



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGÌA**

**Proyecto previo a la obtención del Título de:
Tecnólogo en Contabilidad y Auditoria**

TEMA:

**Estudio del comportamiento de la utilidad
de la Empresa
Suministros "SRS"**

Autor:

Yesenia Bonnie Fiallos Ramírez

Tutor

Econ. Jorge Andrade

Guayaquil, Ecuador

2014



CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: **Estudio del comportamiento de la utilidad de la Empresa Suministros “SRS”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El problema de investigación se refiere a: **¿Cómo afecta la disminución de los ingresos por ventas en la utilidad de la Empresa Suministros SRS, en el período 2013?**

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por la Egresada: **Yesenia Fiallos**

Tutora: **Ec. Jorge Andrade**

AUTORÍA NOTARIADA

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de graduación con el tema: Estudio del comportamiento de la utilidad de la Empresa Suministros "SRS", de la carrera Contabilidad y Auditoría del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad del autor y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autora:

Yessenia Fiallos

C.C. 1203289788

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación en primer lugar a Dios por ser quien nos dio la luz de la vida, me da salud y perseverancia , a mi querida madre e hijos quienes siempre me han brindado su comprensión y confianza incondicional, ya que gracias al apoyo de ellos he logrado culminar esta etapa de mi vida.

Yesenia Fiallos

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por guiar mi camino y permitirme alcanzar esta meta.

Al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, por acogerme y brindarme la oportunidad de superarme como profesional.

A todos los profesores que contribuyeron con su conocimiento y a mi tutor de proyecto Econ. Jorge Andrade, ya que con su colaboración he logrado concluir esta carrera; y a todas aquellas personas que de una forma u otra contribuyeron desinteresadamente en la obtención de este logro.

Yesenia Fiallos

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Caratula.....	i
Certificación de la aceptación del tutor.....	ii
Autoría notariada.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de figuras.....	ix
Índice de cuadros.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema	
Ubicación del problema en un contexto.....	1
Situación del conflicto	
Delimitación del problema.....	4
Formulación del problema.....	4
Variables de investigación.....	5
Evaluación del problema.....	5
Objetivos.....	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos.....	6
Justificación e importancia.....	6
Viabilidad técnica.....	9

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos.....	10
Antecedentes referenciales.....	13
Fundamentación legal.....	14
Variables de la investigación.....	19
Definiciones conceptuales.....	19

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Antecedentes de la empresa.....	43
Actividad económica.....	43
Misión.....	44
Visión.....	44
Proceso de contratación en el sector público.....	44
Análisis económico financiero.....	48
Diseño de investigación.....	50
Tipos de investigación.....	50
Selección diseño y construcción de instrumentos.....	58
Análisis documental.....	61
Técnicas e instrumentos de la investigación.....	62
Análisis vertical.....	62
Análisis horizontal.....	63
Método de Análisis mediante El Sistema Dupont.....	64

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Análisis e interpretación de resultados.....	66
Sobre los principios contables.....	66
Del análisis vertical a los estados financieros.....	67
Del análisis horizontal a los estados financieros.....	73
Razones financieras del año 2012.....	81
Razones financieras del año 2013.....	82
Plan de mejoras.....	83
Implementación del plan de mejoras.....	84
Análisis F.O.D.A.	86
Perfil de cargos y manual de funciones.....	87
Razones financieras (liquidez, rentabilidad y apalancamiento)	90
Conclusiones.....	92
Recomendaciones.....	94
Bibliografía.....	96

Anexos.....	98
-------------	----

Anexo 1 Estado de Resultados Año 2012

Anexo 2 Estado de Situación Financiera Año 2012

Anexo 3 Estado de Resultado Año 2013

Anexo 4 Estado de Situación Financiera Año 2013

INDICE DE FIGURAS

Contenidos:	Paginas:
Figura 1 Estructura del Sistema Nacional de Compras Públicas.....	11
Figura 2 Procesos internos del Sistema Nacional de Compras Públicas.....	12
Figura 3 Norma Internacional de Contabilidad – Ingresos.....	23
Figura 4 Norma Internacional de Contabilidad – Gastos.....	26
Figura 5 Análisis vertical del activo.....	68
Figura 6 Análisis vertical del pasivo.....	68
Figura 7 Análisis vertical del patrimonio.....	69
Figura 8 Análisis vertical del costo de ventas.....	71
Figura 9 Análisis vertical de los egresos.....	72
Figura 10 Análisis horizontal de los ingresos.....	75
Figura 11 Análisis horizontal de los egresos.....	76
Figura 12 Análisis horizontal del activo corriente.....	79
Figura 13 Análisis horizontal del activo fijo.....	79
Figura 14 Análisis horizontal del pasivo.....	80
Figura 15 Análisis horizontal del patrimonio.....	80
Figura 16 Organigrama Empresa SRS.....	87

INDICE DE CUADROS

Contenidos:	Paginas:
Cuadro 1 Proceso de contratación sector público.....	45
Cuadro 2 Calculo índice Dupont 2013.....	65
Cuadro 3 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera.	67
Cuadro 4 Análisis vertical del Estado de Resultados.....	70
Cuadro 5 Análisis horizontal Estado de Situación Financiera.	74
Cuadro 6 Análisis horizontal Estado de Resultados.....	78
Cuadro 7 Matriz FODA.....	86

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría.

Tema

“ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DE LA UTILIDAD DE LA EMPRESA SUMINISTROS “SRS”

Autora: Yesenia Fiallos

Tutor: Ec. Jorge Andrade

RESUMEN

La Empresa de Suministros SRS inició actividades el 6 de Noviembre de 1997, para lo cual apertura locales en las ciudades de La Libertad, Guayaquil y Esmeraldas. Aunque cuenta con nombre comercial, la empresa es de carácter unipersonal con Registro Único de Contribuyentes (RUC) 1200787115001, cuyo titular es la Ing. Sonia Elizabeth Ramírez Salinas (*Persona Natural*). Cabe manifestar que al ser una microempresa, en los procesos de ventas la compañía compra y vende los productos que le fueren requeridos en el momento del pedido; es decir, la organización no cuenta con un stock de inventarios de ningún tipo. A pesar de que la empresa obtuvo buenas utilidades en periodos anteriores, a partir de la creación del Sistema Nacional de Compras Públicas, la empresa ha sufrido una considerable reducción en el volumen de sus ventas, debido a la complejidad de los procesos de selección en los que debe participar para adjudicarse algún contrato como proveedora de estado. Así haciendo uso del análisis documental, se procedió a revisar las cifras contenidas en los estados financieros de los años 2012 – 2013, de lo que se pudo determinar que al disminuir el volumen de ventas en el 2013, disminuyó también su margen de utilidad. Ante tal situación la empre debió ampliar su gama de productos y servicios, dándoles un valor agregado que le permita aumentar el volumen de ventas y generar un margen de utilidad mayor para los años posteriores.

Utilidad

Ventas

Costos

Gastos

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría.

Tema

“ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DE LA UTILIDAD DE LA EMPRESA SUMINISTROS “SRS”

Autora: Yesenia Fiallos

Tutor: Ec. Jorge Andrade

ABSTRACT

The SRS Supplies Company began operating the November 6, 1997 , for which local opening in the cities of La Libertad , Guayaquil and Esmeraldas. Although it has brand name, the company is sole character Taxpayer Registration Number (RUC) 1200787115001 , headed by Eng. Sonia Elizabeth Ramirez Salinas (Natural Person) . It is noted that when a small business , in the process of buying and selling the company sells the products that will be produced on request at time of order ; that is, the organization does not have a stock inventory of any kind. Although the company made good profits in previous periods , from the creation of the National System of Pubic Procurement, the company has undergone a considerable reduction in the volume of sales, due to the complexity of the selection process in must participate to win a contract as a provider of state. So making use of document analysis, proceeded to revise the figures in the financial statements for the years 2012 - 2013 , of what it was determined that when the volume of sales in 2013, also reduced its profit margin. In this situation the compa must expand its range of products and services , giving an added value that allows them to increase sales volume and generate a higher profit margin for subsequent years .

