

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA UNA
EMPRESA DEDICADA A LA IMPORTACION Y
COMERCIALIZACION DE PARTES AUTOMOTRICES PARA
TRACTO CAMIONES, UBICADA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CPA**

MARÍA ISABEL NOVOA RODRÍGUEZ

DIRECTOR: CPA ING. IDRIAN ESTRELLA SILVA, MGTR.

QUITO, DICIEMBRE 2016

DIRECTORES E INFORMANTES

Director:

Mgtr. Idrián Estrella Silva.

Informantes:

Ing. Edmundo Maldonado.

MBA. Diego Villagómez

DEDICATORIA

Con mucho cariño a las personas que sacrificaron muchas cosas para ayudarme a alcanzar esta meta, por todo lo que han hecho y por lo que serían capaz de hacer si se los hubiese pedido. Por siempre estar a mi lado en las buenas, malas y peores. Por ser el mayor ejemplo de amor, esfuerzo, trabajo, responsabilidad y perseverancia que puedo tener. Mis padres.

A mi esposo Sebastian por ayudarme a culminar este reto y estar siempre a mi lado brindándome su apoyo incondicional.

A mi tutor Idrián, por brindarme su tiempo ayuda y conocimientos para hacer de este trabajo un documento de alta calidad.

María Isabel Novoa Rodríguez.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. ENTENDIMIENTO DEL NEGOCIO.....	2
1.1. ANTECEDENTES	2
1.1.1. Reseña Histórica.....	2
1.1.2. Giro del Negocio	3
1.2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	7
1.2.1. Misión	7
1.2.2. Visión	7
1.2.3. Objetivos Corporativos	8
1.2.4. Análisis FODA.....	9
1.2.5. Principios Organizacionales	10
1.2.6. Valores Corporativos.....	11
1.3. ANÁLISIS DE MERCADO.....	12
1.3.1. Principales Proveedores	12
1.3.2. Principales Clientes	14
1.3.3. Principales Competidores.....	15
1.3.4. Análisis del transporte pesado en Ecuador.....	16
2. ANÁLISIS FINANCIERO	21
2.1. ANÁLISIS DE PROPORCIONALIDAD DE ESTADOS FINANCIEROS.	21
2.1.1. Análisis de proporcionalidad del estado de situación financiera.....	22
2.1.1.1. Análisis de activos.....	25
2.1.1.2. Análisis del pasivo.	28
2.1.1.3. Análisis del patrimonio	31
2.1.2. Análisis de proporcionalidad del estado de resultados.....	32
2.1.2.1. Análisis de ingresos y costos.....	33
2.1.2.2. Análisis gastos de ventas.....	34

2.1.2.3.	Análisis de gastos administrativos.	37
2.2.	ANÁLISIS DE VARIACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.	39
2.2.1.	Análisis vertical del estado de situación financiera.....	39
2.2.2.	Análisis vertical del estado de resultados.....	44
2.2.3.	Análisis horizontal del estado de situación financiera.	48
2.2.4.	Análisis horizontal del estado de resultados.....	54
2.3.	ÍNDICES FINANCIEROS.	59
2.3.1.	Razones de liquidez.....	60
2.3.2.	Razones de operación o de actividad:	64
2.3.3.	Razones de endeudamiento	72
2.3.4.	Razones de rentabilidad	76
2.4.	RESUMEN DE ANÁLISIS A TRAVÉS DE ÍNDICES FINANCIEROS.	83
2.5.	ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS DEL SECTOR ECONÓMICO RELACIONADOS CON LA EMPRESA.	87
3.	PLANIFICACION Y PRESUPUESTOS DE LA EMPRESA	94
3.1.	PRESUPUESTO DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	94
3.1.1.	Proyección de ventas	94
3.1.2.	Presupuesto de compras	97
3.1.3.	Presupuesto de gastos.....	98
3.1.3.1.	Gastos de ventas.	98
3.1.3.2.	Gastos administrativos.	103
3.1.4.	Presupuesto de utilidades	108
3.2.	PRESUPUESTO DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	112
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	116
4.1.	Conclusiones.....	116
4.2.	Recomendaciones	119

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1, Análisis FODA de la empresa "Empresa "Camiones"	9
Tabla 2, Estado de Situación Financiera empresa "Camiones"	23
Tabla 3, Estado de resultados empresa "Camiones"	32
Tabla 4, Estado de situación financiera empresa "Camiones" – Análisis vertical	41
Tabla 5, Estado de resultados empresa "Camiones" – Análisis vertical	45
Tabla 6, Análisis de variación absoluta y relativa del Estado de Situación Financiera	49
Tabla 7, Análisis de variación absoluta y relativa de las cuentas del activo	51
Tabla 8, Análisis de variación absoluta y relativa de las cuentas del pasivo	53
Tabla 9, Análisis de variación absoluta y relativa del Estado de Resultados	54
Tabla 10, Análisis de variación absoluta y relativa de los gastos de ventas	56
Tabla 11, Análisis de variación absoluta y relativa de los gastos administrativos	58
Tabla 12, Análisis de variación absoluta y relativa de los gastos financieros	59
Tabla 13, Resumen de análisis a través de los índices financieros.	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Composición del activo años 2014-2015	24
Gráfico 2 Composición del pasivo años 2014-2015.....	25
Gráfico 3 Composición del activo corriente años 2014-2015	26
Gráfico 4 Composición de propiedad, planta y equipo años 2014-2015.....	27
Gráfico 5 Composición del pasivo años 2014-2015.....	28
Gráfico 6, Composición del pasivo no corriente años 2014-2015	29
Gráfico 7, Composición del patrimonio años 2014-2015.....	31
Gráfico 8, Análisis de Ventas y Costos Años 2012-2013	34
Gráfico 9, Análisis de Gasto de Ventas Años 2014-2015	36
Gráfico 10 Análisis de Gasto de Ventas Años 2014-2015	38
Gráfico 11: Proyección de gastos de ventas	102
Gráfico 12: Proyección de gastos administrativos	107
Gráfico 13: Proyección de Utilidades.....	109

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo se desarrolló en la empresa “Camiones” ubicada en la ciudad de Latacunga, dedicada a la importación y comercialización al por menor y mayor de repuestos para camiones americanos, teniendo como finalidad presentar una planificación financiera que se enfoque en el análisis y reducción de gastos. Para lo cual, se hace referencia a su historia, su planificación estratégica, el análisis y proyección de sus estados financieros, su situación financiera, y el sector en el cual desarrolla su actividad; donde se determinan problemas como: falta de control y políticas empresariales. Por lo antes dicho, se evidencia la importancia de presentar una alternativa de solución a los problemas que han sido detectados.

La empresa “Camiones” al ser una empresa familiar, no cuenta con la aplicación de conocimientos técnicos, por ende, no ha utilizado herramientas administrativas que le permitan medir la eficiencia de sus operaciones; razones por las cuales se han utilizado índices financieros que toman como referencia y respaldo los estados de situación financiera de la empresa. Esto con el fin de proponer cambios y políticas para lograr el manejo eficiente de los recursos de la misma. Para el desarrollo del diseño de un modelo de control adecuado de la planificación financiera, se enfatizó en el análisis interno de la empresa; así como, en su información financiera.

INTRODUCCIÓN

La empresa “Camiones” es una empresa familiar ubicada en la ciudad de Latacunga que tiene 20 años en el mercado y se dedica a la importación y comercialización de repuestos para tracto camiones americanos al por mayor y menor.

Al ser una empresa familiar enfrenta varios retos de administración y gestión de sus recursos, debido a que en sus inicios empezó con una actividad bastante baja y con el tiempo la actividad de la misma ha ido creciendo. En el camino se ha encontrado con varios retos a los cuales la administración ha sabido afrontarlos de la mejor manera, uno de los mayores retos para esta empresa es la implementación de manuales, procesos y políticas que le ayuden a definir el manejo de sus recursos. La empresa “Camiones” actualmente no ha implementado políticas ni manuales de procesos y principalmente no utiliza ninguna herramienta financiera para medir el uso eficiente de sus recursos.

Por las razones antes mencionadas, el presente estudio, analiza en su primer capítulo la historia, la ciudad en donde desarrolla sus actividades comerciales, sus proveedores locales e internacionales, sus clientes, y la planificación estratégica a ser implementada en la organización; misma que se ha realizado conjuntamente con la gerencia

Para la elaboración del segundo capítulo, se utilizó la aplicación de indicadores financieros derivados de la información financiera histórica de la empresa “Camiones”, lo que permitió obtener resultados relativos a su situación, demostrando la realidad de la empresa y cuáles son los aspectos que se pueden mejorar. Además, al comparar los resultados con los índices financieros del sector comercial se determinó su posición financiera; es decir, cómo se encuentra la empresa con las empresas competidoras de su sector.

En el tercer capítulo, se propone una proyección de sus ingresos y gastos con el fin de que, de considerar procedente, la empresa ponga en práctica dicha proyección en el corto plazo, esto conllevaría a que la empresa implemente diferentes políticas y procedimientos para el uso más eficiente de sus recursos.

En el capítulo cuarto quedan plasmadas las conclusiones y recomendaciones como resultado del estudio financiero realizado a la empresa “Camiones” de la ciudad de Latacunga.

1. ENTENDIMIENTO DEL NEGOCIO

1.1. ANTECEDENTES

1.1.1. Reseña Histórica

Los señores Juan Pérez y Emilio Muñoz en el año de 1996, deciden constituir la empresa que por razones de confidencialidad durante este estudio se la denominará “Empresa Camiones”, ubicada en la ciudad de Latacunga. La misma que empieza sus operaciones en diciembre del 1997. La constituyen bajo la figura legal de persona natural obligada a llevar contabilidad, con la visión de abastecer de piezas automotrices para carros pesados al mercado de esta ciudad, ya que el negocio de este sector demuestra una alta demanda y además no existían importadores directos que pudieran satisfacer las necesidades del mercado.

Los dos emprendedores ven la oportunidad de llevar a cabo el negocio y empiezan con un pequeño local, trabajando únicamente con proveedores locales para un futuro establecer relaciones con proveedores internacionales que cuentan con productos de la más alta calidad, y que los mismos cumplen con las normas ISO. A lo largo del tiempo la empresa ha logrado obtener un certificado de DEALER-Autorizado “vendedor autorizado”, por parte de EURORICAMBI, debido a que se realizan varias operaciones con este proveedor que tiene su planta de producción en Italia.

La empresa “Camiones” ha logrado mantenerse y posicionarse en el mercado de la provincia de Cotopaxi, ganando reconocimiento no solo a nivel provincial sino logrando expandirse y crear puntos de sub-distribución en diferentes ciudades como: Quito, Ibarra, Santo Domingo, Morona Santiago, Quevedo, Manta, Ambato, Riobamba y Portoviejo, a lo anterior se agrega que la empresa actualmente cuenta con personal capacitado cuyos conocimientos y experiencia han sido adquiridos durante estos años de operaciones de la misma.

La empresa tiene como objeto principal la importación, distribución y comercialización de repuestos, piezas, partes, componentes y accesorios exclusivamente para tracto-camiones americanos.

1.1.2. Giro del Negocio

Según el Reglamento a la estructura de desarrollo Productivo de Inversión (COPCI MIPYME) la empresa “Camiones” pertenece al grupo de medianas empresas, en el cual clasifica a las empresas tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- a) Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América;

- b) Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,
- c) Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (USD 5000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

La empresa “Camiones” es una empresa comprometida de manera total al servicio y atención de sus clientes, se dedica a la importación directa, y a la comercialización al por mayor y menor de repuestos para camiones americanos.

Se enfoca en mantener siempre el trabajo de forma continua tanto con el cliente como con sus proveedores, con el fin de satisfacer sus necesidades, desarrollando sus actividades en la ciudad de Latacunga ubicada en la Av. Marco Aurelio.

La empresa en su afán de satisfacer al mercado nacional comercializa repuestos, piezas, partes, componentes y accesorios para tracto-camiones americanos de diferentes marcas, como: Mack, Kenworth, Freightliner, Peterbilt, entre otros.

En tanto que, los repuestos que se comercializa son originales y reemplazo, en ciertos casos con diferentes marcas, como: PAI, Holset, Horton, Clevite, EATON, FP DIESEL, WIX, International, Elgin, Cummis, Fuller, Spicer, Meritor, Timken, Stemco, Hendrickson, entre otros.

La empresa <Camiones> se encuentra bajo el control de las siguientes entidades gubernamentales:

- Superintendencia de Compañías
- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Municipio de Cotopaxi
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

También cuenta con un Registro Único de Proveedores (RUP), que le permite concursar en el Sistema Nacional de Compras Públicas (SNPC), el cual la acredita para poder entrar al sistema de licitaciones en el sector público.

1.2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Es un proceso a través del cual la organización define sus objetivos de mediano y largo plazo, identificando metas y objetivos cuantitativos y se propone estrategias para alcanzar dichos objetivos, focalizando los recursos para el cumplimiento de los mismos. (Universidad de Concepción - Chile, 2015)

En reuniones mantenidas con la Gerencia, por el momento esta se encuentra formalizando la planificación estratégica para el negocio, en la cual ya se han establecido misión, visión, objetivos, políticas, valores y análisis FODA que se enuncian a continuación:

1.2.1. Misión

“La empresa <Camiones> es una organización especializada que se dedica a la importación y comercialización de repuestos de la más alta calidad, que brinda excelente atención y servicio a sus clientes, ofertando las mejores opciones de compra-venta de repuestos al mercado nacional para carga pesada”

1.2.2. Visión

“Llegar a consolidarse dentro de los próximos cinco años, como una empresa líder en la comercialización de repuestos importados para el

mercado de carga pesada, ofreciendo productos garantizados y excelentes servicios que generen una cultura de atención y calidad a nuestros clientes.”

1.2.3. Objetivos Corporativos

- Ampliar las líneas de comercialización de productos para suspensión de lagartos, suspensión de boyas y de llantas para el año 2020.
- Mejorar las relaciones comerciales empresa-clientes disminuyendo los reclamos en tiempo de atención y nivel de satisfacción.
- Mantener un crecimiento empresarial promedio del 3% al 5% anual, optimizando los niveles de crédito y mejorando los tiempos de cobranza para crear un escenario económico financiero saludable.

1.2.4. Análisis FODA

TABLA 1, ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA "EMPRESA "CAMIONES"

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ubicación física en un lugar estratégico en la ciudad de Latacunga. 2. Mantenimiento de un stock de repuestos multi-marcas, ofreciendo diferentes opciones originales y/o reemplazo en todas sus líneas. 3. Comercialización de productos originales y de alta calidad y rotación permanente. 4. Excelente atención personalizada para clientes. 5. Servicio de un sistema de ventas por encomiendas, para todo el país. 6. Excelente relación con sus clientes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de un amplio mercado potencial para repuestos importados originales. 2. Crecimiento constante de demanda de camiones y vehículos pesados. 3. Precios competitivos en el mercado local y nacional en todas las líneas de repuestos. 4. Sistema de facilidades de pago para el cliente, como: crédito directo y financiamiento con tarjetas de crédito. 5. Atención esmerada hacia el cliente y de forma personalizada.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de capital para una mayor inversión en inventarios y activos fijos. 2. El personal no tiene conocimiento sobre los objetivos, las estrategias y las políticas de la empresa, debido a que aún no se encuentran formalmente establecidas. 3. El estilo de dirección o jefatura es liberal, es decir de bajo control. 4. Falta de comunicación oportuna entre el personal. 5. Falta de capacitación constante para los empleados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de aranceles a la importación de repuestos para camiones. 2. Establecimiento de salvaguardias a una parte de la importación de repuestos automotrices. 3. Crisis económica mundial. 4. Aumento de la competencia. 5. Aumento de la competencia desleal. 6. Posible eventual erupción del volcán Cotopaxi.

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

1.2.5. Principios Organizacionales

Perseverancia: es una empresa encaminada a cumplir con sus metas propuestas basada en la dedicación y firmeza de sus directivos a lo que se agrega el trabajo desempeñado por su personal.

Cooperación: la empresa como norma trabaja en equipo, para alcanzar los objetivos planteados, dejando de lado la competencia personal.

Compromiso: es una empresa responsable con las aspiraciones de los clientes, proveedores, entidades financieras, con la comunidad y entidades reguladoras gubernamentales.

Iniciativa: la empresa da soluciones a los problemas de demanda de repuestos de sus clientes creando oportunidades de oferta, créditos, atención, garantía y eficiencia en el servicio creando una cultura de mejora continua. Para lo cual la empresa se apoya en que los empleados dentro de la organización deben adoptar una actitud proactiva y responsabilizarse por sus actos.

Puntualidad: la empresa cumple de manera eficiente, técnica y a cabalidad con la demanda de los repuestos solicitados.

Excelencia en el servicio: la empresa trabaja para la satisfacción total del cliente.

1.2.6. Valores Corporativos

Empresa “Camiones” es una empresa basada en valores que le guían al fiel cumplimiento de la demanda de sus clientes en forma honesta y oportuna.

- **Liderazgo:** la empresa establece la unidad laboral para alcanzar los objetivos planificados, mediante la orientación y dirección de la organización manteniendo un ambiente saludable de trabajo, en el cual el personal pueda llegar a involucrarse totalmente en el logro de los objetivos de la organización.
- **Lealtad:** la empresa mantiene un compromiso con sus clientes mediante la entrega de productos originales importados, en forma oportuna y con precios competitivos. Este valor permite cuidar el presente y futuro de la compañía.
- **Responsabilidad:** es una compañía comprometida con sus clientes en la entrega de repuestos importados originales, con lo cual se garantiza la fidelidad de los mismos.
- **Excelencia en el servicio:** es una compañía comprometida para satisfacer continuamente las expectativas de sus clientes, con agilidad y cumpliendo con sus requerimientos de forma eficiente.

- **Honestidad:** la empresa es fielmente comprometida en la compra-venta de repuestos originales y precios justos, así como con la calidad de los mismos. Es un pilar fundamental en su actuar debido a que le fortalece como una organización solvente con grandes cualidades de cumplimiento generando confianza de sus clientes y respeto.

1.3. ANÁLISIS DE MERCADO

1.3.1. Principales Proveedores

Proveedores de la mercancía internacional y nacional son aquellos entes que suministran los artículos para la posterior comercialización en el mercado local. La política de la empresa ha sido trabajar de forma constante para mantener buenas relaciones con sus proveedores, demostrando de esta manera ser una empresa responsable con sus obligaciones.

- **Proveedores nacionales:**

La compañía ha logrado mantener lazos muy importantes con diferentes proveedores nacionales los cuales se encuentran ubicados principalmente en las ciudades de Quito, Guayaquil y Ambato.

Para la ciudad de Quito, la empresa cuenta con diferentes proveedores entre los más importantes se encuentran los siguientes: Motorclass Importadores S.A., Rolortiz, Importadora Trailer

Repuestos, Motransa y Autec de quienes se obtiene una amplia gama de productos originales y reemplazo.

La empresa trabaja con varias líneas de crédito concedidas por sus proveedores las cuales van desde 30-60-90 y hasta de 120 días plazo. Debido a que algunos proveedores nacionales manejan su política cero créditos, la empresa se ha adaptado a esta forma de comercialización, en razón de que mantiene capacidad financiera de realizar sus compras en efectivo.

- **Proveedores internacionales:**

A nivel internacional se ha relacionado con varias empresas las cuales proveen de partes originales y reemplazo para camiones. Los proveedores de <Camiones> se encuentran localizados en varios países como: Estados Unidos, China, Brasil, Italia, Francia, entre otros.

La empresa <Camiones> trabaja con varios proveedores internacionales entre los más importantes se encuentran los siguientes: PAI, Euroricambie, Mahle, Automan, Hendrickson, Federal MOGUL, BENDIX, Heavy Parts International, Illinois Auto Truck, Dan-A, American Cooling Sistem y Sans Truck.

Con los proveedores internacionales la empresa trabaja según sus políticas de crédito concedidos a 30 y máximo 60 días plazo.

