGO PROVEEDORES	11	8	9
PERIODO DE COBRO A CLIENTES	15	13	11
<b>CICLO DE OPERACIÓN</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>4</b>





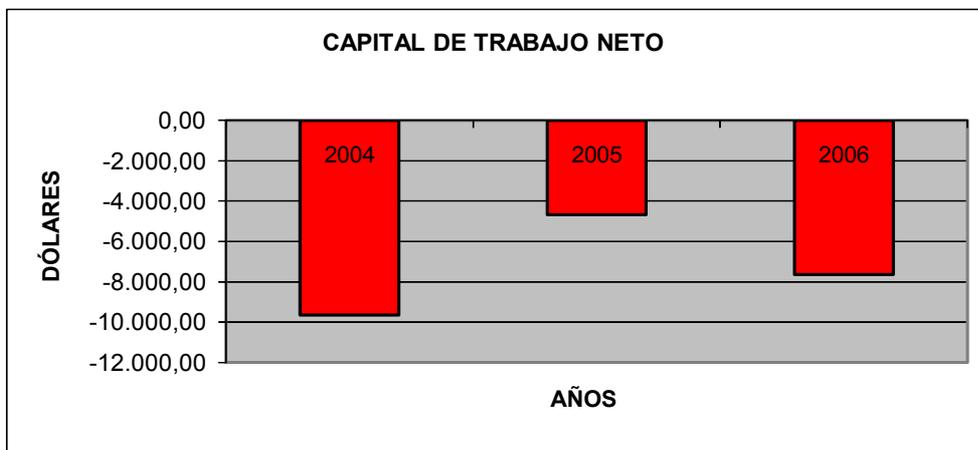
# AUTO TEC

## ANEXO 4. FONDO DE MANIOBRA DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

	2004	2005	2006
CAPITAL DE TRABAJO NETO	-9.643,22	-4.682,60	-7.638,53





# AUTO TEC

## ANEXO 4.1 FONDO DE MANIOBRA DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

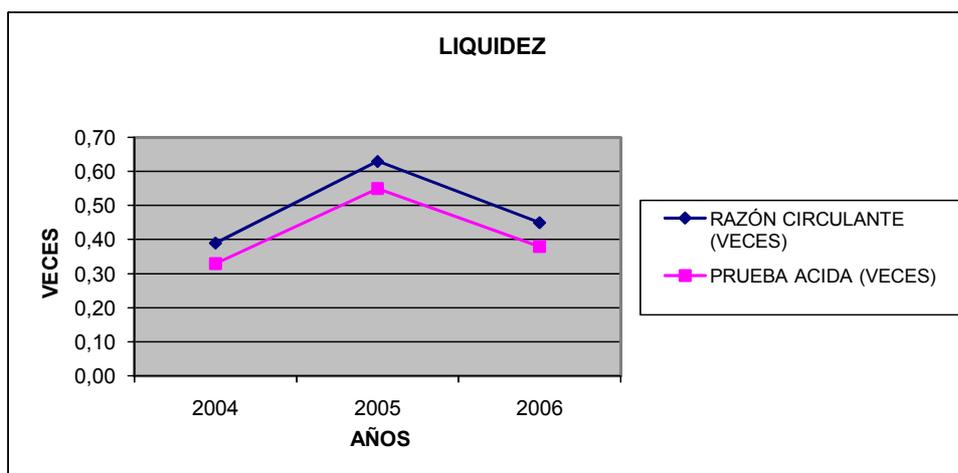
### LIQUIDEZ

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

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

ACTIVO CORRIENTE  
INVENTARIOS  
ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS  
PASIVO CORRIENTE  
RAZÓN CIRCULANTE (VECES)  
PRUEBA ACIDA (VECES)

	2004	2005	2006
ACTIVO CORRIENTE	6.177,85	8.030,72	6.297,26
INVENTARIOS	1.014,78	1.014,78	1.014,78
ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS	5.163,07	7.015,94	5.282,48
PASIVO CORRIENTE	15.821,07	12.713,32	13.935,79
RAZÓN CIRCULANTE (VECES)	0,39	0,63	0,45
PRUEBA ACIDA (VECES)	0,33	0,55	0,38



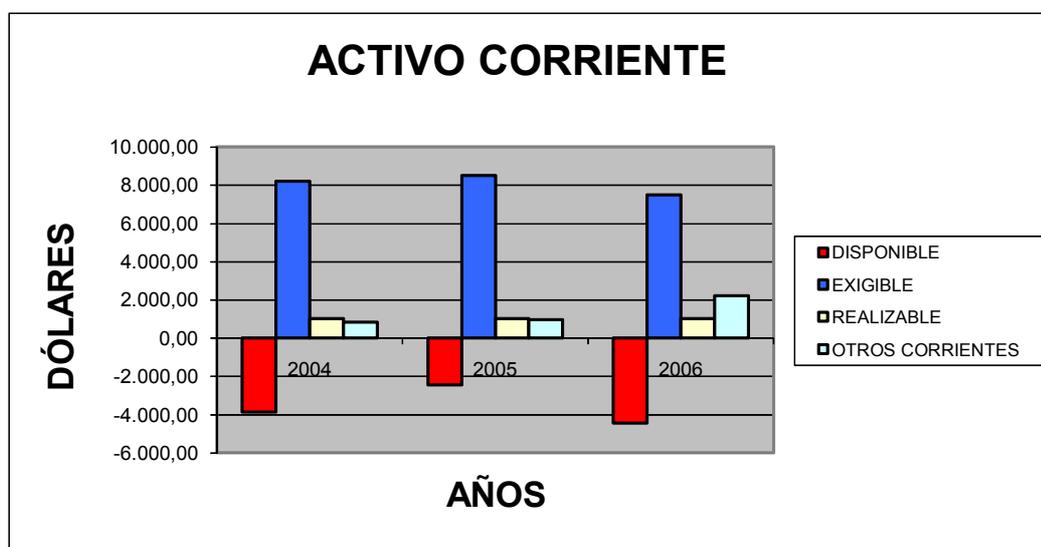


# AUTO TEC

## ANEXO 5. SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### ACTIVO CORRIENTE

	2004	2005	2006
<b>DISPONIBLE</b>	-3.869,29	-2.460,99	-4.449,19
Caja	200,00	200,00	200,00
Bancos	-4.069,29	-2.660,99	-4.649,19
<b>EXIGIBLE</b>	8.206,02	8.502,89	7.500,08
Clientes	7.335,76	7.610,50	6.497,73
Cheques protestados	755,47	790,89	865,53
Anticipos Empleados	114,79	101,50	136,82
<b>REALIZABLE</b>	1.014,78	1.014,78	1.014,78
Inventario	1.014,78	1.014,78	1.014,78
<b>OTROS CORRIENTES</b>	826,34	974,04	2.231,59
Cr. Fiscal IVA	0,00	0,00	542,76
Cr. Fiscal renta	797,38	974,04	1.688,83
Ant. Impto. Renta	28,96	0,00	0,00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>6.177,85</b>	<b>8.030,72</b>	<b>6.297,26</b>



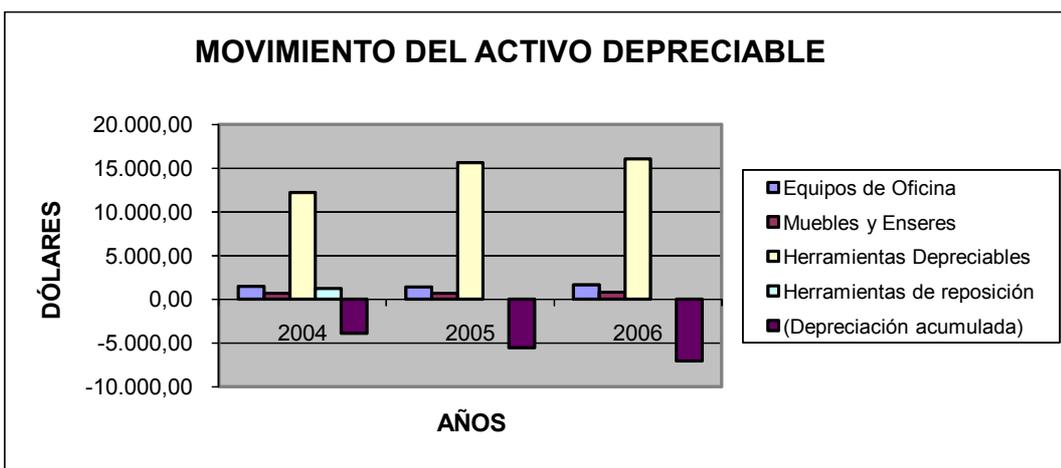
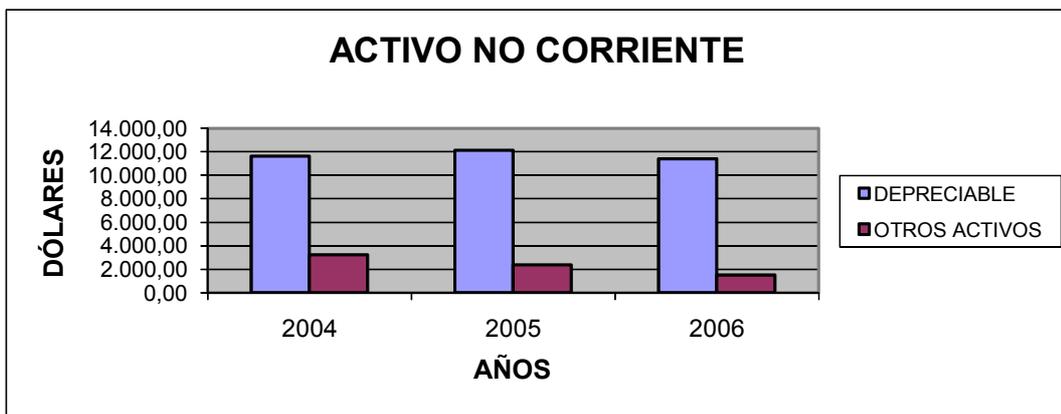