Gain

Sales

Costs

Spending

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto.

En la actualidad, han surgido nuevas formas de guiar empresas y hacer negocios en el mundo, forzadas quizás por un proceso de globalización, especie de filosofía, que se impone en todo el mundo, que exige en los actuales momentos un cambio de mentalidad centrada en la maximización de las mejoras continuas en todas sus áreas.

En el año 1997, con la iniciativa de la Ing. Sonia Ramírez Salinas; quien viendo la necesidad existente, de las empresas públicas como Petroecuador EP y otras empresas estatales del país, por adquirir bienes y servicios de proveedores y contratistas minoristas, que puedan constituirse en la solución inmediata de sus requerimientos; en las distintas ciudades donde estas tienen su sede, tomó la decisión de incursionar en esta línea de negocio, naciendo así la Empresa de Suministros SRS, contando para sus operaciones con locales ubicados en las ciudades de La Libertad sede principal, Guayaquil y Esmeraldas como sucursales, empresa que hasta el año 2012 ha venido experimentando un moderado pero sostenido crecimiento y aumento de su participación en el área de ventas de materiales eléctricos, ferretería industrial, suministros de oficina, ventas de equipos y materiales para la metalúrgica, así como también ofrece sus servicios de mantenimiento industriales en general, entre otros.

La Empresa de Suministros SRS gracias a su amplia trayectoria y experiencia ha logrado obtener la representación de tres empresas extranjeras; las cuales son altamente reconocidas en el mercado nacional e internacional, para poder distribuir en el país sus productos de forma exclusiva, como lo son: *Presición Filtration, Hindle Power Inc, MTI Systems*, productos que en los últimos años representan los índices más altos de las ventas efectuadas por la empresa.

La problemática tiene su origen en la implementación del Sistema de Contratación de Compras Públicas en el país, esto obedece al hecho que la empresa Suministros SRS es una microempresa cuyo Registro Único de Contribuyente corresponde al de una persona natural; como en efecto lo es su propietaria la Ing. Sonia Ramírez Salinas, quien se ha dedicado a la venta de bienes y servicios a empresas de carácter público, además debemos mencionar que adolece de un análisis general y sistema adecuado que le permita formular, evaluar y controlar internamente sus movimientos y gestiones presupuestarias frente a los nuevos cambios, tales como nuevas políticas fiscales, elección de proveedores, y sobre todo al incremento de empresas competidoras inscritas en el Sistema de Compras Públicas. Por las razones anteriormente descritas, sumado a la crisis económica mundial la empresa recientemente se ha visto afectada en sus ingresos por ventas.

Lo anterior tiene su origen en la falta de un estudio que identifique, el crecimiento que ha tenido el mercado, la diversidad de marcas que posee la empresa, y la capacidad de respuesta ante los competidores; y cuyas consecuencias se ven reflejadas en la disminución del progreso de la empresa, específicamente en la línea de ventas, lo que va en detrimento de sus ingresos y llevando a reducir sus utilidades.

Este proyecto tiene como objetivo que la empresa de suministros "SRS" conozca todos los aspectos internos y externos de gran relevancia; para llegar a su mercado objetivo de la manera más eficiente y satisfactoria

posible, y la afectación provocada por el Sistema Nacional de Compras Públicas a las micro empresas y empresas unipersonales. Se desarrollara un sistema de control del área administrativa y de ventas de la empresa el cual nos ayudara a mantenernos en el mercado y aumentar las ventas.

Situación conflicto

La implementación del Sistema Nacional Compras Públicas a través de la normativa estipulada para el efecto y con la administración del Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) como organismo ejecutor de este sistema, ha influido determinadamente en el desarrollo económico y financiero del país al impulsar una mejor distribución de adjudicaciones de contratos entre las empresas, permitiendo la participación de nuevos actores económicos en los concursos para adquisiciones de bienes y servicios logrando generar ahorros monetarios a las instituciones del estado, mejorando la calidad del gasto público.

Sin embargo por la complejidad de los procesos a los que deben someterse las entidades oferentes de bienes o servicios, sumado al rápido incremento de empresas a nivel nacional que pugnan por posicionarse entre los sitios preferenciales como proveedores del estado ecuatoriano; provocan que las posibilidades de adjudicación de un contrato caigan de manera abismal, puesto que muchos de los ofertantes se constituyen en pequeñas o micro empresarios que buscan hacer negocios con el estado como solución a sus problemas financieros, pero que se encuentran en desventaja frente a los grandes distribuidores y oferentes de bienes y servicios que también se encuentran registrados en el Sistema Nacional de Compras Públicas (SNCP).

Situación que se evidencia con las cifras del mismo Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP); las que revelan que el 55% del total de las operaciones públicas fue conferido a empresas grandes, cuyas ventas anuales sumaron 5.466 millones; mientras que a la microempresa se le otorgaron 1.922 millones, tanto por procesos convencionales como por la

modalidad de ínfima cuantía, régimen especial y emergencia. La pequeña empresa obtuvo 1.429 millones; la mediana, 1.041 millones; y un grupo no definido alcanzó 1 millón. Estas cifras suman 9.859 millones de dólares. De este último rubro, 5.162 millones corresponden a procesos convencionales, y 4.697 a ínfima cuantía, régimen especial y emergencia.

Estas cifras demuestran la desventaja en que se encuentran las pequeñas y micro empresas, denominadas **Mipymes**, por lo que la no inclusión del sector en la compra pública afecta directamente al empleo, debido a que la propensión marginal a la generación de mano de obra es mucho más alta en estos sectores que en la gran empresa. Para transparentar el proceso de compras del Estado, esto es, determinar el tipo de empresa, si es multinacional, qué se está comprando, cómo se paga, dar impulso y priorizar la producción nacional, generar empleo, apoyar a las **Mipymes** y a la economía popular y solidaria, se anunciaron cambios a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, los cuales aún no han cristalizado.

Delimitación del problema

Campo: Financiero
Área: Ventas
Aspectos: utilidad, ventas, costos, gastos
Espacial: Empresa de Suministros “SRS”
Temporal: Años 2012 - 2013
Tema: Estudio del comportamiento de la utilidad de la Empresa Suministros “SRS”

Formulación del Problema.

¿Cómo afecta la disminución de los ingresos por ventas en la utilidad de la Empresa Suministros SRS, en el período 2013?

Variables de la Investigación

Dependiente.- Utilidad

Independiente.- Ventas

Evaluación del problema.

El problema de nuestra investigación debe ser evaluado en los siguientes aspectos:

Delimitado: El proyecto es delimitado porque se ha identificado claramente que con la creación del Sistema Nacional de Compras Públicas la Empresa de Suministros SRS ha disminuido sus ventas provocando una considerable reducción de sus utilidades.

Claro: Al término del presente proyecto de investigación se desarrollará un plan de acción mediante el cual la empresa adopte procedimientos básicos que le permitan aumentar el volumen de sus ventas y por ende aumentar su utilidad al finalizar el ejercicio económico.

Evidente: Mediante la implementación del plan de acción, se obtendrá como resultado un mayor volumen de ventas al término de cada ejercicio económico.