1.3.2. Principales Clientes

Debido a los cambios constantes en la tecnología, la empresa se encuentra frente a un gran reto de satisfacer de la mejor manera la demanda que cada vez es más amplia y exigente, enfrentándose y adaptándose a todos estos requerimientos de una manera eficiente y eficaz, por lo cual ha logrado fidelizar sus clientes y ampliar significativamente su mercado.

Cabe recalcar que en el último año ha trabajado con empresas grandes y reconocidas a nivel nacional como: Herdoiza Crespo Construcciones S.A. y Técnica General de Construcciones S.A., las cuales cuentan con una gran flota de camiones; motivo por el cual, representan sus consumidores más importantes por los montos significativos de ventas y cantidades de artículos que adquieren.

Debido al esfuerzo del personal de ventas de la empresa, a la atención personalizada y al trabajo conjunto con estos clientes, se ha logrado alcanzar un alto grado de coordinación y confianza en el servicio que se entrega respecto a la comercialización de repuestos, con dichos clientes; pues, prestan sus conocimientos técnicos y el servicio de entrega de las partes automotrices en los diferentes destinos que lo requieran. Esta política de trabajo de la empresa ha permitido establecer un sistema de outsourcing o “subcontratación” con Herdoiza Crespo Construcciones S.A. y Técnica General de Construcciones S.A. De esta manera las empresas pueden reducir sus costos de almacenamiento y financiamiento y los riesgos al tener

una empresa en la que les brinda seguridad en base a los conocimientos técnicos y al servicio que presta.

La empresa Camiones al estar ubicada en el centro del país ha creado una sólida red de distribución a nivel nacional, debido a que cuenta con clientes en casi todas las ciudades de nuestro país, dentro de su actividad comercial se envía paquetes diarios a diferentes destinos del país, para lo cual cuenta con personal especializado y dedicado a la atención personal de empresas y clientes a nivel nacional.

1.3.3. Principales Competidores

La empresa “Camiones” tiene competidores tanto directos como indirectos. Los competidores directos son aquellas empresas que dirigen sus esfuerzos al mismo mercado en el cual comercializa la empresa y que ofrecen similares productos, entre los cuales se encuentran los siguientes: Motorclass Importadores, Importadora Rolortiz, Importadora Trailer Repuestos, estas empresas se encuentran afianzadas en el mercado y cuentan con una larga trayectoria en este sector.

Los competidores indirectos son aquellos que no se enfocan directamente en el mercado de la empresa, entre los cuales se encuentran los pequeños locales comerciales de repuestos para camiones y aquellos que ingresan la mercadería que posiblemente no se encuentran dentro de los términos legales al país.

1.3.4. Análisis del transporte pesado en Ecuador

El año 2015 la situación para el sector del transporte de carga pesada ha sido bastante difícil en su trabajo con el estado, debido a que la contratación del servicio ha caído en un 80% dentro del país, debido a varios factores entre ellos la caída del precio del petróleo y las deudas que el estado mantiene con el sector de transporte de carga pesada, esto ha significado una disminución en la actividad del sector camionero, actualmente en el mercado existe una sobreoferta de este servicio que provoca que más del 50% de la flota de transporte pesado en el Ecuador este siendo subutilizado.

La importación de camiones ha sido afectada también por las salvaguardias del 45%, lo cual ha provocado una baja gigantesca en el año 2015 de importación de camiones. (Araujo, 2015)

La comercialización de nuevas flotas dentro del país ha disminuido en los primeros meses del año 2015 en un 25%, (ECONÓMICAS, 2014) debido a la salvaguardia del 45%, lo cual hace que los vehículos de carga eleven su precio entre US\$ 22.000 y US\$ 82.000. (Araujo, 2015). Lo cual se considera un beneficio para la empresa debido a que las flotas de camiones antiguas siguen trabajando, y las cuales requieren más repuestos y frecuentes mantenimientos.

Con las actuales salvaguardas arancelarias, que entraron en vigencia en el mes de marzo del 2015, la empresa realizó un análisis llegando a la

conclusión que no afecta directamente a las importaciones que esta realiza, debido a que tiene una repercusión del 5% en el total de su mercadería importada, ya que estas salvaguardias aplican a las líneas de productos que la empresa no comercializa en gran cantidad como: llantas, filtros de aire, cauchos, accesorios de lujo para vehículos y fajas para camiones. Las salvaguardias arancelarias para el sector automotriz impuestas por el actual gobierno, van desde el 5% al 45%.

Dentro del grupo de sub-partidas gravadas con la sobretasa arancelaria se encuentran: llantas para vehículos con una salvaguardia del 45%, filtros de aceite y de aire para motores que tienen una sobretasa del 5%, los faros de carretera para los carros y las manufacturas de plástico tienen una salvaguardia del 45% al igual que los accesorios para vehículos. Según el gerente de la AEA (Asociación Ecuatoriana Automotriz) dice que un grupo de 81 ítems para los automotores, como repuestos y partes, también tienen salvaguardias, de entre el 5 y el 45%. (Pasquel, 2015`)

Esto deriva en que, al existir menor renovación de flotas de camiones en el mercado nacional, se considera como un beneficio para la empresa en particular por cuanto dentro del país los transportistas seguirán trabajando con las flotas antiguas, y da como resultado mantener la demanda de los clientes, los cuales deben realizar mantenimientos constantes a sus vehículos. Según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos conjuntamente con la Agencia Nacional de Tránsito, en su publicación Estadísticas de transporte en el Ecuador existen 78.652

camiones matriculados del año 2015 y años anteriores, como se puede observar en la siguiente tabla en el país todavía se mantienen las flotas de años anteriores, que como se mencionó anteriormente para la empresa es un beneficio debido a que conoce y maneja todo acerca de las piezas de camiones antiguos y también involucra menor costo debido a que algunos de los repuestos de camiones nuevos son mucho más caros debido a los cambios y a la tecnología de los mismos: (DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS, 2014)

NÚMERO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MATRICULADOS, POR CLASE, SEGÚN MODELO	
AÑO	CAMIÓN
2003 Y ANTERIORES	29.416
2004	2.361
2005	3.057
2006	3.776
2007	4.927
2008	4.665
2009	4.862
2010	2.433
2011	4.745
2012	5.029
2013	5.436
2014	4.661
2015	3.284
TOTAL	78.652

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – Agencia Nacional de tránsito

Tomando en cuenta las restricciones a las importaciones en el sector automotor, las empresas comercializadoras de vehículos pesados y de repuestos para los mismos se han visto afectadas de una manera no significativa, pues, según la Resolución No. 51 del COMEX (Comité de

Comercio Exterior, 2012), mantiene su vigencia hasta ser expresa o tácitamente derogada como se indica a continuación:

Artículo 1.- Las importaciones de vehículo automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes, piezas y accesorios, ubicados en el Capítulo 87 y en la sub-partida 9808.000.00.94 del Arancel Nacional de Importaciones, con excepción de las partidas 8712.00.00 (bicicletas y demás velocípedos), 87.13 (vehículos para inválidos) y 87.16 (remolques y semirremolques); se registrarán, además, por las siguientes disposiciones:

- a) Se permite la importación de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos y su año modelo corresponda al año en que se realice la importación o al año siguiente de la importación. El año modelo se verificará por el número de identificación del vehículo (VIN). Para la determinación del año en que se realice la importación de los vehículos señalados, se considerará la fecha de embarque. No se consideran como nuevos aquellos vehículos cuyos documentos señalen otra condición.

- b) Se permite la importación de partes, piezas y accesorios de los vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos.

Por las razones expuestas, el COMEX indica que las restricciones a las importaciones de partes y piezas para vehículos automóviles rigen en su mayoría para vehículos livianos, entonces, las importaciones para vehículos

pesados no se han visto afectadas por las nuevas leyes vigentes en el Ecuador. Por otra parte, cabe señalar que las ventas de repuestos se han incrementado notablemente en los últimos años, por cuanto se han fortalecido y dinamizado los sectores productivos y comerciales privados del país. Es por esto que los esfuerzos de la empresa se encuentran dirigidos al sector privado, debido a que la mayor concentración de camiones se encuentra en este, como indican los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos conjuntamente con la Agencia Nacional de Tránsito, en su publicación Estadísticas de transporte 2014:

NÚMERO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MATRICULADOS, POR USO, SEGÚN CLASE							
CLASE	Total	USO DEL VEHÍCULO					
		Particular	Alquiler	Estado	Municipio	Gobiernos seccionales	Otros
TOTAL	1.752.712	1.656.929	64.363	24.655	5.950	765	50
Automóvil	529.521	504.914	23.989	577	17	1	23
Autobús	11.300	1.404	9.100	716	68	11	1
Camión	78.652	64.541	12.641	954	467	46	3
Camioneta	368.890	349.611	6.285	10.680	2.020	280	14
Furgoneta C	32.242	28.300	3.498	384	51	8	1
Furgoneta P	41.374	41.009	217	141	2	1	4
Jeep	260.877	255.743	17	4.463	582	70	2
Motocicleta	405.173	398.049	936	4.894	1.232	61	1
Tanquero	2.511	1.437	712	185	135	41	1
Tráiler	6.917	2.966	3.819	76	45	11	0
Volqueta	9.942	5.653	2.682	580	806	221	0
Otra Clase	5.313	3.302	467	1.005	525	14	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – Agencia Nacional de tránsito

2. ANÁLISIS FINANCIERO

2.1. ANÁLISIS DE PROPORCIONALIDAD DE ESTADOS FINANCIEROS.

El análisis de proporcionalidad es un estudio financiero que se lo realiza con el fin de determinar en donde se encuentra la mayor concentración de los recursos de las empresas, y como estos están distribuidos.

Para el análisis de los estados financieros se toma en cuenta los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos presentados por la empresa. Que según la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) por sus siglas en ingles “International Accounting Standards Board”, los define en el Marco Conceptual emitido en septiembre de 2010, de la siguiente manera:

- **Activos:** es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.
- **Pasivos:** es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. Es decir, es la aportación de terceras personas que contribuyen al financiamiento de la empresa.

- **Patrimonio:** es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.
- **Ingresos:** son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- **Gastos:** son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio.

2.1.1. Análisis de proporcionalidad del estado de situación financiera.

Para el estudio financiero de la empresa se procedió a realizar un análisis histórico de proporcionalidad tomando los datos de los estados financieros que la empresa ha declarado en los años 2014 y 2015, este análisis se encuentra respaldado en los respectivos cuadros estadísticos y su ilustración gráfica.

Cabe señalar que también se procedió a realizar un análisis más específico de los cuadros estadísticos, debiéndose señalar para el efecto que fueron

consideradas las cuentas que mayor variación contable presentan en este período.

TABLA 2, ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA EMPRESA "CAMIONES"

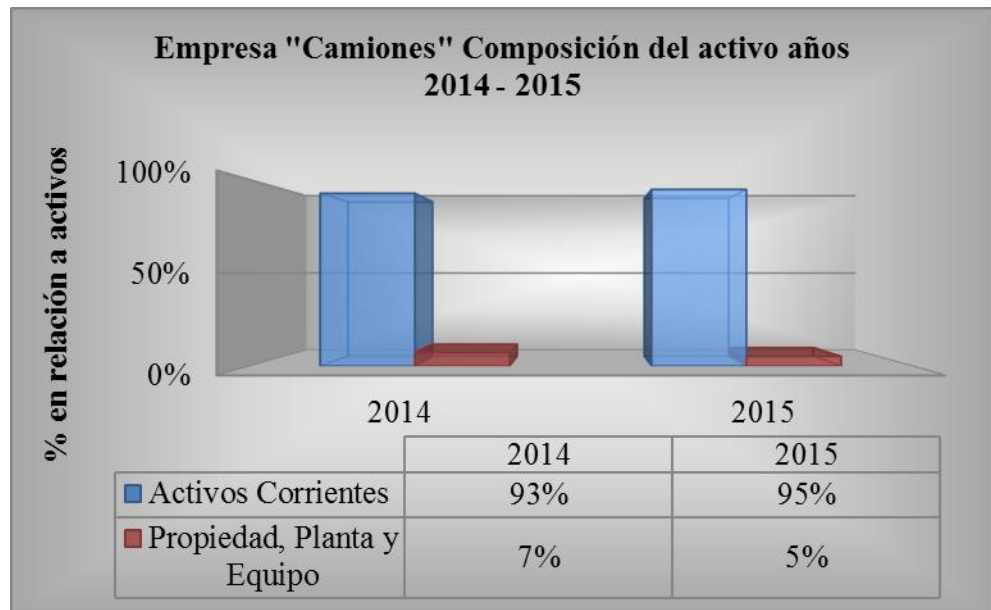
Empresa "Camiones"		
BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Activos	2014	2015
Activos Corrientes	1.112.521	1.207.406
Propiedad, Planta y Equipo	87.601	66.788
Total Activos	1.200.122	1.274.195
Pasivos		
Pasivos Corrientes	821.106	907.363
Pasivos No Corrientes	198.138	97.998
Total Pasivos	1.019.243	1.005.362
Patrimonio	180.879	268.833
Total Pasivos y Patrimonio	1.200.122	1.274.195

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"

Elaborado por: Isabel Novoa.

Después del análisis realizado se puede establecer que en el año 2014 la mayor concentración dentro de la cuenta de activos, es el activo corriente que representa el 93%, mientras que en el año 2015 se evidencia un incremento de 2 puntos porcentuales respecto a los activos totales de la empresa. Esto quiere decir que la inversión se encuentra casi en su totalidad en el activo corriente, lo cual es razonable ya que al ser una empresa comercializadora se espera que la mayor inversión de dinero lo mantenga en activos líquidos, como gráficamente se puede apreciar en el gráfico 1.

GRÁFICO 1 COMPOSICIÓN DEL ACTIVO AÑOS 2014-2015

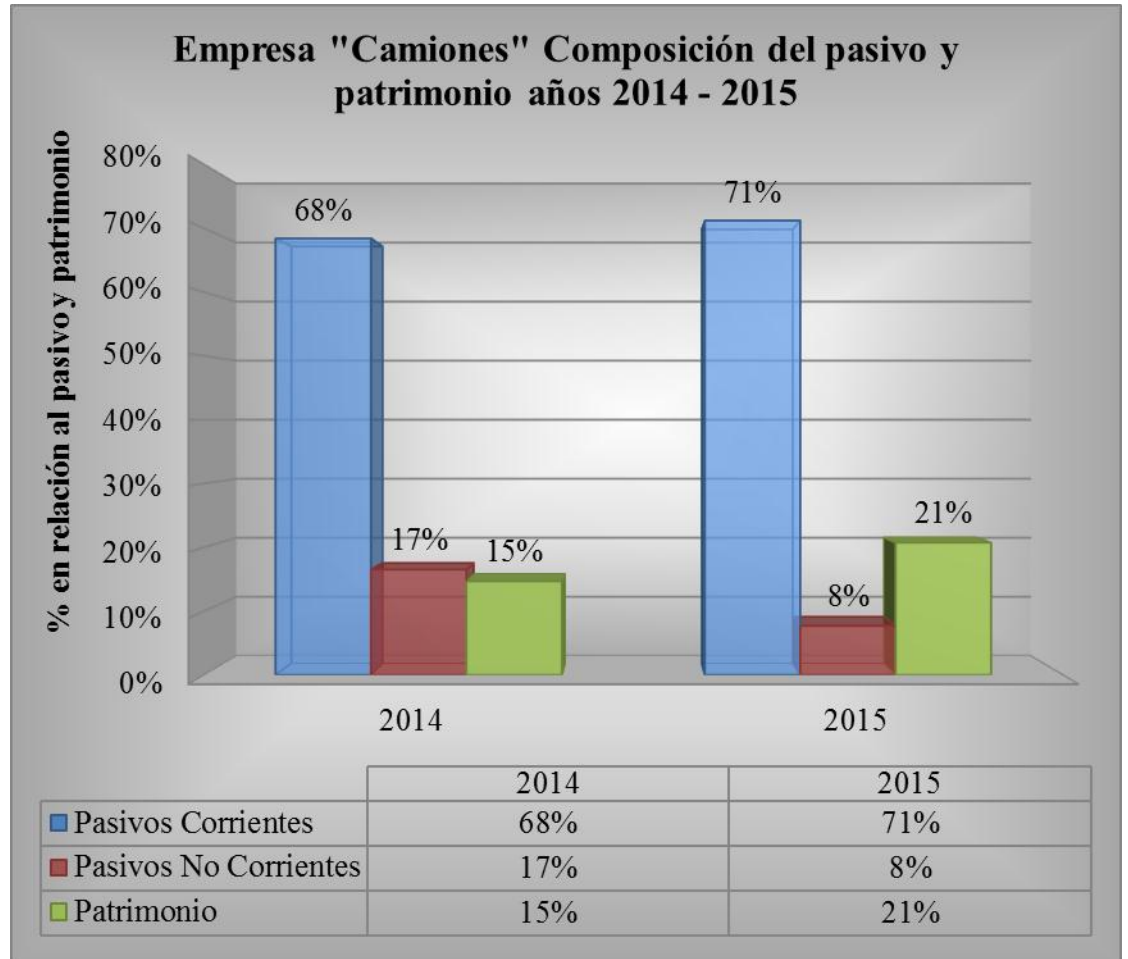


Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”

Elaborado por: Isabel Novoa.

Después del análisis realizado y como se ilustra gráficamente en el gráfico 2, se puede establecer que en el año 2014 la mayor concentración dentro de la cuenta de pasivos se encuentra dentro del pasivo corriente, representando el 69%, mientras que en el año 2015 se evidencia un incremento de 3 puntos porcentuales. Esto quiere decir que la empresa mantiene su apalancamiento dentro del corto plazo, lo cual no ha cambiado significativamente dentro de los dos años de estudio.

