PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

TOMA DE DECISIONES GERENCIALES QUE PERMITAN MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE ÍNDICES FINANCIEROS CONSIDERANDO LA AFECTACIÓN DE SALVAGUARDIAS SOBRE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA GLOBALTECH CIA. LTDA. EN EL PERIODO 2015-2017

MILTON PAUL GONZAGA NARANJO

DIRECTORA: DRA. ALEXANDRA RAMÍREZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: FINANZAS

QUITO, ABRIL 2019

DIRECTOR:

Dra. Alexandra Ramírez

INFORMANTES:

Ing. Fernando Solá, Mgtr.

Ing. Carlos Sierra, Mgtr.

AGRADECIMIENTO

Para el presente trabajo de titulación quisiera agradecer primeramente a mi madre, Cecilia quien me ha dado todo y más, la persona a quien le debo absolutamente todo, la mejor madre del mundo y las palabras no me alcanzarían para agradecerle eternamente lo que significa para mí y ella hizo todo esto posible. A mi hermano mayor Carlos quien siempre a su manera me ha apoyado, dado consejos, y esforzado con el hogar para que yo pueda disfrutar más.

Quiero agradecer a mis abuelitas Rosario y Quetita, a mis tías Eugenia y Carmita, que siempre me han tenido paciencia y dado mucho cariño y una sonrisa. Quiero agradecer a mis primos Renato y Johanna y su papá Mauricio Pozo quienes como propietarios de Docuservicios MPO me ayudaron con toda la información y me apoyaron con la elaboración de este trabajo de titulación.

No puedo dejar de agradecer a mis amigos del colegio, de la universidad y a mis profesores y mi directora de tesis Alexandra Ramírez quienes convirtieron de esta aventura en una experiencia que jamás olvidare y hubiera querido que no termine.

Finalmente quisiera agradecer a Valery, mi novia de la mayoría de la carrera y quien me apoyó cuando el peso de todo me abrumada y quien con su amor me impulsó a que la culminación de la carrera de Ingeniería Comercial de la PUCE sea solamente el primer paso para cumplir todas las metas que me proponga.

Paúl

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 1

1 SECTOR INFORMÁTICO EN EL PAÍS 2

1.1 Introducción 2

1.2 Evolución del Sector Informático en el país 3

1.3 Análisis Económico del Sector Informático del País 5

1.4 Análisis Social 8

2 EMPRESA GLOBALTECH – DOCUSERVICIOS MPO 11

2.1 Introducción 11

2.2 Historia de la Empresa 13

2.3 Línea de Productos 15

2.4 Planificación Estratégica 16

2.4.1 Misión 16

2.4.2 Visión 16

2.5 Las Salvaguardias 16

2.5.1 Aspectos Legales 16

3 APLICACIÓN DE ÍNDICES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN GLOBALTECH 20

3.1 Introducción 20

3.2 Análisis Financiero 21

3.3 Índices Financieros 22

3.3.1 Índices de Liquidez 24

3.3.2 Índices de Actividad 28

3.3.3 Índices de Endeudamiento 32

3.3.4 Índices de Rentabilidad 36

3.4 Análisis de Resultados y Propuesta de Decisiones Para Mejorar la Gestión Financiera 40

3.4.1 Toma decisiones – Índices de liquidez 43

3.4.2 Toma de decisiones mediante los índices de activad 46

3.4.3 Toma de decisiones mediante los índices de endeudamiento 48
3.4.4 Toma de decisiones mediante los índices de rentabilidad 51
3.5 Resultados Financieros del periodo 2014-2017 55
3.5.1 Estado de Situación Financiera 55
3.5.2 Estado de Resultados 56
3.6 Evaluación Financiera de Datos Proyectados 57
3.6.1 Estados Financieros Proyectados 57
3.6.2 Criterios de Evaluación Financiera 61
3.6.3 Índices Financieros Proyectados 64
3.7 Análisis de la Afectación de las Salvaguardias 65

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 69
4.1 Conclusiones 69
4.2 Recomendaciones 69

REFERENCIAS 71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional 6
Tabla 2: Nómina de accionistas inicial empresa Globaltech 13
Tabla 3: Objeto social empresa Globaltechnology 15
Tabla 4: Sobretasas arancelarias aplicadas en Ecuador en el año 2015 17
Tabla 5: Resultados de los índices de liquidez del periodo 2014 - 2017 43
Tabla 6: Resultados de los índices de actividad del periodo 2014 - 2017 46
Tabla 7: Resultados de los índices de endeudamiento del periodo 2014 - 2017 48
Tabla 8: Resultados de los índices de rentabilidad del periodo 2014 - 2017 51
Tabla 9: Inversión inicial para flujo de caja 57
Tabla 10: Estado de resultados 59
Tabla 11: Flujo de caja proyectado 60
Tabla 12: Estado de situación financiera 61
Tabla 13: Vialidad del proyecto mediante VAN y TIR 63
Tabla 14: Índices de liquidez 64
Tabla 15: Índices de actividad 64
Tabla 16: Índices de endeudamiento 64
Tabla 17: Índices de rentabilidad 65
Tabla 18: Análisis de costo de ventas celular IPhone 66
Tabla 19: Análisis de costo de ventas laptop HP 66
Tabla 20: Análisis de costo de ventas impresora Canon 67
Tabla 21: Análisis de costo de ventas televisor Samsung 67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional 5
Figura 2: Recaudación de tributos a importaciones 2013 - 2016 7
Figura 3: Uso del computador por provincias 2016 9
Figura 4: Comparación variación de precios Ecuador y Estados Unidos 12
Figura 5: Evolución PIB Ecuador período 2010 - 2017 24
Figura 6: Fórmula de la razón corriente 25
Figura 7: Fórmula de prueba ácida 26
Figura 8: Fórmula de razón de efectivo 26
Figura 9: Fórmula del capital de trabajo 27
Figura 10: Fórmula de rotación de cuentas por cobrar 29
Figura 11: Fórmula de periodo medio de cobro 29
Figura 12: Fórmula de rotación de cuentas por pagar a proveedores 30
Figura 13: Fórmula de periodo medio de pago 31
Figura 14: Fórmula de rotación de inventarios 32
Figura 15: Fórmula de periodo medio de inventarios 32
Figura 16: Fórmula de endeudamiento sobre activos totales 33
Figura 17: Fórmula de endeudamiento patrimonial 34
Figura 18: Fórmula de cobertura del activo fijo 34
Figura 19: Fórmula de multiplicador de capital 35
Figura 20: Fórmula de rentabilidad sobre los activos 37
Figura 21: Fórmula de margen bruto 37
Figura 22: Fórmula de margen neto 38
Figura 23: Fórmula de rentabilidad sobre el capital propio 39
Figura 24: Las 5 reglas para la toma de decisiones 41
Figura 25: Sistema para la toma de decisiones 43

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo académico se presentará la afectación en materia de costos ocurridos por la implementación de las salvaguardas durante el periodo 2015-2017 en una empresa importadora de suministros informáticos y de telecomunicaciones. Debido a que los productos correspondientes al giro del negocio de la empresa objeto de estudio se importan en su totalidad en Ecuador, es de especial atención estudiar las repercusiones económicas que ocurrieron con la implementación de las sobretasas arancelarias. Para el efecto, se procedió con la recopilación bibliográfica en donde se destaca la evolución del sector informático en Ecuador considerando también los aspectos económicos y sociales ocurridos en el país durante el periodo de estudio. De manera particular, se procedió con una investigación de campo en la empresa en cuestión con el propósito de conocer su estructura accionaria, planificación estratégica y los aspectos legales asociados con las salvaguardias. Así mismo, se realizó de un análisis financiero mediante la utilización de diversos indicadores con el fin de mostrar el impacto de la aplicación de estas medidas arancelarias en el ritmo de crecimiento de dicha entidad. Finalmente, se expondrán las conclusiones y recomendaciones dadas por parte del autor para ofrecer oportunidades de mejora en la empresa en cuestión.

INTRODUCCIÓN

La empresa Globaltech inicia sus actividades económicas poniendo en el mercado productos relacionados con el avance tecnológico y con telecomunicaciones, así como productos para entretenimiento. En sus primeros años se desarrolló con políticas de importación totalmente manejables y que le permitían obtener resultados esperados. Sin embargo, con las nuevas tendencias del gobierno del Ecuador, cada vez fueron surgiendo inconvenientes tanto en el proceso de importación como en la aplicación de una serie de nuevas medidas establecidas por el estado.

Los resultados alcanzados por la empresa desde el año 2015 han sido afectados por la política del gobierno al aplicar las salvaguardias como medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones.

Por las consideraciones anteriores, se tomarán a los índices financieros como una herramienta de análisis de resultados para presentar las estrategias que la gerencia general deba optar para mejorar su gestión, proteger los activos y generar mayores beneficios para la empresa.

La empresa Globaltech fue muy afectada por la aplicación de las salvaguardias ya que su volumen de ventas no es tan alto y para conseguir márgenes óptimos se requiere de mejorar la gestión del departamento de ventas, el cual representa un rubro alto dentro de los gastos operacionales. El abrir más nichos de mercado también requiere contar con mayor infraestructura y que a la empresa no le es posible asumir. Lo óptimo es vender en mayor volumen con precios competitivos, costos reducidos y gastos mínimos.

1 SECTOR INFORMÁTICO EN EL PAÍS

1.1 Introducción

La economía de la información que se constituye por el desarrollo de productos de software y provisión de servicios de informática es la responsable de la contribución a la economía de los países en escalas cada vez más amplias por las inversiones, producción y niveles de generación de fuentes de empleo; ésta actividad se vincula con muchos generadores económicos que van en aumento para desarrollar la infraestructura tecnológica sobre la que se realiza la modernización y la tecnificación de sus operaciones.

Ecuador es parte de la globalización que ha implicado una revolución en especial los últimos años donde todos los sectores productivos a nivel nacional han avanzado.

El desarrollo y crecimiento de la industria del software es una de las prioridades del estado ecuatoriano, para la transformación y desarrollo de la matriz productiva, como política del estado. Esta industria se ha convertido en uno de los pilares de la economía digital al tener el potencial de generar efectos significativos y multiplicadores en otras industrias, a través de las mejoras que pueden provocar en la calidad y productividad de sus procesos.

El cliente o consumidor final cada vez más incorpora en sus actividades y estilos de vida, el uso de las tecnologías que operan a partir de un software, a través de los denominados dispositivos tecnológicos que son funcionales y de vanguardia.

El incremento de personas que poseen dispositivos tecnológicos, debido a lo atractivo y útil de la tecnología, ha sido aprovechado en forma eficiente por las empresas comerciales pues no solo ha sido manejada la necesidad de compra, sino también el cambio periódico por la innovación tecnológica.

En nuestro país a pesar de haber ocupado el puesto 88 en el índice de desarrollo de las TIC en el año 2010, (ITU, Medición de la sociedad de la información, 2011) los hogares ecuatorianos poseen en un 39% línea telefónica, un 80% teléfono celular, un 27%

computador, un 12% internet, el 85% televisión y el 47% DVD-VHS, (INEC, 2011); se encuentra en la actualidad con una tasa de crecimiento muy alta en el uso de ciertos dispositivos tecnológicos como las tablets, laptops, computadoras, televisores, celulares, cámaras de video, video juegos, todos de última generación.

Todos los sectores productivos, comerciales o de servicios en el Ecuador como en el resto del mundo, requieren para su desarrollo los dispositivos tecnológicos conectados a una red de internet; estar acorde al avance tecnológico es tarea de cada una de las personas que forman parte de una sociedad, es imposible pensar en la actualidad que podemos desenvolvernos sin el apoyo del avance tecnológico, su incidencia ha transformado al mundo igual que a nuestro país.

1.2 Evolución del Sector Informático en el país

Medios de comunicación y entretenimiento como la radio, los periódicos y el cine, eran en los años 30 con los cuales niños, jóvenes y adultos disfrutaban. A partir del siglo XXI se sumaron la televisión pagada satelital o por cable, las consolas de videojuegos, los reproductores portátiles de música y video, computadores de escritorio, laptops, juegos de video portátiles, reproductores de DVD y Blue-Rays, teléfonos celulares, smartphones, tablets y otros equipos electrónicos, varios de ellos con capacidad de conexión a internet.

Un indicador importante de cómo ha avanzado la tecnología en el país es el acceso al internet por parte de los ecuatorianos el 31,4% de personas de todo el Ecuador entra a la red, siendo gente de todas las provincias, ya sean de zonas rurales como urbanas. A comparación de la actualidad, hace 5 años el porcentaje era del 25%.

El uso de la tecnología con el servicio de internet en el país, es parte de la gran mayoría de nuestras actividades, los ecuatorianos han cambiado, ya no solo usan la red de manera de consulta, sino ahora ya es un actor, por medio de las nuevas tecnologías, el individuo se siente con la capacidad de integrar a la sociedad por medio de estas herramientas.

Las aulas universitarias siempre cuentan con computadores, las bibliotecas, oficinas, para el uso de los estudiantes, profesores, personal administrativos; tienen puntos de

impresión, aulas virtuales que están integradas a los cursos que se toman, todos estos equipos sin lugar a duda brindan mayor desarrollo de cada una de sus actividades.

En el sector estudiantil fiscal hasta el 2012 se habilito el acceso a internet en 5,040 instituciones, esto significa un amplio uso de computadoras, laptops y otros productos tecnológicos (Ministerio de Telecomunicacions y Sociedad de Información, 2017).

El dispositivo habitual y más usado por los ecuatorianos es el celular, en el que se lleva información, contactos, fotografías, y varias aplicaciones que utilizamos. El uso de celulares se puede analizar en base a líneas activas que se tienen en el país, que son 17 millones y medio, considerando que algunas personas cuentan con más de una línea para su uso personal, o de trabajo (Ministerio de Telecomunicacions y Sociedad de Información, 2017).

Las líneas activas no necesariamente son utilizadas en la telefonía celular, sino que además son en enlace con las tablets y otros servidores portátiles ya que en el 2012 se aumentó un digito a los números celulares por la saturación de líneas activas, esto para tener más números disponibles para otros dispositivos como las tabletas las cuales también necesitaban líneas especialmente para acceso a internet móvil. Se puede deducir que en el Ecuador como en el resto del mundo el número de tabletas en uso en los últimos años aumentó considerablemente.

El mercado informático más dinámico en la actualidad es el de celulares, y sin embargo el número de líneas activas representan un número específico de unidades de celulares que poseen en el país los consumidores, pues según el INEC en su última encuesta realizada hasta la fecha desde diciembre del 2016 el 56.1% de personas con 5 años de edad cuentan con al menos un celular. Las marcas más famosas son Apple y Samsung con los sistemas operativos iOS y Android respectivamente, ninguna de estas marcas es elaborada en el país por ello su importación es necesaria.

Aparte del uso educativo también se tiene el uso cotidiano, según las últimas estadísticas del INEC el 26.7% de las familias ecuatorianas cuentan con una computadora de escritorio en su hogar. Otro indicador importante es que el 27.6% de las familias cuentan con un computador portátil o “laptop” (INEC, 2016).

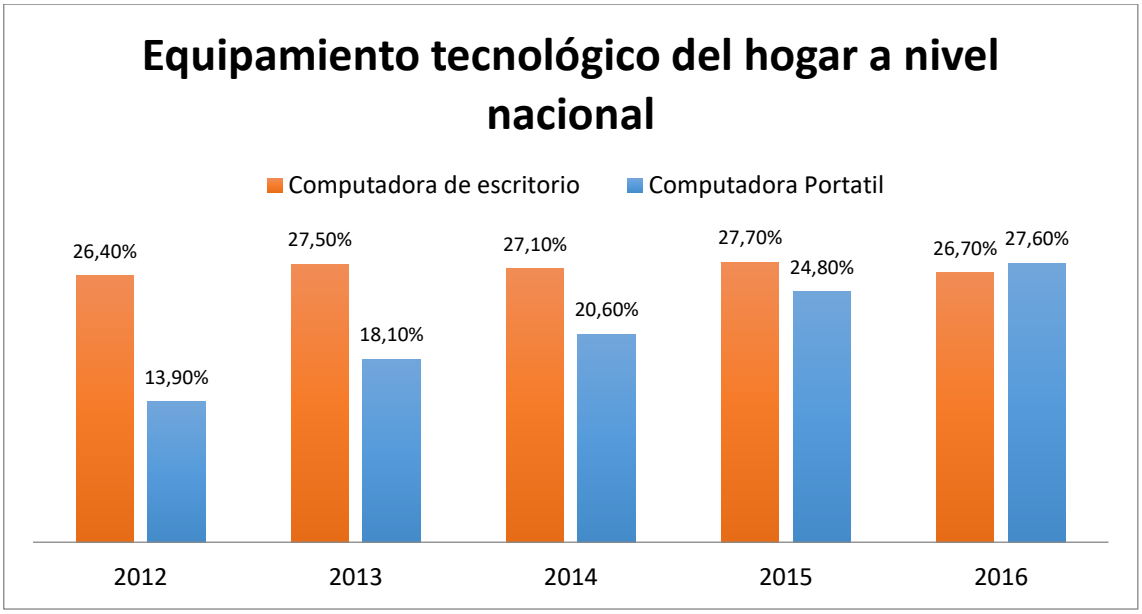


Figura 1: Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional

Fuente: Encuesta ENEMDU, 2017

En el caso de muchas familias sus computadoras, sus laptops, sus celulares están intrínsecamente conectados entre si, entonces por cada persona que los utiliza se puede asumir que gran parte cuenta con impresoras, routers inalámbricos, accesorios como intercomunicadores, auriculares, cámaras web, cargadores, baterías, cables hd, protectores de pantalla. Todos los productos principales cuentan con sus accesorios que también requieren de importación.

1.3 Análisis Económico del Sector Informático del País

El sector de las TIC's tuvo una gran influencia en la economía del país los últimos años, donde se vio crecimiento constante hasta el 2015 y bajo el 2016. En el país hay alrededor de 1,700 compañías relacionadas al sector con ingresos mayores a USD 100,000. En el 2015 este sector tuvo ingresos por USD 7,209 millones lo cual represento el 7.2% del PIB ecuatoriano que es una porción considerable (EKOS Negocios, 2016).

En el Ecuador este sector está divido en dos subgrupos, el primero y más el que se dedica a las telecomunicaciones y el segundo se refiere a las empresas que ofrecen Hardware, Software y Servicios o HSS. Globaltechnology está inmersa en el segundo grupo.

