



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

“ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO DE LA EMPRESA WORKPLACE
CIA LTDA. INTERMEDIADORA LABORAL DEL 2004 AL 2006”.

*MONOGRAFIA PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN CONTABILIDA
Y ADUDITORIA.*

AUTORAS:

*MARIA FERNANDA BUSTAMANTE QUEZADA.
ANDREA BERNARDA UGALDE PACHECO.*

DIRECTOR

Ing. Ximena Moscoso.

Cuenca - Ecuador

2007

RESPONSABILIDAD

Las ideas vertidas en el presente ensayo son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Maria Fernanda Bustamante Q.

Andrea Bernarda Ugalde P.

DEDICATORIA

El presente ensayo se lo dedico a mis padres Marthita y Marco quienes han sido el pilar fundamental en mi vida, y quienes me infundaron confianza en mi misma, perseverancia para cumplir todos mis objetivos y metas, y todo lo que soy se los debo a ellos. Y a todos los que de alguna manera me apoyaron en todo el transcurso de mi vida universitaria.

María Fernanda Bustamante Q.

Dedico esta monografía a mis padres Eduardo y Fanny quienes siempre me brindaron el amor y la confianza para cumplir con mis propósitos y metas, a mis hermanos Alex y Juanito que siempre fueron los mejores amigos y a mi novio Ricky que me apoyó y me dio mucho amor. Muchas gracias los quiero muchísimo.

Andrea Bernarda Ugalde P.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos infinitamente a Dios por darnos la vida, a nuestros padres por la motivación y fuerza para alcanzar nuestras metas, a la Universidad del Azuay por todos los conocimientos recibidos en las aulas. Y de una manera muy especial a la Ing. Ximena Moscoso nuestro guía, al Dr. Eduardo Ugalde, quienes nos facilitaron los métodos y medios necesarios para llevar a cabo la ejecución de la presente investigación.

A la Facultad de Ciencias de la Administración y a los señores profesores de la Escuela de Administración de Empresas por sus conocimientos impartidos durante la vida universitaria, y a todas las personas que de alguna manera han apoyado al desarrollo de la presente investigación.

Maria Fernanda Bustamante Q.

Andrea Bernarda Ugalde P.

INDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
RESPONSABILIDAD	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDICE DE CONTENIDOS	v
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCION	1
CAPITULO I.....	2
LA EMPRESA.....	2
ANTECEDENTES.....	2
¿COMO FUNCIONA LA CONTRATACION DE PERSONAL POR INTERMEDIACION LABORAL?	3
PAGOS, FACTURACION Y COSTOS	3
¿COMO FUNCIONA LA CONTRATACION DE PERSONAL FIJO?.....	3
BENEFICIOS ADICIONALES QUE PRESTA WORKPLACE CIA LTDA. AL PERSONAL BAJO MODALIDAD DE INTERMEDIACION LABORAL.	4
ORGANIGRAMA	5
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE WORKPLACE CIA LTDA.	6
MISION, VISION, Y VALORES DE LA EMPRESA	8
ANALISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS)	9
ANALISIS DEL SECTOR.	11
CAPITULO II	13
LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.	13
ANALISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL	13
ESTADOS FINANCIEROS	13
EL BALANCE GENERAL:	13
ESTRUCTURA BASICA DEL BALANCE	14
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:.....	16
ANALISIS DEL LOS BALANCES 2004-2005-2006	17
ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE LOS ACTIVOS	18
RATIOS PARA DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA DEL PASIVO	18
CAPITAL DE TRABAJO.....	20
CAPITAL DE TRABAJO NETO.....	20
ANALISIS DE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE WORKPLACE.	23
SOLVENCIA A LARGO PLAZO.....	24
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	25
CAPITULO III.....	27
ANALISIS ECONOMICO DE LA EMPRESA	27
ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	27
ANALISIS VERTICAL.....	27
ANALISIS HORIZONTAL.....	29
El CASH FLOW.	31
FUENTES Y USO DE FONDOS	31

ANALISIS DE RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA.....	34
ANALISIS DEL SEMAFORO.....	37
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	38
CONCLUSIONES	38
RECOMENDACIONES	39
ANEXOS.....	41
ANEXO # 1.....	42
ANEXO # 2.....	43
ANEXO # 3.....	46
ANEXO # 4.....	47
ANEXO # 5.....	48
ANEXO # 6.....	49
ANEXO # 7.....	50
ANEXO # 8.....	51
ANEXO # 9.....	52

RESUMEN

La monografía que se presenta a continuación es un Análisis Económico Financiero de la Empresa Workplace Cía Ltda. del 2004 al 2006 en la ciudad de Cuenca, su principal actividad es la intermediación laboral mediante la contratación y colocación de personal temporal y fijo, dando a conocer su estructura organizacional, su misión, visión, sus valores.

Para el análisis financiero se utiliza como instrumento básico el balance general y el estado de resultados, a través de diferentes herramientas de análisis como es cash flow, análisis horizontal y vertical, proyecciones y ratios financieros con el fin de analizar que tan eficiente es el manejo de la empresa y en que condiciones se encuentra.

Con los resultados arrojados por el análisis se concluyó que la empresa atraviesa por grandes dificultades de liquides y de endeudamiento.

ABSTRACT

This monograph is a 2004-2006 Financial Economic Analysis of the company "WorkPlace Cia Ltda." located in the city of Cuenca and whose main activity is labor mediation, that is, finding employment and hiring temporary and regular personnel. The study presents the organizational structure, mission, vision, values of the company.

The general balance and the state of results are used as basic instruments for the financial analysis through different analysis tools such as cash flow, horizontal and vertical analyses, and financial ratios and projections in order to analyze the efficiency of the company management and its current conditions.

The results of the analysis led to the conclusion that the company is going through big difficulties of liquidity and indebtedness.

INTRODUCCION

En estos últimos tiempos, el mundo ha pasado por muchos cambios, tanto tecnológicos como sociales, políticos y económicos, para que estos cambios sean positivos requieren que se les pueda planificar y preveer, por que todos los grandes saltos e hitos históricos obtenidos por la humanidad son el resultado de la elaboración de esquemas de planificación.

Bajo esta pequeña premisa, hemos asumido la responsabilidad de realizar la presente monografía de una empresa privada como es WorkPlace Cía Ltda. con un tema relacionado al Análisis Financiero de la entidad, con la finalidad de llevar a la práctica los conocimientos adquiridos durante la vida universitaria.

Este documento presentado a continuación tiene como propósito realizar un Análisis Financiero Económico de la Empresa con el fin de estudiar a profundidad la entidad en general.

CAPITULO I

1. LA EMPRESA

1.1. ANTECEDENTES

Workplace Compañía Limitada

El 2 de febrero del 2002 se celebra el contrato de constitución de la Compañía de responsabilidad Limitada WORKPLACE, los socios fundadores son EDGAR UGALDE NORITS, MARIETA NORITS ARCE E IRMA UGALDE NORITS.

Workplace Cía. Ltda. es una empresa a nivel nacional, ubicada en la Ciudad de Cuenca en la Luís Cordero 5-21 y Honorato Vásquez, con sucursal en Guayaquil Centro Comercial Albocentro # 5. Tiene como principal actividad la búsqueda de personal idóneo y capacitado para la prestación de servicios en cualquier actividad en la que se desenvuelven los clientes.

Esta actividad se ha venido desarrollando desde el año 2000 en la ciudad de Cuenca, actualmente sus servicios se extienden a nivel nacional, con representación en Guayaquil y Cuenca, contando para ello con la solvencia, infraestructura y tecnología que les permite brindar un servicio de la más alta calidad, su experiencia probada es su carta de presentación.

La estrategia principal de la empresa es la contratación y capacitación de personal a través de la intermediación laboral, en las áreas requeridas por sus clientes, garantizando de esta manera la dotación de un personal acorde a las necesidades de la empresa, al mismo tiempo garantiza al personal un trato que se basa estrictamente en el cumplimiento de las leyes laborales vigentes en el país, adicionalmente la empresa brinda una serie de beneficios, de tal manera que los empleados se sientan motivados e identificados plenamente, factores que son la clave del éxito de Workplace Cía Ttda.

1.2. ¿COMO FUNCIONA LA CONTRATACION DE PERSONAL POR INTERMEDIACION LABORAL?

Se establece un contrato entre WorkPlace Cía. Ltda. y la empresa cliente.

Se verifica el perfil y referencias de la persona a ser contratada, además aplica una serie de pruebas psico-técnicas para tener la certeza de la calidad del personal seleccionado.

El personal seleccionado ingresa en los roles de WorkPlace Cía Ltda. Por un periodo de tiempo acordado entre las partes mediante un contrato que cumpla con las necesidades y leyes laborales vigentes, en el cual gozan de todos los beneficios de ley más los beneficios adicionales que brinda la empresa. Una vez concluido este lapso de tiempo se realiza la correspondiente liquidación de haberes.

1.3. PAGOS, FACTURACION Y COSTOS

Los pagos al personal se realizarán en forma mensual o quincenal de acuerdo con las políticas establecidas por el cliente. WorkPlace Cía. Ltda. facturará a su cliente dichos montos más una comisión del 6% por el servicio y riesgo que absorbe la compañía; en caso que existan incrementos salariales, se comunicará por escrito y con la debida anticipación al cliente y procederá a cumplir automáticamente las disposiciones de ley.

1.4. ¿COMO FUNCIONA LA CONTRATACION DE PERSONAL FIJO?

La empresa selecciona al personal idóneo en función de sus requerimientos, presenta una terna de candidatos para su selección final y el cliente decide a qué persona contratar.

La facturación por estos servicios se realizará por una sola vez y como determina la ley laboral es el 50% del sueldo base del trabajado a contratarse.

1.5. BENEFICIOS ADICIONALES QUE PRESTA WORKPLACE CIA LTDA. AL PERSONAL BAJO MODALIDAD DE INTERMEDIACION LABORAL.

Dentro de los servicios que WorkPlace Cía Ltda. Ofrece a sus trabajadores se encuentran los siguientes beneficios:

- ✓ Consultorio medico anexo al Seguro Social: servicio de consulta más los medicamentos recetados son totalmente gratuitos para el trabajador titular y este se extiende al cónyuge, padres e hijos (Consulta) el horario de atención será diariamente de 11H00 a 13H00 y de 15H00 a 18h00.
- ✓ La Caza del Zapato: los empleados podrán alcanzar un crédito a 60 días en sus compras y en el mes de diciembre crédito a 90 días.
- ✓ Calzado Pony: los empleados accederán a compras a crédito con un plazo de 2 meses y con un descuento del 10%.
- ✓ Farmacia San Francisco: el trabajador tiene crédito a 30 días en compras de medicinas y un descuento del 10% en compras al contado.
- ✓ Farmacia Fybeca: el trabajador puede solicitar su tarjeta empresarial para comprar a crédito en la cadena de farmacias a nivel nacional si el monto sobrepasa los \$ 25.00 USD las compras pueden ser diferidas hasta 3 meses y las compras al contado reciben el 10% de descuento.
- ✓ Farmacia Farmasol: el trabajador puede solicitar su tarjeta empresarial para comprar a crédito en la farmacia Farmasol a nivel nacional si el monto sobrepasa los \$ 25.00 USD las compras pueden ser diferidas hasta 2 meses y las compras al contado reciben descuentos.
- ✓ Atención Oftalmológica: los empleados tienen la opción de atención a través de: VASVISION, OPTIMEX, VISTA PARA TUS OJOS, VISTA PARA TODOS.
- ✓ Comisariato: los empleados reciben una tarjeta de crédito empresarial para utilizarse en el Comisariato Popular y un descuento del 5 % al contado.
- ✓ Centro Quirúrgico Metropolitano: el trabajador titular y su familia tendrán un descuento del 10% en los servicios que ofrece este centro de salud.
- ✓ Laboratorio Clínico GAMMA: el trabajador titular y su familia podrán acudir al laboratorio clínico del Centro Quirúrgico Metropolitano obteniendo un

descuento del 20%.