Gráfico 2 Composición del pasivo años 2014-2015



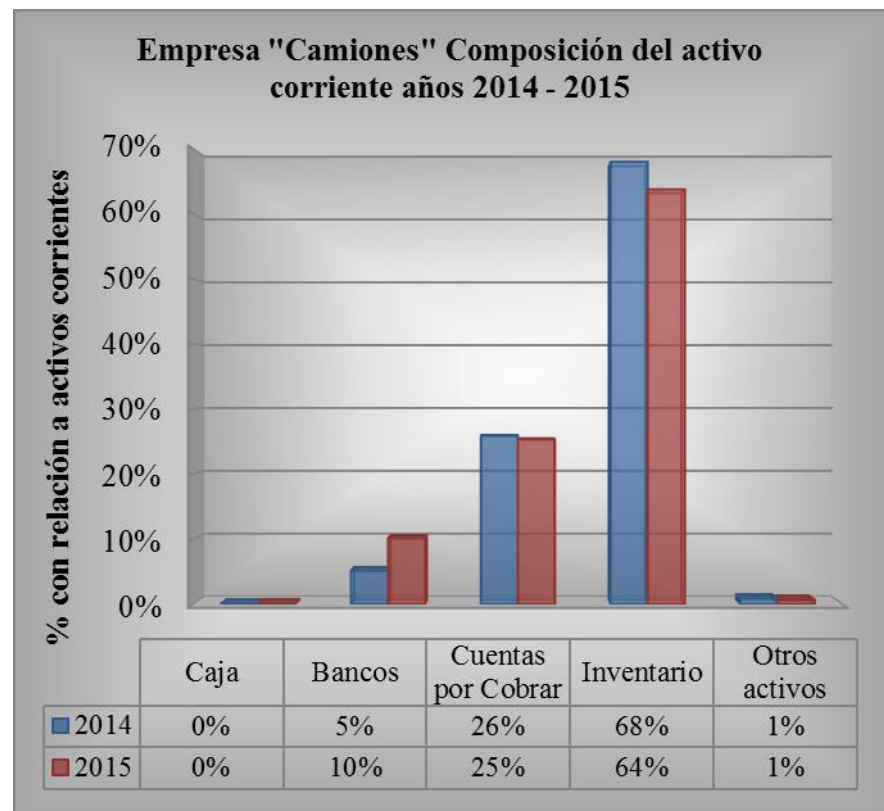
Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

2.1.1.1. Análisis de activos.

Luego de haber realizado al análisis se puede establecer que en el año 2014 y en el año 2015 la mayor concentración dentro de la cuenta de activos corrientes se encuentra en la cuenta de inventario de mercadería, siendo este el 68% y 64% respectivamente. Otra de las cuentas en donde se puede apreciar una concentración

considerable es en cuentas por cobrar representando el 26% y 25% respectivamente para los dos años de estudio. La concentración de activos en estas cuentas, como ya se dijo anteriormente, es razonable ya que la empresa mantiene su inversión en su inventario y en las cuentas por cobrar se ve reflejado el movimiento de las ventas, como se aprecia en la siguiente gráfica número 3:

Gráfico 3 Composición del activo corriente años 2014-2015



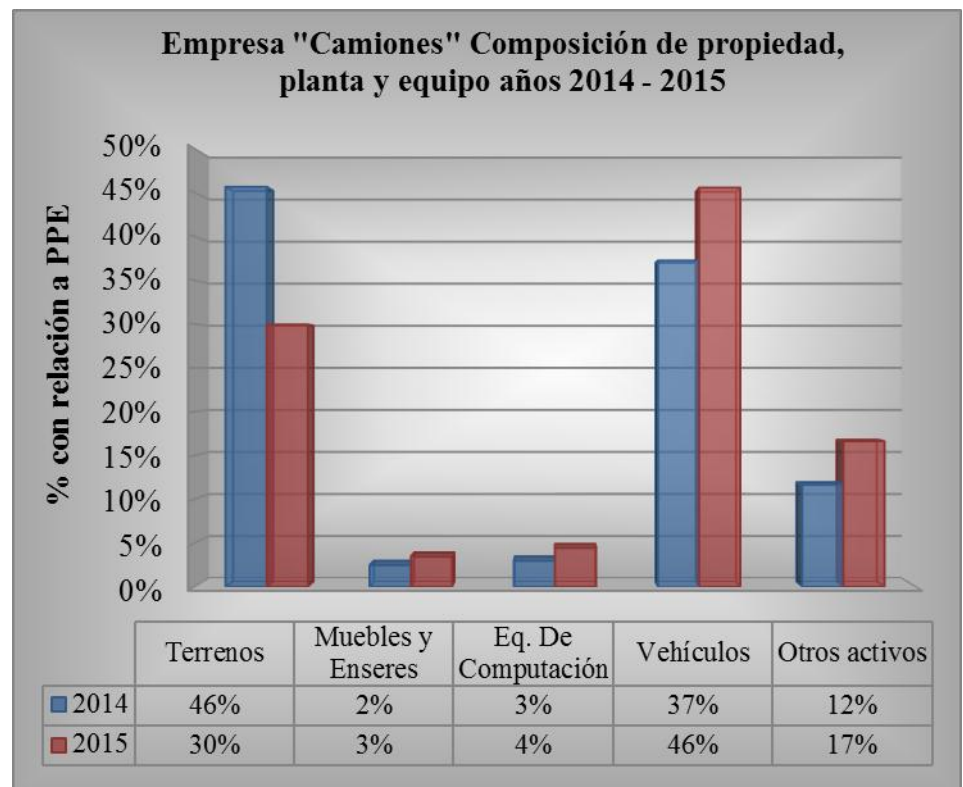
Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

Realizado el análisis de las cuentas de propiedad, planta y equipo se puede establecer que en el año 2014 la mayor concentración se encuentra en los terrenos con el 46%, mientras que para el año 2015

esta cuenta disminuye al 37%, debido a la venta de un terreno de la compañía.

Para el año 2015 la mayor concentración de activos dentro de propiedad, planta y equipo se encuentra en los vehículos que es de propiedad de la empresa, los cuales son utilizados para el servicio de entrega de repuestos a los clientes, como podemos apreciar en el gráfico 4.

Gráfico 4 Composición de propiedad, planta y equipo años 2014-2015

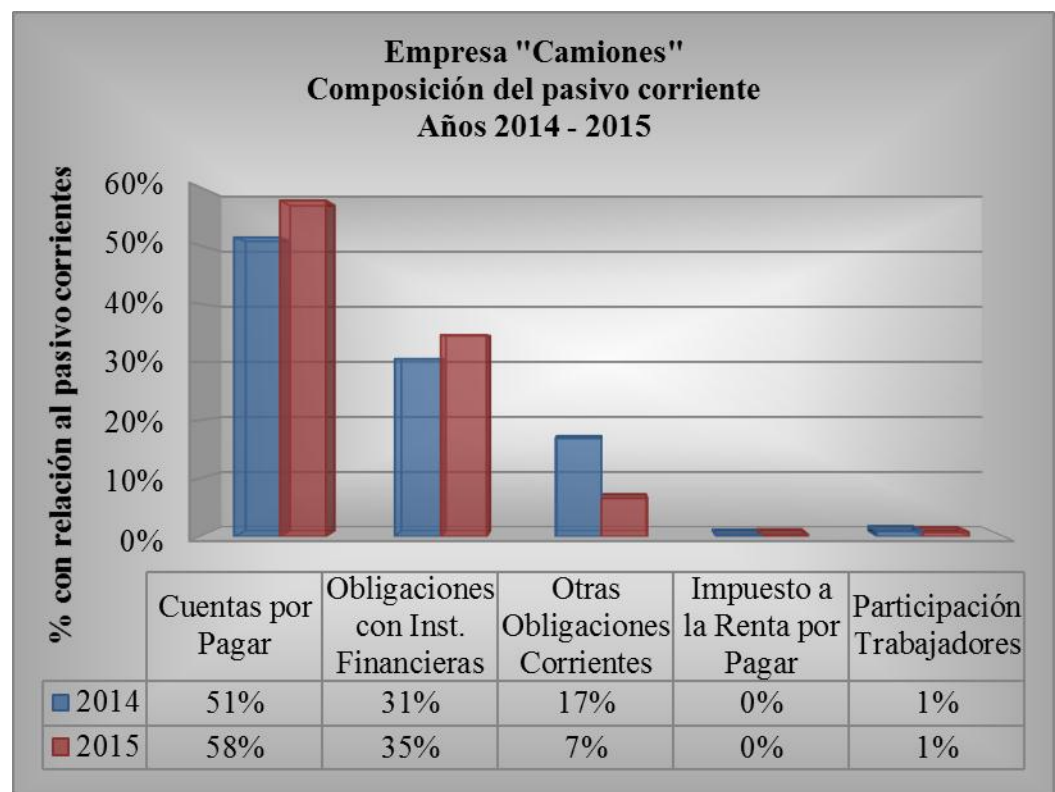


Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

2.1.1.2. Análisis del pasivo.

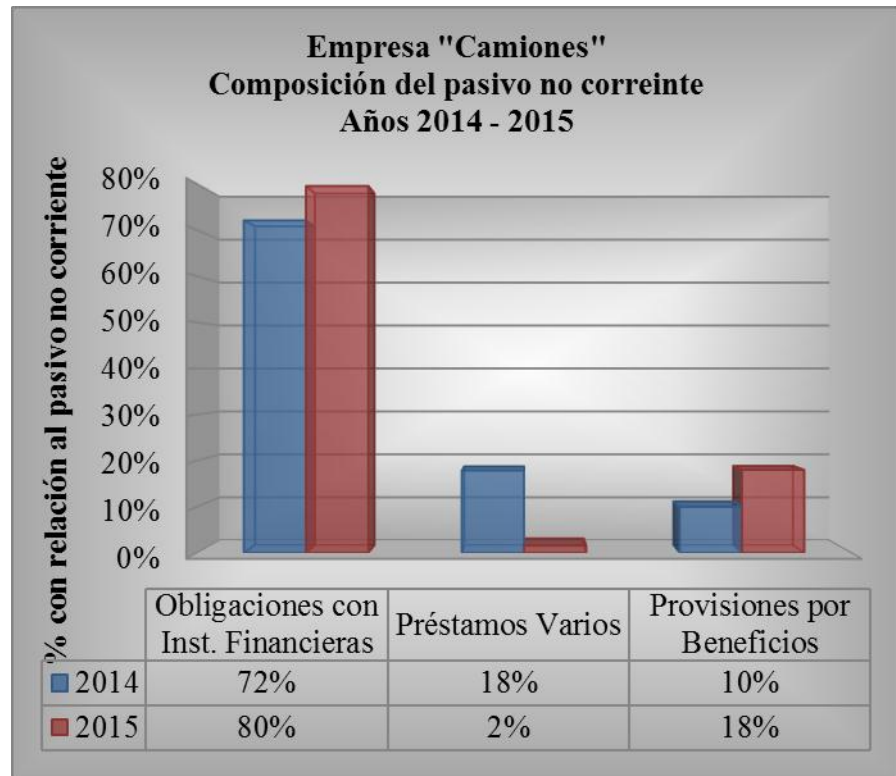
Después del análisis realizado se puede establecer que en el año 2014 la mayor concentración dentro de la cuenta del pasivo corriente se encuentra en cuentas por pagar a terceras personas o las deudas que la empresa tiene con sus proveedores, para el año 2015 se puede apreciar un incremento de 7 puntos porcentuales, lo cual significa que el financiamiento de la empresa no es obtenido en mayor parte del sector financiero del país sino con crédito directo de sus proveedores, lo cual se puede apreciar en la gráfica 5.

Gráfico 5 Composición del pasivo años 2014-2015



Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”
Elaborado por: Isabel Novoa.
Posterior al análisis realizado se puede determinar que tanto para el año 2014 como para el año 2015 la mayor concentración dentro de la cuenta de pasivos no corrientes se encuentra en las obligaciones con instituciones financieras a largo plazo, la empresa obtuvo financiamiento del sector financiero para cubrir una parte de sus importaciones con deuda al largo plazo, debido a que los proveedores del exterior exigen que se cancele un porcentaje de la compra en efectivo y la diferencia con crédito a corto plazo de 30 días, situación que se debe a las condiciones económicas y de aseguramiento de la empresa proveedora, como resultado, posiblemente, del riesgo país, lo cual podemos observar en la gráfica 6.

GRÁFICO 6, COMPOSICIÓN DEL PASIVO NO CORRIENTE AÑOS 2014-2015



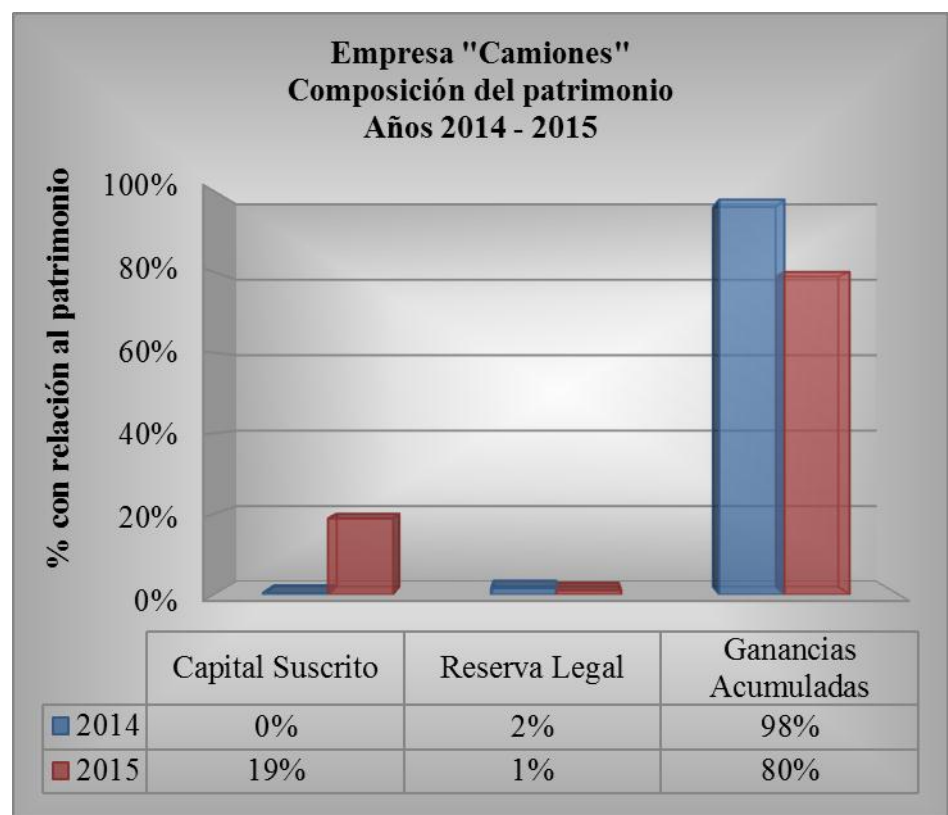
Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"

Elaborado por: Isabel Novoa.

2.1.1.3. Análisis del patrimonio

Realizado el análisis del patrimonio, se puede apreciar que la cuenta con mayor variación es la cuenta de capital suscrito, de aproximadamente 18 puntos porcentuales, debido a que en el año 2015 se realizó un incremento de capital por parte de los socios. Siendo uno de los factores por los cuales se puede observar la variación negativa en ganancias acumuladas pues se realiza el análisis de acuerdo a la totalidad del patrimonio. Ver gráfico 7.

GRÁFICO 7, COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO AÑOS 2014-2015



Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

2.1.2. Análisis de proporcionalidad del estado de resultados.

Mediante el análisis de proporcionalidad del estado de resultados del período 2014-2015 podremos conocer donde se originan los ingresos de la compañía, en que proporciones se gastan y que porcentaje le queda a la empresa como utilidad (Jaramillo, 2009, pág. 23)

Para el siguiente análisis se realizará un estudio histórico del estado de resultados de la empresa “Camiones” de los años 2014 y 2015.

TABLA 3, ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA “CAMIONES”

Empresa "Camiones"		
ESTADO DE RESULTADOS		
	2014	2015
Ingresos	2.261.688	2.314.457
Costo	1.719.761	1.767.994
Utilidad bruta en ventas	541.927	546.463
Gastos de ventas	204.001	216.423
Gastos administrativos	238.589	232.244
Gastos financieros	43.093	37.636
Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores	56.244	60.160
Participación Trabajadores	8.437	9.024
Impuesto a la Renta	5.456	5.968
Utilidad del Ejercicio	42.351	45.168

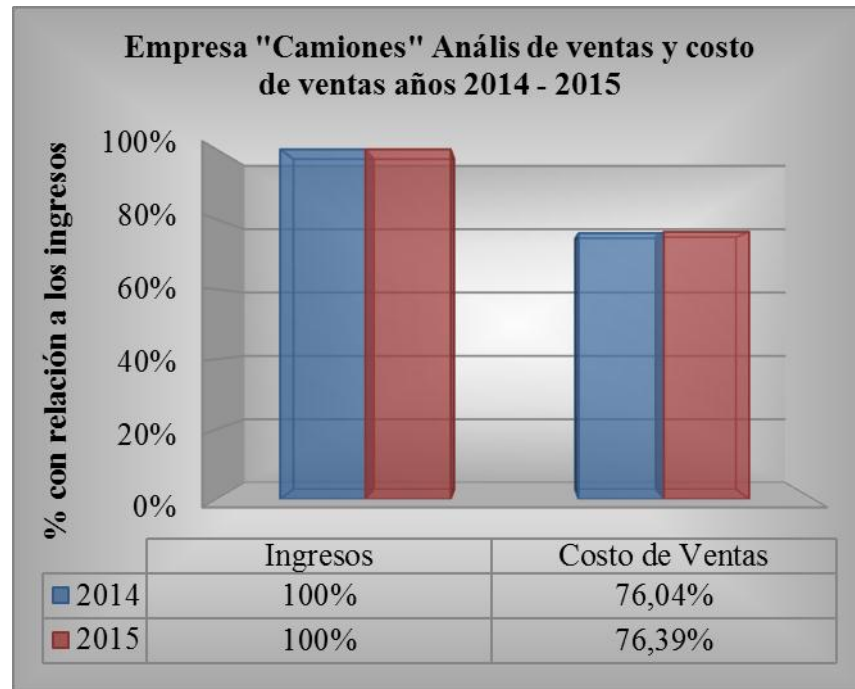
Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”

Elaborado por: Isabel Novoa.

2.1.2.1. Análisis de ingresos y costos.

Realizado el análisis del estado de resultados se determinó que el costo de ventas de la empresa en los dos años de estudio es de aproximadamente del 76% con respecto a las ventas. Al respecto cabe señalar que el comportamiento del costo de ventas (76,4%) en el año 2015, no fue de acuerdo a las políticas internas de la empresa, que es manejar un margen de utilidad bruta del 24%, probablemente este margen cambió como resultado de las políticas arancelarias y de cambios tributarios que el país atravesó en el año 2015.

El costo de ventas se mantiene en su proporción para los dos años, debido a políticas internas de la empresa, por lo que se maneja un margen de utilidad bruta del 24%, como lo podemos apreciar en el gráfico 8.

GRÁFICO 8, ANÁLISIS DE VENTAS Y COSTOS AÑOS 2012-2013

Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”
Elaborado por: Isabel Novoa.

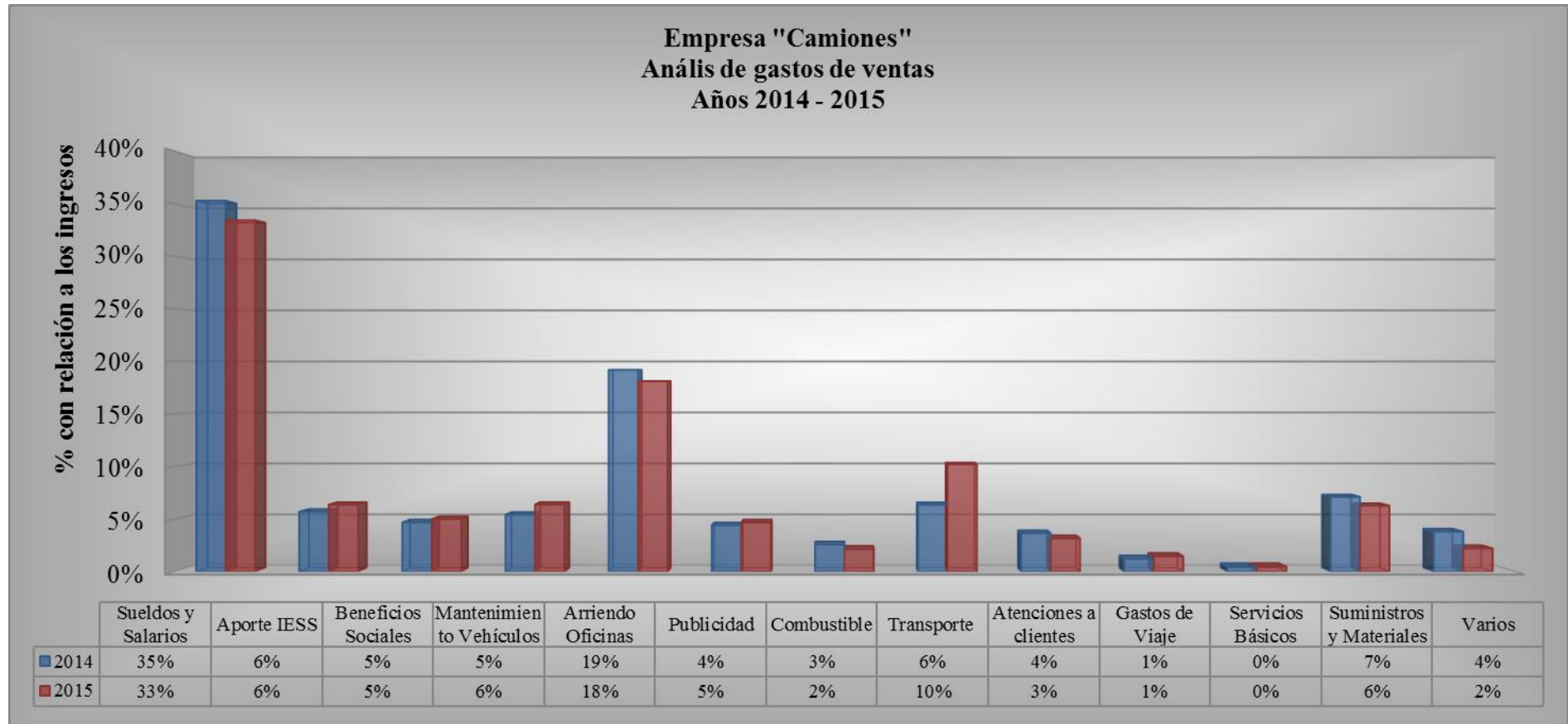
2.1.2.2. Análisis gastos de ventas.

