



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

Retrospectiva y evaluación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa de Ingeniería Metalmeccánica y Fundición del cantón Riobamba período 2018-2020

TATIANA DEL ROCÍO SANTILLÁN REINOSO

Trabajo de Titulación modalidad: Proyecto de Investigación y Desarrollo presentado
ante el Instituto de Posgrado y Educación Continua de la ESPOCH, como requisito
parcial para la obtención del grado de:

MAGÍSTER EN FINANZAS

Riobamba – Ecuador

Febrero 2023

©2023, Tatiana del Rocío Santillán Reinoso

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

EL TRIBUNAL DEL TRABAJO DE TITULACIÓN CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Titulación modalidad Proyecto de Investigación y Desarrollo titulado: Retrospectiva y evaluación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundición del cantón Riobamba período 2018-2020, de responsabilidad de la señora Tatiana del Rocío Santillán Reinoso, ha sido minuciosamente revisado y se autoriza su presentación.

Dr. Juan Mario Vargas Guambo, Mag.
PRESIDENTE

Ing. Eduardo Rubén Espín Moya, Ph. D
TUTOR

Ing. César Alfredo Villa Maura, Mag
MIEMBRO

Ing. Giovanni Javier Alarcón Parra, Mag
MIEMBRO

Riobamba, febrero 2023

DERECHOS INTELECTUALES

Yo, Tatiana del Rocío Santillán Reinoso, declaro que soy responsable de las ideas, doctrinas y resultados expuestos en el **Trabajo de Titulación modalidad Proyectos de Investigación y Desarrollo**, y que el patrimonio intelectual generado por la misma pertenece exclusivamente a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Tatiana del Rocío Santillán Reinoso

No. CI. 0602492571

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi madre quien luchó toda su vida por mí, convirtiéndose en el impulso de la misma y la razón de cada logro obtenido; gracias a ella he tenido la fortaleza para seguir adelante, sintiendo en mi corazón la satisfacción meritoria por la cual mi madre estaría orgullosa de mí. Todos mis éxitos se los dedico a Usted madre querida, en cada sonrisa y en cada muestra de felicidad estará presente.

Tatiana del Rocío Santillán Reinoso

AGRADECIMIENTO

A Dios le doy gracias por permitirme alcanzar esta meta profesional y por darme la capacidad para afrontar las dificultades y vicisitudes de la vida.

Le agradezco profundamente a mi madre Delia Nereice Reinoso Cartagena por educarme con valores y principios, además de acostumbrarme a mantener amabilidad, respeto y responsabilidad, en todas las actividades del diario vivir. Gracias madre por enseñarme a ser feliz con lo que tengo y por enseñarme que soy capaz de superarme, logrando hacer de mí una persona idónea para alcanzar cualquier propósito personal y profesional.

Tatiana del Rocío Santillán Reinoso

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---------------|-----|
| RESUMEN | xi |
| ABSTRACT..... | xii |

CAPÍTULO I

| | |
|---------------------------------------|---|
| 1. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1.1. Planteamiento del Problema | 1 |
| 1.2. Formulación del Problema..... | 2 |
| 1.3. Objetivos | 3 |
| 1.3.1. Objetivo General | 3 |
| 1.3.2. Objetivos Específicos | 3 |
| 1.4. Justificación..... | 3 |

CAPÍTULO II

| | |
|---|----|
| 2. MARCO TEÓRICO | 5 |
| 2.1. Antecedentes de Investigación | 5 |
| 2.2. Fundamento Teórico | 6 |
| 2.2.1. El Análisis Financiero | 6 |
| 2.2.2. Enfoque del Análisis Financiero..... | 7 |
| 2.2.3. Los Ratios Financieros | 7 |
| 2.2.4. Retrospectiva Financiera | 9 |
| 2.2.5. Métodos de evaluación financiera | 9 |
| 2.2.6. Estructuración Financiera | 10 |
| 2.2.7. Área Financiera | 12 |

CAPÍTULO III

| | |
|--|----|
| 3. METODOLOGÍA..... | 14 |
| 3.1. Idea a Defender | 14 |
| 3.2. Variables de Estudio..... | 14 |
| 3.3. Enfoque y Alcance de investigación..... | 14 |
| 3.4. Diseño de la investigación..... | 14 |

| | |
|---|----|
| 3.5 Población y Muestra..... | 15 |
| 3.6. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS | 15 |
| 3.6.1 Métodos..... | 15 |
| 3.6.2 Técnicas | 16 |
| 3.6.3. Instrumentos para procesar datos recopilados | 16 |

CAPÍTULO IV

| | |
|--------------------------------|----|
| 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS..... | 17 |
| 4.1. Análisis Financiero..... | 17 |

CAPÍTULO V

| | |
|---------------------|----|
| 5.1. PROPUESTA..... | 42 |
|---------------------|----|

| | |
|--------------------|----|
| CONCLUSIONES | 47 |
|--------------------|----|

| | |
|-----------------------|----|
| RECOMENDACIONES | 48 |
|-----------------------|----|

GLOSARIO

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1-4. Presupuestado | 18 |
| Tabla 2-4. Ejecutado | 18 |
| Tabla 3-4. Diferencia entre presupuesto y ejecución de cuentas..... | 18 |
| Tabla 4-4. Análisis vertical Estado de Resultados..... | 19 |
| Tabla 5-4. Análisis vertical Estado de Situación Financiera..... | 19 |
| Tabla 6-4. Análisis horizontal Estado de Resultados..... | 20 |
| Tabla 7-4. Análisis horizontal Estado de Situación Financiera..... | 21 |
| Tabla 8-4. Resumen de Indicadores..... | 31 |
| Tabla 9-4. Indicadores financieros | 32 |
| Tabla 10-4. Estado de resultados..... | 32 |
| Tabla 11-4. Estado de situación financiera..... | 33 |
| Tabla 12-4. Libro diario | 34 |
| Tabla 13-4. Gastos..... | 34 |
| Tabla 14-4. Inventarios..... | 35 |
| Tabla 15-4. Políticas de cobro | 36 |
| Tabla 16-4. Endeudamiento..... | 36 |
| Tabla 17-4. Gastos Administrativos | 37 |
| Tabla 18-4. Estrategia de venta | 38 |
| Tabla 19-4. Canales de comercialización | 38 |
| Tabla 20-4. Recursos..... | 39 |
| Tabla 21-4. Resumen de procesamiento de casos..... | 40 |
| Tabla 22-4. Estadísticas de fiabilidad | 40 |
| Tabla 23-4. Chi-cuadrado..... | 40 |
| Tabla 1-5. Herramientas para mejorar la rentabilidad | 43 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1-4. Resumen Estado de Resultados | 23 |
| Gráfico 2-4. Resumen Activos - Pasivos | 23 |
| Gráfico 3-4. Indicadores financieros | 32 |
| Gráfico 4-4. Estado de resultados | 33 |
| Gráfico 5-4. Estado de situación financiera | 33 |
| Gráfico 6-4. Libro diario | 34 |
| Gráfico 7-4. Gastos | 35 |
| Gráfico 8-4. Inventarios | 35 |
| Gráfico 9-4. Políticas de cobro | 36 |
| Gráfico 10-4. Endeudamiento..... | 37 |
| Gráfico 11-4. Gastos Administrativos | 37 |
| Gráfico 12-4. Estrategia de venta | 38 |
| Gráfico 13-4. Canales de comercialización | 39 |
| Gráfico 14-4. Recursos | 39 |
| Gráfico 1-5. Herramientas para mejorar la rentabilidad | 42 |

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue analizar la retrospectiva y evaluación financiera para mejorar la rentabilidad de la Empresa Ingeniería Mecánica y Fundición IMSA-IMF del Cantón Riobamba periodo 2018-2020. El alcance de la investigación fue descriptivo-correlacional con enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo). La fuente de información que se tomó en cuenta fueron los estados financieros de los años 2018-2020. De acuerdo al análisis financiero realizado se pudo deducir que la empresa tiene un nivel de cumplimiento presupuestario aceptable en los años 2018 y 2019 pero en el año 2020 existió una diferencia significativa con motivo del cierre de la empresa, disminución de ventas y despidos de empleados. Por otra parte, el margen de utilidad bruta en ventas fue del 0,4% en el 2018 al 0,8% en 2019, pero en el año 2020 se evidencia una disminución al 0,3%, a pesar de estos valores relativamente bajos la empresa ha podido cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas. La importancia de asignar esfuerzos en los procesos de ventas, abre la posibilidad de mejorar la canalización de ventas, además de mantener el seguimiento y control financiero actuando como apoyo para la toma de decisiones al evaluar los casos comerciales para que la empresa pueda optimizar su rentabilidad mediante el direccionamiento adecuado de recursos. Se recomienda implementar un software para registrar la información financiera de manera ágil obteniendo datos precisos de manera oportuna, para que los directivos de la empresa puedan conocer en cualquier momento su situación y condición de forma actualizada facilitando de esta forma la toma de decisiones empresariales.

Palabras clave: FINANZAS, RENTABILIDAD, LIQUIDEZ, CRECIMIENTO ECONÓMICO.



14-10-2022

0146-DBRA-UPT-IPEC-2022

ABSTRACT

The Aim of this research was to analyze the retrospective and financial evaluation to improve the profitability of the Mechanical Engineering and Foundry Company IMSA-IMF of Riobamba city period 2018-2020. The scope of the research was descriptive-correlational with a mixed approach (quantitative-qualitative). The source of information taken into account were the financial statements for the years 2018-2020. According to the financial analysis carried out, it could be deduced that the company has an acceptable level of budget compliance in the years 2018 and 2019 but in 2020 there was a significant difference due to the closure of the company, decrease in sales and layoffs of employees. On the other hand, the gross profit margin on sales was 0.4% in 2018 to 0.8% in 2019, but in 2020 there is evidence of a decrease to 0.3%, despite these relatively low values the company has been able to cover its production costs, as well as administrative and sales expenses. The importance of allocating efforts in the sales processes, opens the possibility of improving sales channeling, in addition to maintaining financial monitoring and control acting as support for decision making when evaluating business cases so that the company can optimize its profitability through the proper targeting of resources. It is recommended to implement a software to record financial information in an agile way obtaining accurate data in a timely manner, so that the company's managers can know at any time their situation and condition in an updated- thus, it facilitates to make a business decision.

Key words: Finance, profitability, Liquidity, Economic Growth.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas, tienen una fuerte influencia en la economía y desarrollo social de varios países (Maldonado et. al., 2017). Específicamente en el Ecuador las pequeñas y medianas empresas PyME tienen un aporte significativo ya que, según el último Censo Nacional Económico, de acuerdo al tamaño, de las 843.745 empresas registradas en 2016, el 90,5% son microempresas, con ventas anuales menores a 100 mil dólares y entre uno y nueve empleados; le sigue la pequeña empresa con el 7,5% y ventas anuales entre 100.001 a 1'000.000 y entre 10 y 49 funcionarios (INEC 2016).

Específicamente las PYMES del sector metalmeccánico, que es el sector donde se desenvuelve la empresa objeto del presente estudio, es considerado uno de los motores del crecimiento económico de un país (FLACSO, 2010), ya que el crecimiento del sector industrial promueve la generación de empleo, así como la generación de niveles salariales más altos y la producción de bienes con incrementos del valor agregado. Las pequeñas empresas del sector metalero en el Ecuador son fuentes de ingreso salariales altos y generan empleo a grandes proporciones con una producción de excelencia que aporta un valor agregado eficiente a la economía del país, es por ello que se ha implementado una línea de investigación hacia este tipo de empresas con el fin de dar una evaluación adecuada financiera como una combinación asertiva de pasivos a corto y largo plazo, un patrimonio que permita financiar sus deudas y a la vez cimentar sus activos, teniendo en cuenta que la evaluación financiera de una empresa afecta directamente al riesgo y el valor del negocio, por lo que si no se encuentra una evaluación pertinente puede llegar a afectar la gestión tanto financiera como administrativa de la organización.

Las decisiones sobre la inversión, el financiamiento y la administración financiera de una empresa exigen el uso de conocimientos y herramientas que permitan dar respuesta a preguntas fundamentales en la vida cotidiana de cualquier empresa, sin importar su tamaño, sector de actividad económica o forma jurídica; tales como: ¿en qué condiciones financieras se encuentra la empresa?, ¿Cuál es la liquidez mínima de la empresa?, ¿Cuál es el impacto en la rentabilidad?. Con base en esto, este proyecto pretende realizar un análisis de retrospectiva financiera de la empresa de Ingeniería Metalmeccánica y Fundición con el propósito de dar respuesta a estas preguntas, y determinar el impacto en la rentabilidad de la misma.

1.1. Planteamiento del Problema

En la empresa de Ingeniería Metalmeccánica y Fundición del cantón Riobamba se ha evidenciado una falta de personal contable, carencia de políticas y procedimientos de control, limitados recursos económicos, además de la incertidumbre de su condición financiera a lo largo de los años

ocasionando información financiera irreal, disminución de la rentabilidad y por consiguiente podría llegar al quiebre indeseable de la empresa.

Una vez analizada la situación de la empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundación del cantón Riobamba se evidencia el problema central que es el no contar con una evaluación financiera la cual forma parte fundamental del proceso de toma de decisiones, para realizar un análisis competente de un determinado período de tiempo, para estudiar la utilidad, los costos y beneficios a corto y largo plazo.

De acuerdo a Martínez Pincay y Quijote Jurado (2018) es necesario diseñar e implementar técnicas que ayuden al correcto desenvolvimiento de las entidades. Para esto, es importante que directivos y el personal en general, manejen adecuadamente elementos de gestión y de finanzas que ayudará al buen desarrollo de los procesos económicos y así lograr un eficiente manejo de las operaciones y los recursos del negocio, obteniendo los resultados esperados en correspondencia a los objetivos de la organización. En este sentido la gestión financiera, exige la incorporación de mejores prácticas para asegurar que, mediante decisiones adecuadas, las empresas alcancen los objetivos propuestos en el marco de estrategias novedosas y efectivas que aseguren el éxito de los proyectos empresariales.

La empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundación IMSA – IMF (empresa familiar) se encuentra presente en el mercado local de la ciudad de Riobamba por más de 50 años; sin embargo, manifiesta deficiencias en el manejo de sus recursos (ingresos y gastos), representando complicaciones en las finanzas de la empresa.

Además, la pandemia y la crisis que ha conllevado la misma, hace oportuno realizar una retrospectiva en la evaluación financiera, ya que la empresa se vio forzada a detener su producción, sabiendo todas las implicaciones relacionadas a gastos y pérdidas que se generaron. Es necesario entonces establecer con claridad el impacto de la rentabilidad para la empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundación IMSA-IMF, ya que no cuenta con información confiable que permita una eficaz toma de decisiones.

1.2. Formulación del Problema

- ¿Cuál es la situación actual de la empresa que permita determinar acciones de mejora?
- ¿Cómo está estructurada el área financiera de la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundación IMSA-IMF?
- ¿Cómo mejorar la situación financiera de la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundación IMSA-IMF?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

- Analizar la retrospectiva y evaluación financiera para mejorar la rentabilidad de la Empresa Ingeniería Metalmecánica y Fundación IMSA-IMF del Cantón Riobamba periodo 2018-2020.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Elaborar una revisión bibliográfica desarrollando conceptos, características y propiedades, como sustento teórico de la presente investigación.
- Diagnosticar la situación actual del manejo presupuestario en la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundación IMSA-IMF.
- Analizar comparativamente la ejecución presupuestaria y la rentabilidad en los años 2018, 2019 y 2020.
- Proponer herramientas para mejorar la rentabilidad en la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundación IMSA-IMF en los años subsiguientes.

