



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: INGENIERÍA DE EMPRESAS FORMACIÓN DUAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO DE EMPRESAS

TEMA:

**EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE ELITE GROUP CIA.
LTDA. EN EL EJERCICIO 2015.**

AUTOR:

CRISTOPHER SEBASTIAN BRITO GONZALEZ

RIOBAMBA – ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Sr. Christopher Sebastian Brito Gonzalez, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Hernán Octavio Arellano Díaz
DIRECTOR

Dra. Jaqueline Elizabeth Balseca Castro
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Christopher Sebastian Brito Gonzalez declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 18 de Agosto de 2017

Christopher Sebastian Brito Gonzalez

C.C. 0604298026

DEDICATORIA

A mi madre, Tatiana, pilar fundamental en mi vida, ejemplo moral, ético, racional y mujer perseverante.

A mis hermanos, Ángelo, Carla y a mi abuela, Luz, en quienes veo pleno ejemplo de amor fraternal.

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que aportaron en mi desarrollo dentro de un marco personal, académico y profesional, personal docente, compañeros y amigos, siempre en claro que por ellos somos y por nosotros serán.

A la Escuela Superior Politécnica, mi alma mater, por haber aportado a mi desarrollo de conocimientos teóricos y prácticos.

A Elite Group por la apertura brindada que permitió la ejecución del presente trabajo.

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	viii
Índice de gráficos.....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	5
2.1.1 Antecedentes históricos	5
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
2.2.1 Aspectos generales de Finanzas.....	7
2.2.2 Evaluación Económica Financiera.....	8
2.2.3 Estados Financieros	9
2.2.4 Métodos de evaluación económica	20
2.2.5 Métodos de evaluación financiera	30
2.2.6 Informe económico financiera	44
2.2.7 Marco conceptual.....	47

2.3	IDEA A DEFENDER	49
2.4	VARIABLES	50
2.4.1	Independiente	50
2.4.2	Dependiente	50
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		51
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	51
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	51
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	51
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	52
3.4.1	Métodos	52
3.4.2	Técnicas e instrumentos.....	53
3.5	RESULTADOS	54
3.6	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	71
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		72
4.1	EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE ELITE GROUP DE ELITE GROUP CIA. LTDA., EN EL EJERCICIO 2015	72
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	72
4.2.1	Identificación de la Empresa.....	72
4.2.2	Recopilación de estados financieros e información financiera.....	78
4.2.3	Evaluación económica	91
4.2.4	Evaluación financiera	106
4.2.5	Informe Económico Financiero	131
CONCLUSIONES		146
RECOMENDACIONES.....		147
BIBLIOGRAFÍA		148
ANEXOS		149

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación de razones financieras.....	37
Tabla 2: Miembros en el nivel estratégico de la empresa.....	52
Tabla 3: Miembros en el nivel administrativo relacionado con el área financiera.....	52
Tabla 4: Ejecución de evaluación económica financiera anteriormente.....	54
Tabla 5: Aplicación de una evaluación económica financiera.....	55
Tabla 6: Existencia de indicadores financieros.....	56
Tabla 7: Existencia de un análisis de variación de cuentas.....	57
Tabla 8: Existencia de un análisis de representatividad de cuentas.....	58
Tabla 9: Existencia de análisis de valor agregado.....	59
Tabla 10: Relación comercial con proveedores.....	60
Tabla 11: Políticas de crédito.....	61
Tabla 12: Existen indicadores de cobranzas.....	62
Tabla 13: Re-estructuración de gastos.....	63
Tabla 14: Presupuesto de ventas.....	64
Tabla 15: Re-estructuración de gastos.....	65
Tabla 16: Costo de capital.....	66
Tabla 17: Resultados de la entrevista.....	67
Tabla 18: Portafolio de productos.....	75
Tabla 19: Resultado de la lista de verificación.....	78
Tabla 20: Estado de situación financiera año 2013.....	85
Tabla 21: Estado de situación financiera año 2014.....	86
Tabla 22: Estado de situación financiera año 2015.....	87
Tabla 23: Estado de resultados año 2013.....	88
Tabla 24: Estado de resultados año 2014.....	89
Tabla 25: Estado de resultados año 2015.....	90
Tabla 26: Datos para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo año 2015.....	91
Tabla 27: Cuadro comparativo del ciclo de conversión del efectivo.....	92
Tabla 28: Datos para el cálculo de punto de equilibrio económico año 2015.....	93
Tabla 29: Tanteo punto de equilibrio económico.....	96
Tabla 30: Datos para el cálculo de punto de equilibrio operacional año 2015.....	98
Tabla 31: Tanteo punto de equilibrio operacional.....	101

Tabla 32: Datos para el cálculo del valor económico agregado año 2015.....	103
Tabla 33: Cuadro comparativo del valor económico agregado	105
Tabla 34: Cuadro comparativo de costos porcentuales de la estructura financiera	105
Tabla 35: Análisis vertical del estado de situación financiera.....	106
Tabla 36: Análisis vertical del estado de situación financiera.....	107
Tabla 37: Análisis vertical del estado de situación financiera - pasivo	110
Tabla 38: Análisis horizontal del estado de situación financiera.....	112
Tabla 39: Análisis horizontal del estado de situación financiera.....	113
Tabla 40: Análisis vertical del estado de resultados	117
Tabla 41: Análisis vertical del estado de resultados	118
Tabla 42: Análisis horizontal del estado de resultados.....	121
Tabla 43: Cuadro comparativo indicadores financieros	130
Tabla 44: Informe utilidad operacional	135
Tabla 45: Informe resultado neto.....	135
Tabla 46: Informe de indicadores de operación y rentabilidad	136
Tabla 47: Informe comparativo del valor económico agregado	137
Tabla 48: Informe estructura económica	138
Tabla 49: Informe estructura financiera - pasivo.....	138
Tabla 50: Informe estructura financiera - patrimonio.....	139
Tabla 51: Informe indicadores financieros de liquidez y endeudamiento	140
Tabla 52: Informe comparativo del ciclo de conversión del efectivo.....	140
Tabla 53: Propuestas 1-2 enfocadas a la gestión financiera	142
Tabla 54: Propuestas 3-4 enfocadas a la gestión financiera	143
Tabla 55: Propuestas 5-6 enfocadas a la gestión financiera	144
Tabla 56: Propuestas 7-9 enfocadas a la gestión financiera	145

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 : Modelo estado de situación financiera	15
Gráfico 2: Modelo estado de resultados (Gastos por naturaleza).	17
Gráfico 3: Demo estado de resultados (Gastos por función)	18
Gráfico 9: Ejecución de evaluación económica financiera anteriormente	54
Gráfico 10: Aplicación de una evaluación económica financiera	55
Gráfico 11: Existencia de indicadores financieros	56
Gráfico 12: Existencia de un análisis de variación de cuentas	57
Gráfico 13: Existencia de un análisis de representatividad de cuentas.....	58
Gráfico 14: Existencia de análisis de valor agregado	59
Gráfico 15: Relación comercial con proveedores.....	60
Gráfico 16: Políticas de crédito	61
Gráfico 17: Existen indicadores de cobranzas	62
Gráfico 18: Re-estructuración de gastos	63
Gráfico 19: Presupuesto de ventas.....	64
Gráfico 20: Re-estructuración de gastos	65
Gráfico 21: Costo de capital	66
Gráfico 26: Tanteo punto de equilibrio económico	97
Gráfico 27: Tanteo punto de equilibrio operacional.....	102

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Entrevista al nivel estratégico de Elite Group Cía. Ltda.	149
Anexo 2: Encuesta	150
Anexo 3: Demo capital de trabajo	155
Anexo 4: Informe a Gerencia de la Evaluación Económica Financiera Modelo 1.....	157
Anexo 5: Informe a Gerencia de la Evaluación Económica Financiera Modelo 2.....	158

RESUMEN

El presente trabajo de titulación está determinado por el diseño de propuestas que fomenten el uso racional y eficiente de recursos financieros a partir de una evaluación económica financiera de la empresa Elite Group Cía. Ltda., con el fin de aportar a su desarrollo económico. Para la investigación se utilizaron dos herramientas metodológicas, una encuesta a todos los participantes de los niveles estratégico y administrativo para determinar la factibilidad del desarrollo de la investigación y la interrelación de las variables de estudio y una entrevista a los miembros del nivel estratégico para determinar el contexto administrativo y perspectivas relacionadas a la temática. Al determinar la viabilidad e importancia del diseño de propuestas para el uso racional de recursos financieros, se procedió a la evaluación de tres periodos anuales consecutivos mediante el desarrollo de tres herramientas en un contexto económico como son: capital de trabajo (ciclo de conversión del efectivo), punto de equilibrio y valor económico agregado (VEA) y tres herramientas en un contexto financiero como son: análisis vertical, análisis horizontal y razones financieras. Con base en un marco teórico referencial y los resultados obtenidos se puntualizó un informe técnico de evaluación de los hechos más representativos, con sus perspectivas de mejora. Se concluye que las estrategias diseñadas aportarán significativamente a la gestión económica y financiera de la empresa Elite Group Cía. Ltda., adicionalmente se recomienda la aplicación de una serie de propuestas y los mecanismos de control de indicadores propuestos a cada herramienta de evaluación.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<DESARROLLO ECONÓMICO> <EVALUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA>
<ESTRUCTURA ECONÓMICA> <ESTRUCTURA FINANCIERA> <INFORME PROPOSITIVO> <INDICADORES FINANCIEROS>

Ing. Hernán Octavio Arellano Díaz
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

This study is defined by the design of proposals that promote the rational and efficient use of financial resources based on an economic assessment of the Company Elite Group Cía. Ltd. in order to contribute to its economic development. For this research two methodological tools were used, a survey of all participants at the strategic and administrative levels to determinate the feasibility of research development and the interrelationship of study variables and an interview with members of the strategic level to determinate the administrative context and perspectives related to the subject. When determining the feasibility and importance of designing proposals for the rational use of financial resources, three tools in an economic context such as working capital (cash conversion cycle), equilibrium point and the Economic Value Added (EVA) and three tools in financial context such as vertical analysis, horizontal analysis and financial ratios. Based on a theoretical frame of reference and the results obtained, a technical report evaluating the most representative facts, with its prospects for improvement. It is concluded that the strategies designed contribute significantly to the economic and financial management of the Company Elite Group Cía. Ltda. Additionally, it is recommended the application of a series of proposals and the control of mechanisms of indicators proposed to each evaluation tool.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <ECONOMIC DEVELOPMENT> <ECONOMIC AND FINANCIAL ASESMENT> <ECONOMIC STRUCTURE> <FINANCIAL STRUCTURE> <PROPOSED REPORT> <FINANCIAL INDICATORS>

INTRODUCCIÓN

Como parte de nuestra evaluación económica financiera realizada con el fin de desarrollar propuestas que apuesten por fomentar el uso racional de los recursos financieros se han contemplado tres etapas para el desarrollo: 1) Recopilación de información, 2) Análisis de la información 3) Propuestas.

La evaluación económica financiera contempla un sustento teórico y conceptual el cual junto al criterio de los analistas brindan la información, comentarios y conclusiones de conformidad a los requerimientos de la institución.

Respecto a la recopilación de la información, se procedió a reagrupar subcuentas del balance general para hacer comparativa su información, en el caso en el que una cuenta mostraba gran importancia se procedió a analizar mas a fondo dicha cuenta, adicionalmente se procedió a realizar una reorganización del estado de resultados con objeto de análisis, así disponer a los gastos de acuerdo a su función, administrativos, de ventas y financieros, para determinar que agrupación es susceptible de ajuste o recorte y determinar otro tipo de indicadores como el EVA; Sin embargo la organización inicial del estado de resultados con base en la disposición de gastos por su naturaleza permitió predeterminar los costos fijos y variables, así calcular el punto de equilibrio.

Respecto al análisis de la información se procedió a la aplicación de seis herramientas para el análisis económico financiero, así encontrar parámetros para las decisiones de inversión en activos y generación de valor económico, parámetros para decisiones de financiamiento y estructura de capital, y decisiones de operación inherentes a las actividades económicas de la empresa.

Respecto a las propuestas, los criterios y conclusiones van acorde al objetivo general de la administración financiera que es la maximización del valor de empresa, al cual se llega mediante el uso racional de recursos financieros en contextos como liquidez, rentabilidad, endeudamiento, eficiencia, punto de equilibrio, generación de valor y administración del capital de trabajo.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Elite Group Cía. Ltda. pertenece a un grupo de empresas filiales de multinivel denominado Rainbow Rexair en Estados Unidos, que se encargan de la distribución y comercialización de purificadores de aire Rainbow junto a sus partes y accesorios, cada una de estas filiales es libre de llevar un sistema de administración según sus necesidades, desde que abrió sus puertas en la ciudad de Riobamba en el año 2006, la empresa se ha mantenido en crecimiento dentro de un entorno rentable, aportando al desarrollo comunitario con plazas de trabajo en el mercado laboral y cumplimiento de obligaciones tributarias para el Estado, situación que cambio su denominación acorde al nivel de aportaciones, a contribuyente especial en el año 2014.

En el mes de Mayo del año 2015 la empresa hace frente a problemas con sus obligaciones financieras a corto plazo, es decir falta de liquidez. Además, un decremento en el nivel de ventas y cartera vencida en aumento, causas ligadas a decisiones financieras tomadas con base en la experiencia empírica de gerencia.

Actualmente la empresa está en un estado de recesión, en la que aproximadamente el 75% de gastos administrativos, gastos comerciales y costo de venta han sido minimizados y atribuidos a la empresa Matriz en el Ecuador, denominada Industria Ecuatoriana de Purificadores de Aire Healthy Environment -IEPHE-, a quien Elite Group ha concesionado infraestructura, activos muebles y beneficios de la actividad económica desde el mes de Septiembre del 2015 por un plazo definido por ambas partes de doce meses, si Elite Group dentro del plazo establecido no fomenta el uso racional de los recursos y continua en una situación de falta de liquidez podría repercutir en problemas mas profundos como alto endeudamiento, rotación del personal e incapacidad de reinversión.

Con base en el pronóstico que tiene la empresa se debe contemplar de forma prioritaria que Elite Group sea una institución con buen manejo de recursos y financieramente

rentable, mediante las decisiones que se tomen consecuentemente a una evaluación técnica de la situación actual en un marco económico y financiero.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Se podrá mediante la evaluación económica financiera de Elite Group Cía. Ltda. fomentar el uso racional de los recursos financieros?

1.1.2 Delimitación del Problema

Campo de acción: Finanzas.

Área: Administración financiera.

Objeto de estudio: Información contable y financiera.

Temporal: Año 2015.

Espacial: La ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

La investigación de este proyecto se llevara a cabo en la ciudad de Riobamba y estará dirigido hacia la estructura interna de la organización, exclusivamente en un marco económico y financiero.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Esta investigación busca, por medio de la aplicación de conocimientos teóricos y conceptos relacionados a finanzas, encontrar las causas de situaciones internas como la falta de liquidez y las acciones que se deben tomar consecuentemente para mantener una situación estable en las organizaciones. Esto permitiría contrastar conceptos de administración financiera generales con la realidad de una empresa local.

Para ejecutar el trabajo de investigación de acuerdo con sus objetivos, se acude al uso de técnicas como encuestas y entrevistas aplicadas a los niveles estratégicos y administrativos, ambas validadas por el medio teórico, se prioriza conocer cuales son los elementos que influyen en el problema específico de la empresa para tomar medidas correctivas.

La evaluación económica financiera tiene como premisa maximizar el valor de la

empresa de forma oportuna, que mediante los resultados de herramientas financieras eliminen la incertidumbre y aporten a la toma de decisiones estratégicas, necesarias para continuar con su actividad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Evaluar en un marco económico-financiero a Elite Group Cía. Ltda. en el ejercicio 2015 para fomentar el uso racional de los recursos económicos y financieros.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar contenidos teóricos y conceptuales que fundamenten el desarrollo de la evaluación económica financiera.
- Diagnosticar la situación económica - financiera de la empresa para identificar los factores de influencia interna.
- Proponer estrategias gerenciales dentro de un marco económico - financiero que se ajusten a las necesidades de la empresa.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes históricos

Se realizó una indagación previa en los archivos de Elite Group y se verificó que no se han realizado investigaciones similares con anterioridad, sin embargo consultas en la biblioteca de la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; sobre trabajos de investigación, se concluye que existen temas afines citados a continuación:

Maria Augusta Garay Zurita y Silvia Alexandra Jácome Armendariz (2009). “Análisis Económico - Financiero a la Empresa Olmedo Arias Distribuciones Cía. Ltda., de la ciudad de Riobamba, años 2004 - 2005, para reducir el riesgo de inversión”; (Tesis de Grado previa a la obtención del título Ingeniera en Finanzas, Ingeniera en comercio exterior) Escuela De Ingeniería Financiera Y Comercio Exterior de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, mediante la cual se obtienen los siguientes extractos:

Tesis realizada con la finalidad de reducir el riesgo de inversión a través de la determinación de los riesgos financieros propios de la actividad operativa institucional.

Se realizó el análisis de la estructura y composición del Balance General y del Estado de Resultados; así como los índices financieros básicos de la empresa comercial.

El Análisis Económico de la Empresa Olmedo Arias Distribuciones Cía. Ltda., constituye una herramienta de gestión gerencial para la eficiente toma de decisiones por parte de la Gerencia, y contribuir a un mejor manejo de los recursos económicos y financieros.

La implementación de un sistema de control de los recursos económicos a través del análisis financiero, apegado a procedimientos y procesos técnicos, permite una administración eficiente y oportuna de estos recursos, se logra la utilización racional de los recursos económicos financieros.

Finalmente se recomienda a la Gerencia de la Empresa poner en práctica las recomendaciones fruto de la investigación, que contribuyen a mejorar la gestión administrativa, financiera y económica, a su vez que es de gran utilidad para la toma de decisiones.

Juan Alberto Avalos Reyes (2003). “Aplicación de Herramientas de análisis y Evaluación Financiera en la Corporación Estrella Verde de la Ciudad de Riobamba.” (Tesis de grado previa a la obtención del título Master en finanzas) Escuela de Postgrado y Educación Continua de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, mediante la cual se obtienen los siguientes extractos:

Tesis realizada con el objetivo de Aplicar e incorporar al departamento financiero de la Corporación Estrella Verde, herramientas técnicas de análisis y evaluación financiera, las mismas que puedan conducir a la toma de decisiones acertadas en cuanto a inversiones, endeudamiento y con la finalidad de mejorar la situación financiera de Estrella Verde.

Aplicar herramientas de análisis financieros para conocer la realidad económica organizacional.

La propuesta se encuentra estructurada en función de la hoja de cálculo Excel, con la cual se analiza los distintos procedimientos de los negocios y su aplicación.

Las conclusiones van acorde a los hallazgos del análisis financiero y se enmarcan en los hallazgos y propuestas de mejora delimitados en los objetivos generales y específicos.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Aspectos generales de Finanzas

La administración financiera es un conjunto de técnicas que salvaguardan los recursos financieros de la empresa, procura que la organización cumpla con su objetivo esencial, ser lucrativa, en un marco de liquidez y rentabilidad.

La principal meta de los administradores de la compañía es la maximización de la riqueza de los accionistas, para lo cual los administradores toman las decisiones de inversión que habrían tomado los propietarios individuales si hubieran tenido que tomarlas ellos mismos. (Bodie & C. Merton, 2003, p.18)

Además de la maximización se debe prestar atención a que los administradores se interesen en su satisfacción personal, el bienestar de sus empleados, el de sus clientes y sociedad en general. (Weston & Brightman, 1996)

La administración financiera enfrenta tipos de decisiones. Bodie y C. Merton (2003) sostienen que hay cuatro decisiones básicas:

Decisiones de ahorro: ¿Cuánto de su ingreso corriente deben ahorrar para el futuro?

Decisiones de inversión: ¿Cómo deben invertir el dinero que han ahorrado?

Decisiones de financiamiento: ¿Cuánto y cómo deben usar el dinero de otras personas para satisfacer sus deseos y necesidades?

Decisiones de administración de riesgo: ¿Cómo y en qué términos deberán buscar reducir las incertidumbres económicas que enfrentan o tomar riesgos calculados?

Hay tres campos principales de toma de decisiones financieras en un negocios: elaboración de presupuesto de capital, estructura de capital y administración de capital de trabajo. (Bodie & C. Merton, 2003)

2.2.2 Evaluación Económica Financiera

“El objetivo básico financiero que es la creación de valor de la empresa y su posicionamiento a nivel productivo y competitivo dentro de su sector, en la región, o a nivel nacional e internacional” (Baena Toro, 2010, p.3.), esto se logra mediante la administración adecuada del uso de los recursos de la empresa, como todo proceso administrativo parte de un diagnóstico inicial y una evaluación de la situación real del área que se estudia, en este caso, en un marco económico y financiero.

La evaluación económica financiera, diagnostica e interpreta resultados de la aplicación de herramientas que permitan tomar decisiones de ahorro, inversión, financiamiento y administración de riesgo, respectivamente estas decisiones se ligan a la estructura económica y la estructura financiera de la empresa.

Estructura económica

Según Baena Toro (2010), también llamada estructura de inversión. “Que esta conformada por todos aquellos bienes y derechos adquiridos para la realización de su actividad operacional; esta compuesta por el total de activos, y dentro de ellos, los activos corrientes, los activos no corrientes, y otros activos” (p.5).

Estructura financiera

Según Baena Toro (2010) “Al definir las proporciones de inversión en los activos fijos, la empresa podrá recurrir a sus necesidades de financiación” (p.6). Es decir pasivo y patrimonio.

Importancia del método

El diagnóstico económico- financiero, a través de herramientas de evaluación, procura responder a aspectos ligados al uso racional de recursos internos.

En lo económico:

- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad (dado en porcentaje)?

- ¿Cuáles son los motivos de la rentabilidad?
- ¿En qué nivel de ventas se encuentra el punto de equilibrio?
- Dado el actual nivel de ventas ¿cuál es el margen de seguridad (punto de equilibrio)?
- ¿Con qué cantidad de recursos económicos se maneja un adecuado capital de trabajo?
- ¿Qué costos de oportunidad aprovecha la empresa ligado a las cuentas del activo ?

En lo financiero:

- ¿Cuál es el nivel de solvencia o de capacidad de pago de la empresa?
- ¿Cuál es la capacidad de afrontar nuevos compromisos? (liquidez).
- ¿Cuáles son las oportunidades de financiación de la empresa? (endeudamiento).
- ¿Cuál es la capacidad de controlar la inversión? (actividad, eficiencia o rotación).
- ¿Cuál es el grado de generación de utilidades? (rentabilidad).

Herramientas

- Punto de equilibrio
- Administración del capital de trabajo (ciclo de conversión del efectivo)
- Valor económico agregado (EVA)
- Análisis financiero
- Razones o indicadores

2.2.3 Estados Financieros

Según Baena Toro (2010). “Los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y de las transacciones llevadas a cabo por una empresa. Mucha de la información acerca de la empresa está en la forma de estados financieros” (p.7).

Según Berk, DeMarzo, & Jarrad (2010). Los estados financieros, por lo general, son informes contables emitidos trimestral o anualmente por una empresa que presentan información sobre el rendimiento del periodo anterior y una instantánea de los activos

de la empresa y de su financiación.

De acuerdo con las normas internacionales de contabilidad (NIC), los estados financieros cuentan con los siguientes componentes:

- Balance
- Cuenta de resultados
- Un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre:
 - Todos los cambios habidos en el patrimonio neto bien
 - Los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúen como tales;
- Estado de flujos de efectivo
- Notas, en las que se incluirá un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas.

Materialidad o importancia relativa y agrupación de datos en estados financieros

De acuerdo con el párrafo 29 y 30 de la NIC 1, cada clase de partidas similares, que posea la suficiente importancia relativa, deberá ser presentada por separado en los estados financieros. Las partidas de naturaleza o función distinta deberán presentarse separadamente, a menos que no sean materiales.

Si una partida concreta no fuese material o no tuviera importancia relativa por si sola, se agregará con otras partidas, ya sea en el cuerpo de los estados financieros o en las notas. Una partida que no tenga la suficiente materialidad como para requerir una presentación separada en los estados financieros puede, sin embargo, tenerla para ser presentada por separado en las notas.

Frecuencia de la información

De acuerdo con el párrafo 36 de la NIC 1, una entidad presentará un juego completo de estados financieros (incluyendo información comparativa) al menos anualmente.

Información comparativa

De acuerdo con el párrafo 38, 41 y 43 de la NIC 1, una entidad revelará información comparativa respecto del periodo anterior para todos los importes incluidos en los estados financieros del periodo corriente

Cuando se modifique la forma de presentación o la clasificación de las partidas en los estados financieros, también se reclasificarán los importes correspondientes a la información comparativa.

Cuando los importes comparativos se reclasifiquen, la entidad deberá revelar:

- la naturaleza de la reclasificación;
- el importe de cada partida o grupo de partidas que se han reclasificado; y
- el motivo de la reclasificación.

El mejoramiento de la comparabilidad de la información entre periodos ayuda a los usuarios en la toma de decisiones económicas, sobre todo al permitir la evaluación de tendencias en la información financiera con propósitos predictivos.

Uniformidad en la presentación

De acuerdo con el párrafo 45 de la NIC 1, una entidad mantendrá la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros de un periodo a otro, a menos que:

- Tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad o una revisión de sus estados financieros, se ponga de manifiesto que sería más apropiada otra presentación u otra clasificación, tomando en consideración los criterios para la selección y aplicación de políticas contables de la NIC 8; o
- Una NIIF requiera un cambio en la presentación.

Identificación de los estados financieros

De acuerdo con el párrafo 49 y 51 de la NIC 1 Una entidad identificará claramente los estados financieros y los distinguirá de cualquier otra información publicada en el mismo documento.

Una entidad identificará claramente cada estado financiero y las notas. Además, una entidad mostrará la siguiente información en lugar destacado, y la repetirá cuando sea necesario para que la información presentada sea comprensible:

- El nombre de la entidad u otra forma de identificación de la misma, así como los cambios relativos a dicha información desde el final del periodo precedente;
- Si los estados financieros pertenecen a una entidad individual o a un grupo de entidades;
- La fecha del cierre del periodo sobre el que se informa o el periodo cubierto por el juego de los estados financieros o notas;
- La moneda de presentación, tal como se define en la NIC 21; y
- El grado de redondeo practicado al presentar las cifras de los estados financieros.

Estado de situación financiera

“Es un estado financiero básico que tiene como fin indicar la posición financiera de una empresa, o ente económico, en una fecha determinada (...), está compuesto por activo, pasivo y patrimonio” (Baena Toro, 2010)

De acuerdo con Carvalho Betancur (2009), también puede ser denominado como estado de posición financiera, conciliación financiera, estado de activo, pasivo y patrimonio, sin embargo el nombre más apropiado es estado de situación financiera.

En el estado de situación financiera se indican las inversiones realizadas por la empresa, bajo la forma de activos, y los medios a través de los cuales se financiaron dichos activos, ya sea bajo la modalidad de préstamos (pasivos) o mediante la venta de acciones (capital contable).

Según Estupiñán Gaitán, Rodrigo (2006). El Balance de una empresa ayuda a los usuarios externos a: a) determinar la liquidez, flexibilidad financiera y capacidad de operación de una empresa y b) evaluar la información sobre su desempeño de producción de ingresos durante el periodo p. 52.

Estructura

El balance general debe presentarse con una clasificación de activos y pasivos, corrientes y no corrientes, ordenadas por orden de liquidez cuando se provee información más relevante y confiable (Estupiñán Gaitán, 2008).

Activo

De acuerdo con la IASC¹, un activo es “un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados, y cuyos beneficios económicos futuros se espera que fluyan a la empresa”, a su vez el activo se divide en corriente (circulante) y no corriente (no circulante)

La NIC 1 manifiesta que:

Activo corriente .- un activo se clasificará como corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

Se espere realizar, o se pretenda vender o consumir, en el transcurso del ciclo normal de explotación de la entidad; Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación; Se espere realizar dentro del periodo de los doce meses posteriores a la fecha del balance; O se trate de efectivo u otro medio equivalente al efectivo, cuya utilización no este restringida, para ser intercambiado o usado para cancelar un pasivo, al menos dentro de los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Activo no corriente.- los demás activos que no cumplan los requisitos para ser considerados como circulantes.

¹Comité de normas internacionales de contabilidad por sus siglas en inglés.

De acuerdo con Carvalho Betancur (2009), el activo no corriente representa a “el conjunto de bienes o derechos que no están sujetos a convertirse en efectivo, consumirse o venderse, dentro del periodo contable o del ciclo corriente de operaciones”. (p.177)

Pasivo

De acuerdo con la IASC, “es una obligación presente de la empresa derivada de eventos pasados, el pago de los cuales se espere resulte de un egreso de recursos de la empresa que impliquen beneficios económicos”, a su vez el pasivo se divide en corriente (circulante) y no corriente (no circulante). La NIC 1 manifiesta que:

Pasivo corriente.- un pasivo se clasificará como corriente cuando satisfaga alguno de los siguientes criterios:

Se espere liquidar en el ciclo normal de la explotación de la entidad; se mantenga fundamentalmente para negociación; deba liquidarse dentro del periodo de doce meses desde la fecha del balance; o la entidad no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Activo no corriente.- los demás pasivos que no cumplan los requisitos para ser considerados como circulantes.

De acuerdo con Carvalho Betancur (2009), el pasivo no corriente representa a “obligaciones cuyo vencimiento es por lo general a más de un año, así como aquellas sumas que serán exigibles más allá del ciclo de operaciones en aquellos casos en que el ciclo normal sea superior a un año”. (p.187)

Patrimonio

De acuerdo con Carvalho Betancur (2009), el patrimonio está constituido por los aportes de los socios, las utilidades del ejercicio y de ejercicios anteriores, reservas, superávit por valorizaciones, revalorización entre otras cuentas, las cuales de acuerdo con el sector y actividad económica determinan su uso dentro del estado de situación.