- ✓ Librería Contemporánea: crédito a 60 días en las compras de útiles escolares.
- ✓ Librería y Papelería Monsalve: crédito a 60 días en las compras de útiles escolares.
- ✓ Agencia de Viajes y Turismo Internacional Tours: tienen un descuento del 3% de la comisión en compra de pasajes nacionales como internacionales.

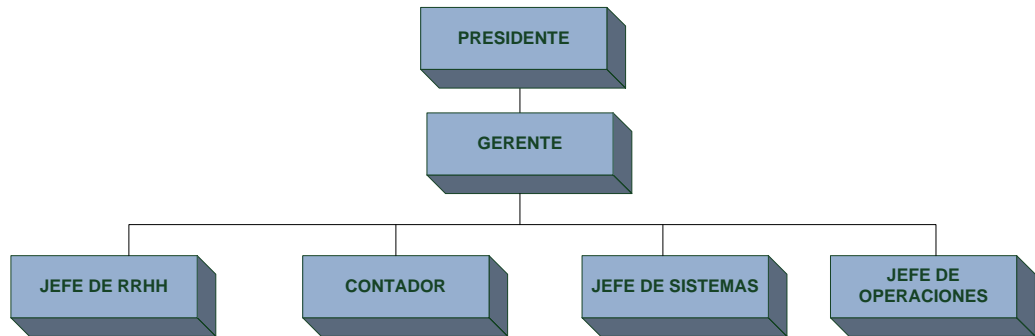
CLIENTES DE WORKPLACE CIA. LTDA.

Dentro de los distinguidos clientes de WorkPlace que pueden certificar su calidad de servicios tenemos:

- ❖ EMTET: Empresa Pública Municipal de Servicios de Terminales de Transporte Terrestre y estacionamiento rotativo tarifado de Cuenca.
- ❖ COANDES: Empresa dedicada a la construcción.
- ❖ LA ITALIANA: Empresa Industrial dedicada a la elaboración y comercialización de embutidos.
- ❖ CONSORCIO COELIT & COPLIMSA: Operación y mantenimiento de servicios eléctricos de potencia.
- ❖ COELIT S.A.: Tercerizadora de la empresa eléctrica del guayaquil.
- ❖ CONBAQUERIZO: venta de productos agropecuarios.
- ❖ ENTRE OTROS: Pisoni, Tepencorp, Municipio.

1.6. ORGANIGRAMA

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA WORKPLACE



FUENTE: REGISTROS DE LA EMPRESA

1.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE WORKPLACE CÍA LTDA.

PRESIDENTE

Es el responsable de todos los negocios de WorkPlace Cía. Ltda., ha logrado incrementar la cartera de clientes.

GERENTE GENERAL.

El Gerente General mantiene una gran responsabilidad ya que es el representante legal de la empresa, este toma las decisiones buscando las mejores alternativas para llevar bien la empresa.

Plantea objetivos y metas a futuro que permitirán a la empresa desarrollarse y obtener mayores riquezas.

Está encargado de coordinar y supervisar todas las actividades que se realizan en los departamentos.

Revisa los estados financieros presentados por el Contador

Además se encargará de proporcionar los recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos planteados en el Plan Estratégico.

Este posee la autoridad de contratar o despedir el personal de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Proporcionará los permisos de ser planteados por parte de los trabajadores.

JEFE DE RECURSOS HUMANOS

La actividad principal del Jefe de Recursos Humanos es obtener la información disponible respecto a los perfiles para los puestos de trabajo, estos constituyen la esencia misma de la productividad.

El análisis de los puestos es fundamental, pues se caracteriza por constituir la base fundamental que permite desencadenar con garantías los procesos propios de recursos humanos.

CONTADOR.

Se encarga de dirigir, ejecutar y controlar las funciones y actividades relacionadas con los recursos financieros y contables, para asegurar su normal funcionamiento realizando actividades como:

Planificación y ejecución de los procesos de pagos, como también la cobranza de las deudas por esos conceptos.

Proyección y aplicación de los flujos financieros de acuerdo a las necesidades

Registra la economía, con la finalidad de elaborar los informes necesarios para la toma de decisiones.

Controlará las cuentas bancarias permanentemente y su comportamiento.

JEFE DE SISTEMAS

Es el encargado del mantenimiento y actualización del sistema, genera informes de acuerdo a las necesidades de los miembros de la compañía, además es el responsable de ofrecer soluciones informáticas.

JEFE DE OPERACIONES

Es la persona que se encarga de las actividades operativas como son: la recepción de las asistencias, elaboración de roles de pagos, elaboración de facturas, y toda la información relacionada al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

1.8. MISION, VISION, Y VALORES DE LA EMPRESA

MISION

Asesorar y proveer a sus clientes servicios integrales de Recursos Humanos, contando con personal capacitado, seleccionado a través de herramientas de alta tecnología para contribuir tanto al desarrollo empresarial como al progreso del país.

VISION

Ser una empresa líder en la administración, asesoría, y servicios de consultoría para la gestión del talento humano; de tecnología avanzada y con orientación internacional.

VALORES

Se basan en los principios establecidos y determinados por todo el personal que conforma WorkPlace Cía. Ltda.

Trabajo en equipo: Fomenta la integración del personal como miembros de un equipo para lograr una optimización de recursos tanto humanos, materiales y tecnológicos y así brindar un mejor rendimiento de los servicios.

Respeto y Honestidad: se fundamenta en la ética, la honradez y el respeto que merecen todas las personas y entidades que se interrelacionan con la empresa.

Comunicación franca y abierta: Crear un ambiente de entendimiento y confianza, respaldado en la seriedad con la que trabaja la empresa.

Liderazgo: Se basa en la constante innovación de técnicas y sistemas de operación.

1.9. ANALISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS)

FORTALEZAS

- ✘ Cuenta con varios años de funcionamiento en el mercado local y nacional.
- ✘ Labora con empresas de gran prestigio.
- ✘ Su imagen es reconocida por la excelencia en la calidad de sus servicios.
- ✘ La infraestructura es completa porque cuenta con la Matriz en la Ciudad de Cuenca y la sucursal en la Ciudad de Guayaquil con la capacidad necesaria para brindar un servicio personalizado, eficiente y eficaz.
- ✘ Cuenta con servicios agregados para sus empleados mediante empresas aliadas para facilidad en descuentos y créditos.

OPORTUNIDADES

- ✘ La mayor parte de empresas en el Ecuador requieren de servicios de intermediación laboral.
- ✘ Penetración en nuevas ciudades: Quito, Ambato, Loja.

DEBILIDADES:

- ✘ Falta de personal dentro de la empresa WorkPlace Cía Ltda.
- ✘ Falta publicidad.
- ✘ Falta de técnicas de selección y reclutamiento del personal.

AMENAZAS:

- ✘ La competencia
- ✘ La situación económica y política por la cual atraviesa el país.
- ✘ El nuevo gobierno propone la eliminación de la intermediación laboral.

Análisis FODA de WorkPlace Cia. Ltda.



1.10. ANALISIS DEL SECTOR.

En la ciudad de Cuenca existen alrededor de 35 Empresas Tercerizadoras, las de mayor reconocimiento de intermediación laboral son: CENCERVI, SOTEM, MANPOWER, entre otras.

En estos últimos tiempos el gobierno ha propuesto eliminar la intermediación laboral por que piensa que es una forma impuesta para evadir las responsabilidades de los patronos.

Una de las razones por las que el ciudadano ecuatoriano votó por el economista Rafael Correa para presidente fue porque ofreció eliminar, no reformar, la Ley de Tercerización, el pueblo ecuatoriano piensa que este sistema está perjudicando a la clase trabajadora, especialmente a la juventud que busca oportunidades de trabajo; que el empleado está desprotegido, por que no cuenta con estabilidad laboral, ya que estos contratos son temporales, pues tienen una duración máxima de un año, sintiéndose de esta manera mas explotados. Creen que esto ha ocasionado la migración, ya que mucha gente está huyendo de la pobreza y de las injusticias sociales.

Esta mentalidad es muy pesimista, por qué no pensar que la tercerización es una manera mas fácil de ingresar a una empresa y si una persona es buen empleado, se esfuerza por realizar bien su trabajo, es responsable y cumple con todos los requerimiento que le pide el patrono, este contrato será renovado las veces que sea necesarias, e incluso con el tiempo podría pasar a formar parte del personal de planta de la empresa y el empleador tratará de protegerlo, esperando así que no salga de la empresa ya que es un buen elemento y contribuye al desarrollo de la misma.

El empleador no trata de perjudicar al empleado, lo que él busca es optimizar su tiempo, evitarse todos los papeleos se seguros, roles, etc. La función principal de la intermediación laboral es la búsqueda de personal idóneo y capacitado para la prestación de servicios a las distintas empresas que existen, ofreciendo todos los beneficios de ley,

como son utilidades, atención medica, seguros, préstamos quirografarios e hipotecarios, etc.

En Cuenca existen empresas grandes que se dedican a varias actividades, por esta razón tienen su propia intermediación laboral, como son el grupo Eljuri, Ortiz entre otras.

Si el gobierno elimina la intermediación laboral, el empleado va a ser contratado por horas, y no va a contar con ningún beneficio de ley, por que supuestamente se le esta pagando en la quincena todos los beneficios.

CAPITULO II

2. LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.

2.1. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL.

La estructura patrimonial consiste en el estudio de los estados financieros de la empresa. Dichos estados, nos proporcionan información acerca de la composición de la inversión (representada por los activos) y de la financiación (representada por el patrimonio de los propietarios y el pasivo hacia terceros).

2.1.1. ESTADOS FINANCIEROS

Es un documento de resultados que permite evaluar la situación de la empresa, con la finalidad de proporcionar información permitiendo de esta manera una adecuada toma de decisiones.

2.1.2. EL BALANCE GENERAL:

El Balance General es un estado que refleja que posee la empresa (activos), de todos los compromisos y obligaciones que ha adquirido (pasivo), y de lo que realmente pertenece a sus dueños o propietarios (patrimonio). Este documento debe ser preparado al terminar el ejercicio contable con el fin de poder conocer el estado financiero y económico de la empresa. Este debe ser preparado de acuerdo a los principios básicos de contabilidad, valores totales que deben comprobarse con la ecuación patrimonial.