1.4. Justificación

La presente investigación se la hace a partir de libros, enciclopedias, tesis y páginas web donde se encontraron valiosos aportes en el ámbito financiero del sector metalmecánico que sirve como base en la búsqueda de herramientas adecuadas para la aplicación de una acertada evaluación financiera y el mejoramiento de la rentabilidad.

Por otra parte, en la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundación IMSA-IMF, los registros contables y financieros presentan poca sistematización. La planificación financiera no presenta coordinación y sus componentes se encuentran desenchajados. En el control financiero no existen indicadores para medir la actividad ni para evaluar resultados. Con base en esto, la Evaluación Financiera permitirá superar estas debilidades para mejorar los procesos financieros y control de recursos estableciendo herramientas de mejora para los años futuros.

Los resultados de investigaciones más recientes indicaron que el rendimiento financiero, la satisfacción laboral y el compromiso efectivo de los empleados son resultados altamente deseados por los líderes y gerentes de todo tipo de empresas (Drucker 2007; Burg-Brown, 2016). De estos factores el rendimiento financiero se configura como el factor clave para mantenerse por delante de la competencia en el mediano y largo plazo (Perkins, 2014) puesto que permite obtener una medición clara del éxito o fracaso de una empresa, así como mantener el control sobre la misma (Simón, et. al., 2015). Esto se vuelve relevante para la Provincia de Chimborazo y principalmente para el sector de la manufactura puesto que, existen 1799 empresas categorizadas dentro de este

giro de negocio. Específicamente en la empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundición (IMSA – IMF) la gestión de finanzas carece de procedimientos formalizados, presentando debilidades en estimación y diversificación de fuentes de ingresos, selección de entidades bancarias, fijación de políticas de riesgo y centralización de la toma de decisiones. La solución propuesta en este estudio permitirá solucionar la problemática señalada.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de Investigación

Dentro del contexto de construcción del Marco Teórico, se analizó si existen investigaciones previas relacionadas al tema que se está investigando. Los resultados de las búsquedas realizadas en bases de datos académicos, permitieron identificar los siguientes estudios previos:

El estudio desarrollado por el autor Salas (2021) titulado “RETROSPECTIVA FINANCIERA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 4 DE OCTUBRE, PERIODO 2017 – 2019, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA DUPONT”, donde empleó procesos sistemáticos y empíricos, que ayudaron a demostrar que la aplicación de índices financieros conforme a lo que establece la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, permite visualizar que más del 95% de los mismos, tienen coincidencias acordes al segmento. Además, recomiendan realizar un estudio pormenorizado de las agencias que presentan indicador negativo en la contribución de la Rentabilidad Económica (ROA).

Por otra parte, el estudio realizado por Caiza (2018), titulado “RETROSPECTIVA FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA JOLP SU ACCESORIO CIA. LTDA., EN EL AÑO 2015, A PARTIR DEL IMPACTO DE LAS SALVAGUARDIAS EN LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS”, permitió obtener un diagnóstico de la situación actual y la predicción de eventos. A través de encuestas y entrevistas, analizó el grado de eficiencia y eficacia mediante indicadores de gestión, identificando así la falta de metodologías para enfrentarse a las disposiciones emitidas por el gobierno, con respecto a la inexistencia de un importador directo, encarecimiento del costo de adquisición de los productos que comercializa la empresa, y por ende esto reduce el margen de rentabilidad que obtiene ya que se debe tratar de mantener los precios de venta, y la falta de la correcta fijación de precios. Se concluye que la compañía se ha visto afectada en el nivel de inventarios adquiridos para la venta desde la aplicación de estas medidas ya que se está quedando sin liquidez para el pago de proveedores e inclusive gastos locales. Finalmente recomienda establecer mecanismos para una adecuada fijación de ganancias en relación a los precios de venta.

Así también, el estudio realizado por Guzmán (2018), denominado “RETROSPECTIVA FINANCIERA DE LA ESTACIÓN DE SERVICIOS “JUANITA DE CASTRO”, DE LA CIUDAD DEL TENA AÑOS 2014- 2015 Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES”, mediante el diagnóstico financiero a la empresa, a través de Retrospectiva financiera realizada aplicando el análisis vertical y horizontal al balance general y estados de resultados de 2014-2015, además del cálculo de indicadores financieros y el método Dupont,

identificaron que por cada dólar invertido en los activos en el año 2014 generó 4,26% y en el año 2015 generó 6,22% demostrando que la empresa tuvo un rendimiento sobre la inversión del 2,24%. Asimismo, se identificó la inexistencia de un grado de liquidez aceptable ya que la mayor parte de la empresa está financiada por los acreedores. Los hallazgos identificados se configuraron como los insumos para que la Gerencia y los Socios de la empresa garanticen un desarrollo positivo para la misma a través de recomendaciones de seguimiento continuo del diagnóstico financiero, garantizando así un mayor crecimiento.

2.2. Fundamento Teórico

2.2.1. El Análisis Financiero

El análisis financiero permite analizar las propiedades y características de una empresa, conocer cómo se desarrollan sus operaciones y actividades a corto y largo plazo, y cuál ha sido su desempeño en el pasado, con el propósito de comprenderla y contar con los insumos necesarios para predecir futuros comportamientos de la misma (Yindenaba, 2017). Por otro lado, Hernández (2020), menciona que el análisis financiero permite determinar la situación actual y la toma de decisiones futuras en la búsqueda por mejorar el desempeño empresarial, a través del estudio de los estados financieros mediante diferentes indicadores evaluando la rentabilidad, la liquidez, los activos y los pasivos de una organización.

De igual manera, la evaluación del desempeño financiero centra su atención principalmente en la indagación a detalle de la posición financiera de una firma a través de índices extraídos de sus estados financieros. Estos estados financieros generalmente se estructuran para medir aspectos particulares que permitan identificar los resultados operacionales aclarando al mismo tiempo el panorama financiero de la misma, con el objetivo de proveer los insumos necesarios para una efectiva toma de decisiones por parte de los directivos, además muestran cuantitativamente, ya sea total o parcialmente, el origen y la aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir determinado objetivo, el resultado obtenido en la empresa, su desarrollo y la situación financiera que guarda el negocio (Administrativas, 2020).

Según Ochoa et. al. (2018) el análisis financiero es de vital importancia para la aplicación de estrategias enfocadas en identificar el nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad de una empresa, evaluando así su rendimiento. Esta herramienta facilita la toma de decisiones en un plan de acción que permita identificar los puntos fuertes y débiles de una institución empresarial comparada con otros negocios.

El análisis financiero es aquella ciencia que permite a las empresas conocer por medio de datos numéricos exactos el nivel de rentabilidad, endeudamiento, la solvencia financiera, las diferencias entre cuentas contables, el margen de utilidad obtenido y otros cálculos necesarios para tomar

acciones correctivas en beneficio de la empresa. Esto puede entenderse con el siguiente ejemplo: si la empresa revela a través de los años pérdidas y en la cuenta de costos y gastos operacionales un aumento significativo, deberán tomarse medidas para controlar el problema sin perjudicar la producción haciendo énfasis en materiales desperdiciados o materia prima en exceso sin utilizar y con deterioro.

2.2.2. Enfoque del Análisis Financiero

El enfoque tradicional es orientar en el análisis de los estados financieros utilizando relaciones denominadas indicadores, razones o ratios, y que permiten interpretar la información financiera contenida en estos. Es uno de los enfoques más aceptados y ampliamente utilizados. De acuerdo a la literatura académica sobre este tema se han identificado dos grandes enfoques para el análisis financiero: un enfoque “tradicional” o “común”, que cuenta con una mayor aceptación entre gerentes y académicos; y un segundo enfoque denominado “sinérgico” o “integrador”, que intenta incorporar otros elementos multidisciplinarios para enriquecer el análisis financiero (Ochoa et. al., 2018).

2.2.3. Los Ratios Financieros

Rashid (2018) identificó que las razones financieras fueron introducidas en la gestión hasta el final del siglo XIX. Los ratios financieros se convirtieron en una necesidad cuando las empresas crecieron hasta el punto de que ya no era posible ser micro gestionado por los propietarios. Además, el advenimiento del concepto de incorporación económica, promovió la necesidad de mantener registros para ayudar a los inversores a tomar mejores decisiones y para efectos fiscales (Fintibi, 2019).

Los ratios financieros, siempre se han utilizado para la toma de decisiones por parte de gestores, prestamistas e inversores (Zorn et al, 2018). Sin embargo, en el caso de gerentes, encargados de administrar la empresa también deben enfocarse en el análisis de los índices de rentabilidad y apalancamiento de la empresa principalmente.

En análisis que hacen Ali et. al. (2021), nos permiten comprender la importancia de los ratios financieros. Según estos autores, para determinar la rentabilidad, es necesario analizar el margen de utilidad bruta y los márgenes de utilidad neta. Cuando las estrategias implementadas están funcionando, el negocio puede generar altas ganancias que mejoran los índices de rentabilidad. Los índices de apalancamiento se utilizan para determinar la estructura de capital de la empresa. Las operaciones comerciales se financian tanto con capital como con pasivo, y cuando los pasivos superan el capital de la empresa, la empresa corre un alto riesgo y necesita que la gerencia ofrezca más capital. Un estudio de Donovan. y Jennings (2018) descubrieron que a los prestamistas les

preocupa la capacidad de la empresa para garantizar la deuda y pagar los préstamos mediante el análisis de la liquidez y el apalancamiento de una empresa. Una empresa líquida puede pagar su obligación a corto plazo, mientras que una empresa con poco apalancamiento puede garantizar la deuda utilizando sus activos. Según Musallam (2018), a los inversores les preocupan los rendimientos generados y la eficiencia del capital invertido. Los inversores verifican el rendimiento del capital para determinar el capital que están dispuestos a invertir y la rotación de activos para averiguar cómo la empresa utiliza los activos de manera eficiente para generar ganancias.

No obstante, Fintibi (2019) critica las razones financieras por estar ligadas al tiempo. Los índices financieros continúan cambiando dentro del mismo período financiero, lo que dificulta la interpretación de la información financiera. Esto ha requerido que las empresas utilicen solo la relación al final del año, lo que podría no brindar el análisis correcto de la empresa. En segundo lugar, las proporciones dependen unas de otras ya que las proporciones se iteran estrechamente, de modo que el cálculo de una proporción está precedido por otra proporción. En tercer lugar, las empresas pueden manipular fácilmente las proporciones en su propio beneficio, dando así una impresión errónea de la empresa. Las personas que confían en la información terminan tomando malas decisiones y sufren pérdidas. Además, la interpretación de las proporciones está influenciada por la subjetividad del espectador. Un individuo puede considerar favorable un cierto nivel mientras que otro puede encontrarlo desfavorable.

Sin embargo, la evaluación de indicadores como técnica administrativa ayuda a mejorar la gestión porque produce la información necesaria para identificar y entender las causas de los logros y los fracasos o problemas del desempeño individual y colectivo dentro de un contexto de planeación estratégica. Esta evaluación saca a la luz información real sobre el comportamiento del sistema objeto de estudio, que hace posible la creación de estrategias y herramientas de apoyo para la toma de decisiones que contribuyan a mejorar la estructura del mismo. Nociones como éstas son las que buscan integrar esta investigación, así como el considerar la metodología y las técnicas utilizadas, tomando en cuenta que en la gestión financiera se evalúa cómo estos conceptos afectan a la rentabilidad y productividad del sector (Fontalvo, 2011).

Los ratios financieros son fórmulas utilizadas para obtener porcentajes o unidades que puedan ser interpretadas por un profesional en finanzas con el propósito de utilizarse para identificar falencias en la empresa, brindando la oportunidad de tomar decisiones acertadas con el fin de que la empresa no quiebre y pueda seguir adelante a pesar de las evoluciones del mercado. Los ratios financieros se clasifican en indicadores de liquidez (determinan la capacidad de pago a corto plazo), endeudamiento (determina como se financian las deudas), rentabilidad (determina la

utilidad obtenida), solvencia (relacionan los recursos y los compromisos), gestión (mide la utilización del activo) y capital de trabajo (da a conocer la disponibilidad de capital).

2.2.4. Retrospectiva Financiera

Un análisis retrospectivo o estudio retrospectivo es un método de investigación que se utiliza cuando ya se conoce el resultado de un evento; específicamente la retrospectiva financiera, es una técnica que permite analizar en tiempo pasado los estados financieros que proporciona la contabilidad de una empresa, siendo esta una herramienta de información básica, para determinar la situación financiera de una empresa o de un sector específico de la misma. La información que contienen los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la empresa. La contabilidad muestra cifras históricas y hechos cumplidos que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro (García, 2009).

La retrospectiva financiera se denomina así debido a que el análisis financiero se realiza a los estados financieros del periodo fenecido; por tanto, corresponde al pasado, que como ya se expuso, sirve para evaluar la situación financiera de la empresa del periodo contable anterior, pero que además permite tomar medidas correctivas para el siguiente periodo fiscal. Es la forma tradicional de evaluación. Para su aplicación se utiliza el análisis horizontal y la comparación entre períodos fiscales de indicadores de rentabilidad, liquidez, solvencia, endeudamiento y gestión (Ollague et al., 2017).

2.2.5. Métodos de evaluación financiera

Los métodos de evaluación financiera se clasifican en flujo de caja, tasa de rendimiento contable, periodo de recuperación, relación costo – beneficio, valor actual neto, tasa interna de retorno, índice de rentabilidad.

Existe un gran número de métodos de evaluación financiera, de los cuales los más conocidos son: el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Período de Recuperación (PR o Payback).

- **El Valor Actual Neto (VAN):** El VAN es un procedimiento que mide el valor en el momento actual de una serie de flujos de caja futuros (es decir, ingresos y gastos), que serán originados por el proyecto.
- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** La TIR trata de calcular la tasa de descuento que logra un resultado positivo para el proyecto. En otras palabras, busca la tasa de descuento

mínima para la cual el proyecto es recomendable y generará un beneficio. Por tanto, la TIR es la tasa de descuento con la que el VAN es igual a cero.

- **Período de Recuperación (PR o Payback):** Este método busca averiguar cuánto tiempo tomará recuperar la inversión inicial del proyecto. Se obtiene sumando los flujos de caja acumulados hasta que sean iguales al desembolso inicial del proyecto (Cajal, 2021)

Una empresa debe implementar medidas que le permitan ser más competitiva y eficiente desde la perspectiva económica y financiera; de forma tal que se haga mejor uso de sus recursos para obtener mayor productividad y mejores resultados con menores costos, lo que implica la necesidad de realizar un análisis exhaustivo de la situación económica y financiera de la actividad que lleva a cabo (Navas & Marbelis , 2009).

2.2.6. Estructuración Financiera

La estructuración financiera se enfoca en la recuperación de la solvencia y la rentabilidad alcanzada en periodos anteriores con el fin de mantener la credibilidad (Yauri Cruz, 2019). Es un aspecto más específico de la estructuración empresarial y se define como un proceso de ordenamiento de la estructura financiera para evitar la liquidación; implica además el acuerdo de terceros para satisfacer las reclamaciones de los acreedores bajo ciertos términos y condiciones. (Malik, 2016). También se puede realizar mediante reducción de capital, reorganización del capital, recompra de acciones, etc.

La estructura financiera de la empresa se refiere a la composición del capital o recursos financieros que la empresa ha captado u originado. Estos mismos recursos son los que se traducen en el Estado de Situación Financiera como pasivos, mismos que recogen las deudas y obligaciones de toda empresa y las clasifican de acuerdo a su procedencia y plazo. (Smart & Megginton, 2010). La composición de la estructura del capital es muy importante en la empresa, ya que, para cumplir el objetivo de maximizar el valor de la compañía, hay que disponer de todos los recursos financieros que proporcionen el menor costo posible y el menor nivel de riesgo, procurando el mayor apalancamiento financiero.