Gráfico 1 : Modelo estado de situación financiera

NOMBRE DE LA EMPRESA
Estado de situación Financiera
A Diciembre 31

	AÑO		AÑO
ACTIVO		PASIVO	
Efectivo y equivalentes al efectivo	xx	Cuentas y documentos por pagar	xx
Inversiones a corto plazo	xx	Obligaciones con instituciones financieras corrientes	xx
Cuentas y documentos por cobrar	xx	Impuesto a la renta por pagar	xx
Otros deudores	xx	Obligaciones laborales	xx
Inventarios	xx	Pasivos estimados y provisiones	xx
Gastos pagados por anticipado	xx	Total Pasivo Corriente	<u>xx</u>
Total Activo Corriente	<u>xx</u>	Total del Pasivo	-
Propiedad, planta y equipo	xx	PATRIMONIO	xx
Activos intangibles	xx	Capital suscrito y/o asignado	xx
Inversiones a largo plazo	xx	Reservas	xx
Otros Activos	xx	Resultados acumulados	xx
Total Activo Fijo	<u>xx</u>	Resultados de ejercicios anteriores	xx
		Resultado o perdida del ejercicio	xx
		Total del Patrimonio	<u>xx</u>
Total del Activo	<u>xx</u>	Total del Pasivo y del Patrimonio	<u>xx</u>

Fuente: Estados financieros básicos bajo NIC/NIIF de Estupiñan Gaitán (2008)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Estado de resultados

Es el informe financiero básico que refleja la forma y la magnitud del aumento, o la disminución del capital contable de una entidad, como consecuencia del conjunto de transacciones habituales y extraordinarias, acaecidas durante el periodo, diferentes de los aportes y las disposiciones de recursos por los dueños de la empresa y de las contribuciones directas de capital efectuadas a la entidad. (Baena Toro, 2010)

“El estado de resultado incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidas en el período, consideradas como operativas en el ejercicio, que determinan la ganancia o la pérdida neta del mismo, excluyéndose aquellos ingresos o egresos que afectaban a ejercicios anteriores, de carácter extraordinario o algunas generadas por estimaciones de cambios contables, ajustes por determinación de valores razonables y otras no operativas, las cuales deben ser registradas directamente al patrimonio de manera prospectiva o retrospectiva” (Estupiñan Gaitán, 2008, p.55).

Según la NIC 1, todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio, se incluirán en el resultado del mismo, a menos que una norma o interpretación establezca lo contrario

De acuerdo con Calvalho Betancur (2009), esta información es útil principalmente para que, en combinación con la de los otros estados financieros básicos se pueda:

- Evaluar la rentabilidad de una empresa
- Estimar su potencial de crédito
- Estimar la cantidad, el tiempo y la certidumbre de un flujo de efectivo.
- Evaluar el desempeño de una empresa.
- Medir riesgos.
- Repartir dividendos.

Estructura

Una entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante.

La primera forma de desglose es el método de la “naturaleza de los gastos”. Una entidad agrupará gastos dentro del resultado de acuerdo con su naturaleza (por ejemplo depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados y costos de publicidad) y no los redistribuirá atendiendo a las diferentes funciones que se desarrollan en la entidad. Este método resulta fácil de aplicar, porque no es necesario distribuir los gastos en clasificaciones funcionales. Un ejemplo de clasificación que utiliza el método de la naturaleza de los gastos es el siguiente:

Gráfico 2: Modelo estado de resultados (Gastos por naturaleza).

NOMBRE DE LA EMPRESA	
Estado de Resultados	
A Diciembre 31	
	AÑO
Ingresos	xx
Otros Ingresos	xx
Transportes, fletes, carreos y seguros	(xx)
Gastos de gestión y viajes	(xx)
Gastos de beneficios al personal	(xx)
Gastos de depreciación y amortización	(xx)
Deterioro de propiedades, planta y equipo	(xx)
Otros Gastos	(xx)
Gastos Financieros	(xx)
Ingresos de asociados	xx
Utilidad antes de impuestos	xx
Gasto por impuesto de renta	(xx)
Utilidad o pérdida del período	xx

Fuente: Normas internacionales de contabilidad NIC
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

La segunda forma de desglose es el método de la “función de los gastos” o del “costo de las ventas”, y clasifica los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su costo de ventas de forma separada de otros gastos. Este método puede proporcionar a los usuarios una información más relevante que la clasificación de gastos por naturaleza, pero la distribución de los costos por función puede requerir asignaciones arbitrarias, e implicar la realización de juicios de importancia. Un ejemplo de clasificación utilizando el método de gastos por función es el siguiente:

Gráfico 3: Demo estado de resultados (Gastos por función)

NOMBRE DE LA EMPRESA

Estado de Resultados

A Diciembre 31

Ventas		xx
Costo de Ventas		(xx)
Utilidad Bruta de Ventas		<u>xx</u>
Gastos de Operación		
Gastos de Administración	xx	
Gastos de Ventas	xx	(xx)
Utilidad Operacional		<u>xx</u>
Ingresos no Operacionales		
Financieros	xx	
Gastos no Operacionales		
Gastos financieros	(xx)	(xx)
Utilidad antes de Impuestos		<u>xx</u>
Participación trabajadores		(xx)
Impuestos		(xx)
Resultado del Ejercicio		<u><u>xx</u></u>

Fuente: Normas internacionales de contabilidad NIC
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Estado de flujo de efectivo

Es un estado financiero básico de propósito general, que presenta información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo –o sus equivalentes en una empresa-, durante un periodo, partiendo de los resultados y llegando al efectivo neto al final del mismo.

Se entiende que el flujo de efectivo muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo. (Baena Toro, 2010)

2.2.4 Métodos de evaluación económica

2.2.4.1 Administración de capital de trabajo.

Según Van Horne (2010), se refiere a “la administración de activos corrientes de la empresa y el financiamiento necesario para apoyar los activos corrientes” (p. 206), es parte de la administración financiera a corto plazo.

Existen dos tipos de enfoques con respecto al capital de trabajo, el primero sujeto a la diferencia del activo corriente menos el pasivo corriente, relacionado a un punto de vista contable (capital de trabajo neto) y el segundo sujeto a la administración y análisis de inversión de las cuentas del activo corriente y el tipo de financiamiento, pasivo corriente o a largo plazo, utilizado (capital de trabajo bruto), por lo que involucra pautas para decisiones en contexto de inversión, financiamiento y operación.

Relación Rentabilidad – Riesgo

De acuerdo con Van Horne & Wachowicz (2010), este análisis se realiza a tres elementos: liquidez, rentabilidad y riesgo, mediante la aplicación de dos principios básicos en finanzas:

1. La rentabilidad (Utilidad) y la liquidez varían inversamente una con respecto de la otra.
2. La rentabilidad se mueve junto al riesgo.

Las rentabilidad de una empresa en este contexto pueden aumentarse: 1) Incrementando los ingresos o 2) Disminuyendo los costos 3) Financiado sus activos corrientes con pasivos corrientes (menos costo explícito) .

El riesgo, en el contexto de la administración financiera a corto plazo, es la probabilidad de que una empresa no sea capaz de pagar sus cuentas a medida que se vencen y que sus consecuencias como tasas altas por refinanciamiento o deterioro de relaciones con proveedores resten ingresos para la empresa. (Gitman & Zutter, 2012);

El equilibrio y compensación entre rentabilidad y riesgo se determina por la actitud de

la administración, para esto se debe considerar los cambios entre los activos corrientes y su financiamiento.

De acuerdo con Bodie & C. Merton (2003), “el principio mas importante para la administracion eficiente del capital de trabajo de una empresa es minimizar el monto de la inversión de la empresa en activos que no producen ingresos, como las cuentas por cobrar e inventarios, y maximizar el uso de crédito “gratuito” como el prepago que realizan los clientes, salarios devengados y cuentas por pagar” p. 89

Debido a que, disminuir el efectivo reduce la capacidad de la empresa de cumplir sus obligaciones financieras conforme vencen (riesgo de insolvencia técnica), disminuir las cuentas por cobrar, adoptando términos de crédito y una política de refuerzo más estrictas, o políticas de cobranza agresivas pueden tener el resultado de perder algunos clientes y ventas, disminuir el inventario también puede llevar a ventas perdidas por faltantes de productos, es decir más riesgo también implica que hay más rentabilidad.

Cambios en el activo corriente

De acuerdo con Gitman & Zutter (2012), cuando los activos corrientes aumentan en relación al activo total, la rentabilidad disminuye porque los activos corrientes son menos rentables que los activos fijos. Los activos fijos son más rentables porque agregan más valor al producto que los activos corrientes.

“Sin embargo, el efecto del riesgo disminuye (...), el aumento de los activos corrientes incrementa el capital de trabajo neto, reduciendo así, el riesgo de insolvencia técnica. Adicionalmente, a medida que descendemos en el lado de los activos del balance general, aumenta el riesgo relacionado con los activos: la inversión en efectivo y valores negociables es menos riesgosa que la inversión en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos.” (p. 545)

Modo de cálculo nivel de activo corriente

$$\text{Nivel Activo Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Cambios en el pasivo corriente

De acuerdo con Gitman & Zutter (2012), cuando los pasivos corrientes aumentan en relación al activo total, la rentabilidad aumenta porque la empresa usa más financiamiento de pasivos corrientes, que son menos costosos, y menos financiamiento a largo plazo. Los pasivos corrientes son menos costosos porque solo las cuentas por pagar, que representan alrededor del 20% de los pasivos corrientes de la empresa típica, tienen un costo. Los demás pasivos corrientes son básicamente deudas sobre las cuales la empresa no paga ningún cargo o interés.

“Sin embargo, el riesgo de insolvencia también aumenta porque el aumento de los pasivos corrientes hace disminuir, a la vez, el capital de trabajo neto.” (p. 545)

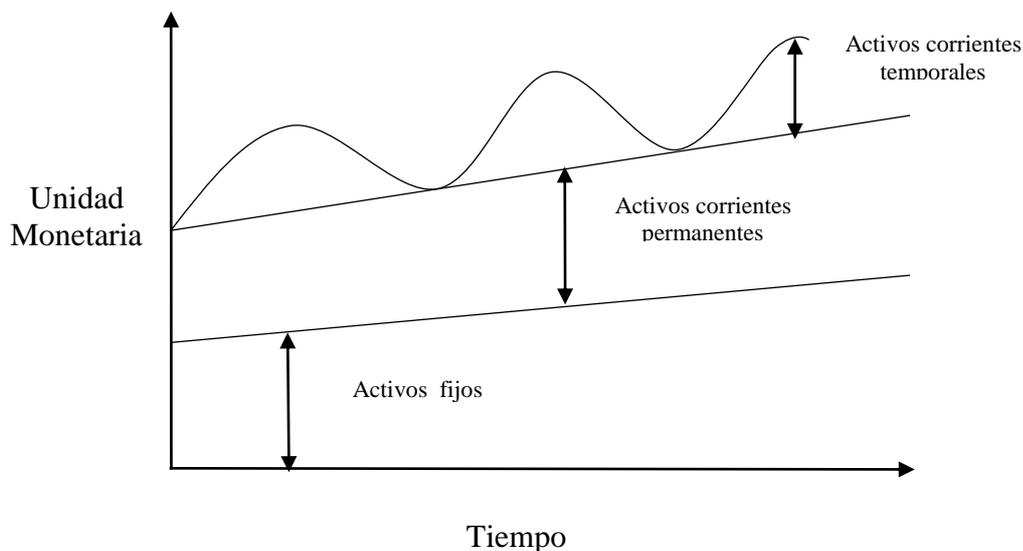
Modo de cálculo del pasivo corriente

$$\text{Nivel Pasivo Corriente} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Clasificación del capital de trabajo

Según Van Horne & Wachowicz (2010), el capital de trabajo puede clasificarse con componentes, como efectivo, valores comerciales, cuentas por cobrar e inventario y por temporalidad como permanente, cantidad de activos corrientes requeridos para satisfacer las necesidades mínimas a largo plazo (capital de trabajo básico) y estacional, inversión en activos corrientes que varía con los requerimientos de la temporada

Gráfico 4: Clasificación del capital de trabajo



Fuente: Fundamentos de administración financiera (Van Horne & Wachowicz, 2010)
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Ciclo de conversión del efectivo

Según Gitman & Zutter (2012), el ciclo de conversión del efectivo (CCE) es el tiempo en el que los recursos de la empresa permanecen inmovilizados; se calcula restando el periodo promedio de pago en efectivo a proveedores, del ciclo operativo, que es el periodo que transcurre desde el inicio del proceso de producción o comercialización hasta el cobro del efectivo por la venta del producto.

Según Bodie & C. Merton (2003), “es el número de días entre la fecha en la que la empresa debe empezar a pagar efectivo a sus proveedores y a la fecha en que empieza a recibir efectivo de sus clientes. (...), es la diferencia entre la suma de los periodos de inventario y de cuentas por cobrar por un lado y el periodo de cuentas por pagar por el otro” (p.89).

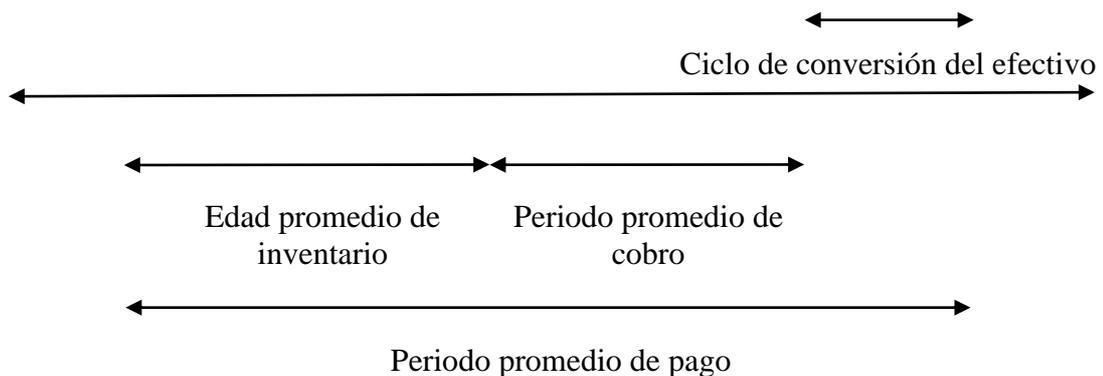
Modo de cálculo ciclo operativo

Ciclo Operativo = Edad promedio de inventario + Periodo promedio de cobro

Modo de cálculo ciclo de conversión del efectivo

Ciclo de conversión del efectivo = Ciclo operativo – Periodo promedio de pago

Gráfico 5: Ciclo de conversión del efectivo



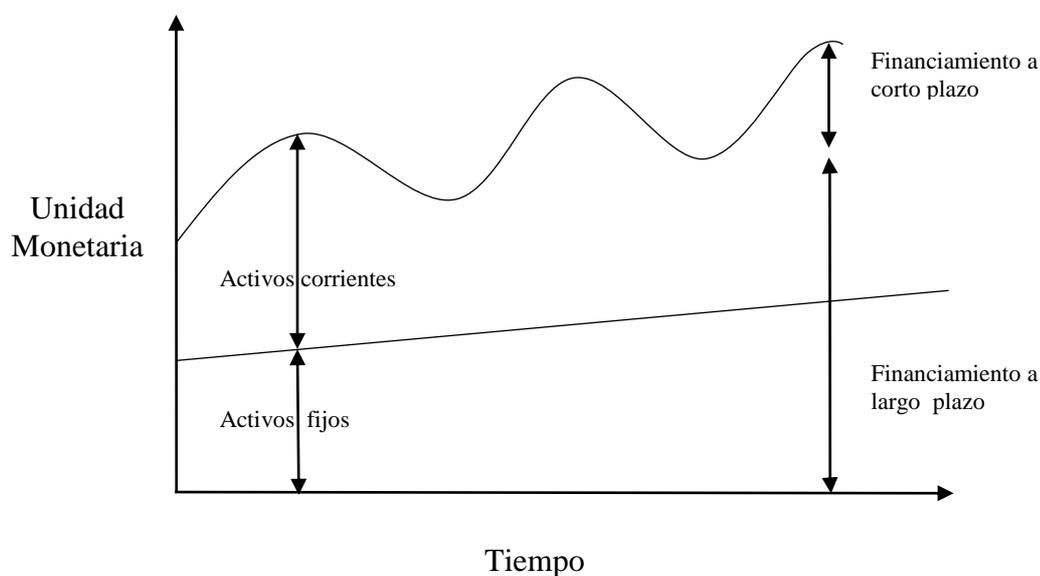
Fuente: Principios de administración financiera (Gitman & Zutter, 2012)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Necesidades de financiamiento

“Si las ventas de la empresa son constantes, entonces su inversión en activos operativos también será constante y la empresa solamente tendrá necesidad de financiamiento permanente. Si las ventas de la compañía son cíclicas, entonces su inversión en activos operativos varía a través del tiempo de acuerdo con sus ciclos de venta, y tendrá necesidades de financiamiento estacional (o temporal), además del financiamiento permanente requerido para su inversión mínima en activos operativos.” (Gitman & Zutter, 2012, p. 548)

Con una estrategia agresiva de financiamiento, la empresa financia sus necesidades estacionales con deuda a corto plazo, y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo (mas rentabilidad mas riesgo y menor liquidez). Con una estrategia conservadora de financiamiento, la empresa financia sus necesidades tanto estacionales como permanentes con deuda a largo plazo (menos rentabilidad, menos riesgo y mayor liquidez). (Gitman & Zutter, 2012)

Gráfico 6: Necesidades de financiamiento



Fuente: Fundamentos de administración financiera (Van Horne & Wachowicz, 2010)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Estrategias para la administración del capital de trabajo

- Enfoque de cobertura contra riesgos, método de financiamiento donde cada activo se compensa con un instrumento financiero aproximadamente con el mismo plazo de vencimiento.
- Si la necesidad de capital de trabajo de una empresa es permanente en lugar de estacional, generalmente busca arreglos financieros de corto plazo, como un préstamo bancario.
- Hacer una rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin desabastos que ocasionen pérdida de ventas.
- Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
- Pagar las cuentas pendientes lo más lentamente posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa.

2.2.4.2 Punto de Equilibrio

Según Baena Toro (2010), es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos totales (fijos más variables), expresándose en unidades físicas, monetarias y de porcentaje. El punto de equilibrio es definido como la cantidad de unidades requeridas en la producción, comercialización o prestación del servicio, sin que la empresa presente utilidades o genere pérdidas, el punto donde la utilidad operacional es igual a cero. (p.257)

“Es muy importante separar los costos fijos de los variables, especialmente para calcular el punto de equilibrio, para analizar las variaciones, el presupuesto, utilizar el costeo directo y para garantizar mayor control de los costos.” (Estupiñán Gaitán, 2006)

De acuerdo con el enfoque y necesidad de la organización se pueden definir tres tipos de punto de equilibrio:

- Punto de equilibrio operacional.- considera a los ingresos, egresos y utilidad operacional
- Punto de equilibrio económico.- considera a los ingresos, egresos totales y utilidad neta.
- Punto de equilibrio de producción.- considera a la producción necesaria en un determinado periodo, así cubrir costos totales.

Modo de cálculo general

Método de unidades físicas

Punto de equilibrio (u) = Costos Fijos / Precio de Venta unitario – Costo Variable unitario

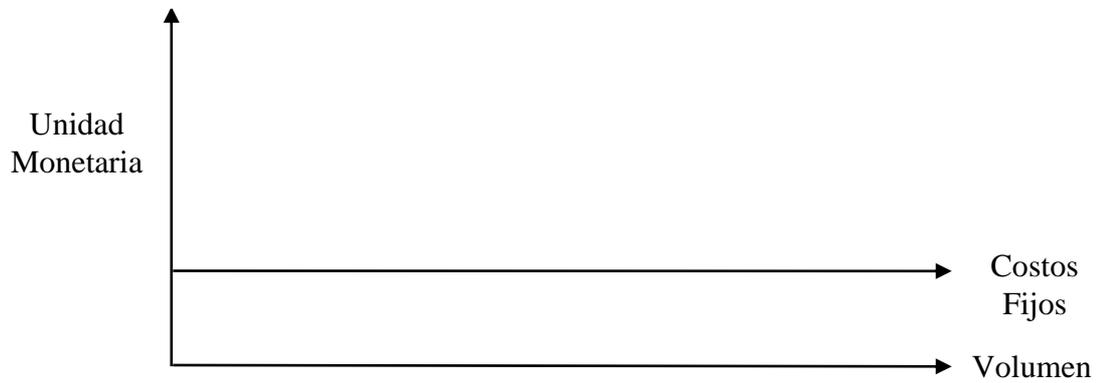
Método de unidades monetarias

Punto de Equilibrio (\$) = Costos Fijos / 1-(Costos Variables / Ventas Totales)

Método del porcentaje

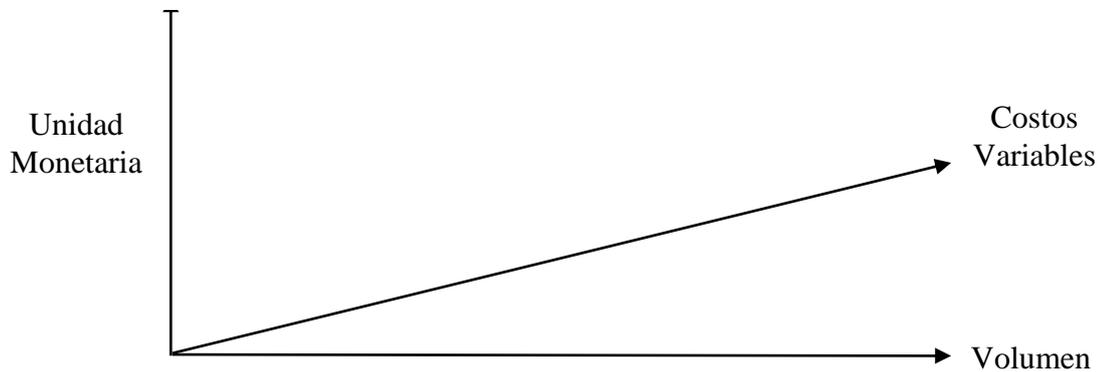
Punto de Equilibrio (%) = (Costos Fijos /Ventas Totales – Costos Variables) x 100

Gráfico 7: Costos Fijos

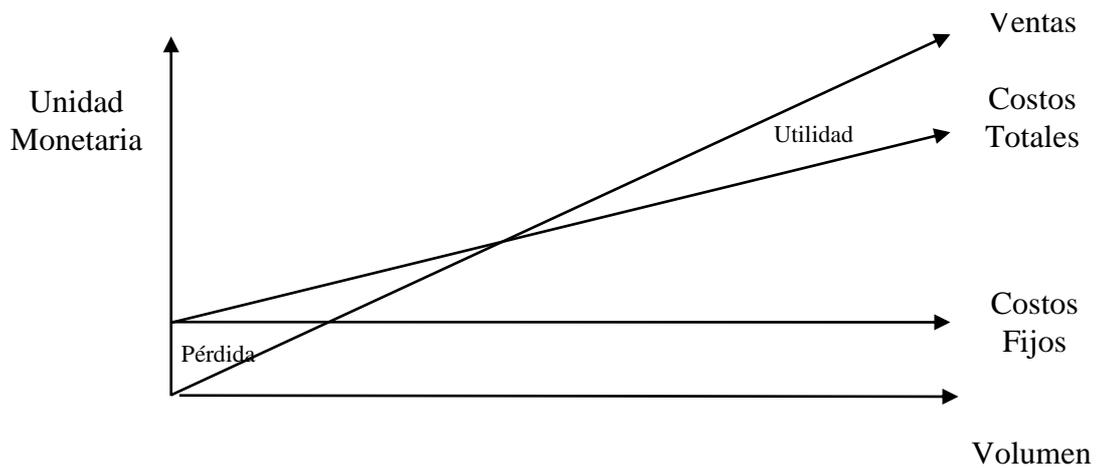


Fuente: Análisis Financiero y de Gestión (Estupiñán Gaitán, 2006)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 8: Costos Variables



Fuente: Análisis Financiero y de Gestión (Estupiñán Gaitán, 2006)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez



Fuente: Análisis Financiero y de Gestión (Estupiñán Gaitán, 2006)
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Margen de seguridad

“El margen de seguridad indica la posible disminución en ventas que puede ocurrir antes de que resulte una pérdida de operación, si el margen de seguridad es bajo puede presentarse aún utilidades, no obstante se bajen las ventas ” (Estupiñán Gaitán, 2006, p.227)

Modo de cálculo

$$\text{Margen de seguridad} = \frac{(\text{Ventas} - \text{Punto de equilibrio})}{\text{Ventas}} * 100$$

Margen de contribución

“Se expresa como razón o índice, el cual indica el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas disponible para cubrir los costos fijos y para generar el ingreso de operación. Mide además el efecto que sobre la utilidad operacional, implica un incremento o una disminución en el volumen de ventas.” (Estupiñán Gaitán, 2006, p.228)

Modo de cálculo

$$\text{Margen de contribución (\$)} = \frac{(\text{Ventas} - \text{Costos Variables})}{\text{Ventas}} * 100$$

$$\text{Margen de contribución (u)} = \frac{(\text{Precio de Ventas} - \text{Costo Variable Unitario})}{\text{Precio de Venta}} * 100$$

2.2.4.3 Valor económico agregado

El Valor Económico Agregado (VEA) o Economic Value Added (EVA), es una medida absoluta de desempeño económico que permite apreciar la creación de valor con la premisa de que una compañía solo lo crea cuando es capaz de alcanzar inversiones que renten más que el costo de capital invertido bajo positivos márgenes de liquidez, solvencia y rentabilidad. El EVA se considera como una medida económica más que financiera o contable. (Estupiñán Gaitán, 2006)

Se deben establecer procesos que involucren a todos los empleados en la necesidad de crear valor.

Una de las virtudes del EVA consiste en ayudar a identificar las áreas de la administración donde:

- Se crea valor.
- Se destruye valor.

El EVA es una guía para conocer si la riqueza generada por una empresa es suficiente para sostener las inversiones y el financiamiento.

Modo de cálculo

Para proceder al cálculo del EVA se requiere del cálculo previo de la Utilidad antes de Intereses y después de Impuestos (UIDI), del Activo Neto Financiado (ANF) y del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).

Utilidad antes de Intereses y después de Impuestos

$$\text{UIDI} = \text{Utilidad neta} + \text{Gastos Financieros} - \text{Ingresos no operacionales}$$

Activo Neto Financiado

$$\text{ANF} = \text{Deuda a corto plazo} + \text{Deuda a Largo Plazo} + \text{Patrimonio}$$

Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).

Se calcula la participación porcentual del Pasivo Total (PPT) y del Patrimonio (PP), con Respecto al Activo Neto Financiado (Total Pasivo más Patrimonio).

$$\text{Participacion \% Pasivo} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{ANF}} * 100$$

$$\text{Participacion \% Patrimonio} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{ANF}} * 100$$

El Costo Promedio Ponderado de Capital es igual a la suma de los productos resultantes de la multiplicación de la participación porcentual del pasivo total por la tasa de interés de Deuda (i), y la participación porcentual del patrimonio por la tasa de oportunidad (TO)

$$\text{CPPC} = (\text{P. Pasivo Total} * i) + (\text{P. Patrimonio} * \text{TO})$$

Valor económico agregado

$$\text{EVA} = \text{UADI} - (\text{ANF} * \text{CPPC})$$

2.2.5 Métodos de evaluación financiera

2.2.5.1 Análisis Financiero

Análisis financiero

El análisis financiero es un proceso de recopilación, integración y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión, consta de tres fases. (Baena Toro, 2010, p.12)

De acuerdo con las NIC, el análisis de los estados financieros implica una comparación del desempeño de la empresa en el tiempo, así como una comparación con otras compañías que participan en el mismo sector. Este análisis se realiza para identificar los

puntos débiles y fuertes de la empresa, así fomentar la toma de decisiones racional.

Fase 1. Recopilación

Se reúne toda la información cualitativa y cuantitativa de la empresa. En cuanto a la cualitativa, recopilar información interna y externa.

Algunos contenidos que hacen referencia a la parte interna de la empresa, a su composición o estructura para el desarrollo de actividades, son los siguientes:

- Inversionista
- Administración
- Talento humano
- Tecnología
- Clientes- mercado- consumidor.
- Proveedores- producción

Dentro de los aspectos cualitativos externos, tenemos los siguientes:

- Economía globalizada
- Economía local
- Aspecto político
- Aspecto económico
- Aspecto social
- Sector
- Mercado

Fase 2. Interpretación.

Esta fase se refiere a la realización de los diferentes cálculos, con base en las herramientas utilizadas, para evaluar la situación financiera de la empresa.

- Estados Financieros.
- Lecturas de los estados financieros vertical y horizontal.
- Razones o indicadores financieros.
- Flujos de caja o movimientos de efectivo.

Fase 3. Comparación.

En esta fase se procede a relacionar los resultados e información obtenida, que según el criterio y experiencia del analista se presentaran las conclusiones pertinentes en un informe con la situación económica financiera de empresa que le generen una decisión acertada.

En esta fase de comparación, las técnicas más comunes y utilizadas son:

- Valor Absoluto
- Valor Relativo o de porcentaje
- Números índices
- Razón
- Representación gráfica

2.2.5.1.1 Análisis Vertical

En términos generales según Baena Toro (2010), el análisis vertical consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado (activo, pasivo y patrimonio). Esto le permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

Características

De acuerdo con Rodríguez Morales (2012), esta herramienta sirve de apoyo para determinar cómo han cambiado las estructuras de los activos en el balance general; si los activos circulantes son ahora proporcionalmente mayores en relación con los activos totales o si son los activos fijos los que están incrementando su proporción; o respecto a la estructura de las fuentes de financiamiento, pasivo y capital, (...), así como la forma

en que participan las partidas dentro de los circulantes y dentro de los de largo plazo. (p. 149).

“En el estado de resultados las comparaciones se hacen respecto a las ventas, se analiza la participación de cada una de las partidas y se compara con éstas. Cómo están los costos de venta, los gastos de administración y los gastos de venta proporcionalmente respecto a las ventas y cómo han cambiado.” (Rodríguez Morales, 2012, p.149)

Baena Toro (2010) afirma. “este análisis es más significativo en el estado de resultados que en el balance general, porque en el estado de resultado determina el nivel de utilidad bruta, operacional y neta, además del tamaño o proporciones en los gastos tanto de administración y ventas, como los financieros. Finalmente, permite visualizar y calcular la participación de los accionistas en el ejercicio neto. (p. 89).

Importancia del método

El cálculo del análisis vertical es de gran importancia en el momento de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa, de acuerdo con sus necesidades financieras (pasivos y patrimonio) y operativas.

Desarrollo del método

Para el desarrollo del método se debe determinar un valor base, el cual representa un 100% y su composición es la participación porcentual de cada cuenta que lo conforma.