Tabla 1: Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional

ACTIVIDAD	HSS (# DE EMPRESAS)	TELECOS (# DE EMPRESAS)
Venta de equipos y aparatos de comunicacion	-	261
Transmisión de informacion	-	131
Comunicaciones telefónicas	-	19
Actividades manufactureras	12	-
Análisis diseño y programacion de sistemas	224	-
Instalación, mantenimiento y reparación de equipos	384	-
Procesamiento o tabulación de datos	27	-
Servicios	68	-
Venta de equipos de oficina, computadores y programas	426	-
Venta de maquinaria, equipos y productos diversos de telecomunicaciones	137	-
TOTAL GENERAL	**1,281**	**407**

Fuente: Revista Ekos Negocios, 2016

Uno de los principales productos a la venta son los celulares que se ha vuelto producto de primera necesidad, el gobierno ha impuesto cupos a las importaciones de celulares para evitar la salida de dinero al exterior, en el 2016 el cupo fue de USD 250 millones. Pero en el 2017 esta restricción fue eliminada como parte del plan del desmantelamiento de las restricciones en la misma naturaleza de las salvaguardias.

Los celulares que se importan al país de manera legal pagan 4 impuestos que son 15% de arancel, 0.5% a Fodinfa, 5% de ISD, y 12% IVA. Se podría decir que el incremento por impuestos debilito las ventas ya que suben los precios, bajan la ganancia al importador y son menos atractivos para los compradores ecuatorianos. Como referencia Alcatel por venta de celulares obtuvo ingresos de USD 7.5 millones, lo cual significó una reducción del 48% aproximadamente en el 2015 cuando alcanzó la cifra de USD 14.5 millones (El Comercio, 2017).

Para Globaltechnology su ingreso principal proviene de la compra directa a proveedores en el exterior a precios bajos para generar mayor utilidad una vez que se vende el producto al consumidor final en el Ecuador. La rentabilidad de esta industria tiene un promedio del 11% en base a los ingresos. Este rol de intermediador es muy común en la industria.(EKOS Negocios, 2016).

Finalmente la recaudación estatal por salvaguardias es considerable, en los casi 2 años que estuvieron en vigencia estas tasas arancelarias se recaudaron USD 1 600 millones, en términos por recaudaciones generales es algo considerable como se puede observar en la siguiente figura (El Comercio, 2017). Aunque el país sufrió una recesión en especial durante el periodo de Enero a Mayo del año 2016 se puede apreciar como las salvaguardias dan aún más aporte a la recaudación de tributos en el país comparado al mismo periodo del año 2016 y se convierte en el tercer valor que más aporta por detrás del IVA y casi a la par del Ad Valorem.

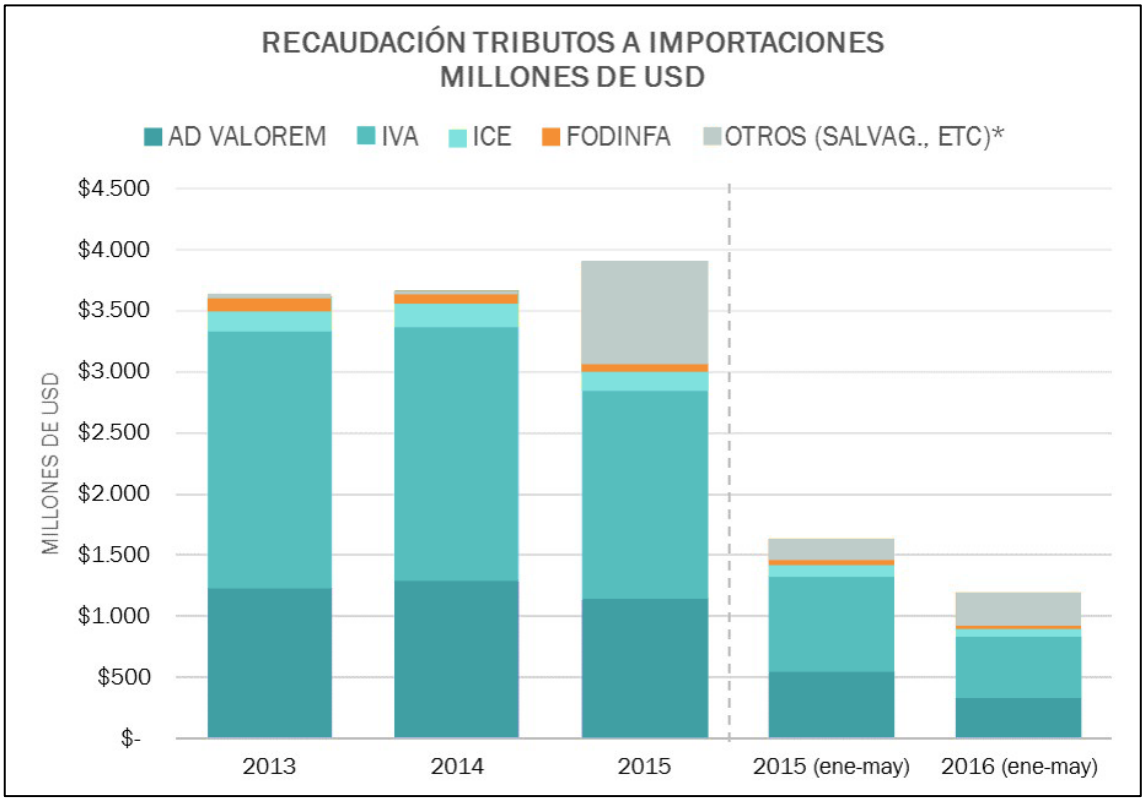


Figura 2: Recaudación de tributos a importaciones 2013 - 2016

Fuente: SENAE

1.4 Análisis Social

En 2016, las Naciones Unidas declararon que el acceso a internet es un derecho humano, como lo son también el agua potable, la electricidad, la vivienda y los alimentos. Pero este derecho básico seguirá siendo denegado a miles de millones de personas hasta que el acceso a internet sea asequible para todos.

El sector informático es ahora una necesidad para la sociedad moderna y también para los ecuatorianos. Hay varios movimientos alrededor del mundo que abogan para que el acceso a Internet sea considerado un derecho humano dado su uso ahora masivo para llevar a cabo las tareas cotidianas. Esto se refleja una vez más como los aparatos que están dentro del sector informático usan como necesidad el internet para llevar sus funciones y estos en si se han convertido en necesidad para comunicarnos y crear nuevos conocimientos.

Para el desarrollo estudiantil en el Ecuador es necesario tener acceso a laptops o smartphones para llevar de mejor manera los estudios viéndose esto reflejado en el aprendizaje que los alumnos adquieren. Las universidades que ofrecen acceso a dispositivos informáticos a sus estudiantes y docentes, han sido mejor evaluadas por parte de los organismos gubernamentales.

Para la población en general es importante estar en contacto entre sí en especial con familiares que se encuentran en áreas rurales, o distantes como entre las regiones sierra-costa, o en el área insular del país. La conectividad entre personas en el país ha ido aumentando rápidamente, esto se aprecia más en la cantidad de celulares que se tiene en áreas rurales, así como en la provincia de Galápagos que es muy alejada del Ecuador continental. Además del contacto que todos los ecuatorianos podemos tener con nuestros familiares en el exterior.

El sistema de educación a distancia, no habría podido fluir ni tener buenos resultados sin la presencia de los sistemas informáticos y sus dispositivos, en la actualidad hay carreras de maestría a nivel postgrado vía online que han tenido un considerable número de participantes y con ingresos elevados para la institución educativa.

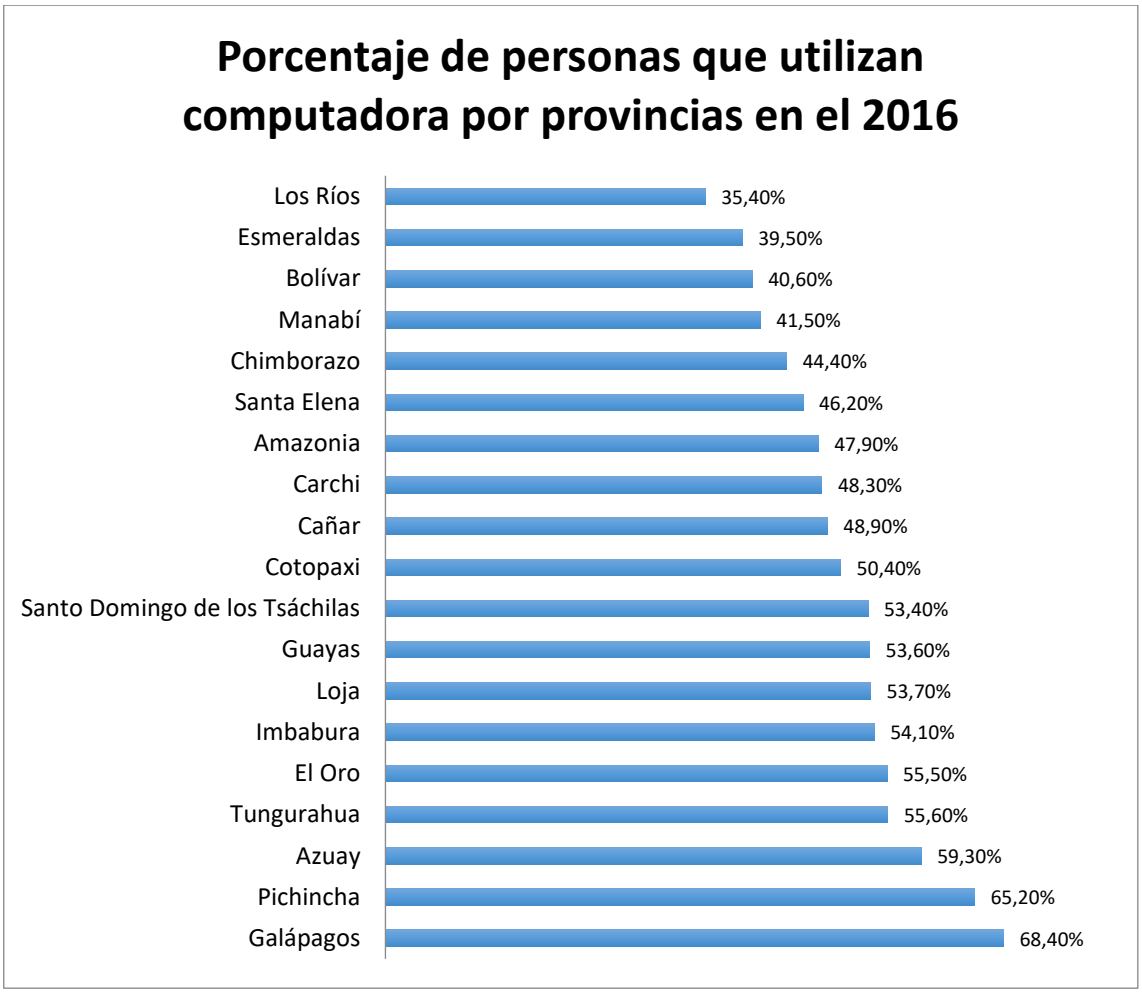


Figura 3: Uso del computador por provincias 2016

Fuente: Encuesta ENEMDU, 2017

Basado en esta figura se puede apreciar el impacto que tiene la tecnología en la provincia de Galápagos que se podría decir es la más necesitada en términos de conectividad con el resto del país y su porcentaje de uso de computadoras es el más alto en todo el país, sobre Pichincha y Guayas que en términos económicos son más fuertes sin embargo se puede deducir que en esa provincia si se consideraría una necesidad.

La demanda es tan grande en el sector informático que la población recurre a medios diferentes a los canales legales para adquirir los dispositivos que necesita. Perú y Colombia que comparten frontera con Ecuador y son los principales destinos para los ecuatorianos con el objetivo de adquirir productos como computadoras, laptops, y celulares. Estos países cuentan con tratados especiales y menos restricciones arancelarias que hacen que los productos sean más baratos que en nuestro país. A estos países vecinos

también se suma Estados Unidos, que igual cuenta con precios más baratos y que en fechas especiales como el “Black Friday” los ecuatorianos los adquieren.

Sin embargo, de que en el país se han implementado varias medidas para el control del ingreso de estos productos, todavía nuestra sociedad recurre a medios como el contrabando, lo que implica la reducción de ventas para las empresas nacionales e incidencia en su desarrollo económico y social, pues muchas empresas se han visto en la necesidad de disminuir su personal afectando a sus familias directamente.

En Colombia se considera que las restricciones aplicadas por el gobierno ecuatoriano podrían aumentar el contrabando dijo Harold Delgado, entonces presidente de la Cámara de Comercio de Ipiales (Enríquez, 2016).

2 EMPRESA GLOBALTECH – DOCUSERVICIOS MPO

2.1 Introducción

El intercambio de bienes, de servicios y de capital a través de las fronteras se da a través del comercio internacional y para muchos países representa una proporción elevada de su producto interno bruto. El comercio mundial ha crecido en términos absolutos y relativos, lo cual generó importancia económica, social y política. La industrialización y el desarrollo de las tecnologías de transporte y comunicación han tenido un gran impacto sobre el comercio internacional. Si no existiera el comercio internacional, la población de los países se vería limitada a la provisión de bienes y servicios de cada país. En el caso de los productos de tecnología aún más por sus características la mayoría son importados para su distribución y comercialización en nuestro país.

El mercado de este tipo de productos es atractivo cada vez más en Ecuador de lo que surge la idea de crear la empresa Globaltech. Se hizo un análisis de costo de productos en EE.UU. en el año 2009 y se compraron con el precio de venta de los grandes comercializadores del país, determinándose también el portafolio de productos.

En un comienzo también se operaba con una franquicia de Xerox para diversificar lo que se ofrecía en el local y contar con el apoyo de una marca reconocida pero finalmente este lado del giro del negocio se abandonó.

Los productos que Globaltech comercializa están en la categoría de productos al consumidor, la cual es la primera categoría en la siguiente figura donde se puede apreciar como estos productos y otros aumentaron de precio desproporcionalmente comparado a lo que el consumidor paga en EE.UU.

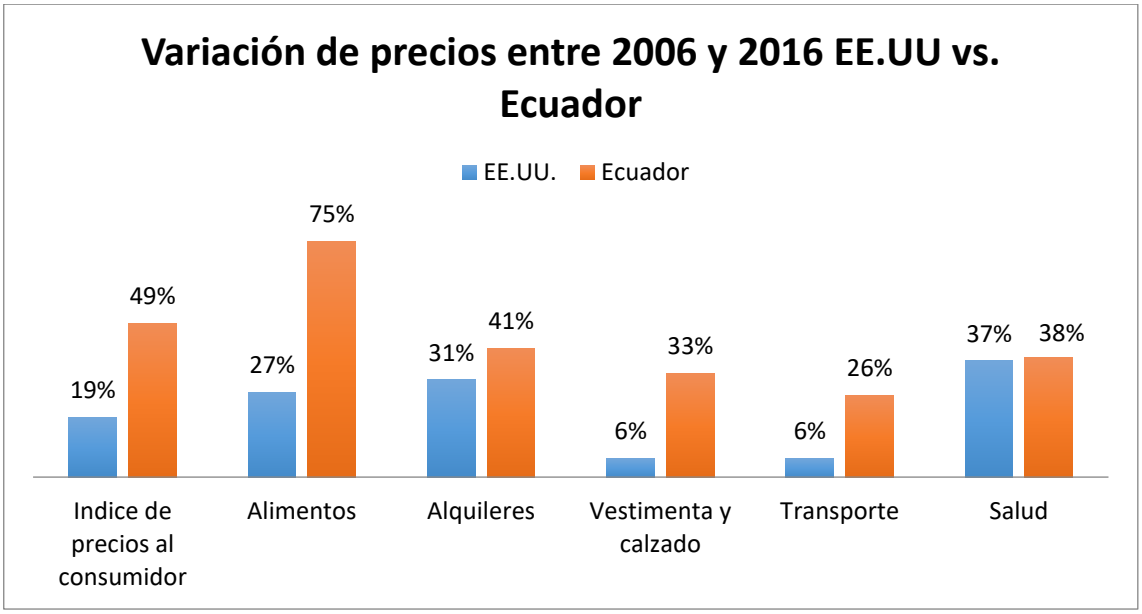


Figura 4: Comparación variación de precios Ecuador y Estados Unidos

Fuente: El Comercio, 2016

Como se puede apreciar en la figura, el incremento en los precios comparado a EEUU es considerable tomando en cuenta que se maneja la misma moneda y por ende la diferencia no debería ser tan notable.

Las empresas grandes que más importan productos usualmente los ofrecen a un sobreprecio considerable, principalmente esto se debe a que este tipo de empresas incurre en más costos y pagan derechos extras. Un ejemplo siendo MundoMac, que es una filial de Apple Inc. Para ser una distribuidora oficial paga derechos de imagen, seguros, cargos adicionales en fletes, pero tienen beneficios como acceso a ofertar los nuevos productos con anterioridad.

Entonces así nace la idea de este negocio que se basa en ofertar productos de tecnología a precios más accesibles. El economista Mauricio Pozo, creador de la empresa vio una oportunidad para generar ingresos al ofertar dispositivos tecnológicos a menores precios que las grandes empresas y hacerse de un nicho de la población que quiere esta tecnología y no tiene para incurrir en grandes gastos para hacerlo.

2.2 Historia de la Empresa

A comienzos del 2009 bajo las condiciones antes mencionadas nace la idea de este giro de negocio, coincide con el alza de los precios del petróleo que aunque aumentan los precios de trasporte de los productos, en general tiene un efecto positivo para las empresas del país en donde con un superávit en la balanza comercial, el gobierno gasta más así como inyecta más dinero en la economía del país lo cual hace que el ecuatoriano promedio tenga más dinero para gastar. Un gran año para comenzar una empresa con un estable crecimiento en la economía del país.

Para comenzar la empresa al inicio se hizo un análisis de que tan rentable seria ser un distribuidor de tecnología, mediante cálculos de gastos, costos de permisos, y el precio que clientes potenciales están dispuestos a pagar por los dispositivos. Considerando las tendencias de los consumidores en tecnología y los precios altos empresas competidoras se decidió invertir en este negocio y crear la empresa familiar, con el apoyo de los hijos del Econ. Mauricio Pozo.