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

2.1.3. ESTRUCTURA BASICA DEL BALANCE

La estructura y el arreglo de las cuentas generales del balance están sujetos a variaciones, según criterios o convencionalismos establecidos por la práctica contable y administrativa según las distintas empresas o compañías. Con fines analíticos, es conveniente utilizar la siguiente clasificación básica:

ACTIVO

- ❖ Activo circulante o corriente
- ❖ Activo fijo
- ❖ Activo intangible
- ❖ Otros activos
- ❖ Cargos diferidos

PASIVO Y PATRIMONIO

- ❖ Pasivo circulante o corriente
- ❖ Pasivo fijo
- ❖ Capital propio
- ❖ Capital social
- ❖ Utilidades retenidas
- ❖ Utilidades de periodos anteriores

Activo Circulante: es el activo de trabajo del negocio. Abarca el efectivo y aquellos activos que se convierten en efectivo en el corto plazo normal de las operaciones de la empresa. Se incluyen las siguientes cuentas:

- ❖ Efectivo (caja-bancos). Saldo en cuentas corrientes y ahorros.

- ❖ Cuentas por cobrar. Representan los valores a recibir ocasionados dentro de las operaciones comerciales normales.
- ❖ Inventarios. Se incluye la materia prima, productos en proceso y productos terminados.
- ❖ Inversiones. De acuerdo a los plazos, determina su disponibilidad mediata e inmediata para transformar en efectivo y ser utilizados en el capital de trabajo del negocio.

Activo Fijo: son los recursos tangibles, que se usan en las operaciones normales del negocio, no son fácilmente convertibles en efectivo, los principales rubros de esta cuenta son: terrenos, edificios, maquinaria, equipos, vehículos, muebles, equipos de computación.

Activo Intangible: son activos cuyos valores dependen de la capacidad de ganancia de la empresa. Dentro de estos activos constan: las patentes, marcas de fábrica, franquicias, arrendamiento y crédito mercantil, las licencias, etc.

Otros Activos: se registran los activos que no pueden agruparse exactamente en alguna otra parte del balance. Los otros activos son aquellos que o se utilizan comúnmente en el normal trabajo del negocio.

Pasivo circulante: refleja obligaciones y compromisos que tienen que pagarse dentro de un corto plazo. Las principales subcuentas de este grupo son:

- ❖ Documentos por pagar
- ❖ Dividendos por pagar
- ❖ Impuestos, sueldos, aportes al IESS.

Pasivo fijo: obligaciones y compromisos del negocio, que se vencen más allá de un año de la fecha del balance. Las cuentas que componen ese grupo son.

- ❖ Documentos por cobrar sobre hipotecas

- ❖ Bonos por pagar
- ❖ Prestamos a largo plazo
- ❖ Reserva de pasivo a largo plazo

Capital propio: parte del patrimonio, aportado por el propietario de la empresa

Capital social: son los aportes de los socios que se valoran y establecen mediante las regulaciones legales establecidas.

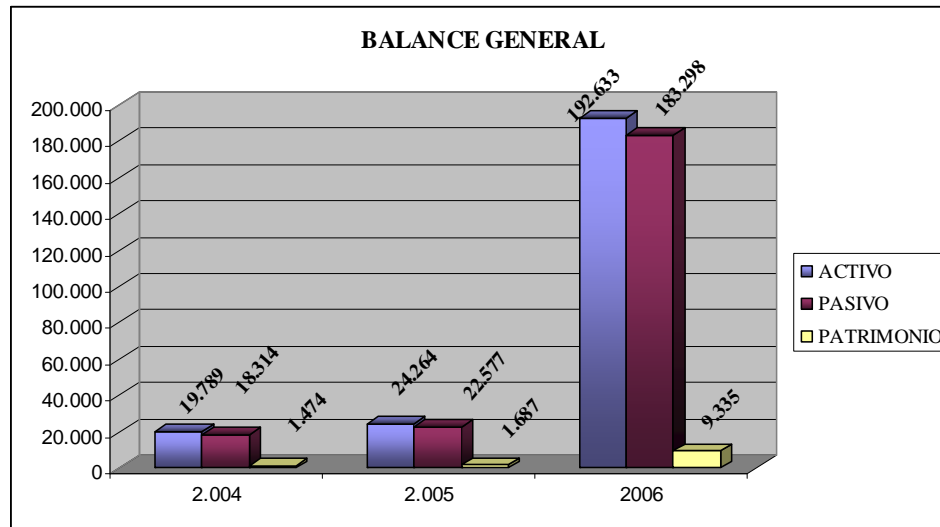
Utilidades del periodo anterior: utilidades obtenidas en las operaciones del periodo inmediatamente anterior. Este valor debe coincidir con el valor de las utilidades que aparecen en el último estado de pérdidas y ganancias.

2.1.4. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

El estado de pérdidas y ganancias comprende la debida separación, ingresos y gastos del ejercicio en un periodo determinado, y por diferencia se obtiene el resultado del mismo, que refleja la situación final.

2.1.5. ANALISIS DEL LOS BALANCES 2004-2005-2006

(Ver anexo # 1)



Al realizar el análisis WorkPlace Cía. Ltda. (ver en anexo # 1), en los años 2004-2005 se determinó que existieron variaciones, los activos crecen en un 23% debido a un incremento en cuentas y documentos por cobrar de clientes no relacionados, además de un incremento en activos fijos por la adquisición de muebles y enseres, de igual manera crecen los pasivos en 23% por aumentos en cuentas por pagar, prestamos de accionistas y el patrimonio asciende un 14% debido a un aumento en las ventas reflejado en la utilidad, las mismas que fueron reinvertidas en la compañía.

Para el segundo periodo comprendido del año 2005-2006 los activos crecen en 694%, ocasionado por incrementos en cuentas por cobrar (clientes no relacionados), en los pasivos 712% por incrementos en las cuentas por pagar, así como un endeudamiento en instituciones financieras, y en el patrimonio un incremento de 453%, por un aumento de capital. Así mismo podemos comentar que la empresa no maneja pasivos a largo plazo.

2.1.6. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA DE LOS ACTIVOS

(Ver anexo # 2)

ANALISIS DEL COMPOSICION DE LOS ACTIVOS

TOTAL DE ACTIVOS		
AÑOS	ACT. CORRIENTE	ACT. FIJO
2004	100,00%	0,00%
2005	91,28%	8,72%
2006	98,06%	1,94%

Se determina que la empresa maneja en un gran porcentaje los activos corrientes debido a que su actividad está enfocada a la prestación de servicios e intermediación laboral.

$$\text{Inmoviliación} = \frac{\text{Activo fijo}}{\text{Activo total}}$$

RATIO	2004	2005	2006
INMOVILIZACION=	0,00%	8,72%	1,94%

Este ratio nos indica en que medida la empresa inmoviliza sus capitales, como se puede determinar en este periodo de tiempo nos indica un bajo nivel de inmovilización, indicando así que su activo circulante ha aumentado en cada periodo.

2.1.7. RATIOS PARA DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA DEL PASIVO

Capital propio = (capital suscrito y asignado).

Capital total = (patrimonio neto)

$$\text{Importancia del capital propio} = \frac{\text{Capital propio (capital suscrito y asignado)}}{\text{Capital total (patrimonio neto)}}$$

RATIO	2004	2005	2006
IMPORTANCIA DEL CAPITAL PROPIO	27%	9%	107%

Los recursos propios se refieren al neto patrimonial. Como se puede observar en los dos primeros años los ratios representan una baja estabilidad financiera, determinando así una disminución económica. Además no cuenta con una garantía de seguridad frente a posibles depresiones económicas, como también una menor capacidad de financiación, por lo que para el año 2006 se dio un incremento del capital por parte de los accionistas frente a las necesidades que requería la empresa.

Capital ajeno = (ctas y dtos x pag proveedores + obligaciones con inst. financieras).

Capital total = (patrimonio neto).

$$\text{Importancia del capital ajeno} = \frac{\text{Capital ajeno}}{\text{Capital total}}$$

RATIO	2004	2005	2006
IMPORTANCIA DEL CAPITAL AJENO	665%	1021%	1823%

Mide la importancia de las deudas, como se puede determinar en estos tres periodos los índices sobrepasan los límites ya que no deberían exceder del 50% del capital propio, indicando así que la empresa trabaja con fondos ajenos.

Capital ajeno = (ctas y dtos x pag proveedores + obligaciones con inst. financieras).

Capital propio = (capital suscrito y asignado).

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Capitales ajeno}}{\text{Capitales propio}}$$

RATIO	2004	2005	2006
ENDEUDAMIENTO	2450%	11487%	1702%

Mide la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiamiento propio, deduciendo así la influencia de terceros para el financiamiento de la empresa.

Lo que se debe hacer es buscar un equilibrio entre los capitales propios y ajenos. Los capitales propios representarían un margen de seguridad, pero WorkPlace no cuenta con capitales propios significativos, puesto que trabajan prácticamente con capital ajeno.

2.2. CAPITAL DE TRABAJO Y REQUERIMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO

2.2.1. CAPITAL DE TRABAJO

Es la inversión de una empresa en activos a corto plazo, es decir, efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar.

2.2.2. CAPITAL DE TRABAJO NETO

Se lo define como los activos corrientes menos pasivos corrientes, esto es cantidad de activos circulantes financiados por pasivos a largo plazo.

La administración de capital de trabajo se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos, de corto plazo, en un momento determinado.

El capital de trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. El capital de trabajo también es conocido como fondo de maniobra, que implica manejar de la mejor manera sus componentes de manera que se puedan convertir en liquidez lo más pronto posible.

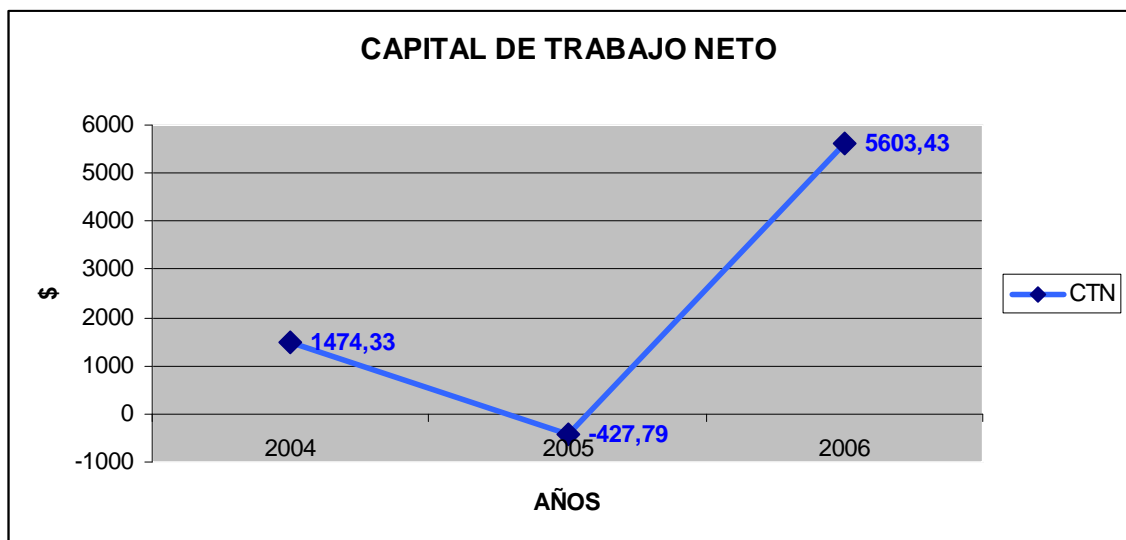
CAPITAL DE TRABAJO NETO = ACTIVO CIRCULANTE – PASIVO CIRCULANTE

(Ver anexo # 3)

$$\begin{aligned} 2004 &= 19788,68 - 18314,35 \\ &= 1474,33 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2005 &= 22148,88 - 22576,67 \\ &= -427,79 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2006 &= 188901,54 - 183298,11 \\ &= 5603,43 \end{aligned}$$



Como se puede observar WorkPlace en el año 2004 cuenta con \$ 1.474,33 de activos circulantes financiados por sus pasivos y patrimonios, mientras que en el año 2005 como se puede ver el CTN es de \$-427,79 es decir no llega ni siquiera a cubrir sus activos corrientes, esto se dio por la falta de ingresos ocasionados por altos montos de morosidad que EMTET debía a WorkPlace, lo que llevó a la compañía a grandes dificultades para su desarrollo. En el año 2006 cuenta con \$5603,43 de CTN pero de acuerdo a la realidad y a la información que nos ha proporcionado la empresa las cuentas por cobrar no se han podido recuperar de manera oportuna, la seguridad aparente reflejada no es real.