# AUTO TEC

## ANEXO 5.1 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### ACTIVO NO CORRIENTE

	2004	2005	2006
<b>DEPRECIABLE</b>	<b>11.622,83</b>	<b>12.139,54</b>	<b>11.388,90</b>
Equipos de Oficina	1.442,36	1.402,30	1.646,95
Muebles y Enseres	669,00	663,43	771,22
Herramientas Depreciables	12.166,64	15.627,15	16.038,07
Herramientas de reposición (Depreciación acumulada)	1.220,00 -3.875,17	0,00 -5.553,34	0,00 -7.067,34
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>3.241,90</b>	<b>2.365,90</b>	<b>1.489,90</b>
Adecuaciones e instalaciones (Amortización acumulada)	4.701,90 -1.460,00	4.701,90 -2.336,00	4.701,90 -3.212,00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>14.864,73</b>	<b>14.505,44</b>	<b>12.878,80</b>



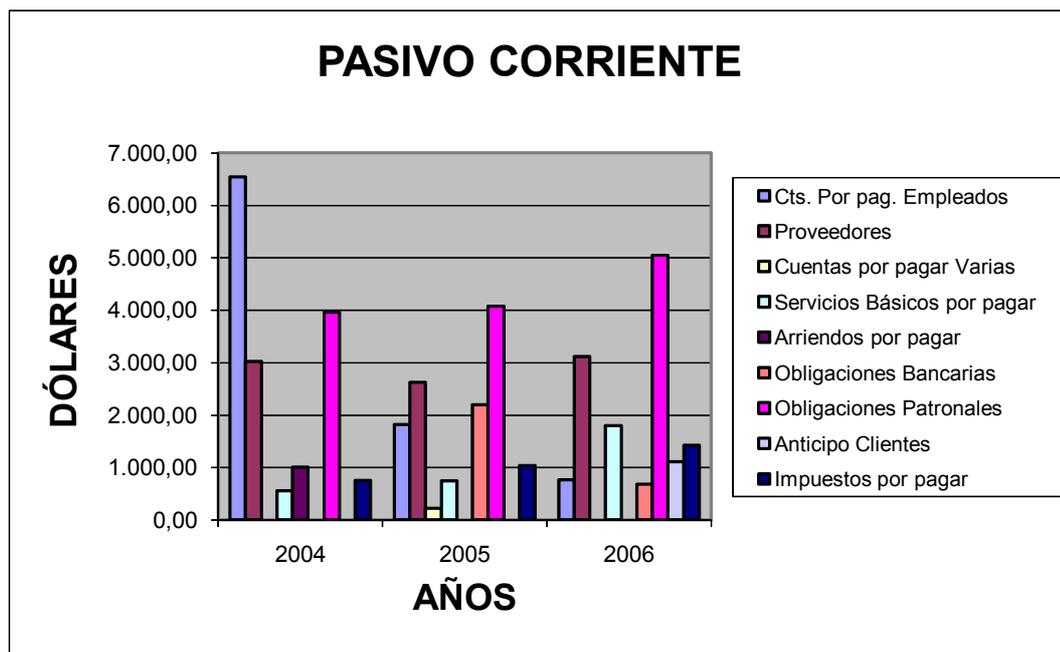


# AUTO TEC

## ANEXO 5.2 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### PASIVO CORRIENTE

	2004	2005	2006
Cts. Por pag. Empleados	6.535,10	1.821,19	766,66
Proveedores	3.014,90	2.618,92	3.115,58
Cuentas por pagar Varias	0,00	222,15	0,00
Servicios Básicos por pagar	557,26	745,30	1.799,34
Arriendos por pagar	1.000,04	0,00	0,00
Obligaciones Bancarias	0,00	2.198,26	679,04
Obligaciones Patronales	3.959,54	4.077,08	5.043,74
Anticipo Clientes	0,00	0,00	1.106,20
Impuestos por pagar	754,23	1.030,42	1.425,23
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>15.821,07</b>	<b>12.713,32</b>	<b>13.935,79</b>



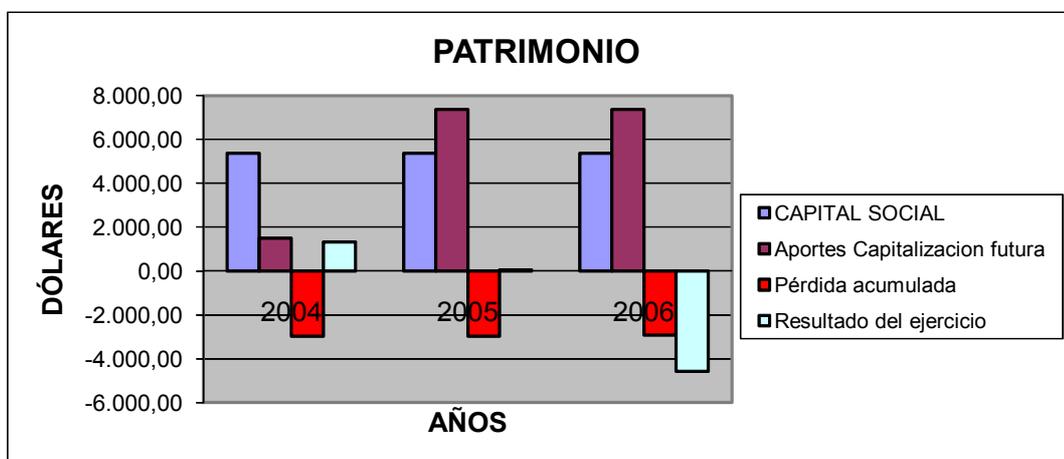


# AUTO TEC

## ANEXO 5.3 SITUACION PATRIMONIAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### PATRIMONIO

	2004	2005	2006
CAPITAL SOCIAL	5.379,63	5.379,63	5.379,63
Aportes Capitalizacion futura	1.500,00	7.374,14	7.374,14
Pérdida acumulada	-2.980,30	-2.980,30	-2.930,93
Resultado del ejercicio	1.322,18	49,37	-4.582,57
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>5.221,51</b>	<b>9.822,84</b>	<b>5.240,27</b>





# AUTO TEC

## ANEXO 5.4 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006	2005	2006
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>6.177,85</b>	<b>8.030,72</b>	<b>6.297,26</b>	<b>29,99%</b>	<b>-21,59%</b>
<i>DISPONIBLE</i>	-3.869,29	-2.460,99	-4.449,19	-36,40%	80,79%
Caja	200,00	200,00	200,00	0,00%	0,00%
Bancos	-4.069,29	-2.660,99	-4.649,19	-34,61%	74,72%
<i>EXIGIBLE</i>	8.206,02	8.502,89	7.500,08	3,62%	-11,79%
Clientes	7.335,76	7.610,50	6.497,73	3,75%	-14,62%
Cheques protestados	755,47	790,89	865,53	4,69%	9,44%
Anticipos Empleados	114,79	101,50	136,82	-11,58%	34,80%
<i>REALIZABLE</i>	1.014,78	1.014,78	1.014,78	0,00%	0,00%
Inventario	1.014,78	1.014,78	1.014,78	0,00%	0,00%
<i>OTROS CORRIENTES</i>	826,34	974,04	2.231,59	17,87%	129,11%
Cr. Fiscal IVA	0,00	0,00	542,76		
Cr. Fiscal renta	797,38	974,04	1.688,83	22,16%	73,38%
Ant. Impto. Renta	28,96	0,00	0,00	-100,00%	
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>14.864,73</b>	<b>14.505,44</b>	<b>12.878,80</b>	<b>-2,42%</b>	<b>-11,21%</b>
<i>DEPRECIABLE</i>	11.622,83	12.139,54	11.388,90	4,45%	-6,18%
Equipos de Oficina	1.442,36	1.402,30	1.646,95	-2,78%	17,45%
Muebles y Enseres	669,00	663,43	771,22	-0,83%	16,25%
Herramientas Depreciables	12.166,64	15.627,15	16.038,07	28,44%	2,63%
Herramientas de reposición	1.220,00	0,00	0,00	-100,00%	
(Depreciación acumulada)	-3.875,17	-5.553,34	-7.067,34	43,31%	27,26%
<i>OTROS ACTIVOS</i>	3.241,90	2.365,90	1.489,90	-27,02%	-37,03%
Adecuaciones e instalaciones	4.701,90	4.701,90	4.701,90	0,00%	0,00%
(Amortización acumulada)	-1.460,00	-2.336,00	-3.212,00	60,00%	37,50%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>21.042,58</b>	<b>22.536,16</b>	<b>19.176,06</b>	<b>7,10%</b>	<b>-14,91%</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>15.821,07</b>	<b>12.713,32</b>	<b>13.935,79</b>	<b>-19,64%</b>	<b>9,62%</b>
Cts. Por pag. Empleados	6.535,10	1.821,19	766,66	-72,13%	-57,90%
Proveedores	3.014,90	2.618,92	3.115,58	-13,13%	18,96%
Cuentas por pagar Varias	0,00	222,15	0,00		-100,00%
Servicios Básicos por pagar	557,26	745,30	1.799,34	33,74%	141,42%
Arriendos por pagar	1.000,04	0,00	0,00	-100,00%	
Obligaciones Bancarias	0,00	2.198,26	679,04		-69,11%
Obligaciones Patronales	3.959,54	4.077,08	5.043,74	2,97%	23,71%
Anticipo Clientes	0,00	0,00	1.106,20		
Impuestos por pagar	754,23	1.030,42	1.425,23	36,62%	38,32%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>5.221,51</b>	<b>9.822,84</b>	<b>5.240,27</b>	<b>88,12%</b>	<b>-46,65%</b>
CAPITAL SOCIAL	5.379,63	5.379,63	5.379,63	0,00%	0,00%
Aportes Capitalizacion futura	1.500,00	7.374,14	7.374,14	391,61%	0,00%
Pérdida acumulada	-2.980,30	-2.980,30	-2.930,93	0,00%	-1,66%
Resultado del ejercicio	1.322,18	49,37	-4.582,57	-96,27%	-9382,26%
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>21.042,58</b>	<b>22.536,16</b>	<b>19.176,06</b>	<b>7,10%</b>	<b>-14,91%</b>