En Quito D.M, el 4 de mayo del 2009 se crea la Sociedad en Cuentas de Participación mediante escritura pública No. 1846.1 ante el Doctor Oswaldo Mejía Espinosa Notario Cuadragésimo Cantón Quito, con un capital de 400 dólares americanos, contando con tres socios, Mauricio Orlando Pozo Otero con 98% de participación, Johanna Beatriz Pozo García con 1% y Mauricio Renato Pozo García 1%.

Tabla 2: Nómina de accionistas inicial empresa Globaltech

SOCIOS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN (%)	MONTO (USD)
MAURICIO POZO	98%	$ 392.00
JOHANNA POZO	1%	$ 4.00
RENATO POZO	1%	$ 4.00
TOTAL	100%	$ 400.00

Fuente: Escritura de Constitución Globaltech

La sociedad tendrá una duración de veinte y cinco años contados desde la fecha de la celebración de la escritura y en la actualidad cuenta con dos sucursales ubicadas: una en

el Centro Comercial El Recreo, en la Zona Tecnológica y la segunda en la Avenida Alonso de Angulo y Pedro de Alfaro Edificio Benedetto Primer Piso.

El 01 de Junio del 2009, se obtuvo la patente y Registro Único de Contribuyentes, No. 1792193613001 bajo la razón social "DOCUSERVICIOS MPO" y nombre comercial "DOCUCENTRO XEROX", como actividad principal se registró: Fotocopiado, impresión, escaneado, diseño gráfico en blanco/negro y color, anillados, espiralados, plastificados, empastados y documentos varios, a través de una franquicia adquirida con XEROX DEL ECUADOR

Al comienzo se empezó con dos giros de negocios, ser importador y distribuidor de tecnología el segundo siendo una franquicia de Xerox, este segundo negocio no fue tan rentable como se esperaba y se lo abandono y se enfocó en el de tecnología y es lo que se sigue manteniendo hasta la fecha.

En octubre de 2010 cuando se decide abrir una nueva localidad, se cambia en el Registro Único de Contribuyentes el nombre comercial a "GLOBAL TECHNOLOGY", y la actividad principal de la empresa a la venta y distribución de computadoras, accesorios y suministros tecnológicos.

La empresa queda registrada en el Registro Único de contribuyentes con el objeto social, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 3: Objeto social empresa Globaltechnology

RAZON SOCIAL GLOBALECHNOLOGY
Venta y comercialización de tecnología.
Fotocopiado, impresión, escaneado, diseño grafico en blanco/negro y color, anillados, espiralados, emplasticados, empastados de documento varios.
Elaboración de tarjetas de presentación, dípticos, trípticos y mas documentos basados en creatividad de los especialistas en la materia.
Servicio de ploteo, gigantografias, transfer en camisetas y demás anexos relacionados con la industria grafica.
Importar, exportar, proveer, comprar, vender, distribuir, comercializar, promocionar, permutar, rentar, gravar, poseer, consignar, transferir, prendar, intermediar en negociaciones de todo tipo de papel y maquinaria de artes graficas, insumos, repuestos para estas maquinarias.
Brindar asesoramiento técnico y profesional en todo lo referente a la industria grafica.

Fuente: Registro Único de Contribuyentes Globaltech

2.3 Línea de Productos

Se ofrecen productos de baja y alta gama, variedad de marcas así como repuestos y accesorios, y se cuenta con las siguientes categorías:

- Celulares
- Tabletas
- Notebooks
- Laptops
- Impresoras
- Cámaras de seguridad
- Cámaras digitales
- Televisores
- Monitores
- Juegos

2.4 Planificación Estratégica

2.4.1 Misión

El compromiso principal de Globaltech es la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus clientes mediante soluciones integrales y eficientes en el área de los servicios y productos de seguridad tecnológicos para el bienestar de negocios y familias. Así como proveer de artículos tecnológicos y suministros de alta calidad garantizando el mejor servicio y productos con precios accesibles y óptimos para la rentabilidad de la empresa. Todo esto mediante marcas líderes mundiales en su área.

2.4.2 Visión

Globaltech se posicionará en el mercado sur de la ciudad de Quito como empresa líder n comercialización de artículos tecnológicos, servicios de impresión, servicios y productos de seguridad, debido al éxito en la atención al cliente, innovación, y la habilidad de competir en este segmento del mercado, como también por su dedicación a la formación, capacitación y desarrollo de empleados, respeto integral al medio ambiente y compromiso en el desarrollo empresarial y del país. Ese posicionamiento se logrará en el mediano y largo plazo, gracias al planteamiento de objetivos y estrategias reales y alcanzables.

2.5 Las Salvaguardias

2.5.1 Aspectos Legales

A comienzos del año del 2015 el expresidente Rafael Correa anuncio que después de ver cifras iniciales del año concluido del 2014 y tomando en cuenta la proyección para el resto del año, debido a que existe un déficit en la Balanza Comercial que indica que el país está importando más de lo que está exportando. Según indico el expresidente las causas para este déficit fue la baja del precio del petróleo que estaba en un declive después de valores altos históricos, la apreciación del dólar americano (USD) que se maneja como la moneda nacional en Ecuador que estaba en alza con respecto a monedas más fuertes como la libra esterlina o el euro que complico la habilidad del país para vender sus productos al exterior (Presidencia de la República del Ecuador, 2015).

Mediante la Resolución No. 011-2015 el poder ejecutivo con la autoridad otorgada a través de la Constitución del Ecuador estableció sobretasas arancelarias para regular la balanza comercial del país, estas sobretasas arancelarias serian adicionales a los aranceles ya vigentes (FODINFA, Ad Valorem, aranceles específicos). La resolución fue aceptada el 6 de marzo de 2015 y entro en vigencia el 11 de marzo de 2015.

Los rubros exceptuados de "salvaguardias" fueron:

1. Materias primas y bienes de capital.
2. Artículos de higiene personas y uso en el hogar.
3. Medicinas y equipo médico.
4. Repuestos de vehículos.
5. Combustibles y Lubricantes.
6. Importaciones por correo rápido y cuorier y menaje de casa.

Las sobretasas arancelarias fueron implementadas de la siguiente manera en lo que equivale al 32% del valor mercantil de importaciones del país.

Tabla 4: Sobretasas arancelarias aplicadas en Ecuador en el año 2015

Sobretasa	Producto
5%	Bienes de capital y materias primas no esenciales.
15%	Bienes de sensibilidad media
25%	Neumáticos, Cerámica, CKD de Televisores y CKD motos.
45%	Bienes de Consumo Final, televisores , motos

Fuente: Presidencia de la Republica

Antes de aplicar salvaguardias a importaciones hacia todos los países a nivel general, el Ecuador decidió aplicar salvaguardias primero con Perú y Colombia, esto causó polémica debido a que ex funcionarios de la Comunidad Andina (CAN) indicaron que estas

medidas debieron ser consultadas o negociadas de antemano con la organización antes de su implementación (El Universo, 2015).

En el comunicado oficial de la presidencia se menciona que estas salvaguardias son aceptadas por política de la Organización Mundial de Comercio (OMC) pero investigando vemos que países como Chile estuvieron a punto de realizar reclamos oficiales con los organismos internacionales pertinentes alegando que no se cumplían con los requisitos mínimos establecidos (Orozco, 2015).

Perú y Colombia fueron los países que más pelearon la medida de la implementación de las salvaguardias, Perú hizo una solicitud formal a la Comunidad Andina (CAN) de la cual también es miembro Ecuador, en donde pide que se retiren estas medidas (Comunidad Andina, 2015).

Estos países de la región alegaron que Ecuador también es miembro de la OMC (Organización Mundial de Comercio) y firmo el Acuerdo de Cartagena en los cuales se compromete a:

- Acuerdos de Alcance Parcial: miembros se otorgan preferencias arancelarias, respecto a terceros.

- Acuerdos de Alcance Regional: desgravación arancelaria a miembros y sus productos similares de la región.

Al imponer salvaguardias unilateralmente estos países alegaron que se está incumpliendo con los acuerdos firmados en conjunto con los países miembros como son Chile, Colombia, Perú, entre otros. Finalmente, la OMC aprobó las salvaguardias que estableció Ecuador (Lunas, 2015).

Ecuador respondió con sus argumentos en donde explica el efecto que han tenido los países vecinos en la competitividad del país, citando que en el año 2014 el valor del barril de petróleo bajo de $105 USD a 47 USD, esto en conjunto con la apreciación del dólar americano que es la moneda oficial del Ecuador, y la constante devaluación de las

monedas de Perú y Colombia que limitaron la capacidad de exportación de productos ecuatorianos y generaron el déficit en la balanza comercial (Avilez & Carrion, 2017).

La política ecuatoriana en temas internacionales tenía una temática en donde el expresidente Rafael Correa estaba en constante desacuerdo con las entidades internacionales como el Fondo Monetario Internacional, e incluso cuando el país quería llegar a un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, la misma que pedía que se eliminen las salvaguardias en el 2016, el gobierno decidió extenderlas hasta el 2017. (Reyes, 2016)

3 APLICACIÓN DE ÍNDICES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN GLOBALTECH

3.1 Introducción

El análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros.

Los indicadores o índices financieros permiten identificar debilidades, fortalezas y deficiencias de cualquier empresa, la solidez que posee, su estado actual y real, con el objetivo sacar conclusiones, planear y tomar decisiones en un momento indicado para realizar inversiones o buscar financiamiento. A través de los indicadores financieros también se pueden determinar los problemas potenciales en cuanto a la eficiencia operativa de una empresa, sus áreas a mejorar y apoyar la definición de acciones y medidas de corrección, que generen un impacto positivo a futuro tanto financiero como operativo dentro de la organización. También nos permiten evaluar los resultados, la gestión y los movimientos financieros realizados en la empresa, emitir diagnósticos, determinar tendencias para realizar proyecciones y que se vean reflejados en los estados financieros a corto y largo plazo.

Los índices ayudan además a visualizar cuantitativamente el estado de una empresa, organización o proyecto en términos de resultados de las operaciones, solvencia, eficiencia, rendimiento; nos permiten establecer el grado de liquidez, su capacidad de generar efectivo y conocer la capacidad de pago de las obligaciones adquiridas y a su vez servir de herramienta para generar soluciones, tomar decisiones estratégicas de tipo económico y financiero, apoyando el crecimiento de cualquier organización. La información mostrada por los indicadores financieros nos ayuda también a analizar de manera comparativa a la organización con su entorno, con sus competidores, con el mercado en el que se mueve y de igual forma internamente, mostrando los resultados de la gestión interna en el año actual y su comportamiento y tendencias en períodos anteriores.

Para gran parte de empresas comerciales, la implementación de las salvaguardias causo que se ajuste el giro del negocio, se tomaron medidas como controlar la salida de divisas y en otras principalmente se dispararon los costos. Empresas que importan, materia prima, o productos terminados para su comercialización en el Ecuador se vieron afectadas. En el caso de Globaltech su principal giro de negocio es la importación de tecnología, un área donde hubo un más incremento de costos que la mayoría de la industria.

En este capítulo se analizarán los resultados obtenidos con la aplicación de los índices financieros, para plantear las decisiones que la gerencia pueda optar y mejorar su gestión.

3.2 Análisis Financiero

El análisis financiero de una empresa es esencial para el manejo de la misma, para cumplir metas y ser rentables. En empresas comerciales es una actividad que se debe realizar periódicamente dependiendo de su tamaño y de la manera que se considere apropiada. Se lo define como un proceso de recopilación, interpretación y comparación de los datos de la empresa para tener una imagen y diagnostico histórico de su estado, también la situación actual, y como proyectarse para su crecimiento y estabilidad futura. Tomando todo lo anterior en cuenta se puede tomar las decisiones (Baena Toro, 2014).

En una economía globalizada y con el tema de salvaguardias es muy importante tener en cuenta las políticas que se aplican en el país como Ecuador que son muy cambiantes, como precios, porcentajes de impuestos, etc. debiendo estos factores ser considerados antes de plantear las decisiones que pueda optar la gerencia general.

En Globaltech también se debe tomar en cuenta las políticas de los países de los que se importa, sus tendencias en precios, la devaluación o apreciación de la moneda propia o extranjera, esto puede abaratar o encarecer costos reduciendo o aumentando las utilidades de la empresa.

El análisis financiero que también se puede aplicar es por medio de estudios históricos pues permite ver como se llegó a la situación actual, evaluar decisiones pasadas y evaluar el desempeño de la organización. Mediante el estudio de la situación presente se toman

decisiones para alcanzar una mayor rentabilidad en el futuro tomar acciones correctivas en caso de que se necesiten. Una herramienta útil para el análisis financiero es el uso de también de la estadística para mejorar y predecir el futuro, ver tendencias, y patrones. Proyectos de inversión y el crecimiento económico son parte del análisis financiero hacia el futuro.

Hay varias posiciones que considerar para un análisis financiero completo por ejemplo la del análisis de la liquidez que evalúa la cantidad de efectivo con la que cuenta la empresa, el nivel de endeudamiento de la empresa que mide cuanto ingreso se necesita para cumplir obligaciones a corto y largo plazo, y la rentabilidad con la que cuenta el giro del negocio.

El análisis financiero es útil en muchos niveles, los directivos evalúan sus propias decisiones, a la administración, y se plantean acciones preventivas y oportunas para la empresa así como acciones correctivas. Los inversionistas con la información del análisis financiero pueden ver cómo han rendido frutos el capital invertido, tomarán nuevas decisiones en cuanto a mantener, aumentar o disminuir su inversión, y ver si la empresa requiere una nueva dirección en cuanto a personal o a su propio giro de negocio.

3.3 Índices Financieros

Los índices o indicadores financieros son relaciones aritméticas de cantidades tomadas de los estados financieros de una empresa como son el estado de situación financiera y el estado de resultados integral. Estos principalmente sirven cuando se quiere analizar la situación de las empresas o para ver las tendencias y tomar en cuenta ciertas tendencias para establecer objetivos y acciones correctivas para mejorar las utilidades (Baena Toro, 2014).

Existen dos tipos de índices, los aritméticos y los geométricos. Se puede decir que los más simples son los aritméticos que solo incluyen usan operación de suma y resta mientras las los geométricos son más complejos ya que además de suma y resta usan operación de multiplicación y división. Basados en esto podemos usar estas operaciones con las diferentes cuentas de los estados financieros mencionados para analizar la situación de la empresa a través de un tiempo predeterminado (Baena Toro, 2014).

Su importancia es de varios aspectos entre esto establecer objetivos y metas del negocio, conocer la situación actual e histórica de la empresa y esto se obtiene a través de índices para determinar la liquidez de la empresa, el nivel de endeudamiento de la empresa, la rentabilidad que tiene el giro del negocio.

Para el análisis financiero de la empresa desde el 2014 hasta el 2017 hay que tomar varios factores. Como se trata en esta disertación un tema principal son las salvaguardias, también se debe tomar en cuenta el estado económico del País en un sentido macro ya que depende de eso, el poder adquisitivo de las personas, el dinero disponible para compra de artículos no esenciales como cierta tecnología que se ofrece.

El factor más relevante para Globaltech es la implementación de las salvaguardias en los artículos que eran esenciales para la compra y venta del giro del negocio. Estas provocaron que el costo de ventas suba, el margen de ganancia disminuya, y las utilidades, así como la estabilidad de la compañía se compliquen.

Estas tomaron efecto desde marzo del 2015 y con una duración inicial de 15 meses, debieron terminar en junio del 2016 pero debido al déficit de la balanza comercial y el estado de la economía dolarizada del país se extendió un año más hasta junio del 2017. Es decir, los últimos 9 meses del 2015, todo el año 2016 y la mitad del año 2017.

El Producto Interno Bruto o PIB sirve para tener una idea general de la economía del País y en la siguiente figura podemos ver su evolución durante la etapa a ser analizada:

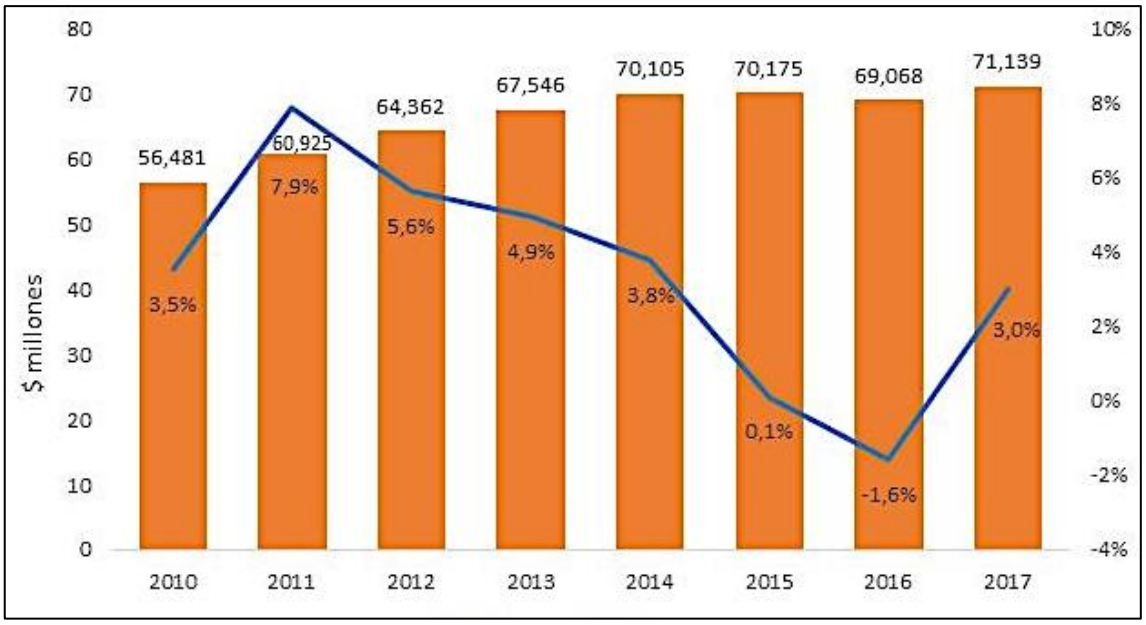


Figura 5: Evolución PIB Ecuador período 2010 - 2017

Fuente: Banco Central del Ecuador

El primero año a ser analizado es el 2014 y se puede ver como la economía del país creció un 3.8% con el año anterior, 2015 creció apenas un 0.1%, 2016 decreció un 1.6% y finalmente el 2017 se recuperó y creció 3%. Estos números sirven para ver como en términos generales los años 2015 y 2016 fueron muy difíciles para el país, 2014 fue el último año de un crecimiento sostenible y en el 2017 se alcanzó una recuperación considerable.