PROBLEMA QUE ENFRENTO WORKPLACE.

WorkPlace firmó un contrato con la empresa pública EMTET, la cual pidió la contratación de personal para la construcción; que fueron 358 empleados, entre albañiles, peones, supervisores e ingenieros.

Para la compañía, la firma de este contrato era una buena oportunidad para incrementar sus ventas, pensando que era una empresa responsable que cumpliría con sus obligaciones a tiempo, pero desde el principio tuvieron problemas para el cobro de las facturas, ya que siempre se tomaban mucho tiempo para el pago correspondiente, al principio WorkPlace pudo enfrentar estos inconvenientes, pero con el pasar del tiempo se fueron acumulando factura tras factura, llevando así a grandes dificultades. Los directivos de la empresa designaron a una persona encargada de esa cuenta para el respectivo cobro, el comentario que ella proporcionó fue: que EMTET era una compañía muy difícil para el cobro, por que al momento de la recepción de facturas primero tenía que pasar a realizarse una orden de pago, posteriormente a esa orden de pago se procede a la revisión de las facturas, de ahí pasaba por el supervisor para la aprobación de la orden de pago, luego al departamento de contabilidad, y por último al departamento financiero para la emisión del cheque, con todos los documentos necesarios para la firma del responsable, todo este proceso pasaba por varias semanas, y lo más preocupante fue que ellos emitían cheques de acuerdo a las posibilidades que tenían, su excusa era que tenían que pagar no solo a WorkPlace si no a las distintas compañías que trabajan directamente para ellos, y trataban de contentar así a todos sus proveedores.

2.2.3. ANALISIS DE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE WORKPLACE.

(Ver anexo # 9 cálculo de las razones)

ANALISIS DE LIQUIDEZ	2004	2005	2006
Ratio de liquidez general o razón corriente	1,08	0,98	1,03
Ratio prueba defensiva	10,16	0,00	0,04
Ratio capital de trabajo	1.474,33	-427,79	5.603,43
Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar	522,40	45,15	2.762,12
Rotacion de la Cuentas por Cobrar	0,69	7,97	0,13

De acuerdo a la aplicación de los ratios se puede determinar que esta empresa no cuenta con un nivel de liquidez apropiado, lo que significa que no esta en la capacidad de cumplir con sus obligaciones al corto plazo, aunque sus ventas se incrementaron para el año 2005, no representaron mayor utilidad ya que WorkPlace tuvo muchos problemas en la recuperación de cartera de uno de sus mas grandes clientes.

Esto condujo a una disminución del nivel de operaciones, se vieron en la obligación a finales del 2006 de suspender los pagos a los empleados tercerizados, acarreando problemas muy grandes con la posibilidad de llevarla a la quiebra.

Por lo tanto, para los propietarios de la empresa, la falta de liquidez ocasionó una disminución de la rentabilidad, pérdida de control de la empresa, pérdida total o parcial del capital invertido.

(Ver anexo # 9 cálculo de las razones)

ANALISIS DE LA GESTION O ACTIVIDAD	2004	2005	2006
Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)	522,40	45,15	2.722,12
Rotación de Activos Totales	0,60	7,20	0,10
Rotación del Activo Fijo	-	82,03	6,59

En análisis de la gestión o actividad se pudo determinar que no existe eficiencia en la rotación de cuentas por cobrar, esta es la principal razón por la que WorkPlace enfrenta grandes dificultades en su desarrollo.

La administración de la empresa es preocupante por que no cuenta con políticas agresivas para el cobro de su cartera, causando así una deficiencia en el nivel de liquidez.

2.3 SOLVENCIA A LARGO PLAZO.

La solvencia a largo plazo está determinada mediante la proyección del estado de resultados, en base a estrategias que la empresa se ha fijado para poder incrementar su rendimiento, y poder recuperar su estabilidad.

La recuperación de cartera inmediata, es decir fijar un plazo de 30 días establecido en el contrato con cada una de las empresas, si los pagos son quincenales el cliente deberá cancelar las facturas unos 5 días antes, de igual manera si es mensual.

Con respecto al cliente moroso que causó muchos inconvenientes para WorkPlace, la estrategia que tomaron los dueños de la misma, fue insistir todos los días, acudiendo a los directivos de cada departamento, para facilitar de alguna manera el pago, ya que sus ofrecimientos fueron en reembolsos parciales y a la empresa no le tocó otra alternativa y tuvo que aceptar, pero para marzo del 2007, se recuperó toda la cartera vencida con este cliente.

Como nos indicaron los directivos de la empresa, una vez cerrado el contrato con la empresa morosa, tuvieron la obligación de buscar nuevos clientes serios y responsables para así recuperarse, ya que EMTET era un cliente importante y contaban con 300 empleados, las cuales fueron cambiadas a otra tercerizadora para seguir con sus labores dentro del Municipio.

Para el año 2007 incremento la cartera de clientes, ya que se dieron nuevos contratos con: PISONI, TAPENCORP, COELIT S.A., CONBAQUERIZO Y MUNICIPIO, lo que produjo un aumento en las ventas, que con relación al año 2006 fue de en un 80%.

Para el año 2008 se ha conseguido una pre-aprobación de nuevos contratos con empresas como:

- ❖ Hotel el Dorado
- ❖ Zion Seguros
- ❖ Albocentro Guayaquil
- ❖ Indurama
- ❖ Cerámica Andina
- ❖ Fundación Pablo Jaramillo
- ❖ Marcimex.

2.3.1. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

(Ver anexo # 4)

Para el año 2007 se determinó un aumento del 80% en las ventas con relación al año 2006, esto se obtuvo de acuerdo a la información proporcionada por la empresa, como son los estados financieros vigentes hasta mayo del presente año, estos resultados representan una recuperación para WorkPlace, EMTET cancelo su deuda. Dentro de estos rubros se proyecta mantener los gastos operativos, especialmente en lo que son sueldos y salarios en el personal directo de WorkPlace, por el momento todavía siguen trabajando a medio tiempo el Presidente, Gerente y Contador. Esa fue una de las primeras decisiones que tomaron los directivos para poder reducir gastos.

Para el 2008 se proyectó incrementar las ventas en un 7%, pues la empresa en este momento cuenta con pre-aprobaciones de contratos que se inician a partir de enero del 2008. Este es un porcentaje conservador, pues se ha considerado la situación actual que

vive el Ecuador, ya que el presente gobierno no está de acuerdo con la intermediación laboral, pretendiendo así eliminar completamente la tercerización, lo cual afecta y disminuye la demanda de este servicio, como también la gran cantidad de competencia que existe en el mercado. En esta proyección los gastos de administración se incrementarían en un 6%, los directivos ofrecen recompensar a los empleados por los sueldos y tiempo que se les redujo en el 2006.

Para el 2009 se pretende un crecimiento en el 5%, no se puede dar una proyección mayor por que no se sabe que sucederá con el gobierno, esta es una limitación no solo para WorkPlace si no para todas las intermediadoras laborales existentes en el Ecuador, como también la gran competencia que se seguirá manteniendo a lo largo del tiempo.

CAPITULO III

3. ANALISIS ECONOMICO DE LA EMPRESA

3.1. ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS.

3.1.1. ANALISIS VERTICAL

Es una técnica sencilla y útil para determinar la forma como están constituidas las diversas cuentas, subcuentas, grupos, subtotales y totales de la estructura financiera de una empresa. Se trata de tomar un solo estado financiero, balance o estado de pérdidas y ganancias y relacionar cada una de sus partes con un determinado total, al que se lo denomina cifra base.

Para realizar el análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias, se toma como cifra base el total de ventas y se relaciona porcentualmente el resto de cuentas y rubros que constituye el estado financiero.

ANALISIS VERTICAL

(Ver anexo # 5)

De acuerdo al análisis realizado, se puede determinar que en el año 2004 las ventas fueron \$12.317,67 que representan el 100%.

Los gastos de operación son el 77,27% de las ventas, distribuido entre los gastos de ventas y gastos de administración, de los cuales en ventas es el 8,86% y en administración son 68,41%.

La utilidad operacional es del 22,73%. El 17,13% representan otros gastos en los que la empresa incurre para su funcionamiento y el 5,60% es la utilidad antes de participación de trabajadores.

Dentro de esta utilidad que representa el 5.60%, se reparte la participación a trabajadores que representa el 0.84% de las ventas, resultando así la utilidad neta a repartir entre los accionistas de 4.76%, obteniendo así una utilidad neta del 3,57%, por lo que se cree que es un monto muy pequeño después de todo un año de trabajo obtenido una rentabilidad baja.

En el 2005, tenían ventas de \$173.493,96 que representan el 100%, comparado con el año anterior estas incrementaron en gran proporción, ya que obtuvieron un nuevo contrato con la empresa pública del Municipio de Cuenca, con un gran número de trabajadores, como se puede determinar los gastos operacionales fueron el 98,77% de las ventas, aumentando los gastos a ser reembolsados, representados también por los sueldo a los empleados que están por pagar.

La utilidad operacional en este año es del 1,23% determinando así la utilidad neta en un 0,37%, estableciendo que la utilidad a este año disminuyó en gran proporción, con la información obtenida de la empresa indican que fue mala estrategia que tomaron al trabajar con EMTET, ya que fue una empresa que se tomaba mucho tiempo para el pago de las facturas por la prestación de servicios con lo que desestabilizó al desarrollo de WorkPlace.

En el análisis del año 2006, las ventas fueron de \$24.578,65 que representan el 100%, como se puede apreciar en las tablas los gastos sobrepasan las ventas, estos gastos operacionales de \$26.051.71, distribuidos en gastos de ventas de 2.58%, y gastos administrativos de 103% de las ventas, estableciendo así con un desfase del 5% de las ventas teniendo como resultado perdidas de \$1.952,61 que representan (- 7.94%) de las ventas. Por lo que podemos decir no tuvieron las mejores estrategias, para poder recupera el dinero.