Factible: En esta investigación que estamos realizando, es importante ejecutar acciones para mejorar continuamente los procesos de licitación en el Sistema Nacional de Compras Públicas, de tal manera que se logre una mayor participación como proveedor de las empresas públicas.

La implementación de este proyecto es relevante para el desarrollo de procedimientos que permitan aumentar las ventas de la empresa.

Concreto: A fin de que el presente proyecto tenga éxito, se han trazado objetivos claros y concisos, por lo tanto la solución que se brinde al problema será precisa, con un valor real para los involucrados en la empresa, constituyéndose en una herramienta que permitirá a la empresa tomar un nuevo rumbo que le garantice mejorar sus ingresos.

Objetivo de la investigación

Objetivo General

Desarrollar un análisis del comportamiento de la utilidad de la Empresa Suministros "SRS", en el período 2012 y el período 2013.

Objetivos específicos

- Investigar en literatura específica sobre aspectos de la utilidad
- Valorar el comportamiento de la utilidad del período 2012 y el período 2013.
- Determinar qué factores inciden en el comportamiento de la utilidad
- Desarrollar un plan de acción para los factores de mayor incidencia

Justificación e importancia

El perfeccionamiento del mundo de los negocios, el aumento de la tecnología, la electrónica que se dan diariamente a nivel industrial y empresarial, la globalización, tanto en los aspectos de gestión, productivos y de control en la diversas actividades económicas hacen necesaria la constante capacitación en el área de dirección empresarial.

La permanente aparición de nuevos productos y el desarrollo del mercado, nos lleva a la necesidad de estar en constante evolución para poder reaccionar de una manera rápida y eficaz, con la finalidad de no ser apartados del mercado por la competencia o por la falta de variedad de productos.

Podemos creer que esto solo se ve reflejado o limitado en las grandes empresas o multinacionales, pero si bien es cierto que gran parte de la economía de muchos países se desarrolla gracias al trabajo de las pequeñas empresas, ya sea de manera directa con la actividad que realiza o sirviendo de proveedores para las grandes empresas, convirtiéndose en una columna para el desarrollo económico de muchos países.

Lo dicho anteriormente nos lleva a considerar que es imprescindible tomar en cuenta que las pequeñas y medianas empresas deben conservarse en forma duradera, con permanente capacitación y optar por modelos de gestión empresarial que están en constante evolución.

Todo esto dio como resultado que la empresa Suministros "SRS" no cuenta con una planeada organización tanto en administración, inventarios, controles y procesos, es por ello que se implementara un sistema integral que permita la toma de decisiones oportunas en busca de mayores utilidades y lograr mantenerse en el mercado.

Otra de las razones es encontrar soluciones que nos ayuden a tener un mayor número de adjudicaciones en los procesos de contratación pública. Para esto es necesario que los encargados de la venta deban actualizarse en este tema, además es conveniente la capacitación continua del personal y un amplio conocimiento de todo lo que se distribuye y la manera de satisfacer al cliente.

Además la empresa para mantenerse en el mercado y crecer económicamente, debe ofrecer una gran variedad de productos y brindar una atención personalizada a sus clientes, debe realizar una reingeniería que abarque todas sus áreas con falencias.

Por otro lado con este estudio la empresa se verá beneficiada con los cambios que se realizaran en el sistema de control que le ayudará a su

dueña y administradora llevar a cabo un análisis y de ser posible una reestructuración estratégica que deberá redundar en su fortalecimiento y su consolidación en el mercado, por la cual su propietaria y clientes también saldrán beneficiados con el estudio propuesto, contribuyendo en las mejoras de calidad y utilidad.

Las políticas de crecimiento que se dan actualmente en nuestro país, tienen que tener en cuenta a las pequeñas empresas dentro del fortalecimiento social y económico. La evolución de las tecnologías en el mundo de los negocios, la globalización y los sistemas de producción, hacen cada día más necesario la actualización de los conceptos de cómo llevar una buena organización y estructuración, preparar y capacitar dentro del trabajo obteniendo la mayor información posible que permita tener mayores éxitos y mejores controles.

Es muy importante buscar soluciones antes de que el daño sea mayor, de allí la necesidad de encontrar respuestas que ayuden al mejoramiento de la información que se maneja en la empresa en cuanto a la toma de decisiones. Para esto es necesaria la preparación de un sistema de control de inventarios, de procesos y del área administrativa.

- **Conveniencia:** Este proyecto se efectúa realizando un análisis a la disminución de las ventas de la Empresa de Suministros SRS durante el año 2013 a efectos de determinar las causas de esta reducción considerable, y de esta manera implementar procedimientos que permitan a la empresa incrementar paulatinamente sus ingresos por ventas durante el presente ejercicio económico.
- **Relevancia social:** Como resultado de la presente investigación se obtendrá nuevas herramientas que puedan servir de base para las mini y micro empresas, como es el caso de la Empresa de Suministros “SRS”; que les permitan participar en mayor proporción como proveedores del Estado, lo que se traducirá con el tiempo en mayores

beneficios para los administradores de la empresa, sus clientes, sus proveedores y la ciudadanía en general.

- **Implicaciones prácticas:** Determinar las causas de la reducción de la utilidad de la Empresa de Suministros “SRS” en el año 2013, analizando sus ingresos por ventas, sus costos y gastos, así como el mercado en el que participa para establecer mecanismos que permitan aumentar sus utilidades al término del año 2014
- **Utilidad metodológica:** Para esta investigación se utilizaron como fuente de información el balance general y el estado de pérdidas y ganancias correspondientes a los años 2012 y 2013. Se aplicó la metodología de análisis vertical y horizontal a los estados financieros y se calcularon razones financieras para liquidez, solvencia, y rentabilidad.

Viabilidad técnica

El Proyecto reúne características, condiciones técnicas y operativas que aseguran el cumplimiento de sus metas y objetivos. Los objetivos que lo conforman están enmarcados dentro del contexto de un enfoque multisectorial integrado, que trata de consolidar la posición económica financiera de la empresa, recoge las experiencias de su propietaria; y priorizando las necesidades de los potenciales clientes en las distintas ciudades donde opera la empresa.

Las soluciones propuestas crean condiciones de planeación y control a través de la implementación de estrategias claramente identificadas, esto permitirá tener un mayor ordenamiento en la ejecución de las actividades económicas de la empresa y actuará concentrando y transmitiendo los esfuerzos que se realicen para el desarrollo de la empresa, integrando a todos los actores de sus operaciones a una empresa mejor organizada.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACION TEORICA

Antecedentes históricos

Los Sistemas de Contratación Pública en América Latina y en el caso de Ecuador en particular se crearon con el objetivo de optimizar los procesos de compras del sector público, para lograr una adecuada administración de los fondos del Estado y reducir los riesgos de corrupción inherentes a la presencia de personal decisorio en los procesos de adquisición de bienes y servicios por parte de entidades estatales en cuantías de menor y mayor tamaño. Para que esta optimización resulte eficaz, fue muy importante la identificación de los aspectos vulnerables que surgen en las diferentes etapas del proceso de contratación pública, utilizando diferentes metodologías para medir los problemas en el sistema de compras públicas que se utilizaba, determinándose que existían problemas relacionados con el planeamiento discrecional de las compras; la falta de acceso a la información por parte de proveedores y público en general; una débil institucionalidad; y la falta de mecanismos de control social.