3.3.1 Índices de Liquidez

El principio de la liquidez hace referencia al efectivo, o activos que se pueden convertir en corto tiempo en efectivo de la empresa. En términos simples puede hacer referencia al dinero en efectivo, bancos o en otros medios con los que cuenta la empresa.

Basado en lo anterior, los índices de liquidez hacen referencia a la capacidad que tiene la empresa para cancelar deudas u obligaciones a corto plazo. Una combinación en la capacidad de convertir en efectivo activos y pasivos corrientes, y la capacidad de saldar las deudas y obligaciones a corto plazo. Para esto usaremos 4 índices:

- La Razón Corriente
- Prueba Acida

- Razón de Efectivo
- Capital de Trabajo

La Razón Corriente

Es la manera más simple de medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas. Mide la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia para cumplir con sus compromisos y es comparable con diferentes entidades similares en su respectiva industria en este caso, del sector comercial, y de importación.

$$\text{Razón Corriente} \quad \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Figura 6: Fórmula de la razón corriente

Su cálculo se lo hace dividiendo la totalidad del activo corriente de una empresa, para la totalidad de su pasivo corriente en un ejercicio determinado (Olivera, 2016).

Lo que se hace uso aquí es los activos líquidos de la empresa como caja, y bancos, y también se utiliza activos menos líquidos como inventarios y cuentas exigibles.

Para su análisis si una empresa tiene 250,000 USD en su totalidad de activos corrientes, y pasivos corrientes por 100,000 USD, la empresa tiene 2.50 USD por cada dólar de deuda que mantiene. Este resultado sirve para ver si la empresa está en condiciones de cumplir sus deudas a corto plazo, con la totalidad de sus activos corrientes. Si este índice es menor a 1, nos dice que la empresa estaría en problemas en caso de tener obligaciones a corto plazo y debe aumentar su liquidez.

Prueba Acida

La prueba ácida, es uno de los indicadores de liquidez que se usa frecuentemente como indicador de la capacidad de la empresa para cancelar y cumplir con las obligaciones corrientes, sin tomar en cuenta los ingresos por la venta de sus inventarios.

Este índice es muy similar a la Razón Corriente pero se podría decir que es aún más acertado y real (Olivera, 2016).

$$\text{Prueba Ácida} \quad \frac{\textit{Activo Corriente - Inventario}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Figura 7: Fórmula de prueba ácida

Para el cálculo de este índice se necesita un valor más además del activo corriente y el pasivo corriente, el cual es lo que se tiene en inventario. Este índice es muy útil para las empresas comerciales las cuales cuentan con material tangible para la generación de utilidades y la venta del inventario es el giro del negocio.

Su cálculo si se tiene 200,000 USD en activos corrientes, 60,000 USD en inventarios, se resta el inventario del activo corriente y eso se divide para un hipotético 170,000 USD pasivo corriente lo cual nos da un índice de 0.82 centavos, lo que significa que para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo se cuenta con 0,82 centavos.

En las empresas comerciales este índice tiende a ser menor ya que el valor de los inventarios tiende a ser más elevado y se debe tomar en cuenta para su correcto análisis. Para su medición se compara el activo corriente de la empresa, con el pasivo corriente. Da una primera imagen de la estabilidad que tiene la empresa. Cuanto mayor es el activo en comparación al pasivo demuestra que el negocio tiene solidez, y al contrario si el pasivo es mayor al activo demuestra que la empresa no puede cumplir con sus obligaciones.

Razón de Efectivo

La razón de efectivo es una manera aún más neta de ver la capacidad del pago de la deuda a corto plazo con liquidez inmediata ya que no depende del flujo de venta o de cobro a clientes.

$$\text{Razón de Efectivo} \quad \frac{\textit{Caja + Bancos}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Figura 8: Fórmula de razón de efectivo

El cálculo de este índice, en el caso de la empresa Globaltech solo toma las cuentas efectivas del activo corriente y la totalidad del pasivo corriente. Las cuentas de naturaleza más liquida son Caja y Bancos, se suma estas dos cuenta y se divide para la totalidad del pasivo corriente.

Cuentas del activo corriente como inventarios ya no se usan ya que son dependientes de factores externos para convertirlas en efectivo. Los inventarios son dependientes de las ventas de la empresa, inclusive en casos de emergencia pueden bajar de valor en la venta de una manera rápida en caso de necesidad de efectivo. Cuentas por cobrar tampoco se toman en cuenta, este rubro para convertirse en efectivo tomará tiempo para incidir en la liquidez de la empresa.

Como los últimos índices, este se lo lee de la misma manera, se suma el valor que se tiene en bancos, y el valor que se tiene en caja, y este valor se divide para el valor de pasivos corrientes por ejemplo; si se tiene 4,000 USD en caja, y 30,000 en bancos, estos se suman a 34,000 USD y se divide para un hipotético valor de pasivos corrientes de 100,000 USD, el resultado de 0.34 centavos de dólar representa el valor con el cual se cuenta para el pago de cada dólar de obligaciones a corto plazo.

Capital de Trabajo

El capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, y se define para la aplicación del índice como los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Este índice determina el valor con el que cuenta la empresa para llevar a cabo sus actividades y su giro del negocio después de cumplir sus obligaciones corrientes con su activo corriente.



Figura 9: Fórmula del capital de trabajo

Se obtiene cuando se resta el pasivo corriente del activo corriente, el resultado es el valor con el que se cuenta para seguir con la operación normal de la empresa. El índice es simple de interpretar ya que es dinero y ese dinero es lo que se evalúa para el manejo de

la empresa. Para su análisis se lo interpreta de la siguiente manera; si el activo corriente es 190,000 USD y el pasivo corriente es 175,000 USD, entonces la empresa cuenta con un Capital de Trabajo de 15,000 USD para sus operaciones a corto plazo, reducción de deudas, pagos o para inversión a largo plazo. También es conocido como fondo de maniobra ya que la relación entre deudas y corto plazo y la habilidad de pago no son exactas y da un espacio para proceder con otras acciones.

Mientras más alto es, significa que se cuenta con más dinero para su funcionamiento y operación. Si el resultado es negativo la empresa deberá tomar decisiones como endeudamiento a largo plazo para poder cubrir con las obligaciones a corto plazo.

3.3.2 Índices de Actividad

Los índices de actividad en las empresas comerciales son muy importantes, están para medir la eficiencia con la que se manejan las cuentas por cobrar, por pagar, el consumo de materiales, los inventarios, las ventas y el uso de los activos. (Perdomo, 2008) Por medio de este indicador las empresas pueden medir la efectividad con la que utiliza sus recursos.

Los índices que se van aplicar son:

- Rotación de Cuentas por Cobrar
- Periodo Medio de Cobro
- Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores
- Periodo Medio de Pago
- Rotación de Inventarios
- Periodo Medio de Inventarios

Rotación de Cuentas por Cobrar

Mediante este índice podemos calificar como la empresa recupera las ventas que da a crédito, la velocidad con la que los clientes están pagando los artículos que adquieren a crédito, y ver si se mantienen cuentas morosas que no se están recuperando de una manera apropiada.

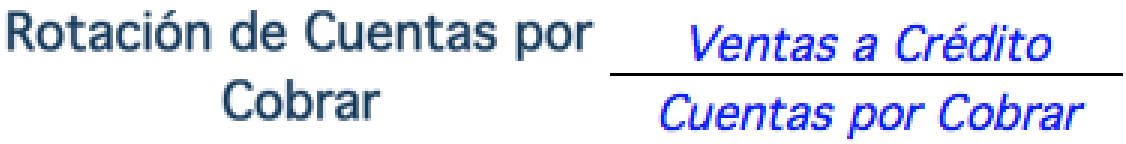


Figura 10: Fórmula de rotación de cuentas por cobrar

Para su cálculo necesitamos la cifra en dólares de ventas que la empresa hace a crédito, y el valor de las cuentas por cobrar del año. Así podemos determinar el número de veces que en un año la empresa rota las cuentas por cobrar, es decir, cuantas veces en el año son recuperadas las ventas que se hacen a crédito.

Por ejemplo si una empresa hace ventas a crédito por 300,000 USD, y al final del mismo periodo mantiene cuentas por cobrar por 12,000 USD durante el mismo periodo, se divide las ventas a crédito para las cuentas por cobrar y nos daría que se rota las cuentas por cobrar 25 veces en el periodo o año.

Periodo Medio de Cobro

Una vez que tenemos la rotación de cuentas por cobrar podemos transformar las rotaciones por año a un valor más simple de entender al establecer con este índice el número de días. Calcular el periodo medio de cobro nos dice exactamente en promedio cada cuántos días la empresa recupera las ventas a crédito, es decir el plazo promedio que se está ofreciendo a los clientes las ventas.

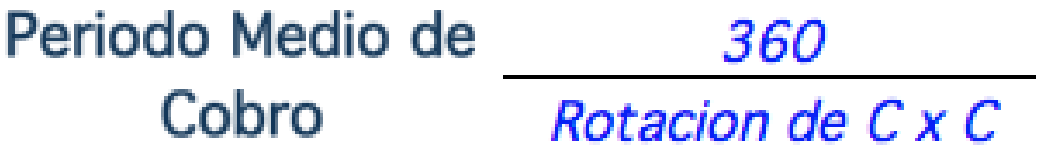


Figura 11: Fórmula de periodo medio de cobro

En este caso usaremos los días del año comercial, que son 360 y se lo divide para el índice de rotación de cuentas por cobrar, y esto nos dará el periodo medio de cobro en días. Mientras menos días, menos se demora en recuperar la venta crédito, y a más días, más tiempo se está tomando recuperar las ventas,

Del anterior ejemplo de rotación de cuentas por cobrar de 25 veces al año, dividimos 360 para 25 lo que nos da un periodo medio de cobro de 14.4 días. Lo que nos dice que las ventas a crédito se están cobrando en un promedio de 15 días.

Dependiendo de la industria y el tamaño de las empresas este índice se lo toma de diferente manera. Empresas que venden en millones de dólares a la vez tienden a dar mayores plazos de crédito sin que su liquidez se vea afectado, a la vez hay seguridad que se realizara el pago. En empresas medianas o pequeñas es importante mantener este índice en un rango moderado ya que más días puede dar lugar a tener una cartera de clientes elevada y procesos de cobro difíciles.

Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores

Sirve para medir si la empresa está cancelando sus deudas con proveedores en tiempos estipulados, u óptimos. Su análisis lineal también nos permite ver si la velocidad de los pagos se está acelerando o demorando en contraste con periodos pasados y llegar a conclusiones y tomar decisiones de ser necesarias.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores}}$$

Figura 12: Fórmula de rotación de cuentas por pagar a proveedores

El cálculo de este índice se necesita 2 cuentas, el valor que usa para compras, y el valor de cuentas por pagar a proveedores. Globaltech calcula que en promedio del costo de ventas, solamente el 60% representan las compras, el resto se va en costos como tarifas arancelarias y no se analiza el 40% en compras que son impuestos del país.

Por ejemplo, si el valor en compras 200,000 USD y el valor de cuentas por pagar a proveedores es 50,000, se divide 200,000 para 50,000 y el resultado nos da 4, lo cual significa que las cuentas por pagar a proveedores rotan cada 4 veces al año.

Periodo Medio de Pago

Una vez que tenemos la rotación de cuentas por pagar a proveedores podemos transformarlo a un promedio de cuanto nos estamos demorando en realizar cada pago.

$$\text{Periodo Medio de Pago} \quad \frac{360}{\text{Rotación C x P Proveedores}}$$

Figura 13: Fórmula de periodo medio de pago

Dividimos 360 para el índice de rotación de cuentas por pagar a proveedores al año y esto nos da el índice de periodo medio de pago en días. Tomando en cuenta el anterior ejemplo de 4 rotaciones al año y se divide 360 para 4, tenemos que el periodo medio de pago es 90 días. Un plazo de 3 meses que en si es algo muy normal pagar a 3 meses pero no se toma en cuenta que hay compras que tal vez se pagan en efectivo, y se están teniendo cuentas que se están demorando más de 90 días.

Rotación de Inventarios

Este índice de rotación de inventarios nos indica la velocidad con la que rota el inventario que está disponible para la venta, se puede resumir en que mientras más rota, más se está vendiendo. Mejorar este índice también ayuda a disminuir el costo de inventarios de la empresa si se implementa un sistema para que la rotación sea adecuada y se liquiden los inventarios (Chavez, 2003)

En empresas comerciales que obtienen sus utilidades por la venta de productos deben tomar en cuenta este índice como un indicador que la empresa se está desempeñando bien o mal, si está vendiendo sus productos de manera lenta o si los está vendiendo con rapidez, este índice puede también ser analizado más a fondo y no solo en periodos de un año pero también en periodos más cortos (Chavez, 2003).

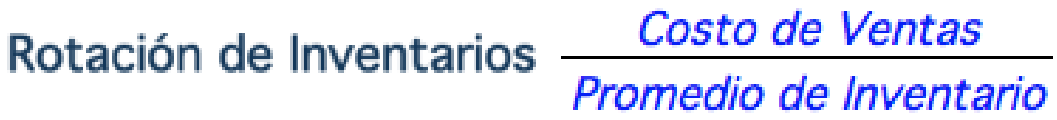


Figura 14: Fórmula de rotación de inventarios

Su cálculo se hace mediante 2 cuentas, el costo de ventas y el promedio de inventario que se obtiene del promedio del inventario inicial y el inventario final de un periodo. Su resultado nos da un número interpretado en veces por año.

Por ejemplo tenemos un valor de inventario inicial 80,000 USD y e inventario final de 90,000 USD, el promedio de inventario es de 85,000 USD anual. Dividimos para el valor de 300,000 USD en costo de ventas para los 85,000 USD del promedio de inventario el resultado nos indica que los inventarios rotaron 3.5 veces en el año.

Periodo Medio de Inventarios

Una vez calculada la rotación de inventarios es importante también analizarlo en promedio, el periodo medio de inventarios. Este índice nos indica cada cuantos días los inventarios se vendieron.

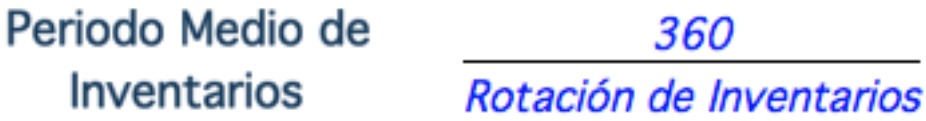


Figura 15: Fórmula de periodo medio de inventarios

Tomamos los 360 días que se analizan por el periodo anual y lo dividimos para la rotación de inventarios y tenemos un resultado en días para un diferente análisis. Siguiendo el ejemplo anterior, dividimos 360 para la rotación de inventarios de 3.5 y tenemos una rotación de 102.85 días, es decir que en promedio el inventario se vende cada 103 días.

3.3.3 Índices de Endeudamiento

Una empresa depende principalmente de sus ventas, de su habilidad para generar ganancias o utilidades y cumplir con su giro de negocio, pero en un comienzo varias empresas recurren a la adquisición de deudas para financiar sus operaciones, para

ampliarse, crecer, o simplemente para pagar inesperados, por esto es importante analizar el origen y el comportamiento de las deudas que tiene la empresa.

Los Índices de Endeudamiento nos ayudan con el análisis de las obligaciones de la empresa, su origen y la capacidad de la organización para pagar a externos, o internos lo cual es el caso de los accionistas. Por medio de índices de endeudamiento podremos ver también como el capital de la empresa ha sido utilizado y el grado de protección de los inversionistas (Montoya).

Usaremos los siguientes índices de endeudamiento:

- Endeudamiento Sobre Activos Totales
- Endeudamiento Patrimonial
- Cobertura del Activo Fijo
- Multiplicador de Capital

Endeudamiento Sobre Activos Totales

Este índice sirve para identificar en que porcentaje participan los acreedores en el financiamiento de la empresa. Los activos se usan para el giro de la empresa y este índice identifica en que cantidad estos activos están de una u otra manera atados a deudas adquiridas con terceros.

$$\text{Endeudamiento Sobre Activos Totales} \quad \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Figura 16: Fórmula de endeudamiento sobre activos totales

Su cálculo es muy simple, el Pasivo Total de la empresa para el Activo total de la empresa, el pasivo incluye deudas con proveedores, instituciones financieras. Si se tiene un pasivo total de 50,000 USD, y se cuentan con activos totales de 100,000 USD, se divide 50,000 para 100,000 y ese resultado se multiplica por 100 para obtener un resultado en porcentaje que es más útil y simple para el análisis. Aquí el índice nos da 50% como resultado, lo

cual es relativamente bueno, mientras más alto es el resultado de este índice, significa que la empresa está poniendo en riesgo a sus activos.

Endeudamiento Patrimonial

Este índice nos ayuda a medir cuanta deuda tiene la empresa con terceros a diferencia de financiamiento propio o hasta que punto está comprometido el patrimonio de los socios con deuda a terceros. Y al mismo tiempo da una perspectiva de cómo están financiados los activos de la empresa en relación con su patrimonio y pasivo y sirve para determinar el nivel de riesgo de quienes financian a la empresa, socios y acreedores. (Block, Hirt, & Danielsen, 2011)

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

Figura 17: Fórmula de endeudamiento patrimonial

Se lo calcula dividiendo el pasivo total de la empresa para el patrimonio total de la empresa. Por ejemplo si la empresa cuenta con un pasivo total de 50,000 USD y 150,000 USD en el patrimonio entonces el índice nos da 0.3, o 30%, es decir que el 30% del patrimonio está siendo financiado por terceros.

Cobertura del Activo Fijo

Este índice nos ayuda para identificar la cantidad de veces en la que el activo a largo plazo es financiado por recursos de largo plazo y financiamiento propio. Es importante que este índice sea alto ya que mientras más alto, significa que la empresa cuenta como más solvencia financiera.

$$\text{Cobertura del Activo Fijo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente + Patrimonio Total}}{\text{Activos Fijos}}$$

Figura 18: Fórmula de cobertura del activo fijo

Las cuentas que se necesitan para el cálculo de este índice, son las deudas a largo plazo o pasivos no corrientes, el patrimonio de la empresa, y los activos fijos. Se calcula dividiendo la suma del Pasivo No Corriente y el Patrimonio Total, para el Activo Fijo, Por ejemplo si se cuenta con 120,000 USD de Pasivo No Corriente, 80,000 USD de Patrimonio total, y con 300,000 USD en Activos Fijos, el índice nos daría 66%, lo que indica que el los activos fijos están siendo financiados con deudas de largo plazo y recursos propios.