Analizando las cuentas más significativas en la cuenta de gastos de ventas, se ha determinado que se encuentran mayormente concentrados en los sueldos y salarios, ya que la empresa cuenta con 7 personas en el área de ventas, representando este el 35% del total de gastos de ventas en el año 2014 y el 33% para el año 2015.

Además, en la cuenta denominada arriendo de oficinas, en la cual se encuentran los gastos por el arriendo de las oficinas y bodegas debido a que la capacidad física de la empresa no abastece para

almacenar la cantidad de mercadería que la empresa mantiene en stock.

GRÁFICO 9, ANÁLISIS DE GASTO DE VENTAS AÑOS 2014-2015



Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”
Elaborado por: Isabel Nova.

2.1.2.3. Análisis de gastos administrativos.

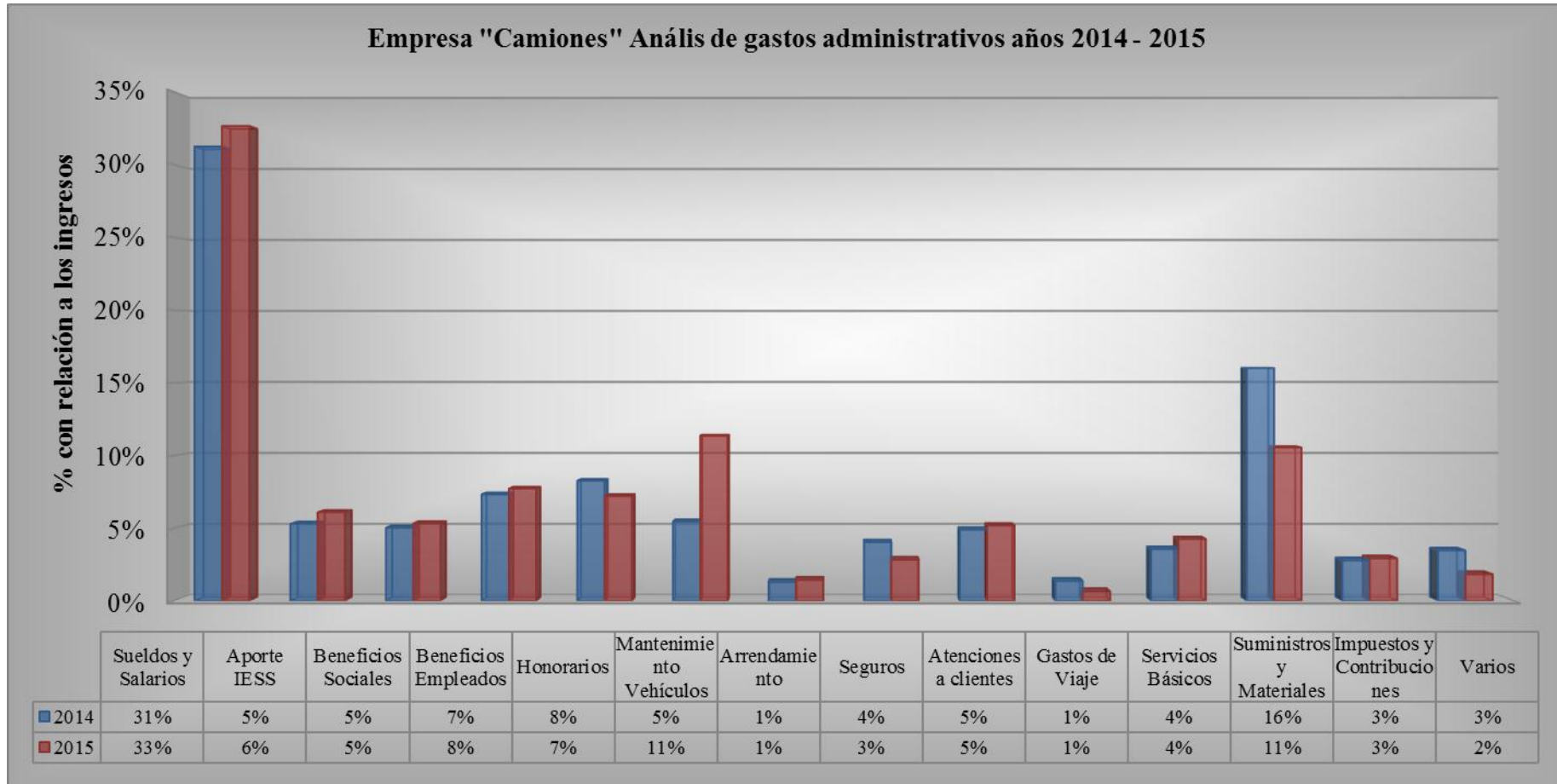
Posterior al análisis de proporcionalidad realizado se ha determinado, que los gastos administrativos se encuentran mayormente concentrados en los sueldos y salarios, pues la empresa cuenta con 6 personas en área administrativa, siendo estos el 31% y 33% respectivamente para los años 2014 y 2015.

La cuenta de suministros y materiales es significativa por tanto que representa el 16% y 10% para los años 2014 y 2015.

En cuanto se refiere a las siguientes cuentas: aportes IESS, beneficios sociales, beneficios empleados, honorarios, mantenimiento de vehículos y atenciones a clientes se mantienen en un rango del 5% hasta el 11% aproximadamente. Lo cual lo podemos apreciar en la gráfica 10.

GRÁFICO 10 ANÁLISIS DE GASTO DE VENTAS AÑOS 2014-2015

*



Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"

Elaborado por: Isabel Novoa.

2.2. ANÁLISIS DE VARIACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Para este análisis se utilizará el método de la variación absoluta y relativa, conocido también como de aumentos o disminuciones, consiste en comparar conceptos homogéneos de dos estados financieros periódicos, donde una cifra es tomada como base arrojando una diferencia positiva o negativa en relación a esa cifra base. (Ariza, 2014)

2.2.1. Análisis vertical del estado de situación financiera.

El análisis vertical de los estados financieros o también conocido como análisis estadístico, ha permitido analizar la información financiera en periodos independientes, es decir no se tomaron en cuenta años anteriores.

Lo hemos realizado tomando como base el total de un grupo de cuentas determinado para estudiar la situación financiera de la empresa, convirtiendo los valores absolutos de las cuentas a valores porcentuales para demostrar el peso relativo de las cuentas.

En este caso se realizó el análisis vertical de la empresa “Camiones” tomando en cuenta el valor total de las cuentas del activo y el total de las cuentas de pasivo y patrimonio, con el fin de determinar el peso de cada una de las cuentas que los conforman.

TABLA 4, ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA EMPRESA "CAMIONES" – ANÁLISIS VERTICAL

Empresa "Camiones"				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Análisis Vertical				
ACTIVO	2.014		2015	
Corriente				
Caja	1.040	0,09%	1.235	0,10%
Bancos	57.357	4,78%	122.277	9,60%
Cuentas por Cobrar	287.838	23,98%	305.917	24,01%
Inventario	756.633	63,05%	769.902	60,42%
Otros activos	9.655	0,80%	8.075	0,63%
Total Corriente	1.112.521	92,70%	1.207.406	94,76%
Propiedad Planta y Equipo				
Terrenos	40.000	3,33%	20.000	1,57%
Muebles y Enseres	2.166	0,18%	2.294	0,18%
Eq. De Computación	2.606	0,22%	2.963	0,23%
Vehículos	32.632	2,72%	30.437	2,39%
Otros activos	10.196	0,85%	11.094	0,87%
Total PPE	87.601	7,30%	66.788	5,24%
TOTAL ACTIVOS	1.200.122	100%	127419468%	100%
PASIVOS				
Corriente				
Cuentas por Pagar	419.874	34,99%	520.745	40,87%
Obligaciones con Inst. Financieras	249.316	20,77%	312.259	24,51%
Otras Obligaciones Corrientes	138.022	11,50%	59.367	4,66%
Impuesto a la Renta por Pagar	5.456	0,45%	5.968	0,47%
Participación Trabajadores	8.437	0,70%	9.024	0,71%
Total Pasivo Corriente	821.106	68,42%	907.363	71,21%
No Corriente				
Obligaciones con Inst. Financieras	142.930	11,91%	77.980	6,12%
Préstamos Varios	35.418	2,95%	1.552	0,12%
Provisiones por Beneficios	19.791	1,65%	18.466	1,45%
Total Pasivo No Corriente	198.138	16,51%	97.998	7,69%
TOTAL PASIVO	1.019.243	84,93%	1.005.362	78,90%
PATRIMONIO				
Capital Suscrito	800	0,07%	50.800	3,99%
Reserva Legal	2.979	0,25%	2.979	0,23%
Ganancias Acumuladas	177.100	14,76%	215.054	16,88%
TOTAL PATRIMONIO	180.879	15,07%	268.833	21,10%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.200.122	100%	1.274.195	100%

Realizado el análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa “Camiones” de los años 2014 y 2015 se puede deducir:

Los activos corrientes de la empresa constituyen el 92,70% en el año 2014, siendo su cuenta más representativa con un 63,05% la cuenta de inventarios. Para el año 2015, los activos corrientes incrementan ya que representan el 94,76% del total de activos, al igual que el año anterior la cuenta más representativa dentro de los activos corrientes es la cuenta de inventarios con el 60,42%, pese a que el activo corriente en el año 2015 aumentó, se puede observar que la cuenta de inventarios ha disminuido, lo cual se puede considerar como un punto positivo para la empresa, en razón de que no mantiene inventario ocioso en sus bodegas.

Respecto a la variación en la cuenta de bancos se nota un incremento de casi 5 puntos porcentuales, lo que significaría que la empresa tiene su dinero en las instituciones bancarias generando un beneficio mínimo que serían los intereses proporcionales correspondientes al periodo. Pero en reuniones mantenidas con la gerencia supieron manifestar que la venta de un terreno y el incremento del capital fueron realizados a finales del año 2015, es por esto que estos valores se ven reflejados en la cuenta bancaria mantenida por la organización, y no se la ha desinado a la fecha a otro tipo de inversión.

Con respecto a la cuenta de propiedad planta y equipo, en el año 2014 representa el 7,3% del total de activos, compuesta principalmente por la cuenta de terrenos, representando el 3,33% y por la cuenta de vehículos con

el 2,72% los cuales son utilizados por la empresa para el giro del negocio. Para el año 2015 como se puede apreciar la cuenta de propiedad, planta y equipos presenta un decremento considerable, debido a la venta del terreno, como se mencionó anteriormente, en este año existe un cambio debido a que la cuenta más representativa es la de vehículos con el 2,39%.

Con respecto a los pasivos de la empresa “Camiones” para el año 2014 los pasivos corrientes representan el 68,42%, teniendo como cuentas más representativas las cuentas por pagar (49,49%) y las obligaciones con instituciones financieras (20,77%), con esto podemos deducir que la empresa tiene más del 60% de sus deudas en el corto plazo, por lo que debe manejar su flujo de efectivo de manera que le permita cubrir sus obligaciones en el tiempo requerido.

En el año 2015 los pasivos corrientes representan el 71,21%, teniendo como cuentas más representativas las cuentas por pagar (45,53%) y las obligaciones con instituciones financieras (24,51%), como se puede apreciar el pasivo corriente incrementó, la empresa disminuyó su crédito con proveedores e incrementó su financiamiento con las instituciones financieras. Esto es un punto negativo para la empresa debido a que al incrementar su financiamiento con la banca se incurre en gastos financieros, lo cual no ocurre cuando se maneja crédito directo con los proveedores. Es otro punto más a considerar ya que la empresa incrementó su financiamiento en el corto plazo, se debe tomar en cuenta los activos más líquidos de la

empresa para poder cubrir esta deuda en caso que lo tenga que hacer, esto se lo analiza con indicadores financieros los cuales se estudiarán más adelante.

El patrimonio de la empresa para el 2014 se encuentra en el 15,07% siendo su cuenta más representativa las ganancias acumuladas (14,76%) por lo cual se deduce que se trabaja con un nivel bajo de capital propio.

Para el 2015, el patrimonio incrementa considerablemente, representando el 21,10% demostrando que en este año la empresa empezó a incrementar su trabajo con capital propio. Lo cual se puede apreciar en la cuenta de capital suscrito, debido al aumento de capital por parte de los socios.

2.2.2. Análisis vertical del estado de resultados.

En este caso se realizó el análisis vertical del estado de resultados de la empresa “Camiones”, tomando en cuenta el valor total de los ingresos, para determinar la importancia relativa de cada uno de los gastos en los que incurre para obtener los mismos.

TABLA 5, ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA "CAMIONES" – ANÁLISIS VERTICAL

Empresa "Camiones"				
ESTADO DE RESULTADOS				
Análisis Vertical				
	2014	%	2015	%
Ingresos Operacionales	2.261.688	100%	2.314.457	100%
Costo				
Costo de Ventas	1.719.761	76,04%	1.767.994	76,39%
Gastos de Ventas				
Sueldos y Salarios	71.995	3,18%	72.353	3,13%
Aporte IESS	11.658	0,52%	13.815	0,60%
Beneficios Sociales	9.578	0,42%	10.837	0,47%
Mantenimiento Vehículos	11.056	0,49%	13.825	0,60%
Arriendo Oficinas	39.163	1,73%	39.193	1,69%
Publicidad	9.015	0,40%	10.151	0,44%
Combustible	5.263	0,23%	4.645	0,20%
Transporte	13.002	0,57%	22.107	0,96%
Atenciones a clientes	7.470	0,33%	6.853	0,30%
Gastos de Viaje	2.514	0,11%	3.195	0,14%
Servicios Básicos	968	0,04%	1.047	0,05%
Suministros y Materiales	14.527	0,64%	13.594	0,59%
Varios	7.793	0,34%	4.807	0,21%
Total Gastos de Ventas	204.001	9,02%	216.423	9,35%
Gastos Administrativos				
Sueldos y Salarios	74.568	3,30%	75.870	3,28%
Aporte IESS	12.626	0,56%	14.153	0,61%
Beneficios Sociales	11.995	0,53%	12.358	0,53%
Beneficios Empleados	17.461	0,77%	17.929	0,77%
Honorarios	19.706	0,87%	16.730	0,72%
Mantenimiento Vehículos	12.994	0,57%	26.369	1,14%
Arrendamiento	3.076	0,14%	3.332	0,14%
Seguros	9.629	0,43%	6.576	0,28%
Atenciones a clientes	11.691	0,52%	12.040	0,52%
Gastos de Viaje	3.252	0,14%	1.488	0,06%
Servicios Básicos	8.487	0,38%	9.858	0,43%
Suministros y Materiales	38.197	1,69%	24.500	1,06%
Impuestos y Contribuciones	6.634	0,29%	6.796	0,29%
Varios	8.273	0,37%	4.244	0,18%
Total Gastos Administrativos	238.589	10,55%	232.244	10,03%

Gastos Financieros	2014	%	2015	%
Intereses	26.327	1,16%	21.462	0,93%
Comisiones	16.766	0,74%	16.174	0,70%
Total Gastos Financieros	43.093	1,91%	37.636	1,63%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	2.205.444	97,51%	2.254.297	97,40%
Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores	56.244	2,49%	60.160	2,60%
Participación Trabajadores	8.437	0,37%	9.024	0,39%
Impuesto a la Renta	5.456	0,24%	5.968	0,26%
Utilidad del Ejercicio	42.351	1,87%	45.168	1,95%

Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”

Elaborado por: Isabel Novoa.

Realizado el análisis vertical del estado de resultados de la empresa “Camiones” de los años 2014 y 2015 se puede deducir lo siguiente:

Debido a políticas internas, la empresa maneja un rango de costo de ventas del 76%, lo cual se puede observar en la tabla 5, para los dos años de estudio la empresa se maneja dentro de este rango.

El gasto de ventas para el año 2014 representa el 9.02% del total de los ingresos, dentro de los gastos de ventas las cuentas más representativas son sueldos y salarios (3.18%) y arriendos de oficinas (1.73%). Para el año 2015 con el aumento de las ventas los gastos en ventas incrementan al 9.35%, en este año las cuentas más representativas se mantienen como en el 2014, que son sueldos y salarios (3.13%) y arriendos de oficinas (1.69%). La empresa mantiene estos gastos altos debido a que mantiene 7 personas en el área de ventas y por falta de espacio físico se han arrendado oficinas y bodegas.

Con respecto a los gastos administrativos de la empresa “Camiones” para el año 2014 representan el 10.55% del total de los ingresos, teniendo como cuentas con mayor peso a sueldos y salarios (3.30%) y suministros y materiales (1.69%). Para el año 2015 los gastos administrativos tienen una variación de -0.52 puntos porcentuales, teniendo como cuentas más representativas a sueldos y salarios (3.28%), mantenimiento de vehículos (1.14%) y suministros de materiales (1.06%).

En el año 2015 podemos observar que sucedió un incremento significativo en la cuenta de mantenimiento de vehículos debido al cambio de motor de una de las camionetas que la empresa utiliza para realizar sus entregas.

Los gastos de financieros en el año 2014 conforman el 1.91% de los ingresos y disminuyen su participación para el año 2015 al 1,63%. Esta disminución nos indica que la empresa redujo su gasto financiero, teniendo en cuenta que las ventas de la empresa han incrementado, es decir se mantiene un financiamiento en su mayoría con proveedores.

En el año 2014 la utilidad antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta representa el 2.49% del total de los ingresos, para el año 2015 la utilidad representa el 2.60%.

La empresa camiones termina el año 2014 con una utilidad neta de 1.87% y en año 2015 tiene una pequeña variación ya que incrementa al 1.95%.

2.2.3. Análisis horizontal del estado de situación financiera.

Como se puede apreciar en la tabla 6, se ha llegado a determinar en el estado de situación financiera, que el activo de la empresa “Camiones” ha tenido un crecimiento en sus activos de un 6% durante el año 2015 con respecto al año 2014, lo que representa en valores monetarios US\$74.073, con la visión de incrementar los ingresos en el periodo. Sin embargo, cabe resaltar que la cuenta de propiedad, planta y equipo disminuyó significativamente en razón de que la empresa vendió su terreno.

Con respecto a los pasivos se puede observar un decremento de 1 punto porcentual, lo que significa US\$13.882 menos de deuda para la empresa.

En el patrimonio también se ve reflejado el incremento del capital y de la utilidad del año 2015, por lo que se puede apreciar un incremento del 50% del patrimonio, que en valores monetarios significa US\$87.954.

TABLA 6, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Empresa "Camiones"					
BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA					
Activos	2014	2015	Variación Absoluta	Variación Relativa	
			2014-2015	2014-2015	
Activos Corrientes	1.112.521	1.207.406	▲	94.885	▲ 8,53%
Propiedad, Planta y Equipo	87.601	66.788	▼	(20.812)	▼ -23,76%
Total Activos	1.200.122	1.274.195	▲	74.073	▲ 6,17%
Pasivos					
Pasivos Corrientes	821.106	907.363	▲	86.258	▲ 10,47%
Pasivos No Corrientes	198.138	97.998	▼	(100.140)	▼ -50,54%
Total Pasivos	1.019.243	1.005.362	▼	(13.882)	▼ -1,34%
Patrimonio	180.879	268.833	▲	87.954	▲ 49,78%
Total Pasivos y Patrimonio	1.200.122	1.274.195	▲	74.073	▲ 6,17%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

Continuando con la tabla 7, podemos observar en las cuentas del activo un incremento de 6 puntos porcentuales es decir creció en US\$94.885. Esto se debe a que el activo corriente tuvo un incremento de 8.53%, mientras que la propiedad, planta y equipo tuvo una variación negativa de -23.76%, es decir un decremento de US\$20.812.