Lo expuesto anteriormente desembocaba, entre otras consecuencias, en lo informado por Diario HOY que dice “El Estado solía invertir entre \$ 5.000 millones y \$ 6.000 millones de dólares en bienes, servicios y en

obras, de los cuales se presume que entre el 10% y el 15% eran repartidos entre entidades públicas y sus proveedores en el 2008”

En cambio, de acuerdo al informe anual del *Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP)* del año 2009 se dice: “Desde el 2008 hasta diciembre del 2009, se registraron 119.321 procesos de contratación, de los cuales, los microempresarios se llevaron el 67% del número total de procesos, en este mismo periodo el presupuesto total fue de USD. 4.877.949.361.35, el valor total adjudicado fue de USD. 4.526.620.547.92 (92.79%) y el ahorro obtenido fue de USD. 351.328.813.42 (7.20%)”.

A partir de que la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas (*LOSNCP*) entró en vigencia en agosto del 2008, el Servicio Nacional de Contratación Pública (*SERCOP*) como organismo rector controla que todas las entidades del Estado hagan públicas sus contrataciones, sean estas realizadas por subastas, licitaciones o por catálogos.

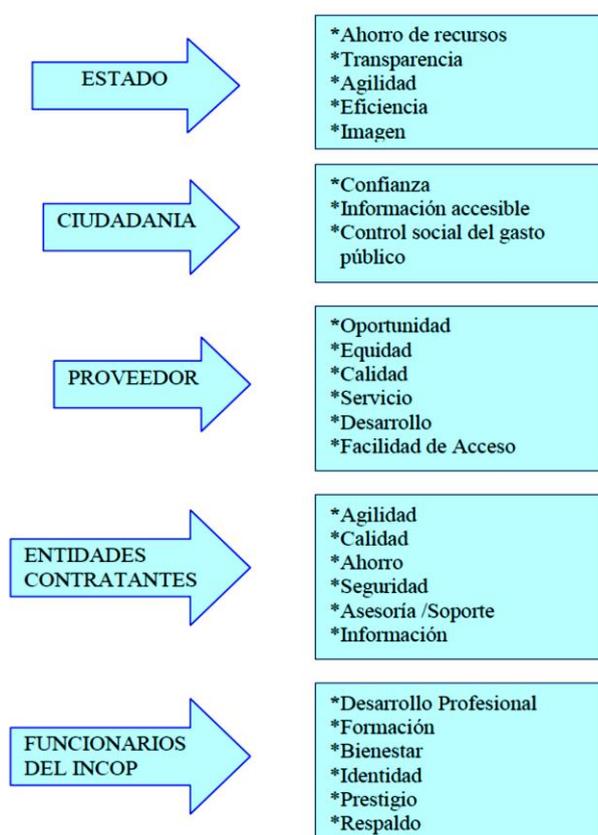


Figura No. 1: Estructura del Sistema Nacional de Compras Públicas
Fuente: Servicio Nacional de Compras Públicas (SERCOP)

Es por tanto muy importante saber si realmente se ha conseguido, con la implementación del Sistema Nacional de Compras Públicas, que los once objetivos primordiales consagrados en la Ley orgánica de creación del Instituto de Compras públicas se hayan cumplido, garantizando la calidad del gasto público, verificando el cumplimiento a cabalidad de lo que se establece en los contratos, con transparencia, evitando discrecionalidad y promoviendo la participación de todos los sectores productivos del país.

Uno de los principales objetivos planteados con la implementación del Sistema Nacional de Contratación Pública (SNCP) fue la eliminación de la discrecionalidad existente en los procesos de contratación en el sector público, sin embargo, es importante conocer si este cambio ha significado la eliminación de las posibilidades de contrataciones irregulares o dedicadas, pues se pueden suprimir las posibilidades más evidentes de trampa, pero la posibilidad de corruptelas no involucra solamente a procesos, sino a un cambio de mentalidad en los funcionarios de organismos públicos en lo que tiene que ver con sus procesos de contratación, cuyo control y apertura pública es siempre beneficiosa para la participación libre, transparente y sin compromisos de las empresas que están en capacidad de ofertar en los diferentes procesos existentes.



Figura No. 2: Procesos internos del Sistema Nacional de Compras Públicas
Fuente: Servicio Nacional de Compras Públicas (SERCOP)

Con el nuevo sistema de modernización de contratación pública, a través del portal www.compraspúblicas.gob.ec, tanto las personas naturales como jurídicas, pueden participar con el estado ecuatoriano, con el objeto de brindar servicios, ya sea de ejecución de obras o prestación de servicios, para esto será necesario estar calificados al Registro Único de Proveedores, “Las formas de contratación, se dan en base a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCPP), esta establece el Sistema Nacional de Contratación Pública y determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluyendo los de consultoría. Se aplica a todas las instituciones de Derecho Público y también a las de Derecho Privado con capitales o participación pública, lo cual significó un gran avance en relación al anterior régimen de contratos vigente en el país, al unificar y amparar también en una sola ley, a todos los organismos públicos y privados que antes de su expedición tenían regímenes de contratación individuales, propios, particulares, dictados por ellos mismos, como es el caso de las empresas publicas petroleras, eléctricas, telefónicas, entre otros.”

Antecedentes referenciales

Mendoza, Narcisa; Rivas, Glenda (2011).- *IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA INTEGRAL EN LA MICROEMPRESA “MOTO REPUESTO MENDOZA” PARA MEJORAR LOS PROCESOS Y LAS UTILIDADES.*- La intención de este proyecto con la implementación de un sistema integrado es, facilitar la estructuración de la microempresa y que sirva como cambio en la administración de la misma. Las exigencias del nuevo panorama competitivo hacen necesario que los administradores o dueños de estas microempresas piensen en emplear técnicas y procedimientos acorde con las condiciones y factores tradicionales, como los costos generales, el acceso a los recursos financieros y los mercados.

Que la información que se proporciona a los administradores sea estrictamente apegada a las necesidades de la empresa para que se tomen las decisiones acordes a los objetivos planteados.

Este proyecto nos sirve como marco referencial para conocer cuáles son las principales causas que pueden afectar el rendimiento de las utilidades en una empresa; tomando en cuenta que la microempresa del estudio referenciado no es proveedora del estado, lo que implica que durante el desarrollo de este proyecto solo se revisaron aspectos internos que pudieron afectar su utilidad.

En cambio la Empresa de Servicios SRS, a más de sortear los problemas internos que se referencian en el proyecto, debe sortear un obstáculo aún mas grande como lo es conseguir la adjudicación de contratos dentro de los procesos de licitación del Sistema Nacional de Compras Públicas.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Plan Nacional del Buen Vivir

Objetivo 2.- Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad.- El reconocimiento igualitario de los derechos de todos los individuos implica la consolidación de políticas de igualdad que eviten la exclusión y fomenten la convivencia social y política. El desafío es avanzar hacia la igualdad plena en la diversidad, sin exclusión, para lograr una vida digna, con acceso a salud, educación, protección social, atención especializada y protección especial.

Objetivo 9.- Garantizar el trabajo digno en todas sus formas, Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como

un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas.