# AUTO TEC

## ANEXO 5.5 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	Porcentajes sobre Activo: Corriente y No Corriente; Pasivo Corriente y Patrimonio			Porcentajes sobre Total Activo y Total Pasivo + Patrimonio		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>29,36%</b>	<b>35,63%</b>	<b>32,84%</b>
Caja	3,24%	2,49%	3,18%	0,95%	0,89%	1,04%
Bancos	-65,87%	-33,14%	-73,83%	-19,34%	-11,81%	-24,24%
Clientes	118,74%	94,77%	103,18%	34,86%	33,77%	33,88%
Cheques protestados	12,23%	9,85%	13,74%	3,59%	3,51%	4,51%
Anticipos Empleados	1,86%	1,26%	2,17%	0,55%	0,45%	0,71%
Inventario	16,43%	12,64%	16,11%	4,82%	4,50%	5,29%
Cr. Fiscal IVA	0,00%	0,00%	8,62%	0,00%	0,00%	2,83%
Cr. Fiscal renta	12,91%	12,13%	26,82%	3,79%	4,32%	8,81%
Ant. Impto. Renta	0,47%	0,00%	0,00%	0,14%	0,00%	0,00%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>70,64%</b>	<b>64,37%</b>	<b>67,16%</b>
Equipos de Oficina	9,70%	9,67%	12,79%	6,85%	6,22%	8,59%
Muebles y Enseres	4,50%	4,57%	5,99%	3,18%	2,94%	4,02%
Herramientas Depreciables	81,85%	107,73%	124,53%	57,82%	69,34%	83,64%
Herramientas de reposición (Depreciación acumulada)	8,21%	0,00%	0,00%	5,80%	0,00%	0,00%
Adecuaciones e instalaciones (Amortización acumulada)	-26,07%	-38,28%	-54,88%	-18,42%	-24,64%	-36,86%
	31,63%	32,41%	36,51%	22,34%	20,86%	24,52%
	-9,82%	-16,10%	-24,94%	-6,94%	-10,37%	-16,75%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>75,19%</b>	<b>56,41%</b>	<b>72,67%</b>
Cts. Por pag. Empleados	41,31%	14,33%	5,50%	31,06%	8,08%	4,00%
Proveedores	19,06%	20,60%	22,36%	14,33%	11,62%	16,25%
Cuentas por pagar Varias	0,00%	1,75%	0,00%	0,00%	0,99%	0,00%
Servicios Básicos por pagar	3,52%	5,86%	12,91%	2,65%	3,31%	9,38%
Arriendos por pagar	6,32%	0,00%	0,00%	4,75%	0,00%	0,00%
Obligaciones Bancarias	0,00%	17,29%	4,87%	0,00%	9,75%	3,54%
Obligaciones Patronales	25,03%	32,07%	36,19%	18,82%	18,09%	26,30%
Anticipo Clientes	0,00%	0,00%	7,94%	0,00%	0,00%	5,77%
Impuestos por pagar	4,77%	8,11%	10,23%	3,58%	4,57%	7,43%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>24,81%</b>	<b>43,59%</b>	<b>27,33%</b>
CAPITAL SOCIAL	103,03%	54,77%	102,66%	25,57%	23,87%	28,05%
Aportes Capitalización futura	28,73%	75,07%	140,72%	7,13%	32,72%	38,45%
Pérdida acumulada	-57,08%	-30,34%	-55,93%	-14,16%	-13,22%	-15,28%
Resultado del ejercicio	25,32%	0,50%	-87,45%	6,28%	0,22%	-23,90%
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>



## ANEXO 6. SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO

### REGRESIÓN SIMPLE EN FUNCIÓN DEL TIEMPO

#### VENTAS PROYECTADAS A LOS AÑOS 2007, 2008 Y 2009

**Ecuaciones:**

$$\hat{Y} = bx + c$$

$$\sum y = b \sum x + nc$$

$$\sum yx = b \sum x^2 + c \sum x$$

**Proyecciones:**

$$595.857,01 = 3b + 3c$$

$$622.570,01 = 5b + 3c$$

$$595.857,01 - 3b = 622.570,01 - 5b$$

$$2b = 26.713,00$$

$$b = 13.356,50$$

$$595.857,01 = 3(13.356,50) + 3c$$

$$3c = 555.787,51$$

$$c = 185.262,50$$

**Simbología:**

Y = Ventas

n = Número de años históricos

x = Tiempo

b= Pendiente. Cuantifica la cantidad que aumenta o decrece  $\hat{y}$  por cada unidad que aumente o disminuya x

c= Origen en la ordenada

$$\hat{Y} = 13.356,50x + 185.262,5$$

AÑOS	x = tiempo	Variable Y	x * Y	x <sup>2</sup>	Ventas Proyectadas
2004	0	179.293,19	0,00	0	
2005	1	210.557,63	210.557,63	1	
2006	2	206.006,19	412.012,38	4	
2007	0	0,00	0,00	0	225.332,00
2008	0	0,00	0,00	0	238.688,50
2009	0	0,00	0,00	0	252.045,00
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>595.857,01</b>	<b>622.570,01</b>	<b>5</b>	
<b>PROMEDIO</b>	<b>1,00</b>	<b>198.619,00</b>			



# AUTO TEC

## ANEXO 6.1 SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO

### REGRESIÓN SIMPLE EN FUNCIÓN DEL TIEMPO

#### COSTOS VARIABLES PROYECTADOS A LOS AÑOS 2007, 2008 Y 2009

##### Ecuaciones:

$$\hat{Y} = bx + c$$

$$\sum y = b \sum x + nc$$

$$\sum yx = b \sum x^2 + c \sum x$$

##### Simbología:

Y = Costos Variables  
 n = Número de años históricos  
 x = Tiempo

b= Pendiente. Cuantifica la cantidad que aumenta o decrece por cada unidad que aumente o disminuya x  
 c= Origen en la ordenada

##### Proyecciones:

$$410.503,51 = 3b + 3c$$

$$434.638,67 = 5b + 3c$$

$$41050351 - 3b = 43463867 - 5b$$

$$2b = 24.135,16$$

$$b = 12.067,58$$

$$410.503,51 = 3(12.067,58) + 3c$$

$$3c = 374.300,77$$

$$c = 124.766,92$$

$$\hat{Y} = 12.067,58x + 124.766,92$$

AÑOS	x = tiempo	Variable Y	x * Y	x <sup>2</sup>	CV Proyectados
2004	0	121.159,65	0,00	0	
2005	1	144.049,05	144.049,05	1	
2006	2	145.294,81	290.589,62	4	
2007	0	0,00	0,00	0	160.969,66
2008	0	0,00	0,00	0	173.037,24
2009	0	0,00	0,00	0	185.104,82
<b>TOTAL</b>	3	410.503,51	434.638,67	5	
<b>PROMEDIO</b>	1,00	136.834,50			

\* Dentro de los Costos Variables se consideran las cuentas de: Costo de Ventas, Gastos de Ventas y Otros Gastos