3.1.2. ANALISIS HORIZONTAL

El análisis horizontal trata de visualizar los cambios que se presentan en las cuentas individuales y en los grupos de subtotales y totales de los estados financieros, comparándolos entre dos o más periodos. Este análisis sirve para estudiar las tendencias que tienen cada uno de los rubros o cuentas que ha tenido la empresa. A fin de emitir criterios sobre su evolución, estacionamiento o retroceso del ámbito operativo y financiero, con el propósito de tomar las medidas y acciones pertinentes, para cumplir con las metas y objetivos trazados por los dueños o socios de la firma.

ANALIS HORIZONTAL

(Ver anexo # 6)

En primer lugar se analizan las ventas anuales, las cuales han variado de la siguiente manera: en el año 2004 tiene un total de \$12.317,67; en el año 2005 alcanzan un total de \$173.493,96 y en el 2006 un valor de \$24.578,65, con las cuales se da una variación del 2004-2005 de \$161.176,29 que representan el 1308,50 %, así mismo la variación del 2005-2006 es de (\$ -148.915,31), dando una reducción porcentual de (- 85,83%).

Estas variaciones se dieron por que en el 2005, realizaron el contrato con EMTET, incrementando así las ventas en gran proporción, como se puede apreciar no fue una buena estrategia por que se dieron grandes problemas para el año 2006 ya que fue muy difícil el cobro de facturas a dicha empresa lo que resultó en un decrecimiento total de las ventas para el año 2006, por la una fuerte dependencia de concentrar gran parte de sus servicios en un solo cliente.

Siguiendo con el análisis horizontal nos enfocamos en la utilidad operacional la cual ha variado de la siguiente forma del 2004-2005 la variación es \$-659,54 que porcentualmente representa el 25,55% y del 2005-2006 hay una reducción de (\$-3.613,90) representando así (-168,81%).

Obteniendo como resultado la utilidad neta en la cual se han dado las siguientes variaciones del 2004-2005 existe una variación absoluta de \$208,53 lo que representa un incremento del 47,40%, así mismo del 2005-2006 la compañía ha tenido una perdida -1.952,61 que corresponde a -291,96%.

El comentario que podemos dar de las cifras encontradas en este análisis, determinan que la empresa no se encuentra en buen estado, ya que ha tenido al final del 2006 una perdida, estableciendo así la falta de eficiencia en su funcionamiento ya que no cuenta con un nivel de liquidez adecuado, llevando así a tomar decisiones radicales como es la suspensión del contrato, como también se vieron en la obligación de reducir costos ya que en la actualidad tomaron como medida la reducción de personal, para así evitar el cierre de la compañía.

3.2 EL CASH FLOW.

3.2.1. FUENTES Y USO DE FONDOS

(Ver anexo # 7 y anexo # 8)

El estado de fuentes y usos de fondos, se le conoce también como: estado de flujo de fondos, estado de origen y aplicación de fondos o también estado de origen y aplicación de recursos. El flujo debe provenir de la comparación que se realiza de los balances y estados de pérdidas y ganancias en dos fechas diferentes.

Una fuente significa un origen de fondo, en otras palabras, de donde provienen los fondos. Mientras que los usos de fondos significan establecer y determinar en que fueron utilizados los recursos de la empresa. Con la finalidad de determinar si un cambio en una cuenta del balance general fue una fuente o una aplicación de efectivo, podemos usar las siguientes reglas:

Fuentes de efectivo

- ❖ Incremento de una cuenta del pasivo de capital contable
- ❖ Decremento en una cuenta de activos

Uso de efectivos

- ❖ Decremento de una cuenta del pasivo o de capital contable
- ❖ Incremento de una cuenta de activos

El flujo de fondos es denominado **CASH FLOW**, en donde no se trabaja con las entradas y salidas de efectivo, si no con las fuentes y usos de recursos, para tratar de identificar de donde obtiene la empresa sus recursos y en que los aplica.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005

FLUJO DE EFECTIVO PROVINIENTE DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	208,52	
ADICIONES A LA UTILIDAD NETA		
DEPRECIACIONES	111,30	
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	-13.203,70	
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	17.681,21	
OTRAS CTAS POR COBRAR	-8.360,55	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	-318,23	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	-19,50	
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	7.272,09	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	158,36	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	4.073,72	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	4,40	
FLUJO NETO PROVENIENTE DE LAS OPERACIONES		7.607,62
FLUJO DE EFECTIVO PROVINIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION A LARGO PLAZO		
MUEBLES Y ENSERES		-2.226,34
FLUJO S D EFECTIVO PROVINIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	-180,63	
OBLIGACIONES CON EL IESS	-2.942,24	
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	-4.271,56	
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	152,58	
FLUJO NETO PROVENIENTE DEL FINANCIAMIENTO		-7.241,85
CAMBIO NETO EFECTIVO		-1.860,57
EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO		1.860,57
EFECTIVO DAL FIANL DEL AÑO		0,00

Observando el estado de fuentes y usos del año 2005, se puede deducir que se tuvo una disminución de cuentas y documento por cobrar de la empresa, en un valor de \$17.681,21 que junto con el resultado de la empresa fueron los principales valores que sirvieron de fuente en este año. Existen también otras fuentes como: los préstamos de accionistas (\$4.076,72), y cuentas y documentos por pagar proveedores por (\$7.272,09) indicando de esta manera que estos recursos se dispusieron para el buen desarrollo del negocio.

Por otro lado la empresa ha utilizado los recursos en mantener otras cuentas por cobrar. También hay un notable incremento en cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados, lo que significa que la empresa ha aumentado los plazos de crédito de sus clientes, debido a que existe una creciente competencia en este sector, como también la existencia de nuevos contratos

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

FLUJO DE EFECTIVO PROVINIENTE DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS		
PERDIDA DEL EJERCICIO	-1.952,61	
ADICIONES A LA UTILIDAD NETA		
DEPRECIACIONES	0,00	
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	-175.161,75	
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	0,00	
OTRAS CTAS POR COBRAR	8.337,80	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	248,24	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	-107,10	
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	136.908,51	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	16.048,71	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	4.703,79	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	648,46	
FLUJO NETO PROVENIENTE DE LAS OPERACIONES		-10.325,95
FLUJO DE EFECTIVO PROVINIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION A LARGO PLAZO		
MUEBLES Y ENSERES		-1.616,17
FLUJO S D EFECTIVO PROVINIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	739,82	
OBLIGACIONES CON EL IESS	2.081,89	
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	391,30	
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	-152,58	
CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO	9600	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	-648,46	
FLUJO NETO PROVENIENTE DEL FINANCIAMIENTO		12.011,97
CAMBIO NETO EFECTIVO		69,85
EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	0,00	0,00
EFECTIVO DAL FIANL DEL AÑO		69,85

Observando el estado de fuentes y usos del año 2006, se puede deducir que se tuvo un incremento de cuentas y documento por pagar proveedores, en un valor de \$136.908,51, teniendo también un incremento de capital por el propietario de la empresa, en un valor de \$9.600 con este resultado la empresa tuvo los principales valores que sirvieron de fuente en este año.

Por otro lado la empresa ha utilizado los recursos en mantener cuentas y documentos por cobrar no relacionados, por un valor de \$175.161,75 encontrándose este rubro en un alarmante incremento. Determinando así para el final de este año una perdida de \$-1.952,61.

3.3 ANALISIS DE RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA.

Análisis de ratios financieros mediante el semáforo: este pretende indicar de forma visual y simplificada de la situación en cual se encuentra la empresa.

Los colores indican:

Emergencia
Prevención
Correcto

ANALISIS DE LIQUIDEZ 2004 2005 VARIACION

Ratio de liquidez general o razón corriente	1,08	0,98	-9,26	veces	
Ratio prueba defensiva	10,16	0,00	-100,00	%	
Ratio capital de trabajo	1474,33	-427,79	-129,02	UM	
Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar	522,40	45,15	-91,36	dias	
Rotacion de la Cuentas por Cobrar	0,69	7,97	1055,07	veces	

**ANALISIS DE LA GESTION O
ACTIVIDAD**

Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)	522,40	45,15	-91,36	dias	
Rotación de Activos Totales	0,60	7,20	1100,00	veces	
Rotación del Activo Fijo	-	82,03		veces	

**ANALISIS DE SOLVENCIA,
ENDEUDAMIENTO O**

Estructura del capital (deuda patrimonio)	1242,22	1338,07	7,72	%	
Endeudamiento	92,55	93,05	0,54	%	

ANALISIS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el patrimonio	29,84	38,43	28,79	%	
Rendimiento sobre la inversión	2,00	3,00	50,00	%	
Utilidad activo	2,96	3,56	20,27	%	
Utilidad ventas	4,76	0,50	-89,50	%	
Utilidad por acción	1,10	1,62	47,27	UM	
Margen Neta	3,57	0,37	-89,64	%	

DU PONT

MARGEN = Utilidad neta / Ingresos	0,04	0,00	-89,53	%	
EFICIENCIA = Ingresos / Activos	0,62	7,15	1048,71	%	
APALANCAMIEN = Activos / Patrimonio	13,42	14,38	7,14	%	

ANALISIS DE LIQUIDEZ**2005****2006****VARIACION**

Ratio de liquidez general o razón corriente	0,98	1,03	5,10	veces	
Ratio prueba defensiva	0,00	0,04		%	
Ratio capital de trabajo	-427,79	5.603,43	-1409,86	UM	
Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar	45,15	2.762,12	6017,65	dias	
Rotacion de la Cuentas por Cobrar	7,97	0,13	-98,37	veces	

ANALISIS DE LA GESTION O**ACTIVIDAD**

Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)	45,15	2.722,12	5929,06	dias	
Rotación de Activos Totales	7,20	0,10	-98,61	veces	
Rotación del Activo Fijo	82,03	6,59	-91,97	veces	

ANALISIS DE SOLVENCIA,**ENDEUDAMIENTO O**

Estructura del capital (deuda patrimonio)	1338,07	1.963,63	46,75	%	
Endeudamiento	93,05	95,15	2,26	%	

ANALISIS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el patrimonio	38,43	-20,92	-154,44	%	
Rendimiento sobre la inversión	3,00	-1,00	-133,33	%	
Utilidad activo	3,56	0,00	-100,00	%	
Utilidad ventas	0,50	0,00	-100,00	%	
Utilidad por acción	1,62	-4,82	-397,53	UM	
Margen Neta	0,37	-7,94	-2245,95	%	

DU PONT

MARGEN = Utilidad neta / Ingresos	0,00	-0,08	-2225,47	%	
EFICIENCIA = Ingresos / Activos	7,15	0,13	-98,22	%	
APALANCAMIEN = Activos / Patrimonio	14,38	20,64	43,50	%	

3.3.1. ANALISIS DEL SEMAFORO:

Como se puede visualizar en esta herramienta del semáforo, la empresa atravesó por serios problemas durante el año 2006: no cuenta con un nivel adecuado de liquidez, lo cual le impide enfrentar sus obligaciones debido a la falta de eficiencia en la recuperación de la cartera vencida, por el problema mencionado anteriormente.