De acuerdo a Mankiw (2014), el proceso de estructuración financiera debe centrarse en un diagnóstico situacional para posteriormente analizar los indicadores financieros que evidencien posibles deficiencias en la gestión financiera. Este proceso surge también cuando la empresa no tiene la capacidad para solventar las deudas con sus acreedores o cumplir con sus compromisos económicos.

Estas afirmaciones corroboran lo que Kubicová y Záhúmská (2017) mencionaron, para quienes uno de los métodos que las empresas pueden utilizar para mejorar su desempeño es llevar a cabo

un rediseño fundamental de los procesos comerciales y realizar una estructuración financiera. Las herramientas de la estructuración financiera incluyen fusiones, adquisiciones, compra de apalancamiento, mancomunación de efectivo, venta de activos, valores de los empleados, separación de acciones y escisión. En el mundo globalizado de hoy, estos métodos de estructuración financiera empresarial se utilizan a menudo no solo en el contexto nacional sino también en el transfronterizo.

De acuerdo a Dalessio (2013), las fusiones son estrategias a través de la cual dos organizaciones integran sus operaciones en una relativa igualdad de bases. Se crea una nueva organización, desapareciendo las dos originales. Esta estrategia es normalmente concertada entre las partes y puede ser de tres tipos:

- Fusión vertical, vinculada a organizaciones que están en diferentes etapas de la cadena de producción o suministro dentro de un mercado particular.
- Fusión horizontal, cuando se unen dos o más competidores directos que producen productos similares en el mismo mercado.
- Fusión conglomerada, cuando se unen compañías que no son rivales directos ni productores en la misma cadena de producción o suministro.

Por otra parte, la adquisición es una estrategia a través de la cual una organización toma el control total de la otra de forma hostil o concertada, permaneciendo la organización que compra. Mientras que, el apalancamiento es el endeudamiento de la empresa, es decir, la adquisición de recursos de otras fuentes externas, como por ejemplo instituciones bancarias, Cajas Municipales, entre otros. El apalancamiento financiero se utiliza en todas las empresas con la finalidad de facilitar el financiamiento de los activos reales o financieros y hace referencia al nivel de endeudamiento de una empresa (Sánchez, 2018).

La mancomunación de efecto es un método de financiación utilizado por empresas pertenecientes a un mismo grupo o holding que se rige por la filosofía de equilibrio o compensación. Según este sistema el saldo negativo de una empresa se compensa con el positivo de otra dentro del mismo grupo. Por otro lado, la liquidación consiste en la venta de todos los activos de la compañía a su valor tangible (D'Alessio, 2013).

El derecho de separación del accionista es claramente un derecho de las minorías, a las que, ante la adopción de determinados acuerdos especialmente relevantes por parte de la mayoría, se les concede el derecho de retirarse o separarse de la sociedad, liquidando su inversión (Ackerman, 2007).

La escisión se produce cuando una sociedad se divide en dos o más, ya sean nuevas empresas u otras ya establecidas. En estos casos, la sociedad “escidente” (la original, la que se divide) se desprende de algunos de sus activos, los cuales pueden tener dos destinos:

- Formar una nueva compañía, diferente a la original.
- Aumentar la capitalización bursátil de una sociedad ya existente, haciéndola crecer.

2.2.7. Área Financiera

De acuerdo a González (2019) el área financiera de una empresa involucra un conjunto de actividades que buscan custodiar e invertir sus recursos financieros y valores, a través de sistemas de información que permitan mantener un control eficiente de los activos y operaciones, protegiendo al mismo tiempo el capital de los inversionistas.

Esta función empresarial generalmente está a cargo de un departamento con funcionarios de alto rango junto a otros de menor jerarquía como tesorero y auditor, encargados del manejo de los flujos de efectivo, decisiones de gasto de capital y la preparación de planes e informes financieros. En esta área también se maneja la contabilidad y los sistemas de información financieros. Todas estas actividades permiten a una organización alcanzar las metas que se propongan en función de los objetivos empresariales planteados. Se pueden considerar metas como:

- Sobrevivir.
- Evitar las dificultades financieras y la quiebra.
- Derrotar a la competencia.
- Maximizar las ventas o la participación de mercado.
- Minimizar los costos.
- Maximizar las utilidades.
- Mantener un crecimiento uniforme de las utilidades.

Concepto de venta y estrategias empresariales

La venta es una actividad en donde se realiza un intercambio de un bien o un servicio entre un cliente y un proveedor, o a su vez entre un comprador y un vendedor, bajo un determinado costo o prestación especificada.

El proceso de venta es una serie de pasos ordenados y de valor agregado hacia un objetivo predeterminado que es una venta. Casi todas las empresas tienen su propio proceso de ventas que dicta cómo se gestionan sus operaciones de ventas. Por lo general, el proceso de ventas de una empresa está bien planificado y se utiliza en las actividades de ventas diarias.

Por otra parte, una estrategia de ventas es un plan para lograr la meta o ambición de ventas de un negocio. La estrategia de ventas describe cómo un negocio ganará, retendrá y desarrollará clientes. En la terminología de 'lean start-up' se le conoce como la 'estrategia de desarrollo del cliente'. Por otra parte, una estrategia de marketing es el enfoque general para comercializar productos. Más específicamente, es cómo construye una ventaja competitiva sostenible para los productos de la empresa a través del posicionamiento y la diferenciación mediante la gestión de la combinación de marketing. A su vez, el desarrollo de estas estrategias favorece las cuentas de resultados y por consiguiente los índices de rentabilidad de la empresa.

La Empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundición (IMSA-IMF)

La empresa IMSA Construcciones Metálicas, fue fundada el 15 de enero de 1969, se encuentra ubicada en la Avda. Celso A. Rodríguez lote 5 y Circunvalación. Cuenta con 53 años de experiencia, en la confección de: estructuras metálicas, maquinaria hidráulica y todo tipo de proyecto de metalmecánica. En este caso la empresa cuenta con un solo propietario o dueño, denominado titular como Empresa Unipersonal.

A su vez, en el Ecuador las empresas se rigen bajo: la Ley de Compañías, Ley de Código de Comercio, Ley de Régimen Tributario Interno, Estatuto de la Empresa, Reglamento Interno de la Empresa y Ley de Seguridad Social.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Idea a Defender

La retrospectiva y evaluación financiera de la Empresa de Ingeniería Metalmecánica y Fundación del Cantón Riobamba permitirá mejorar la rentabilidad en el periodo 2018-2020

Hipótesis

Ho: La retrospectiva y evaluación financiera no mejora la rentabilidad de la empresa.

Ha: La retrospectiva y evaluación financiera mejora la rentabilidad de la empresa.

3.2. Variables de Estudio

- **Variable independiente:** Evaluación Financiera
- **Variable dependiente:** Rentabilidad

3.3. Enfoque y Alcance de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo-correlacional ya que se describió a profundidad el fenómeno de estudio y se identificó la relación entre las variables de estudio planteadas: evaluación financiera y rentabilidad.

La investigación siguió un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo). Dentro del enfoque cuantitativo se analizaron e interpretaron datos históricos financieros de la organización, para analizarlos de forma objetiva y obtener una evaluación financiera precisa de la situación actual y comprobar la hipótesis de investigación planteada. Dentro del enfoque cualitativo se realizó una interpretación de la información obtenida a través de análisis subjetivos.

3.4. Diseño de la investigación

Esta investigación fue de tipo no experimental ya que no se realizó ninguna manipulación de la variable independiente para ver su efecto en la variable dependiente. Fue una investigación de tipo observacional que permitió analizar datos históricos con el propósito de obtener información que permita identificar el efecto en la rentabilidad de la empresa.

3.5 Población y Muestra

La población es el conjunto de sujetos que reúnen una característica que desea ser estudiada. La muestra es una parte de esa población que se selecciona para obtener la información con la que se va a trabajar.

La población de estudio fueron 8 integrantes de la Empresa de Ingeniería Metalmeccánica y Fundición (IMSA-IMF) del Cantón Riobamba. Dado el diseño de la investigación, se utilizó la muestra no probabilística dirigida a 8 personas que laboran en la empresa actualmente, entre ellas se encuentra el Gerente, Administrador, Secretario y Operarios, a estas personas se elaboró una encuesta.

Además, se tomó en cuenta los estados financieros de los años 2018-2020 de la Empresa de Ingeniería Metalmeccánica y Fundición (IMSA-IMF) del Cantón Riobamba. Dicha información se consideró muestra directa, puesto que requiere de un estudio completo de los estados financieros, de los periodos mencionados anteriormente.

3.6. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.6.1 Métodos

- **Científico:** Es un conjunto de procedimientos que permitió conocer la realidad económica-financiera de la empresa para confrontar con las teorías, técnicas y otros aspectos del análisis financiero después del cual se dio el cumplimiento de objetivos mediante la obtención de los resultados del análisis de los estados financieros con la posición reflexiva, crítica y positiva.
- **Inductivo:** Este método se utilizó para realizar el estudio de diferentes componentes de la empresa durante el periodo analizado, para tener una visión global donde se requirió poner en práctica todos los conocimientos adquiridos sobre el análisis financiero.
- **Analítico:** En esta investigación se analizó los estados financieros de los periodos 2018-2020, para de esta forma obtener un conocimiento real del movimiento de la empresa, determinando con ello, las causas, incrementos o disminuciones y sus efectos a cada una de las diferentes cuentas que intervienen en los estados financieros.
- **Sintético:** Aquí se clasificó los aspectos importantes del análisis para elaborar el informe final y de esta manera plantear tanto las conclusiones como las recomendaciones que se obtuvo como resultado de esta investigación.

3.6.2 Técnicas

- **Observación:** Esta técnica es una manera más directa y abierta que nos permite actuar en el lugar donde se está realizando la investigación para revisar los estados financieros y verificar los resultados obtenidos del análisis financiero y de esta forma visualizar el desempeño de sus funcionarios.
- **Encuesta:** Es una técnica que se lleva a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de personas.

3.6.3. Instrumentos para procesar datos recopilados

La información de la investigación fue procesada en la aplicación Microsoft Excel y a su vez también se utilizó el software estadístico SPSS para el análisis de las encuestas y comprobación de hipótesis.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Análisis Financiero

Según Periasamy (2010), el análisis de estados financieros hace referencia al proceso donde se establece la relación significativa entre las partidas de los estados financieros con el objetivo de identificar las fortalezas y debilidades financieras y operativas. Bajo este contexto, el análisis financiero se puede definir como el proceso que permite evaluar el desempeño de la empresa con base en la información contenida en los elementos del balance financiero, estado de resultados y estado de flujos de efectivo, con el propósito de contar con información suficiente para la toma de decisiones. El análisis de estados financieros se puede clasificar en dos tipos principales: Análisis Horizontal y Análisis Vertical.

- **Análisis Horizontal**

El análisis horizontal, permitió comparar los estados financieros de los años 2018, 2019 y 2020 contribuyendo a la toma de decisiones adecuadas en la empresa, para las operaciones financieras futuras. Normalmente, las cifras del año en curso se comparan con un año tomado como referencia y se evalúan los cambios en la información financiera de un año a otro. Este análisis se configura como una técnica que permite evaluar una serie de datos de estados financieros durante un período de tiempo. Su finalidad es determinar el aumento o disminución que se ha producido.

- **Análisis Vertical**

Bajo el análisis vertical, los estados financieros miden la relación de cantidades de los diversos elementos en el estado financiero en un período particular. También se denomina análisis estático, ya que ayuda a determinar la relación con varios elementos que aparecen en el estado financiero. Este tipo de análisis es una técnica que expresa cada elemento de los estados financieros como un porcentaje de un monto base.

El análisis de los Estados financieros comparativos nos permite reconocer la evolución de la empresa en estudio, en los últimos años (2018, 2019 y 2020).

Tabla 1-4. Presupuestado

| DETALLE | Presupuestado | | |
|--|---------------|---------------|---------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 170.000,00 | \$ 180.000,00 | \$ 180.000,00 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 20.000,00 | \$ 25.000,00 | \$ 30.000,00 |
| TOTAL ACTIVO | \$ 500.000,00 | \$ 500.000,00 | \$ 500.000,00 |
| TOTAL PASIVO | \$ 40.000,00 | \$ 45.000,00 | \$ 40.000,00 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 2-4. Ejecutado

| DETALLE | Ejecutado | | |
|--|---------------|---------------|---------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 172.367,91 | \$ 181.943,91 | \$ 41.809,98 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 24.673,86 | \$ 26.044,63 | \$ 6.594,43 |
| TOTAL ACTIVO | \$ 547.330,03 | \$ 552.984,73 | \$ 535.087,01 |
| TOTAL PASIVO | \$ 46.574,16 | \$ 49.059,71 | \$ 63.964,26 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 3-4. Diferencia entre presupuesto y ejecución de cuentas

| DETALLE | Diferencia | | |
|--|--------------|--------------|-----------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 2.367,91 | \$ 1.943,91 | \$ (138.190,03) |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 4.673,86 | \$ 1.044,63 | \$ (23.405,57) |
| TOTAL ACTIVO | \$ 47.330,03 | \$ 52.984,73 | \$ 35.087,01 |
| TOTAL PASIVO | \$ 6.574,16 | \$ 4.059,71 | \$ 23.964,26 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Según las planificaciones realizadas la empresa tiene un nivel de cumplimiento presupuestario aceptable en los años 2018 y 2019 pero en el año 2020 existió una diferencia significativa por motivo del cierre de la empresa, disminución de ventas y despidos de empleados.