# AUTO TEC

## ANEXO 6.2 SOLVENCIA A CORTO Y LARGO PLAZO

### REGRESIÓN SIMPLE EN FUNCIÓN DEL TIEMPO

#### COSTOS FIJOS PROYECTADOS A LOS AÑOS 2007, 2008 Y 2009

##### Ecuaciones:

$$\hat{Y} = bx + c$$

$$\sum y = b \sum x + nc$$

$$\sum yx = b \sum x^2 + c \sum x$$

##### Simbología:

Y = Costos Fijos  
 n = Número de años históricos  
 x = Tiempo  
 b= Pendiente. Cuantifica la cantidad que aumenta o decrece por cada unidad que aumente o disminuya x  
 c= Origen en la ordenada

##### Proyecciones:

$$187.012,37 = 3b + 3c$$

$$196.372,25 = 5b + 3c$$

$$187.012,37 - 3b = 196.372,25 - 5b$$

$$2b = 9.359,88$$

$$b = 4.679,94$$

$$187.012,37 = 3(4.679,94) + 3c$$

$$3c = 172.972,55$$

$$c = 57.657,52$$

$$\hat{Y} = 4.679,94 x + 57.657,52$$

AÑOS	x = tiempo	Variable Y	x * Y	x <sup>2</sup>	CF Proyectados
2004	0	55.934,07	0,00	0	
2005	1	65.784,35	65.784,35	1	
2006	2	65.293,95	130.587,90	4	
2007	0	0,00	0,00	0	71.697,34
2008	0	0,00	0,00	0	76.377,28
2009	0	0,00	0,00	0	81.057,22
<b>TOTAL</b>	3	187.012,37	196.372,25	5	
<b>PROMEDIO</b>	1,00	62.337,46			

\* Dentro de los Costos Fijos se consideran las cuentas de los Gastos Administrativos



# AUTO TEC

## ANEXO 7. ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006	2005	2006
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Ventas	179.293,19	210.557,63	206.006,19	17,44%	-2,16%
(-) Costo de Venta	-103.060,83	-124.589,49	-127.522,40	20,89%	2,35%
Compras	103.060,83	124.589,49	127.522,40	20,89%	2,35%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>76.232,36</b>	<b>85.968,14</b>	<b>78.483,79</b>	<b>12,77%</b>	<b>-8,71%</b>
<b>(-) GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>-73.402,29</b>	<b>-84.309,13</b>	<b>-82.501,14</b>	<b>14,86%</b>	<b>-2,14%</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>-17.468,22</b>	<b>-18.524,78</b>	<b>-17.207,19</b>	<b>6,05%</b>	<b>-7,11%</b>
Comisiones vts.	11.322,88	11.528,13	11.567,96	1,81%	0,35%
Publicidad	637,02	58,00	305,71	-90,90%	427,09%
Fletes Vts	10,00	0,00	13,00	-100,00%	
Viáticos	0,00	0,00	1,25		
Gts. Taller Herramientas	1.638,14	2.417,61	1.693,51	47,58%	-29,95%
Gts. Taller suministros y servicios	3.140,07	2.486,38	1.049,29	-20,82%	-57,80%
Bonos e incentivos	0,00	1.715,00	2.308,00		34,58%
Refrigerios	200,01	319,66	268,47	59,82%	-16,01%
Ropa de Trabajo y seguridad	520,10	0,00	0,00	-100,00%	
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>-55.934,07</b>	<b>-65.784,35</b>	<b>-65.293,95</b>	<b>17,61%</b>	<b>-0,75%</b>
Sueldos y Salarios	44.561,63	51.324,50	52.014,54	15,18%	1,34%
Servicios Prestados		1.404,31	491,30		-65,01%
Luz, Agua y Teléfono	2.980,53	3.569,95	2.186,05	19,78%	-38,77%
Arriendos	2.337,00	4.000,00	5.543,48	71,16%	38,59%
Monitoreo	216,00	216,00	216,00	0,00%	0,00%
Honorarios	2.130,00	2.170,00	2.180,00	1,88%	0,46%
Movilización	23,09	39,95	70,94	73,02%	77,57%
Viaticos	31,00			-100,00%	
Fletes varios	0,00	45,50	7,00		-84,62%
Copias revist,periodico	158,17	125,29	39,18	-20,79%	-68,73%
Servicios de limpieza y otros	25,00	10,00	0,00	-60,00%	-100,00%
Impuestos Fiscales, contribuciones y otros	252,24	31,94	181,57	-87,34%	468,47%
Multas e intereses	17,70		0,00	-100,00%	
Contribuciones	50,00	20,00	0,00	-60,00%	-100,00%
Depreciaciones	1.248,19	547,56	337,77	-56,13%	-38,31%
Adecuaciones e instalaciones	402,50	891,00	913,13	121,37%	2,48%
Cuentas incobrables	237,87		0,00	-100,00%	
Utiles de oficina	309,16	562,99	345,63	82,10%	-38,61%
Suministros aseo y consumo	90,67	33,66	52,62	-62,88%	56,33%
Suministros varios	53,32	76,70	0,00	43,85%	-100,00%
Gastos sociales y representación	309,02	170,37		-44,87%	-100,00%
Mantenimiento y reparaciones		36,00	227,25		531,25%
Donaciones		65,39			-100,00%
Gastos de personal		387,82	301,61		-22,23%
Varios	500,98	55,42	185,88	-88,94%	235,40%
<b>UTILIDA O PERDIDA OPERATIVA</b>	<b>2.830,07</b>	<b>1.659,01</b>	<b>-4.017,35</b>	<b>-41,38%</b>	<b>-342,15%</b>
<b>(-) Otros Gastos</b>	<b>-630,60</b>	<b>-934,78</b>	<b>-565,22</b>	<b>48,24%</b>	<b>-39,53%</b>
Pérdidas y ganancias	26,98	72,25		167,79%	-100,00%
Intereses ganados		-17,89			-100,00%
Intereses pagados	309,80	274,97	221,34	-11,24%	-19,50%
Gts. Bancarios Cts. Ctes.	293,82	325,95	343,88	10,94%	5,50%
Gts. Bancarios otros	0,00	279,50			-100,00%
<b>UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>	<b>2.199,47</b>	<b>724,23</b>	<b>-4.582,57</b>	<b>-67,07%</b>	<b>-732,75%</b>
(-) 15% Participación de empleados	-329,92	-108,63		-67,07%	-100,00%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>1.869,55</b>	<b>615,60</b>		<b>-67,07%</b>	<b>-100,00%</b>
(+) Gastos no deducibles	319,94	1.649,31		415,51%	
<b>BASE IMPONIBLE IMP. RENTA</b>	<b>2.189,49</b>	<b>2.264,91</b>		<b>3,44%</b>	<b>-100,00%</b>
25% IMPTO. RENTA	-547,37	-566,23		3,44%	-100,00%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>1.322,18</b>	<b>49,37</b>		<b>-96,27%</b>	<b>-100,00%</b>



# AUTO TEC

## ANEXO 7.1 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Ventas	179.293,19	210.557,63	206.006,19	100,00%	100,00%	100,00%
(-) Costo de Venta	-103.060,83	-124.589,49	-127.522,40	-57,48%	-59,17%	-61,90%
Compras	103.060,83	124.589,49	127.522,40			
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>76.232,36</b>	<b>85.968,14</b>	<b>78.483,79</b>	<b>42,52%</b>	<b>40,83%</b>	<b>38,10%</b>
<b>(-) GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>-73.402,29</b>	<b>-84.309,13</b>	<b>-82.501,14</b>	<b>-40,94%</b>	<b>-40,04%</b>	<b>-40,05%</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>-17.468,22</b>	<b>-18.524,78</b>	<b>-17.207,19</b>	<b>-9,74%</b>	<b>-8,80%</b>	<b>-8,35%</b>
Comisiones vts.	11.322,88	11.528,13	11.567,96			
Publicidad	637,02	58,00	305,71			
Fletes Vts	10,00	0,00	13,00			
Viaticos	0,00	0,00	1,25			
Gts. Taller Herramientas	1.638,14	2.417,61	1.693,51			
Gts. Taller suministros y servicios	3.140,07	2.486,38	1.049,29			
Bonos e incentivos	0,00	1.715,00	2.308,00			
Refrigerios	200,01	319,66	268,47			
Ropa de Trabajo y seguridad	520,10	0,00	0,00			
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>-55.934,07</b>	<b>-65.784,35</b>	<b>-65.293,95</b>	<b>-31,20%</b>	<b>-31,24%</b>	<b>-31,70%</b>
Sueldos y Salarios	44.561,63	51.324,50	52.014,54			
Servicios Prestados		1.404,31	491,30			
Luz, Agua y Teléfono	2.980,53	3.569,95	2.186,05			
Arriendos	2.337,00	4.000,00	5.543,48			
Monitoreo	216,00	216,00	216,00			
Honorarios	2.130,00	2.170,00	2.180,00			
Movilización	23,09	39,95	70,94			
Viaticos	31,00					
Fletes varios	0,00	45,50	7,00			
Copias revist.periodico	158,17	125,29	39,18			
Servicios de limpieza y otros	25,00	10,00	0,00			
Impuestos Fiscales, contribuciones y otros	252,24	31,94	181,57			
Multas e intereses	17,70		0,00			
Contribuciones	50,00	20,00	0,00			
Depreciaciones	1.248,19	547,56	337,77			
Adecuaciones e instalaciones	402,50	891,00	913,13			
Cuentas incobrables	237,87		0,00			
Utiles de oficina	309,16	562,99	345,63			
Suministros aseo y consumo	90,67	33,66	52,62			
Suminitros varios	53,32	76,70	0,00			
Gastos sociales y representación	309,02	170,37				
Mantenimiento y reparaciones		36,00	227,25			
Donaciones		65,39				
Gastos de personal		387,82	301,61			
Varios	500,98	55,42	185,88			
<b>UTILIDA O PERDIDA OPERATIVA</b>	<b>2.830,07</b>	<b>1.659,01</b>	<b>-4.017,35</b>	<b>1,58%</b>	<b>0,79%</b>	<b>-1,95%</b>
<b>(-) Otros Gastos</b>	<b>-630,60</b>	<b>-934,78</b>	<b>-565,22</b>	<b>-0,35%</b>	<b>-0,44%</b>	<b>-0,27%</b>
Pérdidas y ganancias	26,98	72,25				
Intereses ganados		-17,89				
Intereses pagados	309,80	274,97	221,34			
Gts. Bancarios Cts. Ctes.	293,82	325,95	343,88			
Gts. Bancarios otros	0,00	279,50				
<b>UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>	<b>2.199,47</b>	<b>724,23</b>	<b>-4.582,57</b>	<b>1,23%</b>	<b>0,34%</b>	<b>-2,22%</b>
(-) 15% Participación de empleados	-329,92	-108,63		-0,18%	-0,05%	0,00%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>1.869,55</b>	<b>615,60</b>		<b>1,04%</b>	<b>0,29%</b>	<b>0,00%</b>
(+) Gastos no deducibles	319,94	1.649,31				
<b>BASE IMPONIBLE IMP. RENTA</b>	<b>2.189,49</b>	<b>2.264,91</b>				
25% IMPTO. RENTA	-547,37	-566,23		-0,31%	-0,27%	0,00%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>1.322,18</b>	<b>49,37</b>		<b>0,74%</b>	<b>0,02%</b>	<b>0,00%</b>