En el balance general los activos totales se consideran el 100%, el pasivo y el capital contable o patrimonio también se toman como el 100%. La división de las partidas de los activos entre el activo total representará la participación porcentual de éstas respecto a dicho activo total. La división de las partidas del pasivo y el patrimonio entre la suma del pasivo y el patrimonio también representará su proporcionalidad respecto a este total. (Rodríguez Morales, 2012)

Frente a esta explicación de debe considerar que los pasivos y el patrimonio no tiene la misma exigibilidad por la naturaleza de estas partidas, por lo que es recomendable sepáralos para determinar la capacidad de pago real de la empresa y las verdaderas

obligaciones que contrajo. (Baena Toro, 2010)

En el estado de resultados en año base son las ventas, respecto a estas se obtiene las proporciones porcentuales de todo el estado financiero.

Modo de cálculo del porcentaje integral

$$\text{Cálculo del porcentaje integral} = \left(\frac{\text{Valor parcial}}{\text{Valor base}} \right) * 100$$

Interpretación de resultados

En general, un análisis financiero se desarrollará inicialmente con aquellos datos de cuentas relevantes o con aquellas que de forma activa permiten un pre-estudio y una adecuada toma de decisión.

2.2.5.1.2 Análisis Horizontal

El análisis horizontal es una herramienta que se ocupa de los cambios ocurridos, tanto en las cuentas individuales o parciales, como de los totales y subtotales de los estados financieros, de un periodo a otro; por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase (balance general o estado de resultados) presentados por periodos consecutivos e iguales, ya se trate de meses, trimestres, semestres o años.

Existen dos clases de análisis horizontal: análisis horizontal de variaciones absolutas (cantidades absolutas), análisis horizontal de variaciones relativas (porcentajes).

Características

La aplicación de esta herramienta ayuda a repasar que ha pasado a través del tiempo (...) sus variaciones deben seguir un patrón ya sea en el mismo sentido o en el sentido opuesto pero que una dependa de la otra. (Estupiñán Gaitán, 2006, p.142)

Importancia del método

Nos ayuda a crear un referente mediante tendencias de cada una de las cuentas del estado financiero analizado, determinando la variación de cada partida y su causa se puede obtener información oportuna para la administración financiera. “Una vez determinadas las variaciones, se debe proceder a determinar las causas de esas variaciones y las posibles consecuencias derivadas de las mismas” (Baena Toro, 2010, p.112).

Así determinar los cambios que tuvieron las partidas en el tiempo de análisis para diagnosticar si la operación es normal o si hay algo importante en que deba profundizarse para tener suficiente información y tomar decisiones. (Estupiñán Gaitán, 2006)

Desarrollo

Variación absoluta. Para determinar la variación absoluta sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero, en un periodo con respecto a otro periodo, se procede a determinar la diferencia ente el valor 2- el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Variación relativa. Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar un cálculo geométrico. Para esto de divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado de multiplica por 100 para convertirlo en porcentaje. La fórmula sería: $((P2/P1)-1)*100$.

Las partidas de los estados financieros que correspondan al periodo en que se inicia la secuencia de análisis se pondrán como 100%. A partir de ese punto se comenzará a determinar la tendencia porcentual de todas las partidas de los siguientes periodos al compararlos con el año inicial

Modo de cálculo

Cálculo del valor absoluto = Valor parcial del periodo actual – Valor parcial del periodo pasado

$$\text{Cálculo de valor relativo} = \left(\frac{(\text{Valor de periodo actual} - \text{Valor de periodo pasado})}{\text{Valor de periodo pasado}} \right) * 100$$

Interpretación de resultados

“Se inicia con las que tengan las tendencias porcentuales más significativas, ya sea que se consideren adecuadas o incluso anormales o fuera de proporción, entonces sobre éstas se profundiza la investigación para conocer mejor lo que está sucediendo y tomar decisiones bien informadas. Se iniciará con partidas del balance general, después con partidas del estado de resultados y luego con partidas del balance general y el estado de resultados que tengan relación entre sí.” (Estupiñán Gaitán, 2006, p.145)

2.2.5.1.3 Razones

Una razón financiera es una operación matemática (aritmética o geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financieros (...). Se realiza para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentran las finanzas de la empresa; también pueden ser usadas como indicadores de gestión. (Baena Toro, 2010)

“Por conveniencia, las razones financieras se dividen en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el rendimiento. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el rendimiento”. (Gitman & Zutter, 2012)

Clasificación de las Razones o Indicadores Financieros

Tabla 1: Clasificación de razones financieras

Liquidez (veces)

Razón corriente	1,3	
Prueba del ácido	0,5	Industria
	0,2	Comercio
Capital de Trabajo	\$	Positivo

Actividad (veces)

Rotación Cartera	< 100 días	Depende Producto
Rotación Inventarios	< 100 días	Depende Sector
Rotación Proveedores	=	Rotación Inventarios
Rotación Activo Total	1 vez	Mínimo

Endeudamiento (porcentaje %)

Nivel Endeudamiento	< 70%	
Concentración deuda a corto plazo	< 60%	Industria
	< 80%	Comercio
Cobertura Intereses	1 vez	

Rentabilidad (porcentaje %)

Margen Operacional	Positivo
Margen Neto	Positivo
Activo Total	
Patrimonio	

Fuente: Análisis financiero de Baena Toro
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Razones de liquidez

Según Baena Toro (2010), A través de estos indicadores se determina la capacidad que tiene la empresa para responder por las obligaciones contraídas a corto plazo. (p.125)

Razón corriente

Se denomina relación corriente o circulante, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa en el corto plazo (inferior a un año), para atender sus compromisos (obligaciones) también a corto plazo.

Las empresas, por lo general, financian parte de su operación de corto plazo con pasivos de largo plazo (se confirma cuando el resultado de dicha razón es positivo); en otras palabras, cuando el activo corriente supera el pasivo corriente.

El resultado obtenido mide el número de veces que el activo corriente cubre el pasivo corriente.

Modo de cálculo

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

Prueba ácida

Pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin depender de la venta de sus inventarios, es decir, con sus saldos de efectivo, generados por el producido de sus cuentas por cobrar, sus inventarios temporales y algún activo de fácil liquidación que pueda tener la empresa, diferente a los inventarios (sean estos de empresas comerciales o manufactureras). P. 127

Se excluyen los inventarios, porque, dependiendo del tipo de producto, empresa o las mismas necesidades de los consumidores, ni se permite o facilita su venta en forma rápida; por el contrario, puede tomar más tiempo de lo normal en la conversión en efectivo de dichos productos, para determinar la capacidad real de la empresa de responder por sus diferentes obligaciones en el corto plazo, dado que se puede presentar una cancelación inmediata de dichas cuentas o por petición de los proveedores o en caso extremo por liquidación o cierre de la empresa.

Modo de cálculo:

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Capital de trabajo

Es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente; constituye los recursos reales con los cuales cuenta la empresa o negocio para cancelar su pasivo a corto plazo.

Se le denomina una forma de apreciar de manera cuantitativa (en moneda legal) los resultados obtenidos por la razón o indicador corriente.

Modo de cálculo

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Días de intervalo básico defensivo

Es una medida de liquidez general, implementada para calcular el número de días durante los cuales una empresa podría operar con sus activos líquidos actuales, sin ninguna clase de ingreso proveniente de ventas u otras fuentes.

$$\text{Días de intervalo básico defensivo} = \frac{(\text{Efectivo} + \text{Inversiones Temporales} + \text{Cuentas por Cobrar})}{\frac{(\text{Costo de Ventas} + \text{Gastos Generales})}{365}}$$

Razones de actividad

Miden la duración del ciclo productivo del periodo de cartera y pago de proveedores; es una actividad dinámica al análisis de la aplicación de los recursos, mediante la comparación de cuentas del balance general (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas).

Rotación de cartera

Establece el número de veces, y determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo.

Modo de cálculo

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito en el periodo ó Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

$$\text{Cuentas por cobrar promedio} = \frac{\text{Cuentas por cobrar Año1} + \text{Cuentas por cobrar Año 2}}{2}$$

Periodo promedio de cobro

Corresponde al número de días utilizados por la empresa en recaudar su cartera o en convertir en efectivo su última cuenta de cobro.

Modo de cálculo

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 365}{\text{Ventas a crédito en el periodo ó Ventas netas}}$$

Rotación de inventarios

Se aplica para determinar la eficiencia de las ventas y proyectar las compras en la empresa, con el fin de evitar el almacenamiento de artículos de poca salida o movimiento.

Modo de cálculo

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas ó Costo de producción}}{\text{Inventarios Totales promedios}}$$

$$\text{Inventarios Totales promedios} = \frac{\text{Inventarios Totales Año1} + \text{Inventarios Totales Año 2}}{2}$$

Periodo promedio de inventario

Muestra el periodo de la rotación del inventario de la empresa, es decir, el tiempo (dado

en días) que le toma en convertir en efectivo los inventarios.

Modo de cálculo

$$\text{Promedio promedio de inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Rotación de activos totales

Generalmente, cuanto mayor sea la rotación de activos totales de la empresa, mayor será la eficiencia de la utilización de activos. Este indicador es posiblemente el más importante para la administración, porque indica qué tanto de las operaciones de la empresa han sido productivas financieramente.

Modo de cálculo

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

Rotación de proveedores

Nos muestra en términos de liquidez, cuál es el número de días que requiere la empresa para financiar la compra de sus productos mediante la cuenta proveedores.

Modo de cálculo

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} * 365}{\text{Compras a crédito en el periodo ó Costo de Ventas}}$$

Endeudamiento

El endeudamiento en una empresa corresponde al porcentaje de fondos totales que han sido proporcionados, ya sea corto, mediano o largo plazo.

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para general utilidades, miden en qué grado y forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

Razón de endeudamiento financiero %

Establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo, con respecto a las ventas del periodo.

Modo de cálculo

$$\text{Razón de endeudamiento financiero} = \frac{\text{Obligaciones financieras (corto y largo plazo)}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Razón de concentración de Endeudamiento a Corto Plazo

Indica qué porcentaje del total de los pasivos presenta vencimiento en el corto plazo (inferior a 1 año), es decir, que la relación está dada entre los pasivos corrientes y el total de pasivos.

Modo de cálculo

$$\text{Razón de concentración de endeudamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivos corrientes}}{\text{Pasivo Total}}$$

Razón de financiación a Largo Plazo %

Muestra qué tanto del activo está financiado con recursos de largo plazo ya sean internos o externos. Se espera que se cumpla con el principio de conformidad financiera, activo corriente financiado con pasivo corriente y activo no corriente financiado con pasivo no corriente.

Modo de cálculo

$$\text{Financiación a Largo Plazo} = \left(\frac{\text{Patrimonio} + \text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Activo Total}} \right) * 100$$

Razón de Deuda o nivel de endeudamiento

Representa la relación entre el pasivo total y el activo total; es la proporción del endeudamiento de una empresa.

Modo de cálculo

$$\text{Razón de deuda} = \left(\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \right) * 100$$

Razón de cobertura de los intereses financieros

Establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, es decir la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.

Modo de cálculo

$$\text{Razón de cobertura de los intereses financieros} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros (Intereses)}}$$

Levante Total

Determina la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos; es decir, es utilizado para determinar el nivel de riesgo que corre cada uno en la financiación.

Modo de cálculo

$$\text{Levante Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento valorado en unidades monetarias que la empresa obtiene a partir de la inversión de sus recursos, activos o capital.

Las razones de rentabilidad son instrumentos que le permiten al inversionista analizar la forma como se generan retornos de los valores invertidos en la empresa. Miden la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo, es decir, la productividad de los fondos comprometidos en un negocio.

Margen de Utilidad Bruta %

Refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de los gastos de administración y ventas, otros ingresos y egresos e impuestos.

Modo de cálculo

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \left(\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \right) * 100$$

Margen de Utilidad Operacional %

Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objetivo social; indica si el negocio es o no lucrativo.

Modo de cálculo

$$\text{Margen de utilidad operacional} = \left(\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \right) * 100$$

Margen de Utilidad Neta %

Mide la rentabilidad de la empresa después de realizar la apropiación de los impuestos o carga contributiva del estado, y de todas las demás actividades de la empresa.

Modo de cálculo

$$\text{Margen de utilidad neta} = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \right) * 100$$

Rendimiento del Activo Total %

Muestra la capacidad del activo bruto en la generación de utilidades.

Modo de cálculo

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total o Activo Bruto}} \right) * 100$$

2.2.6 Informe económico financiera

De acuerdo con (Rodríguez Morales, 2012), el uso de la información financiera se puede realizar de diferentes puntos de vista dependiendo de los usuarios que la manejen y de la audiencia que la recepte, ya que mantienen diferentes objetivos, problemas planteados y oportunidades por lograr.

Usuarios internos – Administradores

La información financiera ayuda a levantar el proceso administrativo que comprende la planeación, ejecución, dirección y control de actividades de operación, inversión y financiamiento con el objetivo de optimizarlos es decir, el uso racional de los recursos económicos y financieros.

El enfoque principal de los administradores es:

Hacia las operaciones: gastos de un departamento, optimizar procesos, mejorar la calidad de los productos, optimizar las operaciones de cada departamento, optimizar el uso de los recursos.

Hacia las inversiones : aumentar la capacidad con inversiones en activos fijos, comprar tecnología para los procesos, aumentar el valor.

Hacia el financiamiento: conseguir financiamiento externo con instituciones bancarias, aumentar el capital, repartir dividendos, estructura financiera.

Con el fin de presentar el informe de la manera mas adecuada se puede considerar manuales de presentación de informes de instituciones gubernamentales, en el que se encuentre un aporte al desarrollo de la evaluación económica - financiera. Por consiguiente el Manual de Auditoría Financiera de la Contraloría General del Estado brinda los siguientes parámetros:

Requisitos y cualidades del informe :

Se debe considerar elementos y características que faciliten a los usuarios la comprensión de la información a presentar y promuevan la aplicación de acciones correctivas

Concisión .- se debe incluir los resultados de la auditoría sin detalles excesivos que no concuerden claramente con las ideas expuestas para evitar problemas de lectura de los informes por parte de los usuarios.

Precisión y razonabilidad.- se debe adoptar una posición equitativa e imparcial para ser confiables, corroborando la información y evitando posibles interpretaciones por parte de los usuarios.

Respaldo adecuado.- los comentarios y conclusiones presentados, deben estar respaldados con suficiente evidencia para demostrar o probar bases de lo informado, su precisión y razonabilidad.

Objetividad.- se debe presentar de manera objetiva e imparcial para proporcionar al lector la perspectiva apropiada. Se debe cuidar de no enfatizar demasiado en la ejecución deficiente de las operaciones anotadas durante la evaluación.

Tono constructivo.- el tono de los informes, deberá provocar una reacción favorable para evitar sentimientos defensivos y de oposición.

El informe no debe limitarse solamente a exponer aspectos deficientes o negativos; también incluirá información sobre los aspectos positivos o satisfactorios.

Importancia del contenido.- los asuntos incluidos deben ser importantes para justificar que se los comunique, las decisiones sobre la importancia de los hechos a ser informados deben presentar los juicios de acuerdo a las circunstancias prevalecientes en la entidad, que implican consideraciones tanto cualitativas como cuantitativas, consecuentemente, entre los asuntos incluirá lo siguiente: actividades tanto como el volumen de los gastos, inversión en activos y monto de ingresos; oportunidad de motivación a los funcionarios de la entidad, tendiente a mejorar la efectividad, eficiencia y eficacia .

Utilidad y oportunidad.- se debe analizar la información a transmitir desde la perspectiva de los receptores del informe; deben estar estructurados en función del interés y necesidades de los usuarios.

Claridad.- la redacción se efectuará en estilo corriente y fácil de seguir a fin de que el contenido sea comprensible, evitando en lo posible el uso de terminología técnica o muy especializada. No se debe suponer que los usuarios tienen conocimientos técnicos detallados.

Responsabilidad de la elaboración del informe

El supervisor, cuidará que en el informe se revelen los hallazgos importantes, que exista el respaldo adecuado en los papeles de trabajo y que las recomendaciones faciliten a las autoridades de las entidades auditadas, tomar las acciones correctivas necesarias, tendientes a solucionar los problemas y desviaciones encontradas

Criterios para ordenar los resultados

Importancia de los resultados.- dar prioridad a los hechos más significativos. Por ejemplo, los que presenten mayores posibilidades de mejoras en las actividades sustantivas de la entidad.

Partir de los componentes o hallazgos generales y llegar a los específicos.- iniciar la comunicación con los componentes generales y paulatinamente llegar a los relacionados con las actividades específicas.

Seguir el proceso de las operaciones.- utilizar el proceso seguido para alcanzar las metas y objetivos de la entidad.

Utilizar las principales actividades sustantivas y adjetivas.- ya que en las planificaciones preliminar y específica, se organizan y desarrollan por los componentes a evaluar, de acuerdo con el objetivo general de la evaluación.

Combinar los criterios expuestos.- es posible combinar alternativas para una presentación convincente de los resultados y obtener mayor colaboración de los usuarios del informe, cuando se implanten los correctivos dirigidos a mejorar las actividades o corregir deficiencias.

2.2.7 Marco conceptual

Costos Fijos: aquellos que permanecen inalterables durante un rango relevante (de tiempo o nivel de producción). (Zapata Sánchez, 2007)

Costos Variables: aquellos que crecen o decrecen de inmediato y en forma proporcional conforme suba o baje el nivel de producción. (Zapata Sánchez, 2007)

Razón con relación geométrica: es la comparación de dos cantidades por su cociente, es decir cuánto contiene la una a la otra.

Razón con relación aritmética: es la comparación de dos cantidades en cuanto a la diferencia de una con la otra.

Rentabilidad: es la utilidad, comparada con la inversión u otro rubro de los estados financieros. (Baena Toro, 2010)

Liquidez: es la capacidad financiera de la empresa para genera flujos de fondos y así responder por sus compromisos en el corto plazo, tanto operativos como financieros. (Baena Toro, 2010)

Solvencia: Determina la capacidad de afrontar las deudas a corto plazo por parte de la empresa. Se trata por lo tanto de conocer si existe la dificultad de pago por lo que también se dice que mide la distancia a la suspensión de pagos .

Año corriente: es el año del cual se hace el análisis económico, comprende a las transacciones del periodo a la analizar. (Emery, Finnerty, & Stowe, 2009)

Año base: es el año que sirve como referente histórico con el que se compara el año corriente, comprende las transacciones del periodo predecesor al periodo de análisis. (Emery, Finnerty, & Stowe, 2009)

Estado con base común: “estados financieros que muestran componentes como porcentajes en lugar de cantidades monetarias. Los componentes del balance general se expresan como porcentajes del activo, y los componentes del estado de resultados se expresan como porcentajes de las ventas” (Emery, Finnerty, & Stowe, 2009, p. 85)

Materialidad (o importancia relativa): Las omisiones o inexactitudes de partidas son materiales (o tienen importancia relativa) si pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios con base en los estados

financieros. La materialidad dependerá de la magnitud y la naturaleza de la omisión o inexactitud, enjuiciada en función de las circunstancias particulares en que se hayan producido. La magnitud o la naturaleza de la partida o una combinación de ambas, podría ser el factor determinante. (NIC 1)

Apalancamiento: es el préstamo o la utilización de dinero que complementan los fondos existentes en la empresa, para actividades de inversión proyectadas, se refiere a la consecución de fondos en préstamo, o deuda, con el fin de tratar de aumentar los rendimientos de la entidad.

2.3 IDEA A DEFENDER

La evaluación económica financiera de Elite Group Cía. Ltda. fomenta el uso racional de los recursos financieros. Mediante el planteamiento de estrategias basadas en el resultado obtenido, al identificar los principales factores de influencia en el rendimiento neto de la empresa, medir las respuestas que se manifiestan a estos factores y el efecto de las decisiones tomadas en el transcurso del desarrollo del negocio.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Independiente

La evaluación económica financiera.

2.4.2 Dependiente

El uso racional de los recursos financieros.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizó el método cuali-cuantitativo, con el enfoque cuantitativo se fundamentó en la medición de las características de la problemática de Elite Group Cía. Ltda., lo cual supone constituir un marco teórico conceptual pertinente al problema, de forma deductiva se analizó a las variables relacionadas con la evaluación económica financiera y el uso racional de recursos económicos y financieros con postulados aceptados, se generalizó y normalizó resultados mientras que, con la modalidad cualitativa se orientó a profundizar casos de manera mas específica mediante la descripción del fenómeno social a partir de rasgos determinantes según la opinión de los miembros que conformar a la organización.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación fue descriptiva debido a que desarrolló características que identifican los diferentes elementos y componentes de la evaluación económica financiera y su interrelación con el uso racional y eficiente de recursos, pudiendo comprobar la asociación de la variable dependiente con la independiente.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población con la que se trabajo estuvo estructurada por los funcionarios que influyen en la toma de decisiones estratégicas en el campo económico y financiero, en este caso los accionistas, gerencia y el personal administrativo relacionado al área con incidencia en el caso.

La empresa cuenta con dos socios que a su vez son el gerente y jefe financiero, el personal administrativo relacionado, trabaja para Healthy Environment, sin embargo consecuente a su relevancia, se trabajó con ellos como parte de la población.

Debido a que es un número reducido se trabajó con la población.

Tabla 2: Miembros en el nivel estratégico de la empresa.

Nivel	Cargo	Nº
Estratégico	Gerente General	1
Estratégico	Jefe Financiero	1
	Total	2

Fuente: Manual de Procesos de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 3: Miembros en el nivel administrativo relacionado con el área financiera.

Nivel	Cargo	Nº
Administrativo	Asesoría Contable	1
Administrativo	Administrador	1
	Total	2

Fuente: Manual de Procesos de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1 Métodos

Método científico

Se aplicó el método analítico y sintético ya que se descompone se parte un análisis de las particularidades de cada elemento que conforman estados financieros, (análisis), consecuentemente se estudian las partes de manera integral para concluir en propuestas con un respaldo lógico de campos como liquidez, solvencia, rentabilidad y generación de valor, (síntesis).

Método empírico

Se aplicó el método de investigación participativa por lo que se motivó al diálogo del nivel estratégico de Elite Group Cía. Ltda., para que aporten al análisis del contexto administrativo y perspectivas relacionadas a la temática.

3.4.2 Técnicas e instrumentos

3.4.2.1 Encuesta

La encuesta fue de tipo analítica para describir y explicar la relación entre las dos variables, se trabajó con toda la población que son funcionarios del nivel estratégico y administrativo, gerente general, jefe financiero, administrador y asesoría contable.

- **Objetivo**

Recoger información representativa respecto al uso racional de recursos financieros de la empresa Elite Group para identificar necesidades de la empresa para considerar a la realización de una evaluación económica- financiera.

- **Guía de Encuesta .**

Se realizó 14 preguntas de tipo cerradas relacionadas a las variables de la idea a defender.

3.4.2.2 Entrevista

La entrevista fue dirigida y exploratoria para recabar información específica y formar una impresión inicial dentro del contexto, se trabajó con los miembros del nivel estratégico.

- **Objetivo**

Conocer la perspectiva actual y el nivel de incidencia de la información financiera dentro de la toma de decisiones y aplicación de estrategias enfocados al uso racional de recursos económicos y financieros.

- **Guía de Entrevista.**

Se realizó 6 preguntas de tipo abiertas relacionadas a las variables de la idea a defender.

3.5 RESULTADOS

Interpretación de la encuesta

Pregunta N° 1

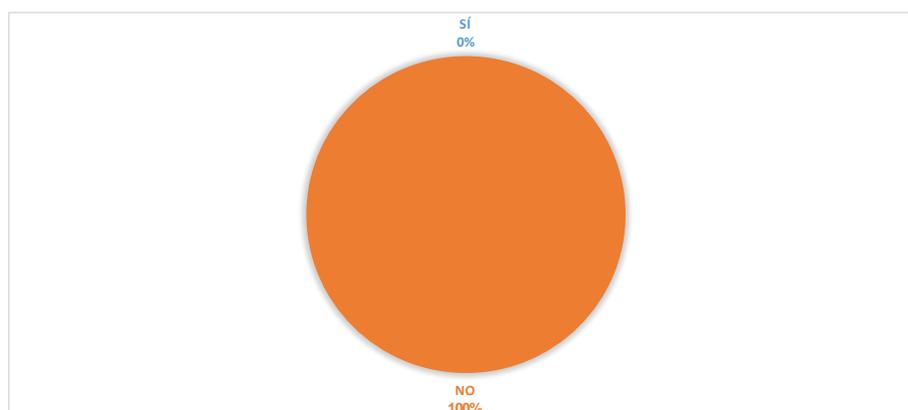
¿Se ha realizado anteriormente una evaluación económica - financiera de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 4: Ejecución de evaluación económica financiera anteriormente

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 9: Ejecución de evaluación económica financiera anteriormente



Fuente: Tabla N°4.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que no se ha realizado una evaluación económica – financiera anteriormente.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que anteriormente no se ha realizado una evaluación económica – financiera por lo que no se ha determinado la razonabilidad en el uso de recursos financieros.

Pregunta N° 2

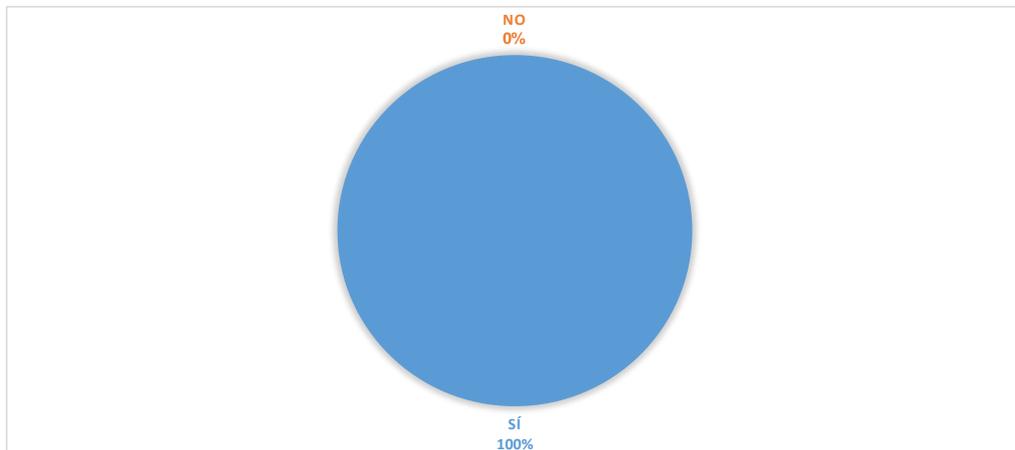
¿Considera que una evaluación económica financiera aportará al uso racional de recursos financieros?

Tabla 5: Aplicación de una evaluación económica financiera

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	4	100%
NO	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 10: Aplicación de una evaluación económica financiera



Fuente: Tabla N° 5
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que sí se aportará al uso racional de recursos financieros con una evaluación económica financiera.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que es factible realizar una evaluación económica – financiera para que los resultados y conclusiones aporten al uso racional de recursos financieros.

Pregunta N° 3

¿Existen indicadores que muestren el estado financiero de la empresa en cuanto a liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 6: Existencia de indicadores financieros

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 11: Existencia de indicadores financieros



Fuente: Tabla N°6
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que no hay indicadores financieros en cuanto a liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que no se aplican las razones financieras dentro de los contextos básicos de la administración financiera para medir liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad de la organización.

Pregunta N° 4

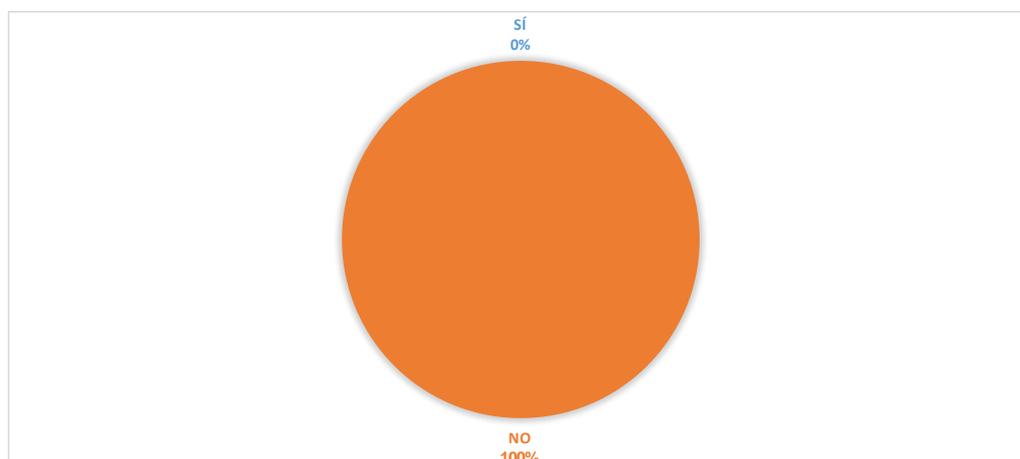
¿Existe alguna herramienta que determine el aumento o disminución de cuentas de los estados financieros de un periodo a otro dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 7: Existencia de un análisis de variación de cuentas

Respuesta	Nº Encuestados	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 12: Existencia de un análisis de variación de cuentas



Fuente: Tabla N°7
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que no hay alguna herramienta que determine el aumento o disminución de cuentas de los estados financieros de un periodo a otro.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que no se aplica un análisis horizontal de variaciones absolutas y relativas que determine los cambios más representativas de un periodo a otro, tendiente a la toma de medidas administrativas y financieras cuando se registre variación significativa.

Pregunta N° 5

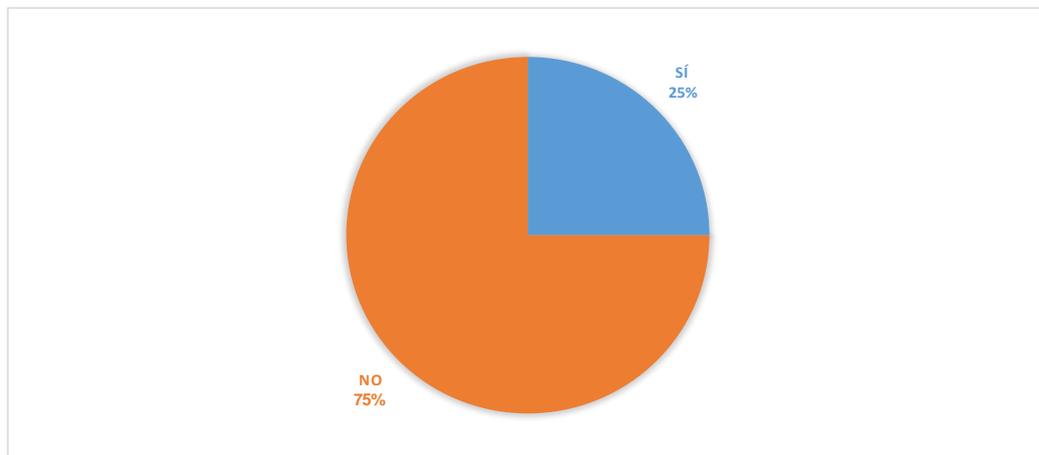
¿Existe alguna herramienta que ayude a medir la representatividad de las cuentas de los estados financieros dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 8: Existencia de un análisis de representatividad de cuentas

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 13: Existencia de un análisis de representatividad de cuentas



Fuente: Tabla N°8
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 75% ha respondido que no hay alguna herramienta que ayude a medir la representatividad de las cuentas de los estados financieros y el 25% ha respondido que sí.