Como se puede apreciar en la tabla 7, existe una variación en la cuenta de bancos de US\$64.920, esto representa un crecimiento de 113 puntos porcentuales en esta cuenta, debido a la venta de un activo y al aumento de capital por parte de los accionistas de la empresa.

Las cuentas por cobrar también presentan una variación, incrementan en US\$18.080, esto representa un incremento del 6.28% en el año 2015, debido al aumento de las ventas a crédito, históricamente la empresa ha

venido manejando alrededor del 70% de sus ventas a crédito. Al incrementar la cartera la empresa debe tomar en cuenta la recuperación de los créditos. Sin embargo, el análisis nos permite decir que el manejo de cartera no se lo está realizando de una forma eficiente, este incremento es un aviso para la gerencia del amplio otorgamiento de crédito a sus clientes.

La cuenta de inventarios presenta una variación de 1.75 puntos porcentuales, lo cual significa en valores absolutos US\$13.269, debido a que las ventas han aumentado; esto nos permite deducir, que la empresa mantiene inventario ocioso en bodegas, lo cual significa que posiblemente no tiene una rotación de inventarios óptima, esto se analizará en el próximo capítulo mediante la utilización de índices financieros.

La variación en las cuentas de propiedad, planta y equipo se la puede observar en la cuenta terrenos con 50 puntos porcentuales menos en el año 2015, esto se debe a que la empresa vendió uno de sus terrenos en este año.

Otra variación significativa que se puede apreciar en la tabla 7, en la cuenta de vehículos de US\$2.195 que se debe a la depreciación de los mismos.

TABLA 7, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DE LAS CUENTAS DEL ACTIVO

EMPRESA “CAMIONES” ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
Activos	2014	2015		Variación Absoluta 2014-2015	Variación Relativa 2014-2015
Corriente					
Caja	1.040	1.235	▲	195	▲ 18,75%
Bancos	57.357	122.277	▲	64.920	▲ 113,19%
Cuentas por Cobrar	287.838	305.917	▲	18.080	▲ 6,28%
Inventario	756.633	769.902	▲	13.269	▲ 1,75%
Otros activos	9.655	8.075	▼	(1.580)	▼ -16,36%
Total Corriente	1.112.521	1.207.406	▲	94.885	▲ 8,53%
Propiedad Planta y Equipo					
Terrenos	40.000	20.000	▼	(20.000)	▼ -50,00%
Muebles y Enseres	2.166	2.294	▲	128	▲ 5,91%
Eq. De Computación	2.606	2.963	▲	357	▲ 13,70%
Vehículos	32.632	30.437	▼	(2.195)	▼ -6,73%
Otros activos	10.196	11.094	▲	898	▲ 8,81%
Total PPE	87.601	66.788	▼	(20.812)	▼ -23,76%
TOTAL ACTIVOS	1.200.122	1.274.195	▲	74.073	▲ 6,17%

Fuente: Estados de situación financiera “Empresa Camiones”
Elaborado por: Isabel Novoa.

Según el análisis de proporcionalidad de los estados de situación financiera la empresa se financia en su mayoría con crédito de terceras personas, el cual para el año 2015 como se puede apreciar en la tabla 8 presenta una variación de US\$100.871 en sus cuentas por pagar a proveedores, cuyo crecimiento es de 24.02 puntos porcentuales.

En cuanto a su financiamiento con el sector financiero presenta una variación casi en la misma proporción que el crédito con terceras personas

en el año 2015, como se puede apreciar en la misma tabla, esta cuenta aumenta en 25.25 puntos porcentuales. Se aprecia un incremento de US\$62.943, pese a este incremento de préstamos con la banca privada la empresa “Camiones” sigue manteniendo la mayor parte de su financiamiento con crédito directo de sus proveedores. Esta variación significativa se debe a la reclasificación de las obligaciones a largo plazo con instituciones financieras al pasivo corriente.

Al manejar la empresa su financiamiento con crédito directo de sus proveedores, sin embargo, debe tener cuidado en el manejo de su flujo de efectivo, debido a que sus proveedores manejan las políticas de crédito de 30 hasta 120 días plazo.

En la cuenta de otras obligaciones corrientes se puede apreciar una variación de -57% esto es de US\$78.655, debido a que la empresa canceló una deuda con el sector financiero.

Continuando con el análisis del pasivo no corriente se puede apreciar una disminución de US\$64.949, es decir 45.44 puntos porcentuales, en la cuenta de obligaciones con instituciones financieras a largo plazo, esto se debe a que las obligaciones de largo plazo en el año 2014 en su mayoría pasaron al corto plazo en el año 2015, es decir se contabilizaron en el pasivo corriente, como se explicó anteriormente.

Otra de las variaciones significativas en el pasivo no corriente, es la disminución de 95.62 puntos porcentuales, es decir de US\$33.865 en la cuenta de préstamos varios, debido a la cancelación de un préstamo a largo plazo que la empresa mantenía con sus accionistas desde hace varios años.

Para concluir con el análisis del Estado de Situación Financiera, la empresa “Camiones” presenta una variación significativa de US\$50.000 en la cuenta de capital suscrito, como se lo mencionó anteriormente, se realizó un aumento de capital por parte de los socios de la compañía, esto representa una variación de 6.250 puntos porcentuales, esto es de US\$800 a US\$50.800.

TABLA 8, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DE LAS CUENTAS DEL PASIVO

Empresa "Camiones"
BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA

Pasivos	2014	2015	Variación Absoluta 2014-2015	Variación Relativa 2014-2015
Corriente				
Cuentas por Pagar	419.874	520.745 ▲	100.871 ▲	24,02%
Obligaciones con Inst. Financieras	249.316	312.259 ▲	62.943 ▲	25,25%
Otras Obligaciones Corrientes	138.022	59.367 ▼	(78.655) ▼	-56,99%
Impuesto a la Renta por Pagar	5.456	5.968 ▼	512 ▲	6,96%
Participación Trabajadores	8.437	9.024 ▲	587 ▲	6,96%
Total Pasivo Corriente	821.106	907.363 ▲	86.258 ▲	10,47%
No Corriente				
Obligaciones con Inst. Financieras	142.930	77.980 ▼	(64.949) ▼	-45,44%
Préstamos Varios	35.418	1.552 ▼	(33.865) ▼	-95,62%
Provisiones por Beneficios	19.791	18.466 ▼	(1.325) ▼	-6,69%
Total Pasivo No Corriente	198.138	97.998 ▼	(100.140) ▼	-50,54%
TOTAL PASIVO	1.019.243	1.005.362 ▼	(13.882) ▼	-1,34%
PATRIMONIO				
Capital Suscrito	800	50.800 ▲	50.000 ▲	6250,00%
Reserva Legal	2.979	2.979 =	-	0,00%
Ganancias Acumuladas	177.100	215.054 ▲	37.954 ▲	21,89%
TOTAL PATRIMONIO	180.879	268.833 ▲	87.954 ▲	49,78%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.200.122	1.274.195 ▲	74.073 ▲	6,17%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

2.2.4. Análisis horizontal del estado de resultados.

Como se puede apreciar en la tabla 5, en el año 2015 existe un incremento en ventas de US\$52.769 y en el costo de ventas de US\$48.234, lo cual representa un incremento de 2.33% y 2.80% puntos porcentuales respectivamente, en relación al año 2014, el costo de ventas crece casi en la misma proporción que las ventas.

TABLA 9, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DEL ESTADO DE RESULTADOS

Empresa "Camiones"
ESTADO DE RESULTADOS

	2014	2015		Variación Absoluta 2014-2015		Variación Relativa 2014-2015
Ingresos	2.261.688	2.314.457	▲	52.769	▲	2,33%
Costo de Ventas	1.719.761	1.767.994	▲	48.234	▲	2,80%
Utilidad bruta en ventas	541.927	546.463	▲	4.536	▲	0,84%
Gastos de ventas	204.001	216.423	▲	12.422	▲	6,09%
Gastos administrativos	238.589	232.244	▼	(6.345)	▼	-2,66%
Gastos financieros	43.093	37.636	▼	(5.457)	▼	-12,66%
Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores	56.244	60.160	▲	3.916	▲	6,96%
Participación Trabajadores	8.437	9.024	▲	587	▲	6,96%
Impuesto a la Renta	5.456	5.968	▲	512	▲	9,38%
Utilidad del Ejercicio	37.768	40.398	▲	2.630	▲	6,96%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

Al realizar el análisis del gasto de ventas, como se observa en la tabla 8, la empresa presenta un incremento en US\$12.422 para el año 2015, a pesar de que las ventas hayan aumentado, los gastos en ventas siguen representando el 9% de los ingresos.

La variación más representativa se encuentra en los gastos por transporte y mantenimiento de vehículos, siendo esta de US\$9.105 y US\$2.769, estos gastos representan el 5% y 6% del total de gastos de ventas respectivamente.

La empresa incurre en gastos por transporte debido a su servicio de entrega en todo el país y los gastos de mantenimiento de vehículos se debe a que la empresa cuenta con 3 camionetas, 1 mini-van y un camión los cuales por políticas empresariales se deben realizar mantenimiento cada 3 meses.

TABLA 10, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DE LOS GASTOS DE VENTAS

Empresa "Camiones"
ESTADO DE RESULTADOS

	2014	2015		Variación Absoluta 2014-2015	Variación Relativa 2014-2015
Gastos de Ventas					
Sueldos y Salarios	71.995	72.353	▲	358	▲ 0%
Aporte IESS	11.658	13.815	▲	2.158	▲ 19%
Beneficios Sociales	9.578	10.837	▲	1.259	▲ 13%
Mantenimiento Vehículos	11.056	13.825	▲	2.769	▲ 25%
Arriendo Oficinas	39.163	39.193	▲	30	▲ 0%
Publicidad	9.015	10.151	▲	1.136	▲ 13%
Combustible	5.263	4.645	▼	(618)	▼ -12%
Transporte	13.002	22.107	▲	9.105	▲ 70%
Atenciones a clientes	7.470	6.853	▼	(617)	▼ -8%
Gastos de Viaje	2.514	3.195	▲	681	▲ 27%
Servicios Básicos	968	1.047	▲	80	▲ 8%
Suministros y Materiales	14.527	13.594	▼	(933)	▼ -6%
Varios	7.793	4.807	▼	(2.986)	▼ -38%
Total Gastos de Ventas	204.001	216.423	▲	12.422	▲ 6%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

Realizado el análisis y como se puede observar en la tabla 6, la empresa presenta una disminución en sus gastos administrativos de 3 puntos porcentuales. Lo cual ha significado un ahorro de US\$6.345 durante el año 2015. Esta variación se ve reflejada principalmente en la cuenta de gastos varios, en la cual la empresa contabiliza las atenciones internas y agasajos para sus empleados, que en el 2015 se han reducido significativamente.

Otra cuenta en donde podemos apreciar una variación significativa de US\$13.696 es en la cuenta de suministros y materiales, en donde se han restringido varios gastos innecesarios como atenciones internas a empleados y gastos de agasajos.

Uno de los gastos más representativos dentro de los gastos administrativos es el mantenimiento de vehículos, el cual se ha incrementado en US\$13.375 con respecto al año 2014, esto se debe a al cambio de motor de una de las camionetas que la empresa utiliza para realizar sus entregas.

TABLA II, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS

**Empresa "Camiones"
ESTADO DE RESULTADOS**

	2014	2015		Variación Absoluta 2014-2015		Variación Relativa 2014-2015
Gastos Administrativos						
Sueldos y Salarios	74.568	75.870	▲	1.302	▲	2%
Aporte IESS	12.626	14.153	▲	1.527	▲	12%
Beneficios Sociales	11.995	12.358	▲	363	▲	3%
Beneficios Empleados	17.461	17.929	▲	468	▲	3%
Honorarios	19.706	16.730	▼	(2.976)	▼	-15%
Mantenimiento Vehículos	12.994	26.369	▲	13.375	▲	103%
Arrendamiento	3.076	3.332	▲	256	▲	8%
Seguros	9.629	6.576	▼	(3.053)	▼	-32%
Atenciones a clientes	11.691	12.040	▲	348	▲	3%
Gastos de Viaje	3.252	1.488	▼	(1.764)	▼	-54%
Servicios Básicos	8.487	9.858	▲	1.371	▲	16%
Suministros y Materiales	38.197	24.500	▼	(13.696)	▼	-36%
Impuestos y Contribuciones	6.634	6.796	▲	162	▲	2%
Varios	8.273	4.244	▼	(4.029)	▼	-49%
Total Gastos Administrativo	238.589	232.244	▼	(6.345)	▼	-3%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"
Elaborado por: Isabel Novoa.

Después del análisis realizado y como se puede observar en la tabla a continuación la empresa presenta una disminución en sus gastos financieros de US\$5.457 para el año 2015. Lo cual ha significado la disminución en 13 puntos porcentuales en cuanto a los gastos financieros. Este movimiento financiero significa un ahorro debido a que la empresa canceló una cuenta de alrededor de US\$73.000 con la banca.

TABLA 12, ANÁLISIS DE VARIACIÓN ABSOLUTA Y RELATIVA DE LOS GASTOS FINANCIEROS

Empresa "Camiones"				
ESTADO DE RESULTADOS				
	2014	2015	Variación Absoluta 2014-2015	Variación Relativa 2014-2015
Gastos Financieros				
Intereses	26.327	21.462	▼ (4.865)	▼ -18%
Comisiones	16.766	16.174	▼ (592)	▼ -4%
Total Gastos Financieros	43.093	37.636	▼ (5.457)	▼ -13%

Fuente: Estados de situación financiera "Empresa Camiones"

Elaborado por: Isabel Novoa.

2.3. ÍNDICES FINANCIEROS.

Luego de haber analizado el balance de resultados y el estado de situación financiera de la empresa "Camiones" los cuales constituyen la fuente estadística para el cálculo de los índices financieros empresariales.

Los índices o razones financieras nos permitirán determinar la situación financiera de los años 2014 y 2015, pues, permitirán establecer si la posición de la empresa es buena, regular o si se debe realizar correctivos, que servirán para analizar los periodos de cobro, rotación de inventarios, liquidez empresarial, margen de utilidad, entre otros índices; a la vez, permitirán encaminar a la empresa de acuerdo con la visión, la política y los objetivos que fueron planteados en la constitución o formación de la empresa.

Sin embargo, de que la empresa no aplica una planificación financiera, el presente estudio quedará como una contribución científica para la misma.

Para el siguiente estudio se utilizará las siguientes razones financieras:

- Razones de liquidez
- Razones de actividad.
- Razones de endeudamiento.
- Rotación de activos fijos.
- Rendimiento sobre activos (ROA)
- Rendimiento sobre patrimonio (ROE)

2.3.1. Razones de liquidez

“Estos índices son utilizados para medir la capacidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.” (Lawrence & Orlando, 2010, pág. 52)

Los índices de liquidez aplicados a la empresa “Camiones” permitirán analizar la solvencia o liquidez con la que cuenta la empresa para poder cubrir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Las razones de liquidez que se utilizarán para el análisis son las siguientes:

- Liquidez corriente
- Prueba ácida

Liquidez corriente: “es un índice que nos ayuda a medir la capacidad que tiene la empresa para responder a sus obligaciones a corto plazo.” (Lawrence & Orlando, 2010, pág. 52)

Para el respectivo análisis financiero se procedió a utilizar la siguiente ecuación:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$lc = \frac{AC}{PC}$$

Donde:

lc: liquidez corriente.

AC: activo corriente.

PC: pasivo corriente.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1,112.521}{821.106} = 1.35 \quad \text{Año 2015} = \frac{1,207.406}{907.363} = 1.33$$

Análisis:

El índice de liquidez de la empresa para el año 2014, demuestra que contaba con más activos circulantes o corrientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el año 2015 este índice es menor,

debido a un incremento considerable en los pasivos corrientes del 10,47%, por obligaciones adquiridas con instituciones financieras y terceras personas.

Este índice nos indica que para el año 2015, por cada dólar que la empresa tiene en obligaciones a corto plazo posee US\$1,33 para cubrirlas. La empresa tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones e imprevistos a corto plazo, tomando en cuenta que la mayor concentración de sus activos corrientes se encuentra en las cuentas por cobrar e inventarios, sin embargo, de que los mismos no son de una liquidez inmediata.

La empresa para mejorar este índice debe enfocarse en incrementar las ventas y disminuir el apalancamiento con terceras personas, para esto podría orientarse a la integración de nuevos socios inversionistas, con lo cual lograría disminuir intereses por préstamos adquiridos y trabajar con capital propio.

Prueba ácida: el índice de prueba ácida de la empresa permitirá conocer si la posición financiera es más solvente, para lo cual se ha procedido a tomar los activos más líquidos, que resultan de la diferencia de activos corrientes menos inventarios dividida para pasivos corrientes, como se procede a continuación con la siguiente ecuación:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$pc = \frac{AC - inv}{PC}$$

Donde:

pc: prueba ácida.

inv: inventario.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1,112.521 - 756.633}{821.106} = 0.43$$

$$\text{Año 2015} = \frac{1,207.406 - 769.902}{907.363} = 0.48$$

Análisis

El índice financiero de liquidez o prueba ácida de la empresa indica que la misma no dispone de suficientes activos corrientes con la capacidad de convertirse en recursos líquidos y cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

Es decir, si a la empresa se le presenta el caso de cubrir obligaciones de manera inmediata, no estaría en capacidad de cumplir.

Se debe tomar en cuenta que este índice podría mejorar la posición financiera siempre y cuando las cuentas por cobrar las logre recuperar en el menor tiempo posible, y como en el caso anterior la debería buscar el ingreso de capital propio lo cual reduciría su deuda con terceras personas.

2.3.2. Razones de operación o de actividad:

Las razones de operación de la empresa “Camiones” le servirán para medir la eficiencia con la que la empresa maneja sus activos en la generación de flujos de efectivo o, entrada o salida de dinero en efectivo.

Los índices de operación o de actividad empresarial que se analizarán en el presente estudio son los siguientes:

- Rotación de inventarios
- Rotación de cuentas por cobrar
- Rotación de cuentas por pagar
- Rotación de activos

Rotación de inventario: el índice permite determinar el número de veces que la empresa “Camiones” renueva su mercadería debido a la demanda de repuestos dentro del país. Para lo cual se utilizará la siguiente ecuación financiera.

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio inventarios}}$$

$$R \text{ inv} = \frac{CV}{Pr \text{ inv}}$$

Donde:

R inv: Rotación de inventarios.

CV: Costo de ventas.

Pr inv: Promedio de inventarios

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1,1719.761}{749.386} = 2,29$$

$$\text{Año 2015} = \frac{1,767.994}{763.267} = 2,32$$

Período promedio de inventarios:

$$\text{Año 2014} = \frac{360}{2,29} = 157 \quad \text{Año 2015} = \frac{360}{2,32} = 155$$

Análisis:

En el año 2014 los inventarios presentan una rotación de 2,29 veces al año, es decir que han rotado cada 157 días, en el año 2015 esta rotación es menor ya que presenta una rotación de 2,32 veces anuales, lo que equivale a una rotación de 155 días al año. Es decir, en los dos años de estudio la empresa renueva sus inventarios cada 6 meses aproximadamente.

Se debe tomar en cuenta que este índice se puede ver sesgado por la mercadería de baja rotación, debido al avance de tecnología hay mercadería que se queda en bodega, pese a esto la rotación dentro de la empresa presenta una tendencia a disminuir, esto quiere decir que la inversión en mercadería está mejorando a través de las ventas.