En el análisis de la gestión o actividad se pudo determinar que no existe una eficiencia en la administración del capital de trabajo, ya que la empresa no cuenta con políticas para mejorar el manejo de sus fuentes y usos de fondos.

Esta empresa en el 2006 procuraba recuperar su cartera vencida, situación que no se pudo efectuar; razón por la cual se produjo la pérdida de un importante cliente, se puede notar que esta situación ha llevado a grandes problemas para la empresa.

Una situación preocupante es el nivel de rotación de cuentas por cobrar. Está rotando en plazos mayores a un año, ocasionando una lenta obtención de la utilidad y la generación de costos como gastos financieros, lo que implica dinero, el mismo que tuvo que asumir directamente la empresa ya que sus contratos laborales son directamente con el empleado y no podría dejar de pagarlos por que tendrían problemas como una demanda laboral, puesto que los pagos se hacen de forma quincenal y mensual.

La rotación de activos fijos mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos, el cual alcanza un valor muy bajo en cada periodo, esto se debe a que el valor de los bienes con los que cuenta la empresa es limitado.

Por medio del análisis de rentabilidad se puede medir la incapacidad de generar utilidades en la Empresa, las cuáles mantienen bajos de rendimiento.

El nivel de rentabilidad, tiene un ritmo decreciente y muy bajo; sufre un deterioro del 4% al año 2005 y se pierde la rentabilidad al año 2006. El año 2004 la eficiencia en la utilización de sus recursos es baja, sin embargo al año 2005 mejora en 7,15 veces sus ingresos respecto al activo, sufriendo un deterioro drástico al año 2006.

Existe un problema de apalancamiento, la empresa asciende constantemente su nivel de pasivos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

Una vez que hemos recopilado toda la información necesaria y luego de haber desarrollado un análisis de la gestión financiera para la empresa WORKPLACE CIA LTDA. se tiene una idea de la situación del negocio y su desenvolvimiento, con estos antecedentes hemos determinado ciertas conclusiones y perspectivas de desarrollo futuro para la empresa.

Se podría decir que la empresa se encuentra en serios problemas, ya que no posee una liquidez y una solvencia apropiada para poder cumplir con terceros, la empresa se ha visto obligada a utilizar su patrimonio para cumplir con sus obligaciones y esto refleja un bajo nivel de rendimiento. En el análisis financiero realizado se pudo establecer que la rentabilidad sobre la inversión es muy baja.

Por el momento los dueños de la empresa se vieron en la obligación de que el personal labore a medio tiempo para tratar así de reducir los costos.

El sector en el que se desenvuelve el negocio cada vez es más inseguro de acuerdo a la situación política y económica que enfrenta el Ecuador, lo cual significa una posibilidad de eliminarse en el futuro.

Las fuentes de financiamiento de la empresa se concentran a corto plazo.

Si la empresa tomara en consideración las proyecciones planeadas para su administración en los próximos 3 años y si las condiciones del sistema económico se ajustan a lo supuesto, la empresa será capaz de generar un mayor valor agregado (EVA) para sus propietarios.

4.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Estrategia de Prevención: Establecer políticas de cobro en el momento de realizar los contratos con los clientes y obtener referencias del manejo de cuentas por pagar de nuestros clientes, esto se debe delegar a la persona encargada de cada venta, para futuros contratos.

ACTIVIDADES:

- a. En los contratos con los clientes establecer cláusulas de plazos de pago, con las sanciones o beneficio por pago oportuno.

- ✓ Buscar inversionistas para contar con capital de trabajo e incrementar nuestra cartera de clientes.

ACTIVIDADES

- a. Mediante la elaboración de un proyecto anexo a la empresa, y así conseguir nuevos inversionistas.

- ✓ Contar con personal idóneo y capacitado para las distintas necesidades de los clientes, a través de la selección de los empleados.

ACTIVIDADES

- b. Obteniendo una base de datos de los mejores estudiantes de cada una las carreras de las diferentes universidades para ofrecer a los clientes el mejor trabajador, después de haber pasado las pruebas de reclutamiento y selección de personal.

- ✓ Seguimiento al personal dentro de la empresa, para conocer si el personal recomendado en cada una de las empresas clientes fue contratado, y evitar

problemas con la competencia para no perder comisiones, esto debe ser realizado por el departamento de recursos humanos después de que el personal a sido llamado a entrevista.

ACTIVIDADES

- c. La empresa debe contar con una base de datos en lo que se refiere al personal que a sido enviado por Workplace las diferentes empresas clientes.
- d. Verificar con cada uno de sus empleados cuales fueron los resultados de la entrevista.
- e. En caso de que la persona sea contratada, Workplace debe encargarse de comunicarse con el departamento financiero de sus clientes y firmar el contrato con las respectivas cláusulas.

ANEXOS

ANEXO # 1

WORKPLACE CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004-2005-2006

	2004	2005	2006
ACTIVO	19.788,68	24.263,92	192.632,75
CORRIENTE	19.788,68	22.148,88	188.901,54
DISPONIBLE	1.860,57	0,00	69,85
CAJA BANCOS	1.860,57	0,00	69,85
EXIGIBLE	17.928,11	22.148,88	188.831,69
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0,00	13.203,70	188.365,45
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	-73,96	-73,96	-73,96
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	17.681,21	0,00	0,00
OTRAS CTAS POR COBRAR	193,15	8.553,70	215,90
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	15,26	333,49	85,25
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	112,45	131,95	239,05
ACTIVO FIJO	0,00	2.115,04	3.731,21
TANGIBLE	0,00	2.115,04	3.731,21
MUEBLES Y ENSERES	0,00	2.226,34	3.842,51
(-) DEPRECIACION M Y E	0,00	-111,30	-111,30
PASIVO	18.314,35	22.576,67	183.298,11
CORRIENTE	18.314,35	22.576,67	183.298,11
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	9.799,35	17.071,44	153979,95
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0,00	158,36	16207,07
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	0,00	4.073,72	8.777,51
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	217,07	36,44	776,26
OBLIGACIONES CON EL IESS	3.158,40	216,16	2.298,05
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	5.139,53	867,97	1.259,27
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	0,00	152,58	0,00
PATRIMONIO	1.474,33	1.687,25	9.334,64
PATRIMONIO NETO	1.474,33	1.687,25	9.334,64
CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO	400,00	400,00	10.000,00
APORTE DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	150,00	150,00	150,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	484,39	488,79	1.137,25
UTILIDAD DEL EJERCICIO	439,94	648,46	0,00
PERDIDA DEL EJERCICIO	0,00	0,00	-1952,61
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	19.788,68	24.263,92	192632,75

ANEXO # 2**COMPOSICION DE LOS ACTIVOS**

2004	<u>Activos corrientes</u>	<u>19.788,68</u>	100,00
	Activo	19.788,68	
2005	<u>Activos corrientes</u>	<u>22.148,88</u>	91,28
	Activo	24.263,92	
2006	<u>Activos corrientes</u>	<u>188.901,54</u>	98,06
	Activo	192.632,75	

2004	<u>Activos fijo</u>	<u>0,00</u>	0,00
	Activo	19.788,68	
2005	<u>Activos fijo</u>	<u>2.115,04</u>	8,72
	Activo	24.263,92	
2006	<u>Activos fijo</u>	<u>3.731,21</u>	1,94
	Activo	192.632,75	

ESTRUCTURA DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS

INMOVILIZACION=	=	<u>ACTIVO FIJO</u>		
		<u>ACTIVO TOTAL</u>		
2004.	=	$\frac{0,00}{19.788,68}$.=	0,00%
2005.	=	$\frac{2.115,04}{24.263,92}$.=	8,72%
2006.	=	$\frac{3.731,21}{192.632,75}$.=	1,94%

IMPORTANCIA DEL CAPITAL PROPIO	=	<u>CAPITAL PROPIO</u>		
		<u>CAPITAL TOTAL</u>		
2004.	=	$\frac{400,00}{1.474,33}$.=	27%
2005.	=	$\frac{150,00}{1.687,25}$.=	9%
2006.	=	$\frac{10.000,00}{9.334,64}$.=	107%

IMPORTANCIA DEL CAPITAL AJENO	=	<u>CAPITAL AJENO</u>		
		<u>CAPITAL TOTAL</u>		
2004.	=	$\frac{9.799,35}{1.474,33}$.=	665%
2005.	=	$\frac{17.229,80}{1.687,25}$.=	1021%
2006.	=	$\frac{170.187,02}{9.334,64}$.=	1823%

ENDEUDAMIENTO	=	<u>CAPITAL AJENO</u>		<u>CAPITAL PROPIO</u>	
2004.	=	<u>9.799,35</u>	.=		24,50
		400,00			
2005.	=	<u>17.229,80</u>	.=		114,87
		150,00			
2006.	=	<u>170.187,02</u>	.=		17,02
		10.000,00			

ANEXO # 3

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

ACTIVO CORRIENTE	19.788,68
DISPONIBLE	1.860,57
CAJA BANCOS	1.860,57
EXIGIBLE	17.928,11
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	0,00
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	-73,96
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	17.681,21
OTRAS CTAS POR COBRAR	193,15
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IV)	15,26
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (L)	112,45
IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
DIVIDENDO PAGADO POR ANTICIPADO	0,00
PASIVO	18.314,35
CORRIENTE	18.314,35
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	9.799,35
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0,00
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	0,00
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	217,07
OBLIGACIONES CON EL IESS	3.158,40
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	5.139,53
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR	0,00

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005

ACTIVO CORRIENTE	22.148,88
DISPONIBLE	0,00
CAJA BANCOS	0,00
EXIGIBLE	22.148,88
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	13.203,70
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	73,96
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	0,00
OTRAS CTAS POR COBRAR	8.553,70
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	333,49
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	131,95
IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
DIVIDENDO PAGADO POR ANTICIPADO	0,00
PASIVO	22.576,67
CORRIENTE	22.576,67
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	17.071,44
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	158,36
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	4.073,72
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	36,44
OBLIGACIONES CON EL IESS	216,16
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	867,97
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR	152,58

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

ACTIVO CORRIENTE	188.901,54
DISPONIBLE	69,85
CAJA BANCOS	69,85
EXIGIBLE	188.831,69
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	188.365,45
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	73,96
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	0,00
OTRAS CTAS POR COBRAR	215,90
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	85,25
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	239,05
IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADOS	0,00
DIVIDENDO PAGADO POR ANTICIPADO	0,00
PASIVO	183.298,11
CORRIENTE	183.298,11
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	153979,95
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	16207,07
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	8.777,51
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	776,26
OBLIGACIONES CON EL IESS	2.298,05
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	1.259,27
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR	0,00