# AUTO TEC

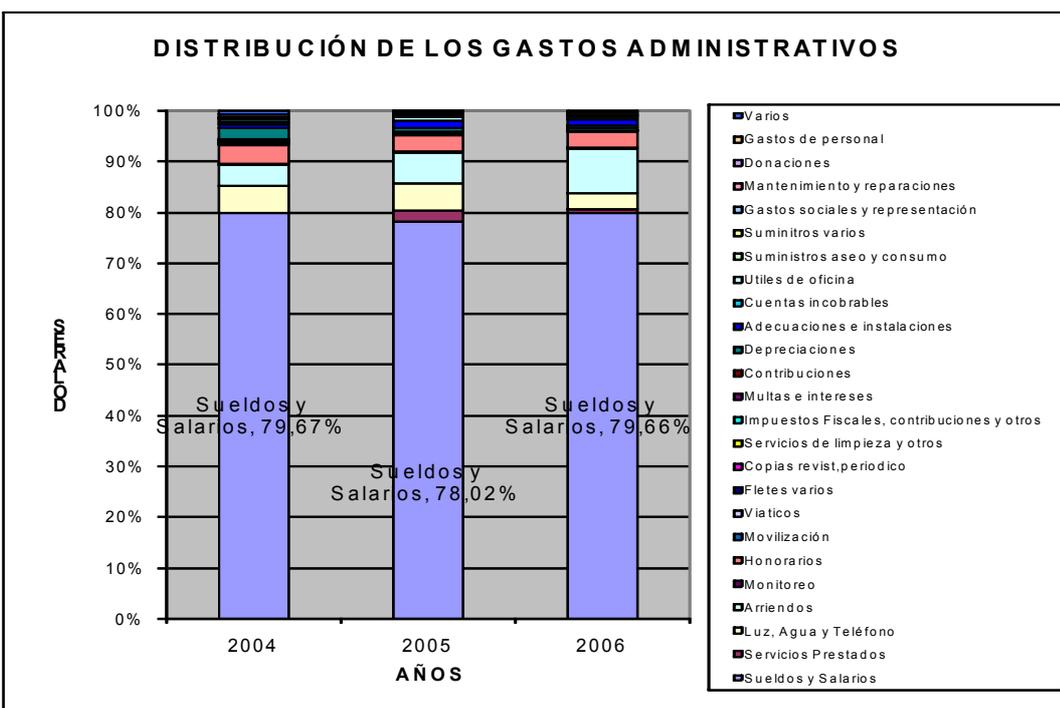
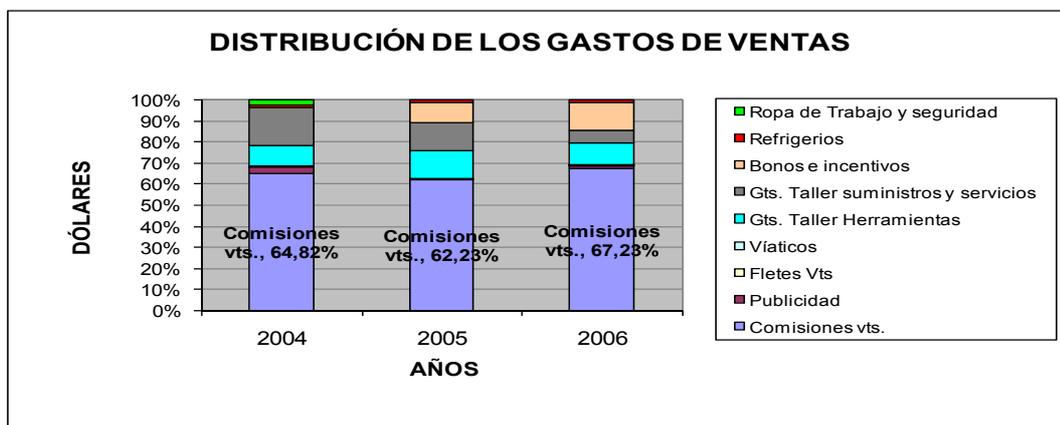
## ANEXO 7.2 ANÁLISIS VERTICAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>(-) GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>73.402,29</b>	<b>84.309,13</b>	<b>82.501,14</b>				<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>17.468,22</b>	<b>18.524,78</b>	<b>17.207,19</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>23,80%</b>	<b>21,97%</b>	<b>20,86%</b>
Comisiones vts.	11.322,88	11.528,13	11.567,96	64,82%	62,23%	67,23%			
Publicidad	637,02	58,00	305,71	3,65%	0,31%	1,78%			
Fletes Vts	10,00	0,00	13,00	0,06%	0,00%	0,08%			
Víaticos	0,00	0,00	1,25	0,00%	0,00%	0,01%			
Gts. Taller Herramientas	1.638,14	2.417,61	1.693,51	9,38%	13,05%	9,84%			
Gts. Taller suministros y servicios	3.140,07	2.486,38	1.049,29	17,98%	13,42%	6,10%			
Bonos e incentivos	0,00	1.715,00	2.308,00	0,00%	9,26%	13,41%			
Refrigerios	200,01	319,66	268,47	1,14%	1,73%	1,56%			
Ropa de Trabajo y seguridad	520,10	0,00	0,00	2,98%	0,00%	0,00%			
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>55.934,07</b>	<b>65.784,35</b>	<b>65.293,95</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>76,20%</b>	<b>78,03%</b>	<b>79,14%</b>
Sueldos y Salarios	44.561,63	51.324,50	52.014,54	79,67%	78,02%	79,66%			
Servicios Prestados		1.404,31	491,30	0,00%	2,13%	0,75%			
Luz, Agua y Teléfono	2.980,53	3.569,95	2.186,05	5,33%	5,43%	3,35%			
Arrendos	2.337,00	4.000,00	5.543,48	4,18%	6,08%	8,49%			
Monitoreo	216,00	216,00	216,00	0,39%	0,33%	0,33%			
Honorarios	2.130,00	2.170,00	2.180,00	3,81%	3,30%	3,34%			
Movilización	23,09	39,95	70,94	0,04%	0,06%	0,11%			
Víaticos	31,00			0,06%	0,00%	0,00%			
Fletes varios	0,00	45,50	7,00	0,00%	0,07%	0,01%			
Copias revist,periodico	158,17	125,29	39,18	0,28%	0,19%	0,06%			
Servicios de limpieza y otros	25,00	10,00	0,00	0,04%	0,02%	0,00%			
Impuestos Fiscales, contribuciones y otros	252,24	31,94	181,57	0,45%	0,05%	0,28%			
Multas e intereses	17,70		0,00	0,03%	0,00%	0,00%			
Contribuciones	50,00	20,00	0,00	0,09%	0,03%	0,00%			
Depreciaciones	1.248,19	547,56	337,77	2,23%	0,83%	0,52%			
Adecuaciones e instalaciones	402,50	891,00	913,13	0,72%	1,35%	1,40%			
Cuentas incobrables	237,87		0,00	0,43%	0,00%	0,00%			
Utiles de oficina	309,16	562,99	345,63	0,55%	0,86%	0,53%			
Suministros aseo y consumo	90,67	33,66	52,62	0,16%	0,05%	0,08%			
Suministros varios	53,32	76,70	0,00	0,10%	0,12%	0,00%			
Gastos sociales y representación	309,02	170,37		0,55%	0,26%	0,00%			
Mantenimiento y reparaciones		36,00	227,25	0,00%	0,05%	0,35%			
Donaciones		65,39		0,00%	0,10%	0,00%			
Gastos de personal		387,82	301,61	0,00%	0,59%	0,46%			
Varios	500,98	55,42	185,88	0,90%	0,08%	0,28%			