Tabla 4-4. Análisis vertical Estado de Resultados

| | ANÁLISIS VERTICAL | | |
|---|----------------------|---------------|--------------|
| | ESTADO DE RESULTADOS | | |
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 172.367,91 | \$ 181.943,91 | \$ 41.809,98 |
| (-) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS | \$ 146.591,28 | \$ 153.735,24 | \$ 35.019,10 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 25.776,72 | \$ 28.208,67 | \$ 6.790,88 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 24.673,86 | \$ 26.044,63 | \$ 6.594,43 |
| (=) UTILIDAD DESPUÉS DEL FINANCIAMIENTO | \$ 1.102,86 | \$ 2.164,03 | \$ 196,45 |
| (=) UTILIDAD LÍQUIDA DEL EJERCICIO | \$ 731,19 | \$ 1.434,75 | \$ 130,24 |
| | | | |
| | 100% | 100% | 100% |
| | 85% | 84,5% | 83,8% |
| | 15% | 15,5% | 16,2% |
| | 14,3% | 14,3% | 15,8% |
| | 0,6% | 1,2% | 0,5% |
| | 0,4% | 0,8% | 0,3% |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 5-4. Análisis vertical Estado de Situación Financiera

| | ANÁLISIS VERTICAL | | |
|--|--------------------------------|----------------|----------------|
| | ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | |
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| ACTIVO | | | |
| CORRIENTE | \$ 34.620,00 | \$ 40.274,70 | \$ 22.376,98 |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO | \$ 25.136,00 | \$ 27.319,70 | \$ 1.505,98 |
| ACTIVO FINANCIERO | \$ 8.700,00 | \$ 11.884,07 | \$ 20.584,07 |
| INVENTARIOS | \$ 784,00 | \$ 1.070,93 | \$ 286,93 |
| NO CORRIENTE | \$ 512.710,03 | \$ 512.710,03 | \$ 512.710,03 |
| PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ 603.420,00 | \$ 603.420,00 | \$ 603.420,00 |
| DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ (90.709,97) | \$ (90.709,97) | \$ (90.709,97) |
| TOTAL ACTIVO | \$ 547.330,03 | \$ 552.984,73 | \$ 535.087,01 |
| PASIVOS | | | |
| | | | |
| | 6,33% | 7,28% | 4,18% |
| | 4,59% | 4,94% | 0,28% |
| | 1,59% | 2,15% | 3,85% |
| | 0,14% | 0,19% | 0,05% |
| | 93,67% | 92,72% | 95,82% |
| | 110,25% | 109,12% | 112,77% |
| | (16,57%) | (16,40%) | (16,95%) |
| | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

| | | | | | | |
|---|---------------|---------|---------------|---------|---------------|---------|
| CORRIENTE | \$ 15.083,00 | 32,38% | \$ 20.603,15 | 42,00% | \$ 35.686,15 | 55,79% |
| OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES | \$ 4.766,87 | 10,24% | \$ 5.456,56 | 11,12% | \$ 833,97 | 1,30% |
| IMPUESTO DE SALDO ACREEDOR | \$ 1.724,28 | 3,70% | \$ 1.386,55 | 2,83% | \$ 1.386,55 | 2,17% |
| NO CORRIENTE | \$ 25.000,00 | 53,68% | \$ 23.000,00 | 46,88% | \$ 23.000,00 | 35,96% |
| OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$ 25.000,00 | 53,68% | \$ 23.000,00 | 46,88% | \$ 23.000,00 | 35,96% |
| TOTAL PASIVO | \$ 46.574,16 | 100,00% | \$ 49.059,71 | 100,00% | \$ 63.964,26 | 100,00% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| CAPITAL | \$ 500.024,68 | 99,85% | \$ 502.490,26 | 99,72% | \$ 470.992,51 | 99,97% |
| RESULTADOS | \$ 731,19 | 0,15% | \$ 1.434,75 | 0,28% | \$ 130,24 | 0,03% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 500.755,87 | 100,00% | \$ 503.925,02 | 100,00% | \$ 471.122,75 | 100,00% |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 6-4. Análisis horizontal Estado de Resultados

| | ANÁLISIS HORIZONTAL | | | | | | | |
|---|----------------------|---------------|----------------|----------------|--------------|---------------|----------------|----------------|
| | ESTADO DE RESULTADOS | | | | | | | |
| | 2019 | 2018 | Valor Absoluto | Valor Relativo | 2020 | 2019 | Valor Absoluto | Valor Relativo |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 181.943,91 | \$ 172.367,91 | 9.576,00 | 6% | \$ 41.809,98 | \$ 181.943,91 | - 140.133,93 | -77% |
| (-) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS | \$ 153.735,24 | \$ 146.591,28 | 7.143,96 | 5% | \$ 35.019,10 | \$ 153.735,24 | - 118.716,14 | -77% |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 28.208,67 | \$ 25.776,72 | 2.431,95 | 9% | \$ 6.790,88 | \$ 28.208,67 | - 21.417,79 | -76% |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 26.044,63 | \$ 24.673,86 | 1.370,77 | 6% | \$ 6.594,43 | \$ 26.044,63 | - 19.450,20 | -75% |
| (=) UTILIDAD DESPUÉS DEL FINANCIAMIENTO | \$ 2.164,03 | \$ 1.102,86 | 1.061,18 | 96% | \$ 196,45 | \$ 2.164,03 | - 1.967,59 | -91% |
| (=) UTILIDAD LÍQUIDA DEL EJERCICIO | \$ 1.434,75 | \$ 731,19 | 703,56 | 96% | \$ 130,24 | \$ 1.434,75 | - 1.304,51 | -91% |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 7-4. Análisis horizontal Estado de Situación Financiera

| ANÁLISIS HORIZONTAL | | | | | | | | |
|---|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | | | | | | | |
| ACTIVO | 2019 | 2018 | Valor Absoluto | Valor Relativo | 2020 | 2019 | Valor Absoluto | Valor Relativo |
| CORRIENTE | \$ 40.274,70 | \$ 34.620,00 | 5.654,70 | 16% | \$ 22.376,98 | \$ 40.274,70 | - 17.897,72 | -44% |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO | \$ 27.319,70 | \$ 25.136,00 | 2.183,70 | 9% | \$ 1.505,98 | \$ 27.319,70 | - 25.813,72 | -94% |
| ACTIVO FINANCIERO | \$ 11.884,07 | \$ 8.700,00 | 3.184,07 | 37% | \$ 20.584,07 | \$ 11.884,07 | 8.700,00 | 73% |
| INVENTARIOS | \$ 1.070,93 | \$ 784,00 | 286,93 | 37% | \$ 286,93 | \$ 1.070,93 | - 784,00 | -73% |
| NO CORRIENTE | \$ 512.710,03 | \$ 512.710,03 | - | 0% | \$ 512.710,03 | \$ 512.710,03 | - | 0% |
| PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ 603.420,00 | \$ 603.420,00 | - | 0% | \$ 603.420,00 | \$ 603.420,00 | - | 0% |
| DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ 90.709,97 | \$ 90.709,97 | - | 0% | \$ 90.709,97 | \$ 90.709,97 | - | 0% |
| TOTAL ACTIVO | \$ 552.984,73 | \$ 547.330,03 | 5.654,70 | 1% | \$ 535.087,01 | \$ 552.984,73 | - 17.897,72 | -3% |
| PASIVOS | | | | | | | | |
| CORRIENTE | \$ 20.603,15 | \$ 15.083,00 | 5.520,15 | 37% | \$ 35.686,15 | \$ 20.603,15 | 15.083,00 | 73% |
| OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES | \$ 5.456,56 | \$ 4.766,87 | 689,69 | 14% | \$ 833,97 | \$ 5.456,56 | - 4.622,59 | -85% |
| IMPUESTO DE SALDO ACREDEDOR | \$ 1.386,55 | \$ 1.724,28 | - 337,73 | -20% | \$ 1.386,55 | \$ 1.386,55 | - | 0% |
| NO CORRIENTE | \$ 23.000,00 | \$ 25.000,00 | - 2.000,00 | -8% | \$ 23.000,00 | \$ 23.000,00 | - | 0% |
| OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$ 23.000,00 | \$ 25.000,00 | - 2.000,00 | -8% | \$ 23.000,00 | \$ 23.000,00 | - | 0% |
| TOTAL PASIVO | \$ 49.059,71 | \$ 46.574,16 | 2.485,56 | 5% | \$ 63.964,26 | \$ 49.059,71 | 14.904,55 | 30% |
| PATRIMONIO | | | | | | | | |
| CAPITAL | \$ 502.490,26 | \$ 500.024,68 | 2.465,58 | 0% | \$ 470.992,51 | \$ 502.490,26 | - 31.497,76 | -6% |
| RESULTADOS | \$ 1.434,75 | \$ 731,19 | 703,56 | 96% | \$ 130,24 | \$ 1.434,75 | - 1.304,51 | -91% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 503.925,02 | \$ 500.755,87 | 3.169,15 | 1% | \$ 471.122,75 | \$ 503.925,02 | - 32.802,27 | -7% |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

De acuerdo al análisis vertical se pudo deducir lo siguiente:

- Los costos de producción representan el 84% y 85% de las ventas realizadas en los años 2018, 2019 y 2020.
- El porcentaje destinado a gastos en el año 2018 - 2019 se mantuvo en 14,3%, a diferencia del año 2020 en donde existió un incremento correspondiente al 15,8%.
- La utilidad líquida del ejercicio en el año 2018 se mantiene en 0,4%, en el año 2019 el 0,8% y en el año 2020 se evidencia una disminución de 0,3%.
- Por otra parte, el activo corriente se encuentra entre el 4% y el 7 % del total de activos, tomando en consideración que en el año 2020 existió el porcentaje más bajo y en el año 2019 el porcentaje más alto.
- Con respecto a las cuentas por cobrar el porcentaje mayoritario en los tres años de estudio fue el 2020 con 3,85%.
- A razón de los inventarios el porcentaje se mantiene entre el 0,05% y el 0,19% dando a conocer que la mayoría de materiales son utilizados en la producción.
- El valor más alto corresponde a la cuenta de propiedad, planta y equipo con un valor de \$512 710,03 dólares perteneciente a porcentajes mayores al 92% sobre el total de activos.
- Las cuentas por pagar han incrementado su valor al 55,79% con respecto a 2019 con 42% y 2018 con 32,38%.

De acuerdo al análisis horizontal se pudo deducir lo siguiente:

- En el año 2019 ha existido un incremento de ventas del 6%, pero en el año 2020 se evidencia una disminución del 77%.
- Datos similares se encuentran en las cuentas de costos donde ha existido un incremento de costos de productos terminados y vendidos del 5% para el año 2019, pero en el año 2020 se evidencia una disminución del 77%.
- Con respecto a la utilidad ha existido un incremento del 96% para el año 2019, pero en el año 2020 se evidencia una disminución del 91%.
- A su vez, en la cuenta de efectivo y equivalentes al efectivo ha existido un incremento del 9% para el año 2019, pero en el año 2020 se evidencia una disminución del 94%.
- Con respecto a las obligaciones corrientes en el año 2020 se evidencia una disminución del 85% esto se debe a la reducción de personal congruente a cuentas de sueldos y salarios, beneficios sociales y otros.

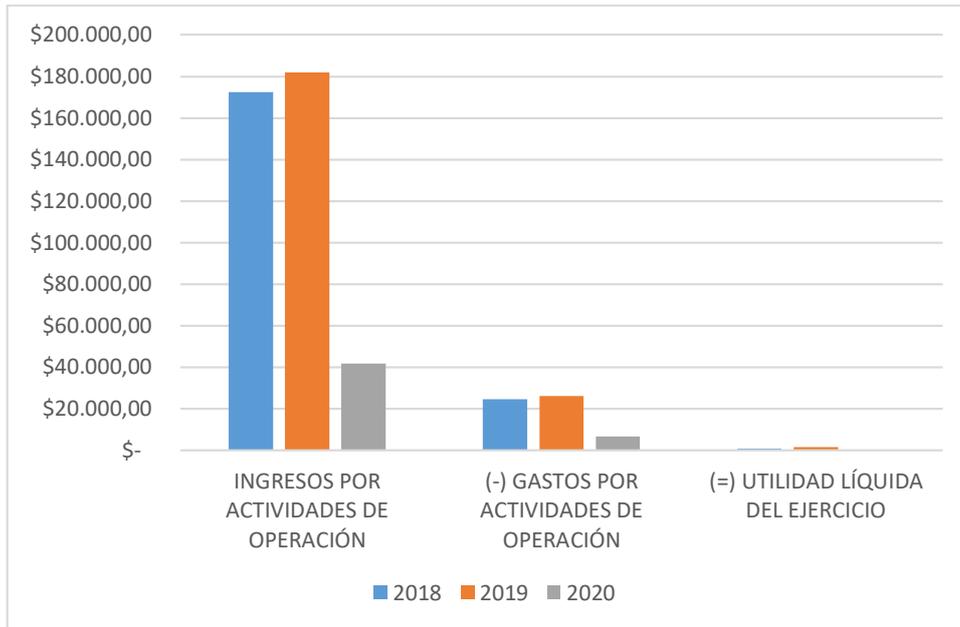


Gráfico 1-4. Resumen Estado de Resultados
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

En el año 2019 los ingresos suman \$9 576,00 más a comparación del año anterior, pero con respecto al 2020 existe una disminución de \$140 133,93 dólares.

En el año 2019 los gastos suman \$1 370,77 más a comparación del año anterior, pero con respecto al 2020 existe una disminución de \$19 450,20 dólares.

En el año 2019 la utilidad suma \$703,56 más a comparación del año anterior, pero con respecto al 2020 existe una disminución de \$1 304,51 dólares.

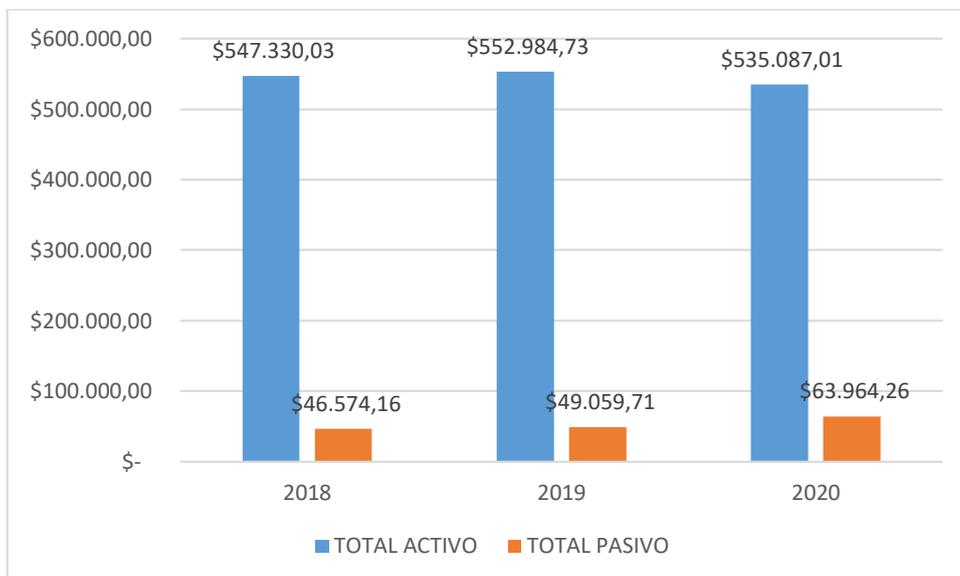


Gráfico 2-4. Resumen Activos - Pasivos
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Existe una diferencia significativa entre activos y pasivos de \$500 755,87 en el año 2018, \$503 925,01 en el año 2019, \$471 122,75 en el año 2020. Esto se debe al valor existente en propiedad, planta y equipo.

INDICADORES DE LIQUIDEZ 2018

Liquidez corriente

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{34620}{15083} = 2,295$$

Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 2,29 dólares para pagar. Esto quiere decir que tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo demostrando su liquidez corriente.

Prueba Ácida

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{34620 - 784}{15083} = 2,243$$

Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 2.24 dólares para solventarlas.

INDICADORES DE SOLVENCIA 2018

Endeudamiento del activo

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{46574,16}{547330,03} = 0,08509 = 8.51\%$$

Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son adecuadas concernientes al 8,5%.

Apalancamiento Financiero

$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{547330,03}{500755,87} = 1,093$$

Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2018 sin hallarse costos financieros predominantes.

INDICADORES DE GESTIÓN 2018

Período Medio de Cobranza

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{8700 * 365}{172367,91} = 18,423$$

Este ratio nos indica que la empresa se demora 18 días en cobrar a sus clientes desde el inicio del proceso de venta, reflejando una adecuada gestión empresarial.

Impacto Gastos Administración y Ventas

$$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{24673,86}{172367,91} = 0,143$$

La empresa mantiene un alto valor de gastos administrativos y ventas demostrando disminuciones en el margen de utilidad, a su vez de no existir ventas considerables, la empresa tendría que endeudarse para solventar los gastos.

INDICADORES DE RENTABILIDAD 2018

Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{731,19}{172367,91} * \frac{172367,91}{547330,03} = 0,001$$

Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian claramente sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio.

Margen Bruto

$$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{172367,91 - 146591,28}{172367,91} = 0,150$$

El margen de utilidad bruta en ventas es del 15%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2018.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{731,19}{172367,91} = 0,004$$

El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,4%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2018.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} = \frac{731,19}{500755,87} = 0,001$$

La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,1% del patrimonio.

INDICADORES DE LIQUIDEZ 2019

Liquidez corriente

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{40274,70}{20603,15} = 1,955$$

Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 1,96 dólares para pagar. Esto quiere decir que tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo demostrando su liquidez corriente.