Objetivo 10.- Impulsar la transformación de la matriz productiva.- Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

Constitución Política del Estado

Art. 66; numeral 15.- El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

Art. 276; numeral 2.- Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentaré la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 321.- El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Artículo 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares. Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Artículo 21.- Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que,

para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP)

Artículo 1.- Objeto y ámbito.- Esta Ley establece el Sistema Nacional de Contratación Pública y determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluidos los de consultoría, que realicen:

1. Los Organismos y dependencias de las Funciones del Estado.
2. Los Organismos Electorales.
3. Los Organismos de Control y Regulación.
4. Las entidades que integran el Régimen Seccional Autónomo.
5. Los Organismos y entidades creados por la Constitución o la Ley para el ejercicio de la potestad estatal, para la prestación de servicios públicos o para desarrollar actividades económicas asumidas por el Estado.
6. Las personas jurídicas creadas por acto legislativo seccional para la prestación de servicios públicos.
7. Las corporaciones, fundaciones o sociedades civiles en cualquiera de los siguientes casos:
 - a) Estén integradas o se conformen mayoritariamente con cualquiera de los organismos y entidades señaladas en los números 1 al 6 de este artículo o, en general por instituciones del Estado; o,
 - b) Que posean o administren bienes, fondos, títulos, acciones, participaciones, activos, rentas, utilidades, excedentes, subvenciones y todos los derechos que pertenecen al Estado y a sus instituciones, sea cual fuere la fuente de la que procedan, inclusive los provenientes de préstamos, donaciones y entregas

que, a cualquier otro título se realicen a favor del Estado o de sus instituciones; siempre que su capital o los recursos que se le asignen, esté integrado en el cincuenta (50%) por ciento o más con participación estatal; y en general toda contratación en que se utilice, en cada caso, recursos públicos en más del cincuenta (50%) por ciento del costo del respectivo contrato.

8. Las compañías mercantiles cualquiera hubiere sido o fuere su origen, creación o constitución que posean o administren bienes, fondos, títulos, acciones, participaciones, activos, rentas, utilidades, excedentes, subvenciones y todos los derechos que pertenecen al Estado y a sus instituciones, sea cual fuere la fuente de la que procedan, inclusive los provenientes de préstamos, donaciones y entregas que, a cualquier otro título se realicen a favor del Estado o de sus instituciones; siempre que su capital, patrimonio o los recursos que se le asignen, esté integrado en el cincuenta (50%) por ciento o más con participación estatal; y en general toda contratación en que se utilice, en cada caso, recursos públicos en más del cincuenta (50%) por ciento del costo del respectivo contrato. Se exceptúan las personas jurídicas a las que se refiere el numeral 8 del artículo 2 de esta Ley, que se someterán al régimen establecido en esa norma.

Artículo 46.- Obligaciones de las entidades contratantes.- Las Entidades Contratantes deberán consultar el catálogo electrónico previamente a establecer procesos de adquisición de bienes y servicios. Solo en caso de que el bien o servicio requerido no se encuentre catalogado se podrá realizar otros procedimientos de selección para la adquisición de bienes o servicios, de conformidad con la presente Ley y su Reglamento.

Si cualquiera de las Entidades Contratantes obtuviere ofertas de mejor costo que las que consten publicadas en el catálogo electrónico, deberán informar al Instituto Nacional de Contratación Pública para que éste conozca y confirme que la oferta es mejor y adopte las medidas necesarias que permitan extender tales costos, mediante la celebración de Convenios Marco, al resto de Entidades Contratantes.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Independiente.- Ingresos por ventas.- Se entiende por "Ingresos por Ventas" la facturación total de la empresa de suministros SRS. Comprende los valores facturados por la empresa por la prestación de servicios y/o venta de bienes que son objeto de la actividad económica de la empresa.

Dependiente.- Utilidad.- Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad bruta, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los accionistas.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Cartera de clientes.- La cartera de clientes supone conocer más que sólo los nombres de los clientes, es decir, supone que además de saber los nombres sepamos donde están situados, qué tipo de clientes son, cuánto nos han comprado hasta ahora y cuánto nos compran, qué cantidad compran y en qué plazo se les hace la entrega. En definitiva, supone tener una información detallada de cada uno de los clientes para saber cómo actuar con cada uno de ellos, de tal manera que siga manteniendo la confianza en la empresa.

Cheque: Orden de pago a la vista y por una suma determinada de dinero, expedida a cargo de una institución financiera. (Esteves, 1996, p.221).

Comprobante: Documento escrito que justifica o da fe de algo. Comprobante de la ejecución de servicio o de la compra de bienes (Rosember, 1998, p. 84).

Control Interno: Es el plan de organización entre la contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que adopta una

empresa pública, privada o mixta, para obtener información confiable, salvaguardar sus bienes, promover la eficiencia de sus operaciones y adhesión a su política administrativa. (Perdomo, 1997, p.3).

Control Interno Financiero.- Comprende en sentido amplio, el plan de organización y los métodos, procedimientos y registros que tienen relación con la custodia de recursos, al igual que con la exactitud, confiabilidad y oportunidad en la presentación de información financiera, principalmente, los estados financieros de la entidad o programa. Asimismo, incluye controles sobre los sistemas de autorización y aprobación, segregación de funciones, entre las operaciones de registro e información contable.

Costos.- Los costos se generan dentro de la empresa privada y está considerado como una unidad productora. El término costo ofrece múltiples significados y hasta la fecha no se conoce una definición que abarque todos sus aspectos. Su categoría económica se encuentra vinculada a la teoría del valor, "Valor Costo" y a la teoría de los precios, "Precio de costo". El término "costo" tiene las acepciones básicas:

- La suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir una cosa.
- Lo que es sacrificado o desplazado en el lugar de la cosa elegida.
- Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar, a cambio de bienes o servicios que se adquieren.

Costo de venta.- El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

Cuando se hace una venta, por ejemplo de \$100.000, todo no es utilidad para el vendedor, puesto que para poder vender ese valor, debió haberse comprado un bien, para lo cual indudablemente hubo necesidad de incurrir en un costo, costo que se conoce como costo de venta. Quizás el vendedor compro una camisa en \$60.000 y luego la vendió en \$100.000,

por lo que su costo de venta es \$60.000, pues debió incurrir en un costo de \$60.000 para poder hacer una venta de \$100.000.

Determinar el costo de venta, en principio es algo muy sencillo, pues todo lo que se debe hacer es restar al valor de la venta, el valor que se invirtió en el producto vendido.

Pero cuando se venden grandes cantidades y se manejan multitud de productos, el proceso de determinación del costo de venta es mucho más complejo.

Los inventarios son controlados mediante dos sistemas (Sistema de inventarios permanente y Sistema de inventarios periódico). Cada sistema tiene su propio mecanismo o procedimiento para determinar el costo de venta. En el caso del sistema permanente se utilizan los diferentes métodos de valuación de Inventarios (Método Peps, Método Ueps, Método del promedio ponderado, Método retail, etc). En el sistema periódico se utiliza el Juego de inventarios.

Cada uno de estos métodos y/o sistemas, busca determinar el costo de la mercancía vendida para luego determinar la utilidad bruta, puesto que como ya se ha mencionado, el valor de la venta tiene incluido un costo que se debe determinar para saber cuál es el porcentaje de utilidad que se está manejando.

El precio de venta está compuesto por el costo (Costo de venta) del producto más el porcentaje de utilidad deseado por el vendedor. De aquí se puede observar la importancia que tiene el costo de ventas, pues de él depende en buena parte el porcentaje de utilidad, puesto que no siempre se puede tener control absoluto sobre el precio de venta.

Supongamos que una empresa vende un producto A, el cual tiene un precio en el mercado de \$1.000. El costo de venta de ese producto es de \$900, por lo que se puede decir que el porcentaje de utilidad de la venta

es de un 10%. ¿Qué pasaría si el vendedor quiere incrementar su porcentaje de utilidad a un 20%, pero no puede subir el precio de venta por que la competencia sigue vendiendo el mismo producto en \$1.000? la única alternativa es disminuir el costo de venta a \$800, y esa es la realidad de muchas empresas en un mundo globalizado y competitivo, donde se requiere ser más productivo y efectivo para poder sobrevivir a la competencia.

Diario de Ingresos de Efectivo: Diario especial usado para registrar el efectivo recibido. (Horngren y Harrison, 1997, p. G-4).

Eficacia.- Es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción.