Multiplicador de capital

El multiplicador de capital mide el apalancamiento financiero de una empresa mediante el uso de una proporción de los activos totales de la compañía a su patrimonio total. En general, un multiplicador de capital menor indica que una empresa tiene un apalancamiento financiero menor. Es mejor tener un multiplicador de capital bajo, porque una empresa usa menos deuda para financiar sus activos.

El multiplicador de capital se calcula dividiendo los activos totales de una compañía entre su patrimonio neto. Esta relación mide los activos totales que una compañía posee por dólar de su patrimonio.



Figura 19: Fórmula de multiplicador de capital

Para el cálculo de este índice se necesita el valor del Activo Total y el valor del Patrimonio de la empresa, ambos se pueden obtener del balance anual de la empresa, pero también pueden ser analizados mensualmente, o trimestralmente, como los accionistas deseen analizar la relación de las variables que forman parte de este índice.

En términos generales este índice debe ser aplicado al final del análisis del resto de índices de endeudamiento ya que una vez hecho el estudio anterior se puede entender con mayor facilidad este índice. Por ejemplo, si tenemos un Activo Total de 100,000 USD, y un Patrimonio de 80,000 USD, se divide el 100,000 para 80,000 y nos da un índice de 1.25,

este resultado significa que los activos han sido más financiados con recursos propios que con deudas.

3.3.4 Índices de Rentabilidad

Las empresas, tienen interés en conocer si están realizando sus operaciones adecuadamente y si están generando los beneficios esperados o por el contrario su actividad no se está llevando a cabo de manera correcta y no se alcanzan los objetivos marcados. Por ello llevan a cabo un análisis de la situación financiera a través de una serie de indicadores de rentabilidad.

Estos índices son considerados los más importantes, pues permitirán determinar que tan rentable es la empresa que se maneja, que tan rentable es la empresa que uno quiere crear, o como puedo volver más rentable la empresa que estoy dirigiendo. Los índices de rentabilidad no nos dicen como hacer más rentable pero ayudan en la toma de decisiones para mejorar los resultados si es el caso o para afirmar que las políticas establecidas fueron las adecuadas para lograr los objetivos previstos.

Para los accionistas e inversores estos índices pueden ser considerados los más importantes, pues se analiza la manera de cómo se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa.

Usaremos los siguientes índices:

- Rentabilidad Sobre Los Activos (ROA)
- Margen Bruto
- Margen Neto
- Rentabilidad Sobre el Capital Propio (ROE)

Rentabilidad sobre los activos (ROA)

Para entender cómo funciona este indicador es importante saber dos definiciones, antes ya se estableció que los activos son los recursos que la empresa utiliza para sus actividades. Y la rentabilidad se puede decir que en la empresa es un sinónimo de

ganancias, o de utilidades. La relación entre estas dos cuentas es lo que este índice intenta medir y analizar, que tanta ganancia están generando nuestros recursos, y la rentabilidad de los activos. Es uno de los índices más importantes para una empresa (Block, Hirt, & Danielsen, 2011).

$$\text{Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)} \quad \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Figura 20: Fórmula de rentabilidad sobre los activos

El cálculo de este índice financiero comprende dos cuentas que se obtienen del estado del resultado integral y del estado de situación financiera de la empresa. Dividimos la Utilidad Neta, para el activo total, este resultado nos dará un porcentaje que representa el margen en el que el activo nos está generando ganancia o que tan rentable es la utilización de los activos.

Por ejemplo, si la empresa tiene un total de 200,000 USD en sus activos y al final del ejercicio tiene una ganancia neta de 10,000 USD, el resultado representa que la rentabilidad sobre los activos es 5%. Mientras más alto es este índice, mejor para la empresa, significa que se obtiene un buen porcentaje de utilidad, y si este índice es negativo nos dice que los activos de la empresa no son utilizados adecuadamente y la gestión es cuestionable.

Margen Bruto

A Globaltech empresa se la puede considerar como un intermediario, adquirir productos y venderlos a un precio más alto, esta diferencia es el margen con el que se queda la empresa para generar ganancia. Con este índice se espera analizar este margen porcentual. (Montoya)

$$\text{Margen Bruto} \quad \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Figura 21: Fórmula de margen bruto

En este índice se utilizan dos cuentas que se encuentran en el Estado del Resultado Integral, las Ventas y el Costo de Ventas, en el caso de Globaltech esto significa cuanto se vende en productos monetariamente, y cuanto cuesta adquirir esta mercancía. Para el cálculo del índice se toma el valor de las ventas y se resta el costo de ventas, y ese resultado se divide para el valor en ventas.

Por ejemplo, si el valor en ventas es 300,000 USD, el costo de ventas es 200,000 USD, y el resultado se divide para 300,000 que daría de resultado un Margen Bruto de 33%. Este resultado refleja cuanto de las utilidades brutas obtenidas representan con relación a las ventas netas que las producen.

Margen Neto

Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas.

Este índice nos dice la rentabilidad de la empresa pero no la rentabilidad del producto, toma en cuenta la totalidad del costo y los gastos de la empresa ya que los productos requieren de costos para su comercialización, costos fijos o variables que no solamente son atados al giro del negocio, por ejemplo el sueldo de los encargados de las tiendas, el sueldo de los vendedores, en el caso de Ecuador, el impuesto a la renta, etc. (Block, Hirt, & Danielsen, 2011).

$$\text{Margen Neto} \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$$

Figura 22: Fórmula de margen neto

Para el cálculo de este índice se necesita la Utilidad Neta de la empresa durante el periodo, y las ventas del mismo periodo. Es más útil usar los valores de un año comercial completo debido a que aquí ya se incluyen valores que se pagan a final del año como el impuesto a la renta y la utilidad a trabajadores.

Por ejemplo si la utilidad neta de la empresa al final del ejercicio es de 20,000 USD, y sus ventas son 300,000 USD, se divide 20,000 para 300,000, que nos da 0.067 lo que significa que la utilidad neta alcanzada sobre ventas netas es del 6.7% después de sus obligaciones del periodo.

Rentabilidad Sobre El Capital Propio (ROE)

Este índice a diferencia de los anteriores indica como la rentabilidad beneficia a los accionistas y propietarios de la empresa.

Dependiendo de la empresa, la utilidad se maneja de diferentes maneras, en unas se vuelve a invertir para recursos de la empresa, también se utiliza para repartir utilidades a los accionistas de acuerdo a su nivel de aportación (Block, Hirt, & Danielsen, 2011).



Figura 23: Fórmula de rentabilidad sobre el capital propio

Para el cálculo de este índice se necesitan dos valores que son la utilidad neta del ejercicio y el patrimonio, lo cual nos da un porcentaje que sirve para valorar la ganancia conseguida sobre los recursos aportados y la generación de resultados. Por ejemplo si la empresa tiene 20,000 USD de utilidad neta y cuenta con un patrimonio de 40,000 USD, el ROE es del 50% lo cual es extremadamente bueno. La empresa está generando 50 centavos para los accionistas por cada dólar que invierten en la misma.

3.4 Análisis de Resultados y Propuesta de Decisiones Para Mejorar la Gestión Financiera

La toma de decisiones es parte de la vida cotidiana, y todos nos encontramos con situaciones donde nos vemos en condiciones para tomar decisiones, usualmente para el mejoramiento personal o profesional. El objetivo es tomar en cuenta todas las condiciones, considerando sus ramificaciones y llegar a la decisión acertada (Salinas & Rodriguez, 2011).

Un factor categórico de dirigentes exitosos en las organizaciones es su habilidad para tomar decisiones, estos dirigentes deben tener ciertas características que faciliten el proceso de decisión y sea el correcto para la empresa. Deben contar con un proceso de planificación, características como inteligencia emocional, estar bien informados por su grupo de colaboradores y con ética (Herrera & Martínez, 2018).

Los buenos gerentes hacen esas cosas con eficiencia y eficacia. Ser eficaz es lograr las metas organizacionales. Ser eficiente es hacerlo con el mínimo de recursos, es decir, utilizar el dinero, el tiempo, los materiales y las personas de la mejor manera posible. Agregan que administrar es planear, organizar dirigir, y controlar diversas actividades que permiten a una organización alcanzar sus objetivos mediante la óptima utilización de los recursos humanos, técnicos, materiales y económicos (Bateman & Snell, 2004).

Las cinco reglas o deberes determinados en la teoría clásica de la administración, por Henry Fayol son:

- La planeación: que identificó el cómo diseñar un plan de acción para el futuro.
- La organización: se establecen los recursos para la puesta en marcha del plan.
- La dirección: seleccionar, dirigir y evaluar al recurso humano hacia el logro de lo establecido en la planificación.

- La coordinación: consiste en integrar todas las actividades y departamentos de la empresa, facilitando su trabajo y sus resultados. Sincroniza acciones y adapta los medios a los fines.

- El control: el proceso para asegurarse de que las actividades realizadas se corresponden con los planes, el control también puede utilizarse para evaluar la eficacia del resto de las funciones administrativas: la planeación, la organización, la dirección y la coordinación.

Estas reglas básicas de la administración también son aplicables en la gestión financiera para la toma de decisiones gerenciales, como lo muestra la siguiente figura.

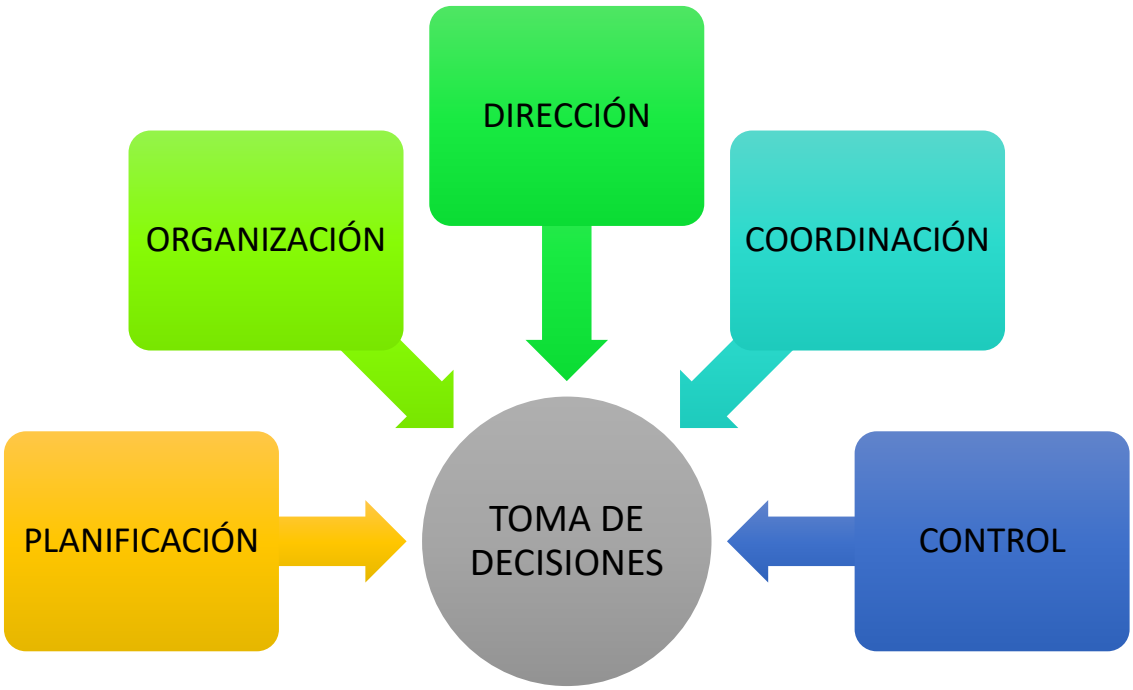


Figura 24: Las 5 reglas para la toma de decisiones

Elaborado por: Paúl Gonzaga

Fuente: Sánchez (2008)

Uno de los criterios que utilizan las empresas en la actualidad es la de maximizar los beneficios, y este es el criterio para la toma de decisiones. Este es un aspecto de la gestión financiera, compuesto por la racionalidad que hay en la optimización de los beneficios, como para que estos puedan servir de guía en situaciones en las que se deben tomar decisiones de acuerdo a las condiciones y circunstancias existentes.

El beneficio que se logra de esta característica de la gestión financiera es un análisis acerca de la eficiencia económica de la empresa. Este análisis suministra la posibilidad de evaluar el rendimiento económico, además de llevar a la gestión financiera a una eficiente utilización de los recursos con que cuenta. La gestión financiera generalmente se encuentra dirigida hacia el uso eficiente del capital con que cuenta la empresa; es decir, se produce la relación gestión financiera-dinero. Es por ello que se fundamenta la maximización de la rentabilidad, la que debe funcionar como un criterio básico para toma de las decisiones en cuanto al desarrollo de la gestión financiera. La otra característica de la gestión financiera es la periodicidad de los beneficios de la gestión financiera.

La periodicidad funciona como una guía para que los ejecutivos de la empresa, procedan a la toma de decisiones respecto a la gestión financiera; además de que no toma en cuenta las diferencias que se producen entre los beneficios recibidos en distintos períodos, derivados de cursos de acción y oportunidades de inversión. La tercera característica es la calidad de los beneficios. Esta es la limitación técnica más importante en la maximización del beneficio de la gestión financiera, ya que actúa como un objetivo operativo, que ignora el aspecto de calidad asociada con un curso de acción de gestión financiera (Sánchez, 2008).

Es importante además considerar para el planteamiento de las nuevas decisiones que la información es la materia prima para la decisión, y una vez tratada adecuadamente en el proceso de la toma de decisión, se obtiene como resultado la acción a ejecutar. La realización de la acción elegida genera nueva información que se integrará a la información existente para servir de base a una nueva decisión origen de una nueva acción y así sucesivamente. Todo ello ocurre debido a una de las características de los sistemas cibernéticos que es la retroalimentación o Feed-back.

Este análisis se refleja en la siguiente figura:

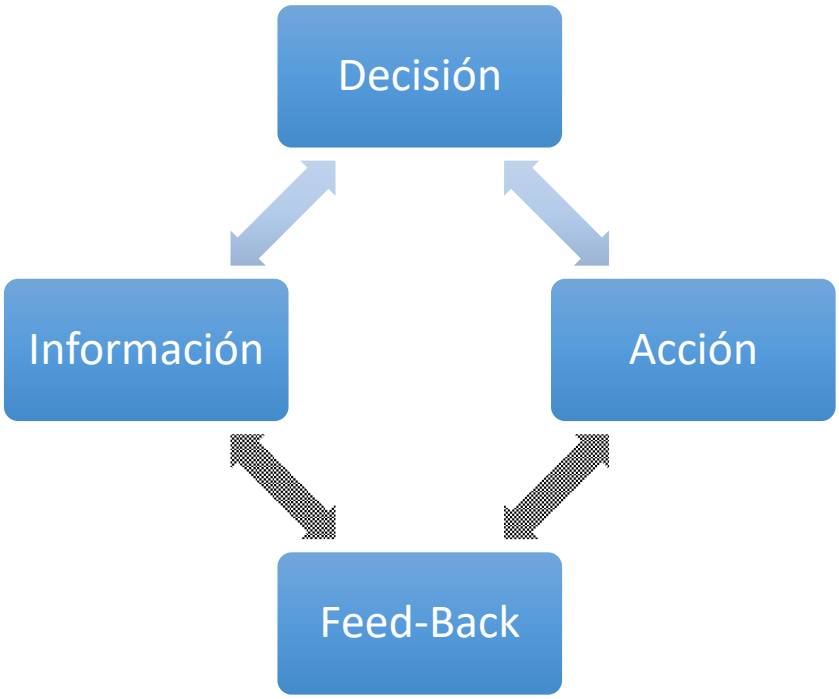


Figura 25: Sistema para la toma de decisiones

Elaborado por: Paúl Gonzaga

Fuente: Sánchez (2008)

Los criterios anteriores han sido tomados en cuenta para el planteamiento de la propuesta de decisiones sobre los resultados alcanzados en la aplicación de los índices financieros.

3.4.1 Toma decisiones – Índices de liquidez

Tabla 5: Resultados de los índices de liquidez del periodo 2014 - 2017

ÍNDICES DE LIQUIDEZ				
Detalle	2014	2015	2016	2017
Razón Corriente	1.97	1.79	1.69	1.98
Prueba Acida	0.90	0.73	0.63	0.83
Razón de Efectivo	0.17	0.16	0.12	0.21
Capital de Trabajo	$83,156.77	$63,870.77	$48,212.94	$59,714.45

Fuente: Globaltech

Razón Corriente

Los resultados obtenidos demuestran la incidencia de la aplicación de las salvaguardias, sin embargo de que la diferencia es mínima comparando los años 2015 y 2016 con el año

inicial 2014, es importante que la gerencia establezca políticas adecuadas en la gestión de ventas, para contar con los activos corrientes necesarios con los cuales se puedan saldar las deudas a corto plazo para evitar el endeudamiento adicional que igual generará costo financiero.

Prueba Ácida

Como empresa comercial es importante no tomar en cuenta el valor de los inventarios cuando se quiere analizar la liquidez a través de este índice, con los datos de la empresa vemos como Globaltech cuenta con menos de un dólar de activos corrientes para cubrir cada dólar de deuda al haber restado el valor de sus inventarios. En el 2014 sin ser tan razonable 90 centavos por cada dólar, en el año 2016 se vuelve preocupante contar con tan solo 63 centavos para cubrir un dólar de deuda corriente. Finalmente, en el 2017 con un costo menor por inventarios en lo que represente el costo extra de las salvaguardias junto con una mayor venta vemos como se puede recuperar este índice.

Mantener inventarios disponibles para la venta es importante por lo que no se puede simplemente bajar los inventarios, se debe estudiar las tendencias de ventas para no adquirir inventarios si no se los vas a vender de tal forma que este índice sea más adecuado. Se debería aplicar una política de inventarios considerando el modelo fundamental para el control de inventarios denominado cantidad económica de pedido, es un método que, tomando en cuenta la demanda determinista de un producto es decir, una demanda conocida y constante, el costo de mantener el inventario, y el costo de solicitar un pedido, produce como salida la cantidad óptima de unidades a pedir para minimizar costos por mantenimiento del producto. Este modelo se basa en encontrar el punto en el que los costos por pedir un producto y los costos por mantenerlo en inventario son iguales.