# AUTO TEC

## ANEXO 7.3 ANÁLISIS VERTICAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006





# AUTO TEC

## ANEXO 8. APALANCAMIENTO OPERATIVO Y PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

### APALANCAMIENTO OPERATIVO

$$\text{Grado de Apalancamiento Operativo} = \frac{\text{Cambio porcentual en UAII}}{\text{Cambio porcentual en Ventas}}$$

Punto Equilibrio		2004	VARIACION	2005	VARIACION	2006	
P.X	Ventas	179.293,19	17,44%	210.557,63	-2,16%	206.006,19	
- V. X	(-) Costo de Venta	-103.060,83		-124.589,49		-127.522,40	Costos Variables
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	76.232,36		85.968,14		78.483,79	
	(-) GASTOS OPERATIVOS	-73.402,29		-84.309,13		-82.501,14	
- V. X	Gastos de Ventas	-17.468,22		-18.524,78		-17.207,19	Costos Variables
-F	Gastos Administrativos	-55.934,07		-65.784,35		-65.293,95	Costos Fijos
UAII	GANANCIA NETA EN OPERACIONES	2.830,07	-41,38%	1.659,01	-342,15%	-4.017,35	
<b>APALANCAMIENTO OPERATIVO</b>			<b>-2,37</b>		<b>158,29</b>		

Simbología=

X = Volumen de ventas en unidades

P = Precios de venta por unidad

F = Costo Fijo de operación por período

V = Costo Variable de operación por unidad

### PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos de Operación}}{1 - \frac{\text{Costos Variables de Operación}}{\text{Ventas}}}$$

AÑOS	2004	2005	2006
COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN	\$ 55.934,07	\$ 65.784,35	\$ 65.293,95
COSTOS VARIABLES DE OPERACIÓN	\$ 120.529,05	\$ 143.114,27	\$ 144.729,59
COSTOS TOTALES DE OPERACIÓN	\$ 176.463,12	\$ 208.898,62	\$ 210.023,54
VENTAS	\$ 179.293,19	\$ 210.557,63	\$ 206.006,19
1- (CVT / VENTAS)	0,33	0,32	0,30
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b> (Cantidad en \$ que hay que vender)	<b>\$ 170.658,46</b>	<b>\$ 205.378,21</b>	<b>\$ 219.512,14</b>
VENTAS - PUNTO DE EQUILIBRIO	8.634,73	5.179,42	-13.505,95



# AUTO TEC

## ANEXO 9

### BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2005 Y 2006

	2005	2006	VARIACION
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>8.030,72</b>	<b>6.297,26</b>	<b>-1.733,46</b>
<i>DISPONIBLE</i>	<i>-2.460,99</i>	<i>-4.449,19</i>	<i>-1.988,20</i>
Caja	200,00	200,00	0,00
Bancos	-2.660,99	-4.649,19	-1.988,20
<i>EXIGIBLE</i>	<i>8.502,89</i>	<i>7.500,08</i>	<i>-1.002,81</i>
Clientes	7.610,50	6.497,73	-1.112,77 O
Cheques protestados	790,89	865,53	74,64 A
Anticipos Empleados	101,50	136,82	35,32 A
<i>REALIZABLE</i>	<i>1.014,78</i>	<i>1.014,78</i>	<i>0,00</i>
Inventario	1.014,78	1.014,78	0,00
<i>OTROS CORRIENTES</i>	<i>974,04</i>	<i>2.231,59</i>	<i>1.257,55</i>
Cr. Fiscal IVA	0,00	542,76	542,76 A
Cr. Fiscal renta	974,04	1.688,83	714,79 A
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>16.841,44</b>	<b>16.090,80</b>	<b>-750,64</b>
<i>DEPRECIABLE</i>	<i>12.139,54</i>	<i>11.388,90</i>	<i>-750,64</i>
Equipos de Oficina	1.402,30	1.646,95	244,65 A
Muebles y Enseres	663,43	771,22	107,79 A
Herramientas Depreciables	15.627,15	16.038,07	410,92 A
(Depreciación acumulada)	-5.553,34	-7.067,34	-1.514,00
<i>OTROS ACTIVOS</i>	<i>4.701,90</i>	<i>4.701,90</i>	<i>0,00</i>
Adecuaciones e instalaciones	4.701,90	4.701,90	0,00
(Amortización acumulada)	-2.336,00	-3.212,00	-876,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>24.872,16</b>	<b>22.388,06</b>	<b>-2.484,10</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>12.713,32</b>	<b>13.935,79</b>	<b>1.222,47</b>
Cts. Por pag. Empleados	1.821,19	766,66	-1.054,53 A
Proveedores	2.618,92	3.115,58	496,66 O
Cuentas por pagar Varias	222,15	0,00	-222,15 A
Servicios Básicos por pagar	745,30	1.799,34	1.054,04 O
Obligaciones Bancarias	2.198,26	679,04	-1.519,22 A
Obligaciones Patronales	4.077,08	5.043,74	966,66 O
Anticipo Clientes	0,00	1.106,20	1.106,20 O
Impuestos por pagar	1.030,42	1.425,23	394,81 O
<b>PATRIMONIO</b>	<b>9.822,84</b>	<b>5.240,27</b>	<b>-4.582,57</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>5.379,63</b>	<b>5.379,63</b>	<b>0,00</b>
Aportes Capitalizacion futura	7.374,14	7.374,14	0,00
Pérdida acumulada	-2.980,30	-2.930,93	49,37 O
Resultado del ejercicio	49,37	-4.582,57	-4.631,94 A
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>22.536,16</b>	<b>19.176,06</b>	<b>-3.360,10</b>

### ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS

<b>Flujo de Efectivo de las Actividades Operativas</b>	<b>3.357,73</b>
Depreciación	1.514,00
Amortización	876,00
Disminución de la Cuenta Clientes	1.112,77
Aumento de Cheques Protestados	-74,64
Aumento de Anticipos Empleados	-35,32
Aumento de Cr. Fiscal IVA	-542,76
Aumento de Cr. Fiscal Renta	-714,79
Disminución de Cts. Por pag. Empleados	-1.054,53
Aumento de Proveedores	496,66
Disminución de Cuentas por pagar Varias	-222,15
Aumento de Servicios Básicos por Pagar	1.054,04
Disminución de Obligaciones Bancarias	-1.519,22
Aumento de Obligaciones Patronales	966,66
Aumento de Anticipo Clientes	1.106,20
Aumento de Impuestos por Pagar	394,81
<b>Flujo de Efectivo de las Actividades de Inversión</b>	<b>-763,36</b>
Aumento de los Activos Fijos Brutos	-763,36
<b>Flujos de Efectivo de las Actividades de Financiamiento</b>	<b>-4.582,57</b>
Aumento en Pérdida Acumulada	49,37
Pérdida del Ejercicio	-4.631,94
<b>Disminución en Disponible</b>	<b>-1.988,20</b>

Simbología	
Flujo de Entrada de Efectivo	
Flujo de Salida de Efectivo	



# AUTO TEC

## ANEXO 10. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA o ROI)} = \frac{\text{Utilidad..Neta..Operativa}}{\text{Activo.Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad..Financiera..(ROE)} = \frac{\text{Utilidad..Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

$$\text{Apalancamiento..Financiero} = \frac{\text{Deuda}}{\text{Capital}}$$

	2004	2005	2006
UTILIDAD NETA OPERATIVA	2.830,07	1.659,01	-4.017,35
ACTIVO TOTAL	21.042,58	22.536,16	19.176,06
UTILIDAD NETA	1.322,18	49,37	-4.582,57
PATRIMONIO	5.221,51	9.822,84	5.240,27
PASIVO TOTAL	15.821,07	12.713,32	13.935,79

	2004	2005	2006
RENTABILIDAD ECONOMICA (ROA)	13,45%	7,36%	-20,95%
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE)	25,32%	0,50%	-87,45%
APALANCAMIENTO FINANCIERO	3,03	1,29	2,66



Cuenca, 15 de Enero de 2008

Economista  
Luis Mario Cabrera,  
**DECANO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION,**  
Ciudad.-

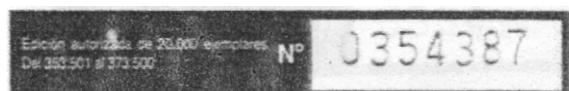
De mis consideraciones:

Me permito informarle que, luego de haber revisado el diseño de la Monografía del Curso de Graduación de Administración de Empresas denominado: “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA AUTO TEC DURANTE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006”, presentado por la Señorita VERÓNICA NATALY CALLE PESÁNTEZ, egresada de la Escuela de Administración; sugiero la aprobación del diseño, en virtud que ha sido preparado cumpliendo los aspectos metodológicos exigidos para este trabajo.