ANEXO # 4

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	%	valor	2.007	%	valor	2.008	%	valor	2.009
Ventas	80%	19.662,92	44.241,57	7%	3.096,91	47.338,48	5%	2.366,92	49.705,40
(-) Gastos de Operación			26.051,71			27.340,92			27.340,92
Gastos de Venta			633,85			633,85			633,85
PROMOCION PUBLICIDAD			74,59			74,59			74,59
ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES			478,26			478,26			478,26
TRASPORTE			23,00			23,00			23,00
GASTOS DE GESTION			58,00			58,00			58,00
Gastos de Administración			25.417,86			26.707,07			26.707,07
SUELDOS Y SALARIOS			12.410,96	6%	744,66	13.155,62			13.155,62
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)			2.378,52	6%	142,71	2.521,23			2.521,23
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMINIZACIONES			6.697,41	6%	401,84	7.099,25			7.099,25
HONORARIOS Y COMISIONES			1.127,04			1.127,04			1.127,04
SEGUROS			293,16			293,16			293,16
SUMINISTROS Y MATERIALES			147,00			147,00			147,00
SERVICIOS BASICOS			58,09			58,09			58,09
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES			112,08			112,08			112,08
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			2.015,30			2.015,30			2.015,30
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			178,30			178,30			178,30
UTILIDAD DEL EJERCICIO/PERDIDA			18.189,86			19.997,56			22.364,48
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORE			2.728,48			2.999,63			3.354,67
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			15.461,38			16.997,92			19.009,81
25% IMPUESTO A LA RENTA			3.865,35			4.249,48			4.752,45
UTLIDAD NETA			11.596,04			12.748,44			14.257,36

ANEXO # 5

WORK PLACE CIA LTDA.
Estado de Resultados
ANALISIS VERTICAL

CUENTAS	2004		%	2005		%	2006		%
Ventas		12.317,67	100,00		173.493,96	100,00		24.578,65	100,00
			0,00			0,00			0,00
(-) Gastos de Operación:		-9.517,29	-77,27		171.353,12	98,77		26.051,71	105,99
Gastos de Venta		-1.090,73	-8,86		0,00	0,00		633,85	2,58
PROMOCION PUBLICIDAD	-1.090,73		-8,86	0,00		0,00	74,59		0,30
ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES						0,00	478,26		1,95
TRASPORTE						0,00	23,00		0,09
GASTOS DE GESTION						0,00	58,00		0,24
			0,00			0,00			0,00
Gastos de Administración		-8.426,56	-68,41		171.353,12	98,77		25.417,86	103,41
SUELDOS Y SALARIOS	-3.181,98		-25,83	1.760,00		1,01	12.410,96		50,49
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)				213,84		0,12	2.378,52		9,68
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMINIZACIONES	-1.565,66		-12,71	4.957,50		2,86	6.697,41		27,25
HONORARIOS Y COMISIONES	-1.186,59		-9,63	1.741,22		1,00	1.127,04		4,59
SEGUROS	-667,67		-5,42	271,26		0,16	293,16		1,19
SUMINISTROS Y MATERIALES	-33,00		-0,27	51,00		0,03	147,00		0,60
SERVICIOS BASICOS	-935,00		-7,59	60,78		0,04	58,09		0,24
NOTARIOS Y REGISTROS DE LA PROPIEDAD	-316,20		-2,57	0,00		0,00	0,00		0,00
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	-481,00		-3,90	129,42		0,07	112,08		0,46
DEPRECIACION DE ACTIVOS	0,00		0,00	111,30		0,06	0,00		0,00
AMORTIZACION INVERSIONES E INTANGIBLES	-38,14		-0,31	0,00		0,00	0,00		0,00
PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	-21,32		-0,17	0,00		0,00	0,00		0,00
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	0,00		0,00	93,66		0,05	2.015,30		8,20
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			0,00			0,00	178,30		0,73
GASTOS A SER REEMBOLSADOS				161.963,14		93,35	0,00		0,00
.-Utilidad de Operación		2.800,38	22,73		2.140,84	1,23		-1.473,06	-5,99
			0,00			0,00			0,00
(-)Otros Gastos		2.110,29	17,13		1.177,69	0,68		479,55	1,95
OTROS GASTOS				1.177,69		0,68	0,00		0,00
(+)Otros ingresos		0,00	0,00		54,05	0,03		0,00	0,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO/PERDIDA		690,09	5,60		1.017,20	0,59		-1.952,61	-7,94
			0,00			0,00			0,00
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORE		103,51	0,84		152,58	0,09			
			0,00			0,00			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		586,58	4,76		864,62	0,50			
25% IMPUESTO A LA RENTA		146,64	1,19		216,15	0,12			
UTLIDAD NETA		439,93	3,57		648,46	0,37			

ANEXO # 6

WORK PLACE CIA LTDA.
Estado de Resultados
ANALISIS HORIZONTAL

CUENTAS	2004	2005	ABSOLUTA	%	2006	ABSOLUTA	%
Ventas	12.317,67	173.493,96	161.176,29	1.308,50	24.578,65	-148.915,31	-85,83
(-) Gastos de Operación:	9.517,29	171.353,12	161.835,83	1.700,44	26.051,71	-145.301,41	-84,80
Gastos de Venta	1.090,73	0,00	-1.090,73	-100,00	633,85	633,85	
PROMOCION PUBLICIDAD	1.090,73	0,00	-1.090,73	-100,00	74,59	74,59	
TRASPORTE	0,00	0,00	0,00		23,00	23,00	
GASTOS DE GESTION	0,00	0,00	0,00		58,00	58,00	
Gastos de Administración	8.426,56	171.353,12	162.926,56	1.933,49	25.417,86	-145.935,26	-85,17
SUELDOS Y SALARIOS	3.181,98	1.760,00	-1.421,98	-44,69	12.410,96	10.650,96	605,17
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	0,00	213,84	213,84		2.378,52	2.164,68	1.012,29
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMINIZACIONES	1.565,66	4.957,50	3.391,84	216,64	6.697,41	1.739,91	35,10
HONORARIOS Y COMISIONES	1.186,59	1.741,22	554,63	46,74	1.127,04	-614,18	-35,27
SEGUROS	667,67	271,26	-396,41	-59,37	293,16	21,90	8,07
SUMINISTROS Y MATERIALES	33,00	51,00	18,00	54,55	147,00	96,00	188,24
SERVICIOS BASICOS	935,00	60,78	-874,22	-93,50	58,09	-2,69	-4,43
NOTARIOS Y REGISTROS DE LA PROPIEDAD	316,20	0,00	-316,20	-100,00	0,00	0,00	
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	481,00	129,42	-351,58	-73,09	112,08	-17,34	-13,40
DEPRECIACION DE ACTIVOS	0,00	111,30	111,30		0,00	-111,30	-100,00
AMORTIZACION INVERSIONES E INTANGIBLES	38,14	0,00	-38,14	-100,00	0,00	0,00	
PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	21,32	0,00	-21,32	-100,00	0,00	0,00	
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	0,00	93,66	93,66		2.015,30	1.921,64	2.051,72
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	0,00	0,00	0,00		178,30	178,30	
GASTOS A SER REEMBOLSADOS	0,00	161.963,14	161.963,14		0,00	-161.963,14	-100,00
.-Utilidad de Operación	2.800,38	2.140,84	-659,54	-23,55	-1.473,06	-3.613,90	-168,81
(-)Otros Gastos	2.110,29	1.177,69	-932,60	-44,19	-479,55	-1.657,24	-140,72
(+)Otros ingresos	0,00	54,05	54,05		0,00	-54,05	-100,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO/PERDIDA	690,09	1.017,20	327,11	47,40	-1.952,61	-2.969,81	-291,96
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORE	103,51	152,58	49,07	47,40			
			0,00				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	586,58	864,62	278,04	47,40			
25% IMPUESTO A LA RENTA	146,64	216,155	69,51	47,40			
UTLIDAD NETA	439,93	648,46	208,53	47,40			

ANEXO # 7

FUENTES Y APLICACIONES DE EFECTIVO DURANTE EL AÑO 2004-2005

	2.005,00	2.004,00	CAMBIOS	
			FUENTES	APLICACIONES
CAJA BANCOS	0,00	1.860,57	1.860,57	
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	13.203,70	0,00		-13.203,70
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	-73,96	-73,96		
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	0,00	17.681,21	17.681,21	
OTRAS CTAS POR COBRAR	8.553,70	193,15		-8.360,55
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	333,49	15,26		-318,23
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	131,95	112,45		-19,50
MUEBLES Y ENSERES	2.226,34	0,00		-2.226,34
(-) DEPRECIACION M Y E	-111,30	0,00	111,30	
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	17.071,44	9.799,35	7.272,09	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	158,36	0,00	158,36	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	4.073,72	0,00	4.073,72	
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	36,44	217,07		-180,63
OBLIGACIONES CON EL IESS	216,16	3.158,40		-2.942,24
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	867,97	5.139,53		-4.271,56
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	152,58	0,00	152,58	
CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO	400,00	400,00		
APORTE DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	150,00	150,00		
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	488,79	484,39	4,40	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	648,46	439,94	208,52	
PERDIDA DEL EJERCICIO	0,00	0,00		
TOTAL			31.522,75	-31.522,75

ANEXO # 8

FUENTES Y APLICACIONES DE EFECTIVO DURANTE EL AÑO 2005-2006

	2006	2005	CAMBIOS	
			FUENTES	APLICACIONES
CAJA BANCOS	69,85	0,00		-69,85
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	188.365,45	13.203,70		-175.161,75
(-) PROVISION CTAS INCOBRABLES	-73,96	-73,96	0,00	0,00
CTAS Y DTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	0,00	0,00	0,00	0,00
OTRAS CTAS POR COBRAR	215,90	8.553,70	8.337,80	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	85,25	333,49	248,24	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	239,05	131,95		-107,10
MUEBLES Y ENSERES	3.842,51	2.226,34		-1.616,17
(-) DEPRECIACION M Y E	-111,30	-111,30	0,00	0,00
CTAS Y DTOS POR PAGAR PROVEEDORES	153.979,95	17.071,44	136.908,51	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	16.207,07	158,36	16.048,71	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	8.777,51	4.073,72	4.703,79	
OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	776,26	36,44	739,82	
OBLIGACIONES CON EL IESS	2.298,05	216,16	2.081,89	
OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS	1.259,27	867,97	391,30	
OBLIGACIONES PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	0,00	152,58		-152,58
CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO	10.000,00	400,00	9.600,00	
APORTE DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	150,00	150,00	0,00	0,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	1.137,25	488,79	648,46	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0,00	648,46		-648,46
PERDIDA DEL EJERCICIO	-1.952,61	0,00		-1.952,61
TOTAL			179.708,52	-179.708,52

**ANEXO # 9 CALCULO DE LAS RAZONES
LOS RATIOS**

ANALISIS DE LIQUIDEZ

1) Ratio de liquidez general o razón corriente

	LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE	=	VECES
	=	PASIVO CORRIENTE		
2004	$\frac{19.788,68}{18.314,35}$		=	1,08
2005	$\frac{22.148,88}{22.576,67}$		=	0,98
2006	$\frac{188.901,54}{183.298,11}$		=	1,03

Lo que nos indica el ratio de liquidez general es que el su activo corriente del 2004 es 1,08 veces, el del 2005 es 0,98 veces y 2006 es 1,03 veces mas grande que su pasivo corriente respectivamente, es decir que por cada dolar de deuda, la empresa cuenta con 1,08 - 0,98 y 1,03 para pagarla en cada año, mientras mas grande sea la cantidad de esta razón, mayor será la capacidad que va a tener la empresa para poder pagar sus deudas.