Interpretación: Los resultados obtenidos nos indican que no se aplica un análisis vertical de composición y representatividad que determine las cuentas importantes de acuerdo con su materialidad en un determinado periodo.

Pregunta N° 6

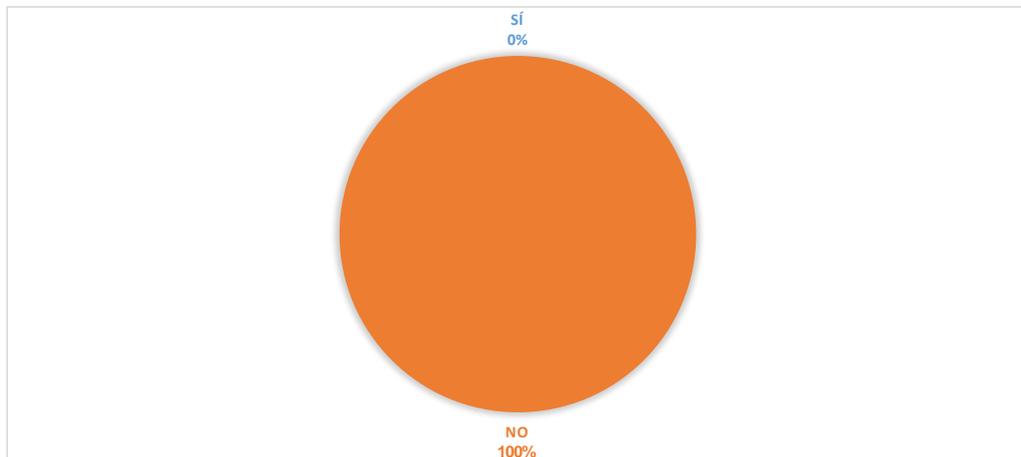
¿Existe alguna forma en la que se mide el valor agregado de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 9: Existencia de análisis de valor agregado

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 14: Existencia de análisis de valor agregado



Fuente: Tabla N° 9
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que no hay alguna forma que determine el valor agregado de la empresa.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que no se aplica un análisis del EVA para medir su desempeño económico así como la creación o destrucción de valor.

Pregunta N° 7

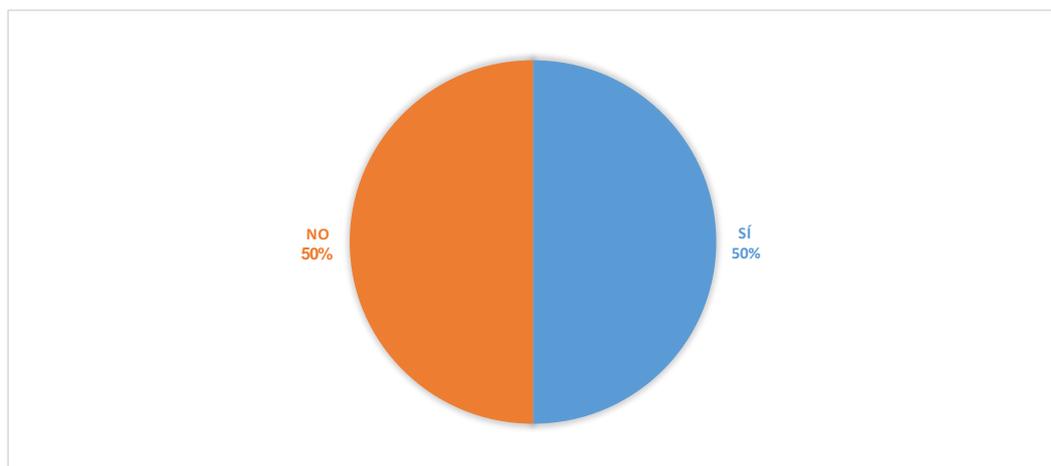
¿ Las relaciones comerciales de Elite Group Cía. Ltda., con sus proveedores es apropiada?

Tabla 10: Relación comercial con proveedores

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	2	50%
NO	2	50%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 15: Relación comercial con proveedores



Fuente: Tabla N°10
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda., el 50% ha respondido que la relación comercial de Elite Group Cía. Ltda., con proveedores es apropiada y el 50% manifiesta que la relación no es apropiada.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que se han suscitado inconvenientes con proveedores sin embargo la percepción no es general.

Pregunta N° 8

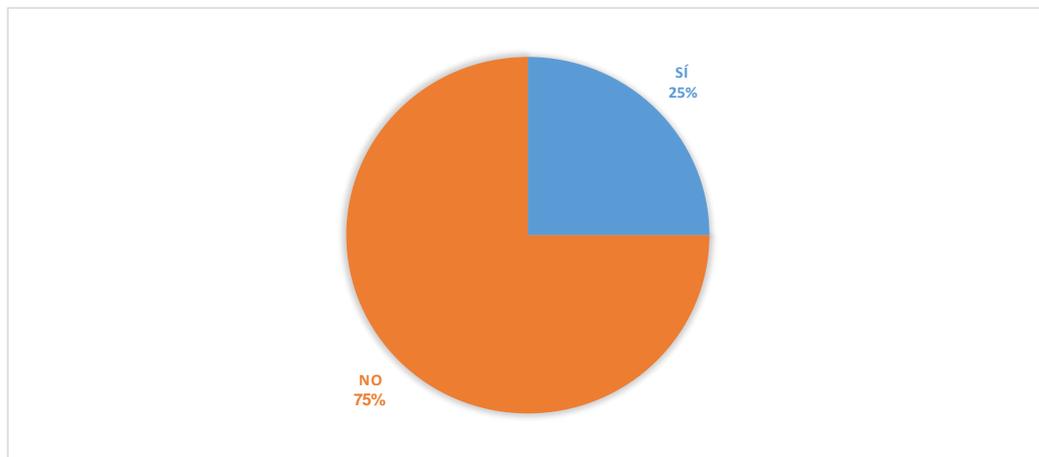
¿Considera que las políticas de crédito implementadas por Healthy Environment son suficientes para la gestión de crédito y cobranzas?

Tabla 11: Políticas de crédito

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 16: Políticas de crédito



Fuente: Tabla N°11
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 75% ha respondido que no son suficientes las políticas de crédito implementadas por Healthy Environment y el 25% ha respondido que sí.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que no son suficientes los parámetros que Healthy Environment aplica, por lo que la gestión de crédito y cobranzas no se realiza con efectividad.

Pregunta N° 9

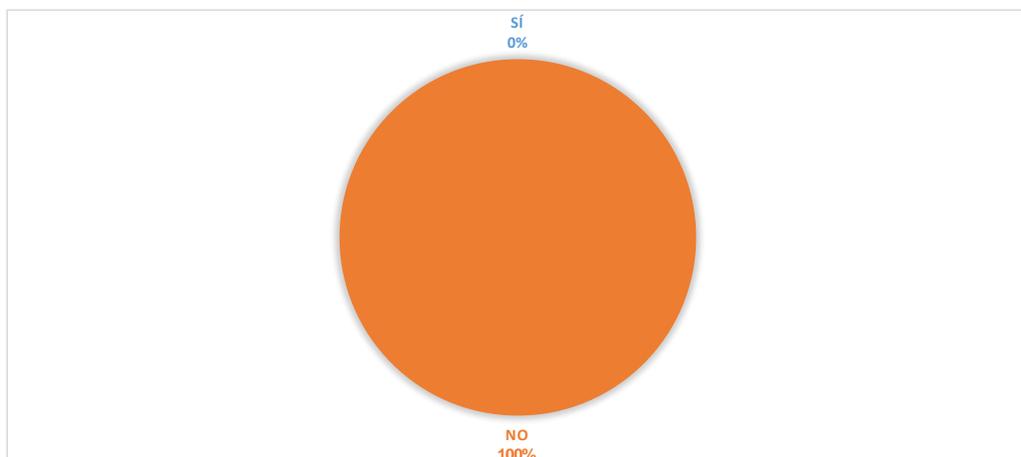
¿Existen indicadores que midan la gestión de cobranza dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 12: Existen indicadores de cobranzas

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 17: Existen indicadores de cobranzas



Fuente: Tabla N°12
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que no existen indicadores que midan la gestión de cobranza.

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta evidencian que la gestión de cobranza no se analiza, ni evalúa.

Pregunta N° 10

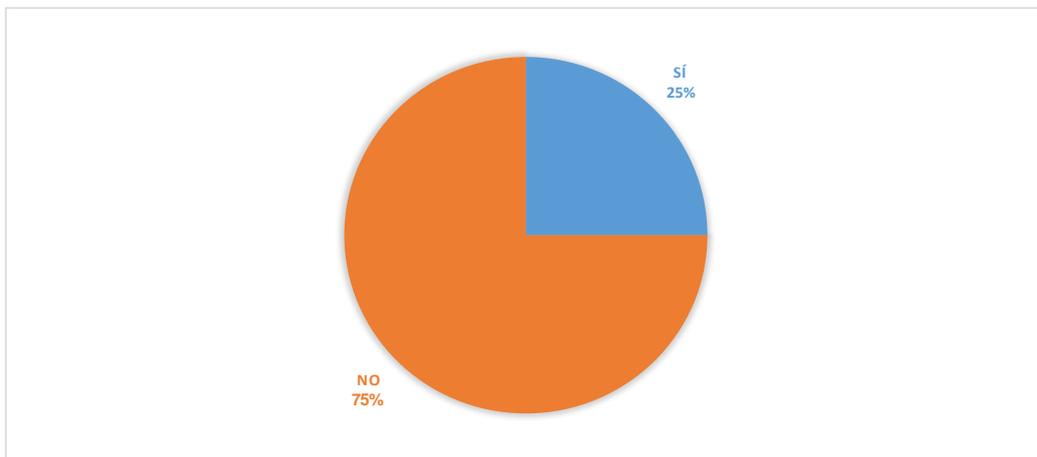
¿Se ha realizado una re-estructuración de gastos en el último año dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 13: Re-estructuración de gastos

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 18: Re-estructuración de gastos



Fuente: Tabla N°13
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 75% ha respondido que no se ha realizado una re-estructuración de gastos en el último año y el 25% ha respondido que sí.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta evidencian que no se ha realizado una re-estructuración de los gastos en el último año, por lo que los ingresos han sido los mismos desde el año anterior.

Pregunta N° 11

¿Existe una meta de ventas respaldada por un plan de gestión comercial dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 14: Presupuesto de ventas

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	4	100%
NO	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 19: Presupuesto de ventas



Fuente: Tabla N° 14
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 100% ha respondido que existe una meta de ventas respaldada por un plan de gestión comercial.

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta nos indican que la empresa planifica la gestión comercial y con base a metas propone la cantidad de equipos que se venderán en el periodo.

Pregunta N° 12

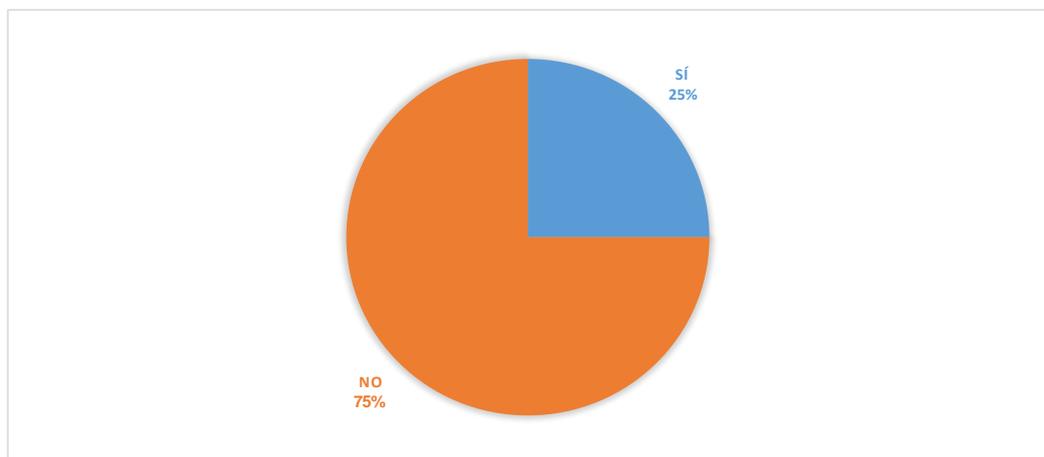
¿Existen indicadores que muestren el resultado en ventas que se debe esperar en el ejercicio para generar utilidades (punto de equilibrio), dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 15: Re-estructuración de gastos

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 20: Re-estructuración de gastos



Fuente: Tabla N°15
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 75% ha respondido que no existen indicadores que muestren el resultado en ventas que se debe esperar en el ejercicio para generar utilidades (punto de equilibrio).

Interpretación: Los resultados obtenidos de la encuesta evidencian que no se ha determinado el punto de equilibrio para poder generar utilidad neta.

Pregunta N° 13

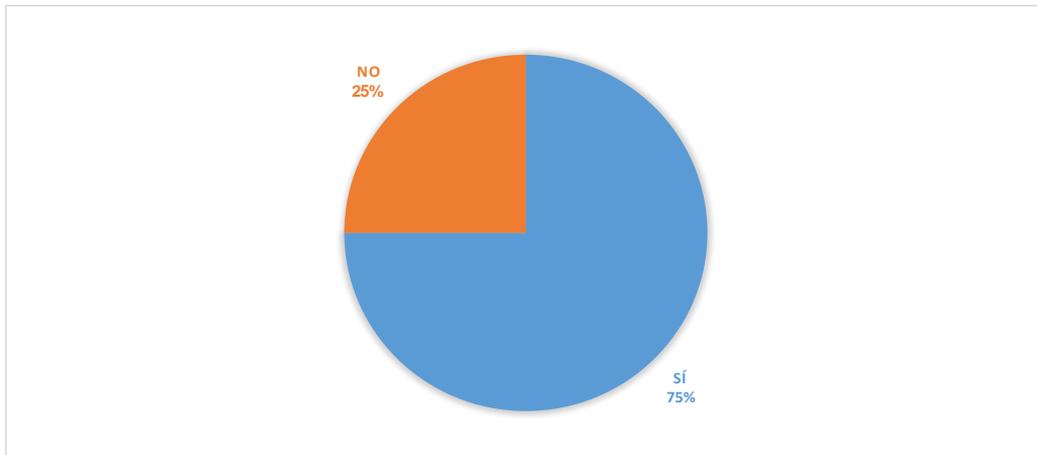
¿Sabe cuál es el costo del capital de Elite Group Cía. Ltda.?

Tabla 16: Costo de capital

Respuesta	N° Encuestados	Porcentaje
SÍ	3	75%
NO	1	25%
TOTAL	4	100%

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 21: Costo de capital



Fuente: Tabla N°16
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación: Según la encuesta realizada a los miembros de Elite Group Cía. Ltda. el 75% ha respondido que saben cual es el costo de capital.

Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta evidencian que la población conoce la inversión que se ha realizado y cual es el costo del financiamiento externo e interno.

Tabla 17: Resultados de la entrevista

Entrevistado	Función	Pregunta	Respuesta
Manuel Andrade	Gerente General	¿Cuáles con las herramientas financieras que utiliza para el control gerencial?	La principal herramienta que se ha usado son estados financieros principales, balance general y estado de resultados, los cuales se presentan mensualmente, estas herramientas junto a la asesoría netamente contable con la que cuenta la empresa ayudan a tomar decisiones con base en la experiencia que se ha adquirido en el desarrollo del negocio.
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		El control gerencial que se aplica constantemente esta dirigido a procesos contables, por lo que contamos con una asesoría externa con experiencia en el mismo sector comercial.
Manuel Andrade	Gerente General	¿Utiliza información financiera como medida de control y decisión estratégica?	Las medidas de control se tratan al día, sin embargo la información financiera incide en la toma de decisiones principalmente de inversión y financiación.
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		Las decisiones estratégicas se toman de acuerdo a los ingresos que perciba la empresa, se pronostican las ventas que se tendrán al cierre de mes y en base a eso se puede reinvertir o considerar si el financiamiento externo puede impulsar nuestra gestión comercial y económica.
Manuel Andrade	Gerente General	¿Qué estrategias ha aplicado para aumentar el nivel de ingresos en ventas?	Una de las bases fundamentales para aumentar el nivel de ventas radica en la motivación, se ajustan las escalas comisionales con forme el costo del producto aumenta, los programas de premios a dealers se mantienen y se acumulan mensualmente, conjunto a la motivación se debe tener en

			<p>cuenta que el reclutamiento para la fuerza de ventas es indispensable al igual que la capacitación y recapacitación periódica de la misma.</p>
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		<p>La empresa ha tenido claro que el nivel de ventas va relacionado con la gestión que realiza cada dealer, por lo que se reconoce el trabajo con las premiaciones que consisten en bonos de transporte, alimentación, viajes y productos Rainbow, además en este año se han buscado nuevas fuentes para captar clientes tales como ferias taurinas y stands en lugares concurridos especialmente por posibles clientes de nuestro target.</p>
Manuel Andrade	Gerente General	<p>¿Está satisfecho con las utilidades que está generando la empresa en la actualidad?</p>	<p>Desde el año 2014 la empresa registra pérdidas, no está en una situación que se pueda definir como satisfactoria, he concluido personalmente que la situación actual de la economía nacional no permite que empresa que comercializan nuestro tipo de productos clase A, puedan prosperar.</p>
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		<p>En la actualidad el nivel de utilidades es nulo, el incremento del costo de venta ha disminuido el ingreso de la empresa, se puede deducir que con un correcto control financiero los gastos podrían disminuir para poder percibir ingresos netos.</p>
Manuel Andrade	Gerente General	<p>¿Qué gastos entre administrativos, ventas y</p>	<p>Los gastos administrativos en los que la empresa incurre son elevados, esto debe a que hay más cargos que actividades por</p>

		financieros considera que no van acorde a los ingresos?	realizar, y la gestión realizada por cada miembro del personal no es suficiente para suplir lo que necesitamos como empresa.
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		Las obligaciones con empleados y colaboradores es uno de los gastos que se están replantando ya que la gestión que se debe realizar con el nivel de ventas actual puede ejecutarse por menos personas, o a su vez mediante asesorías.
Manuel Andrade	Gerente General	¿Cuál es la composición de la estructura de capital de la empresa?	Podríamos determinar que actualmente el patrimonio y reservas representan el 80% mientras que obligaciones financieras con terceros representa el 20%
Mayra Rodríguez	Jefe Financiero		Hemos tenido un aumento de la participación de financiamiento interno, es decir patrimonio, en lugar de préstamos con instituciones debido principalmente a los costos financieros que se toman como intereses.

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación de la entrevista

Con base en lo planteado por parte de gerencia y la jefatura financiera en la entrevista, se concluyó que actualmente la experiencia y el asesoramiento externo son el eje del control gerencial; las herramientas utilizadas son los estados financieros básicos y sus notas, mismos que por sí solos no reflejan un análisis profundo de la situación real de la empresa. La información financiera influye en las decisiones de inversión y financiación dejando de lado decisiones de operación, aplicando tácticas de control gerencial al día a día de acuerdo con los ingresos y egresos pronosticados mensualmente de forma empírica.

El principal ingreso depende directamente de la fuerza de ventas, al no tener relación de dependencia la empresa se enfoca a la motivación de cada uno de los dealer, incurriendo en gastos que según los entrevistados se relacionan directamente al nivel de ventas en contraste con los gastos administrativos.

En los ejercicios del 2014 y 2015 no se registra utilidad, lo que es atribuido a la situación actual del país, sin embargo, se considera que con un correcto análisis se puede conocer qué estrategia financiera se puede aplicar para disminuir gastos y prosperar pese a que el costo de venta tiende al alza.

La estructura de capital de la empresa se compone principalmente por financiamiento interno, se evitan obligaciones a largo plazo con terceros, financiamiento externo, principalmente por evitar el costo implícito; Se evita que los gastos financieros se incrementen usando otro tipo de financiamiento.

3.6 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

3.6.1.1 Idea a defender

Se aplicó dos instrumentos de recolección de información con el objetivo de verificar la idea general de este trabajo y sus tres objetivos específicos. Se detalló y analizó los datos obtenidos durante la investigación científica y se concluyó de manera imperativa que una evaluación de la información económica y financiera de Elite Group es necesaria para fomentar el uso racional de los recursos económicos y financieros, mediante el desarrollo de propuestas estratégicas que parten de una base respaldada por los resultados de la investigación. Se ha observado problemas ligados a falta de información financiera analizada que permita disminuir o eliminar el riesgo implícito en cada decisión tomada para cumplir con el objetivo primordial de la empresa que es aumentar su valor económico.

3.6.1.2 Hallazgos

Las decisiones de operación, financiamiento e inversión se toman con base en el conocimiento adquirido por la experiencia en el caso del nivel estratégico, consecuentemente las percepciones de posibles fugas de recursos financieros internos, o decisiones de inversión y operación se toman sobre esta base de conocimiento empírico.

La estructura de capital se compone en su mayoría de capital interna, lo que por su naturaleza espera una tasa interna de retorno (TIR), mayor a la tasa de interés pasiva del mercado.

Cuentas con gran relevancia del activo como inventarios, cuentas por cobrar y activos fijos presentan el total de inconformidades de acuerdo con la lista de verificación realizada al nivel administrativo.

Se determinó mediante la encuesta que una evaluación económica financiera es necesaria y aportará al uso racional de recursos financieros. Adicionalmente no se han aplicado herramientas relacionadas a los indicadores propuestos por la investigación con anterioridad en la empresa.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE ELITE GROUP DE ELITE GROUP CIA. LTDA., EN EL EJERCICIO 2015

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Identificación de la Empresa

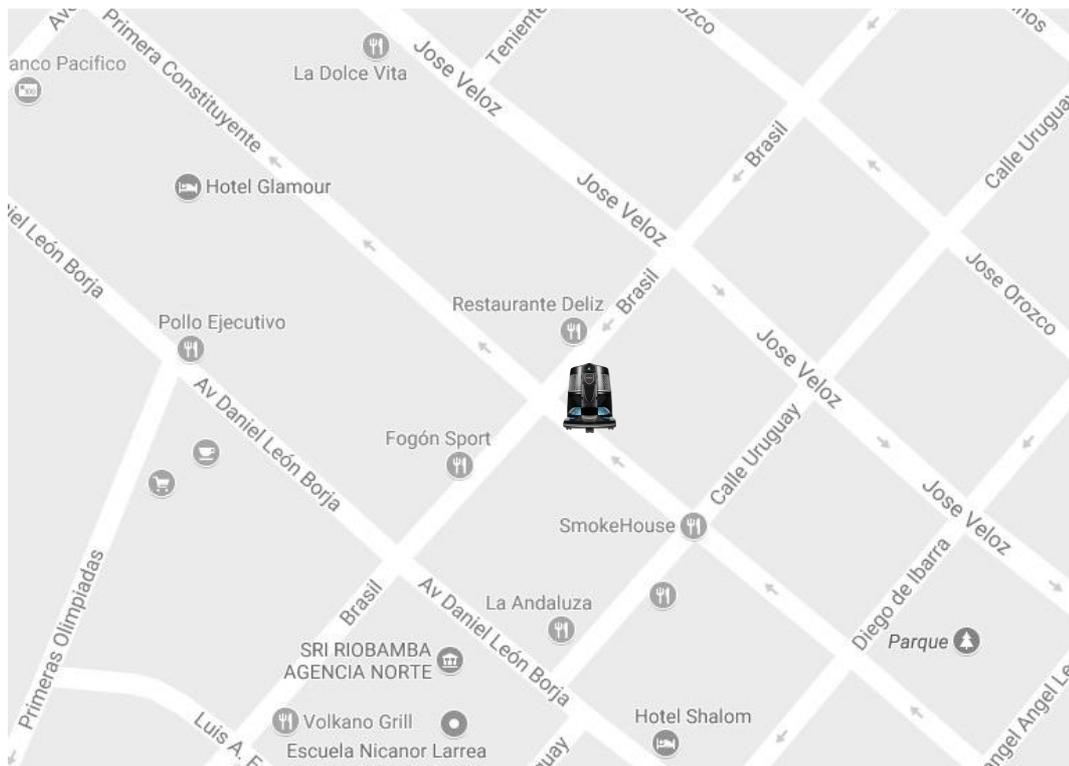
Razón Social: Elite Group Cía. Ltda.

Representante Legal : Manuel Vinicio Andrade Mera.

Tipo de Empresa: Distribuidor autorizado – Casa comercial.

Ubicación Geográfica: Calle Brasil 23-22 y Primera Constituyente; Riobamba-Ecuador

Gráfico 22: Ubicación Geográfica



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Reseña Histórica

La Compañía Elite Group Cía. Ltda., se constituye legalmente el 12 de septiembre del 2006, con una oficina en el Distrito Metropolitano de Quito, empezó con 44 ventas personales desde que ofreció su producto a la sociedad con 30 dealers que se encargaban de mostrar los beneficios que brinda el Equipo Rainbow para el ambiente y este comenzó a ganar un espacio en el mercado con \$ 850.000 dólares de facturación al año.

Inició su actividad comercial en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo la cual ha tenido un crecimiento vertiginoso en los últimos tres años. El Gerente el Ing. Manuel Vinicio Andrade Mera, con RUC 1711049658001, el cual aprueba las decisiones importantes, dirige el movimiento económico y financiero de la Compañía Elite Group Cía. Ltda.

Gráfico 23: Evolución de los purificadores de aire Rainbow



Fuente: Reseña histórica Rainbow Rexair
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Rainbow es la marca pionera que en Ecuador impulsó la reflexión sobre la importancia de crear un espacio de vida más saludable e higiénico dentro de una casa. Por medio de su ingeniosa y exitosa estrategia: venta directa, logra visitar casa por casa para demostrar cómo funciona su producto. Es una marca que se destaca porque en pocos años consiguió gran cantidad de clientes y convertirse en una marca confiable.

Su promesa fundamental es la de que el sistema RAINBOW generará una tormenta en una casa de la manera más natural utilizando el poder del agua para capturar polvo, bacterias, microbios, hongos y ácaros del ambiente.

Misión

Comercializamos el mejor equipo de purificación de aire en el mundo que brinda salud e higiene, a través de fomentar el desarrollo integral de nuestro talento humano. Resguardando siempre los intereses para los cuales fue creada la Institución.

Visión

Fortalecer el sector comercial, y convertirlo en el motor generador de empleo y desarrollo de la ciudad, aprovechando recursos que posee el sector. Buscando así ser la Organización número uno a nivel nacional e Internacional en brindar fuentes de trabajo y condiciones de vida más saludables a las personas en general.

Objetivos de la empresa

Tiene por objeto la realización de actividades concernientes a la comercialización, y distribución de productos, equipos e insumos relacionados con la limpieza, purificación de aire y saneamiento ambiental.

- Desarrollar y fomentar la cultura de Trabajo en Equipo.
- Incrementar los niveles de comercialización a nivel nacional e internacional.
- Brindar estabilidad laboral.

Valores Corporativos

Gráfico 24: Valores corporativos



Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Productos

El producto principal del distribuidor es el Purificador de aire RAINBOW, sin embargo cuenta con un portafolio de productos que se compone de accesorios del purificador de aire, adicionalmente cuenta con dos categorías de productos estas son las ollas de inducción y los purificadores de agua.

Tabla 18: Portafolio de productos

Producto	Imagen	Categoría
Purificador de Aire		Rainbow
Power Nozzle		Accesorios Rainbow

<p>Aqua Mate</p>		<p>Accesorios Rainbow</p>
<p>Rain jet</p>		<p>Accesorios Rainbow</p>
<p>Rainbow Mate</p>		<p>Accesorios Rainbow</p>
<p>Super Mop</p>		<p>Accesorios Rainbow</p>
<p>Mini Jet</p>		<p>Accesorios Rainbow</p>

<p>Rain Mate IL</p>		<p>Rain Mate</p>
<p>Juego de ollas Healthy Cook 8 Piezas</p>		<p>Healthy Cook</p>
<p>Juego de ollas Healthy Cook 22 Piezas</p>		<p>Healthy Cook</p>
<p>Purificador de agua Healthy Water Pro</p>		<p>Healthy Water Pro</p>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

4.2.2 Recopilación de estados financieros e información financiera

4.2.2.1 Estados financieros e información financiera

La información requerida para la evaluación económica financiera de acuerdo con las herramientas e indicadores que se utilizarán, son:

- Precio de venta unitario
- Costo de venta unitario
- Subcuentas de los estados financieros del último periodo.
- Costos Fijos
- Costos Variables

Las información necesaria para el desarrollo de la evaluación financiera y desarrollo de propuestas específicas para Elite Group son el balance general y estado de resultados, de tres ejercicios fiscales anuales consecutivos correspondientes del año 2013 al 2015.

4.2.2.2 Análisis preliminar de los Estados Financieros

Confiabilidad

Como parte del desarrollo de un análisis de nivel de confianza de los estados financieros se aplicó una lista de verificación (control interno), para determinar la veracidad de la información financiera con la que se trabajó.