Eficiencia.- Es el uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado. Utilización de los recursos disponibles con unos niveles tecnológicos dados, por la que se consigue el máximo de producción posible.

Factura: Documento que detalla los artículos vendidos, así como los precios, el nombre del cliente y los términos de venta. (Servicio de Rentas Internas).

Gastos.- Son los pagos o desembolsos que la organización hace por servicios tales como: Alquiler, energía eléctrica, salarios, viáticos, teléfono, transporte y otros más. Comprende todos los costos expirados que pueden deducirse de los ingresos. En un sentido más limitado, la palabra gasto se refiere a gastos de operación, de ventas o administrativos, a intereses y a impuestos.

Ingresos.- Todos aquellos fondos de efectivo o de bienes que recibe la organización para llevar a cabo su operatividad. Estos ingresos pueden ser generados por venta de servicios, donaciones u otros.

Ingresos operacionales.- Son todos los aumentos brutos del patrimonio originados directamente en el desarrollo del objeto social del ente, distintos de los aumentos en los aportes de los propietarios. Un ingreso operacional tiene relación directa con la producción de un bien o servicio que constituye el objeto social de la empresa. Todo ingreso operacional representa una fuente bruta interna de recursos y resulta del giro ordinario del negocio.

Es importante anotar que un ingreso de recursos no necesariamente constituye un ingreso, pues para que lo sea se requiere que el recurso ingresado aumente en forma bruta el patrimonio del ente. El pago de un deudor en efectivo significa un ingreso de efectivo, pero no es un ingreso ya que el efecto neto sobre el patrimonio es nulo, pues representa simplemente el cambio de un recurso por otro, se disminuye un recurso realizable y aumenta un recurso disponible en el mismo valor. Es diferente cuando se vende, bien sea al contado o a crédito, pues en esta situación existe un aumento en los recursos del ente y por ende en el patrimonio.

Los ingresos operacionales se generan por:

- La venta de bienes no elaborados en la empresa que constituyen el objeto social del ente, (empresas de servicio de comercialización)
- La venta de un bien elaborado en la empresa que constituye el objeto social del ente, (empresas productoras)
- La venta de un servicio que constituye el objeto social del ente (empresas de servicios)

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD

"Ingreso son todos los incrementos de los beneficios económicos durante el período contable en forma de entradas o aumentos de activos, o decrementos de pasivos que resultan en incrementos de capital, diferentes a aquellos relativos con contribuciones por parte de los socios." [NIC,1994]

Figura 3: Norma Internacional de Contabilidad - Ingresos

Ingresos no operacionales.- En una empresa existen dos tipos de ingresos: operacionales y no operacionales. Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa.

Por lo general, toda empresa está dedicada a uno o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son considerados ingresos operacionales.

De lo anterior podemos deducir que los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal.

Una forma de identificar cuando un ingreso es no operacional, es primero determinando cual es la actividad económica principal de la empresa. Esto se consigue consultando o bien la Escritura pública o el Registro mercantil. Allí están enumeradas las actividades que la empresa desarrolla y que comúnmente se conoce como objeto social.

El objeto social de la empresa, es a lo que ésta se dedica. Una empresa se forma para desarrollar una o más actividades específicas, actividades que se enuncian en la escritura de constitución y/o en el registro mercantil.

Así las cosas, si un determinado ingreso no corresponde al objeto social de la empresa, se considera como ingreso no operacional, puesto que es un ingreso que no es propio del giro ordinario de la empresa.

Ejemplo de un ingreso operacional es puede ser una estación de gasolina en la que su actividad principal es la venta de combustibles, aceites para motores y demás relacionados (estos son sus ingresos operacionales). Un ingreso no operacional para esta estación de gasolina puedes ser por ejemplo el obtenido por la venta de gaseosas o agua, lo cual ofrecen

como un servicio adicional a sus clientes, pero que obviamente no es su objeto principal (la empresa fue creada para distribuir combustibles, no para vender agua).

Contablemente estos ingresos se contabilizan en un grupo diferente al de los ingresos operacionales. En el Plan único de cuentas adoptado por la Superintendencia de Compañías, los ingresos operacionales se contabilizan en la cuenta 41 y los ingresos no operacionales se contabilizan en la cuenta 42.

Desde el punto de vista tributario no existe diferencia alguna entre un ingreso que es operacional y otro que no lo es, puesto que mientras el ingreso sea susceptible de incrementar el patrimonio de la empresa, por regla general se considera un ingreso gravado con el impuesto de renta.

Desde el punto de vista financiero, es importante identificar en una empresa, en qué medida cada tipo de ingreso participa en la generación de utilidad para la empresa. Pueden existir casos en los que algunos ingresos no operacionales son tan importantes que la empresa puede decidir brindarle más atención e inclusive dedicarse a ello, convirtiendo posteriormente esos ingresos no operacionales en ingresos operacionales.

Gastos Operacionales.- Son todas las disminuciones brutas del patrimonio originadas en el desarrollo del objeto social del ente distintas de la distribución de utilidades a los propietarios. Los gastos operacionales tienen relación directa con el giro ordinario de los negocios.

De igual manera que en los ingresos, todo desembolso de recursos no implica un gasto, pues para que lo sea se necesita que disminuya en forma bruta el patrimonio.

El pago en efectivo a un proveedor significa una disminución de un recurso, pero no es un gasto porque el efecto neto sobre el patrimonio es nulo, ya que se ha disminuido también una obligación. El utilizar los servicios públicos aunque no se hayan pagado, representa un gasto, pues se ha contraído una obligación por el uso del servicio y esta obligación disminuye en forma bruta el patrimonio.

Los gastos operacionales se producen en:

- Erogaciones necesarias para administrar el ente y permitir el desarrollo del objeto social
- Erogaciones necesarias para vender el bien o servicio del objeto social del ente.
- Distribuciones del costo histórico de bienes productivos (depreciaciones, amortizaciones y agotamiento)

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD

"Gastos son todos los decrementos en los beneficios económicos durante el período contable en forma de salidas o agotamiento de activos o incurrencias de pasivos que resultan en decrementos de capital, diferentes a los relacionados con distribuciones de capital a los socios." [NIC,1994]

Figura 4: Norma Internacional de Contabilidad – Gastos

Gastos No Operacionales.- Son todas las disminuciones brutas del patrimonio originadas en actividades diferentes al desarrollo del objeto social del ente distintas de la distribución de utilidades a los propietarios. Los gastos no operacionales no tienen relación directa con el giro ordinario de los negocios.

Los gastos no operacionales se producen en:

- Erogaciones diferentes a las necesarias para administrar el ente y permitir el desarrollo del objeto social
- Erogaciones diferentes a las necesarias para vender el bien o servicio del objeto social del ente.

Mediana empresa: la organización de producción que tenga entre 50 a 159 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

Microempresa: aquella organización de producción que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.

Pequeña empresa: la organización de producción que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.

Plan único de cuentas.- El Plan Único de Cuentas está compuesto por un catálogo de cuentas y la descripción y la dinámica para la aplicación de las mismas, las cuales deben observarse en el registro contable de todas las operaciones o transacciones económicas.

El Plan Único de Cuentas constituye un listado, lógico y ordenado de las cuentas de mayor general y de las subcuentas aplicables a una entidad específica con su denominación y código correspondiente.

Todo plan obedece a la imaginación pero basada en hechos reales, la imaginación supone error por lo cual debe estar acompañado de ajustes para que se acerque a la realidad.