Razón de Efectivo

Durante todos los años del análisis los resultados son menores de 20 centavos para el pago de cada dólar de deuda corriente. Para el año 2017 con 6 meses de salvaguardias es evidente el cambio y nos da el mejor resultado de la aplicación de este índice, sin embargo, no es lo óptimo.

Capital de Trabajo

Mediante este índice podemos ver que cumpliendo con las obligaciones a corto plazo, con cuánto dinero se cuenta para seguir operando, vemos como en el 2014 al contar con un valor alto se pudo utilizar para los pagos en años más difíciles como fueron 2015 y 2016. Un capital de trabajo alto no necesariamente significa que se está utilizando bien el dinero.

Decisiones

De acuerdo a los resultados alcanzados en la aplicación de los índices de liquidez se deberían considerar las siguientes decisiones:

- Desarrollar un presupuesto de tesorería

  Conocer los flujos de fondos y la previsión de cobranzas es muy importante para planificar cuando y como se realizarán los pagos y anticiparse a la eventual necesidad de fondos adicionales.

- Establecer una política de cobro y pago

  Realizar una gestión eficiente de las cuentas a cobrar que contemple el análisis de clientes, facilidades de pagos, plazos de ventas a crédito entre 30 y 45 días, descuentos por volumen, descuentos por pronto pago, intereses y multas por morosidad, seguimiento a clientes post venta.

  Analizar a los proveedores, concretar el pago con plazos entre 60 y 90 días considerando no solo que se efectúen en la fecha pactada, sino que si se cumple con las políticas de cobro se podrá contar con efectivo para hacer pagos anticipados y lograr también descuentos por pronto pago, a fin de tener la calificación adecuada para seguir negociando la compra de los productos que forman parte del giro comercial de la empresa, y tener en stock para poner a disposición de nuestros clientes.

- Acordar con el banco una línea de crédito de sobregiro

  Contar con una línea de crédito de sobregiro bancario para situaciones puntuales y de emergencia.

- Optimizar el stock

  Tener un exceso de stock puede perjudicar seriamente la liquidez así como también se puede producir roturas, deterioros y vencimientos que impidan la posterior venta de esos artículos, con la aplicación del método de cantidad económica de pedido se puede lograr el control eficiente del inventario.

3.4.2 Toma de decisiones mediante los índices de activad

Tabla 6: Resultados de los índices de actividad del periodo 2014 - 2017

ÍNDICES DE ACTIVIDAD				
Detalle	2014	2015	2016	2017
Rotación de Cuentas por Cobrar (c/año)	13	7	6	9
Periodo Medio de Cobro (días)	28	52	57	42
Rotación de Cuentas por Pagar a Prov.	4	2	2	3
Periodo Medio de Pago	86	180	185	141
Rotación de Inventarios	6	2	2	3
Periodo Medio de Inventarios	60	144	153	118

Fuente: Globaltech

Rotación de Cuentas por Cobrar y Periodo Medio de Cobro

En general, una rotación alta o creciente, implica que la empresa opera más al contado, vende más o se vuelve más eficiente en sus cobranzas. La empresa debe prestar atención a este índice para mantenerlo alto, ya que si es bajo o disminuye, la empresa estaría vendiendo más a crédito que de contado, lo que implica no contar con activos líquidos para afrontar sus propias obligaciones.

Los resultados de estos índices nos indican que se está cobrando generalmente de manera rápida a nuestros clientes las ventas que se hacen a crédito. En el 2015 y 2016 vemos que

en promedio no se sobrepasó la política de 30 a 90 días ya establecida, pero hay una tendencia que indica más ventas a más plazo, lo que implica el establecimiento de una política adecuada de ventas a crédito que no excedan a 45 días.

Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores y Periodo Medio de Pago

Al calcular estos índices se observa que sus resultados no son adecuados, pues en los años comprendidos en el período del 2015 al 2017 el tiempo para cumplir con las obligaciones supera a lo establecido como política de 90 días, lo cual no solo puede generar el costo financiero y multas, sino que además puede ocasionar que los proveedores no entreguen la mercadería solicitada por parte de la empresa para la venta y distribución a sus clientes.

Para cumplir con las obligaciones con los proveedores la empresa a su vez debe establecer claramente la política de cobros a sus clientes a fin de contar con los fondos necesarios para saldar sus deudas y evitar costos innecesarios.

Rotación de Inventarios y Periodo Medio de Inventarios

En Globaltech considerando que sus inventarios no son perecibles y que se demoran cierto tiempo en ser importados, rotaciones altas no es posible, los tiempos de transporte no dan para satisfacer compras de clientes no frecuentes. En el año 2014 el inventario rota 6 veces o aproximadamente 60 días o 2 meses, sin embargo no es necesariamente lo óptimo.

En los siguientes años, la rotación baja y el tiempo aumenta, lo que da lugar a la revisión de la política de ventas y manejo de inventarios.

En los años 2015 en adelante la rotación de inventarios se duplica, lo cual indica que se están perdiendo ventas, y que en general se está vendiendo menos y se importa más de lo que es posible vender. Es muy importante que la gerencia de Globaltech tome especial atención a este índice, se recomienda que se implemente una política de inventarios que trabaje conjuntamente con las personas encargadas de ventas.

Decisiones

- Se recomienda adoptar una política de ventas con plazos entre 30 a 45 días y usar el índice de periodo medio de cobro para analizar si las políticas se están cumpliendo, con el fin de determinar específicamente los casos de clientes que estén demorando los pagos. Para esto se hace necesario complementar la política de ventas con una política adecuada de cobranzas.

- Es imperativo que se cumpla con una política estricta de pago para evitar incurrir en gastos innecesarios, el tiempo debe ser equivalente a la política de pagos y se la debe cumplir mediante la realización de compras cuando se las pueda pagar, y cuando se prevé que la venta de inventarios va a generar recursos para cumplir con los proveedores. Es innecesario adquirir deuda con los proveedores que no genera ingresos, es decir adoptar políticas de manejo de inventarios tomando en cuenta el análisis de la cantidad económica de pedidos que pueda considerar la gerencia como parte de su gestión.

- Invertir en maneras más exactas de predecir las ventas como "Kepion", el cual es un programa muy utilizado para predecir ventas, capacitar al departamento comercial para realizar proyecciones más puntuales y finalmente en casos especiales recurrir a maneras más eficientes de traer los productos invirtiendo más en transporte tomando en cuenta el costo de inventarios y que la venta siga generando ganancia.

3.4.3 Toma de decisiones mediante los índices de endeudamiento

Tabla 7: Resultados de los índices de endeudamiento del periodo 2014 - 2017

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO				
Detalle	2014	2015	2016	2017
Endeudamiento Sobre Activos Totales	84%	86%	91%	84%
Endeudamiento Patrimonial	5,41	6,34	10,22	5,21
Cobertura del Activo Fijo	4,97	6,08	5,08	7,47
Multiplicador de Capital	6,41	7,34	11,22	6,21

Fuente: Globaltech

Endeudamiento Sobre Activos Totales

En este índice tomamos en cuenta toda la deuda, no solo la corriente, y si bien la deuda a largo plazo no representa un peligro inmediato para la estabilidad de la empresa, si no se la maneja con disciplina puede comprometer la actividad de la organización a largo plazo.

Vemos durante los 4 años como el endeudamiento sobre activos totales se mantiene similar, en los 12 meses de salvaguardias del 2016 la empresa se vio más endeudada como refleja el índice del 91%, en teoría se podría decir que mediante cobros, ventas y liquidaciones se puede cubrir parte de la deuda, sin embargo se debe tomar en cuenta que además se está poniendo en riesgo no solo los activos sino también el patrimonio y la inversión realizada por los accionista.

La empresa debe mantener un flujo constante y no tener aumentos estrepitosos en las deudas que pueden causar problemas. Mediante los índices anteriores vemos como ciertas inversiones en gastos o activos no han generado utilidades, durante las salvaguardias más endeudamiento no significó más ganancias por ende se recomienda establecer un límite de endeudamiento sobre activos y cumplirlo. En tiempos difíciles no se puede descuidar los pagos y recurrir a más créditos.

Endeudamiento Patrimonial

Este índice financiero es complementario al endeudamiento sobre activos totales. En el mejor de los años el endeudamiento patrimonial nos indica que el patrimonio de la empresa está comprometido en 5 veces con sus acreedores. Pero en el año 2016 son 10 veces, lo cual da lugar a considerar mejor todas las políticas de la empresa que den un mejor manejo del financiamiento. La empresa debe cuidar el nivel de compromiso de su patrimonio ante terceros.

Cobertura del Activo Fijo

Los resultados a través de la aplicación de este índice indican que en todos los años en general son mayores a 1, lo cual significa que el patrimonio de los accionistas más las deudas de largo plazo cubren el valor de los activos fijos. Sin embargo, la empresa debe

tener especial atención en adquirir más activos no corrientes o fijos que sean inutilizados y su inversión no genere rentabilidad o beneficio para la empresa.

Multiplicador del capital

El apalancamiento financiero es muy importante para la empresa y Globaltech debe revisar los resultados de este índice periódicamente, para tomar decisiones de como se manejará la empresa con el nivel de endeudamiento.

Los resultados del multiplicador del capital en todos los años evaluados representan un alto porcentaje en el endeudamiento, la empresa está utilizando más deudas para financiar sus compras o inversión en activos. Se prefiere un multiplicador del capital más bajo porque indica que la compañía está asumiendo menos deuda para financiar sus activos. Las deudas representan alrededor del 80% y el patrimonio 20%, en los años 2014. 2015 y 2017, pero en el año 2016 por efecto de los resultados el nivel de endeudamiento llega al 92%.

El apalancamiento financiero es muy importante para la empresa y Globaltech debe revisar los resultados de este índice periódicamente, para tomar decisiones de cómo se manejará la empresa con las políticas de financiamiento.

Decisiones

- Se recomienda cumplir con las políticas de ventas y cobros, para generar efectivo y saldar las deudas; pues todos los niveles de endeudamiento comprometen no solo los activos de la empresa sino también la inversión realizada por los socios.

- Los resultados que la empresa genere deben ser atractivos para los socios con el fin de que mantener su aporte en la empresa, se debe cuidar definitivamente bajar los niveles de endeudamiento, a través de las nuevas políticas de ventas y cobros.

- Reestructurar a la empresa con los departamentos claramente establecidos permitirá a su vez establecer funciones y niveles de responsabilidad a fin de efectuar en formar periódica la evaluación de objetivos y toma de decisiones inmediatas.

3.4.4 Toma de decisiones mediante los índices de rentabilidad

Tabla 8: Resultados de los índices de rentabilidad del periodo 2014 - 2017

INDICES DE RENTABILIDAD				
Detalle	2014	2015	2016	2017
Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)	4%	-4%	-9%	7%
Margen Bruto	24%	30%	25%	33%
Margen Neto	1.3%	-2.0%	-4.7%	2.8%
Rentabilidad Sobre el Capital Propio	29%	-29%	-102%	45%

Fuente: Globaltech

Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)

El ROA es esencial para la empresa, mide la rentabilidad que han generado todos los activos de Globaltech como son: activos corrientes y no corrientes. Como antes se mencionó, las empresas comerciales en promedio cuentan con un 5% de ROA en el Ecuador y Globaltech en dos años registra índices similares.

Pero llama la atención el resultado del ROA en el año 2015 y 2016 que es negativo, la empresa está en perdida y sus activos no están siendo utilizados de manera apropiada, si bien las salvaguardias afectaron toda la dinámica de la empresa, como el declive en las ventas, el aumento de costos, sin embargo, la empresa debió anticiparse a esto y tomar acciones preventivas desde antes y con los resultados del año 2014 saber utilizar los fondos disponibles para prevenir los contingentes.

El año 2017 registra un 7% en el ROA que no parece muy significativo, analizando la cuenta de activos vemos que a pesar de que está a un nivel similar al 2016 la rentabilidad sube considerablemente lo refleja no solo el desmantelamiento de las salvaguardias, sino también al recorte de gastos y la aplicación de medidas de austeridad que permitieron que el ROA se ha positivo como resultado de la generación de utilidad.

Margen Bruto

Para una empresa comercial como Globaltech es importante analizar las ventas, el costo de las ventas, y de una manera global entender que cantidad del valor de las ventas represente una ganancia.

Los resultados de este índice son muy interesantes, a diferencia de la mayoría este índice sube en el año 2015 pero genera perdida, mediante un análisis más meticuloso vemos que aunque las ventas bajan considerablemente, el costo de ventas no baja en la misma proporción dando un mejor índice del margen bruto. Esto demuestra un gran manejo de los costos en este año y también a inventarios restantes pre-salvaguardias con menor costo.

La tendencia vuelve en los años 2016 donde es el peor índice de todos dados los 12 meses de salvaguardias, y en el 2017 una leve mejora. En el 2016 simplemente la gerencia se vio imposibilitada en mejorar su margen bruto por la falta de políticas adecuadas para manejar los costos y gastos, pero en el 2017 con los resultados de las ventas y menores impuestos alcanza un margen más adecuado.

Margen Neto

El análisis de este índice es complementario con el margen bruto, si bien el margen bruto ayuda con la rentabilidad de los productos de Globaltech, también se necesita analizar como los gastos de operación y financieros en los que está incurriendo la empresa en el desarrollo de su operación inciden en los resultados netos alcanzados.

El margen neto de la empresa de 1.8% en el año 2014 y del 2.8% en el año 2017 representan el resultado algo positivo alcanzado que generó la empresa por la gestión realizada, que si bien no son adecuados, mucho menos lo son los valores de -2% y de -4.7% en los años 2015 y 2016 por efecto de la aplicación de las salvaguardias, dichos resultados una vez más representan las decisiones adoptadas por la gerencia sin ningún criterio de eficiencia y efectividad financiera.

Como referencia de una empresa comercial un 5% de margen neto es considerado bueno, y para muchas empresas dado el estado del país, el simple hecho de tener ganancias era suficiente ya que muchas operaron a pérdida en los años referidos en este trabajo.

Rentabilidad Sobre el Patrimonio

En el caso de Globaltech la utilidad se queda dentro de la empresa para seguirla acumulando o para compensar en años donde se tenga perdida, pero de igual manera en un futuro la empresa puede decidir repartir sus utilidades y para esto sirve este índice.

El ROE de Globaltech es un poco complejo en relación a lo esperado. Para empezar podemos ver que la empresa tiene unos índices altamente positivos en los años 2014 y 2017. En la mayoría de empresas si se tiene un ROE de 20% se considera como un buen negocio y como una buena empresa para invertir dinero, el retorno es mucho mayor que la mayoría de entidades financieras ofrecen y en estos años los accionistas estarían ganando 29 y 45 centavos por cada dólar invertido.

Para los años 2015 y 2016 la situación es alarmante ya que el ROE es negativo lo cual es obvio debido a que la empresa está en perdida. Pero más que nada en términos de inversión, no tiene ningún sentido invertir en una empresa que tiene ROE negativo.

Una vez hecho el análisis de los índices porcentuales es importante estudiarlos más a fondo y entender la razón del porque tiene una fluctuación tan alta entre años, debido al tamaño de Globaltech y el dinero que los accionistas invierten en ella, los más mínimos cambios en ganancias generan cambios drásticos en este índice, es importante tener en cuenta esto al momento de la toma de decisiones.

Mediante las recomendaciones pasadas como un pago de deudas más estricto, rotaciones de inventarios más activos, mejor manejo de los gastos, atención individual de los productos y un análisis mensual de la rentabilidad se evitará gastos innecesarios y se mejorará la rentabilidad sobre el patrimonio.

Decisiones

- La diferencia entre los primeros 3 años y el último año es que las medidas correctivas se tomaron muy tarde. En un futuro la toma de decisiones debe ser más rápida y se recomienda implementar un análisis del ROA trimestral o mensual, para poder anticiparse a cambios, tomar acciones correctivas o preventivas a tiempo para evitar pérdidas y mejorar el manejo de los activos.

- La gerencia de Globaltech no maneja de manera correcta los gastos, se sabe que productos generan mayores ganancias, pero el análisis es global por lo cual es necesario implementar un sistema que ayude con el análisis por producto mes a mes e impulsar la promoción y venta ciertos productos, retirar otros, o ver alternativas que generen más rentabilidad. Se debe apuntar a un margen bruto de por lo menos 40% para poder cubrir con los gastos.

- Si se analiza los gastos no se está siendo eficiente, se está invirtiendo en personal con pocas habilidades como netamente en ventas, o con conocimientos de tecnología cuando se puede contratar personal que cumpla diferentes funciones. Globaltech puede conseguir este personal mediante una adecuada selección, evaluación de eficiencia y capacitación.

- Se debe abrir una tienda en línea donde los gastos y costos son mínimos y generan ventas mediante el sitio de internet.

- La gerencia debe implementar un sistema de presupuesto para trabajar en base a las políticas establecidas que cubra los límites de costos y gastos, un margen ganancias objetivo, precios y ventas proyectadas, y pagos de obligaciones.

- Realizar estudios de mercado semestralmente para anticiparse a las tendencias del mercado y ofertar productos que se satisfacen la demanda de nuestros clientes.