Tabla 19: Resultado de la lista de verificación

Descripción	Si	No	Observación
¿Los flujos de caja fueron debidamente respaldados y conciliados al igual que saldos de caja?	x		
¿Las cuentas de Bancos están conciliadas?	x		
¿Las cuentas bancarias están a nombre de Elite Group?	x		

¿Están respaldados los comprobantes de egresos?	x		
¿Los depósitos a plazo u otro tipo de inversiones están a nombre de la Compañía?	x		
¿Se han registrado todo tipo de transacciones con los principios contables generalmente aceptados?	x		
¿Están respaldados los comprobantes de ingresos?		x	Los comprobantes de ingresos por cuentas por cobrar extraordinarias no están estandarizados.
¿Se efectuó un correcto análisis de cartera vencida y provisión de incobrables?		x	No se ha implementado la provisión a incobrables con base en un análisis de la cartera; la cartera vencida presenta un alto índice de créditos vencidos por una madurez de más de 90 días.
¿Todas las cuentas por cobrar están conciliadas?		x	Las cuentas por cobrar no están conciliadas debido a la estructura crediticia de Elite Group como filial.
¿El saldo de la cuenta crédito tributario está debidamente respaldada?	x		
¿El saldo de otras cuentas por cobrar es recuperable y están respaldados?		x	No hay documentos legales que respalden algún tipo de obligación

			de terceros con Elite Group, pese a la existencia de valores vencidos y facturas emitidas.
¿El saldo de inventarios está conciliado con las existencias de inventarios?		x	Conciliación con cargo a dealers.
¿Participo un auditor en el conteo de existencias de inventarios?		x	El conteo de existencias lo realiza el administrador junto al despachador, no se ha incluido a un auditor externo.
¿Las diferencias entre existencias y Kardex fueron respaldadas y ajustadas en los estados financieros?	x		
¿Se realizó un conteo de existencias del inventario en cargo de terceras personas?	x		
¿El saldo de propiedad, planta y equipo del libro mayor está conciliado con las existencias de activos fijos?	x		
¿Se realizó el registro de las depreciaciones de todos los activos susceptibles a las mismas?	x		
¿Se ha realizado un inventario de propiedad, planta y equipo y los respectivos ajustes consecuentes en los estados financieros?	x		
¿Los saldos registrados en gastos pagados por anticipado están representados por bienes o servicios de los cuales otorgaran beneficios a plazo?	x		
¿Todas las obligaciones financieras de la compañía están debidamente registradas a	x		

31 de diciembre de 2015?			
¿Se han registrado todos los gastos financieros generados por obligaciones financieras contraídas al cierre del 31 de diciembre del 2015?	x		
¿El saldo de proveedores y cuentas por pagar del libro mayor están conciliados con el registro de cuentas por pagar?	x		
¿Para facturas de compras que no llegaron en la fecha límite del cierre a 31 de diciembre de 2015 y que están relacionadas con compras o servicios recibidos durante el 2015, se realizaron ajustes contables los cuales están registrados y respaldados?	x		
¿El valor de las declaraciones tributarias de IVA y retenciones en la fuente está respaldado con los registros contables del balance a 31 de diciembre de 2015?	x		
¿El saldo de obligaciones laborales del libro mayor está debidamente conciliados con el registro de nómina?	x		
¿La compañía se encuentra al día con sus obligaciones con el IESS?	x		
Se efectuó un análisis de cuentas que garantiza la ausencia de saldos de cuentas contrarios a su naturaleza, variaciones significativas sin explicación, clasificaciones inadecuadas de conceptos en las diferentes cuentas de los estados financieros	x		
¿Todos los activos de la compañía están debidamente asegurados con pólizas vigentes?		x	Los seguros fueron considerados como gastos innecesarios por parte de Gerencia.

¿Se prepararon los estados financieros de propósito general los cuales incluyen balance general, estado de resultados, de cambios en el patrimonio, de cambios en la situación financiera y de flujos de efectivo y sus respectivas notas?	x		
¿Los registros oficiales de la compañía se encuentran al día?	x		
TOTAL	23	7	

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis

$$\text{Nivel de confianza} = \left(\frac{\text{Número de conformidades}}{\text{Número de parámetros}} \right) * 100$$

$$\text{Nivel de confianza} = \left(\frac{23}{30} \right) * 100$$

$$\text{Nivel de confianza} = 76,67\%$$

$$\text{Nivel de riesgo} = 100\% - \text{Nivel de confianza}$$

$$\text{Nivel de riesgo} = 100\% - 76,67\%$$

$$\text{Nivel de riesgo} = 23,33\%$$

El nivel de confianza es de 76,67% lo que determinó que la confiabilidad es alta respecto a la información financiera y de bajo riesgo con un nivel de 23,33%.

Interpretación de la lista de verificación

Con respecto a la lista de verificación se concluyó que la información financiera presentó inconformidades específicamente en tres usos de recursos financieros: cuentas por cobrar, inventarios y manejo de activos fijos.

Las cuentas por cobrar de la empresa no están conciliadas; Elite Group al ser filial de Healthy Environment no otorga créditos directos con base en los productos que vende debido a que la empresa matriz en conjunto al Banco del Pichincha analiza, autoriza, otorga y da el respectivo seguimiento a créditos solicitados.

De acuerdo con el convenio realizado con el banco, existe un fondo de garantía el cual se hace efectivo si un crédito presenta un vencimiento de más 90 días, al que se le denomina crédito caído, consecuentemente si el cliente pertenece a la cartera de Elite Group, es la empresa quien debe desembolsar el monto al fondo de garantía, lo que converge en problemas de liquidez.

Los créditos caídos pasan a ser obligaciones de terceros con Elite Group, sin embargo no hay documentos legales que respalden dicha obligación, de igual forma los ingresos que provienen de este tipo de créditos no cuentan con un registro propio de la gestión de cobranzas, perdiendo la uniformidad en comprobantes de ingresos.

Los inventarios se concilian contablemente, sin embargo es evidente una deficiencia en el control de los mismos, en el caso de que se presenten inconsistencias que procede al descuento a los dealers responsables de acuerdo al sistema para cubrir estos faltantes; el conteo de existencias se realiza sin un control adicional de auditoría.

Comparabilidad

Adicionalmente en un análisis preliminar de la información requerida para la evaluación, se aprecia que los estados financieros entregados por el departamento contable no son presentados de forma homologada, con el fin de análisis se procederá a modificar su presentación con base en las NIC.

El estado de situación financiera si bien cumple con información comparativa en sus cuentas, no mantiene su uniformidad en la presentación; de acuerdo con el principio de materialidad de cuentas según la NIC 1, se procede a realizar una agrupación de subcuentas de acuerdo a su importancia relativa y el plan de cuentas de la empresa.

El estado de resultados se presenta de acuerdo al método de naturaleza de gastos, debido a que el método de función de gastos proporciona información mas relevante que la clasificación de gastos utilizada por el departamento contable según la NIC 1, se procede a la reasignación de las partidas del estado financiero.

El Precio y Costo de venta varia, tendiendo al alza, aproximadamente en el periodo de un año, los mismos se difunden desde la empresa Matriz hacia todos los distribuidores.

La clasificación de costos, fijos y variables, se establece ya en el estado de resultados entregado por el departamento, ya que de acuerdo con el plan de cuentas de la empresa esta clasificación del costo está estandarizada en fijos, semifijos, variables y semivariables.

Tabla 20: Estado de situación financiera año 2013

	2013		2013
1 ACTIVO		2 PASIVO	
11 ACTIVO CORRIENTE		21 CORRIENTE	
1101 DISPONIBLE	16.591,47	2101 PROVEEDORES	-15.524,77
1102 CUENTAS POR COBRAR	107.959,52	2102 CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74
1103 IMPUESTOS	29.538,15	2103 OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67
1104 INVENTARIO	28.669,03	2104 OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48
1105 OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	2105 OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66
11 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>182.758,17</u>	2106 OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17
		2107 TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07
12 PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS		2108 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63
1201 COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	2109 COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28
1299 DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	21 TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>-160.776,47</u>
12 TOTAL ACTIVO FIJO	<u>73.615,13</u>		
		22 NO CORRIENTE	0,00
13 OTROS ACTIVOS		2201 OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	<u>0,00</u>
1301 DIFERIDOS	12.830,64	22 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>0,00</u>
13 TOTAL OTROSACTIVOS	<u>12.830,64</u>		
		23 OTROS PASIVOS	0,00
		2301 DIFERIDOS	<u>0,00</u>
		23 TOTAL OTROS PASIVOS	<u>0,00</u>
		2 TOTAL PASIVO	<u>-160.776,47</u>
		3 PATRIMONIO	
		31 CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-95.867,60
		3101 CAPITAL	-800
		3102 RESERVAS	-33.422,20
		3103 UTILIDADES	-61.645,40
		RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	-12.559,87
		3 TOTAL PATRIMONIO	<u>-108.427,47</u>
1 TOTAL DEL ACTIVO	<u><u>269.203,94</u></u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u><u>-269.203,94</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 21: Estado de situación financiera año 2014

	2014		2014
1 ACTIVO		2 PASIVO	
11 ACTIVO CORRIENTE		21 CORRIENTE	
1101 DISPONIBLE	5.964,20	2101 PROVEEDORES	-79.705,53
1102 CUENTAS POR COBRAR	165.527,15	2102 CUENTAS POR PAGAR	-99.877,05
1103 IMPUESTOS	28.493,84	2103 OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-1.292,88
1104 INVENTARIO	41.007,23	2104 OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-2.381,52
1105 OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	2105 OBLIGACIONES FISCALES	-6.598,88
11 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>240.992,42</u>	2106 OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	0,00
		2107 TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-6.477,21
12 PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS		2108 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-27.255,31
1201 COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	56.357,78	2109 COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	72,62
1299 DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	21 TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>-223.515,76</u>
12 TOTAL ACTIVO FIJO	<u>56.357,78</u>		
		22 NO CORRIENTE	0,00
13 OTROS ACTIVOS		2201 OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	<u>0,00</u>
1301 DIFERIDOS	12.830,64	22 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
13 TOTAL OTROSACTIVOS	<u>12.830,64</u>		
		23 OTROS PASIVOS	0,00
		2301 DIFERIDOS	<u>0,00</u>
		23 TOTAL OTROS PASIVOS	0,00
		2 TOTAL PASIVO	<u>-223.515,76</u>
		3 PATRIMONIO	
		31 CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-92.898,73
		3101 CAPITAL	-800,00
		3102 RESERVAS	-33.422,20
		3103 UTILIDADES	-58.676,53
		RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	6.233,65
		3 TOTAL PATRIMONIO	<u>-86.665,08</u>
1 TOTAL DEL ACTIVO	<u><u>310180,84</u></u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u><u>310.180,84</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 22: Estado de situación financiera año 2015

	2015		2015
1 ACTIVO		2 PASIVO	
11 ACTIVO CORRIENTE		21 CORRIENTE	
1101 DISPONIBLE	2.890,52	2101 PROVEEDORES	-41.387,16
1102 CUENTAS POR COBRAR	41.621,97	2102 CUENTAS POR PAGAR	-23.817,74
1103 IMPUESTOS	27.785,28	2103 OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-441,17
1104 INVENTARIO	19.615,30	2104 OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-2.521,18
1105 OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	2105 OBLIGACIONES FISCALES	-61,04
11 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>91.913,07</u>	2106 OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	0,00
		2107 TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-1.607,50
12 PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS		2108 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-15.551,73
1201 COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	27.596,48	2109 COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-1.248,27
1299 DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	21 TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>-86.635,79</u>
12 TOTAL ACTIVO FIJO	<u>27.596,48</u>		
		22 NO CORRIENTE	0,00
13 OTROS ACTIVOS		2201 OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00
1301 DIFERIDOS	12.830,64	22 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>0,00</u>
13 TOTAL OTROSACTIVOS	<u>12.830,64</u>		
		23 OTROS PASIVOS	0,00
		2301 DIFERIDOS	0,00
		23 TOTAL OTROS PASIVOS	<u>0,00</u>
		2 TOTAL PASIVO	<u>-86.635,79</u>
		3 PATRIMONIO	
		31 CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-81.004,01
		3101 CAPITAL	-800
		3102 RESERVAS	-33.422,20
		3103 UTILIDADES	-46.781,81
		RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	35.299,61
		3 TOTAL PATRIMONIO	<u>-45.704,40</u>
1 TOTAL DEL ACTIVO	<u><u>132.340,19</u></u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u><u>-132.340,19</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 23: Estado de resultados año 2013

	2013
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas	1.102.712,44
+ Otros ingresos operacionales	<u>0,00</u>
= TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.102.712,44
- COSTO DE VENTAS	<u>-510.684,45</u>
= UTILIDAD BRUTA	592.027,99
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	
Salarios y prestaciones sociales	129.256,18
Servicios básicos y otros servicios	26.431,37
Honorarios	3.999,10
Mantenimiento	17.441,47
Impuestos, contribuciones y otros	10.857,33
Gastos de gestión y viajes	4.818,37
Otros Gastos no deducibles	23.768,36
Suministros	-
Otros Gastos	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	<u>216.572,18</u>
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	
Publicidad	5.210,96
Transporte, fletes, acarreo y seguros	8.038,59
Comisiones	310.671,01
Premiación e Incentivos Dealers	<u>0,00</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	323.920,56
- TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	<u>-540.492,74</u>
= UTILIDAD OPERACIONAL	51.535,25
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	
Ingresos financieros	0,00
Gastos financieros	-38975,38
Otros ingresos y gastos no operacionales	0
+ TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	<u>-38.975,38</u>
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.559,87
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00
IMPUESTO DE RENTA	0,00
- TOTAL IMPUESTO DE RENTA	<u>0,00</u>
= RESULTADO NETO	<u><u>12.559,87</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 24: Estado de resultados año 2014

	2014
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas	693.093,03
+ Otros ingresos operacionales	<u>0,00</u>
= TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	693.093,03
- COSTO DE VENTAS	<u>-351.226,89</u>
= UTILIDAD BRUTA	341.866,14
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	
Salarios y prestaciones sociales	108.691,89
Servicios básicos y otros servicios	22.569,32
Honorarios	1.233,29
Mantenimiento	14.061,76
Impuestos, contribuciones y otros	24.883,43
Gastos de gestión y viajes	6.361,54
Otros Gastos no deducibles	889,73
Suministros	2.900,60
Otros Gastos	<u>187,59</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	181.779,15
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	
Publicidad	3.704,59
Transporte, fletes, acarreo y seguros	6.598,92
Comisiones	117.830,24
Premiación e Incentivos Dealers	<u>25.310,79</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	153.444,54
- TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	<u>-335.223,69</u>
= UTILIDAD OPERACIONAL	6.642,45
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	
Ingresos financieros	204,11
Gastos financieros	-25241,06
Otros ingresos y gastos no operacionales	12.160,85
+ TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	<u>-12.876,10</u>
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-6.233,65
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00
IMPUESTO DE RENTA	0,00
- TOTAL IMPUESTO DE RENTA	<u>0,00</u>
= RESULTADO NETO	<u><u>-6.233,65</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 25: Estado de resultados año 2015

	2015
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas	378.493,66
+ Otros ingresos operacionales	<u>0,00</u>
= TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	378.493,66
- COSTO DE VENTAS	<u>-194.055,92</u>
= UTILIDAD BRUTA	184.437,74
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	
Salarios y prestaciones sociales	66.423,55
Servicios básicos y otros servicios	13.411,49
Honorarios	11.487,55
Mantenimiento	2.225,68
Impuestos, contribuciones y otros	3.399,07
Gastos de gestión y viajes	4.249,04
Otros Gastos no deducibles	20.883,19
Suministros	1.019,42
Otros Gastos	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	<u>123.098,99</u>
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	
Publicidad	4.247,55
Transporte, fletes, acarreo y seguros	4.623,32
Comisiones	64.221,88
Premiación e Incentivos Dealers	<u>16.977,76</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	90.070,51
- TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	<u>-213.169,50</u>
= UTILIDAD OPERACIONAL	-28.731,76
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	
Ingresos financieros	0,00
Gastos financieros	-12.467,12
Otros ingresos y gastos no operacionales	5.899,27
+ TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	<u>-6.567,85</u>
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-35.299,61
- 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00
IMPUESTO DE RENTA	0,00
- TOTAL IMPUESTO DE RENTA	<u>0,00</u>
= RESULTADO NETO	<u><u>-35.299,61</u></u>

Fuente: Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

4.2.3 Evaluación económica

4.2.3.1 Ciclo de conversión del efectivo

Tabla 26: Datos para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo año 2015

Indicador	2015
Edad promedio de inventario	57,01
Periodo promedio de cobro	99,88
Periodo promedio de pago	122,64

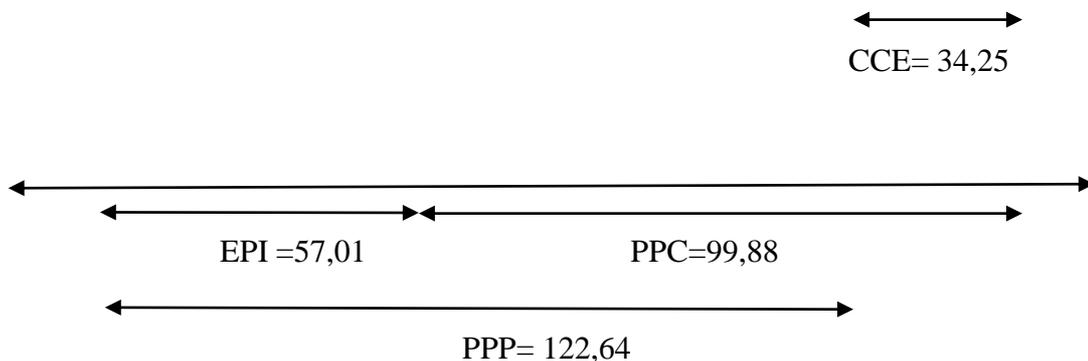
Fuente: Tabla N° 43
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Cálculo:

$$\begin{aligned} \text{Ciclo operativo} &= \text{Edad promedio de inventario} + \text{Periodo promedio de cobro} \\ &= 57,01 + 99,88 \\ &= 156,89 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ciclo de conversión} &= \text{Ciclo operativo} - \text{Periodo promedio de pago} \\ \text{del efectivo} &= 156,89 - 122,64 \\ &= 34,25 \end{aligned}$$

Gráfico 25: Ciclo de conversión del efectivo año 2015



Fuente: Cálculo ciclo de conversión del efectivo (p.91)
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Análisis:

El ciclo de conversión de efectivo en el año 2015 es de 34,25, de acuerdo con los parámetros del indicador, el resultado manifiesta que se requieren de 34,25 días para efectivizar el inventario y recuperar la cartera de ventas a crédito (Ciclo operativo), después de haber realizado el pago a proveedores.

Comparativo**Tabla 27: Cuadro comparativo del ciclo de conversión del efectivo**

Comparativo	
Año	CCE
2015	34,25
2014	-78,41
2013	4,82

Fuente: Resultados ciclo de conversión del efectivo.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación:

En un análisis comparativo se aprecia que en el año 2013 el ciclo de conversión del efectivo manifiesta que se cumplen las obligaciones con proveedores 4,82 días antes de que se efectivice el ciclo operativo, se mantiene dentro de un rango maniobráble ya que permite mantener saludables las relaciones con terceros y manejar negociaciones sobre plazos y descuentos; mientras que en el año 2014 el indicador manifiesta un resultado negativo de -78,41 días después de que se efectivizó el inventario y recuperar la cartera para cumplir con las obligaciones a proveedores.

En el año 2015 hay falta de liquidez ya que se requiere de un mes aproximadamente (34,25 días) para poder realizar el pago a los proveedores, lo que agravaría la relación que mantienen partiendo de los antecedentes de aplazamientos innecesarios en el 2014.

Adicionalmente en el año 2015 las rotaciones de cuentas por cobrar se realizaron cada 99,88 días, teniendo en cuenta que un crédito entraba en estado crítico a los 90 días se concluye que la gestión realizada por el departamento de crédito y cobranzas no era efectiva

4.2.3.2 Punto de equilibrio

Punto de equilibrio económico

Tabla 28: Datos para el cálculo de punto de equilibrio económico año 2015

Datos:	2015
Costo de Venta Unitario	1.386,113714286
Precio de Venta Unitario	2.703,526142857
Unidades Vendidas	140
Costo Variable Unitario	2.006,73
Costos Fijos	138.750,43
Costos Variables	280.942,11
Ventas totales	378.493,66

Fuente: Estados financieros y departamento contable Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Cálculo por el método de unidades físicas:

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio (u)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo de Variable Unitario}} \\ &= \frac{138.750,43}{696,80} \\ &= 199 \end{aligned}$$

Interpretación

Con base en los costos y los ingresos generados por ventas se determina que anualmente se debe cumplir con un presupuesto comercial en equipos Rainbow (Principal línea de productos) de 199,1251 unidades, debido que el producto final es integral se determina que el punto muerto de la empresa está en las 199 unidades.

En el año 2015 se vendieron 140 unidades por la empresa se mantuvo bajo el punto de equilibrio económico generando pérdida del ejercicio al no cubrir los egresos totales con los ingresos totales, en total hubo un faltante de 59,1251 equipos.

Cálculo por el método de unidades monetarias

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio (\$)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}} \\ &= \frac{138.750,43}{1 - \frac{280.942,11}{378.493,66}} \\ &= 538.342,63 \end{aligned}$$

Interpretación

El monto de facturación al que se debe llegar para alcanzar el punto de equilibrio económico es de 538.342,63 USD, sin embargo, ya que el punto de equilibrio se calcula con base a 199 unidades de producto A, el punto de equilibrio económico medido en unidades monetarias debe ajustarse a 538.089,57 USD y el faltante de 253,06 USD debe suplirse con otros ítems del portafolio de productos.

En el año 2015 se percibió en ventas totales el monto de 378.493,66 USD y se desembolsó entre costos y gastos el monto de 419.692,54 USD.

Cálculo por el método del porcentaje

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio (\%)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100 \\ &= \frac{138.750,43}{97.551,55} * 100 \\ &= 142,2329322\% \end{aligned}$$

Interpretación

En este método se aprecia que el punto de equilibrio económico porcentual sobrepasa al 100% esto se debe a que la facturación en ventas del año 2015 no llegó a cubrir el total de costos y gastos, de acuerdo al cálculo dicha diferencia fue por un 42,23%; en el caso de que la facturación en ventas alcance al P.E. el resultado sería 100% (Punto de equilibrio), de igual forma si la facturación es mayor al P.E. el resultado en ventas obtenido en dicho periodo sería menor al 100% (generación de utilidades).

Margen de Seguridad

$$\begin{aligned} \text{Margen de seguridad} &= \frac{(\text{Ventas} - \text{Punto de equilibrio})}{\text{Ventas}} * 100 \\ &= \frac{-159.848,97}{378.493,66} * 100 \\ &= -42,23\% \end{aligned}$$

Interpretación

Elite Group en el año 2015 no tiene un margen de seguridad debido que el P.E. es menor al nivel de ventas en el periodo, el resultado 42,23% refleja el incremento en ventas que debe suplir la empresa para poder llegar al P.E económico.

Margen de contribución

$$\begin{aligned} \text{Margen de contribución (\$)} &= \frac{(\text{Ventas} - \text{Costos Variables})}{\text{Ventas}} * 100 \\ &= \frac{97.551,55}{378.493,66} * 100 \\ &= 25,77\% \\ \text{Margen de contribución (u)} &= \frac{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario})}{\text{Precio de Venta}} * 100 \\ &= \frac{696,80}{2.703,53} * 100 \\ &= 25,77\% \end{aligned}$$

Interpretación:

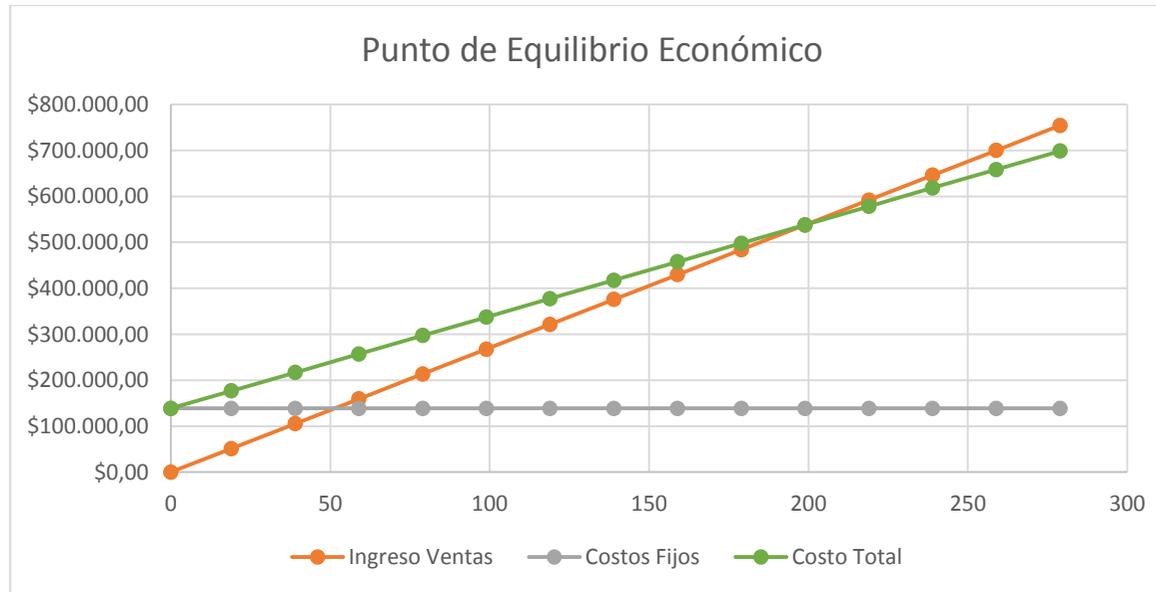
Elite Group en el ejercicio 2015 tiene un margen de contribución económico en el que por cada dólar de venta e ingresos no operacionales el 25,77% cubre los costos fijos, egresos no operacionales y utilidad.

Tabla 29: Tanteo punto de equilibrio económico

Cant.	Precio Venta Unitario	Ingreso Ventas	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
0	\$2.703,53	\$0,00	\$138.750,43	\$2.006,73	\$0,00	\$138.750,43
19	\$2.703,53	\$51.367,00	\$138.750,43	\$2.006,73	\$38.127,86	\$176.878,29
39	\$2.703,53	\$105.437,52	\$138.750,43	\$2.006,73	\$78.262,44	\$217.012,87
59	\$2.703,53	\$159.508,04	\$138.750,43	\$2.006,73	\$118.397,03	\$257.147,46
79	\$2.703,53	\$213.578,57	\$138.750,43	\$2.006,73	\$158.531,62	\$297.282,05
99	\$2.703,53	\$267.649,09	\$138.750,43	\$2.006,73	\$198.666,21	\$337.416,64
119	\$2.703,53	\$321.719,61	\$138.750,43	\$2.006,73	\$238.800,79	\$377.551,22
139	\$2.703,53	\$375.790,13	\$138.750,43	\$2.006,73	\$278.935,38	\$417.685,81
159	\$2.703,53	\$429.860,66	\$138.750,43	\$2.006,73	\$319.069,97	\$457.820,40
179	\$2.703,53	\$483.931,18	\$138.750,43	\$2.006,73	\$359.204,55	\$497.954,98
199	\$2.703,53	\$538.001,70	\$138.750,43	\$2.006,73	\$399.339,14	\$538.089,57
219	\$2.703,53	\$592.072,23	\$138.750,43	\$2.006,73	\$439.473,73	\$578.224,16
239	\$2.703,53	\$646.142,75	\$138.750,43	\$2.006,73	\$479.608,32	\$618.358,75
259	\$2.703,53	\$700.213,27	\$138.750,43	\$2.006,73	\$519.742,90	\$658.493,33
279	\$2.703,53	\$754.283,79	\$138.750,43	\$2.006,73	\$559.877,49	\$698.627,92

Fuente: Cálculo punto de equilibrio económico (p. 93 – 94)
 Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 26: Tanteo punto de equilibrio económico



Fuente: Tabla N° 29

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Se observa que los costos fijos mantienen, una constante independientemente al nivel de ventas, sin embargo, los costos variables son los que incrementan en gran medida la necesidad de aumentar el nivel de ventas, el punto de equilibrio se mantiene en 199 unidades con un monto de facturación de 538.089,57 USD en equipos Rainbow y 253,06 USD en otros ítems; a partir de ese punto se genera utilidad neta.

Punto de equilibrio operacional

Tabla 30: Datos para el cálculo de punto de equilibrio operacional año 2015

Datos	2015
Costo de Venta Unitario	1.386,113714286
Precio de Venta Unitario	2.703,526142857
Unidades Vendidas	140
Costo Variable Unitario	1.943,51
Costos Fijos	135.133,59
Costos Variables	272.091,83
Ventas totales	378.493,66

Fuente: Estados financieros Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Cálculo por el método de unidades físicas

$$\begin{aligned}\text{Punto de Equilibrio (u)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo de Variable Unitario}} \\ &= \frac{135.133,59}{760,01} \\ &= 177,80430\end{aligned}$$

Interpretación

Con base en los costos y los ingresos generados por ventas se determina que anualmente se debe cumplir con un presupuesto comercial en equipos Rainbow (Principal línea de productos) de 177,80 unidades, debido que el producto final es integral se determina que el punto muerto desde un enfoque operacional de la empresa está en las 178 unidades.

En el año 2015 la empresa vendió 140 unidades por lo que no llegó a su punto de equilibrio operacional de 178 unidades, generando serios problemas económicos y financieros, hicieron falta 38 unidades.

Cálculo por el método de unidades monetarias

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio (\$)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}} \\ &= \frac{135.133,59}{1 - \frac{272.091,83}{378.493,66}} \\ &= 480.698,57 \end{aligned}$$

Interpretación

El monto de facturación al que se debe llegar para alcanzar el punto de equilibrio operacional es de 480.698,57 USD, sin embargo, ya que el punto de equilibrio operacional se calcula con base en 178 unidades de producto A, el punto de equilibrio operacional medido en unidades monetarias debe ajustarse a 481.227,65 USD.

En el año 2015 se percibió en ventas totales el monto de 378.493,66 USD y se desembolsó entre costos y gastos operacionales el monto de 407.225,42 USD.

Cálculo por el método del porcentaje

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio (\%)} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100 \\ &= \frac{135.133,59}{106.401,83} * 100 \\ &= 127\% \end{aligned}$$

Interpretación

En este método se aprecia que el punto de equilibrio operacional porcentual sobrepasa al 100% esto se debe a que la facturación en ventas del año 2015 no llegó a cubrir el total de costos y gastos operacionales, de acuerdo al cálculo, por un 27%; en el caso de que la facturación en ventas alcance al P.E. operacional el resultado sería 100% (punto de equilibrio), de igual forma si la facturación es mayor al P.E. operacional, el resultado en ventas obtenido en dicho periodo sería menor al 100% (generación de utilidades).

Margen de seguridad

$$\begin{aligned} \text{Margen de seguridad} &= \frac{(\text{Ventas} - \text{Punto de equilibrio})}{\text{Ventas}} * 100 \\ &= \frac{-102.204,91}{378.493,66} * 100 \\ &= -27,00\% \end{aligned}$$

Interpretación

Elite Group en el año 2015 no tiene un margen de seguridad debido que el P.E. operacional es menor al nivel de ventas en el periodo, el resultado 27,00 % refleja el incremento en ventas que debe suplir la empresa para poder llegar al P.E Operacional.