El Plan de Cuentas como medio de consulta produce enormes beneficios a los propios contadores que tendrán en él un instrumento que facilita sus tareas y le permite presentar a la Gerencia, estados financieros y estadísticos de gran utilidad, dentro del marco del principio contable y denominado CONSISTENCIA el cual indica que los usos de la información

contable requieren que sigan procedimientos de cuantificación uniformes que permita la comparación de los resultados de los estados financieros de la entidad.

Cuando haya un cambio en el método que afecte la comparabilidad de la información debe ser justificado y es necesario advertirlo claramente en la información que se presenta, indicando el efecto que dicho cambio produce en las cifras contables.

Lo mismo se aplica a la agrupación de cuentas o presentación de la información, métodos de trabajo, sistemas de control, etc.

El Plan debe obedecer a las necesidades de información presentes y futuras de un ente, y se elaborará a la luz de un estudio previo que permita conocer las metas, particularidades, políticas de comercialización, perspectivas de crecimiento, etc. De tal forma que un plan de cuentas debe ser específico y particularizado. En todo caso su estructura debe partir de agrupamientos convencionales los que al ser jerarquizados presentan los siguientes niveles:

Nivel Superior

El Grupo está dado por los términos de la situación financiera y económica en este orden:

→ La Situación financiera:

1. Activo
2. Pasivo
3. Patrimonio

→ La Situación Económica:

4. Ingresos o Rentas
5. Gastos y Costos

Segundo Nivel

Subgrupo está dado por la división racional de los grupos, efectuando bajo algún criterio de uso generalizado así:

Tratándose del Activo se lo desagrega bajo el criterio de liquidez así:

- Activo circulante o corriente
- Activo Fijo
- Otros Activos

Tratándose del Pasivo también se lo desagrega bajo el criterio de liquidez:

- Pasivo Circulante, corriente o corto plazo
- Pasivo a Largo Plazo
- Otros Pasivos

Tratándose del Patrimonio se lo desagrega bajo el criterio de inmovilidad:

- Capital
- Reservas
- Resultados

Tratándose de los Ingresos se lo divide en:

- Ingresos Operativos
- Ingresos no operativos

Tratándose de los Gastos y Costos

- Operacionales

Procedimiento: Es una especie de plan que se ocupa de escoger y poner en práctica un curso específico de acción de acuerdo a las políticas establecidas, los procedimientos dan una sucesión cronológica a las operaciones y marcan el orden de una cadena de tales operaciones (Terry, 1999, p.201).

Procedimientos precontractuales

Los procedimientos precontractuales que debe seguir el proceso de contratación pública en los diferentes tipos de bienes, servicios y obras son:

1. Las de adquisición de fármacos que celebren las entidades que presten servicios de salud, incluido el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
2. Las calificadas por el Presidente de la República como necesarias para la seguridad interna y externa del Estado, y cuya ejecución esté a cargo de las Fuerzas Armadas o de la Policía Nacional;
3. Aquellas cuyo objeto sea la ejecución de actividades de comunicación social destinadas a la información de las acciones del Gobierno Nacional o de las Entidades Contratantes;
4. Las que tengan por objeto la prestación de servicios de asesoría y patrocinio en materia jurídica requeridas por el Gobierno Nacional o las Entidades Contratantes;
5. Aquellas cuyo objeto sea la ejecución de una obra artística literaria o científica;
6. Las de adquisición de repuestos o accesorios que se requieran para el mantenimiento de equipos y maquinarias a cargo de las Entidades Contratantes, siempre que los mismos no se encuentren incluidos en el Catálogo Electrónico del Portal.
7. Los de transporte de correo internacional y los de transporte interno de correo, que se regirán por los convenios internacionales, o las disposiciones legales y reglamentarias dictadas para el efecto, según corresponda. Los que celebren el Estado con entidades del sector público, éstas entre sí, o aquellas con empresas públicas o empresas cuyo capital suscrito pertenezca, por lo menos en el cincuenta (50%)

por ciento a entidades de derecho público o sus subsidiarias; y las empresas entre sí.

8. También los contratos que celebren las entidades del sector público o empresas públicas o empresas cuyo capital suscrito pertenezca por lo menos en cincuenta (50%) por ciento a entidades de derecho público, o sus subsidiarias, con empresas en las que los Estados de la Comunidad Internacional participen en por lo menos el cincuenta (50%) por ciento, o sus subsidiarias. El régimen especial previsto en este numeral para las empresas públicas o empresas cuyo capital suscrito pertenezca, por lo menos en cincuenta (50%) por ciento a entidades de derecho público o sus subsidiarias se aplicará únicamente para el giro específico del negocio; en cuanto al giro común se aplicará el régimen común previsto en esta Ley. La determinación de giro específico y común le corresponderá al Director Ejecutivo del INCOP; y,
9. Los que celebran las instituciones del sistema financiero y de seguros en las que el Estado o sus instituciones son accionistas únicos o mayoritarios; y, los que celebren las subsidiarias de derecho privado de las empresas estatales o públicas o de las sociedades mercantiles de derecho privado en las que el Estado o sus instituciones tengan participación accionaria o de capital superior al cincuenta (50%) por ciento, exclusivamente para actividades específicas en sectores estratégicos definidos por el Ministerio del Ramo

Planificación Estratégica.- Es un proceso de evaluación sistemática de la naturaleza de un negocio, definiendo los objetivos a largo plazo, identificando metas y objetivos cuantitativos, desarrollando estrategias para alcanzar dichos objetivos y localizando recursos para llevar a cabo dichas estrategias.

Plan de mejoras.- La excelencia de una organización viene marcada por su capacidad de crecer en la mejora continua de todos y cada uno de los procesos que rigen su actividad diaria. La mejora se produce cuando dicha organización aprende de sí misma, y de otras, es decir, cuando

planifica su futuro teniendo en cuenta el entorno cambiante que la envuelve y el conjunto de fortalezas y debilidades que la determinan.

La planificación de su estrategia es el principal modo de conseguir un salto cualitativo en el servicio que presta a la sociedad. Para ello es necesario realizar un diagnóstico de la situación en la que se encuentra. Una vez realizado es relativamente sencillo determinar la estrategia que debe seguirse para que el destinatario de los servicios perciba, de forma significativa, la mejora implantada. Apoyarse en las fortalezas para superar las debilidades es, sin duda la mejor opción de cambio.

El plan de mejoras se constituye en un objetivo del proceso de mejora continua, y por tanto, en una de las principales fases a desarrollar dentro del mismo. La elaboración de dicho plan requiere el respaldo y la implicación de todos los responsables de la empresa que, de una u otra forma, tengan relación con las actividades y operaciones de la empresa.

El plan de mejoras integra la decisión estratégica sobre cuáles son los cambios que deben incorporarse a los diferentes procesos de la organización, para que sean traducidos en un mejor servicio percibido.

Dicho plan, además de servir de base para la detección de mejoras, debe permitir el control y seguimiento de las diferentes acciones a desarrollar, así como la incorporación de acciones correctoras ante posibles contingencias no previstas.

Para su elaboración será necesario establecer los objetivos que se proponen alcanzar y diseñar la planificación de las tareas para conseguirlos. El plan de mejoras permite:

- ✓ Identificar las causas que provocan las debilidades detectadas.
- ✓ Identificar las acciones de mejora a aplicar.
- ✓ Analizar su viabilidad.
- ✓ Establecer prioridades en las líneas de actuación.

- ✓ Disponer de un plan de las acciones a desarrollar en un futuro y de un sistema de seguimiento y control de las mismas.
- ✓ Negociar la estrategia a seguir.
- ✓ Incrementar la eficacia y eficiencia de la gestión.
- ✓ Motivar a los actores de la empresa a mejorar el nivel de calidad.