3.5 Resultados Financieros del periodo 2014-2017

3.5.1 Estado de Situación Financiera

	DOCUSERVICIOS M.P.O. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	Balance NEC $189,933.91	Balance NEC $157,387.00	Balance NEC $129,813.00	Balance NEC $130,132.14
		2014	2015	2016	2017
1	**ACTIVOS**	**$189,933.91**	**$157,387.00**	**$129,813.00**	**$130,132.14**
11	**ACTIVOS CORRIENTES**	**$168,997.18**	**$144,820.77**	**$118,001.94**	**$120,904.05**
111	**DISPONIBLE**	**$14,932.50**	**$12,948.99**	**$8,257.02**	**$12,563.81**
1111	CAJA	$2,578.66	$2,226.77	$2,212.02	$3,451.80
1112	BANCOS	$12,353.84	$10,722.22	$6,045.00	$9,112.01
112	**ACTIVO EXIGIBLE**	**$30,829.01**	**$27,983.00**	**$24,766.00**	**$23,434.56**
1121	CTAS.X COBRAR CLIENTES	$29,314.58	$26,970.00	$23,987.00	$22,795.39
11251001	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	$1,514.43	$1,013.00	$779.00	$639.17
113	**ACTIVO REALIZABLE**	**$109,943.35**	**$94,176.78**	**$80,552.92**	**$76,224.50**
1131	IMPORTACIONES Y COMPRAS LOCALES EN TRANSITO	$17,939.13	$8,245.00	$6,250.00	$5,865.00
1132	INVENTARIOS	$92,004.22	$85,931.78	$74,302.92	$70,359.50
114	**OTROS ACTIVOS CORRIENTES**	**$13,292.32**	**$9,712.00**	**$4,426.00**	**$8,681.18**
1141	IMPUESTOS RETENIDOS	$5,236.23	$3,275.00	$1,130.00	$1,064.46
1142	OTROS PAGOS ANTICIPADOS	$8,056.09	$6,437.00	$3,296.00	$7,616.72
12	**ACTIVO NO CORRIENTE**	**$20,936.73**	**$12,566.23**	**$11,811.06**	**$9,228.09**
125	**ACTIVO FIJO**	**$41,755.44**	**$41,755.44**	**$41,755.44**	**$41,755.44**
12522	MAQUINARIA Y EQUIPOS	$23,651.54	$23,651.54	$23,651.54	$23,651.54
12523	VEHICULOS	$11,598.21	$11,598.21	$11,598.21	$11,598.21
12524	MUEBLES Y ENSERES	$5,637.12	$5,637.12	$5,637.12	$5,637.12
12525	EQUIPOS DE COMPUTO	$868.57	$868.57	$868.57	$868.57
126	**DEPRECIACION ACUMULADA**	**($23,905.51)**	**($30,801.21)**	**($32,099.22)**	**($33,979.57)**
12622	DEP.ACUM.MAQUINARIA Y EQUIPOS	($17,987.91)	($23,902.00)	($25,100.00)	($26,730.35)
12623	DEP.ACUMULADA VEHICULOS	($4,445.98)	($5,500.00)	($5,600.00)	($5,850.00)
12624	DEP.ACUM.MUEBLES Y ENSERES	($811.21)	($811.21)	($811.22)	($811.22)
12625	DEP.ACUM.EQUIPOS DE COMPUTO	($660.41)	($588.00)	($588.00)	($588.00)
127	**ACTIVOS DIFERIDOS**	**$16,490.00**	**$16,490.00**	**$16,490.00**	**$16,490.00**
1271	MARCAS Y PATENTES	$10,000.00	$10,000.00	$10,000.00	$10,000.00
1272	GASTOS PREOPERAT.Y CONSTITUC.	$6,490.00	$6,490.00	$6,490.00	$6,490.00
128	**AMORTIZACION ACUMULADA**	**($13,403.20)**	**($14,878.00)**	**($14,335.16)**	**($15,037.78)**
1281	AMORT.ACUM.MARCAS Y PATENTES	($9,298.00)	($10,879.00)	($11,210.00)	($11,722.30)
1282	AMORT.ACUM.GASTOS PREOP.Y CONS	($4,105.20)	($3,999.00)	($3,125.16)	($3,315.48)
	TOTAL ACTIVOS	**$189,933.91**	**$157,387.00**	**$129,813.00**	**$130,132.14**
2	**PASIVOS**	**$160,306.91**	**$135,950.00**	**$118,239.00**	**$109,189.60**
21	**PASIVO CORRIENTE**	**$85,840.41**	**$80,950.00**	**$69,789.00**	**$61,189.60**
211	**OBLIGACIONES BANCARIAS C/P**	**$0.00**	**$0.00**	**$0.00**	**$0.00**
212	**CUENTAS POR PAGAR C/P**	**$79,821.00**	**$77,800.00**	**$68,000.00**	**$60,689.60**
2121	PROVEEDORES	$79,821.00	$77,800.00	$68,000.00	$60,689.60
2123	PROVISIONES SOCIALES	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
2124	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	$6,019.41	$3,150.00	$1,789.00	$500.00
2124001	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	$0.00	$3,150.00	$2,180.00	$2,180.00
22	**PASIVO NO CORRIENTE**	**$74,466.50**	**$55,000.00**	**$48,450.00**	**$48,000.00**
221	**OBLIGACIONES BANCARIAS L/P**	$74,466.50	$55,000.00	$48,450.00	$48,000.00
	TOTAL PASIVO	**$160,306.91**	**$135,950.00**	**$118,239.00**	**$109,189.60**
3	**PATRIMONIO NETO**	**$29,627.00**	**$21,437.00**	**$11,574.00**	**$20,942.54**
31	CAPITAL SOCIAL	$400.00	$400.00	$400.00	$400.00
32	APORTE A CAPITALIZACI.FUTURAS	$16,669.00	$14,669.00	$16,669.00	$16,669.00
37	UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	$8,479.94	($6,190.00)	($11,863.00)	$9,368.54
38	UTIL/PERD.PERIODOS ANTERIORES	$4,078.06	$12,558.00	$6,368.00	($5,495.00)
	TOTAL PATRIMONIO	**$29,627.00**	**$21,437.00**	**$11,574.00**	**$20,942.54**
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**$189,933.91**	**$157,387.00**	**$129,813.00**	**$130,132.14**

3.5.2 Estado de Resultados

	DOCUSERVICIOS M.P.O. ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE NEC	BALANCE NEC	BALANCE NEC	BALANCE NEC
		2014	2015	2016	2017
4	INGRESOS	$629,705.04	$314,715.00	$253,020.00	$329,549.14
41	INGRESOS OPERACIONALES	$627,766.09	$313,005.00	$251,310.00	$327,839.14
42	INGRESOS NO OPERACIONALES	$1,938.95	$1,710.00	$1,710.00	$1,710.00
5	COSTOS				
51	COSTO DE VENTAS	$477,642.35	$221,750.00	$188,614.00	$221,078.12
6	GASTOS	$138,602.47	$99,155.00	$76,269.00	$93,600.31
61	GASTOS OPERACIONALES	$47,002.76	$41,867.00	$37,501.00	$46,042.01
611	GASTOS ADMINISTRATIVOS	$47,002.76	$41,867.00	$37,501.00	$46,042.01
6111	ROL DE PAGOS	$43,762.83	$38,067.00	$35,351.00	$42,542.46
61111001	SUELDO ADM	$34,457.76	$30,500.00	$28,150.00	$34,786.30
61111006	GASTOS POR GRATIFICACI.Y BONOS ADM.	$4,696.75	$4,300.00	$4,687.00	$5,004.33
61111013	FONDOS DE RESERVA ADM./APORTE/SECAP	$4,608.32	$3,267.00	$2,514.00	$2,751.82
6112	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	$3,239.93	$3,800.00	$2,150.00	$3,499.56
6122	OTROS GASTOS VENTAS	$60,308.24	$34,248.00	$20,921.00	$28,123.95
61221003	ARRIENDOS	$21,491.91	$18,318.00	$10,756.00	$14,756.00
61221004	MOVILIZACION VENTAS	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221005	SUMINISTROS Y FOTOCOPIAS	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221006	GASTOS LEGALES	$0.00	$2,356.00	$0.00	$0.00
61221010	GASTOS DE VIAJE VENTAS	$126.53	$0.00	$0.00	$0.00
61221013	UTILES DE LIMPIEZA Y ASEO	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221016	ATENCION CLIENTES	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221017	PUBLICIDAD	$769.90	$150.00	$225.00	$300.00
61221019	GASTO DIFERENCIA IMPORTACION	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221020	GASTOS NO DEDUCIBLES	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221021	UNIFORMES	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221025	GASTO HONORARIOS PROFESIONALES	$2,928.94	$1,700.00	$0.00	$2,500.00
61221026	GASTO ACCESORIOS DE OFICINA	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221027	GASTO SERVICIO TECNICO	$12,338.69	$9,368.00	$6,250.00	$6,250.00
61221028	GASTO NO DEDUCIBLES INTERESES PRESTAMO	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
61221029	GASTO TRANSPORTE	$20,696.81	$3,500.00	$2,800.00	$3,328.15
61222009	COMBUSTIBLE	$1,955.46	$1,212.00	$890.00	$989.80
61222	DEPRECIACION AMORTIZACION	$11,153.22	$8,300.00	$7,900.00	$8,500.00
61223	MANTENIMIENTO Y REPARACION	$5,710.14	$3,250.00	$2,147.00	$2,354.35
62	GASTOS NO OPERACIONALES	$14,428.11	$11,490.00	$7,800.00	$8,580.00
62111001	GASTOS POR INTERESES	$10,087.72	$8,240.00	$3,165.00	$3,898.00
62111002	GASTO INTER.X SOBREGIRO Y MORA	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
62111003	GASTO BANCAR.CERTIF,ESTADO CTA	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
62111004	GASTOS BANCARIOS	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
62111005	GASTO COMISIONES TARJETAS	$4,340.39	$3,250.00	$3,100.00	$2,845.00
	INGRESOS	$629,705.04	$314,715.00	$253,020.00	$329,549.14
	COSTOS	$477,642.35	$221,750.00	$188,614.00	$221,078.12
	UTILIDAD BRUTA	$152,062.69	$92,965.00	$64,406.00	$108,471.02
	GASTOS	$138,602.47	$99,155.00	$76,269.00	$93,600.31
	UTILIDAD OPERACIONAL	$13,460.22	($6,190.00)	($11,863.00)	$14,870.70
	15% UTILIDAD PARA LOS TRABAJADORES	($2,019.03)	$0.00	$0.00	($2,230.61)
	IMPUESTO A LA RENTA	($2,961.25)	$0.00	$0.00	($3,271.56)
	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	$8,479.94	($6,190.00)	($11,863.00)	$9,368.54

3.6 Evaluación Financiera de Datos Proyectados

La evaluación financiera se ha planteado para demostrar la viabilidad en el mejoramiento de los resultados de la empresa, considerando los porcentajes de variación de los datos históricos para los rubros principales de ingresos, costos y gastos.

Se desarrollan los estados financieros proyectados para los años 2018-2019-2020 y 2021 en los que se plantean porcentajes objetivos a alcanzar derivados del análisis de resultados a los índices financieros aplicados a los periodos históricos comprendidos entre los años 2014 y 2017, analizados en la parte inicial del presente capítulo.

Para la aplicación de los criterios de evaluación financiera se considera como inversión inicial total al valor del patrimonio del año 2017, referente histórico, formado por las cuentas:

Tabla 9: Inversión inicial para flujo de caja

CAPITAL	400
APORTES FUTURA CAPITALIZACIÓN	16669
UTILIDAD/PERDIDA EJERCICIO	9369
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIOR	-5495
TOTAL PATRIMONIO	20943

Se concluirá la evaluación financiera con la aplicación de los criterios de evaluación de Valor Actual, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Costo Beneficio; que darán a conocer los resultados de la situación económica-financiera de la empresa Globaltech y su impacto en la toma de decisiones futuras.

3.6.1 Estados Financieros Proyectados

Los estados financieros son una herramienta de gestión que ayudan a obtener una amplia y adecuada visión de la situación financiera de la empresa, de los recursos con los que cuenta, de los resultados obtenidos, de las entradas y salidas de efectivo que se han presentado, la rentabilidad generada, siendo aspectos importantes en la operación y

administración de la organización, pues al contar con dicha información se podrán tomar decisiones por parte de la gerencia.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados muestra los valores alcanzados en los rubros principales de ventas, costos y gastos, así como también el resultado generado en un período determinado.

En el caso de la empresa en estudio, para la presentación de las cifras proyectadas se partió del porcentaje objetivo definido en función de las variaciones de los datos históricos anteriores.

En los datos históricos con respecto a la mayor parte de los rubros el comportamiento ha sido afectado por la aplicación de las salvaguardias, partiendo del año 2017 y en función del porcentaje alcanzado del 3% de utilidad neta sobre ventas, para el rubro de ingresos, se determina que para la proyección se aplicará el 6% de crecimiento como porcentaje objetivo. El costo de ventas del período histórico 2017 representa el 67% de los ingresos, para la proyección se ha establecido un porcentaje del 65% para lograr el incremento del porcentaje de rendimiento sobre ventas. En cuanto a los gastos de operación, se proyecta que el total de gastos sea del 25% sobre los ingresos, con lo cual se consigue una disminución del 3% con respecto al período histórico. Lo que da lugar al porcentaje objetivo del rendimiento sobre ventas del 5% para los períodos proyectados 2018 y 2019 y del 6% para los períodos 2019 y 2020.

Tabla 10: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	% PROYECCIÓN	HISTÓRICO	PROYECCIÓN			
		2017	2018	2019	2020	2021
VENTAS NETAS	6%	329.549,14	349.322,08	370.281,41	392.498,29	416.048,19
COSTO DE VENTAS	65%	221.078,12	227.059,35	240.682,92	255.123,89	270.431,32
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		108.471,02	122.262,73	129.598,49	137.374,40	145.616,87
		32,9%	35,0%	35,0%	35,0%	35,0%
GASTOS DE OPERACIÓN	25%	93600	87331	93348	98125	104012
UTILIDAD OPERACIONAL		14.870,70	34.932,21	36.250,14	39.249,83	41.604,82
		4,5%	10,0%	9,8%	10,0%	10,0%
MOVIMIENTO FINANCIERO						
Intereses Ganados			0,00	0,00	0,00	898,47
Intereses Pagados			5760,00	5898,58	3456,00	2304,00
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PART			29172,21	30351,56	35793,83	40199,29
PARTICIPACION TRABAJADORES		2.230,61	4.375,83	4.552,73	5.369,07	6.029,89
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		12.640,10	24.796,38	25.798,82	30.424,75	34.169,39
IMPUESTO A LA RENTA		2.780,82	6.199,09	6.449,71	7.606,19	8.542,35
			5%	5%	6%	6%
UTILIDAD DEL EJERCICIO		9.859,28	18.597,28	19.349,12	22.818,57	25.627,05
RESERVA LEGAL			1.859,73	1.934,91	2.281,86	2.562,70
UTILIDAD A DISTRIBUIR			16737,55	17414,21	20536,71	23064,34

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja proyectado muestra la proyección de las entradas futuras y salidas futuras que va a tener una empresa en períodos determinados.

El flujo de caja proyectado tiene como principal objetivo, en el corto plazo, identificar cuando la empresa tiene dinero sobrante en la caja. Y cuando requiere financiamiento por falta de recursos; consideraciones con fines de una proyección, puesto que los resultados obtenidos en el flujo permitirán la evaluación de la realización o no de un proyecto.

Para el desarrollo del flujo de caja proyectado de la empresa Globaltech en el período comprendido entre los años 2018 y 2021, se hizo las siguientes consideraciones:

- Política de cobro 25 días
- Política de pago 60 días
- Tasa de interés préstamos 12%
- Tasa de interés inversiones 6%

Tabla 11: Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
VENTAS NETAS	329.549,14	349.322,08	370.281,41	392.498,29	416.048,19
CONTADO	306.114,58	325.395,91	344.919,67	365.614,85	387.551,74
CREDITO		23.434,56	23.926,17	25.361,74	26.883,44
TOTAL ENTRADAS	306.114,58	348.830,47	368.845,84	390.976,59	414.435,18
SALIDAS					
COMPRAS	221.078,12	227.059,35	240.682,92	255.123,89	270.431,32
CONTADO	160.388,52	189.734,53	201.118,60	213.185,72	225.976,86
CRÉDITO		60.689,60	37.324,83	39.564,31	41.938,17
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		500,00			
GASTOS DE OPERACIÓN	93.600,31	87.330,52	93.348,35	98.124,57	104.012,05
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-		4.375,83	4.552,73	5.369,07
IMPUESTO A LA RENTA			6.199,09	6.449,71	7.606,19
DIVIDENDOS					
TOTAL SALIDAS	253.988,83	338.254,65	342.366,70	361.877,04	384.902,34
FLUJO NETO DE CAJA	52.125,75	10.575,82	26.479,13	29.099,54	29.532,84
SALDO INICIAL DE CAJA	8.257,02	12.563,81	18.534,50	18.759,82	19.828,88
NUEVO SALDO DE CAJA	60.382,77	23.139,63	45.013,64	47.859,36	49.361,72
FINANCIAMIENTO/INVERSIÓN					
PRESTAMOS		- 10.754,87			
PAGO DE PRESTAMOS		9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
INTERESES PAGADOS		5.760,00	4.608,00	3.456,00	2.304,00
PAGO DE PRESTAMOS			- 10.754,87		
INTERESES PAGADOS			- 1.290,58		
INVERSIONES				14.974,48	32.240,13
RECUPERACIÓN					14.974,48
INTERES GANADOS					898,47
SALDO FINAL DE CAJA	12.563,81	18.534,50	18.759,82	19.828,88	21.090,54

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

Este documento representa la situación financiera proyectada que la empresa tendrá en los períodos establecidos para el análisis.

Los grupos de cuentas son los Activos, Pasivos y Patrimonio, igual que en el estado de situación financiera histórico.

Los valores incluidos en cada cuenta serán el resultado de los movimientos que por efecto tuvieron en el período proyectado, considerando además como movimientos importantes los desarrollados en el flujo de caja proyectado.