Margen de contribución

$$\begin{aligned} \text{Margen de contribución (\$)} &= \frac{(\text{Ventas} - \text{Costos Variables})}{\text{Ventas}} * 100 \\ &= \frac{106.401,83}{378.493,66} * 100 \\ &= 28,11\% \\ \\ \text{Margen de contribución (u)} &= \frac{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario})}{\text{Precio de Venta}} * 100 \\ &= \frac{760,01}{2.703,53} * 100 \\ &= 28,11\% \end{aligned}$$

Interpretación

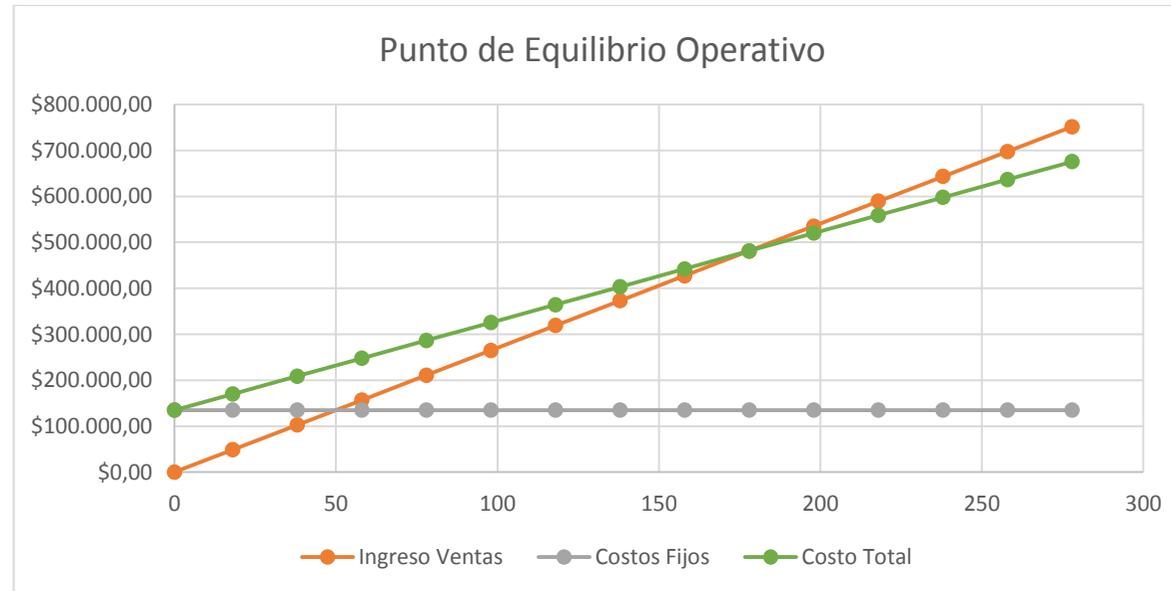
Elite Group en el ejercicio 2015 tiene un margen de contribución operacional en el que por cada dólar de venta el 28,11% cubre los costos fijos y podría generar utilidad operacional.

Tabla 31: Tanteo punto de equilibrio operacional

Cant.	Precio Venta Unitario	Ingreso Ventas	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
0	\$2.703,53	\$0,00	\$135.133,59	\$1.943,51	\$0,00	\$135.133,59
18	\$2.703,53	\$48.663,47	\$135.133,59	\$1.943,51	\$34.983,24	\$170.116,83
38	\$2.703,53	\$102.733,99	\$135.133,59	\$1.943,51	\$73.853,50	\$208.987,09
58	\$2.703,53	\$156.804,52	\$135.133,59	\$1.943,51	\$112.723,76	\$247.857,35
78	\$2.703,53	\$210.875,04	\$135.133,59	\$1.943,51	\$151.594,02	\$286.727,61
98	\$2.703,53	\$264.945,56	\$135.133,59	\$1.943,51	\$190.464,28	\$325.597,87
118	\$2.703,53	\$319.016,08	\$135.133,59	\$1.943,51	\$229.334,54	\$364.468,13
138	\$2.703,53	\$373.086,61	\$135.133,59	\$1.943,51	\$268.204,80	\$403.338,39
158	\$2.703,53	\$427.157,13	\$135.133,59	\$1.943,51	\$307.075,07	\$442.208,66
178	\$2.703,53	\$481.227,65	\$135.133,59	\$1.943,51	\$345.945,33	\$481.078,92
198	\$2.703,53	\$535.298,18	\$135.133,59	\$1.943,51	\$384.815,59	\$519.949,18
218	\$2.703,53	\$589.368,70	\$135.133,59	\$1.943,51	\$423.685,85	\$558.819,44
238	\$2.703,53	\$643.439,22	\$135.133,59	\$1.943,51	\$462.556,11	\$597.689,70
258	\$2.703,53	\$697.509,74	\$135.133,59	\$1.943,51	\$501.426,37	\$636.559,96
278	\$2.703,53	\$751.580,27	\$135.133,59	\$1.943,51	\$540.296,63	\$675.430,22

Fuente: Cálculo punto de equilibrio operacional (p. 98-99)
 Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Gráfico 27: Tanteo punto de equilibrio operacional



Fuente: Tabla N° 31

Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Se observa que los costos fijos mantienen una constante independientemente al nivel de ventas, sin embargo, los costos variables son los que incrementan en gran medida el monto de facturación que necesita la empresa, el punto de equilibrio operacional se mantiene en 178 unidades con un monto de facturación de 481.227,65 USD; a partir de ese punto se genera utilidad operacional.

4.2.3.3 Valor económico agregado

Tabla 32: Datos para el cálculo del valor económico agregado año 2015

Datos	2015
Resultado neto del ejercicio	-35.299,61
Gastos Financieros	12.467,12
Ingresos no operacionales	5.899,27
Deuda a corto plazo	17.159,23
Deuda a largo plazo	0,00
Patrimonio	45.704,40
TO	20%
i	10,21%

Fuente: Estados Financieros de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Cálculo utilidad antes de intereses y después de impuestos

$$\begin{aligned} \text{UAIDI} &= \text{Utilidad neta} + \text{Gastos financieros} - \text{Ingresos no operacionales} \\ &= -28.731,76 \end{aligned}$$

La utilidad antes de intereses y después de impuestos es negativa debido a que los costos y gastos operacionales superaron a los ingresos percibidos en el año 2015.

Cálculo activo neto financiado

$$\begin{aligned} \text{ANF} &= \text{Deuda a corto plazo} + \text{Deuda a largo plazo} + \text{Patrimonio} \\ &= 62.863,63 \end{aligned}$$

El activo neto financiado corresponde a 17.159 USD de pasivo corriente, 0 USD del pasivo no corriente y 45.704,40 USD de patrimonio.

Cálculo costo promedio ponderado de capital (CPPC).

$$\begin{aligned}\% \text{ Participación Pasivo} &= \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{ANF}} * 100 \\ &= \frac{17.159,23}{62.863,63} * 100 \\ &= 27,30\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\% \text{ Participación Patrimonio} &= \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{ANF}} * 100 \\ &= \frac{45.704,40}{62.863,63} * 100 \\ &= 72,70\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{CPPC} &= (\%P. Pasivo * i) + (\%P. Patrimonio * TO) \\ &= (0,2730 * 0,1021) + (0,7270 * 0,20) \\ &= 0,0279 + 0,1454 \\ &= 17,33\%\end{aligned}$$

El costo promedio ponderado de la empresa Elite Group es de 17,33% anual, cálculo realizado con base en la tasa de oportunidad esperada por los accionistas y el interés por el que se financiaron obligaciones con instituciones bancarias

Cálculo valor económico agregado

$$\begin{aligned}\text{EVA} &= \text{UAIDI} - (\text{ANF} * \text{CPPC}) \\ &= -28.731 - (62.863,63 * 17,33\%) \\ &= -39.624,60\end{aligned}$$

Interpretación

Elite Group en el ejercicio 2015 de acuerdo con análisis del valor económico agregando refleja una destrucción del valor por -39.624,60 dólares.

Comparativo

Tabla 33: Cuadro comparativo del valor económico agregado

Comparativo				
Año	Utilidad antes de intereses y después de impuestos	Activo Neto Financiado	Costo promedio ponderado de capital	Valor económico agregado
2015	-28.731,76	62.863,63	17,33%	-39.634,60
2014	6.642,45	120.397,60	17,26%	-14.134,66
2013	51.535,25	149.539,17	17,07%	26.014,03

Fuente: Cálculos valor económico agregado.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 34: Cuadro comparativo de costos porcentuales de la estructura financiera

Comparativo		
Año	Tasa de Oportunidad	Tasa de interes del financiamiento externo
2015	20%	10,21%
2014	20%	10,21%
2013	20%	9,33%

Fuente: Departamento contable Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación:

En un análisis comparativo se aprecia que en el año 2013 el EVA manifiesta un entorno favorable el valor agregado en el periodo fue de 26.014,03; mientras que en el año 2014 el indicador manifiesta un decrecimiento del valor económico de -14.134,66.

El Costo capital promedio ponderado refleja un aumento periódico ascendente, debido a que la tasa de interés, costo de financiamiento, aumentó en el año 2014 y 2015, factor regulado trimestralmente por el Banco Central del Ecuador.

4.2.4 Evaluación financiera

4.2.4.1 Análisis financiero del estado de situación financiera

Tabla 35: Análisis vertical del estado de situación financiera

CUENTA	NOMBRE CUENTA	Año			Año			Año		
		2013	%		2014	%		2015	%	
1	ACTIVO	269.203,94	100%	100%	310.180,84	100%	100%	132.340,19	100%	100%
11	ACTIVO CORRIENTE	182.758,17	67,89%	-	240.992,42	77,69%	-	91.913,07	69,45%	-
1101	DISPONIBLE	16.591,47	-	6,16%	5.964,20	-	1,92%	2.890,52	-	2,18%
1102	CUENTAS POR COBRAR	107.959,52	-	40,10%	165.527,15	-	53,36%	41.621,97	-	31,45%
1103	IMPUESTOS	29.538,15	-	10,97%	28.493,84	-	9,19%	27.785,28	-	21,00%
1104	INVENTARIO	28.669,03	-	10,65%	41.007,23	-	13,22%	19.615,30	-	14,82%
1105	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
12	PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	27,35%	-	56.357,78	18,17%	-	27.596,48	20,85%	-
1201	COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	-	27,35%	56.357,78	-	18,17%	27.596,48	-	20,85%
1299	DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
13	OTROS ACTIVOS	12.830,64	4,77%	-	12.830,64	4,14%	-	12.830,64	9,70%	-
1301	DIFERIDOS	12.830,64	-	4,77%	12.830,64	-	4,14%	12.830,64	-	9,70%

Fuente: Estados de situación financiera Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 36: Análisis vertical del estado de situación financiera

CUESTA	NOMBRE CUESTA	Año			Año			Año		
		2013	%		2014	%		2015	%	
2	PASIVO	-160.776,47	-	-	-223.515,76	-	-	-86.635,79	-	-
21	CORRIENTE	-160.776,47	-59,72%	-	-223.515,76	-72,06%	-	-86.635,79	-65,46%	-
2101	PROVEEDORES	-15.524,77	-	-5,77%	-79.705,53	-	-25,70%	-41.387,16	-	-31,27%
2102	CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74	-	-14,53%	-99.877,05	-	-32,20%	-23.817,74	-	-18,00%
2103	OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67	-	-5,92%	-1.292,88	-	-0,42%	-441,17	-	-0,33%
2104	OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48	-	-0,66%	-2.381,52	-	-0,77%	-2.521,18	-	-1,91%
2105	OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66	-	-2,43%	-6.598,88	-	-2,13%	-61,04	-	-0,05%
2106	OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17	-	-10,33%	0,00	-	0,00%	0	-	0,00%
2107	TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07	-	-4,37%	-6.477,21	-	-2,09%	-1.607,50	-	-1,21%
2108	OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63	-	-10,90%	-27.255,31	-	-8,79%	-15.551,73	-	-11,75%
2109	COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28	-	-4,82%	72,62	-	0,02%	-1.248,27	-	-0,94%
22	NO CORRIENTE	0,00	0,00%	-	0,00	0,00%	-	0,00	0,00%	-
2201	OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
23	OTROS PASIVOS	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
2301	DIFERIDOS	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
3	PATRIMONIO	-95.867,60	-	-	-92.898,73	-	-	-81.004,01	-	-
31	CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-95.867,60	-35,61%	-	-92.898,73	-29,95%	-	-81.004,01	-61,21%	-
3101	CAPITAL	-800	-	-0,30%	-800,00	-	-0,26%	-800	-	-0,60%
3102	RESERVAS	-33.422,20	-	-12,42%	-33.422,20	-	-10,78%	-33.422,20	-	-25,25%
3103	UTILIDADES	-61.645,40	-	-22,90%	-58.676,53	-	-18,92%	-46.781,81	-	-35,35%
RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE		-12.559,87	-4,67%	-	6.233,65	2,01%	-	35.299,61	26,67%	-
PATRIMONIO + RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE		-108.427,47	-	-	-86.665,08	-	-	-45.704,40	-	-
PASIVO + PATRIMONIO + RESULTADOS		269.203,94	100%	100%	-310.180,84	100%	100%	132.340,19	100%	100%

Fuente: Estados de situación financiera Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Activo

Dentro del activo en el año 2015 se aprecia que las cuentas más representativas son las cuentas por cobrar (31,45%), impuestos (21%) y activos fijos con un (20,85%) respectivamente, en contraste con el año 2014 y 2013 en el que las cuentas representativas las conformaban cuentas por cobrar y activos fijos, hay gran relevancia en la cuenta de impuestos ya que tuvo un aumento de 11,86 puntos porcentuales dentro del activo, consecuentemente el activo corriente contiene a las cuentas con más peso del activo total. Al hablar dentro de un contexto de una empresa comercial se debe tener en cuenta en que los activos corrientes son los que dan el valor agregado a la actividad económica.

Cuentas por cobrar y disponible

Se determina que las cuentas por cobrar siempre han tenido un peso importante dentro del activo total, de acuerdo a la cantidad del disponible se concluye que la empresa en el año 2013 no presentaba problemas de liquidez sin embargo la situación cambia radicalmente en el año 2014 en el que el disponible representa apenas el 1,92 % y las cuentas por cobrar el 53,36%, en el año 2015 las ventas a crédito manifiestan el 31,45% y el disponible 2,18%, si bien el disponible tuvo un crecimiento de 0,26 puntos porcentuales no iguala a los niveles del año 2013, también se aprecia el decrecimiento de las cuentas por cobrar, lo que se relaciona directamente con la disminución de ventas y la aplicación de políticas de crédito y cobranzas ineficientes.

Inventarios

Los inventarios tienen una participación de 14,83% del total del activo en el año 2015, en comparación con el año 2014 (13,22%) y 2013 (10,65%), se determina que el inventario no tuvo la rotación esperada en el año 2015.

Otros activos

Otros activos en el año 2015 refleja un una participación 9,70% respecto al activo total, variación ya considerable a diferencia de los años 2014 en que la participación de la cuenta era de 4,14% y en el 2013 de 4,77%, se aprecia que el valor absoluto de la cuenta es de 12.830,54 USD, al conformarse de activos diferidos en relación a la empresa matriz como concepto de garantía y patente, se descarta su efectividad y posible fuente de financiamiento o refinanciamiento.

Activos Fijos

Los activos fijos son representativos en año 2015, sin embargo en comparación con los años anteriores se observa la disminución de puntos porcentuales, se determinó cuáles son los activos fijos de los que la empresa decidió prescindir entre los que se encontraban un vehículo y un bien inmueble en el año 2014, un vehículo, muebles y enseres de oficina en el año 2015.

Pasivo y Patrimonio

Dentro del pasivo en el año 2015 se aprecia que la participación del pasivo total es del 65, 46% y el patrimonio de 61, 21% debido a que el ejercicio resulto a perdida, para poder determinar la estructura financiera de la empresa se debe tomar en cuenta la diferencia del patrimonio total y el resultado del ejercicio en este caso el resultado es de 34,53%, se aprecia que en Elite Group Cía. Ltda. el financiamiento externo tiene más representatividad que el interno, lo que conlleva un riesgo menor y a su vez un retorno esperado menor de la inversión, la gerencia general es quien determina cual es el nivel de participación de cada fuente de recursos financieros.

Tabla 37: Análisis vertical del estado de situación financiera - pasivo

Cuenta	Nombre Cuenta	Año			Año			Año		
		2013	%		2014	%		2015	%	
2	PASIVO	-160.776,47	100%	100%	-223.515,76	100%	100%	-86.635,79	100%	100%
21	CORRIENTE	-160.776,47	100%	-	-223.515,76	100%	-	-86.635,79	100%	-
2101	PROVEEDORES	-15.524,77	-	9,66%	-79.705,53	-	35,66%	-41.387,16	-	47,77%
2102	CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74	-	24,33%	-99.877,05	-	44,68%	-23.817,74	-	27,49%
2103	OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67	-	9,91%	-1.292,88	-	0,58%	-441,17	-	0,51%
2104	OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48	-	1,10%	-2.381,52	-	1,07%	-2.521,18	-	2,91%
2105	OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66	-	4,07%	-6.598,88	-	2,95%	-61,04	-	0,07%
2106	OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17	-	17,29%	0,00	-	0,00%	0	-	0,00%
2107	TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07	-	7,32%	-6.477,21	-	2,90%	-1.607,50	-	1,86%
2108	OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63	-	18,25%	-27.255,31	-	12,19%	-15.551,73	-	17,95%
2109	COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28	-	8,07%	72,62	-	-0,03%	-1.248,27	-	1,44%
22	NO CORRIENTE	0,00	0,00%	-	0,00	0,00%	-	0,00	0,00%	-
2201	OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
23	OTROS PASIVOS	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%
2301	DIFERIDOS	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%	0,00	-	0,00%

Fuente: Estados de situación financiera Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Dentro del pasivo en el año 2015 se aprecia que las cuentas más representativas son proveedores con 47,77%, cuentas por pagar con 27,49% y obligaciones financieras con 17,95% de participación respecto al pasivo total, se aprecia un aumento en la cuenta de proveedores en comparación al año 2014 y 2013, en esta cuenta se manejan las obligaciones con la empresa matriz, si se tiene en cuenta que el nivel de ventas disminuyó paulatinamente en los periodos analizados, se puede relacionar el fenómeno al aumento de costos de venta y una política deficiente de pagos, lo que acarrea problemas en su relación con su principal y único proveedor Healthy Environment.

Las cuentas por pagar en el año 2015 reflejan una participación de 27,49%, en comparación al año 2014 con 44,68 %, se observa un decrecimiento relacionado a un control emergente de costos y gastos aplicado por gerencia, sin embargo esta política no dio el resultado esperado.

Tabla 38: Análisis horizontal del estado de situación financiera

CUENTA	NOMBRE CUENTA	Año			Variación Absoluta	Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Relativa
		2013	2014	2015	2014-2013		2015-2014	
1	ACTIVO	269.203,94	310.180,84	132.340,19	40.976,90	15,22%	-177.840,65	-57,33%
11	ACTIVO CORRIENTE	182.758,17	240.992,42	91.913,07	58.234,25	31,86%	-149.079,35	-61,86%
1101	DISPONIBLE	16.591,47	5.964,20	2.890,52	-10.627,27	-64,05%	-3.073,68	-51,54%
1102	CUENTAS POR COBRAR	107.959,52	165.527,15	41.621,97	57.567,63	53,32%	-123.905,18	-74,85%
1103	IMPUESTOS	29.538,15	28.493,84	27.785,28	-1.044,31	-3,54%	-708,56	-2,49%
1104	INVENTARIO	28.669,03	41.007,23	19.615,30	12.338,20	43,04%	-21.391,93	-52,17%
1105	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
12	PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	56.357,78	27.596,48	-17.257,35	-23,44%	-28.761,30	-51,03%
1201	COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	56.357,78	27.596,48	-17.257,35	-23,44%	-28.761,30	-51,03%
1299	DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
13	OTROS ACTIVOS	12.830,64	12.830,64	12.830,64	0,00	0,00%	0,00	0,00%
1301	DIFERIDOS	12.830,64	12.830,64	12.830,64	0,00	0,00%	0,00	0,00%

Fuente: Estados de situación financiera Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 39: Análisis horizontal del estado de situación financiera

2	PASIVO	-160.776,47	-223.515,76	-86.635,79	-62.739,29	39,02%	136.879,97	-61,24%
21	CORRIENTE	-160.776,47	-223.515,76	-86.635,79	-62.739,29	39,02%	136.879,97	-61,24%
2101	PROVEEDORES	-15.524,77	-79.705,53	-41.387,16	-64.180,76	413,41%	38.318,37	-48,07%
2102	CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74	-99.877,05	-23.817,74	-60.764,31	155,36%	76.059,31	-76,15%
2103	OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67	-1.292,88	-441,17	14.641,79	-91,89%	851,71	-65,88%
2104	OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48	-2.381,52	-2.521,18	-613,04	34,66%	-139,66	5,86%
2105	OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66	-6.598,88	-61,04	-57,22	0,87%	6.537,84	-99,07%
2106	OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17	0,00	0	27.802,17	-100,00%	0,00	0,00%
2107	TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07	-6.477,21	-1.607,50	5.285,86	-44,94%	4.869,71	-75,18%
2108	OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63	-27.255,31	-15.551,73	2.093,32	-7,13%	11.703,58	-42,94%
2109	COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28	72,62	-1.248,27	13.052,90	-100,56%	-1.320,89	-1818,91%
22	NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
2201	OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
23	OTROS PASIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
2301	DIFERIDOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3	PATRIMONIO	-95.867,60	-92.898,73	-81.004,01	2.968,87	-3,10%	11.894,72	-12,80%
31	CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-95.867,60	-92.898,73	-81.004,01	2.968,87	-3,10%	11.894,72	-12,80%
3101	CAPITAL	-800	-800,00	-800	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3102	RESERVAS	-33.422,20	-33.422,20	-33.422,20	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3103	UTILIDADES	-61.645,40	-58.676,53	-46.781,81	2.968,87	-4,82%	11.894,72	-20,27%
RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE		-12.559,87	6.233,65	35.299,61	18.793,52	-149,63%	29.065,96	466,28%
PATRIMONIO + RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE		-108.427,47	-86.665,08	-45.704,40	21.762,39	-20,07%	40.960,68	-47,26%
PASIVO, PATRIMONIO Y RESULTADOS		-269.203,94	-310.180,84	-132.340,19	-40.976,90	15,22%	177.840,65	-57,33%

Fuente: Estados de situación financiera Elite Group Cía. Ltda.

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Activo

En el periodo 2015 el Activo corriente disminuye drásticamente con 57,33%, fenómeno relacionado a la contracción económica que afrontó internamente Elite Group en dicho periodo, las cuentas con los cambios más representativos son: cuentas por cobrar con una disminución de 74,85%, relacionado al decrecimiento de ventas respecto al 2014 y 2013, conclusión que se corrobora con la disminución del disponible de 51,54% con el periodo anterior e inventario, el cual disminuye en un 52,17%.

Respecto al activo no corriente, tiene un decrecimiento de 51,03% ya que la empresa prescindió de un bien inmueble, vehículos, muebles y enseres, debido a que la actividad económica de la organización y su generación de valor no requieren de una inversión en maquinaria y equipo, esta cuenta no presenta mayor relevancia en un contexto de análisis o toma de decisiones operativas.

Respecto al periodo 2014 el activo corriente refleja un aumento principalmente por las cuentas inventario con un 43,04% y cuentas por cobrar con un 53,32%, sin embargo el disponible disminuye en un 64,05%, porcentaje importante al estar directamente relacionado con la liquidez de la empresa, como decisión de operación relevante la empresa pronosticó un aumento de ventas, sin embargo este esfuerzo sumado a políticas de crédito, relación Healthy- Banco del Pichincha, se tornan insostenibles disminuyendo el ingreso en disponible por ventas a contado y aumentó las cuentas por cobrar respecto al periodo anterior.

Pasivo y Patrimonio

Año 2015

La estructura financiera en el periodo 2015 tuvo una disminución de 57,33% respecto al año 2014 al igual que el activo total, se debe tener en cuenta la composición de la estructura financiera, la cual es Pasivo 65,46% y Patrimonio 34,64%, el financiamiento externo prima con pasivos a corto plazo y el financiamiento interno es menor.

Respecto al pasivo las cuentas mas representativas para el análisis son, proveedores con un decrecimiento de 48,57%, teniendo presente el incremento que tuvo en el ejercicio 2014, se concluye en que la empresa no pudo saldar sus deudas en un periodo corriente .

Las obligaciones financieras disminuyen un 42,94% y tarjeta corporativa por pagar con un 75,18%, al ser las fuentes de financiamiento corriente con costo explicito de interés, su disminución puede considerarse como favorable, sin embargo es el reflejo del cese de actividades que generen valor dentro de la empresa. Las cuentas por pagar disminuyen en un 75,16%, efecto relacionado a que la empresa decidió prescindir de la asesoría gerencial, sin embargo este egreso de asesoría en el 2014, es uno de los gastos mas representativos en los que se incurrió en el periodo.

La cuenta obligaciones con el IESS aumenta un 5,86%, debido a que se prescinde de personal, el aumento absoluto de esta cuenta es de 139,66 USD, esta cuenta pierde relevancia ya que el valor absoluto no es representativo sin embargo es la única cuenta del pasivo que crece.

El patrimonio disminuye en un 12,80%, principalmente porque el resultado del ejercicio es pérdida, de esta forma utilidades retenidas disminuyen en un 20,27%.

Año 2014

En el año 2014, la estructura financiera refleja un aumento de 15,22 %, la composición de esta estructura es de Pasivo 72,06% y Patrimonio 27,94%.

La cuenta Proveedores aumenta en un 413,41%, mientras que la cuenta tarjeta de crédito corporativa disminuye en un 44,94% al igual que la cuenta obligaciones financieras en un 7,13% lo que se atribuye a que la estrategia de la empresa es utilizar formas de financiamiento no costosas en este caso proveedores debido a las relaciones y negociaciones que llevaron a cabo, dejando a un lado el financiamiento con costo explicito de interés, esta estrategia es mucho mas rentable sin embargo el riesgo aumenta, ya que al no tener no poder cumplir con las obligaciones a proveedores con forme vencen, las relaciones se desplomaron y al tener en cuenta que es el único

proveedor se debe cuidar que el ciclo de conversión del efectivo cumpla con los parámetros para poder desembolsar apropiadamente los pagos.

Las cuentas por pagar aumentan, debido que la empresa optó por prescindir de personal, lo cual se pudo suplir mediante asesorías, esta cuenta aumenta en un 155,36%, y obligaciones laborales disminuye en un 91,89%.

El patrimonio disminuye en un 3,10%, principalmente por que el resultado resulta a pérdida, de esta forma utilidades retenidas disminuyen en un 4,82%.

4.2.4.2 Análisis financiero estado de resultados

Tabla 40: Análisis vertical del estado de resultados

	Año			Año			Año		
	2013	%		2014	%		2015	%	
INGRESOS OPERACIONALES									
Ventas	1.102.712,44	100%	-	693.093,03	100%	-	378.493,66	100%	-
Otros ingresos operacionales	0,00	-	0%	0,00	-	0%	0,00	-	0%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.102.712,44	-	100%	693.093,03	-	100%	378.493,66	-	100%
COSTO DE VENTAS	-510.684,45	-46,31%	-	-351.226,89	-50,68%	-	-194.055,92	-51,27%	-
UTILIDAD BRUTA	592.027,99	53,69%	-	341.866,14	49,32%	-	184.437,74	48,73%	-
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS									
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION									
Salarios y prestaciones sociales	129.256,18	-	11,72%	108.691,89	-	15,68%	66.423,55	-	17,55%
Servicios básicos y otros servicios	26.431,37	-	2,40%	22.569,32	-	3,26%	13.411,49	-	3,54%
Honorarios	3.999,10	-	0,36%	1.233,29	-	0,18%	11.487,55	-	3,04%
Mantenimiento	17.441,47	-	1,58%	14.061,76	-	2,03%	2.225,68	-	0,59%
Impuestos, contribuciones y otros	10.857,33	-	0,98%	24.883,43	-	3,59%	3.399,07	-	0,90%
Gastos de gestión y viajes	4.818,37	-	0,44%	6.361,54	-	0,92%	4.249,04	-	1,12%
Otros Gastos no deducibles	23.768,36	-	2,16%	889,73	-	0,13%	20.883,19	-	5,52%
Suministros	-	-	-	2.900,60	-	0,42%	1.019,42	-	0,27%
Otros Gastos	-	-	-	187,59	-	0,03%	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	216.572,18	-	19,64%	181.779,15	-	26,23%	123.098,99	-	32,52%

Fuente: Estados de resultado de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 41: Análisis vertical del estado de resultados

GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS									
Publicidad	5.210,96	-	0,47%	3.704,59	-	0,53%	4.247,55	-	1,12%
Transporte, fletes, acarreo y seguros	8.038,59	-	0,73%	6.598,92	-	0,95%	4.623,32	-	1,22%
Comisiones	310.671,01	-	28,17%	117.830,24	-	17,00%	64.221,88	-	16,97%
Premiación e Incentivos Deales		-	0%	25.310,79	-	3,65%	16.977,76	-	4,49%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	323.920,56	-	29,37%	153.444,54	-	22,14%	90.070,51	-	23,80%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-540.492,74	-49,01%	-	-335.223,69	-48,37%	-	-213.169,50	-56,32%	-
UTILIDAD OPERACIONAL	51.535,25	4,67%	-	6.642,45	0,96%	-	-28.731,76	-7,59%	-
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES									
Ingresos financieros	0%	-	0%	204,11	-	0,03%	0	-	0%
Gastos financieros	-38975,38	-	-3,53%	-25241,06	-	-3,64%	-12.467,12	-	-3,29%
Otros ingresos y gastos no operacionales	0	-	0	12.160,85	-	1,75%	5.899,27	-	1,56%
TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	-38.975,38	-3,53%	-	-12.876,10	-1,86%	-	-6.567,85	-1,74%	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.559,87	-	1,14%	-6.233,65	-	-0,90%	-35.299,61	-	-9,33%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0%	-	0%	0%	-	0%	0%	-	0%
IMPUESTO DE RENTA	0%	-	0%	0%	-	0%	0%	-	0%
TOTAL IMPUESTO DE RENTA	0%	-	0%	0%	-	0%	0%	-	0%
RESULTADO NETO	12.559,87	1,14%	-	-6.233,65	-0,90%	-	-35.299,61	-9,33%	-

Fuente: Estados de resultado de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Costo de ventas

La participación de esta cuenta dentro de las ventas refleja un aumento paulatino en cada periodo desde el año 2013 (46,31%) , año 2014 (50,68%) y año 2015 (51,27%) que en comparación con el año 2014 se aprecia un aumento 0,60 puntos porcentuales por lo que por cada dólar en ventas se perdieron 00,06 centavos de utilidad bruta en el año 2015.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta en el año 2015, representa el 48,73% del total de las ventas, de acuerdo con periodos anteriores este margen ha disminuido con relación al año 2014 en 0,59 puntos porcentuales, ya que la utilidad bruta debe ser la partida que soporte todos los costos y gastos de la empresa se debe prestar especial atención en que tipos de desembolsos realmente no aportan valor y por lo contrario lo destruyen.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos representan el 32,52% del total de las ventas, se aprecia en este conjunto de gastos que la partida más relevante es la de salarios y prestaciones sociales con un 17,55%, y los gastos deducibles con un ,52% del total de las ventas, este último no tiene un desglose muy detallado.