Rotación de cuentas por cobrar: el índice permite evaluar las políticas de crédito y cobranza, es decir cuántas veces al año la empresa recupera su cartera, para lo cual se utilizará la siguiente fórmula.

$$\begin{aligned} & \textit{Rotación de cuentas por cobrar} \\ & = \frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Promedio cuentas por cobrar}} \end{aligned}$$

$$RCC = \frac{Vc}{PrCC}$$

Donde:

RCC: Rotación de cuentas por cobrar.

Vc: Ventas a crédito.

PrCC: Promedio de cuentas por cobrar

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1,580.893}{270.778} = 5,84$$

$$\text{Año 2015} = \frac{1,618.383}{296.877} = 5,45$$

Análisis:

Este índice nos indica que la gestión de cobranza durante el año 2014 y 2015 se la ha realizado 6 veces al año. Se puede apreciar que la gestión de cobranza dentro de la empresa se realiza con eficiencia. Debido a que las políticas de crédito empresariales son de 30-60 y máximo 90 días.

Se puede apreciar una disminución muy baja en el año 2015 con respecto a la eficiencia de la empresa en la recuperación de cartera del año anterior, esto se debe tomar en cuenta ya que este es un índice que debería ir incrementando y no disminuyendo, porque le quita liquidez a la empresa mientras menor sea este indicador.

Período promedio de cobro: indica el promedio de tiempo que la empresa “Camiones” requiere para cobrar las cuentas pendientes, para lo cual se aplica la siguiente ecuación:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Año 2014} = \frac{360}{5,84} = 62 \quad \text{Año 2015} = \frac{360}{5,45} = 66$$

Análisis:

Como se pudo observar en la rotación de inventarios en el año 2015 este índice disminuyó, lo cual se ve repercutido en el periodo promedio de cobro ya que para el año 2015 la empresa se demora 4 días más que el año anterior en recuperar su cartera.

Rotación de cuentas por pagar: el índice nos permite analizar la eficiencia de la empresa “Camiones” en el uso del crédito de proveedores, para este propósito se utiliza la siguiente ecuación:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

$$RCP = \frac{Cmp}{PrCP}$$

Donde:

RCP: Rotación de cuentas por pagar.

Cmp: Compras.

PrCP: Promedio de cuentas por pagar.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1,719.761}{402.035} = 4,28$$

$$\text{Año 2015} = \frac{1,767.994}{470.309} = 3,76$$

Análisis:

El índice presenta una variación dentro de los dos años de estudio, debido a que las políticas de crédito de proveedores han cambiado, pues la mayoría de los proveedores en el año 2015 concedió mayor tiempo de crédito, debido a que en el año 2014 la empresa “Camiones” realizaba 4,28 pagos en el año, mientras que el año 2015 se realizaron 3,76 pagos dentro del año, es decir los proveedores ofrecieron un lapso de crédito más extendido al del año anterior.

Período promedio de pago: nos indica los días que las obligaciones a los proveedores permanecen por pagar. La siguiente ecuación es

una derivación de la fórmula utilizada en la rotación de cuentas por pagar.

$$\textit{Período promedio de pago} = \frac{360}{\textit{Rotación de cuentas por pagar}}$$

$$\textit{Año 2014} = \frac{360}{4,28} = 84,16 \quad \textit{Año 2015} = \frac{360}{3,76} = 95,76$$

Análisis:

Posterior al análisis realizado se puede determinar que los proveedores otorgaron crédito a la empresa en el año 2014 un promedio de 85 días, y para el año siguiente se extendió a 96 días promedio, lo cual va de acuerdo con las políticas de crédito que los mismos ofrecen a la empresa. Comparado con el período medio de recuperación de cartera, se puede deducir que la empresa realiza adecuadamente sus operaciones ya que el tiempo que se demora en recuperar su cartera 62 y 66 días respectivamente para los dos años de estudio, es menor al tiempo que la empresa paga a sus proveedores.

Rotación de activos totales: es un indicador que permite analizar la eficiencia de la empresa “Camiones” en hacer uso de sus activos para generar sus ingresos por ventas de su mercadería importada y nacional, con este propósito se procedió a aplicar la siguiente ecuación:

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

$$RAT = \frac{V}{At}$$

Donde:

RAT: Rotación de activos totales.

V: Ventas.

At: Activos totales.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{2,258.418}{1,200.122} = 1,88$$

$$\text{Año 2015} = \frac{2,311.976}{1,274.195} = 1,81$$

Análisis:

Según los resultados de los índices la empresa en el año 2014 tuvo una rotación de sus activos un promedio de 1,88 veces al año. Nos indica que existe una buena administración por parte de la gerencia,

ya que mientras mayor sea la rotación de los activos mayor es la eficiencia en la generación de ingresos.

Lo cual para el año 2015 disminuye a 1,81 veces, la empresa disminuyó la rotación de sus activos para generar sus ingresos.

2.3.3. Razones de endeudamiento

Las razones de endeudamiento permiten conocer el grado y la forma mediante la cual participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa “Camiones”, para este propósito se utilizan los siguientes índices:

- Índice de endeudamiento
- Endeudamiento corriente
- Endeudamiento interno

Índice de endeudamiento: nos indica la proporción de recursos que son propiedad de los acreedores de la empresa “Camiones” y que han sido invertidos en sus activos, para el presente análisis se utilizó la siguiente ecuación:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$I_{end} = \frac{Pt}{At}$$

Donde:

I end: Índice de endeudamiento.

Pt: Pasivo total.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{1.019.243}{1.200.122} = 0,85 \quad \text{Año 2015} = \frac{1.005.362}{1.274.195} = 0,79$$

Análisis:

El índice demuestra que la empresa ha financiado más del 50% de sus activos con préstamos del sector bancario y privado, en el año 2014 este índice establece que el 85% de los activos de la empresa fueron financiados a través de deudas.

Para el año 2015 la financiación del activo mediante deudas varía de manera considerable, por cuanto que los activos se financian a través de deuda en un margen del 79%, es decir la empresa ha reducido en gran proporción su compromiso con sus acreedores, ya que está

siendo financiada por recursos propios en el año 2014 en un 15%, y al año siguiente en 21%.

Endeudamiento corriente: indica qué porcentaje de pasivos de la empresa son exigibles en el corto plazo, para este propósito es importante utilizar la siguiente ecuación:

$$\text{Concentración de pasivo corriente} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}}$$

$$Cnc\ PC = \frac{PC}{Pt}$$

Donde:

Cnc PC: Concentración de pasivo corriente

PC: Pasivo corriente.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{821.106}{1,019.243} = 0,74 \quad \text{Año 2015} = \frac{907.363}{1,005.362} = 0,75$$

Análisis:

Mediante este indicador podemos determinar que la empresa para el año 2014 tiene el 74% de sus obligaciones que son exigibles en el corto plazo, en el año 2015 este índice ha incrementado 1 punto

porcentual, debido a nuevas obligaciones adquiridas con instituciones financieras y con sus proveedores.

Cabe señalar que mientras los créditos en el año 2015 se cubren en aproximadamente 95 días, en cambio la cartera se recupera en un promedio de 66 días, lo cual le permite a la empresa cubrir con solvencia los compromisos de crédito en un menor plazo.

Endeudamiento interno: indica qué porcentaje de los activos de la empresa “Camiones” son financiados por los accionistas en el largo plazo, para este propósito es importante utilizar la siguiente ecuación:

$$\text{Endeudamiento interno} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{End int} = \frac{\text{Pat}}{\text{At}}$$

Donde:

End int: Endeudamiento interno

Pat: Patrimonio.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{180.879}{1.200.122} = 0,15 \quad \text{Año 2015} = \frac{268.833}{1.274.195} = 0,21$$

Análisis:

Con el índice de endeudamiento interno de la empresa “Camiones” podemos determinar que, para el año 2014 la empresa por cada dólar que se encuentra invertido en su activo lo financia con 0,15 centavos de deuda propia, lo cual para el año 2015 incrementa a 0,21 centavos de financiamiento propio.

Sin embargo, cabe resaltar que el financiamiento propio en el año 2014 se encuentra constituido principalmente por las utilidades retenidas y el incremento que se puede observar en el año 2015 es principalmente por el aumento de capital por parte de los socios.

Este índice es considerablemente bajo debido a que la empresa se financia a partir de deuda por parte de terceras personas en un 79%, como se lo mencionó anteriormente, debería buscar mayor inversión propia dentro de la empresa “Camiones”.

2.3.4. Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad de la empresa permiten conocer la capacidad de generar sus utilidades a través de la venta de su mercadería, para este propósito se utilizan los siguientes índices:

- Margen de utilidad bruta.

- Margen de utilidad operativa
- Margen de utilidad neta
- Rendimiento sobre los activos
- Rendimiento sobre el patrimonio

Margen de utilidad bruta: el índice nos ayuda a determinar el porcentaje que le queda a la empresa “Camiones” por cada dólar que la misma vende, después de cubrir todos sus costos, para lo cual se utilizó la siguiente fórmula

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$MUb = \frac{Ub}{V}$$

Donde:

MUb: Margen de utilidad bruta.

Ub: Utilidad bruta.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{541.927}{2,261.688} = 0,24$$

$$\text{Año 2015} = \frac{546.463}{2,314.457} = 0,24$$

Análisis:

El índice de margen de utilidad bruta para la empresa “Camiones” determina que para el año 2014 y como para el año 2015, por cada dólar que la empresa vendió le queda aproximadamente como utilidad bruta 0,24 centavos, después de haber cubierto todos sus costos. Estos resultados alcanzados por la empresa se ajustan a su nivel de planificación y de acuerdo a sus políticas de comercialización.

Margen de utilidad operativa: este índice permitió determinar el porcentaje con el que cuenta la empresa “Camiones” una vez que ha cubierto el costo de la mercadería vendida y los gastos administrativos y de ventas, para lo cual se utilizó la siguiente ecuación:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$M Uop = \frac{Uop}{V}$$

Donde:

M Uop: Margen de utilidad operativa.

Uop: Utilidad operacional.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{56.244}{2,261.688} = 0,025$$

$$\text{Año 2015} = \frac{60.160}{2,314.457} = 0,026$$

Análisis:

El índice de utilidad operativa demuestra que la empresa disponía en el año 2014 del 2,5% de sus ventas después de haber cubierto sus costos y gastos. Este índice se incrementó para el año siguiente ya que representa el 2,6% de sus ventas. En este año pese al haber aumentado ventas en 2,33%, la utilidad operacional de la empresa tiene una variación de 0,01 puntos porcentuales debido al incremento considerable en sus gastos de ventas, este es un punto a considerar para la gerencia.

- **Margen de utilidad neta:** el presente índice permite determinar el porcentaje con el que cuenta la empresa “Camiones” una vez que ha cubierto todos sus costos y gastos e imposiciones tributarias y legales del país.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$U_{net} = \frac{Un}{V}$$

Donde:

U_{net}: Margen de utilidad neta.

Un: Utilidad neta.

V: Ventas.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{42.351}{2,261.688} = 0,0187$$

$$\text{Año 2015} = \frac{45.168}{2,314.457} = 0,0195$$

Análisis:

El índice de utilidad neta demuestra que la empresa al final del ejercicio del año 2014 cuenta con una utilidad neta del 1.67% una vez cubierto todos sus costos y gastos. Este índice se incrementa en el año siguiente debido a que representa el 1.75% de utilidad.

Rendimiento sobre activo total promedio (ROA): este índice permite medir la eficiencia con la cual la administración de la empresa “Camiones” usa sus activos para generar su utilidad, para lo cual se utiliza la siguiente ecuación:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$ROA = \frac{Un}{AT}$$

Donde:

ROA: Rendimiento sobre activos.

Un: Utilidad neta.

AT: Activo total.

Aplicación:

$$\text{Año 2014} = \frac{42.351}{1,200.122} = 0,0353$$

$$\text{Año 2015} = \frac{45.168}{1,274.195} = 0,0354$$

El índice de rendimientos sobre el activo indica que los activos de la empresa “Camiones” tienen una participación del 3,53% para generar la utilidad del año 2014. Mientras que para el año 2015 los activos participan con el 3,54% para la generación de utilidades empresariales, lo que quiere decir que por cada dólar invertido en activos la empresa generó US\$ 0,03 de dólares de utilidad.

Rendimiento sobre patrimonio (ROE): el índice muestra el rendimiento o las ganancias generadas con la inversión de los accionistas o socios de la empresa “Camiones”, para lo cual se utilizó la siguiente ecuación:

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

$$ROE = \frac{Un}{Pat}$$

Donde:

ROE: Rendimiento sobre patrimonio.

Un: Utilidad neta.

Pat: Patrimonio.

Aplicación:

$$\textit{Año 2014} = \frac{42.351}{180.879} = 0,2341$$

$$\textit{Año 2015} = \frac{45.168}{268.833} = 0,1680$$

Los socios o accionistas de la empresa “Camiones” para el año 2014 por cada dólar invertido en la misma generaron US\$ 0,23 centavos de utilidad, para el año 2015 se puede apreciar una diferencia significativa, debido a que, para este año por cada dólar invertido en la empresa, los accionistas generan US\$ 0,17 centavos. Esta diferencia se puede considerar que es debido al incremento del capital en aproximadamente un 6000% y que a la

fecha del estudio de los estados financieros este dinero no alcanzó a generar el efecto financiero esperado, debido a que el incremento del capital se lo realizó los últimos días del año 2015.

2.4. RESUMEN DE ANÁLISIS A TRAVÉS DE ÍNDICES FINANCIEROS.

En la empresa “Camiones” los indicadores financieros como el de liquidez corriente nos indican que la empresa puede cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos, pero debe enfocar sus esfuerzos en mejorar estos índices debido a que financieramente se ha demostrado que el índice de liquidez de la empresa debería ser de US\$2 a US\$1, para tener un mayor respaldo económico, es decir por cada dólar de deuda que tenga la empresa podría cubrir, y además contar con una unidad monetaria de respaldo.

En cuanto a los indicadores de actividad se puede observar que en el año 2014, la rotación de inventarios es de 157 días, lo cual indica que la mercadería se encuentra casi la mitad del año en las bodegas de la empresa, este índice para el año 2015 no tiene una variación significativa, cabe recalcar que este índice puede verse afectado por mercadería de baja rotación y de alto costo, mientras la rotación de cuentas por cobrar es de 64 días promedio de los años 2014 y 2015, en el cual los clientes cancelan sus deudas demostrando que la empresa cumple con sus políticas de crédito que son de 30-60-90 y hasta 120 días, este indicador nos permite ver que la mayor parte de

la cartera se cobra entre los 60 días. Siguiendo con la rotación de cuentas por pagar en el año 2014 es de 99 días, misma que para el año 2015 aumenta a 116 días, esto nos indica que la empresa “Camiones” recupera su cartera antes del tiempo que tiene que cumplir con sus obligaciones, debido a que los proveedores le otorgan un plazo mayor de crédito.

Según los resultados de los índices la empresa en el año 2014 la rotación de sus activos es de 1,88 veces al año mientras que en el 2015 tiene una leve variación, este índice nos indica que la administración de la empresa ha bajado, ya que mientras mayor sea la rotación de los activos mayor es la eficiencia en la generación de ingresos se debe cuidar que el mismo no siga disminuyendo.

Los indicadores de endeudamiento de la empresa “Camiones” nos muestran números que no son favorables para la empresa debido a que más del 75% de los activos son financiados a través de deuda ya sea con el sector bancario o el privado, y el 75% de esta deuda se encuentra en el corto plazo. El financiamiento propio por parte de los socios de la empresa es realmente bajo, por lo cual como ya se mencionó anteriormente se debe buscar más inversionistas.

Los indicadores de rentabilidad de la empresa “Camiones” en cuanto a la utilidad neta presenta un leve incremento para el año 2015 teniendo el 1,75% de utilidad neta lo que nos indica que por cada

dólar que la empresa vende le queda 0,02 centavos de dólar después de cubrir todos sus costos y gastos.

El ROA nos indica que la capacidad de la empresa para generar utilidad por cada dólar de activo invertido es muy baja, lo cual denota bajo nivel de eficacia de la gestión. La ganancia de la empresa, como producto del beneficio obtenido, no muestra una variación en los dos años como consecuencia de sus bajas razones de rotación y de su bajo margen de utilidad sobre las ventas.

El ROE de la empresa nos indica el costo de oportunidad de los fondos que se mantienen en la empresa, el cual para el año 2015 disminuye significativamente debido al incremento de capital por parte de los socios en el último periodo del año, el mismo que no generó ningún efecto financiero para este año de estudio. Pese a esto en el año 2014 el ROE es bastante alto, con este incremento de capital se espera que incremente para los próximos años.

TABLA 13, RESUMEN DE ANÁLISIS A TRAVÉS DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS.

	2014	2015
INDICADORES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente	1,35	1,33
INDICADORES DE ACTIVIDAD		
Rotación de inventario	2,29	2,32
Período promedio de inventario	157	155
Rotación de cuentas por cobrar	5,84	5,45
Período promedio de cobro	62	66
Rotación de cuentas por pagar	4,28	3,76

Período promedio de pago	84	96
Rotación de activos totales	1,88	1,81
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO		
Índice de endeudamiento	0,85	0,79
Concentración del pasivo corriente	0,74	0,75
Endeudamiento interno	0,15	0,21
INDICADORES DE RENTABILIDAD		
Margen de utilidad neta	1,87%	1,95%
ROA	4%	4%
ROE	23%	17%

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez
Fuente: Estados Financieros “Empresa Camiones”

2.5. ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS DEL SECTOR ECONÓMICO RELACIONADOS CON LA EMPRESA.

Los índices financieros por sí solos no resultan de mayor utilidad, razón por la cual se los compara con las demás empresas del sector económico. Para la comparación y análisis de los índices financieros de la empresa se tomará los datos de la Superintendencia de Compañías de su publicación de indicadores financieros por rama para el año 2015.

“La Superintendencia de Compañías publica esta información de manera anual de las empresas que presentan su información financiera a esta entidad, el ranking lo elabora la Dirección Nacional de Investigación y Estudios de la Intendencia Nacional de Gestión Estratégica de la Superintendencia de Compañías. El cual divide a las diferentes actividades económicas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme en su cuarta versión (CIIU), con el objetivo de ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades.” (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2009)

Para el análisis realizado se consideró la CIIU G, que pertenece al sector “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, cabe señalar que dentro de este grupo como su nombre lo indica se encuentran todas las empresas de comercio al por mayor y al por menor con diferente actividad económica, debido a que divide en varios grupos y el de la empresa se encuentra dentro del G4530, y se analizará el promedio de la industria

de la provincia de Cotopaxi; provincia en la cual la compañía desarrolla su actividad económica.

Los resultados obtenidos de la comparación de los índices financieros con la información de la industria, puede verse afectada por las pequeñas y medianas empresas y por las compañías que no hayan presentado la información completa requerida por la Superintendencia de Compañías.

Para la comparación de los índices financieros obtenidos dentro de este análisis se tomarán en cuenta los siguientes indicadores:

- Liquidez corriente.
- Prueba ácida
- Periodo medio de cobro.
- Periodo medio de pago.
- Margen de utilidad bruta.
- Margen de utilidad operacional.
- Rendimiento sobre el patrimonio.

Liquidez corriente:

En el año 2015 la empresa cuenta con US\$1,33 dólares para cubrir sus deudas a corto plazo, mientras que en el sector económico tenemos US\$1.55, lo cual nos indica que la empresa tiene una pequeña diferencia en comparación con las demás del sector, este es un punto a considerar por la gerencia, en razón de que la empresa

después de cubrir sus deudas a corto plazo cuenta con US\$0,33 centavos de dólar.