Tabla 12: Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
ACTIVOS					
CORRIENTES	120.904,05	127.366,35	129.027,61	146.592,85	166.733,17
EFECTIVO	12.563,81	18.534,50	18.759,82	19.828,88	21.090,54
INVERSIONES		-	-	14.974,48	32.240,13
CUENTAS POR COBRAR	23.434,56	23.926,17	25.362,11	26.883,81	28.496,82
INVENTARIOS	76.224,50	76.224,50	76.224,50	76.224,50	76.224,50
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	8.681,18	8.681,18	8.681,18	8.681,18	8.681,18
NO CORRIENTES	9.228,09	9.228,09	9.228,09	9.228,09	9.228,09
TOTAL ACTIVOS	130.132,14	136.594,44	138.255,70	155.820,94	175.961,26
PASIVOS					
CORRIENTES	61.189,60	47.899,75	50.566,75	54.913,44	59.026,71
CUENTAS POR PAGAR	60.689,60	37.324,83	39.564,31	41.938,17	44.454,46
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	500,00				
PARTICIPACION TRABAJADORES		4.375,83	4.552,73	5.369,07	6.029,89
IMPUESTO A LA RENTA		6.199,09	6.449,71	7.606,19	8.542,35
LARGO PLAZO	48.000,00	49.154,87	28.800,00	19.200,00	9.600,00
OBLIGACIONES BANCARIAS	48.000,00	38.400,00	28.800,00	19.200,00	9.600,00
PRESTAMOS BANCARIOS		10.754,87			
TOTAL PASIVOS	109.189,60	97.054,62	79.366,75	74.113,44	68.626,71
PATRIMONIO	20.942,54	39.539,83	58.888,94	81.707,51	107.334,55
CAPITAL	400,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
RESERVA LEGAL		1.859,73	3.794,64	6.076,50	8.639,20
APORTES FUTURA CAPITALIZACION	16.669,00				
UTILIDAD/PERDIDA EJERCICIO	9.368,54	942,54	17.680,10	35.094,30	55.631,01
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIOR	- 5.495,00	16.737,55	17.414,21	20.536,71	23.064,34
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	130.132,14	136.594,44	138.255,70	155.820,95	175.961,26

3.6.2 Criterios de Evaluación Financiera

Tanto los ingresos que perciba la empresa como la generación de costos y gastos son susceptibles de ser evaluados en términos financieros. En el caso de la empresa Globaltech se aplicarán los criterios de evaluación, esto con el objetivo de definir la posibilidad de mejoramiento y continuidad de las actividades de la empresa para los próximos 4 años.

Las condiciones que las proyecciones establecidas deberán cumplir a fin de ser calificadas como viables deben estar enmarcadas en el siguiente análisis:

- VAN descontado la TMAR > 0
- TIR > TMAR

- Relación B / C > 1

TASA DE DESCUENTO

Es la tasa conocida también como tasa mínima aceptable del proyecto (TMAR). Dicha tasa de interés permite calcular el valor actual de caja futuros. En el caso en estudio, la tasa de descuento ha sido determinada con el 14% tomando como referencia el interés máximo a pagar en un crédito y sin considerar riesgo del negocio y riesgo país.

VALOR ACTUAL NETO

Es el valor actual de los flujos futuros traídos al presente a una determinada tasa de descuento menos la inversión.

$$\text{VAN} = \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \ldots + \frac{F_n}{(1+i)^n} - Inversión$$

VAN: Valor Actual Neto
F: Flujo de caja
i: Tasa de descuento

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Se define como la tasa de descuento en la cual el VAN de los proyectos es igual a cero. Permite medir la rentabilidad de un proyecto.

$$TIR = \sum_{1}^{n} \frac{FNE_n}{(1+i)^n} + \frac{VS}{(1+i)^n}$$

COSTO BENEFICIO

La Relación Costo-Beneficio expresa el rendimiento, en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida. Bajo las condiciones de aceptabilidad del proyecto, está relación debe ser mayor que la unidad.

Los resultados de los criterios de evaluación aplicados a la proyección en la empresa Globaltech son los siguientes:

Tabla 13: Vialidad del proyecto mediante VAN y TIR

	INVERSIÓN	UTILIDAD 1	UTILIDAD 2	UTILIDAD 3	UTILIDAD 4
	-20942,54	18597,28	19349,12	22818,57	25627,05
TASA DE DESCUENTO	14%				
VA	61777,07	16313,41	14888,52	15401,88	15173,27
VAN	40834,53				
TIR	88%				
COSTO/BENEFICIO	2,95				

- Con la tasa de descuento del 14% aplicada, el valor actual en cada uno de los períodos proyectados es positivo.

- El valor actual neto, considerando la inversión es también positivo.

- La tasa interna de retorno del 88% demuestra que la empresa con esta proyección puede seguir desarrollándose durante los siguientes 4 años.

- El costo beneficio, es mayor a 1, lo cual también da lugar a pensar que la proyección tiene buenas perspectivas de mejorar las condiciones financieras y económicas en el escenario proyectado.

3.6.3 Índices Financieros Proyectados

Tabla 14: Índices de liquidez

ÍNDICES DE LIQUIDEZ					
Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Razón Corriente	1,98	2,66	2,55	2,67	2,82
Prueba Ácida	0,83	1,07	1,04	1,28	1,53
Razón de Efectivo	0,21	0,39	0,37	0,36	0,36
Capital de Trabajo	$59.714,45	$79.466,60	$78.460,49	$91.679,05	$107.706,10

En estos índices de liquidez podemos ver que mediante la toma de decisiones, y las recomendaciones que se hacen podemos alcanzar una mejora en todos los índices, siendo la excepción la razón de efectivo que se mantiene estable debido a la proyección.

Tabla 15: Índices de actividad

ÍNDICES DE ACTIVIDAD					
Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Rotación de Cuentas por Cobrar (c/año)	9	9	9	9	9
Periodo Medio de Cobro (días)	42	41	41	41	41
Rotación de Cuentas por Pagar a Prov.	3	4	4	4	4
Periodo Medio de Pago	141	85	85	85	85
Rotación de Inventarios	3	3	3	3	4
Periodo Medio de Inventarios	118	121	114	108	101

Debido a la proyección lineal que se realiza, índices como periodos medios se mantienen estables, pero se logra una mejora en general de todos los índices como en el periodo medio de pago en especial donde la política reduce de manera significante el tiempo que la empresa demora en pagar a sus proveedores.

Tabla 16: Índices de endeudamiento

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO					
Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Endeudamiento Sobre Activos Totales	84%	71%	57%	48%	39%
Endeudamiento Patrimonial	5,21	2,45	1,35	0,91	0,64
Cobertura del Activo Fijo	7,47	9,61	9,50	10,93	12,67
Multiplicador del Capital	6,21	3,45	2,35	1,91	1,64

En general los índices de endeudamiento tienen una mejora por todos los años, se logra pagar deudas y la empresa con estos índices se ve estable. El mejor manejo del patrimonio

y capital también influye en la mejora significante en especial en el endeudamiento patrimonial.

Tabla 17: Índices de rentabilidad

ÍNDICES DE RENTABILIDAD					
Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)	7%	14%	14%	17%	16%
Margen Bruto	33%	35%	35%	35%	35%
Margen Neto	3%	5%	5%	6%	6%
Rentabilidad Sobre el Capital Propio (ROE)	45%	47%	33%	28%	24%

El margen bruto y neto no se puede ver cambios muy significativos debido al método de proyección pero en el índice de ROA vemos una empresa que está teniendo más utilidad mediante sus propios activos. El ROE baja, pero mediante un análisis de los estados financieros de la empresa esto se debe al cambio de manejo del patrimonio y no es algo negativo para la empresa.

3.7 Análisis de la Afectación de las Salvaguardias

Las salvaguardias se establecieron en porcentajes de 5%, 15%, 25% y 45%, los productos que Globaltech importaba entraban en la categoría de 15% y de 45%, los principales de 15% eran artículos como celulares, computadoras, y en 45% estaban televisiones y monitores. Debido a que es una comercializadora y no productora casi no se podía aprovechar de la venta de productos con 5% de sobretasa que hubiese sido lo óptimo.

No obstante, estas sobretasas cambiaron a ciertos meses, disminuyeron o aumentaron, inclusive las provincias de Manabí y Esmeraldas sufrieron un terremoto devastador que causo miles de millones de dólares en daño y en Junio del 2016 el gobierno ecuatoriano implemento la ley solidaria que aumento el IVA durante un año del 12% al 14% lo cual también aumento los precios. Para los ejemplos que usaremos para el analizar el efecto de las salvaguardias usaremos los porcentajes iniciales que más duraron, y el IVA del 12% ya que también fue el que más tiempo estuvo vigente durante el análisis.

A continuación, mediante la herramienta LAARBOX, la cual es una aplicación en línea que permite hacer estimaciones del costo de importación de varios productos,

analizaremos como la sobretasa afectó al precio que debía pagar la empresa por la importación y su comercialización.

Tabla 18: Análisis de costo de ventas celular IPhone

Celular (iPhone)	
CIF aprox	$500.00
Ad Valorem(15%)	$75.00
Fodinfa(0.05%)	$2.50
Salvaguardia(15%)	$75.00
IVA(12%)	$78.30
Costo Total	$730.80
Costo Total sin Salvaguardias	$646.80
Incremento al costo	13%

Fuente: Globaltech

Tabla 19: Análisis de costo de ventas laptop HP

Laptop (HP)	
CIF aprox	$700.00
Ad Valorem(10%)	$70.00
Fodinfa(0.5%)	$3.50
Salvaguardia(15%)	$105.00
IVA(12%)	$105.42
Costo Total	$983.92
Costo Total sin Salvaguardias	$866.32
Incremento al costo	14%

Fuente: Globaltech

Productos como celulares y laptops con tributos similares incrementan su costo en alrededor de 13% y 14%, un incremento no muy alto pero considerable, sin considerar los costos que seguirían iguales o similares como el transporte interno, y el flete externo, haría que el PVP tenga que subir para generar ganancias en casi 80 a 90 USD. También se debe tomar en cuenta que si se incremente el PVP, las ventas van a bajar pero es la única manera que el negocio se mantendría sostenible. Esto incluye también productos como tablets.

Tabla 20: Análisis de costo de ventas impresora Canon

Impresora (Canon)	
CIF aprox	$200.00
Ad Valorem(10%)	$20.00
Fodinfa(0.5%)	$1.00
Salvaguardia(45%)	$90.00
IVA(12%)	$37.32
Costo Total	$348.32
Costo Total sin Salvaguardias	$247.52
Incremento al costo	41%

Fuente: Globaltech

Tabla 21: Análisis de costo de ventas televisor Samsung

Televisor (Samsung)	
CIF aprox	$800.00
Ad Valorem(5%)	$40.00
Fodinfa(0.5%)	$4.00
Salvaguardia(45%)	$360.00
IVA(12%)	$144.48
Costo Total	$1,348.48
Costo Total sin Salvaguardias	$945.28
Incremento al costo	43%

Fuente: Globaltech

En contraste los productos como impresoras o televisores estaban sujetos a salvaguardias del 45%, un incremento abismal donde el costo total con salvaguardias era el PVP previo a la sobretasa, lo cual hizo que se tenga que subir el PVP pero no más de 200 USD, entonces se tuvo un incremento del costo de ventas de más de 40% y una rentabilidad menor, este tipo de productos generaban mucha ganancia y se movían con facilidad antes de las salvaguardias.

Los índices de liquidez en general se vieron afectados de manera que al tener que gastar más dinero en importar los productos la empresa contaba con menos dinero líquido, esto se refleja más en los índices de efectivo y la prueba acida.

Los índices de actividad nos mostraron que la empresa no estaba rotando sus ventas como lo hacía en un comienzo, esto en gran parte por el aumento que se tuvo que hacer en los precios de venta al público para tener un margen de ganancia.

Los índices de endeudamiento no se pueden analizar de manera individual por producto ya que no sabemos que parte de los costos y gastos para la venta se pagaron mediante deuda, en este caso nos quedamos con el análisis global que se hizo de los índices de endeudamiento.

Los índices de rentabilidad muestran resultados negativos debido a la aplicación de las salvaguardias, al no contar con utilidad es claro que los valores de los índices de este grupo también serán negativos.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- El sector informático durante los últimos años en el Ecuador, tiene una incidencia positiva para las familias, las empresas y en general para el desarrollo productivo del país. El desarrollo económico del país durante el periodo del 2015 al 2017 influyo en el resultado negativo alcanzado por las empresas debido a la aplicación de las salvaguardias.

- La empresa Globaltech a pesar de contar con una gama de productos alta se vio afectada por la aplicación de las salvaguardias, lo cual generó mayores costos y gastos, por ende resultados no esperados.

- El análisis financiero a través de la aplicación de los índices financieros evidencia que la empresa no estaba lista para afrontar medidas adoptadas por el gobierno para corregir su manejo económico, y la gerencia tampoco previno los posibles contingentes, el uso inadecuado de los recursos presenta resultados negativos para los años 2015 y 2016.

4.2 Recomendaciones

- Globaltech como empresa del sector informático debe mantenerse a la vanguardia en cuanto a los productos que va a importar al país y conservar una diferencia con la competencia. Diversificar el portafolio de productos debe ser un objetivo principal para la empresa y ofertar no solo productos tangibles sino también ofertar servicios como de mantenimiento para los productos que se venden, La creación de una tienda en línea debe ser una medida que la gerencia considere para ampliar su mercado y generar un nuevo medio de ingreso., para lo cual debe efectuar un estudio de mercado eficiente y eficaz.

- Analizar la estructura organizacional de la empresa, para definir mejor los niveles jerárquicos y determinar funciones y responsabilidades en forma clara y precisa.

- Las personas encargadas del manejo de la información contable y financiera, deben ser seleccionadas en forma técnica, pues los datos presentados deben estructurarse de manera tal que estén acordes no solo a las exigencias de los organismos de control sino a la necesidad de información por parte de la gerencia para la toma de decisiones.

- Tomar en cuenta los estados financieros proyectados, como los índices financieros proyectados y la evaluación financiera proyectada aplicados en este trabajo, que servirán de base para que la gerencia pueda establecer parámetros adecuados a fin de que la empresa logre objetivos reales. De esta evaluación proyectada pueden surgir las políticas de ventas, cobranzas y pagos, conjuntamente con procedimientos de control para lograr su cumplimiento. Efectuar análisis de márgenes individuales y mensuales, aplicar técnicas para el mejor manejo de inventarios, selección de personal y control de gastos; son medidas inmediatas que la gerencia general debe implementar para mejorar sus resultados.

- Desarrollar un sistema de presupuestos que permitirá efectuar el plan integral y coordinado de todas las operaciones de la empresa, para maximizar la utilización de sus recursos en busca de lograr los objetivos para la permanencia de la empresa en el mercado.

REFERENCIAS

1. Avilez, D., & Carrion, M. (2017). *Efectos de la aplicacion de salvaguardias en la balanza comercial del Ecuador y en las relaciones con Colombia y Peru.* Guayauil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

2. Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero enfoque y proyecciones.* Quito: ECOE Ediciones.

3. Banco Central del Ecuador. (enero de 2016). *Evolución de la balanza comercial*. Recuperado el 2018, de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201601.pdf

4. Bateman, T., & Snell, S. (2004). *Administración: una ventaja competitiva.* New York: McGraw-Hill Education.

5. Block, S., Hirt, G., & Danielsen, B. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera.* México, Mexico, Mexico: The McGraw-Hill Companies.

6. Chavez, J. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas.* Quito: Ediciones Abya-Yala.

7. Comunidad Andina. (2015). *Resolucion 1784.* Cartagena: Comunidad Andina.

8. EKOS Negocios. (7 de October de 2016). Ranking TIC. *EKOS Negocios*.

9. El Comercio. (4 de Febrero de 2017). Cupos a los celulares duraron 5 años en Ecuador. *El Comercio*.

10. El Comercio. (4 de febrero de 2017). Cupos a los celulares duraron 5 años en Ecuador.

11. El Comercio. (1 de junio de 2017). *USD 1 600 millones se recaudaron por salvaguardias*. Recuperado el 18 de July de 2017, de Redacción Guayaquil: http://www.elcomercio.com/actualidad/millones-recaudacion-salvaguardias-importaciones-ecuador.html

12. El Telégrafo. (January de 2013). La inversión pública en Ecuador se multiplicó por seis entre 2006 y 2012. *El Telégrafo*.

13. El Universo. (2010). PIB del Ecuador crece 7.78% gracias al precio del petróleo . *El Universo*.

14. El Universo. (8 de enero de 2015). *Salvaguardia de Ecuador a Perú y Colombia debió consultarse a la CAN, dice exfuncionario del organismo*. Recuperado el 2018 de Junio de 2018, de https://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/08/nota/4409906/salvaguardia-ecuador-peru-colombia-debio-consultarse-can-dice

15. Enríquez, C. (26 de octubre de 2016). *El ingreso por vía terrestre de tres productos está restringido*. Recuperado el 18 de July de 2017, de El Comercio: http://www.elcomercio.com/actualidad/frontera-ecuador-colombia-peru-aduana-1.html

16. Herrera, K., & Martínez, C. (2018). Toma de Decisiones. *Folletos Gerenciales*.

17. INEC. (diciembre de 2016). *Estadísticas sociales.* Recuperado el 8 de July de 2017, de Ecuador en Cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf

18. Lunas, L. (2015). Ecuador, las salvaguardias y sus efectos. *MarcoTradeNews*.

19. Ministerio de Telecomunicaciones y Sociedad de Información. (2015). *Ecuador crece con acceso a internet*. Recuperado el 8 de July de 2017, de https://www.telecomunicaciones.gob.ec/ecuador-crece-con-acceso-a-internet/

20. Ministerio de Telecomunicacions y Sociedad de Información. (julio de 2017). *Logros de la revolución tecnológica en Ecuador se destacan por el día nacional de las telecomunicaciones*. Recuperado el 8 de July de 2017, de https://www.telecomunicaciones.gob.ec/logros-de-la-revolucion-tecnologica-en-ecuador-se-destacan-por-el-dia-nacional-de-las-telecomunicaciones-2/

21. Montoya, L. F. (s.f.). *Análisis de indicadores financieros.* INCAP, Programa Técnico Laboral en Contabilidad . Bogotá: Instituto Colombiano de Aprendizaje.

22. Olivera, J. (2016). *Análisis de estados financieros.* México: UNID.

23. Orozco, M. (19 de marzo de 2015). *Chile dice que salvaguardias impactan en el 60% de sus envíos a Ecuador*. Recuperado el 26 de Junio de 2018, de El Comercio: http://www.elcomercio.com/actualidad/chile-salvaguardias-ecuador-importacion.html

24. Perdomo, A. (2008). *Elementos basicos de la Administracion Financiera.* México D.F., Mexico: Cengage Learning.

25. Presidencia de la República del Ecuador. (febrero de 2015). *Comunicado oficial nuevo sistema de salvaguardias.* Recuperado el Junio de 2018, de https://www.presidencia.gob.ec/comunicado-oficial-nuevo-sistema-de-salvaguardias/

26. Reyes, S. (20 de septiembre de 2016). *Las salvaguardias se extienden hasta junio del 2017*. (S. Reyes, Editor) Recuperado el 26 de Junio de 2018, de El Comercio: http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-ecuador-empresarios-unioneuropea-acuerdo.html

27. Salinas, L., & Rodriguez, H. (2011). Toma de Decisiones. *DevalSim Web*.

28. Solorzano, G. (2016). Ecuador mas caro. *Revista Vistazo*.