Este margen muestra un aumento paulatino respecto al año 2013, en el cual el margen de gastos administrativos era de 19,64%, y en el año 2014 era de 26,23%.

Gastos de Ventas

Los gastos de ventas dentro de Elite Group son gastos variables sujetos a la cantidad de unidades vendidas, en el año 2015 tiene un margen de 23,80% del total de ventas , en la que las cuentas mas relevantes comisiones con 16,97% y premiaciones e incentivos dealers con 4,49%, esta última no tiene relación a la cantidad de unidades vendidas sino con estrategias de motivación implementadas por gerencia.

Utilidad Operacional

La utilidad operacional en el año 2015 resultó a pérdida, teniendo en cuenta de que el costo de ventas tiene un margen de 51,27%, los demás egresos no deben superar el 48,73%, ya que en el costo administrativo y de ventas tenemos un margen de 56,32% la utilidad operacional como partida no puede soportar los egresos consiguientes a menos que lo pueda suplir con ingresos no operacionales

Ingresos y egresos no operacionales y otras cuentas.

El total ingresos y gastos no operacionales resultan en un egreso, el margen es de 1,74% del total de ventas.

Utilidad Neta

La pérdida del ejercicio representa el 9,33% del total de las ventas, es decir por cada dólar de ventas pierdo 0,09 centavos.

-

Tabla 42: Análisis horizontal del estado de resultados

	Año			V.Absoluta	V.Relativa	V.Absoluta	V.Relativa
	2013	2014	2015	2014-2013		2015-2014	
INGRESOS OPERACIONALES							
Ventas	1.102.712,44	693.093,03	378.493,66	-409.619,41	-37,15%	-314.599,37	-45,39%
Otros ingresos operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.102.712,44	693.093,03	378.493,66	-409.619,41	-37,15%	-314.599,37	-45,39%
COSTO DE VENTAS	-510.684,45	-351.226,89	-194.055,92	159.457,56	-31,22%	157.170,97	-44,75%
UTILIDAD BRUTA	592.027,99	341.866,14	184.437,74	-250.161,85	-42,26%	-157.428,40	-46,05%
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION							
Salarios y prestaciones sociales	129.256,18	108.691,89	66.423,55	-20.564,29	-15,91%	-42.268,34	-38,89%
Servicios básicos y otros servicios	26.431,37	22.569,32	13.411,49	-3.862,05	-14,61%	-9.157,83	-40,58%
Honorarios	3.999,10	1.233,29	11.487,55	-2.765,81	-69,16%	10.254,26	831,46%
Mantenimiento	17.441,47	14.061,76	2.225,68	-3.379,71	-19,38%	-11.836,08	-84,17%
Impuestos, contribuciones y otros	10.857,33	24.883,43	3.399,07	14.026,10	129,19%	-21.484,36	-86,34%
Gastos de gestión y viajes	4.818,37	6.361,54	4.249,04	1.543,17	32,03%	-2.112,50	-33,21%
Otros Gastos no deducibles	23.768,36	889,73	20.883,19	-22.878,63	-96,26%	19.993,46	2247,14%
Suministros	0,00	2.900,60	1.019,42	-	-	-1.881,18	-64,85%
Otros Gastos	0,00	187,59	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	216.572,18	181.779,15	123.098,99	-34.793,03	-16,07%	-58.680,16	-32,28%
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS							
Publicidad	5.210,96	3.704,59	4.247,55	-1.506,37	-28,91%	542,96	14,66%
Transporte, feltes, acarreo y seguros	8.038,59	6.598,92	4.623,32	-1.439,67	-17,91%	-1.975,60	-29,94%
Comisiones	310.671,01	117.830,24	64.221,88	-192.840,77	-62,07%	-53.608,36	-45,50%
Premiación e Incentivos Dealers	0,00	25.310,79	16.977,76	-	-	-8.333,03	-32,92%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	323.920,56	153.444,54	90.070,51	-170.476,02	-52,63%	-63.374,03	-41,30%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-540.492,74	-335.223,69	-213.169,50	205.269,05	-37,98%	122.054,19	-36,41%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.535,25	6.642,45	-28.731,76	-44.892,80	-87,11%	-35.374,21	-532,55%
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES							
Ingresos financieros	0,00	204,11	0,00	-	-	-	-
Gastos financieros	-38975,38	-25241,06	-12.467,12	13.734,32	-35,24%	12.773,94	-50,61%
Otros ingresos y gastos no operacionales	0	12.160,85	5.899,27	-	-	-6.261,58	-51,49%
TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	-38.975,38	-12.876,10	-6.567,85	26.099,28	-66,96%	6.308,25	-48,99%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.559,87	-6.233,65	-35.299,61	-18.793,52	-149,63%	-29.065,96	466,28%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IMPUESTO DE RENTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTAL IMPUESTO DE RENTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESULTADO NETO	12.559,87	-6.233,65	-35.299,61	-18.793,52	-149,63%	-29.065,96	466,28%

Fuente: Estados de resultado de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Interpretación

Ventas

Elite Group en el ejercicio 2015 manifiesta una disminución de las ventas en un 45,39% en comparación con el año 2014, el valor absoluto de dicho decrecimiento Es de 314.599,37 USD, teniendo en cuenta que en el año 2014, se tuvo un decrecimiento del 37,15% y que este ejercicio resulto a pérdida, se analizan las causas del fenómeno desde el año 2014.

Costo de ventas y Utilidad Bruta

Consecuentemente el costo de ventas disminuye por el decrecimiento en ventas, en el ejercicio 2015 disminuye un 44,75% y en el periodo 2014 un 31,22%.

La utilidad bruta disminuye en el año 2015 en un 46,05% y en el año 2014 en un 42,26%.

Gastos administrativos

En el año 2015 los gastos administrativos disminuyen en un 32,28%, de acuerdo con el análisis vertical, las subcuentas mas representativas dentro de gastos administrativos son salarios y prestaciones sociales y gastos no deducibles, lo que se corrobora por la variación absoluta en el análisis horizontal e incluso la cuenta impuestos, contribuciones y otros también es representativa.

Los salarios y prestaciones sociales disminuyen en el 2015 con un 38,89% , valor absoluto de 42.268,34 USD; la cuenta impuestos, contribuciones y otros lo hace en un 86,34%, valor absoluto de 21.418,36 USD; la cuenta otros gastos no deducibles refleja un aumento de 2247,14% y valor absoluto de 19.993,46, dicha cuenta tiene un aumento desproporcional debido a que contablemente el registro de ciertos gastos en el 2015 no se realizaron como se lo hacia en periodos anteriores, fenómeno ligado a la rotación de personal al pasar de contador en nómina a asesor contable.

Gastos de ventas

En el año 2015 los gastos de ventas disminuyen en un 41,30%, de acuerdo con el análisis vertical, las subcuentas más representativas dentro de gastos de ventas son comisiones y premiaciones e incentivos dealers, ambos costos variables, este criterio se corrobora por la variación absoluta en el análisis horizontal.

Las comisiones disminuyen en el 2015 con un 45,50%, valor absoluto de 53.608,36 USD, al ser un gasto variable sujeto directamente a las ventas generadas por dealers, no es susceptible de control interno, es decir la cuenta no varía si no es porque los dealers realizaron ventas; La cuenta comisiones y premiaciones e incentivos dealers, tiene una disminución del 32,92%, valor absoluto de 8.333,03 USD, al ser un gasto susceptible de control interno se aprecian intentos de incrementar el nivel de ventas, sin embargo el resultado al no el esperado, cesan incentivos de este tipo.

Utilidad operacional

Debido a que el ejercicio en el año 2015 resulta a pérdida debido a que el costo de ventas y los gastos administrativos y de ventas son mayores a las ventas generadas en el periodo, la utilidad operacional tiene un decrecimiento de 532,55%, valor absoluto de 35.374,21 USD, al igual que en el año 2014, en el que la utilidad operacional disminuye en un 87,11% con un valor absoluto de 44.892,80 USD, sin embargo en este periodo la utilidad operacional es positiva lo que la faculta el afrontar los egresos como gastos financieros, beneficios y obligaciones tributarias.

Ingresos y egresos no operacionales y otras cuentas.

En el año 2015, los gastos financieros tienen una disminución de 48,99%, valor absoluto de 6.308,25, fenómeno relacionado a la crisis económica interna ya que la empresa prescinde de financiamiento costoso y temporalmente cumple con sus obligaciones contraídas en periodos anteriores. No hay ingresos no operacionales.

En el año 2014, los gastos financieros tienen una disminución de 35,24%, valor absoluto de 13.734,32, lo que significa que la empresa prescindió de financiamiento costoso, sin embargo por el decrecimiento de ventas y el decrecimiento exponencial de

la utilidad operacional, los gastos financieros crearon un excedente en el ejercicio por lo que resultó a pérdida a partir de este punto. Los ingresos operacionales tienen un aumento cuyo valor absoluto de 204,11 USD no es representativo.

Resultado del ejercicio

En el periodo 2015 el resultado el ejercicio resulto a perdida al igual que el periodo anterior, se determina que la pérdida en el año 2015 se agudizo al aumentar en un 466,28%, valor absoluto 29.065,96 USD.

En el año 2014 el resultado del ejercicio tuvo un decrecimiento de 149,63%, valor absoluto 18.793,52 USD.

4.2.4.3 Razones

Liquidez

Razón Corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{91.913,07}{-86.635,79} = 1,06$$

Elite Group Rainbow en el año 2015 presenta una razón corriente de 1,06 veces, lo que quiere decir que si bien puede cubrir sus obligaciones a corto plazo podría presentar problemas de liquidez a largo plazo; por cada dólar que la empresa debe tiene un dólar con seis centavos que lo respalde.

Prueba ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{72.297,77}{-86.635,79} = 0,83$$

Elite Group Rainbow en el año 2015 presenta una prueba ácida de 0,83 veces, lo que quiere decir que si se considera solo el activo de fácil realización o conversión al efectivo menos el inventario no se podría cubrir con las obligaciones a corto plazo.

Capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 91.913,07 - 86.635,79 = 5.277,28$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, cuenta con un capital de trabajo neto de 5.277,28 lo que es adecuado ya que el resultado es mayor a 0 y así puede atender necesidades del activo total.

Días de intervalo básico defensivo

$$\text{Días de intervalo Básico Defensivo} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Inversiones Temporales} + \text{Cuentas por Cobrar}}{\frac{\text{Costos de ventas} + \text{Gastos Generales}}{365}} = \frac{44.512,49}{\frac{-419.692,54}{365}} = 0,00$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, no puede continuar con su actividad operacional si excluimos los ingresos de ventas, esto consecuente de que la empresa no tiene inversiones temporales de fácil conversión a efectivo.

Operación

Rotación de cartera

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}} = \frac{378.493,66}{103.574,56} = 3,65$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, refleja una rotación de cartera de 3,65; lo que quiere decir que en el año la empresa efectiviza su cartera 3,6 veces, se debe tener en cuenta que la empresa al ser filial recibe gran parte de ventas en efectivo.

Periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas Netas}} = \frac{37.804.714,40}{378.493,66} = 99,88$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, de acuerdo con el periodo promedio de cobro, el efectivo generado por el pago de sus clientes se recupera cada 99,88 días.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio Inventarios}} = \frac{194.055,92}{30.311,27} = 6,40$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, refleja una rotación de 6,40; representando el número de veces que los inventarios se convierten en efectivo, es menor al parámetro de 12 veces al año, relacionado a la disminución de ventas.

Periodo promedio de rotación de inventario

$$\text{Periodo promedio de inventario} = \frac{365}{\text{Rotacion de Inventarios}} = \frac{365,00}{6,40} = 57,01$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, de acuerdo con el periodo promedio de inventarios, se efectiviza cada 57 días.

Rotación de activos totales

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}} = \frac{378.493,66}{132.340,19} = 2,86$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, el total de la inversión en activos presento una rotación de 2,86 veces, es decir por cada dólar invertido en el activo se generó 2,86 dólares en ventas.

Rotación de pago o rotación de proveedores

$$\text{Rotación de Pago (Rotación de Proveedores)} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} * 365}{\text{Costo de Ventas}} = \frac{-23.799.788,50}{-194.055,92} = 122,64$$

Elite Group en el año 2015, pudo cubrir sus obligaciones con proveedores cada 123 días.

Endeudamiento

Razón de endeudamiento financiero %

$$\text{Razón de endeudamiento financiero \%} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{86.635,79}{378.493,66} = 22,89\%$$

Elite Group en el año 2015, refleja un 22,89 % en su razón de endeudamiento, por lo que por cada dólar percibido en ventas el 0,2289 centavos están comprometidos con las obligaciones financieras que tiene la empresa, superando el 10% del parámetro, se debe analizar la incidencia que tiene junto a la utilidad operacional.

Razón de concentración de endeudamiento a corto Plazo

$$\text{Razón de concentración de Endeudamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}} = \frac{-86.635,79}{-86.635,79} = 1,00$$

Elite Group en el año 2015, refleja que el 100 % de su pasivo se compone de obligaciones menores a un año; por cada dólar que la empresa debe, el 100% corresponde a obligaciones que se vencen a corto plazo.

Razón de financiación a Largo Plazo %

$$\text{Razón de financiación a Largo Plazo \%} = \frac{\text{Patrimonio + Pasivo Largo plazo}}{\text{Total Activo}} = \frac{45.704,40}{132.340,19} = 34,54\%$$

Elite Group en el año 2015, refleja que sus activos están financiados en un 34,54 % con recursos a largo plazo, por cada dólar que hay en el activo, se ha financiado con 0,3454 centavos con recursos internos, debido a que no hay pasivos a largo plazo.

Razón de deuda o nivel de endeudamiento

$$\text{Razón de Deuda o nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \frac{86.635,79}{132.340,19} = 65,46\%$$

Elite Group en el año 2015, refleja un 65,46 % en su nivel de endeudamiento lo que quiere decir que ese porcentaje del activo ya está comprometido con terceros y el restante corresponden a sus accionistas.

Levante Total

$$\text{Levante Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}} = \frac{86.635,79}{45.704,40} = 1,90$$

Elite Group en el año 2015, refleja que por cada dólar del total de los pasivos necesita 1,90 de patrimonio para respaldar sus obligaciones.

Rentabilidad

Margen de utilidad bruta

$$\text{Margen de Utilidad Bruta \%} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{184.437,74}{378.493,66} = 48,73\%$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, mantuvo una utilidad bruta de 48,73 %, de las ventas por lo que el costo de venta representa el 51,27 % de las ventas totales. Por cada dólar en ventas 48,73 centavos corresponden a la utilidad bruta.

Margen de utilidad operacional %

$$\text{Margen de Utilidad Operacional \%} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{-28.731,76}{378.493,66} = -7,59\%$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, mantuvo una pérdida operacional de -7,59 %, de las ventas, lo que indica que los gastos administrativos y de ventas representan el 56,32% del total de ventas, lo que hace insostenible a los gastos administrativos y de ventas.

Margen de utilidad neta %

$$\text{Margen de Utilidad Neta \%} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{-35.299,61}{378.493,66} = -9,33\%$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, presenta una pérdida de -9,33% de las ventas

Rendimiento del activo total %

$$\text{Rendimiento del Activo Total \%} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{-35.299,61}{132.340,19} = -26,67\%$$

Elite Group Rainbow en el año 2015, presenta un rendimiento del activo total de -26,67%.

Tabla 43: Cuadro comparativo indicadores financieros

Indicador	Año		
	2013	2014	2015
Liquidez			
Razón corriente	1,14	1,08	1,06
Prueba ácida	0,96	0,89	0,83
Capital de trabajo	\$21.981,70	\$17.476,66	\$5.277,28
Días de Intervalo básico defensivo	0	0	0
Operación			
Rotación de cartera	12,86	5,07	3,65
Periodo promedio de cobro	28,37	72,01	99,88
Rotación de inventarios	24,1	10,08	6,4
Periodo promedio de inventario	15,15	36,2	57,01
Rotación de activos totales	4,1	2,23	2,86
Rotación de Pago (Rotación de Proveedores)	39,05	186,62	122,64
Endeudamiento			
Razón de endeudamiento financiero (%)	14,85%	32,25%	22,89%
Razón de concentración de endeudamiento a corto plazo (%)	100%	100%	100%
Razón de financiamiento a largo plazo (%)	40,28%	27,94%	34,54%
Razón de deuda o nivel de endeudamiento (%)	59,72%	72,06%	65,46%
Levante total	1,48	2,58	1,90
Rentabilidad			
Margen de utilidad bruta (%)	53,69%	49,32%	48,73%
Margen de utilidad operacional (%)	4,67%	0,96%	-7,59%
Margen de utilidad neta (%)	1,14%	-0,90%	-9,33%
Rendimiento del Activo Total (%)	4,67%	-2,01%	-26,67%

Fuente: Indicadores financieros aplicados a los estados financieros de Elite Group Cía. Ltda.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

4.2.5 Informe Económico Financiero

Informe Económico – Financiero

Ejercicio 2015

Riobamba, 10 de Agosto del 2017

Señores Elite Group Cía. Ltda.

Presente.-

En los periodos analizados la situación país estaba bajo incertidumbre desde el año 2014, generando una recesión económica, presentado alarma a todos los sectores económicos incluyendo al que pertenece Elite Group, teniendo afectación en el mercado regional. No obstante gerencia alinea los esfuerzos empresariales en aspectos como planificación comercial y adquisición, con el fin de alcanzar la maximización del valor organizacional como en el año 2013, sin embargo el impacto de dichos esfuerzos no repercutió como se esperó en los resultados del periodo 2014 y 2015, ya que los mismos concluyeron a pérdida del ejercicio.

Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

1. Estados Financieros

1.1.Estados de situación financiera

	2013	2014	2015		2013	2014	2015
1 ACTIVO				2 PASIVO			
11 ACTIVO CORRIENTE				21 CORRIENTE			
1101 DISPONIBLE	16.591,47	5.964,20	2.890,52	2101 PROVEEDORES	-15.524,77	-79.705,53	-41.387,16
1102 CUENTAS POR COBRAR	107.959,52	165.527,15	41.621,97	2102 CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74	-99.877,05	-23.817,74
1103 IMPUESTOS	29.538,15	28.493,84	27.785,28	2103 OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67	-1.292,88	-441,17
1104 INVENTARIO	28.669,03	41.007,23	19.615,30	2104 OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48	-2.381,52	-2.521,18
1105 OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	0,00	2105 OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66	-6.598,88	-61,04
11 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	182.758,17	240.992,42	91.913,07	2106 OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17	0,00	0,00
12 PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS				2107 TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07	-6.477,21	-1.607,50
1201 COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	56.357,78	27.596,48	2108 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63	-27.255,31	-15.551,73
1299 DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	0,00	0,00	2109 COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28	72,62	-1.248,27
12 TOTAL ACTIVO FIJO	73.615,13	56.357,78	27.596,48	21 TOTAL PASIVO CORRIENTE	-160.776,47	-223.515,76	-86.635,79
13 OTROS ACTIVOS				22 NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00
1301 DIFERIDOS	12.830,64	12.830,64	12.830,64	2201 OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
13 TOTAL OTROSACTIVOS	12.830,64	12.830,64	12.830,64	22 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00
				23 OTROS PASIVOS	0,00	0,00	0,00
				2301 DIFERIDOS	0,00	0,00	0,00
				23 TOTAL OTROSPASIVOS	0,00	0,00	0,00
				2 TOTAL PASIVO	-160.776,47	-223.515,76	-86.635,79
				3 PATRIMONIO			
				31 CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-95.867,60	-92.898,73	-81.004,01
				3101 CAPITAL	-800	-800,00	-800
				3102 RESERVAS	-33.422,20	-33.422,20	-33.422,20
				3103 UTILIDADES	-61.645,40	-58.676,53	-46.781,81
				RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	-12.559,87	6.233,65	35.299,61
				3 TOTAL PATRIMONIO	-108.427,47	-86.665,08	-45.704,40
1 TOTAL DEL ACTIVO	269.203,94	310180,84	132.340,19	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-269.203,94	310.180,84	-132.340,19

1.2.Estados de resultado

Organización por función del gasto

	2013	2014	2015
INGRESOS OPERACIONALES			
Ventas	1.102.712,44	693.093,03	378.493,66
+ Otros ingresos operacionales	0,00	0,00	0,00
= TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	<u>1.102.712,44</u>	<u>693.093,03</u>	<u>378.493,66</u>
- COSTO DE VENTAS	<u>-510.684,45</u>	<u>-351.226,89</u>	<u>-194.055,92</u>
= UTILIDAD BRUTA	592.027,99	341.866,14	184.437,74
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION			
Salarios y prestaciones sociales	129.256,18	108.691,89	66.423,55
Servicios básicos y otros servicios	26.431,37	22.569,32	13.411,49
Honorarios	3.999,10	1.233,29	11.487,55
Mantenimiento	17.441,47	14.061,76	2.225,68
Impuestos, contribuciones y otros	10.857,33	24.883,43	3.399,07
Gastos de gestión y viajes	4.818,37	6.361,54	4.249,04
Otros Gastos no deducibles	23.768,36	889,73	20.883,19
Suministros	-	2.900,60	1.019,42
Otros Gastos	-	187,59	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	<u>216.572,18</u>	<u>181.779,15</u>	<u>123.098,99</u>
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS			
Publicidad	5.210,96	3.704,59	4.247,55
Transporte, fletes, acarreo y seguros	8.038,59	6.598,92	4.623,32
Comisiones	310.671,01	117.830,24	64.221,88
Premiación e Incentivos Dealers	0,00	25.310,79	16.977,76
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	<u>323.920,56</u>	<u>153.444,54</u>	<u>90.070,51</u>
- TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	<u>-540.492,74</u>	<u>-335.223,69</u>	<u>-213.169,50</u>
= UTILIDAD OPERACIONAL	51.535,25	6.642,45	-28.731,76
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES			
Ingresos financieros	0,00	204,11	0,00
Gastos financieros	-38975,38	-25241,06	-12.467,12
Otros ingresos y gastos no operacionales	0	12.160,85	5.899,27
+ TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	<u>-38.975,38</u>	<u>-12.876,10</u>	<u>-6.567,85</u>
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>12.559,87</u>	<u>-6.233,65</u>	<u>-35.299,61</u>
- 15%PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0,00	0,00	0,00
IMPUESTO DE RENTA	0,00	0,00	0,00
- TOTAL IMPUESTO DE RENTA	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
= RESULTADO NETO	<u>12.559,87</u>	<u>-6.233,65</u>	<u>-35.299,61</u>

1.3.Información Financiera Complementaria

	2015
Precio de venta unitario	2.703,53
Costo de venta unitario	1.386,11
Costos Fijos	138.750,43
Costos Variables	86.886,19
Costos Fijos Operacionales	135.133,59
Costos Variables Operacionales	78.035,91

2. Evaluación

2.1.Evolución de los negocios 2015.

La pérdida del ejercicio fue de -35.299,61 USD, representando un aumento (en pérdida) del 466,28%, con respecto al periodo anterior que fue de -6.233,65; Para la utilidad bruta de 184.437,74 USD disminución del 46,05%, gastos de administración por 123.098,99 USD con una disminución del 32,28 %, gastos de ventas por 90.070,51 USD con una disminución del 41,30%, y otros ingresos y gastos no operacionales de - 6.567,85 USD con una disminución del 48,99%.

Las ventas netas disminuyen un -45,39% que en valores absolutos es -314.599,37 USD, incluyendo las devoluciones en ventas. Sus costos de ventas se disminuyeron en un - 44,75 %, representando para la utilidad bruta la disminución de -157.428,40 USD (- 46,05%). Los gastos de administración y ventas disminuyeron en -122.054,19 USD (- 36,41%), La utilidad operacional disminuye en -35.3734,21 USD (532,55%), a partir de este punto los egresos superaron a los ingresos.

Lo anterior se corrobora con un análisis vertical a las ventas netas en que el costo de ventas, representaba en el periodo precedente el (50,68%) y en el periodo de análisis representó el (51,27%), debido al encarecimiento de costo de adquisición al proveedor, los gastos no operacionales – 6.308,25 (-48,99%), siendo la participación de los gastos de administración 32,53% y en periodo precedente 26,23%, como ventas de 22,14% en el 2014 a 23,80% en el 2015, como se aprecia en la tabla N° 44.

El escenario manifiesta que la perdida se incrementa debido a los ingresos y egresos no operacionales, el valor pagado en el periodo es de -6567,85 USD, disminuye 6308,25 USD (- 48,99%) con el periodo predecesor como se aprecia en la tabla N° 45.

Tabla 44: Informe utilidad operacional

	Año		Año		Año		V.Absoluta	V.Relativa	V.Absoluta	V.Relativa
	2013	%	2014	%	2015	%				
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.102.712,44	100%	693.093,03	100%	378.493,66	100%	-409.619,41	-37,15%	-314.599,37	-45,39%
COSTO DE VENTAS	-510.684,45	-46,31%	-351.226,89	-50,68%	-194.055,92	-51,27%	159.457,56	-31,22%	157.170,97	-44,75%
UTILIDAD BRUTA	592.027,99	53,69%	341.866,14	49,32%	184.437,74	48,73%	-250.161,85	-42,26%	-157.428,40	-46,05%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	216.572,18	19,64%	181.779,15	26,23%	123.098,99	32,52%	-34.793,03	-16,07%	-58.680,16	-32,28%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	323.920,56	29,37%	153.444,54	22,14%	90.070,51	23,80%	-170.476,02	-52,63%	-63.374,03	-41,30%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-540.492,74	-49,01%	-335.223,69	-48,37%	-213.169,50	-56,32%	205.269,05	-37,98%	122.054,19	-36,41%
UTILIDAD OPERACIONAL	51.535,25	4,67%	6.642,45	0,96%	-28.731,76	-7,59%	-44.892,80	-87,11%	-35.374,21	-532,55%

Fuente: Análisis financiero del estado de resultados.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 45: Informe resultado neto

TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES, NETO	-38.975,38	-3,53%	-12.876,10	-1,86%	-6.567,85	-1,74%	26.099,28	-66,96%	6.308,25	-48,99%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.559,87	1,14%	-6.233,65	-0,90%	-35.299,61	-9,33%	-18.793,52	-149,63%	-29.065,96	466,28%
TOTAL IMPUESTO DE RENTA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESULTADO NETO	12.559,87	1,14%	-6.233,65	-0,90%	-35.299,61	-9,33%	-18.793,52	-149,63%	-29.065,96	466,28%

Fuente: Análisis financiero del estado de resultados.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Para una mejor orientación del desarrollo de la evolución del negocio en el periodo de análisis, se muestran algunos indicadores de gestión financieros por eficiencia operacional y de rentabilidad :

Tabla 46: Informe de indicadores de operación y rentabilidad

Indicador	Año			V. Absoluta	V. Relativa
	2013	2014	2015	2015-2014	
Operación					
Rotación de cartera	12,86	5,07	3,65	-1,42	-28%
Periodo promedio de cobro	28,37	72,01	99,88	27,87	39%
Rotación de inventarios	24,1	10,08	6,4	-3,68	-37%
Periodo promedio de inventario	15,15	36,2	57,01	20,81	57%
Rotación de activos totales	4,1	2,23	2,86	0,63	28%
Rotación de Pago (Rotación de Proveedores)	39,05	186,62	122,64	-63,98	-34%
Rentabilidad					
Margen de utilidad bruta (%)	53,69%	49,32%	48,73%	-0,0059	-1,20%
Margen de utilidad operacional (%)	4,67%	0,96%	-7,59%	-0,0855	-890,63%
Margen de utilidad neta (%)	1,14%	-0,90%	-9,33%	-0,0843	936,67%
Rendimiento del Activo Total (%)	4,67%	-2,01%	-26,67%	-0,2466	1226,87%

Fuente: tabla N°43
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Se aprecia la relación decreciente que tienen las rotaciones de las cuentas por cobrar e inventarios, fenómeno atribuido a la situación del país que afecto al consumo de los productos que comercializa la empresa, sin embargo la brecha que existe entre el periodo de cobro y el de pago esta fuera de este contexto, se debe a la política de pagos a proveedores que tiene la empresa.

En cuanto a los márgenes de utilidad, la utilidad bruta disminuye -1,20% en el 2015, debido a un incremento en el costo de ventas, la utilidad operacional tiene una disminución de -890,63%, debido a que las ventas no son suficientes para cubrir los costos fijos, consecuentemente el margen de pérdida aumenta en el resultado del ejercicio con 936,67%.

En cuanto al retorno de los activos totales sobre utilidad neta tuvieron una disminución de 1226,87%, debido a la empresa no generó valor en el periodo.

No hubo valor agregado en el periodo de análisis, lo que se respalda con cálculo del EVA, en el periodo de análisis el resultado fue de -39.134,60 USD y en el periodo anterior de -14.134,66 USD.

Tabla 47: Informe comparativo del valor económico agregado

Comparativo				
Año	Utilidad antes de intereses y después de impuestos	Activo Neto Financiado	Costo promedio ponderado de capital	Valor económico agregado
2015	-28.731,76	62.863,63	17,33%	-39.634,60
2014	6.642,45	120.397,60	17,26%	-14.134,66
2013	51.535,25	149.539,17	17,07%	26.014,03

Fuente: Tabla N 33.

Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

2.2.Situación económica

Sus activos totales disminuyeron en un -57,33%, principalmente por la disminución de cuentas por cobrar (-74,85%), disponible (-51,54%), inventario (-52,17%), que en conjunto no es suficiente para las operaciones, y propiedad, mobiliario, equipo y vehículos (-51,03%) debido a la empresa prescindió de vehículos. Las inversiones a corto plazo representan el 69,45% del activo total, mientras que el activo a largo plazo el 20,85% y otros activos el 9,70%, como se aprecia en la tabla número 48.