Dentro del sector económico en el que se encuentra la empresa, se puede evidenciar que se presenta una razón corriente similar al de la empresa, ya que esta variación se puede ver sesgada por pequeñas y grandes empresas consideradas en la base de datos de la Superintendencia de Compañías. El índice explicado se presenta en el siguiente cuadro:

Empresa \ Año	2015
Empresa "Camiones"	1,33
Sector económico	1,55

Prueba ácida

En el año 2015 la empresa cuenta con US\$0,48 centavos para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos, sin tomar en cuenta a los inventarios, mientras que el sector económico presenta US\$1,24. La prueba ácida nos indica que la empresa “Camiones” no cuenta con la capacidad de cubrir sus deudas a corto plazo, en tanto que el sector económico tiene un indicador mayor.

La empresa “Camiones” como en el sector económico dependen directamente de la venta de sus inventarios para poder solventar sus

obligaciones corrientes. La comparación del índice explicado lo podemos apreciar en el siguiente cuadro:

Empresa \ Año	2015
Empresa "Camiones"	0,48
Sector económico	1,24

Período medio de cobro:

El índice promedio de cobro al ser menor que del sector económico indica que las demás empresas manejan de mejor manera su cartera, es decir, sus cobros lo realizan aproximadamente en 40 días, mientras que la empresa "Camiones" se demora en recuperar su cartera 66 días, esto se debe a que los propietarios de camiones trabajan para otras empresas y por tanto cuando no logran cobrar sus servicios se crea una cadena y existe un desfase para que puedan cumplir con la empresa, otra de las razones es que existe mayor confianza de la empresa en sus clientes y se otorga un mayor plazo. Esta comparación la podemos apreciar en el siguiente cuadro:

Empresa \ Año	2015
Empresa "Camiones"	66
Sector económico	40

Período medio de pago:

El índice promedio de pago al ser menor en el sector económico; es decir, de 40 días, indica que el mercado maneja un promedio de días

en crédito mucho menor al que ha llegado a establecer la empresa “Camiones” con sus proveedores (96 días promedio), esto se debe principalmente a que la compañía es de las pocas empresas importadoras directas dentro de la provincia, lo que le ha permitido alcanzar un periodo promedio de pago mayor al de la industria.

Al comparar el periodo medio de pago con el periodo medio de cobro lo ideal es que el primero sea mayor, es decir que para la empresa “Camiones” será mejor que se cobre antes de que tenga que pagar sus obligaciones, en este caso la cartera se recupera aproximadamente 30 días antes de que la empresa pague sus obligaciones. Esta comparación se la puede apreciar en el siguiente cuadro:

Empresa \ Año	2015
Empresa "Camiones"	96
Sector económico	40

Margen de utilidad bruta:

El índice de margen de utilidad bruta para la empresa “Camiones” determina que para el año 2015 por cada dólar que la empresa vendió le queda aproximadamente como utilidad bruta 0,24 centavos, mientras que en sector económico obtenían como utilidad 0,10 centavos de dólar, es decir 0,14 centavos menos que la empresa, cabe recalcar que los índices del sector económico pueden

verse sesgados por la información que las empresas de la industria no hayan presentado a la fecha de la investigación realizada para el desarrollo del presente estudio. Ver la comparación en el siguiente cuadro:

Empresa	Año	2015
Empresa "Camiones"		0,24
Sector económico		0,10

Margen de utilidad operacional:

El índice de margen de utilidad operacional para la empresa "Camiones" determina que para el año 2015 cuenta con aproximadamente con el 3% después de haber cubierto sus costos y gastos, mientras que en el sector económico cuentan con el (2%), podemos apreciar que la empresa tiene una variación de cinco puntos porcentuales, lo cual se debe principalmente a que las compañías en la industria no presentan la información relacionada con este índice financiero. Esta comparación la podemos apreciar en el siguiente cuadro:

Empresa	Año	2015
Empresa "Camiones"		0,03
Sector económico		(0,02)

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE):

El ROE nos indica que en la empresa “Camiones” la rentabilidad del patrimonio es del 17% en el año 2015, mientras que para el sector económico es del 2%, es decir que la empresa tiene mayor rentabilidad con la inversión de los socios. El índice en el sector económico es mucho más bajo, lo cual puede verse influenciado por las demás empresas que pertenecen al sector “G”- “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas”. La comparación de este índice se la puede apreciar en el siguiente cuadro:

Empresa	Año	2015
Empresa "Camiones"		0,17
Sector económico		0,02

3. PLANIFICACION Y PRESUPUESTOS DE LA EMPRESA

3.1. PRESUPUESTO DEL ESTADO DE RESULTADOS

Después de haber analizado la posición financiera de la empresa “Camiones” a través de la utilización de los siguientes índices: índices de liquidez, índices de solvencia, índices de gestión e índices de rentabilidad, pasamos a realizar el estudio del presupuesto de la empresa.

3.1.1. Proyección de ventas

La proyección de ventas o presupuesto de ventas es la parte esencial de la planificación financiera de la empresa, debido a que las ventas realizadas por la misma constituyen la principal fuente de ingresos y la base del programa financiero.

“El presupuesto de ventas es el más importante de todos los presupuestos, debido a que en él descansan todos los demás, ya que sus objetivos condicionan las decisiones que afectan la situación financiera de la empresa.” (Medina, 2009)

“Las empresas al determinar sus pronósticos de ventas establecen lo que serán las ventas reales futuras, después de un determinado grado de esfuerzo realizado por la administración y empleados de la organización, para alcanzar

sus objetivos. Se debe considerar los planes operativos que posee la empresa y enmarcarlos al pronóstico de ventas.” (Emprende Pyme, 2014).

Según Welsch, Glenn A., "Un pronóstico se convierte en un plan de ventas cuando la administración incorpora en él juicios, estrategias planeadas, compromiso de recursos y la dedicación administrativa a las acciones agresivas para lograr las metas de ventas". (Glenn, 2005)

Existen varios métodos para realizar la proyección de ventas, debido a que es necesario realizar un análisis del comportamiento de algunas variables del mercado. Entre ellos tenemos:

- Método de estudio de mercados: se realiza un minucioso estudio de mercados.
 - Método automático: se toman las ventas del año anterior, ya que se espera no existan variaciones.
 - Método promedio: se toma la variación de las ventas de los últimos años, y se calcula un promedio, este promedio se suma a las ventas del último año.
 - Método de aumentos o incremento porcentual: se calcula las variaciones porcentuales de los últimos años, se suman y se promedian según el número de años y el resultado se multiplica por las ventas del último año y se suma a las ventas del último año.
- (Soto, 2011)

En la actualidad la empresa “Camiones” no se rige a una planificación de ventas establecida por la gerencia, en donde se encuentren los objetivos de ventas a cumplir por parte de los empleados. Por lo cual se propone realizar una proyección de ventas, utilizando el método de aumentos o incremento porcentual, tomando como referencia las ventas históricas de los años 2013, 2014 y 2015:

"Empresa Camiones"

Histórico de ventas

Año	2013	2014	2015
Total de Ventas	2.218.995	2.261.688	2.314.457
Crecimiento	2%	2%	2%

Fuente: Estados de Situación Financiera “Empresa Camiones”

Como se puede observar según datos históricos la empresa en los últimos 3 años ha mantenido su crecimiento de ventas constante en un 2%, la proyección de ventas para el año 2016, se espera que tenga un incremento del 1%, debido a los problemas económicos que atraviesa el país en este momento. Para el año 2017 la empresa espera tener un incremento en ventas del 2% y finalmente para el año 2018 se espera alcanzar un incremento en ventas del 4%, teniendo como resultados una proyección en ventas como se aprecia en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"

Proyección de Ventas

	2016	2017	2018
Ventas	2.337.602	2.384.354	2.479.728

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez

3.1.2. Presupuesto de compras

Una vez establecida la proyección o presupuesto de ventas, se puede proceder a presupuestar las compras, debido a que las existencias planificadas durante el mes deberán ser suficientes para cubrir con las ventas planificadas. Al realizar el presupuesto de compras la empresa “Camiones” podrá determinar de forma financiera las necesidades de inventario dentro de la misma, lo cual le permitirá la correcta planificación, optimización de recursos, determinación de costos y gastos, información que le servirá para la toma de decisiones, teniendo en cuenta los pagos a proveedores que la empresa tenga que realizar.

La empresa pone en práctica el método “just in time” (justo a tiempo), para la adquisición de determinadas mercaderías en sus inventarios. Este método le permite a la empresa la reducción de costos de gestión y pérdidas por almacenamiento. La empresa “Camiones” trabaja con este método para evitar el aumento del inventario de baja rotación, para lo cual cuenta con proveedores seleccionados y una buena gestión de adquisición de mercadería. Así los proveedores pueden atender las necesidades de la organización, y que ésta a la vez cumpla con lo que el cliente necesita.

La empresa “Camiones” considera procedente seguir manteniendo una política de compras de aproximadamente el 76% respecto a sus ventas, lo cual le permitirá alcanzar cerca del 24% de utilidad bruta, como se indica a continuación:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección Costo de Ventas

	2016	2017	2018
Ventas	2.337.602	2.384.354	2.479.728
Costo de Ventas	1.776.577	1.812.109	1.884.593

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez

3.1.3. Presupuesto de gastos

3.1.3.1. Gastos de ventas.

Los gastos de ventas son todas las erogaciones de dinero que incurre la empresa hasta que el producto se encuentra en manos del cliente (González, Sánchez, & Sánchez, 2009, págs. II-24), por lo cual se toma en cuenta las erogaciones por:

- Sueldos y salarios del personal de ventas.
- Comisiones.
- Arriendo.
- Gastos de distribución.
- Atención clientes.
- Suministros y materiales.

La empresa “Camiones” no cuenta con una planificación y control de los gastos de venta, por lo que con este estudio se pretende

determinar un presupuesto mediante el cual la gerencia y administración los pueda controlar de una manera eficiente.

En razón de la experiencia de los trabajadores de la empresa, las compras se han venido realizando en función de su criterio, a lo que se agrega la confianza depositada por parte de la gerencia en ellos. Esto nos lleva a inferir que no existen políticas de adquisiciones y, por tanto, la empresa adolece de documentos soporte y las debidas autorizaciones para la erogación de dinero. Por lo analizado anteriormente, la empresa “Camiones” para la proyección de los gastos de ventas espera implementar varias actividades financieras como política con el fin de lograr una reducción de sus gastos como se detalla a continuación:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos de Ventas

Concepto	Política
Sueldos y Salarios	Se espera un incremento del 1% anual, debido a que la empresa tiene personal que percibe su sueldo sobre el sueldo básico vigente. Por lo tanto, la empresa considera prudente incrementar el 1% anual.
Aporte IESS	
Beneficios Sociales	
Mantenimiento Vehículos	La empresa mantiene su política de chequeos trimestrales a sus vehículos, y se espera un incremento del 1% anual
Arriendo Oficinas	En el primer año el gasto de arriendo se mantiene, para el segundo año se espera construir bodegas en un terreno que es propiedad de la empresa, por lo cual el gasto en el segundo año se reduce en un 50%.
Publicidad	Se espera reducir en un 5% del gasto de publicidad con lo cual llegará a un gasto de US\$6000 anuales, e ingresar a medios de publicidad en redes sociales, los cuales no significan una erogación de dinero.
Combustible	La empresa espera incrementar su consumo de combustible un 2% anual.
Transporte	La empresa espera incorporar como política envíos de mercadería a diferentes provincias 3 veces por semana. Estableciendo convenios para reducir un 5% de estos gastos, realizando envíos con empresas de Courier obteniendo una tarifa preferencial.
Atenciones a clientes	La empresa incorporará como política mantener el gasto de atenciones a clientes en US\$5000 anuales.
Gastos de Viaje	La empresa espera reducir el gasto de viajes 10%, y para el tercer año incorporará como política mantener el gasto de viajes en US\$2000 anuales.
Servicios Básicos	La empresa estima un incremento del 5% anual.
Suministros y Materiales	La empresa espera reducir el gasto de suministros incorporando a sus valores la protección del medio ambiente, concientizando a los empleados y reciclando. Se espera reducir en un 15% hasta el año 2018, con un promedio del 5% anual
Varios	La empresa espera mantener por gastos de imprevistos US\$3000 anuales.

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

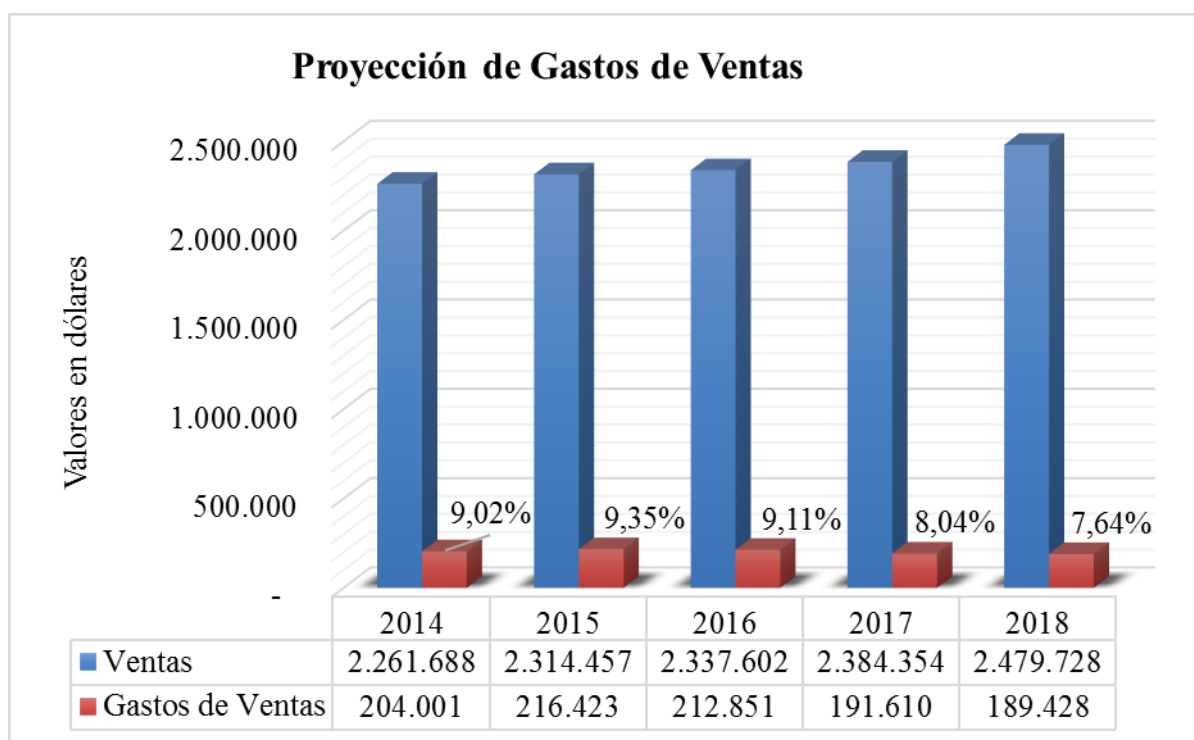
La información contenida en el cuadro anterior permite realizar la proyección de gastos de ventas, como se aprecia en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos de Ventas

	2016	2017	2018
Sueldos y Salarios	73.077	73.808	74.546
Aporte IESS	13.885	14.023	14.164
Beneficios Sociales	10.962	11.071	11.182
Mantenimiento Vehículos	13.963	14.103	14.244
Arriendo Oficinas	39.193	19.597	19.597
Publicidad	9.643	8.253	6.000
Combustible	4.738	4.832	4.929
Transporte	21.002	21.500	21.900
Atenciones a clientes	5.000	5.000	5.000
Gastos de Viaje	2.875	2.500	2.000
Servicios Básicos	1.100	1.155	1.212
Suministros y Materiales	12.914	12.268	11.655
Varios	4.500	3.500	3.000
Gastos de Ventas	212.851	191.610	189.428

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Una vez que la empresa “Camiones” aplique las políticas antes mencionadas y reduzca sus gastos según el presupuesto planteado, se podrá apreciar que los gastos en ventas que incurra la compañía irán disminuyendo paulatinamente. En el primer año se puede apreciar un ahorro de 2 puntos porcentuales con respecto a las ventas, para el segundo año serán de 10 puntos porcentuales y para el tercer año una disminución de 1 punto porcentual con respecto los años anteriores. Esto significa que la empresa “Camiones” los años subsiguientes deberá revisar su presupuesto de ventas y gastos, planteándose nuevas metas a conseguir para poder alcanzar su proyección de ventas y proponerse políticas para ahorrar. Esta proyección se puede apreciar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 11: PROYECCIÓN DE GASTOS DE VENTAS

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Para una mayor ilustración de lo explicado anteriormente, los resultados porcentuales se los expresa en términos monetarios, en donde se tienen los siguientes resultados, en el primer año un ahorro del 2% equivalente a US\$3.571, en el siguiente año un ahorro del 10% equivalente a US\$21.241, este valor se debe a que se proyecta que la empresa construya una bodega propia para almacenar sus mercaderías que actualmente se encuentran en un local arrendado, y finalmente, para el tercer año se proyecta un ahorro del 1% equivalente a US\$2,181 dólares, como se aprecia en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos de Ventas

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	2.261.688	2.314.457	2.337.602	2.384.354	2.479.728
Gastos de Ventas	204.001	216.423	212.851	191.610	189.428
Variación relativa	-	6%	-2%	-10%	-1%
Variación absoluta	-	12.421	(3.571)	(21.241)	(2.181)

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

3.1.3.2. Gastos administrativos.

En estos gastos de la empresa “Camiones” se encuentran aquellos relacionados directamente con las actividades de dirección y control empresariales. Para la determinación del presupuesto de gastos administrativos se debe haber realizado un análisis de los gastos incurridos en el pasado de la empresa y determinar sobre quien recae la responsabilidad del control de los mismos, lo cual no se ha venido realizando.

Como dice González (González, Sánchez, & Sánchez, 2009, págs. II-25), se debe tomar en cuenta que existen partidas que no pueden ser controladas por cuanto se originan en decisiones de alta gerencia, sin embargo, existen ciertas erogaciones que deberán ser controladas y vigiladas, con el fin de que estos gastos no sobrepasen el presupuesto.

Dentro de los gastos administrativos la empresa presenta los siguientes:

- Sueldos y salarios personal administrativo.
- Comisiones.
- Arrendamiento.
- Atención a empleados.
- Servicios básicos.
- Suministros y materiales.

Igualmente, como en el caso de los gastos de ventas la empresa toma como actividad normal la experiencia de los trabajadores, por lo cual las compras se han venido realizando en función de su criterio y la confianza depositada por parte de la gerencia en ellos. Esto nos lleva a inferir que no existen políticas de adquisiciones y, por tanto, la empresa adolece de documentos soporte y las debidas autorizaciones para la erogación de dinero. Por lo analizado anteriormente, la empresa “Camiones” para la proyección de los gastos administrativos espera implementar varias actividades financieras como política con el fin de lograr una reducción de sus gastos como se detalla a continuación:

Elaborado por:
María
Isabel
Novoa
Rodríguez

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos Administrativos

Sueldos y Salarios	Se espera un incremento del 1% anual, debido a que la empresa tiene personal que percibe su sueldo sobre el sueldo básico vigente. Por lo tanto, la empresa considera prudente incrementar el 1% anual.
Aporte IESS	
Beneficios Sociales	
Beneficios Empleados	La empresa espera reducir un promedio de US\$1000 mensuales, en el primer año un 25% y en el segundo año un 10% y mantener este gasto en US\$12000 anuales.
Honorarios	La empresa espera mantener este gasto en US\$15000 anuales por contrato con terceras personas.
Mantenimiento Vehículos	La empresa mantiene su política de chequeos trimestrales a sus vehículos, y se espera un incremento del 1% anual, al igual que en los gastos de ventas.
Arrendamiento	La empresa considera oportuno mantener este gasto en su mismo nivel.
Seguros	La empresa considera oportuno mantener este gasto en su mismo nivel.
Atenciones a clientes	La empresa espera mantener este gasto en un máximo de US\$10000 anuales.
Gastos de Viaje	La empresa espera mantener este gasto en US\$1500 anuales.
Servicios Básicos	La empresa estima un incremento del 5% anual.
Suministros y Materiales	La empresa espera reducir un 25% hasta llegar a mantener su gasto en US\$16000.
Impuestos y Contribuciones	Salvo el mejor criterio de la política del Gobierno Nacional, la empresa considera proyectar un incremento del 10% anual.
Varios	La empresa espera mantener por gastos varios US\$5000 anuales.