Por la atención que se sirva dar a la presente, le anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

ING. XIMENA MOSCOSO  
TUTORA





Cuenca, 15 de Enero de 2008

Economista  
Luis Mario Cabrera,  
**DECANO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION,**  
Su Despacho.-

De mis consideraciones:

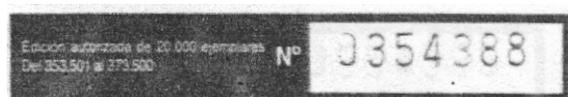
Yo, **Verónica Nataly Calle Pesántez** egresada de la Facultad de Administración de la Universidad del Azuay, de la Escuela de Administración de Empresas, una vez cumplido con los requisitos reglamentarios exigidos por la Universidad, solicito a usted y por su digno intermediario al Consejo de Facultad se me apruebe el diseño de monografía denominado “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA EMPRESA AUTO TEC DURANTE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006”, presentado como requisito previo a la obtención del Grado de Ingeniera Comercial.

Así como la asignación del Director de Monografía, sugiero el nombre de la Ing. Ximena Moscoso como directora, por cuanto conoce bastante del tema antes mencionado y cuento con su consentimiento para dirigir el trabajo de la mejor manera durante su desarrollo.

Esperando tener favorable acogida a la petición, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

Verónica Calle Pesántez



ROMEL MACHADO CLAVIJO SECRETARIO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY.

CERTIFICO .Que, El H. Consejo de Facultad en sesión del 25 de enero del 2008  
conoció el informe del señor profesor de la Junta Académica de Administración de  
Empresas y en base a esta, aprobó la denuncia de la Monografía de la Señorita  
Verónica Calle Pesantez con el tema..ANALISIS FINANCIERO APLICADO A LA  
EMPRESA AUTO TEC DURANTE LOS AÑOS 2004, 2005 Y 2006 y se ratifica  
como Director a la Ingeniera Ximena Moscoso Serrano y como Miembro del  
Tribunal al Ingeniero Luis Quezada Sisalima la denunciante tiene un plazo máximo  
de noventa días contados a partir de la fecha de aprobación es decir hasta el 25 de  
Abril del 2008

Cuenca 28 de enero del 2008





Índice de Contenidos

# Universidad del Azuay

## Facultad de Administración

### Escuela de Administración de Empresas

#### Análisis Financiero aplicado a la empresa Auto Tec durante los años 2004, 2005 y 2006

#### Diseño de graduación previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial

**Autora:**  
**Verónica Nataly Calle Pesántez**

**Directora:**  
**Ing. Ximena Moscoso**

**Cuenca, Ecuador**  
**2008**

Edición autorizada de 20.000 ejemplares  
Del 353.501 al 373.500

Nº

J354399



<b>Índice de Contenidos</b> .....	<b>ii</b>
<b>1. TEMA Y SUB-TEMA</b> .....	<b>1</b>
<b>2. SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL TEMA</b> .....	<b>1</b>
<b>3. PROBLEMA</b> .....	<b>1</b>
3.1. Planteamiento del problema .....	1
3.2. Formulación del problema.....	2
3.3. Sistematización del problema .....	2
<b>4. OBJETIVOS</b> .....	<b>3</b>
4.1. Objetivo general.....	3
4.2. Objetivos específicos .....	3
<b>5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>6. MARCO DE REFERENCIA</b> .....	<b>4</b>
<b>7. TABLA DE CONTENIDO</b> .....	<b>7</b>
<b>8. METODOLOGÍA</b> .....	<b>8</b>
8.1 Métodos.....	8
8.2 Procedimiento .....	8
8.3 Forma .....	8
8.4 Técnicas.....	8
8.4.1 Bibliográfica y documental.....	8
<b>9. RECURSOS</b> .....	<b>9</b>
9.1 Humanos.....	9
9.1.1 Responsable.....	9
9.1.2 De asesoría .....	9
9.1.3 De intervención .....	9
9.2 Técnicos.....	9
9.3 Financieros .....	10
<b>10. CRONOGRAMA</b> .....	<b>11</b>
<b>11. BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>12</b>

11.1 Libros: .....	12
11.2 Enciclopedia: .....	12

### **1. TEMA Y SUB-TEMA**

El tema para el trabajo de grado es "Análisis Financiero aplicado a la empresa Auto Tec durante los años 2004, 2005 y 2006"

### **2. SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL TEMA**

El contenido del trabajo de grado de la presente investigación está en el campo de Administración Financiera, específicamente en el campo del Análisis Financiero.

El objeto de estudio será la empresa de servicios, Auto Tec. Esta es una sociedad civil de hecho con ámbito de influencia local fundada el veinte y dos de mayo del dos mil, dedicada a prestar servicio mecánico automotriz a vehículos con inyección electrónica y cajas de cambio automáticas que operan mediante gasolina.

Actualmente, esta empresa presenta falencias en cuanto a liquidez, endeudamiento, y rentabilidad, a más de que nunca se ha realizado un análisis financiero utilizando ratios y la empresa lo requiere para tomar estrategias adecuadas.

La recolección de la información para el trabajo de grado corresponde a los años 2004, 2005 y 2006.

### **3. PROBLEMA**

#### **3.1. Planteamiento del problema**

En la empresa de servicios, Auto Tec, nunca se ha realizado un análisis financiero utilizando ratios debido al poco conocimiento de las personas encargadas y por esta razón no es posible determinar las

causas y mucho menos las soluciones para los problemas de liquidez, pérdida de autonomía financiera frente a terceros y la pérdida monetaria en el último año.

Si Auto Tec continúa operando de esta manera puede llegar a desfinanciarse, obligándola en el futuro a pedir préstamos. De igual manera, si la empresa continúa perdiendo autonomía financiera será más inestable, debido a que será difícil generar fondos necesarios y suficientes para pagar deudas a medida que se van venciendo.

A causa de la pérdida en el último año, el esfuerzo realizado en la operación no está produciendo una adecuada retribución a los dueños, por lo que si continúa de esta manera, exigirá un mayor esfuerzo para mantener el negocio, poniendo en riesgo la existencia del mismo.

Frente a esta problemática se recomienda realizar un análisis financiero, poniendo énfasis en el análisis de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

### **3.2 Formulación del problema**

La empresa afronta problemas financieros y no cuenta con un estudio técnico que le permita conocer las causas de dichos problemas para la búsqueda de soluciones.

### **3.3 Sistematización del problema**

3.3.1 Se requiere conocer a la empresa que será el objeto de estudio

3.3.2 La empresa carece de un Análisis Financiero

3.3.3 La empresa carece de un Análisis Económico

3.3.4 Se requiere conocer las conclusiones de los análisis para emitir recomendaciones

#### 4. OBJETIVOS

##### 4.1. Objetivo general

Realizar un Análisis Financiero aplicado a la empresa Auto Tec durante los años 2004, 2005 y 2006.

##### 4.2. Objetivos específicos

4.2.1. Realizar una descripción de la empresa para conocer su actividad, sus objetivos y el entorno en el que se desenvuelve.

4.2.2. Realizar un análisis de la situación financiera de la empresa mediante el estudio del ciclo de operación, fondo de maniobra, situación patrimonial y solvencia.

4.2.3. Realizar un análisis económico de Auto Tec a través del análisis del estado de resultado, punto de equilibrio, flujo de caja y de rentabilidad.

4.2.4. Para finalizar, se sacarán conclusiones de los estudios realizados y se emitirán recomendaciones.

#### 5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Los motivos que justifican la realización del trabajo de investigación son los siguientes:

Desde el punto de vista teórico-práctico se explica la realización del trabajo, porque la aplicación del Análisis Financiero servirá para conocer la situación financiera actual de la empresa a través de la aplicación de los ratios conocidos para luego proponer estrategias que eviten problemas y mejoren la situación de la empresa.

En relación al enfoque de la especialidad, es importante desarrollar este tema porque a través del análisis financiero se podrá recopilar los estados financieros para estudiarlos y observar los cambios en los distintos

periodos, lo que implica la aplicación de conocimientos contables como financieros, para aplicar ratios y conocer la capacidad de endeudamiento, rentabilidad y la fortaleza o debilidad financiera. Esto permitirá tomar decisiones efectivas en cuanto a la optimización de los recursos y la gestión de la empresa.

En cuanto al criterio personal, es significativo para mí el tema de Análisis Financiero, porque a través de los conocimientos adquiridos en la universidad podré conocer la realidad financiera de la empresa y proponer estrategias que mejoren su situación actual. Además me siento complacida en poder aplicar este ejemplo a una empresa que pertenece a mi familia junto con otro socio, porque podré emitir recomendaciones para mejorar el funcionamiento de la misma.

Desde el enfoque operativo, el tema es factible debido a que dispongo de la bibliografía necesaria para realizar el trabajo de investigación, además tengo permiso y apoyo de la empresa para obtener información y ayuda necesaria, de igual manera cuento con recursos económicos y tiempo necesario para cumplir con el desarrollo de la monografía.