Prueba Ácida

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{40274,70 - 1070,93}{20603,15} = 1,903$$

Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 1,90 dólares para solventarlas.

INDICADORES DE SOLVENCIA 2019

Endeudamiento del activo

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{49059,71}{552984,73} = 0,089$$

Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son adecuadas concernientes al 8,9%.

Apalancamiento Financiero

$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{552984,73}{503925,02} = 1,097$$

Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2019 sin hallarse costos financieros predominantes.

INDICADORES DE GESTIÓN 2019

Período Medio de Cobranza

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{11884,07 * 365}{181943,91} = 23,841$$

Este ratio nos indica que la empresa se demora 24 días en cobrar a sus clientes desde el inicio del proceso de venta, reflejando una adecuada gestión empresarial.

Impacto Gastos Administración y Ventas

$$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{26044,63}{181943,91} = 0,143$$

La empresa mantiene un alto valor de gastos administrativos y ventas demostrando disminuciones en el margen de utilidad, a su vez de no existir ventas considerables la empresa tendría que endeudarse para solventar los gastos.

INDICADORES DE RENTABILIDAD 2019

Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{1434,75}{181943,91} * \frac{181943,91}{552984,73} = 0,002$$

Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian aún sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio.

Margen Bruto

$$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{181943,91 - 153735,24}{181943,91} = 0,155$$

El margen de utilidad bruta en ventas es del 15,5%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2019.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{1434,75}{181943,91} = 0,008$$

El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,8%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2019.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} = \frac{1434,75}{503925,02} = 0,003$$

La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,3% del patrimonio.

INDICADORES DE LIQUIDEZ 2020

Liquidez corriente

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{22376,98}{35686,15} = 0,62705$$

Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 0,63 ctvs para pagar. Esto quiere decir que en el año 2020 la empresa no tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo.

Prueba Ácida

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{22376,98 - 286,93}{35686,15} = 0,61901$$

Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 0,62 ctvs para solventarlas.

INDICADORES DE SOLVENCIA 2020

Endeudamiento del activo

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{63964,26}{535087,01} = 0,11954$$

Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son adecuadas concernientes al 11,95%.

Apalancamiento Financiero

$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{535087,01}{471122,75} = 1,13577$$

Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2020 sin hallarse costos financieros predominantes.

INDICADORES DE GESTIÓN 2020

Período Medio de Cobranza

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{20584,07 * 365}{41809,98} = 179,69838$$

Este ratio nos indica que la empresa se demora 180 días en cobrar a sus clientes desde el inicio del proceso de venta, reflejando una inadecuada gestión empresarial.

Impacto Gastos Administración y Ventas

$$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{6594,43}{41809,98} = 0,15772$$

La empresa en el año 2020 tuvo que reducir de manera drástica los valores dispuestos para gastos administrativos y de ventas, esto para poder obtener un beneficio económico y tratar de sobrellevar la situación de emergencia sanitaria.

INDICADORES DE RENTABILIDAD 2020

Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{130,24}{41809,98} * \frac{41809,98}{535087,01} = 0,00024$$

Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian claramente sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio.

Margen Bruto

$$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{41809,98 - 35019,10}{41809,98} = 0,16242$$

El margen de utilidad bruta en ventas es del 16%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2020.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{130,24}{41809,98} = 0,00312$$

El margen de utilidad Neta en ventas es del 0,3%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2020.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} = \frac{130,24}{471122,75} = 0,00028$$

La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,028% del patrimonio.

Tabla 8-4. Resumen de Indicadores

| Indicadores financieros | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|--------|--------|-----------|
| Liquidez corriente | 2,295 | 1,955 | 0,62705 |
| Prueba Ácida | 2,243 | 1,903 | 0,61901 |
| Endeudamiento del activo | 0,085 | 0,089 | 0,11954 |
| Apalancamiento Financiero | 1,093 | 1,097 | 1,13577 |
| Período Medio de Cobranza | 18,423 | 23,841 | 179,69838 |
| Impacto Gastos Administración y Ventas | 0,143 | 0,143 | 0,15772 |
| Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) | 0,001 | 0,008 | 0,00024 |
| Margen Bruto | 0,150 | 0,155 | 0,16242 |
| Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) | 0,004 | 0,008 | 0,00312 |
| Rentabilidad Operacional del Patrimonio | 0,001 | 0,003 | 0,00028 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Los indicadores del año 2018 y 2019 tienen similitud, pero en el año 2020 se observa una disminución alarmante en cuentas de liquidez.

Resultados de la encuesta

Tabla 9-4. Indicadores financieros

¿La empresa ha utilizado indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| SI | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Válido NO | 8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

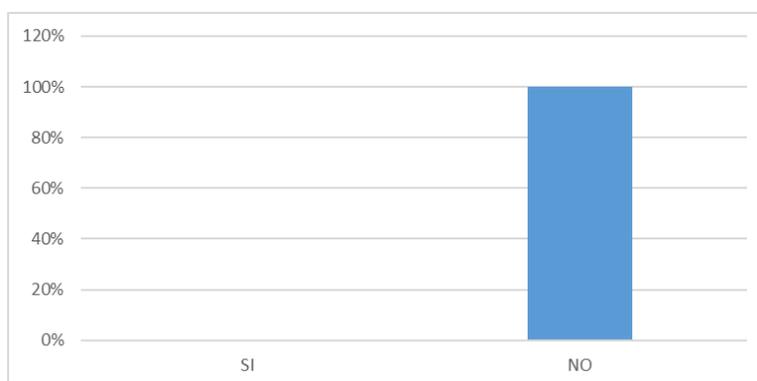


Gráfico 3-4. Indicadores financieros

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 100% de encuestados mencionan que no han utilizado indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa.

Tabla 10-4. Estado de resultados

¿La empresa ha realizado el estado de resultados para conocer el estado económico de la empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido SI | 8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| NO | 0 | 0 | 0 | 0 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

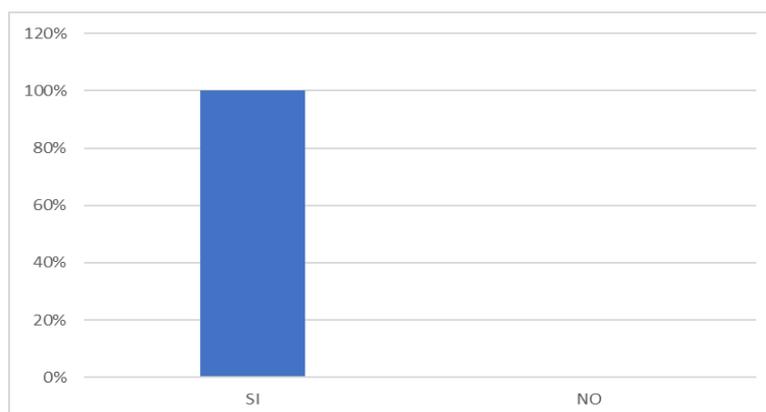


Gráfico 4-4. Estado de resultados
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 100% de encuestados mencionan que sí han realizado el estado de resultados para conocer el estado económico de la empresa.

Tabla 11-4. Estado de situación financiera

¿La empresa ha realizado el estado de situación financiera para conocer el estado económico de la empresa?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | SI | 8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| | NO | 0 | 0 | 0 | 0 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

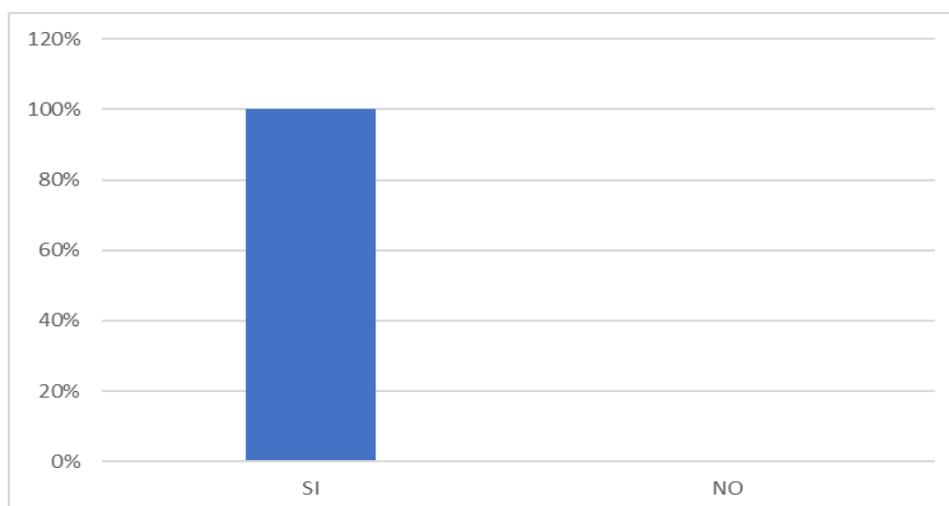


Gráfico 5-4. Estado de situación financiera
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 100% de encuestados mencionan que sí han realizado el estado de situación financiera para conocer el estado económico de la empresa.

Tabla 12-4. Libro diario

| | | ¿La empresa ha realizado el libro diario? | | | |
|--------|-----|---|------------|------------|------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje | Porcentaje |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 1 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| | NO | 7 | 87,5 | 87,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

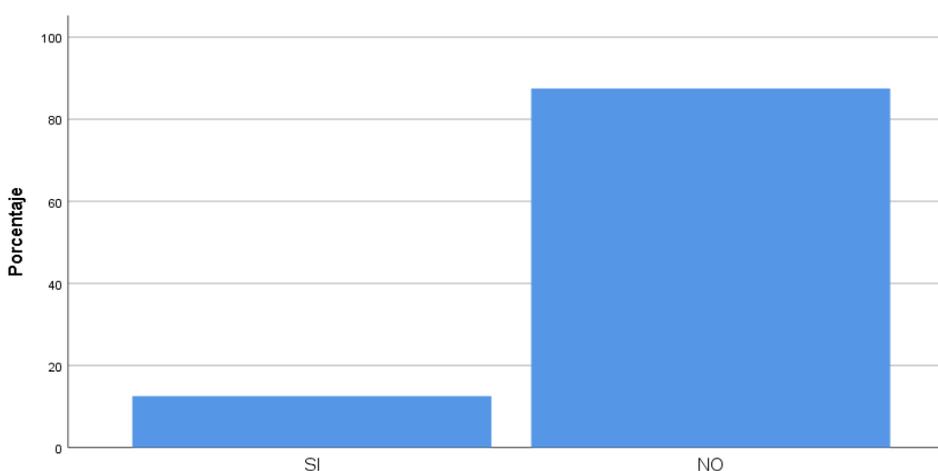


Gráfico 6-4. Libro diario

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 87,5% menciona que la empresa no ha realizado el libro diario, el 12,5% manifestó que si ha realizado el libro diario, pero como registros de entradas y salidas de dinero sin especificar todas las cuentas contables y sin realizar hojas de costos.

Tabla 13-4. Gastos

| | | ¿La empresa ha realizado un registro de gastos? | | | |
|--------|-----|---|------------|------------|------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje | Porcentaje |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 3 | 37,5 | 37,5 | 37,5 |
| | NO | 5 | 62,5 | 62,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

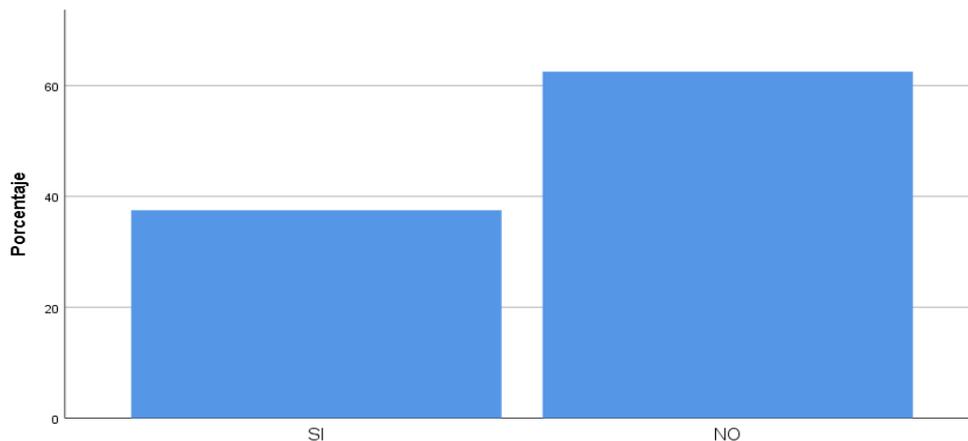


Gráfico 7-4. Gastos
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La mayoría de personas es decir el 62,5 % menciona que la empresa no ha realizado un registro de gastos, por otra parte, el 37,5 % manifiesta que la empresa si ha realizado un registro de gastos; pero de manera general con la sumatoria de facturas para las declaraciones tributarias.

Tabla 14-4. Inventarios

| ¿La mayoría de materiales para la producción son utilizados? | | | | | |
|---|-----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 6 | 75,0 | 75,0 | 75,0 |
| | NO | 2 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |
| al | | | | | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

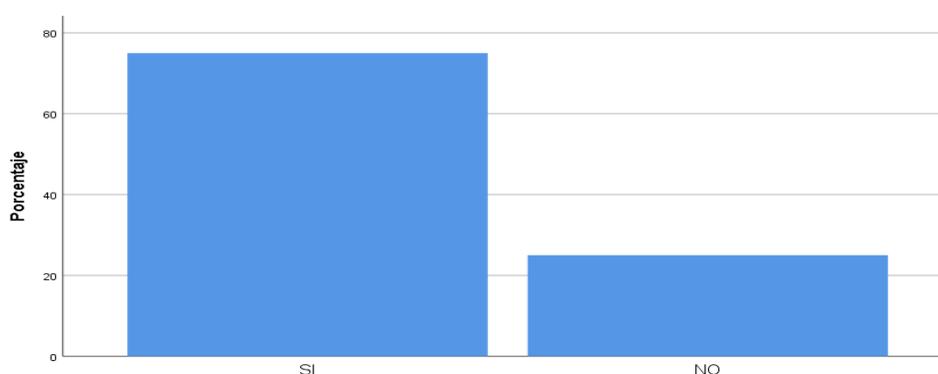


Gráfico 8-4. Inventarios
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La mayoría de materiales si son utilizados en la producción, esto a consecuencia de sus años de trabajo y el conocimiento amplio de su actividad.

Tabla 15-4. Políticas de cobro

| | | ¿La empresa tiene políticas de cobro? | | | |
|--------|-----|--|------------|------------|------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje | Porcentaje |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 1 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| do | NO | 7 | 87,5 | 87,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |
| | al | | | | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

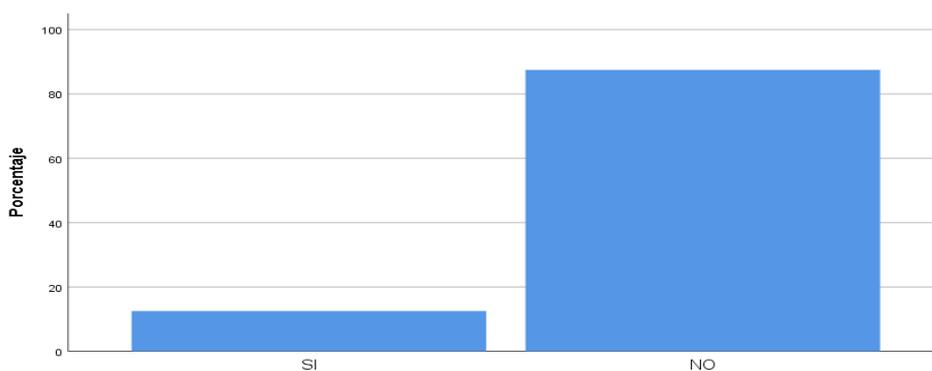


Gráfico 9-4. Políticas de cobro

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La mayoría de personas encuestadas menciona que no tiene políticas de cobros manifestando que hace falta la implementación de términos y convenios.