En la presente, en cifras monetarias se puede apreciar en la proyección de gastos administrativos en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos Administrativos

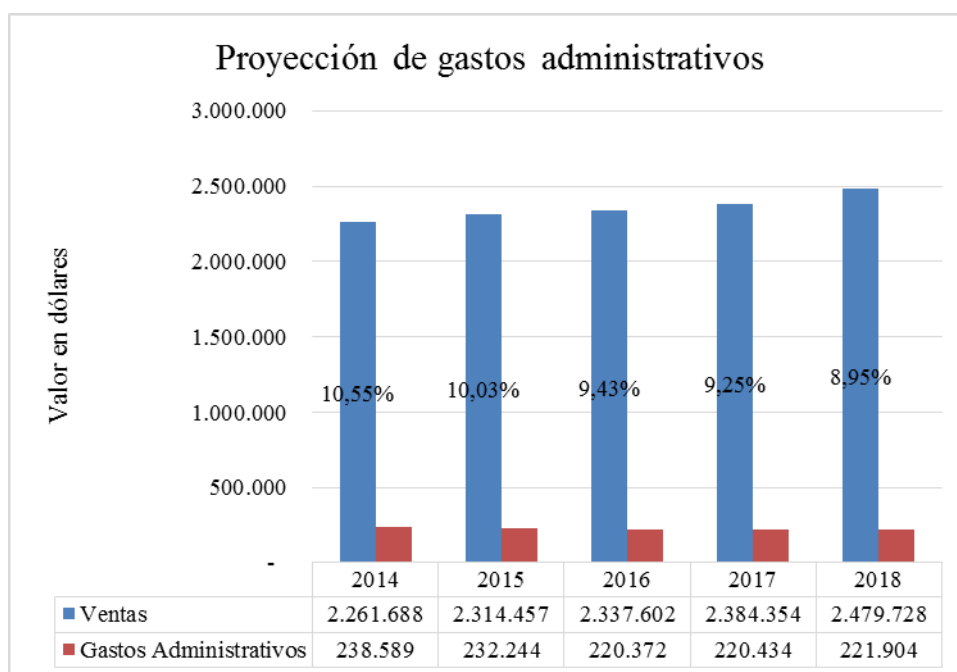
	2016	2017	2018
Sueldos y Salarios	76.629	77.395	78.169
Aporte IESS	14.559	14.705	14.852
Beneficios Sociales	11.494	11.609	11.725
Beneficios Empleados	13.447	12.102	12000
Honorarios	15.000	15.000	15000
Mantenimiento Vehículos	26.633	26.899	27.168
Arrendamiento	3.332	3.332	3.332
Seguros	6.576	6.600	6700
Atenciones a clientes	10.000	10.000	10.000
Gastos de Viaje	1.500	1.500	1.500
Servicios Básicos	10.351	10.869	11.412
Suministros y Materiales	18.375	17.200	16000
Impuestos y Contribuciones	7.476	8.223	9.046
Varios	5.000	5.000	5.000
Total Gastos Administrativos	220.372	220.434	221.904

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Una vez que la empresa “Camiones” proceda con las políticas antes mencionadas y reduzca sus gastos según la proyección planteada, se puede apreciar que los gastos administrativos en los que incurrirá la compañía irán disminuyendo gradualmente. En el primer año se puede apreciar una disminución de 0,5 puntos porcentuales con respecto a las ventas, para el segundo año no se espera una variación significativa y para el tercer año una disminución de 1 punto porcentual con respecto a los años anteriores. Esto significa que la empresa “Camiones” en los años subsiguientes deberá revisar su presupuesto de ventas y gastos, planteándose nuevos objetivos a conseguir para poder alcanzar su proyección de ventas y proponerse

políticas para ahorrar. La proyección se puede apreciar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 12: PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS



Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Para una mayor ilustración de lo explicado anteriormente, esto es los resultados porcentuales se los expresa en términos monetarios, en donde se tienen los siguientes resultados, en el primer año un ahorro del 5% equivalente a US\$11.872, en el siguiente año no existe ahorro significativo debido a las políticas que se espera implementar, y finalmente, para el tercer año se proyecta un ahorro del 1% equivalente a US\$1.470 dólares, como se aprecia en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos Administrativos

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	2.261.688	2.314.457	2.337.602	2.384.354	2.479.728
Gastos Administrativos	238.589	232.244	220.372	220.434	221.904
Variación relativa	-	-3%	-5%	0%	1%
Variación absoluta	-	(6.345)	(11.872)	62	1.470

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

3.1.4. Presupuesto de utilidades

Luego de haber realizado la proyección de ventas, costo, gasto de ventas y administrativos, es posible realizar la proyección de las utilidades que la empresa “Camiones” podría alcanzar en los años presupuestados.

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Utilidades

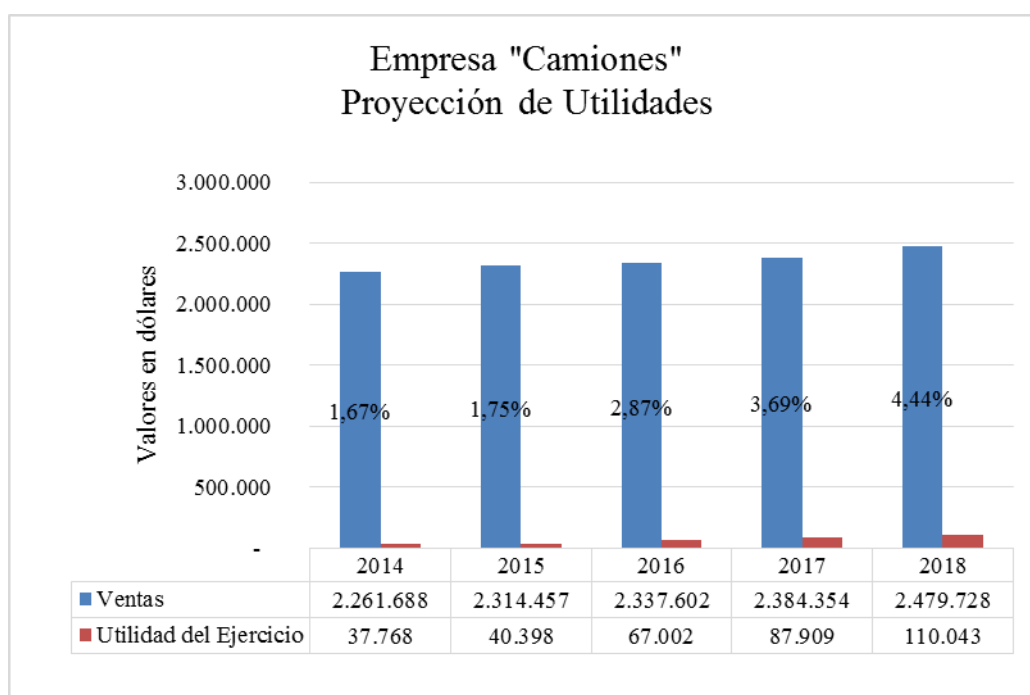
	2016	2017	2018
Ventas	2.337.602	2.384.354	2.479.728
Costo	1.776.578	1.812.109	1.884.593
Gastos de Ventas	212.851	191.610	189.428
Gastos Administrativos	220.372	220.434	221.904
Gastos Financieros	34.636	32.636	20.000
Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores	93.165	127.565	163.803
Participación Trabajadores	13.975	19.135	24.570
Impuesto a la Renta	12.188	20.521	29.190
Utilidad del Ejercicio	67.002	87.909	110.043

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Una vez que la empresa “Camiones” alcance el monto de ventas proyectado en el presente trabajo y se proceda a implementar las políticas antes mencionadas reduciendo así sus gastos tanto administrativos como de ventas, se puede apreciar que las utilidades irán incrementando con relación a las ventas, en el primer año de

proyección se espera una variación positiva de 55 puntos porcentuales, para el segundo año de 37 puntos porcentuales y finalmente para el tercer año una variación de 28 puntos porcentuales. La proyección se puede apreciar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 13: PROYECCIÓN DE UTILIDADES



Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Para una mayor ilustración de lo explicado anteriormente, los resultados porcentuales se los expresa en términos monetarios en donde se tienen los siguientes resultados, en el primer año un incremento del 66% de la utilidad con respecto al año 2015, equivalente a US\$ 26.605, este incremento es resultado del incremento en ventas que se espera obtener y de las políticas que se aplicarían, así por ejemplo en los gastos administrativos y de ventas

en lo que respecta a atenciones del personal y a clientes se proyecta un ahorro de aproximadamente US\$8.000; en el siguiente año se puede apreciar que existiría un incremento del 31% equivalente a US\$ 20.907, en donde el gasto más significativo que se propone disminuir es el arriendo de las bodegas rubro en el cual se ahorraría cerca de US\$19.000 anuales; y finalmente, para el tercer año se proyecta un incremento del 25% equivalente a US\$ 22.133 dólares, este incremento es el resultado de que la empresa proceda a reestructurar su política de apalancamiento, es decir en el aspecto de préstamos bancarios, lo que le produciría un ahorro estimado de US\$13.000 aproximadamente, estos cambios los podemos apreciar en el siguiente cuadro:

EMPRESA "CAMIONES"
Proyección de Gastos Administrativos

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	2.261.688	2.314.457	2.337.602	2.384.354	2.479.728
Utilidad del Ejercicio	37.768	40.398	67.002	87.909	110.043
Variación relativa	-	7%	66%	31%	25%
Variación absoluta	-	2.630	26.605	20.907	22.133

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

3.2. PRESUPUESTO DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El Estado de Situación Financiera Proyectado es un balance de carácter conjetural que se practica para estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización. Para calcular el Estado de Situación Financiera Proforma se tiene en cuenta el cálculo de determinados niveles deseados de algunas partidas del Balance y la estimación de otras, utilizando el financiamiento como cifra de compensación. (González L. J., 2008)

Como podemos observar en el estado de situación financiera proyectado en el año 2017 en cuanto a la partida de edificios tenemos un incremento de \$30.500 debido a la construcción de las bodegas que se espera construir, como estrategia para reducir el alto gasto en arrendamiento de oficinas y bodegas.

Empresa "Camiones"							
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO							
ACTIVO	2016	2017	2018	PASIVOS	2016	2017	2018
Corriente				Corriente			
Caja	1.400	2.014	1.350	Cuentas por Pagar	590.826	706.713	721.947
Bancos	95.200	99.300	121.478	Obligaciones con Inst. Financieras	374.598	445.772	413.478
Cuentas por Cobrar	513.731	727.987	765.906	Impuesto a la Renta por Pagar	12.188	20.521	29.190
Inventario	748.956	769.614	770.534	Participación Trabajadores	13.975	19.135	24.570
Total Corriente	1.359.287	1.598.915	1.659.268	Total Pasivo Corriente	991.587	1.192.141	1.189.185
Propiedad Planta y Equipo				No Corriente			
Terrenos	20.000	20.000	20.000	Obligaciones con Inst. Financieras	75.814	60.651	43.147
Muebles y Enseres	2.179	2.070	1.967	Provisiones por Beneficios	19.132	18.175	17.267
Edificio	-	30.500	28.975	Total Pasivo No Corriente	94.946	78.827	60.414
Eq. De Computación	2.371	3.480	2.784	TOTAL PASIVO	1.086.533	1.270.967	1.249.599
Vehículos	28.915	27.469	26.096	PATRIMONIO			
Total PPE	53.465	83.520	79.822	Capital Suscrito	50.800	50.800	50.800
TOTAL ACTIVOS	1.412.752	1.682.434	1.739.090	Reserva Legal	2.979	2.979	2.979
				Ganancias Acumuladas	-	-	-
				TOTAL PATRIMONIO	53.779	53.779	53.779
				TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.140.312	1.324.746	1.303.378

Elaborado por: María Isabel Novoa Rodríguez.

Después de haber realizado el presupuesto del Estado de Resultados y del Estado de Situación Financiera de la empresa “Camiones”, se puede realizar un breve análisis de los índices financieros que se espera alcanzar para los próximos 3 años.

Indicadores Financieros Presupuestados

Indicador Financiero	Año	2015	2016	2017	2018
Liquidez corriente		1,33	1,37	1,34	1,42
Prueba ácida		0,48	0,61	0,69	0,76
Índice de endeudamiento		0,79	0,77	0,76	0,70
Concentración de pasivo corriente		0,75	0,91	0,94	0,95
Endeudamiento Interno		0,21	0,23	0,24	0,30
Margen de utilidad operativa		2,60%	3,99%	5,35%	6,61%
Margen de utilidad neta		1,75%	2,68%	3,59%	4,44%
Rendimiento sobre el patrimonio		0,15	0,19	0,21	0,21

Liquidez corriente. - Como podemos observar según los datos presupuestados se espera que la liquidez corriente en los próximos años vaya aumentando gradualmente, si la empresa logra incrementar este índice tendrá la capacidad de cubrir sus obligaciones e imprevistos a corto plazo, tomando en cuenta sus inventarios y cuentas por cobrar.

Prueba ácida. – este índice nos indica que para los próximos tres años si se presenta alguna situación imprevista la empresa no contará con sus activos más líquidos para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, lo ideal es que la empresa logre alcanzar un resultado en este índice mayor o igual a 1.

Índice de endeudamiento. – como se puede observar se espera que el endeudamiento que mantiene la empresa con la banca o el sector privado para financiar sus activos, vaya disminuyendo gradualmente para los próximos 3 años.

Margen de utilidad operativa. - el índice de utilidad operativa demuestra que la empresa para los próximos tres años de estudio, después de haber cubierto sus costos y gastos aumenta en un promedio de un punto porcentual por año.

Margen de utilidad neta. - este índice demuestra que la empresa para los próximos tres años espera incrementar su margen de utilidad neta en un promedio de un punto porcentual anual, después de haber cubierto todos sus costos y gastos.

Rendimiento sobre el patrimonio. - Los socios o accionistas de la empresa “Camiones”, por cada dólar invertido en la misma esperan generar US\$ 0,19, US\$ 0,21 y US\$ 0,21 centavos de utilidad, respectivamente para los próximos años de estudio.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones.

1. La empresa “Camiones” al ser una empresa familiar se ha enfrentado a grandes retos de control y optimización de gastos, debido la alta confianza depositada en su personal, a la vez que no ha establecido técnicamente un presupuesto de gastos en cada departamento, así como tampoco ha manejado un control de los mismos.
2. La tendencia de crecimiento del mercado nacional para las empresas comercializadoras de repuestos ha sido constante y se espera que esta tendencia de crecimiento se mantenga, tanto en el corto como en el mediano plazo, debido a que el sector camionero está vinculado a todos los sectores económicos del país.
3. Con la disminución y proyección estimada de ingresos y gastos, se espera que la empresa tenga un crecimiento aproximado del 1% anual, siempre y cuando ejecute un control eficiente de las ventas y optimice los gastos tanto de ventas como administrativos, con lo cual la empresa aplicaría una nueva política financiera.
4. Al analizar la rotación de inventarios se encuentra que esta no se ha implementado en la empresa, por lo cual se procedió a realizar este análisis

de una manera global de la mercadería, es decir, sin diferenciar líneas ni tipo

de repuestos, por lo cual el análisis encontró una rotación de inventarios baja, debido a que existen repuestos de rápida comercialización, así como, repuestos de lenta comercialización, por cuanto son productos que se reemplazan una vez al año.

4.2. Recomendaciones

1. La empresa “Camiones” para que pueda cumplir con la reducción de los gastos planificados, es necesario la implementación inmediata de un control a los gastos, mediante el cual la gerencia aprobará cada uno de ellos para que pueda tomar las mejores y oportunas decisiones y cumplir con la proyección propuesta.
2. La empresa “Camiones” debe evaluar constantemente las ventas que está generando a fin de que se encuentren de acuerdo con el crecimiento proyectado por la gerencia; de otra manera, debería replantear su estrategia de comercialización de acuerdo a las necesidades del mercado local, regional y nacional, adicionalmente debería proceder a la construcción lo más pronto posible de una bodega de su propiedad, para evitar los altos gastos por concepto de arriendo en base a la proyección aquí establecida.
3. La empresa “Camiones” debería mantener al personal en una constante capacitación y actualización debido a los avances tecnológicos en el sector automotriz, esta es una estrategia que le ayudará a cumplir el presupuesto de ventas esperado.
4. La empresa “Camiones” podría implementar el análisis de rotación de sus inventarios por tipo y línea de mercadería, es decir, repuestos de rápida rotación vs. repuestos de lenta comercialización, esta técnica financiera le

permitirá trabajar en estrategias de venta para mejorar la rotación de sus inventarios.

Bibliografía

- Araujo, A. (24 de 05 de 2015). *El Comercio*. Obtenido de Actualidad: <http://www.elcomercio.com/actualidad/camiones-venta-caida-salvanguardia-sobretasa.html>
- Ariza, D. F. (2014). *Dr. Francisco Javier Cruz Ariza*. Obtenido de <http://franciscojaviercruzariza.com/evaluacion-financiera/>
- Comité de Comercio Exterior, Resolución No. 51 (27 de Marzo de 2012).
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. (2009). *Departamento de Asuntos Económicos y Sociales*. Nueva York: Naciones Unidas.
- DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS. (2014). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-de-transporte-2014/>
- ECONÓMICAS, D. D. (2014). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-de-transporte-2014/>
- EL COMERCIO. (9 de Septiembre de 2012). *El transporte pesado crece al 20%*. Obtenido de El Comercio: <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/transporte-pesado-crece-al-20.html>
- Emprende Pyme. (2014). *El pronóstico de venta*. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/el-pronostico-de-venta.html>
- Gerencie.com. (12 de Junio de 2012). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/sistema-dupont.html>
- Glenn, A. W. (2005). Presupuestos, planificación y control. En W. G. A., *Presupuestos, planificación y control* (pág. 143). México: Pearson Educación.
- González, C. d., Sánchez, C. d., & Sánchez, R. d. (2009). *El Presupuesto*. México: Cengage Learning Editores.
- González, L. J. (11 de julio de 2008). *Zona económica*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/planeacion>
- Héctor, D. C. (2009). *Análisis de Estados Financieros*. México: Trillas.
- HOYECONOMÍA. (03 de Julio de 2013). *La venta de camiones ha crecido en un 10%*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-industria-de-transporte-pesado-crece-en-el-pais-560593.html>
- Jaramillo, F. (2009). *Como hacer análisis financieros*. Colombia: Alfaomega.
- Lawrence, G., & Orlando, C. (2010). *Administración Financiera*. México: Pearson Educación.

- Medina, P. N. (2009). *Aprende en línea*. Obtenido de http://aprendeenlinea.udea.edu.co/lms/moodle/file.php/482/Modulo_2/Documentos/UNIDAD_4_-_Presupuesto_de_Ventas.pdf
- Pasquel, W. (05 de 30 de 2015). *El Comercio*. Obtenido de Actualidad: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-cabezales-camiones-precios-sobretasas.html>
- Quisigüiña, F. J. (Noviembre de 2005). *GestioPolis*. Obtenido de La gerencia financiera a través de indicadores: <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/gerefinare.htm>
- Soto, C. A. (2011). *Presupuestos Empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Universidad de Concepción - Chile. (2015). *Dirección de Estudios Estratégicos*. Obtenido de <http://www.udec.cl/dee/node/33>
- Ventas, R. E. (26 de Agosto de 2014). Historia de "Truck Diesel Impotadores S.A.". (I. Novoa, Entrevistador)