Finalmente, la propuesta de investigación de este trabajo tendrá un impacto económico y empresarial, debido a que si existe un apropiado Análisis Financiero se podrá verificar continuamente el funcionamiento de la empresa y así implementar programas correctivos tan pronto se presenten síntomas de problemas futuros, en consecuencia se favorecerá la empresa debido a que si sus finanzas funcionan correctamente, los dueños y los empleados pueden contar con rentabilidad, liquidez, existencia de utilidades y plazas de trabajo.

## **6. MARCO DE REFERENCIA**

El marco teórico en el que se basa el desarrollo del presente trabajo de grado corresponde a "Análisis Financiero".



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

El Grupo Océano en la "Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa", menciona que para analizar a una empresa se considera el análisis dinámico y/o el estático. El análisis dinámico considera el tiempo, pudiendo evaluar la situación de la empresa en varios momentos, mientras que el análisis estático no tiene en cuenta el tiempo sino que analiza a la empresa en un momento dado, es como una fotografía. Además, para llevar a cabo cualquiera de los dos análisis se aplica una serie de ratios que relacionan partidas de los estados contables y se obtienen datos que interpretan las diversas circunstancias que marcan la vida de la empresa. Los ratios son orientativos sobre el punto que se desea analizar, ya que proporcionan datos sobre los cuales es posible emitir opiniones. La enciclopedia describe una serie de ratios correspondientes al análisis de rentabilidad, solvencia, gestión y de liquidez.

En cuanto al análisis de rentabilidad, el libro dice que este análisis pretende determinar cuál es el marco en que la empresa se encuentra para enfrentar el futuro. Por otro lado, el análisis de solvencia es la capacidad para afrontar los compromisos a largo plazo. Mientras que el análisis de liquidez se refiere a la capacidad para afrontar los compromisos a mediano plazo. Y el análisis de gestión es el estudio de la utilización de los activos. (Páginas: 698-714)

Sobre este mismo aspecto, los autores ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo y ESTUPIÑÁN GAITÁN, Orlando, en su obra "Análisis Financiero y de Gestión", mencionan algunas medidas analíticas. Según los autores la razón financiera se refiere a la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados. Si su numerador son dólares de venta y el denominador son días, se interpretará que cada día se venden tantos dólares, pero si el numerador y denominador son idénticos el resultado se interpreta como veces. Por otro lado, los

índices financieros indican la proporcionalidad que existe entre una cuenta o grupo de cuentas del balance general o del estado de resultados, cuyo resultado se muestra en porcentajes y se interpreta como la participación dentro de un total. Por otra parte, el balance general se asocia a las razones de liquidez, eficiencia y a los índices de endeudamiento, en tanto que el estado de resultados se asocia a las razones de productividad, desempeño y eficiencia. Pero los ratios e índices se aplican según: el tipo de empresa que se analice, la estructura de capital y la diversidad de las operaciones de la empresa; ya que habrá casos en los cuales algunas medidas financieras se omitan, mientras que en otras empresas se podrá desarrollar medidas adicionales.

El análisis de las razones e índices financieros ayuda al asesor a determinar los problemas fundamentales de la empresa, relacionados a las debilidades y fortalezas de la administración financiera. El análisis ayuda a evaluar el desempeño anterior de una empresa y a prever su futuro. (Páginas: 109, 110 y 144).

En cuanto al marco conceptual, el presente trabajo de grado se respalda en los siguientes sustentos:

- 1. Análisis Financiero:** Conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y las perspectivas de la empresa, a partir del estudio del balance.
- 2. Análisis de Liquidez:** Capacidad para afrontar los compromisos a mediano plazo.
- 3. Análisis de Gestión:** Estudio de utilización de la inversión.
- 4. Análisis de Solvencia:** Capacidad para afrontar los compromisos a largo plazo.
- 5. Análisis de Rentabilidad:** Mide los resultados de las decisiones gerenciales en la administración de los recursos.

## 7. TABLA DE CONTENIDO

### CAPÍTULO I

#### ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

- 1.1 De la forma jurídica
- 1.2 Misión
- 1.3 Visión
- 1.4 Valores
- 1.5 Organigrama
- 1.6 Servicios que presta
- 1.7 Identificación de las Fuerzas Competitivas del Mercado
- 1.8 FODA

### CAPÍTULO II

#### SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

- 2.1 Ciclo de Operación
- 2.2 Fondo de Maniobra
- 2.3 Análisis de la Situación Patrimonial
- 2.4 Solvencia a corto y largo plazo

### CAPÍTULO III

#### ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA

- 3.1 Análisis del Estado de Resultados
- 3.2 Punto de Equilibrio
- 3.3 Cash Flow
- 3.4 Análisis de Rentabilidad

### CAPÍTULO IV

#### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- 4.1 Conclusiones
- 4.2 Recomendaciones

## **8. METODOLOGÍA**

### **8.1 Métodos**

El método que servirá de orientación para la elaboración del trabajo de graduación será, Inductivo, debido a que en el trabajo se realizará un diagnóstico de la situación actual de la empresa, para luego, mediante la revisión del contenido bibliográfico presentar una propuesta para la resolución del problema encontrado en la misma.

### **8.2 Procedimiento**

El procedimiento a seguir para la elaboración del presente trabajo será de tipo Analítico-Sintético, puesto que se realizará una estudio del sistema mediante la descomposición del mismo, para luego componerlo según el marco teórico y conocimientos aprendidos, conformando de esta manera la propuesta de mejoramiento de la empresa.

### **8.3 Forma**

La forma de trabajo será Cronológica-Regresiva, basándose en el estudio de efectos hasta las causas, para descubrir lo que ha ocasionado el problema, a fin de formular una propuesta para la mejora del sistema.

### **8.4 Técnicas**

Las técnicas que se utilizarán para desarrollar el trabajo de graduación serán:

#### **8.4.1 Bibliográfica y documental**

Esta técnica se utilizará para reunir información de libros, enciclopedias y demás documentos necesarios que faciliten el estudio. Así mismo, incluirá la recolección de la información correspondiente a la empresa.



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

## **9. RECURSOS**

### **9.1 Humanos**

#### **9.1.1 Responsable**

La persona responsable del presente trabajo de grado, cuyo tema es "Análisis Financiero aplicado a la empresa Auto Tec durante los años 2004, 2005 y 2006" es Verónica Nataly Calle Pesántez.

#### **9.1.2 De asesoría**

La persona que asesorará el trabajo de grado será la Ing. Ximena Moscoso.

#### **9.1.3 De intervención**

Las personas que me proporcionarán la información necesaria para el desarrollo de la monografía, serán:

- Gerente General
- Gerente Administrativo
- Contadora

### **9.2 Técnicos**

Los recursos técnicos que utilizaré para realizar el trabajo de grado son: computadora, impresora, calculadora y cámara fotográfica.

### 9.3 Financieros

#### PRESUPUESTO DE GASTO PARA EL DESARROLLO DE LA MONOGRAFÍA

No.	Denominación del Gasto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Justificación del Gasto.
1	Material de Escritorio			10,00	Lápiz, borrador, corrector, grapas y otros artículos de escritorio, necesarios para el trabajo.
2	Paca de 500 hojas de papel bond, tamaño A4 de 75 g/m2	1	4,00	4,00	260 hojas para la tesis y el resto para borradores, bosquejos que se presentan al profesor.
3	Copias			15,00	Para copias de material necesario para el estudio bibliográfico, encuestas, entre otros.
4	Carpetas	5	0,15	0,75	Para la presentación de los bosquejos del trabajo de grado al director de tesis.
5	CD	2	0,70	1,40	Para la presentación digital del trabajo.
6	Material Bibliográfico			50,00	Para tener material bibliográfico actualizado.
7	Transporte			30,00	Para cargar gasolina en el carro que me servirá de transporte.
8	Material de impresión	1	30,00	30,00	Por la compra de cartucho negro para la computadora
		1	38,00	38,00	Por la compra de cartucho de color para la computadora
9	Anillado	5	1,50	7,50	Presentar borrador de monografía.
10	Encuadernación de tesis	4	7,00	28,00	Por la presentación de 4 trabajos.
11	Derechos de grado			160,00	Por derechos de certificación de las materias, certificación de pagos y demás.
12	Comunicaciones			30,00	Por la utilización de teléfono e internet.
13	Otros gastos, no presupuestados			20,00	Para posibles imprevistos.
<b>SUMA TOTAL</b>				<b>424,65</b>	



## **11. BIBLIOGRAFIA**

### **11.1 Libros:**

11.1.1 ESTUPIÑÁN GAITÁN, Análisis financiero y de gestión, Ira. Rodrigo y Edición, Editorial Ecoc, Bogotá, 2003.  
Orlando ESTUPIÑÁN GAITAN 346 págs.

11.1.2 BODIE, Zvi y Finanzas, Ira. Edición, Editorial Robert C. MERTON Pearson Educación, México, 2003.  
479 págs.

### **11.2 Enciclopedia:**

11.2.1 ENCICLOPEDIA Editorial Océano, Barcelona, 2004,  
PRÁCTICA DE LA PEQUEÑA Y 928 págs.  
MEDIANA EMPRESA