Tabla 16-4. Endeudamiento

| | | ¿La empresa ha necesitado endeudarse para obtener mayor beneficios? | | | |
|--------|-----|--|------------|------------|------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje | Porcentaje |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 7 | 87,5 | 87,5 | 87,5 |
| do | NO | 1 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |
| | al | | | | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

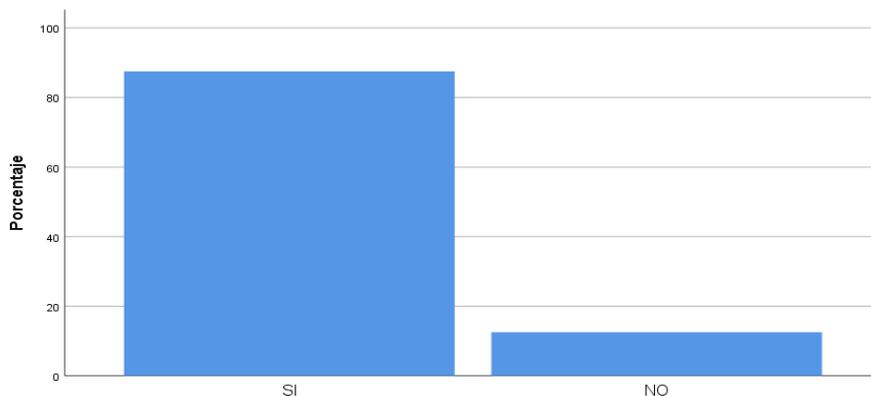


Gráfico 10-4. Endeudamiento
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 87,5 % manifestó que la empresa si se ha endeudado para contemplar la adquisición de maquinarias.

Tabla 17-4. Gastos Administrativos

| ¿La empresa ha disminuido su personal en el año 2020? | | | | | |
|---|----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| | NO | 0 | 0 | 0 | 0 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

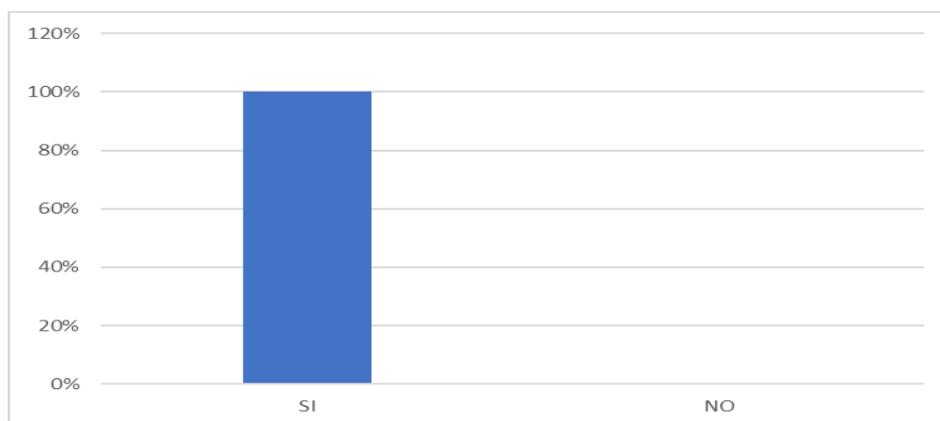


Gráfico 11-4. Gastos Administrativos
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La totalidad de personas encuestadas reveló que la empresa ha disminuido su personal en gran medida en el año 2020, debido a las circunstancias adversas producto de la pandemia del COVID19.

Tabla 18-4. Estrategia de venta

| | | ¿La empresa ha realizado alguna estrategia de venta? | | | |
|--------|-----|---|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 1 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| | NO | 7 | 87,5 | 87,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

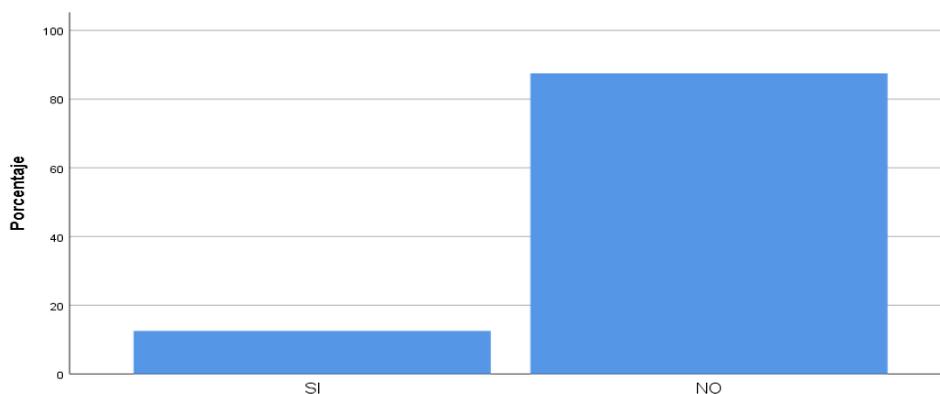


Gráfico 12-4. Estrategia de venta

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La mayor parte de encuestados mencionó que la empresa no ha realizado ninguna estrategia de venta y que las ventas realizadas son consecuencia de recomendaciones empresariales dirigidas a empresas públicas y privadas como: GAD Municipio de Riobamba, Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Chimborazo, Constructora Andina, Covipal, Armada del Ecuador, entre otras.

Tabla 19-4. Canales de comercialización

| | | ¿La empresa ha utilizado canales de comercialización? | | | |
|--------|-----|--|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| | | a | e | válido | acumulado |
| Válido | SI | 1 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| | NO | 7 | 87,5 | 87,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

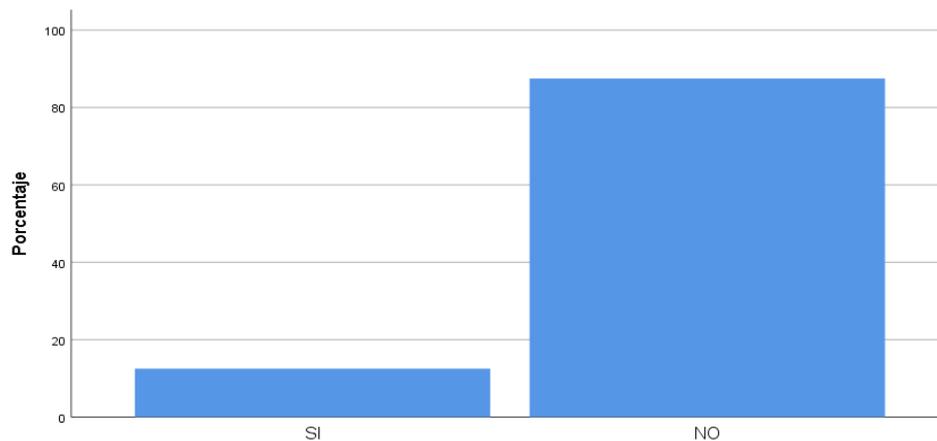


Gráfico 13-4. Canales de comercialización
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

La mayoría de personas encuestadas menciona que la empresa no ha utilizado canales de comercialización a causa del desconocimiento de estas herramientas.

Tabla 20-4. Recursos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | SI | 3 | 37,5 | 37,5 | 37,5 |
| | NO | 5 | 62,5 | 62,5 | 100,0 |
| | Tot | 8 | 100,0 | 100,0 | |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

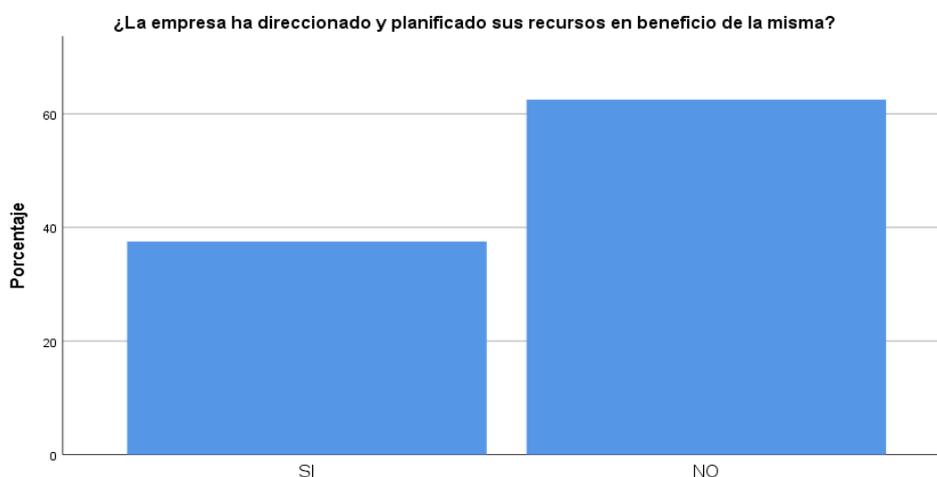


Gráfico 14-4. Recursos
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

El 62,5% del personal encuestado expresó que la empresa no ha direccionado y planificado sus recursos en beneficio de la misma, pero el 37,5% considera que si lo ha hecho. Las personas que

responden de forma negativa atribuyen gastos innecesarios en cuentas personales que influyen en la economía empresarial.

Tabla 21-4. Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|---|-------|
| Casos | Válido | 8 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 8 | 100,0 |

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Luego de elaborar la prueba estadística se obtiene el 100% de datos válidos y 0% de datos excluidos.

Tabla 22-4. Estadísticas de fiabilidad

| Estadísticas de fiabilidad | | |
|----------------------------|---|----------------|
| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
| ,886 | ,896 | 8 |

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Esta tabla nos demuestra la fiabilidad de la escala utilizada.

Tabla 23-4. Chi-cuadrado

| ANOVA con prueba de Friedman | | | | | | |
|------------------------------|-----------------|--------------------|----|------------------|--------------------------|------|
| | | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | Chi-cuadrado de Friedman | Sig |
| Inter sujetos | | 5,359 | 7 | ,766 | | |
| Intra sujetos | Entre elementos | 5,109 ^a | 7 | ,730 | 30,520 | ,000 |
| | Residuo | 4,266 | 49 | ,087 | | |
| | Total | 9,375 | 56 | ,167 | | |
| Total | | 14,734 | 63 | ,234 | | |

Media global = 1,64

a. Coeficiente de concordancia de W = ,347.

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Ho: La retrospectiva y evaluación financiera no mejora la rentabilidad de la empresa.

Ha: La retrospectiva y evaluación financiera mejora la rentabilidad de la empresa.

Al considerarse un valor de significancia menor a 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula (La retrospectiva y evaluación financiera no mejora la rentabilidad de la empresa) y se acepta la Hipótesis Alternativa La retrospectiva y evaluación financiera mejora la rentabilidad de la empresa (Anexo 1).

CAPÍTULO V

5.1. PROPUESTA

Objetivo: Proponer herramientas para mejorar la rentabilidad en la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundición IMSA-IMF en los años subsiguientes.

Las ventajas de abordar una venta con una perspectiva de procesos abren la posibilidad de utilizar herramientas de otros campos orientados a mejorar los resultados del proceso de ganancias. Además, para que sean efectivas, las actividades deben tener lugar en el contexto de un plan de marketing organizado complementado con una evaluación y control financiero.

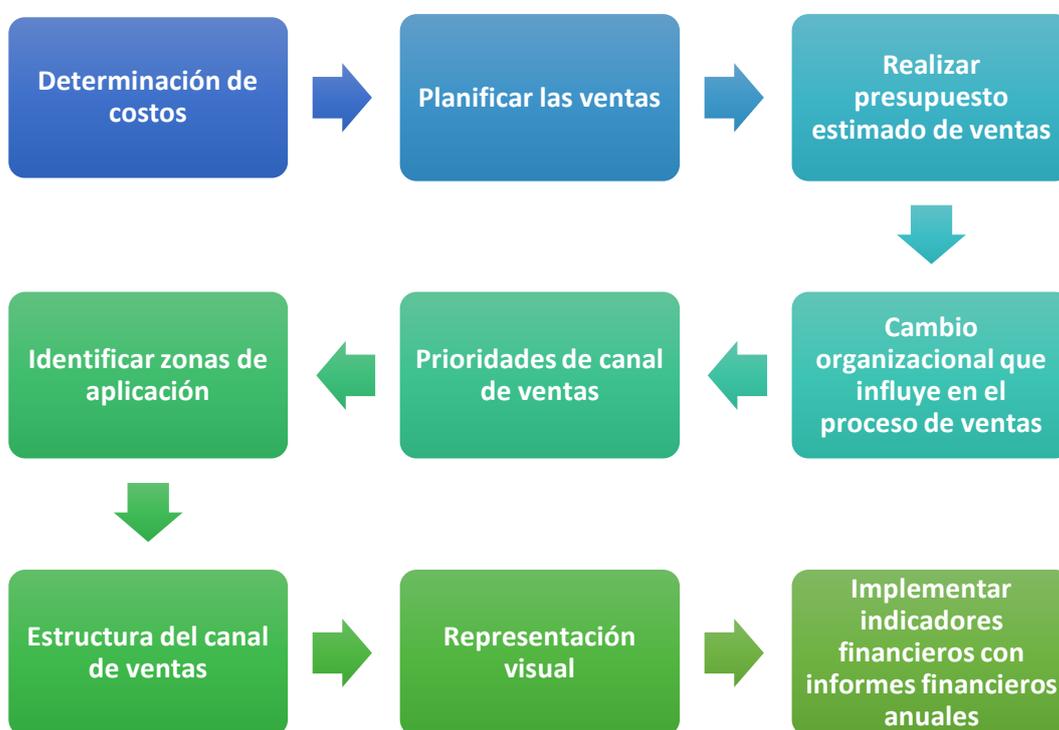


Gráfico 1-5. Herramientas para mejorar la rentabilidad
Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