3) Ratio prueba defensiva

	PRUEBA DEFENSIVA	CAJA BANCOS	=	%
	=	PASIVO CORRIENTE		
2004	$\frac{1.860,57}{18.314,35}$		=	10,16 %
2005	$\frac{0,00}{22.576,67}$		=	0,00 %
2006	$\frac{69,85}{183.298,11}$		=	0,04 %

En el año 2004 la empresa cuenta con el 10,16% de liquidez para operar sin recurrir a flujos de ventas pero observamos en el 2005 y en el 2006 no cuenta con liquidez para una capacidad efectiva de pago en el corto plazo.

4) Ratio capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO =	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	= UM
-----------------------------	--	-------------

$$2004 \quad 19.788,68 - 18.314,35 = 1.474,33$$

$$2005 \quad 22.148,88 - 22.576,67 = -427,79$$

$$2006 \quad 188.901,54 - 183.298,11 = 5.603,43$$

La empresa en el año 2004 cuenta con 1.474,33 de capital para cubrir sus obligaciones con terceros, mientras que en 2005 no cuenta con capacidad económica para cumplir con sus obligaciones, viendo notablemente que en el 2006 se recupera obteniendo 5.603,43 para cumplir sus obligaciones con terceros.

5) Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

$\frac{\text{PERI PROM COBRANZA}}{\text{COBRANZA}} =$	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * \text{Días del año}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \text{Días}$
---	---

$$2004 \quad \frac{17.874,36 * 360}{12.317,67} = \mathbf{522,40}$$

$$2005 \quad \frac{21.757,40 * 360}{173.493,96} = \mathbf{45,15}$$

$$2006 \quad \frac{188.581,35 * 360}{24.578,65} = \mathbf{2.762,12}$$

La liquidez de las cuentas por cobrar están circulando en 522 días en el 2004, 45 días en el 2005 y 2762 días en el 2006 es decir, nos está indicando el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, este es un grave problema por el que se encuentra la empresa que poco a poco les ha llevado a la inestabilidad. Que normalmente las empresas de intermediación laboral recuperan sus cuentas cada 30 días.

$$\text{ROTACION CTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}} = \text{VECES}$$

$$2004 \quad \frac{12317,67}{17.874,36} = \mathbf{0,69}$$

$$2005 \quad \frac{173.493,96}{21757,4} = \mathbf{7,97}$$

$$2006 \quad \frac{24.578,65}{188.581,35} = \mathbf{0,13}$$

La empresa cuenta con una rotación de 0,69 en el 2004, esto nos quiere decir que la empresa no puede recuperar sus cuentas ni una vez al año, a si mismo 7,97 veces en el 2005 y 0,13 veces en el 2006, en convertir efectivo sus cuentas por cobrar.

ANALISIS DE LA GESTION O ACTIVIDAD

1) Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)

ROTACION DE	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} * 360}{\text{VENTAS}}$	=DIAS
CARTERA =		

2004	$\frac{17.874,36 * 360}{12317,67}$	=	522,40
2005	$\frac{21.757,40 * 360}{173493,96}$	=	45,15
2006	$\frac{188.581,35 * 360}{24.578,65}$	=	2.762,12

PERIODO ANUAL			
2004	$\frac{360}{522,40}$	=	0,69
2005	$\frac{360}{45,15}$	=	7,97
2006	$\frac{360}{2.762,12}$	=	0,13

Nos indica que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en el 2004 días y en 522,40 días en el 2005 45,15 y en el 2006 2722,12 o también podemos decir que ha rotado 0,69 veces en el 2004, 7,97 en el 2005 y 0.13 en el 2006, nos está indicando que el movimiento de cartera no es muy bueno por que está rotando en una mínima cantidad en el año por lo cual hay que considerar mucho esto, el plazo que ellos dan para que paguen los clientes es de 30, 60, y 90 días, pero al parecer ellos se están tomando mucho más tiempo.

4) Rotación de Activos Totales

ROTACION DE ACTIVOS TOTALES=	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	= VECES
---------------------------------	--	---------

$$2004 \quad \frac{12.317,67}{19.788,68} = \mathbf{0,6}$$

$$2005 \quad \frac{173.493,96}{24.263,92} = \mathbf{7,2}$$

$$2006 \quad \frac{24.578,65}{192.632,75} = \mathbf{0,1}$$

Nos indica que por cada dolar de venta tiene \$0,60 en el 2004, \$7,20 en el 2005 y 2006 \$0,10 dolares para cubrir sus activos.

5) Rotación del Activo Fijo

ROTACION DE ACTIVOS FIJOS=	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS FIJOS}}$	= VECES
-------------------------------	--	---------

$$2004 \quad \frac{12.317,67}{0.00} = \mathbf{-}$$

$$2005 \quad \frac{173.493,96}{2115.04} = \mathbf{82,03}$$

$$2006 \quad \frac{24.578,65}{3.731,21} = \mathbf{6,59}$$

Es decir que estamos colocando en el mercado 82,03 veces en el 2005 y 6,59 veces el valor invertido en activos fijos.

ANALISIS DE SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO

1) Estructura del capital (deuda patrimonio)

ESTRUCTURA DEL CAPITAL=	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}}$	= %
-------------------------	---	-----

$$2004 \quad \frac{18.314,35}{1.474,33} = \mathbf{1.242,22} \quad \%$$

$$2005 \quad \frac{22.576,67}{1.687,25} = \mathbf{1.338,07} \quad \%$$

$$2006 \quad \frac{183.298,11}{9.334,64} = \mathbf{1.963,63} \quad \%$$

La estructura de capital quiere decir, que por cada dólar aportado por los dueños, hay 1.242.22% en 2004, 1.338.07% en el 2005 aportado por los acreedores.

2) Endeudamiento

RAZON DE ENDEUDAMIENTO=	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVOS TOTAL}}$	= %
-------------------------	--	-----

$$2004 \quad \frac{18.314,35}{19.788,68} = \mathbf{92,55} \quad \%$$

$$2005 \quad \frac{22.576,67}{24.263,92} = \mathbf{93,05} \quad \%$$

$$2006 \quad \frac{183.298,11}{192.632,75} = \mathbf{95,15} \quad \%$$

Como se puede dar cuenta la empresa esta endeudada casi en un 100% los tres años, al rededor del 95% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales, el precio en libros quedaria del 5% de su valor despues del pago de las obligaciones vigentes.

ANALISIS DE RENTABILIDAD

1) Rendimiento sobre el patrimonio

	RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}}$	= %
--	----------------------------------	--	-----

$$2004 \quad \frac{439,93}{1.474,33} = \mathbf{29,84}$$

$$2005 \quad \frac{648,46}{1.687,25} = \mathbf{38,43}$$

$$2006 \quad \frac{-1.952,61}{9.334,64} = \mathbf{-20,92}$$

Esto significa que por cada dolar que el dueño mantiene en el 2004 genera un rendimiento del 29%, en el 2005 genera un rendimiento 38% y en el 2006 generan erdidas de -21% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

2) Rendimiento sobre la inversión

	RENDIMIENTO SOBRA LA INVERSION=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	= %
--	---------------------------------	--	-----

$$2004 \quad \frac{439,93}{19.788,68} \quad \mathbf{2\%} \quad \%$$

$$2005 \quad \frac{648,46}{24.263,92} \quad \mathbf{3\%} \quad \%$$

$$2006 \quad \frac{-1.952,61}{192.632,75} \quad \mathbf{-1\%} \quad \%$$

Como podemos observar, que por cada dolar invertido en el 2004, 2005 y en el 2006 en los activos produjo un rendimiento del 2% , 3%, -1% respectivamente sobre la inversión.

3) Utilidad activo

	UTILIDAD DEL ACTIVO=	$\frac{\text{AUAI}}{\text{ACTIVO}}$	= %
2004	$\frac{586,58}{19.788,68}$	2,96	%
2005	$\frac{864,62}{24.263,92}$	3,56	%
2006	$\frac{0,00}{192.632,75}$	0,00	%

Indica que la empresa genera una utilidad en el 2004 de 2,96%, en el 2005 3,56% y en el 2006 0,00% por cada dólar invertido en los activos.

4) Utilidad ventas

	UTILIDAD VENTAS=	$\frac{\text{UAI}}{\text{VENTAS}}$	= %
2004	$\frac{586,58}{12.317,67}$	4,76	%
2005	$\frac{864,62}{173.493,96}$	0,50	%
2006	$\frac{0,00}{24.578,65}$	0,00	%

Por cada dólar vendido podemos observar que hemos tenido una utilidad del 4,76% para el 2004, de 0,59% para el 2005 y 0,00% para el 2006.

Margen Neta

MARGEN NETO DE UTILIDAD=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	= %
--------------------------	--	-----

2004	$\frac{439,93}{12.317,67}$	3,57	%
2005	$\frac{648,46}{173.493,96}$	0,37	%
2006	$\frac{-1.952,61}{24.578,65}$	-7,94	%

Significa que para el 2004 por cada dolar que vendio la empresa obtuvo una utilidad del 3,57%, en el 2005 de 0,37% y para el 2006 -7,94%, lo que facilmente podemos darnos cuenta que la empresa se encuentra en malas condiciones.

Análisis DU - PONT

MARGEN = Utilidad neta / Ingresos

2004	$\frac{439,93}{12.317,67}$	0,04
2005	$\frac{648,46}{173.493,96}$	0,00
2006	$\frac{-1.952,61}{24.578,65}$	-0,08

El nivel de rentabilidad, tiene un ritmo decreciente y muy bajo; sufre un deterioro del 4% al año 2005 y se pierde la rentabilidad al año 2006.

EFICIENCIA = Ingresos / Activos

2004	$\frac{12.317,67}{19.786,68}$	0,62
2005	$\frac{173.493,96}{24.263,92}$	7,15
2006	$\frac{24.578,65}{192.632,75}$	0,13

El año 2004 la eficiencia en la utilización de sus recursos es baja, sin embargo al año 2005 mejora en 7,15 veces sus ingresos respecto al activo, sufriendo un deterioro drástico al año 2006.

APALANCAMIENTO = Activos / Patrimonio

2004	$\frac{19.786,68}{1.473,33}$	13,43
2005	$\frac{24.263,92}{1.687,25}$	14,38
2006	$\frac{192.632,75}{9.334,64}$	20,64

Existe un problema de apalancamiento, la empresa asciende constantemente su nivel de pasivos.

BIBLIOGRAFÍAS

- ✘ BERNSTEIN, L. A. Análisis de Estados Financieros. Ed. Deusto.
- ✘ FERNANDO BECKER GOMEZ. Análisis de Balances y Cuentas de Resultados.
- ✘ Instituto Europeo de Gestión Empresarial-2007.

MATERIAL DE APOYO

- ✘ MOSCOSO. Maria Ximena, Administración Financiera I y II. Material de Apoyo
- ✘ MODULO DE FINANZAS CORPORATIVAS, Material de Apoyo proporcionado por el Ing. Fausto Calderón.
- ✘ <http://www.monografias.com/cgi-bin/search.cgi?query=balances%20proyectados>