El pasivo corriente representó el 100% del activo y el 65,66% de la estructura de capital, disminuye respecto al periodo predecesor en un 61,24%, principalmente por el decrecimiento de las cuentas proveedores (-48,07%), cuentas por pagar con un (76,15%) y obligaciones financieras con un (-42,94%), como se aprecia en la tabla número 49.

El patrimonio representó el 34,54% de la estructura de capital y tuvo una disminución del 47,26% con el periodo anterior, principalmente por la pérdida del ejercicio como se aprecia en la tabla número 50.

Tabla 48: Informe estructura económica

Cnta. NOMBRE CUENTA	Año		Año		Año		V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa
	2013	%	2014	%	2015	%				
1 ACTIVO	269.203,94	100%	310.180,84	100%	132.340,19	100%	40.976,90	15,22%	-177.840,65	-57,33%
11 ACTIVO CORRIENTE	182.758,17	67,89%	240.992,42	77,69%	91.913,07	69,45%	58.234,25	31,86%	-149.079,35	-61,86%
1101 DISPONIBLE	16.591,47	6,16%	5.964,20	1,92%	2.890,52	2,18%	-10.627,27	-64,05%	-3.073,68	-51,54%
1102 CUENTAS POR COBRAR	107.959,52	40,10%	165.527,15	53,36%	41.621,97	31,45%	57.567,63	53,32%	-123.905,18	-74,85%
1103 IMPUESTOS	29.538,15	10,97%	28.493,84	9,19%	27.785,28	21,00%	-1.044,31	-3,54%	-708,56	-2,49%
1104 INVENTARIO	28.669,03	10,65%	41.007,23	13,22%	19.615,30	14,82%	12.338,20	43,04%	-21.391,93	-52,17%
1105 OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
12 PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	27,35%	56.357,78	18,17%	27.596,48	20,85%	-17.257,35	-23,44%	-28.761,30	-51,03%
1201 COSTO PROPIEDAD, MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS	73.615,13	27,35%	56.357,78	18,17%	27.596,48	20,85%	-17.257,35	-23,44%	-28.761,30	-51,03%
1299 DEPRECIACION ACUMULADA	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
13 OTROSACTIVOS	12.830,64	4,77%	12.830,64	4,14%	12.830,64	9,70%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
1301 DIFERIDOS	12.830,64	4,77%	12.830,64	4,14%	12.830,64	9,70%	0,00	0,00%	0,00	0,00%

Fuente: Análisis financiero del estado de situación financiera.

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 49: Informe estructura financiera - pasivo

Cnta. NOMBRE CUENTA	Año		Año		Año		V. Absoluta	V. Relativa	V. Absoluta	V. Relativa
	2013	%	2014	%	2015	%				
2 PASIVO	-160.776,47	-59,72%	-223.515,76	-72,06%	-86.635,79	-65,46%	-62.739,29	39,02%	136.879,97	-61,24%
21 CORRIENTE	-160.776,47	-59,72%	-223.515,76	-72,06%	-86.635,79	-65,46%	-62.739,29	39,02%	136.879,97	-61,24%
2101 PROVEEDORES	-15.524,77	-5,77%	-79.705,53	-25,70%	-41.387,16	-31,27%	-64.180,76	413,41%	38.318,37	-48,07%
2102 CUENTAS POR PAGAR	-39.112,74	-14,53%	-99.877,05	-32,20%	-23.817,74	-18,00%	-60.764,31	155,36%	76.059,31	-76,15%
2103 OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-15.934,67	-5,92%	-1.292,88	-0,42%	-441,17	-0,33%	14.641,79	-91,89%	851,71	-65,88%
2104 OBLIGACIONES CON EL I.E.S.S.	-1.768,48	-0,66%	-2.381,52	-0,77%	-2.521,18	-1,91%	-613,04	34,66%	-139,66	5,86%
2105 OBLIGACIONES FISCALES	-6.541,66	-2,43%	-6.598,88	-2,13%	-61,04	-0,05%	-57,22	0,87%	6.537,84	-99,07%
2106 OBLIGACIONES CON SOCIOS Y OTROS	-27.802,17	-10,33%	0,00	0,00%	0	0,00%	27.802,17	-100,00%	0,00	0,00%
2107 TARJETA DE CREDITO COORP.POR PAGAR	-11.763,07	-4,37%	-6.477,21	-2,09%	-1.607,50	-1,21%	5.285,86	-44,94%	4.869,71	-75,18%
2108 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-29.348,63	-10,90%	-27.255,31	-8,79%	-15.551,73	-11,75%	2.093,32	-7,13%	11.703,58	-42,94%
2109 COMISIONES, FREES POR PAGAR DEALERS	-12.980,28	-4,82%	72,62	0,02%	-1.248,27	-0,94%	13.052,90	-100,56%	-1.320,89	-1818,91%
22 NO CORRIENTE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
2201 OBLIGACIONES DE LARGO PLAZO	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
23 OTROS PASIVOS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
2301 DIFERIDOS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%

Fuente: Análisis financiero del estado de situación financiera.

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 50: Informe estructura financiera - patrimonio

3 PATRIMONIO	-95.867,60	-35,61%	-92.898,73	29,95%	-81.004,01	-61,21%	2.968,87	-3,10%	11.894,72	-12,80%
31 CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS	-95.867,60	-35,61%	-92.898,73	29,95%	-81.004,01	-61,21%	2.968,87	-3,10%	11.894,72	-12,80%
3101 CAPITAL	-800	-0,30%	-800,00	-	-800	-0,60%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3102 RESERVAS	-33.422,20	-12,42%	-33.422,20	-	-33.422,20	-25,25%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3103 UTILIDADES	-61.645,40	-22,90%	-58.676,53	-	-46.781,81	-35,35%	2.968,87	-4,82%	11.894,72	-20,27%
RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	-12.559,87	-4,67%	6.233,65	-2,01%	35.299,61	26,67%	-18.793,52	149,63%	29.065,96	466,28%
PATRIMONIO + RESULTADO DEL EJERCICIO CORRIENTE	-108.427,47	-	-86.665,08	-	-45.704,40	-	21.762,39	-20,07%	40.960,68	-47,26%
PASIVO, PATRIMONIO Y RESULTADOS	269.203,94	100%	-310.180,84	100%	132.340,19	100%	-40.976,90	15,22%	177.840,65	-57,33%

Fuente: Análisis financiero del estado de situación financiera.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

2.3.Capital de Trabajo y otros indicadores de la estructura integral de la situación económica.

Se muestra una disminución del 70% en el capital de trabajo contable, el indicador de razón corriente es de 1,06 veces, significa que el pasivo corriente puede cubrirse con el activo corriente, si bien el parámetro de este indicador es 1,30 veces se debe considerar que no hay pasivos a largo plazo al igual que el activo corriente es el generador de valor en la empresa.

La prueba acida es de 0,83 veces, en comparación con la razón corriente se determina que los inventarios no tienen la representatividad esperada.

Tabla 51: Informe indicadores financieros de liquidez y endeudamiento

Indicador	Año			V. Absoluta	V. Relativa
	2013	2014	2015	2015-2014	
Liquidez					
Razón corriente	1,14	1,08	1,06	-0,02	-2%
Prueba ácida	0,96	0,89	0,83	-0,06	-7%
Capital de trabajo	\$21.981,70	\$17.476,66	\$5.277,28	-\$12.199,38	-70%
Días de Intervalo básico defensivo	0	0	0	0,00	0%
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento financiero (%)	14,85%	32,25%	22,89%	-0,0936	-29,02%
Razón de concentración de endeudamiento a corto plazo (%)	100%	100%	100%	0,0000	0,00%
Razón de financiamiento a largo plazo (%)	40,28%	27,94%	34,54%	0,0660	23,62%
Razón de deuda o nivel de endeudamiento (%)	59,72%	72,06%	65,46%	-0,0660	-9,16%
Leverage total	1,48	2,58	1,90	-0,6800	-26,36%

Fuente: tabla N°43

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

El ciclo de conversión del efectivo es de 34,25 días entre el periodo en el que la empresa recupera el efectivo de la actividad comercial hasta que realiza el pago a los proveedores, es decir hace falta dicho periodo en días para poder cumplir con las obligaciones que tiene la empresa con la empresa matriz.

Tabla 52: Informe comparativo del ciclo de conversión del efectivo

Comparativo	
Año	CCE
2015	34,25
2014	-78,41
2013	4,82

Fuente: Tabla N° 27.

Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

2.4.Situación Administrativa

En el año 2015 se prescindió de personal de nómina tales como: asistente contable, asistente de postventa y técnico, parte de este personal fue recontratado por Healthy Environment para suplir las plazas de Administrador y técnico, quienes se acogieron al manual de procedimientos de la empresa matriz. Solo el jefe financiero permaneció como parte de nómina ya que es socio de la compañía. La asesoría contable se mantuvo al igual que la asesoría gerencial.

La fuerza de ventas se redujo de 10 a 6 dealers, al no ser personal de nómina fueron reclutados por la empresa matriz de forma paulatina.

3. Propuestas

Tabla 53: Propuestas 1-2 enfocadas a la gestión financiera

Propuesta	Objetivo	Acciones	Indicador	Frecuencia	Meta	Fecha de cumplimiento	Responsable	Recursos
1. Incorporar una política de pago a proveedores.	Disminuir el ciclo de conversión del efectivo mediante una barrera de salida de efectivo.	Elaborar un reglamento de pago a proveedores.	CCE= EPI+PPP-PPC	Mensual	5/días	Seis meses a partir de aplicar la política	Administrador	Horas/Hombre
		Renegociar el pago con todos proveedores con base en un ganar-ganar.						
		Priorizar el pago a proveedores con mayor relevancia (Healthy Environment).						
		Cumplir con los pagos en los periodos establecidos.						
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						
2.Incorporar una política de validación de crédito	Disminuir el periodo promedio de cobro mediante el control de casos de fraude en el proceso de ventas.	Elaborar un reglamento de validación de crédito.	PPC= Cuentas por cobrar * 365/ Ventas Netas	Mensual	30/días	Seis meses a partir de aplicar la política.	Administrador	Horas/Hombre
		Recibir la documentación requerida para la aprobación del crédito.						
		Validar documentos de identidad y documentos legales de la transacción (pagaré , liquidación, voucher, acta de entrega, garantía).						
		Validar telefónicamente con el titular del contrato la información personal y congruencia de la transacción comercial.						
		Enviar la documentacion requerida a Healthy Environment.						
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						

Fuente: Evaluación económica financiera.
Elaborado por: Christopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 54: Propuestas 3-4 enfocadas a la gestión financiera

Propuesta	Objetivo	Acciones	Indicador	Frecuencia	Meta	Fecha de cumplimiento	Responsable	Recursos
3. Incorporar documentación legal dentro de la política de créditos caídos que hayan sido cobrados del fondo de reserva de Elite Group.	Efectivizar cartera caída mediante la relación comercial entre el cliente y Elite Group	Elaborar un reglamento de postventa con una base legal y asesoría legal.	Regularización de créditos caídos = número de créditos caídos regularizados / Número de créditos caídos	Mensual	100%	Tres meses a partir de aplicar la política	Jefe Financiero	Hombre/Hora/Monetarios (Asesoría)
		Establecer contacto inmediato con los clientes de créditos caídos.						
		Renegociar periodos de cobro con base en un ganar-ganar.						
		Regularizar documentación legal (pagaré) con el cliente.						
		Realizar gestión de cobranza en periodos establecidos.						
Registrar estimaciones de flujo de efectivo procedentes de cobros realizados a estos clientes.								
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						
4. Incorporar una política de gestión de cobranzas.	Medir la gestión y los resultados orientados a recuperar la cartera de créditos menores a 90 días.	Implementar el reglamento al manual de procesos.	Monto de recuperación	Quincenal	50% del total de la cartera/semana.	Tres meses a partir de aplicar la política.	Administrador	Hombre/Hora
		Capacitar al personal encargado.						
		Priorizar la gestión de cobranza con base a la madurez de la cartera en 90, 60, y 30 días.						
		Realizar gestión telefónica para créditos de 30 y 60 días.						
		Realizar gestión personal para créditos de 90 días.						
		Implementar la metodología de gestión de cobranzas con base en la mejora continua.						

Fuente: Evaluación económica financiera.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 55: Propuestas 5-6 enfocadas a la gestión financiera

Propuesta	Objetivo	Acciones	Indicador	Frecuencia	Meta	Fecha de cumplimiento	Responsable	Recursos
5. Incorporar controles en los gastos administrativos con base en un presupuesto.	Controlar los gastos fijos, en su mayoría administrativos que no aporten a la cadena de valor.	Realizar un análisis financiero.	Variación de gastos administrativos	Mensual	Menos 10%	Tres meses a partir de aplicar la política.	Jefe Financiero	Hombre/ Hora
		Cierre de unidades que no generen valor a la empresa para enfocarse a actividades que generen mayor utilidad con menor esfuerzo sin comprometer la calidad.						
		Eliminar productos no rentables para enfocarse a los productos que generen menos costos de adquisición y mantenimiento.						
		Eliminar clientes no rentables como los clientes con una madurez de cartera superior a 120 días.						
		Controlar costos de telecomunicaciones, teléfonos, software, hardware, redes e impresión de documentos.						
		Implementar un sistema de seguimiento de gastos y presupuesto.						
		Implementar la metodología de gestión de costos con base en la mejora continua.						
6. Incorporar controles en los gastos de ventas con base en un presupuesto	Controlar los gastos variables, en su mayoría de ventas que no reflejen un retorno de la inversión.	Realizar un análisis financiero.	Variación de gastos de ventas.	Mensual	Menos 10%	Tres meses a partir de aplicar la política.	Jefe Financiero	Hombre/Hora
		Monitorear periódicamente los niveles de precio de proveedores.						
		Establecer relaciones con proveedores a largo plazo por la exclusividad de manejo de la marca.						
		Optimizar la gestión de inventarios para aprovechar costos de oportunidad.						
		Revisar el margen de utilidad de los productos y servicios para concentrar esfuerzos en los que generen mayor beneficios.						
		Implementar un sistema de seguimiento de gastos y presupuesto.						
		Implementar la metodología de gestión de costos con base en la mejora continua.						

Fuente: Evaluación económica financiera.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

Tabla 56: Propuestas 7-9 enfocadas a la gestión financiera

Propuesta	Objetivo	Acciones	Indicador	Frecuencia	Meta	Fecha de cumplimiento	Responsable	Recursos
7. Incorporar una política de retorno de inversión de inversión estática (Payback)	Conocer la cantidad de equipos que deberán venderse para cubrir desembolsos realizados con fines promocionales.	Implementar el reglamento en el manual de procesos.	Payback= Desembolso inicial /Flujo de caja neto mensual	Mensual	Menor a 12 meses	Inmediato al aplicar la política	Gerente General	Hombre/ Horas/ Monetario
		Aplicar la herramienta antes de realizar el desembolso promocional.						
		Monitorear periódicamente el retorno de la inversión.						
		Establecer un presupuesto destinado para promociones con base en el historial de payback.						
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						
8. Incorporar una política de financiamiento de activos corrientes.	Disminuir el riesgo de falta de liquidez.	Elaborar un reglamento de estructura de capital, financiamiento e inversión.	Porcentaje del activo corriente que esta financiado por el pasivo corriente.	Trimestral	25%	Seis meses al aplicar la política.	Gerente General y Jefe Financiero	Hombre/Horas / Monetario
		Considerar fuentes internas y externas de financiamiento a largo plazo.						
		Financiar proveedores con parte del pasivo a largo plazo.						
		Implementar el estado de fuentes y usos.						
		Monitorear niveles de liquidez y endeudamiento mensualmente.						
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						
9. Incorporar política de metas en ventas con base en el punto de equilibrio.	Conocer el monto en ventas que debe cumplir cada Dealer para suplir los egresos acaecidos en un periodo.	Implementar el proceso dentro del manual de procesos.	Cantidad de equipos vendidos.	Mensual	Más de 17	Inmediato al aplicar la política.	Gerente General	Hombre/Horas
		Capacitar a los Dealer periódicamente.						
		Difundir dentro de la organización la aplicación de la política.						
		Implementar un sistema de monitoreo de la gestión comercial con base en llamadas, citas y visitas efectivas a clientes.						
		Implementar la metodología de reajuste con base en la mejora continua.						

Fuente: Evaluación económica financiera.
Elaborado por: Cristopher Sebastian Brito Gonzalez

CONCLUSIONES

- Elite Group Cía. Ltda., mediante la aplicación de estrategias plantadas con base en una evaluación económica y financiera junto a una administración efectiva enfocada al uso racional de recursos puede mejorar su situación actual para crear valor y aportar a su posicionamiento competitivo dentro de su sector de influencia.
- Se construyó el marco teórico requerido para el desarrollo de una evaluación económica financiera como información referencial, partiendo de conceptos generales de administración financiera, herramientas de análisis económico y financiero necesario para la construcción de metodologías de intervención y análisis.
- Mediante el diagnóstico se logró determinar a los factores de influencia en la situación económica y financiera de la empresa Elite Group Cía. Ltda. son falta de liquidez, rotación de cartera, rotación de inventarios generados por la disminución de las ventas y falta de control de egresos, especialmente gastos denominados como fijos.
- Se proponen estrategias gerenciales dentro de un marco económico- financiero que se ajustan a las necesidades exclusivas de Elite Group Cía. Ltda., todas centradas en aspectos relacionados con la liquidez, financiamiento de activo corriente, ventas , crédito y cobranzas, costos y gastos

RECOMENDACIONES

- Aplicar la administración financiera efectiva y estrategias basadas en una evaluación económica y financiera para aportar a Elite Group Cía. Ltda. en su creación de valor y posicionamiento en el mercado Riobambeño y como distribuidor filial de Healthy Environment.
- Ajustar periódicamente las bases teóricas referenciales necesarias para alinear a las herramientas aplicadas y aquellas que se podrían llegar a aplicar consecuentes a nuevas problemáticas o necesidades futuras de Elite Group Cía. Ltda., dentro de un contexto económico y financiero
- Evaluar periódicamente a la empresa dentro de un marco económico financiero, mediante la aplicación de las herramientas de análisis para medir su desarrollo económico y el impacto de la aplicación de las propuestas que pueden ser aplicadas por el nivel estratégico.
- Aplicar las estrategias gerenciales al ser diseñadas exclusivamente para Elite Group Cía. Ltda., debido a que se consideran oportunas para que aporten al uso racional de recursos financieros y establecer un mecanismo de seguimiento y control.

BIBLIOGRAFÍA

- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Berk, J., DeMarzo, P., & Jarrad, H. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. España: Pearson Educación, S.A.
- Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Pearson Educación .
- Carvalho, J. (2009). *Estados financieros: normas para preparación y presentación* . Bogotá: Ecoe Ediciones .
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Estupiñán, R. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Estupiñán, R. (2008). *Estados financieros básicos bajo NIC/NIIF* . Bogotá: Ecoe Ediciones .
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación .
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Education.
- González, J. (Diciembre de 2011). *Zona Económica*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/equilibrio>
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones*. México: McGraw-Hill.
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de la Investigación Científica*. México: LIMUSA SA .
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Weston, J., & Brightman, E. (1996). *Fundamentos de administración financiera*. México: McGraw-Hill .
- Zapata, P. (2007). *Contabilidad de Costos*. México: McGraw-Hill Interoceanica.

ANEXOS

Anexo 1: Entrevista al nivel estratégico de Elite Group Cía. Ltda.

Objetivo.- conocer la perspectiva actual y expectativa a corto plazo de la empresa en un marco financiero.

Entrevistado:

1. ¿Qué estrategias ha implementado para subir el nivel de las ventas?
2. ¿Está satisfecho con las utilidades que está generando la empresa en la actualidad ?
3. ¿cuál es la composición de la estructura de capital de la empresa?
4. ¿Utiliza información financiera como medida de control y decisión estratégica?
5. ¿Confía en la información financiera que percibe mensualmente?
6. ¿Cuáles con las herramientas financieras que utiliza para el control gerencial?

Anexo 2: Encuesta



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ENCUESTA

Objetivo: La presente encuesta tiene como objeto recoger información representativa respecto al uso racional de recursos financieros de la empresa ELITE GROUP CIA LTDA. Estos datos ayudarán a identificar necesidades de la empresa para considerar la realización de una Evaluación económica- financiera.

Los datos recolectados serán de exclusiva finalidad de estudio; por lo solicitamos respuestas reales y objetivas.

Instrucciones :

- Lea de forma detenida cada pregunta
- Marque con (X) en la respuesta correspondiente

1. ¿Se ha realizado una evaluación económica - financiera de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

2. ¿Considera que una evaluación económica financiera aportará al uso racional de recursos financieros?

Sí ()

No ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

.....

3. ¿Existen indicadores que muestren el estado financiero de la empresa en cuanto a liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

4. ¿Existe alguna herramienta que determine el aumento o disminución de cuentas de los estados financieros de un periodo a otro dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

5. ¿Existe alguna herramienta que ayude a medir la representatividad de las cuentas de los estados financieros dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

6. ¿Existe alguna forma en la que se mide el valor agregado de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

7. ¿Se han rechazado solicitudes de financiamiento de Elite Group Cía. Ltda. a instituciones bancarias en el ultimo año?

Sí ()

No ()

8. ¿Se han presentado inconvenientes en la relación proveedores – Elite Group Cía. Ltda., respecto a retraso en pagos en el ultimo año?

Sí ()

No ()

9. ¿Considera que las políticas de crédito implementas por Healthy Environment son suficientes para la gestión de crédito y cobranzas?

Sí ()

No ()

10. ¿Existen indicadores que midan la gestión de cobranza dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

11. ¿Se ha realizado una re-estructuración de gastos en el último año dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

12. ¿Existe una meta de ventas respaldada por un plan de gestión comercial dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

13. ¿Existen indicadores que muestren que resultado en ventas se debe esperar en el ejercicio para generar utilidades dentro de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

14. ¿Sabe cual es el costo del capital de Elite Group Cía. Ltda.?

Sí ()

No ()

Anexo3: Lista de verificación de información financiera

Descripción	Si	No	Observación
¿Los flujos de caja fueron debidamente respaldados y conciliados al igual que saldos de caja ?			
¿Las cuentas de Bancos están conciliadas?			
¿Las cuentas bancarias están a nombre de Elite Group?			
¿Están respaldados los comprobantes de egresos?			
¿Los depósitos a plazo u otro tipo de inversiones están a nombre de la Compañía?			
¿Se han registrado todo tipo de transacciones con los principios generalmente aceptados?			
¿Están respaldados los comprobantes de ingresos?			
¿Se efectuó un correcto análisis de cartera vencida y provisión de incobrables?			
¿Todas las cuentas por cobrar están conciliadas?			
El saldo de la cuenta crédito tributario esta debidamente respaldada?			
¿El saldo de otras cuentas por cobrar son recuperables y están respaldados?			
¿El saldo de inventarios está conciliado con las existencias de inventarios?			
¿Participo un auditor en el conteo de existencias de inventarios ?.			
¿Las diferencias entre existencias y Kardex fueron respaldadas y ajustadas en los estados financieros?			
¿Se realizó un conteo existencias del inventario en cargo de terceras personas?			
¿El saldo de propiedad, planta y equipo del libro mayor está conciliado con las existencias de activos fijos?			
¿ Se realizo el registro de las depreciaciones de todos los activos susceptibles a las mismas ?			
¿Se ha realizado un inventario de propiedad, planta y equipo y se han realizado ajustes consecuentes en los estados financieros?			
¿Los saldos registrados en gastos pagados por anticipado están representados por bienes o servicios de los cuales otorgaran beneficios a plazo?			
¿Todas las obligaciones financieras de la compañía están debidamente registradas a 31 de diciembre de 2015?			
¿Se han registrado todos los gastos financieros generados por obligaciones financieras contraídas al cierre del 31 de diciembre del 2015?			

¿El saldo de proveedores y cuentas por pagar del libro mayor están conciliados con el registro de cuentas por pagar?			
¿Para facturas de compras que no llegaron en la fecha límite del cierre a 31 de diciembre de 2015 y que están relacionadas con compras o servicios recibidos durante el 2015, se realizaron ajustes contables los cuales están registrados y respaldados?			
¿El valor de las declaraciones tributarias de IVA y retenciones en la fuente está respaldado con los registros contables del balance a 31 de diciembre de 2015?			
¿El saldo de obligaciones laborales del libro mayor están debidamente conciliados con el registro de nómina?			
¿La compañía se encuentra al día con sus obligaciones con el IESS?			
Se efectuó un análisis de cuentas que garantiza, entre otros, la ausencia de situaciones en los estados financieros tales como: – Saldos de cuentas contrarios a su naturaleza. – Variaciones significativas sin explicación. – Clasificaciones inadecuadas de conceptos en las diferentes cuentas de los estados financieros			
¿Todos los activos de la compañía están debidamente asegurados con pólizas vigentes?			
¿Se prepararon los estados financieros de propósito general los cuales incluyen balance general, estado de resultados, de cambios en el patrimonio, de cambios en la situación financiera y de flujos de efectivo y sus respectivas notas?			
¿Los registros oficiales de la compañía se encuentran al día?			

Anexo 3: Demo capital de trabajo

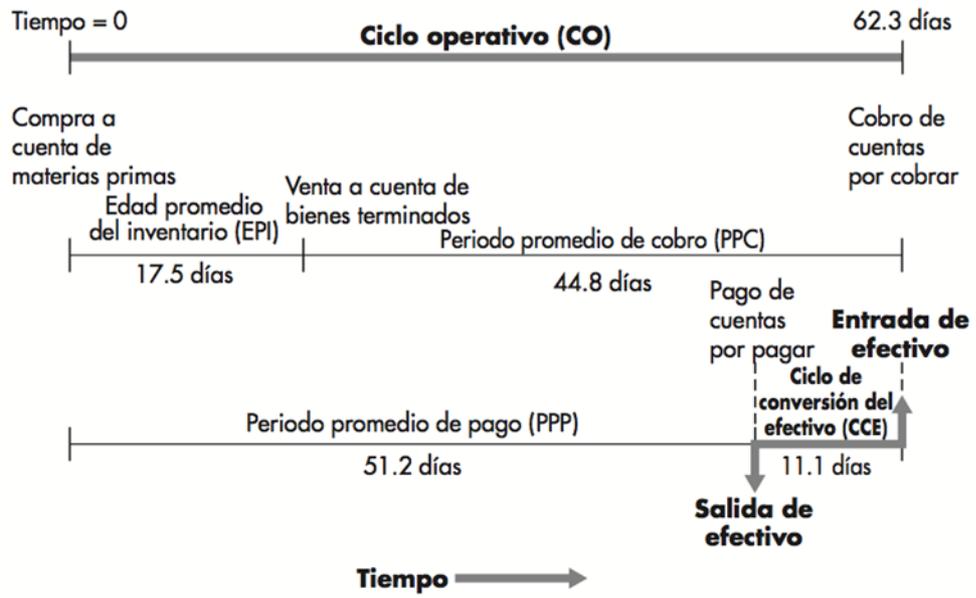
En 2007, la International Business Machines Corp. (IBM) registró ingresos anuales por \$98,786 millones, un costo de los ingresos igual a \$57,057 millones, y cuentas por pagar de \$8,054 millones. IBM tenía una edad promedio de inventario (EPI) de 17.5 días, un periodo promedio de cobro (PPC) de 44.8 días, y un periodo promedio de pago (PPP) de 51.2 días (las compras de IBM eran de \$57,416 millones). De modo que el ciclo de conversión del efectivo de IBM era de 11.1 días (17.5 44.8 51.2). La figura 14.2 ilustra el ciclo de conversión del efectivo de IBM como una línea de tiempo.

Los recursos que IBM invirtió en este ciclo de conversión del efectivo (suponiendo un año de 365 días) fueron

Inventario	=	\$57,057 millones	×	(17.5 ÷ 365)	=	\$ 2,735,609,589
+ Cuentas por cobrar	=	98,786 millones	×	(44.8 ÷ 365)	=	12,124,966,575
- Cuentas por pagar	=	57,416 millones	×	(51.2 ÷ 365)	=	<u>8,053,970,411</u>
	=	Recursos invertidos			=	<u>\$ 6,806,605,753</u>

Con más de \$6,800 millones comprometidos en capital de trabajo, IBM tuvo un buen estímulo para hacer mejoras. Los cambios en cualquiera de los periodos modificarán los recursos inmovilizados en las operaciones de IBM.

A finales de 2009, IBM había disminuido su periodo promedio de cobro a 24.9 días. Este incremento drástico en la eficiencia del capital de trabajo redujo el ciclo operativo de IBM casi 20 días y provocó que el ciclo de conversión del efectivo de IBM se desplomara a -7.6 días. El ciclo negativo de la conversión de efectivo significa que IBM no tiene que pagar a sus proveedores sino hasta aproximadamente 8 días después de que ha cobrado sus cuentas por cobrar. Lo más importante es que la administración agresiva del capital de trabajo de IBM le permitió recuperar miles de millones en capital de trabajo.



Anexo 4: Informe a Gerencia de la Evaluación Económica Financiera Modelo 1

Ciudad, Fecha

Receptor

Empresa

1. Métodos de Evaluación Económica

1.1. Análisis del capital de trabajo

1.2. Análisis del Punto de Equilibrio

1.3. Análisis del EVA

1.4. Propuesta de estrategias

2. Métodos de Evaluación Financiera

2.1. Análisis del Balance General

2.2. Análisis del Estado de Resultados

2.3. Análisis de Razones Financieras

2.4. Propuesta de estrategias

3. Conclusiones

4. Recomendaciones

Anexo 5: Informe a Gerencia de la Evaluación Económica Financiera Modelo 2

Esquema del contenido del informe

- 1. Carátula**
- 2. Detalle de abreviaturas utilizadas**
- 3. Índice**

SECCION I

- 4. Dictamen Profesional a los estados financieros y a la Información Financiera Complementaria**
- 5. Estados financieros**

De Situación Financiera

De Resultados

De Flujo de Efectivo (FASB 95)

Estado de Ejecución Presupuestaria

Estado de Ejecución del Programa de Caja

- 6. Notas a los estados financieros**

SECCION II

- 7. Detalle de la Información Financiera Complementaria**

SECCION III

- 8. Resultados de la Auditoría ²**

Carta de Control Interno

Capítulo I Seguimiento al Cumplimiento de las recomendaciones

Capítulo II Rubros examinados

- 9. Anexos: Detalle de los funcionarios Cronograma de implantación de las recomendaciones**

² En informes breves se puede obviar el inciso ocho con sus tres componentes