Tabla 1-5. Herramientas para mejorar la rentabilidad

| Estrategias | Concepto | Responsables |
|-------------------------|--|-----------------------|
| Determinación de costos | <p>La determinación de costos es una técnica que sirve para fortalecer la confiabilidad de los reportes financieros, ya que proporciona información exacta de materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, además de definir los precios de costo y precios de venta, tendientes a un mejor proceso de planificación y control empresarial.</p> | Administrador |
| Planificar las ventas | <p>La planificación puede realizarse mediante un pronóstico de ventas, con el cual la empresa conocerá la cantidad de materia prima y suministros que necesita, también se pueden efectuar reuniones previas a las ventas para afianzar las relaciones personales.</p> <p>Las planificaciones se pueden dar también mediante los siguientes pasos al inicio de una venta se debe tomar conciencia de la oportunidad de vender el producto, luego se inicia un contacto dialéctico con el propósito de mantener el interés, demostrando que el producto satisface la necesidad del cliente, dando como resultado la decisión del cliente y el cierre de la venta.</p> | Gerente Secretario |

| | | |
|---|---|---------------|
| Realizar presupuesto estimado de ventas | Es un documento, expresado en términos cuantitativos, que muestra el estimado de ventas en un tiempo determinado. Comprende una matriz fundamental para una empresa, ya que la planificación financiera y la de negocios partirán de dicho presupuesto. | Administrador |
| Cambio organizacional que influye en el proceso de ventas | La reorganización implica un método de trabajo diferente hacia el cliente, lo que permite a los comerciales trabajar más cerca del cliente, pero más alejados de la empresa. Esto puede realizarse por medio de plataformas web, redes sociales y otra aplicaciones. El resultado final del cambio llevará a una conexión más estrecha con los clientes. | Administrador |
| Prioridades de canal de ventas | Es vital poder asignar los recursos en fuentes donde la empresa obtenga beneficios. Al crear una visión general más amplia, las decisiones de priorización se volverían automáticamente más fáciles. Para esto la empresa podría necesitar herramientas de soporte para poder establecer una perspectiva holística sobre el proceso de ventas. Debe considerarse lo que | Administrador |

| | | | | |
|--------------------------------|-------|----|---|---------------|
| Identificar aplicación | zonas | de | <p>quiere y espera de la empresa el cliente y que pueda el cliente conocer las ofertas de manera rápida y clara.</p> <p>Donde la empresa pueda vender de manera masiva sus productos esto puede darse en ferias o eventos relacionados a la actividad empresarial. Al implementar un enfoque de zonas, la empresa podría asignar sus recursos de manera efectiva al identificar los casos comerciales correctos desde el principio, sin embargo, para aplicar esta herramienta en la organización, no debe generalizarse y debe considerarse la complejidad de la demanda actual.</p> | Administrador |
| Estructura del canal de ventas | | | <p>Especificar las actividades y pasos a seguir con el fin de mejorar las funciones de los trabajadores.</p> <p>Esta herramienta establece una representación de los pasos de venta individuales tomados por la empresa vendedora desde que se pone en contacto con un cliente potencial, hasta que se ha cerrado un trato y todas las etapas intermedias.</p> | Administrador |
| Representación visual | | | <p>Esta representación visual facilitará a los gerentes la</p> | Administrador |

identificación de áreas de mejora, como cuellos de botella y brechas en el proceso de ventas. Se vuelve más manejable debido al componente visual, ya que actúa como un análisis de rendimiento, por lo que se convierte en una herramienta importante para mejorar el rendimiento de las ventas.

| | | |
|--|---|---------------------------|
| Implementar indicadores financieros con informes financieros anuales | El soporte financiero guiará a los tomadores de decisiones en las evaluaciones de priorización para calificar y llenar la canalización de ventas con las oportunidades comerciales adecuadas. Por lo tanto, se estará guiando a los administrativos para que tomen las decisiones de ventas correctas, lo que resulta en el beneficio para la empresa aumentando la eficiencia en la asignación de tiempo y recursos. | Administrador Contador |
|--|---|---------------------------|

Elaborado por: Santillán, Tatiana. 2022

CONCLUSIONES

- Luego de realizar la revisión bibliográfica se identificó que la evaluación del desempeño financiero centra su atención principalmente en la indagación a detalle de la posición financiera de una empresa a través de indicadores extraídos de sus estados financieros facilitando la toma de decisiones.
- La empresa de Ingeniería Mecánica IMSA-IMF ha realizado un registro empírico de cuentas contables presupuestarias basadas en los estados de resultados provenientes de años anteriores, los mismos no han sido utilizados como medio para mejorar la situación económica empresarial.
- Según las planificaciones realizadas la empresa tiene un nivel de cumplimiento presupuestario aceptable en los años 2018 y 2019 pero en el año 2020 existió una diferencia significativa por motivo del cierre de la empresa, disminución de ventas y despidos de empleados. El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,4% en el 2018 al 0,8% en 2019, pero en el año 2020 se evidencia una disminución al 0,3% a pesar de estos valores relativamente bajos la empresa ha podido cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas según los indicadores de rentabilidad efectuados.
- La importancia de asignar recursos en los procesos de ventas, abre la posibilidad de mejorar la canalización de ventas, además de mantener el seguimiento y control financiero por medio de la determinación de costos, actuando como apoyo para la toma de decisiones para que la empresa pueda optimizar su rentabilidad mediante el direccionamiento adecuado de recursos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda implementar la evaluación del desempeño financiero como insumo para facilitar la toma de decisiones empresariales.
- Implementar un software para registrar la información financiera de manera ágil obteniendo datos precisos de manera oportuna, para que los directivos de la empresa puedan conocer en cualquier momento su situación y condición de forma actualizada.
- Mantener el análisis financiero con el propósito de identificar las cuentas que ocasionan problemas y aquellas de las cuales no se está obteniendo un buen rendimiento con la consecuente socialización y capacitación en la empresa de Ingeniería Mecánica y Fundición IMSA-IMF.
- Elaborar un plan estratégico de negocios para la correcta determinación de costos, gestión empresarial y pronóstico de ventas calificando los procesos por ejecutarse conjunto a cronogramas y medidas sancionatorias en caso de no alcanzar las metas propuestas.

GLOSARIO

Análisis a los estados financieros: El análisis y la interpretación de resultados de la información financiera se consideran como un proceso que busca tener evidencias que apoyen a la toma de decisiones en la empresa, donde se puede evaluar la marcha de un negocio (Caiza, 2018).

La operación: Se refiere a diagnosticar la manera en que la empresa ha llevado a cabo sus actividades y sus resultados por el manejo de la venta, los costos y gastos, las inversiones, etc. (Caiza, 2018).

La rentabilidad: Se refiere a la evaluación de la relación existente entre las utilidades y las inversiones efectuadas para obtener dicha utilidad (Caiza, 2018).

La posición final: Para la evaluación de la posición financiera es necesario analizar la estructura financiera y la liquidez (Caiza, 2018).

Números índices: Consiste en estudiar las tendencias de cada grupo de cuentas o de estas entre sí, tomando como base un ejercicio normal (Caiza, 2018).

Ratios: Consiste en relacionar diferentes elementos o magnitudes que puedan tener una especial significación. La ratio es una relación significativa del valor de dos elementos característicos de la gestión o de la explotación de la empresa (Caiza, 2018).

Solvencia: Capacidad de la empresa para generar en el L/P recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones de pago. Endeudamiento de la empresa: $(\text{Deudas} / \text{PN})$ o $(\text{Deudas} / \text{Total Activo})$. A mayor endeudamiento, mayor riesgo financiero: más expuestos a la evolución de tipos de interés + obligación de devolver el dinero (Caiza, 2018).

Liquidez: Capacidad de generar recursos a C/P para hacer frente a obligaciones de pago inmediatas (+ margen pagos imprevistos), Fondo de maniobra: $\text{AC} - \text{PC} > 0$. Con el activo corriente pago las obligaciones de pago corrientes (Caiza, 2018).

Rentabilidad: beneficio obtenido (Renta)/ medios empleados. Relación dinero invertido-beneficio obtenido (Caiza, 2018).

BIBLIOGRAFÍA

- Alali, E., Alhammadi, N., Almarar, M. S., Almheiri, S., Almarar, F., Almarar, M., ... & Nobanee, H. (2021). Financial Analysis and Performance Evaluation of Moderna. *Available at SSRN 3896199*.
- Caiza, L. (2018). *Retrospectiva financiera de la Compañía Jolp su Accesorio Cia. Ltda., en el año 2015, a partir del impacto de las salvaguardias en la importación de repuestos* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).
- Cajal, A. (2021). *Lidefer*. Obtenido de Evaluación financiera de proyectos.: <https://www.lifeder.com/evaluacion-financiera-proyectos/>
- Donovan, J. y Jennings, J. (2018). Private lenders' use of analyst earnings forecasts when establishing debt covenant thresholds. *Available at SSRN 3119889*.
- Drucker, P. (2007). *Management: Tasks, responsibilities, practices*. New Brunswick
- Fontalvo, T. (2011). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la zona industrial de Mamonal (Cartagena, Colombia). *Católica del Norte*, 1-28.
- García, L. (2009). *Administración financiera-fundamentos y aplicaciones*. Bogotá: Mc Gram-Hill
- Hernandez, R. (12 de Abril de 2020). *Gestiopolis.com*. Obtenido de Gestiopolis.com: <https://www.gestiopolis.com/analisis-financiero-mediante-indicadores-para-la-toma-de-decisiones/>
- Fintibi. (2019). History and the development of financial analysis. Retrieved from <https://www.fintibi.com/history-and-the-development-of-financial-analysis/>
- Malik, N. (2016). Corporate and Financial Restructuring: Case Study on Aditya Birla Group. *International Journal in Management & Social Science*, 4(9), 249-262.
- Mussalam, S. 2018. Exploring the relationship between financial ratios and market stock returns. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 11(21), pp.101-116.
- Navas, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis Financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Venezolana de Gerencia*, 606-628.
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., & Novillo, E. (2017). Indicadores Financieros de Gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), 22–41. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>

- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). El análisis financiero. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (abril).
- Rashid, C. 2018. Efficiency of financial ratios analysis for evaluating companies' liquidity. *International Journal of Social Sciences & Educational Studies*, 4(4), p.110
- Salas, Á. (2021). Retrospectiva financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 4 de Octubre, periodo 2017–2019, mediante la aplicación de la metodología Dupont.
- Simon, A., Bartle, C., Stockport, G., Smith, B., Klobas, J. E., & Sohal, A. (2015). Business leaders' views on the importance of strategic and dynamic capabilities for successful financial and non-financial business performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 64(7), 908-931
- Smart, G., & Megginton. (2010). *Finanzas Corporativas*. México : Cengage Learning
- Yauri, R. (2019). *Proyecto de reestructuración financiera para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cotocollao Ltda* (Bachelor's thesis, Quito: UCE).

ANEXO A. Capturas de pantalla SPSS

Resultado2.spv [Documento2] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado
 Frecuencias
 Tabla de frecuencia

FRECUENCIAS VARIABLES=Indicadores_Financieros Estado_de_Resultados Estado_Financiero Libro_Diario Gastos_Inventarios Politicas_Endeudamiento Gastos_Administrativos Ventas Comercialización Recursos

/BARCHART PERCENT

/ORDER=ANALYSIS.

Frecuencias

| | ¿La empresa ha utilizado indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa? | ¿La empresa ha realizado el estado de resultados para conocer el estado económico de la empresa? | ¿La empresa ha realizado el estado de situación financiera para conocer el estado económico de la empresa? | ¿La empresa ha realizado el libro diario? | ¿La empresa ha realizado un registro de gastos? | ¿La mayoría de materiales para la producción son utilizados? | ¿La empresa ha necesitado endeudarse para obtener mayor beneficios? | ¿La empresa ha disminuido su personal en el año 2020? | ¿La empresa ha realizado alguna estrategia de venta? | ¿La empresa ha utilizado alguna campaña de marketing? |
|---|--|--|--|---|---|--|---|---|--|---|
| N | Válido 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | Perdidos 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Tabla de frecuencia

¿La empresa ha utilizado indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido NO | 8 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Resultado spss válido.spv [Documento19] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Resultado
 Frecuencias
 Escala: ALL VARIABLES

Utilicando indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa?, ¿La empresa ha realizado el estado de resultados para conocer el estado económico de la empresa?, ¿La empresa ha realizado el estado de situación financiera para conocer el estado económico de la empresa?, ¿La empresa ha disminuido su personal en el año 2020?

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

| Casos | Válido | N | % |
|-------|-----------------------|---|-------|
| | Válido ^a | 8 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| Total | | 8 | 100,0 |

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,886 | ,896 | 8 |

ANOVA con prueba de Friedman

| Suma de | Media | Chi-cuadrado |
|---------|-------|--------------|
|---------|-------|--------------|

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

9:12 26/05/2022

ANEXO B. Estados financieros y presupuestados



**INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y
FUNDICIÓN**

Teléfono: 593-0999889939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodríguez y

**ESTADO DE RESULTADOS
Al 30 de Diciembre del 2018**

| | | | |
|--|-----------|-----------|------------------|
| (+) INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | | |
| VENTAS | | | 172.367,91 |
| (-) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS | | | 146.591,28 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | | <u>25.776,72</u> |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | | 24.673,86 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | 23.732,74 | |
| Remuneración mensual | 15.391,01 | | |
| Beneficios Legales | 6.145,79 | | |
| Gasto Depreciaciones | 1.254,83 | | |
| GASTOS DE VENTAS | | 941,12 | |
| Gasto Depreciaciones | 941,12 | | |
| GASTOS FINANCIEROS | | - | |
| (=) UTILIDAD DESPUES DEL FINANCIAMIENTO | | | 1.102,86 |
| (+) OTROS INGRESOS | | | - |
| (=) UTILIDAD ANTES DEL 15% TRABAJADORES | | | 1.102,86 |
| (-) 15 % Participación Trabajadores | | | 165,43 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA | | | 937,43 |
| (-) 22 % Impuesto a la Renta | | | 206,23 |
| (=) UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO | | | <u>731,19</u> |

Riobamba, 30 de Diciembre del 2018.

CONTADOR



GERENTE



INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y
FUNDICIÓN

Teléfono: 593-0999889939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodríguez y

ESTADO DE RESULTADOS
Al 30 de Diciembre del 2019

| | | |
|--|-----------|-----------------|
| (+) INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | |
| VENTAS | | 181.943,91 |
| (-) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS | | 153.735,24 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 28.208,67 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | 26.044,63 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 25.051,23 | |
| Remuneración mensual | 16.246,07 | |
| Beneficios Legales | 6.487,22 | |
| Gasto Depreciaciones | 1.324,54 | |
| GASTOS DE VENTAS | 993,40 | |
| Gasto Depreciaciones | 995,40 | |
| GASTOS FINANCIEROS | - | |
| (=) UTILIDAD DESPUES DEL FINANCIAMIENTO | | 2.164,03 |
| (+) OTROS INGRESOS | | - |
| (=) UTILIDAD ANTES DEL 15% TRABAJADORES | | 2.164,03 |
| (-) 15 % Participación Trabajadores | | 324,61 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA | | 1.839,43 |
| (-) 22 % Impuesto a la Renta | | 404,67 |
| (=) UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO | | <u>1.434,75</u> |

Riobamba, 30 de Diciembre del 2019.



CONTADOR



GERENTE



INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y
FUNDICIÓN

Teléfono: 593-0999889939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodríguez y
Circunvalación. Parque industrial Riobamba

ESTADO DE RESULTADOS

Al 30 de Diciembre del 2020

| | | |
|--|----------|-----------|
| (+) INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | |
| VENTAS | | 41.809,98 |
| (-) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS | | 35.019,10 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 6.790,88 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | 6.594,43 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 6.333,01 | |
| Remuneración mensual | 4.277,28 | |
| Beneficios Legales | 1.707,16 | |
| Gasto Depreciaciones | 348,56 | |
| GASTOS DE VENTAS | 261,42 | |
| Gasto Depreciaciones | 261,42 | |
| GASTOS FINANCIEROS | - | |
| (=) UTILIDAD DESPUES DEL FINANCIAMIENTO | | 196,45 |
| (+) OTROS INGRESOS | | - |
| (=) UTILIDAD ANTES DEL 15% TRABAJADORES | | 196,45 |
| (-) 15 % Participación Trabajadores | | 29,47 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA | | 166,98 |
| (-) 22 % Impuesto a la Renta | | 36,74 |
| (=) UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO | | 130,24 |

Riobamba, 30 de Diciembre del 2020.



CONTADOR



GERENTE



INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y FUNDICIÓN

Teléfono: 593-099989939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodríguez y

Circunvalación. Parque industrial Riobamba

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 30 de Diciembre del 2019

| | | | | | |
|--|--|---------------|---------------|--------------|---------------|
| ACTIVO | | | | | |
| CORRIENTE | | | | | |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO | | \$ 27.319,70 | \$ 40.274,70 | \$ 20.603,15 | \$ 26.059,71 |
| ACTIVO FINANCIERO | | \$ 11.884,07 | | \$ 5.456,56 | |
| Cuentas y Documentos por cobrar | | | | | |
| INVENTARIOS | | \$ 11.884,07 | \$ 1.070,93 | \$ 1.811,44 | |
| Inventario de Materiales Directos | | \$ 898,82 | | \$ 2.622,68 | |
| Inventario de Materiales Indirectos | | \$ 172,11 | | \$ 324,61 | |
| Inventario de Productos en Proceso | | \$ - | | \$ 404,67 | |
| Inventario de Productos Terminados | | \$ - | | \$ 155,41 | |
| NO CORRIENTE | | | \$ 512.710,03 | \$ 6,27 | |
| PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | | | \$ 603.420,00 | \$ 52,58 | |
| Planta y Edificios | | \$ 521.070,00 | | \$ 78,91 | |
| Maquinaria y Herramientas | | \$ 78.400,00 | | | |
| Muebles y Enseres | | \$ 2.750,00 | | | |
| Equipo de Computo | | \$ 1.200,00 | | | |
| DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | | | | \$ 1.386,55 | \$ 1.386,55 |
| Depreciación Acumulada Planta y Edificios | | \$ 83.371,20 | | | |
| Depreciación Acumulada Maquinaria y Herramientas | | \$ 7.056,00 | | | |
| Depreciación Acumulada Muebles y Enseres | | \$ 247,50 | | | |
| Depreciación Acumulada Equipo de Computo | | \$ 35,27 | | | |
| | | \$ 90.709,97 | | \$ 23.000,00 | \$ 23.000,00 |
| IMPUESTO DE SALDO ACREEDOR | | | | | |
| Impuestos por Pagar | | | | | |
| NO CORRIENTE | | | | | |
| OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | | | | | |
| Préstamos Bancarios | | | | | \$ 49.059,71 |
| TOTAL PASIVO | | | | | |
| PATRIMONIO | | | | | |
| CAPITAL | | | | | |
| Capital | | | | | \$ 502.490,26 |
| RESULTADOS | | | | | |
| Utilidad del presente ejercicio | | | | | \$ 1.434,75 |
| RESERVAS | | | | | |
| Reservas | | | | | - |
| TOTAL PATRIMONIO | | | | | |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | \$ 552.984,73 | | | \$ 503.925,02 |
| | | | | | \$ 552.984,73 |

Riobamba, 30 de Diciembre del 2019.



[Signature]

CONTADOR

[Signature]

GERENTE



INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y FUNDICIÓN

Teléfono: 593-0999899939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodríguez y

Circunvalación. Parque industrial Riobamba

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 30 de Diciembre del 2020

| ACTIVO | | PASIVOS | |
|--|---------------|---|---------------|
| CORRIENTE | | CORRIENTE | |
| EFEKTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO | \$ 1.505,98 | CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR | \$ 35.686,15 |
| ACTIVO FINANCIERO | \$ 20.584,07 | OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES | \$ 833,97 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 20.584,07 | Obligaciones I.E.S.S. Por Pagar | \$ 476,92 |
| INVENTARIOS | \$ 286,93 | Beneficios Legales por pagar | \$ 201,23 |
| Inventario de Materiales Directos | \$ 240,82 | 15 % Trabajadores Por Pagar | \$ 29,47 |
| Inventario de Materiales Indirectos | \$ 46,11 | 22 % Impuesto Renta Por Pagar | \$ 36,74 |
| Inventario de Productos en Proceso | \$ - | Retención Fuente Imp. a la Renta por pagar 1% | \$ 35,86 |
| Inventario de Productos Terminados | \$ - | Retención Fuente Imp. a la Renta por pagar 2% | \$ 2,27 |
| NO CORRIENTE | \$ 512.710,03 | Retención Fuente Imp. a la Renta por pagar 8% | \$ 20,58 |
| PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ 603.420,00 | Retención Fuente IVA por pagar 100% | \$ 30,91 |
| Planta y Edificios | \$ 521.070,00 | | |
| Maquinaria y Herramientas | \$ 78.400,00 | IMPUESTO DE SALDO ACREEDOR | \$ 1.386,55 |
| Muebles y Enseres | \$ 2.750,00 | Impuestos por Pagar | \$ 1.386,55 |
| Equipo de Computo | \$ 1.200,00 | NO CORRIENTE | \$ 23.000,00 |
| DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | \$ 90.709,97 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | |
| Depreciación Acumulada Planta y Edificios | \$ 83.371,20 | Préstamos Bancarios | \$ 23.000,00 |
| Depreciación Acumulada Maquinaria y Herramientas | \$ 7.056,00 | TOTAL PASIVO | \$ 63.964,26 |
| Depreciación Acumulada Muebles y Enseres | \$ 247,50 | PATRIMONIO | |
| Depreciación Acumulada Equipo de Computo | \$ 35,27 | CAPITAL | |
| | | Capital | \$ 470.992,51 |
| | | RESULTADOS | \$ 130,24 |
| | | Utilidad del presente ejercicio | \$ 130,24 |
| | | RESERVAS | |
| | | Reservas | - |
| | | TOTAL PATRIMONIO | \$ 471.122,75 |
| TOTAL ACTIVO | \$ 535.087,01 | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ 535.087,01 |

Riobamba, 30 de Diciembre del 2020.


CONTADOR




GERENTE



INDUSTRIAS IMSA IMF INGENIERIA MECANICA Y FUNDICIÓN

Teléfono: 593-0999889939

Correo: fsant2004@hotmail.com. Av. Celso Rodriguez Y

Circunvalación. Parque industrial Riobamba

DETALLE

| | Presupuestado | | |
|---|---------------|---------------|---------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 170.000,00 | \$ 180.000,00 | \$ 180.000,00 |
| (-) GASTOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | \$ 20.000,00 | \$ 25.000,00 | \$ 30.000,00 |
| TOTAL ACTIVO | \$ 500.000,00 | \$ 500.000,00 | \$ 500.000,00 |
| TOTAL PASIVO | \$ 40.000,00 | \$ 45.000,00 | \$ 40.000,00 |

CONTADOR

METALICAS



INDUSTRIAL

GERENTE

ANEXO C. Resumen de indicadores

| No. | Indicador | Objetivo del Indicador | Resultado | Conclusión del Resultado |
|-----|----------------------------|--|--|--|
| 1 | 2018 Liquidez corriente | Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. | $(\text{Activos Corrientes})/(\text{Pasivos Corrientes})=34620/15083=2,295$ | Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 2,29 dólares para pagar. Esto quiere decir que tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo demostrando su liquidez corriente. |
| 2 | Prueba Ácida | Determinar la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos | $(\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios})/(\text{Pasivos Corrientes})=(34620-784)/15083=2,243$ | Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 2.24 dólares para solventarlas. |
| 3 | Endeudamiento del activo | Establecer una métrica del grado de endeudamiento de la empresa | $(\text{Pasivo total})/(\text{Activo total})=46574,16/547330,03=0,0851=8.51\%$ | Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son del 8.51%, |
| 4 | Apalancamiento Financiero | Analizar los recursos y ganancias con los que cuenta la empresa | $(\text{Activo total})/(\text{Patrimonio})=547330,03/500755,87=1,093$ | Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2018 sin hallarse costos financieros predominantes. |
| 5 | Período Medio de Cobranza | Conocer en días, cuanto tarda la empresa en cobrar a sus clientes. | $(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)/\text{Ventas}=(8700*365)/172367,91=18,423$ | Este ratio nos indica que la empresa se demora 18 días en cobrar a sus clientes desde el inicio del proceso de venta, reflejando una adecuada gestión empresarial. |

| No. | Indicador | Objetivo del Indicador | Resultado | Conclusión del Resultado |
|-----|---|---|--|--|
| 7 | Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) | Determinar el rendimiento más importante y la eficiencia en la operación de activos | (Utilidad Neta)/Ventas*Ventas/(Activo Total)=731,19/172367,91*172367,91/547330,03=0,001 | Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian claramente sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio. |
| 8 | Margen Bruto | Establecer el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio | (Ventas Netas-Costo de ventas)/Ventas=(172367,91-146591,28)/172367,91=0,150 | El margen de utilidad bruta en ventas es del 15%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2018. |
| 9 | Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) | Medir la rentabilidad de una empresa | (Utilidad Neta)/Ventas=731,19/172367,91=0,004 | El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,4%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2018. |
| 10 | Rentabilidad Operacion al del Patrimonio | Identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa | (Utilidad Operacional)/Patrimonio=731,19/500755,87=0,001 | La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,1% del patrimonio. |
| 11 | 2019 Liquidez corriente | Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. | (Activos Corrientes)/(Pasivos Corrientes)=40274,70/20603,15=1,955 | Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 1,96 dólares para pagar. Esto quiere decir que tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo demostrando su liquidez corriente. |
| 12 | Prueba Ácida | Determinar la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos | (Activos Corrientes - Inventario)/(Pasivos Corrientes)=(40274,70-1070,93)/20603,15=1,903 | Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 1,90 dólares para solventarlas. |

| No. | Indicador | Objetivo del Indicador | Resultado | Conclusión del Resultado |
|-----|--|---|--|---|
| 13 | Endeudamiento del activo | Establecer una métrica del grado de endeudamiento de la empresa | $(\text{Pasivo total})/(\text{Activo total})=49059,71/552984,73=0,089$ | Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son adecuadas concernientes al 8,9%. |
| 14 | Apalancamiento Financiero | Analizar los recursos y ganancias con los que cuenta la empresa | $(\text{Activo total})/(\text{Patrimonio})=552984,73/503925,02=1,097$ | Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2019 sin hallarse costos financieros predominantes. |
| 15 | Período Medio de Cobranza | Conocer en días, cuanto tarda la empresa en cobrar a sus clientes. | $(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)/\text{Ventas}=(11884,07 * 365)/181943,91=23,841$ | Este ratio nos indica que la empresa se demora 24 días en cobrar a sus clientes desde el inicio del proceso de venta, reflejando una adecuada gestión empresarial. |
| 16 | Impacto Gastos Administración y Ventas | Conocer la eficacia de la gestión concerniente a gastos administrativos | $(\text{Gastos Administrativos y de Ventas})/\text{Ventas}=(26044,63/181943,91)=0,143$ | La empresa mantiene un alto valor de gastos administrativos y ventas demostrando disminuciones en el margen de utilidad, a su vez de no existir ventas considerables la empresa tendría que endeudarse para solventar los gastos. |
| 17 | Rentabilidad del Activo (Du Pont) | Determinar el rendimiento más importante y la eficiencia en la operación de activos | $(\text{Utilidad Neta})/\text{Ventas} * \text{Ventas}/(\text{Activo Total})=1434,75/181943,91 * 181943,91/552984,73=0,002$ | Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian claramente sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio. |
| 18 | Margen Bruto | Establecer el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio | $(\text{Ventas Netas}-\text{Costo de ventas})/\text{Ventas}=(181943,91 - 153735,24)/181943,91=0,155$ | El margen de utilidad bruta en ventas es del 15,5%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2019. |

| No. | Indicador | Objetivo del Indicador | Resultado | Conclusión del Resultado |
|-----|---|---|---|--|
| 19 | Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) | Medir la rentabilidad de una empresa | (Utilidad Neta)/Ventas=1434,75/181943,91=0,008 | El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,8%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2019. |
| 20 | Rentabilidad Operación al del Patrimonio | Identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa | (Utilidad Operacional)/Patrimonio=1434,75/503925,02=0,003 | La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,3% del patrimonio. |
| 21 | 2020 Liquidez corriente | Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. | (Activos Corrientes)/(Pasivos Corrientes)=22376,98/35686,15=0,62705 | Quiere decir que por cada dólar que la empresa debe tiene 0,63 ctvs para pagar. Esto quiere decir que en el año 2020 la empresa no tiene buena posición para pagar sus deudas a corto plazo. |
| 22 | Prueba Ácida | Determinar la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos | (Activos Corrientes - Inventario)/(Pasivos Corrientes)=(22376,98-286,93)/35686,15=0,61901 | Por cada dólar de deudas a corto plazo la empresa tiene 0,62 ctvs para solventarlas. |
| 23 | Endeudamiento del activo | Establecer una métrica del grado de endeudamiento de la empresa | (Pasivo total)/(Activo total)=63964,26/535087,01=0,11954 | Este porcentaje nos indica que la empresa tiene más activos que deudas, demostrando que las posibilidades de endeudamiento de la empresa son adecuadas concernientes al 11,95%. |
| 24 | Apalancamiento Financiero | Analizar los recursos y ganancias con los que cuenta la empresa | (Activo total)/Patrimonio=535087,01/471122,75=1,13577 | Al demostrarse un resultado mayor a 1 se considera que la empresa fue rentable en el año 2020 sin hallarse costos financieros predominantes. |

| No. | Indicador | Objetivo del Indicador | Resultado | Conclusión del Resultado |
|-----|---|---|---|--|
| 26 | Impacto Gastos Administración y Ventas | Conocer la eficacia de la gestión concerniente a gastos administrativos | (Gastos Administrativos y de Ventas)/Ventas=6594,43/41809,98=0,15772 | La empresa en el año 2020 tuvo que reducir de manera drástica los valores dispuestos para gastos administrativos y de ventas, esto para poder obtener un beneficio económico y tratar de sobrellevar la situación de emergencia sanitaria. |
| 27 | Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) | Determinar el rendimiento más importante y la eficiencia en la operación de activos | (Utilidad Neta)/Ventas*Ventas/(Activo Total)=130,24/41809,98*41809,98/535087,01=0,00024 | Las capacidades de los activos de la empresa para generar utilidad se evidencian aún sin necesidad de soporte en cuentas de pasivos o patrimonio. |
| 28 | Margen Bruto | Establecer el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio | (Ventas Netas-Costo de ventas)/Ventas=(41809,98-35019,10)/41809,98=0,16242 | El margen de utilidad bruta en ventas es del 16%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción en el año 2020. |
| 29 | Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) | Medir la rentabilidad de una empresa | (Utilidad Neta)/Ventas=130,24/41809,98=0,00312 | El margen de utilidad bruta en ventas es del 0,3%, esto quiere decir que la empresa puede cubrir sus costos de producción, así como los gastos administrativos y de ventas en el año 2020. |
| 30 | Rentabilidad Operacional del Patrimonio | Identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa | (Utilidad Operacional)/Patrimonio=130,24/471122,75=0,00028 | La rentabilidad de la empresa se ve reflejada en el 0,028% del patrimonio. |



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

ENCUESTA REALIZADA A INTEGRANTES DE LA EMPRESA DE INGENIERÍA METALMECÁNICA Y FUNDICIÓN (IMSA-IMF) DEL CANTÓN RIOBAMBA

Objetivo: Analizar la situación económica-financiera con el propósito de obtener información que permita identificar el efecto en la rentabilidad de la empresa.

Indicaciones:

Marque con una cruz en la respuesta que considere.

Lea cada frase cuidadosamente antes de responder.

Cuestionario:

¿La empresa ha utilizado indicadores financieros para conocer el estado económico de la empresa?

SI

NO

¿La empresa ha realizado el estado de resultados para conocer el estado económico de la empresa?

SI

NO

¿La empresa ha realizado el estado de situación financiera para conocer el estado económico de la empresa?

SI

NO

¿La empresa ha realizado el libro diario?

SI

NO

¿La empresa ha realizado un registro de gastos?

SI

NO

¿La mayoría de materiales para la producción son utilizados?

SI

NO

¿La empresa tiene políticas de cobro?

SI

NO

¿La empresa ha necesitado endeudarse para obtener mayor beneficios?

SI

NO

¿La empresa ha disminuido su personal en el año 2020?

SI

NO

¿La empresa ha realizado alguna estrategia de venta?

SI

NO

¿La empresa ha utilizado canales de comercialización?

SI

NO

¿La empresa ha direccionado y planificado sus recursos en beneficio de la misma?

SI

NO

De antemano agradecemos su participación.