El plan elaborado en base a este documento permite tener de una manera organizada, priorizada y planificada las acciones de mejora. Su implantación y seguimiento debe ir orientado a aumentar la calidad de la enseñanza universitaria para que sea claramente percibida por su destinatario final.

Razones financieras: Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

La información que genera la contabilidad y que se resume en los estados financieros, debe ser interpretada y analizada para poder comprender el estado de la empresa al momento de generar dicha información, y una forma de hacerlo es mediante una serie de indicadores que permiten analizar las partes que componen la estructura financiera de la empresa.

Las razones financieras permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos de la empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si a ello hubiere lugar.

Las razones financieras se pueden clasificar en cuatro grandes grupos a saber:

❖ **RAZONES DE LIQUIDEZ:** Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

→ **Capital neto de trabajo.** Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

→ **Índice de solvencia.** Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa.

→ **Prueba ácida.** Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente. $(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{pasivo corriente}$. Consulte: Prueba ácida.

→ **Rotación de inventarios.** Indicador que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Recordemos que los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad. Consulte: Rotación de inventarios.

→ **Rotación de cartera.** Es el mismo indicador conocido como rotación de cuentas por cobrar que busca identificar el tiempo que le toma a la empresa convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente. Consulte: Rotación de cartera. Las cuentas por cobrar son más recursos inmovilizados que están en poder de terceros y que representan algún costo de oportunidad.

→ **Rotación de cuentas por pagar.** Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos (Compras anuales a crédito/Promedio de cuentas por pagar)

❖ **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:** Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

→ **Razón de endeudamiento.** Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores). Se determina dividiendo el pasivo total entre el activo total.

→ **Razón pasivo capital.** Mide la relación o proporción que hay entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros y se determina dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable.

❖ **RAZONES DE RENTABILIDAD:** Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios. Los indicadores más comunes son los siguientes:

→ **Margen bruto de utilidad.** Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias: $(Ventas - Costo de ventas) / Ventas$.

- **Margen de utilidades operacionales.** Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos.

- **Margen neto de utilidades.** Al valor de las ventas se restan todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que haya lugar.

- **Rotación de activos.** Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activos se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos. Este indicador se determina dividiendo las ventas totales entre activos totales. Consulte: Rotación de activos.

- **Rendimiento de la inversión.** Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales, se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos (Utilidad neta después de impuestos/activos totales).

- **Rendimiento del capital común.** Mide la rentabilidad obtenida por el capital contable y se toma como referencia las utilidades después de impuestos restando los dividendos preferentes. (Utilidades netas después de impuestos - Dividendos preferentes/ Capital contable - Capital preferente).

- **Utilidad por acción.** Indica la rentabilidad que genera cada acción o cuota parte de la empresa. (Utilidad para acciones ordinarias/número de acciones ordinarias).

❖ **RAZONES DE COBERTURA:** Las razones de cobertura miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones o determinados cargos que pueden comprometer la salud financiera de la empresa. Entre los indicadores a utilizar tenemos:

→ **Cobertura total del pasivo.** Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir el costo financiero de sus pasivos (intereses) y el abono del capital de sus deudas y se determina dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses entre los intereses y abonos a capital del pasivo.

→ **Razón de cobertura total.** Este indicador busca determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir con las utilidades los costos totales de sus pasivos y otros gastos como arrendamientos. Para ello se divide la utilidad antes de intereses impuestos y otra erogación importante que se quiera incluir entre los intereses, abonos a capital y el monto de la erogación sustraída del dividendo, como por ejemplo el arrendamiento.

Resultados del Ejercicio: Constituye el resumen de los ingresos y gastos de una organización por un período específico.

Registro Único de Proveedores (RUP): El Registro Único de Proveedores (RUP) es un registro público en el cual, cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que desee participar en las contrataciones que realizan las entidades del Estado Ecuatoriano, debe estar habilitado.

Los proveedores que deseen registrarse en el RUP, deben hacerlo a través del sistema online que mantiene el SERCOP, una vez registrados, deben cumplir con los requisitos exigidos a fin de ser habilitados en el Sistema Nacional de Contratación Públicas. Los proveedores habilitados en el RUP, pueden acceder al Portal de Compras Públicas y a través del

sistema participar en los diferentes procesos de contratación para los cuales se encuentre habilitado. Las entidades contratantes por su parte, se registrarán en el Portal de Compras Públicas, con el fin de hacer uso de las herramientas del Sistema Nacional de Contratación Pública, para lo cual deben registrarse de acuerdo a los procesos establecidos.

El RUP es dinámico, incluye las categorizaciones dispuestas por el Servicio Nacional de Contratación Pública y se mantiene actualizado automática y permanentemente por medios de interoperación con las bases de datos de las instituciones públicas y privadas que cuentan con la información requerida.

Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP): El SERCOP forma parte del Sistema Nacional de Contratación Pública, que es el medio por el cual todas las instituciones que manejan recursos públicos pueden planificar, administrar y ejecutar las adquisiciones de bienes, servicios y obras públicas.

El SERCOP pretende que la gestión de la Contratación Pública sea transparente y efectiva, a fin de optimizar los recursos del Estado y fortalecer el desarrollo del sector productivo del país.

Algunas de las funciones del SERCOP, se encuentran:

- ✓ Administrar el Registro Único de Proveedores RUP.
- ✓ Expedir modelos obligatorios de documentos precontractuales y contractuales, aplicables a las diferentes modalidades y procedimientos de Contratación Pública.
- ✓ Recopilar y difundir los planes, procesos y resultados de los procedimientos de Contratación Pública.

El SERCOP le entrega a las entidades contratantes el permiso de accesibilidad para operar en el Portal de Compras Públicas, la

responsabilidad por el uso de las herramientas y contraseñas es solidaria entre la máxima autoridad y las personas autorizadas por ésta.

Utilidad Bruta.- La utilidad bruta es la diferencia entre los ingresos de una empresa por la venta de bienes y servicios y lo que cuesta producir esos bienes y servicios. La utilidad bruta no toma en cuenta los costos fijos, que son en gran medida los mismos, independientemente de la cantidad de unidades que la empresa produce y comercializa. La utilidad bruta muestra qué tan lucrativo puede ser un incremento en las ventas y qué tan bien puede resistir la empresa una caída en las ventas.

La utilidad bruta se calcula tomando las ventas netas de la empresa y deduciendo el costo de ventas durante el período contable. Por lo tanto, la cifra sólo toma en cuenta el dinero que una compañía puede asignar específicamente a la producción de los bienes que se venden. Para los minoristas, esto puede ser el costo de la compra de las mercancías en primer lugar. Para un fabricante, este puede ser el costo de las materias primas, empaques y la proporción adecuada de los costos de mano de obra y transporte. Para realizar un cálculo preciso, un contador sólo debe incluir el dinero que se paga al personal mientras estaban trabajando específicamente en los productos o en la supervisión de la producción.

La utilidad bruta no considera los gastos generales, que son los costos no relacionados específicamente con productos específicos. Estos pueden incluir los costos laborales del personal en funciones que no sean de producción, costos legales, costos de comercialización y alquiler. La utilidad bruta tampoco considera los costos financieros, como los impuestos o los pagos de intereses sobre deuda. La medida de los ingresos menos todos los costos se conoce como ingreso neto.

Puede ser complicado decidir exactamente qué costos deben incluirse cuando se calcula la utilidad bruta y cuáles deben dejarse fuera de este cálculo. Como regla general, los costos que varían en función de la

cantidad de bienes producidos deben incluirse en el cálculo, mientras que aquellos que permanecen fijos deben excluirse.

La utilidad bruta se divide entre el total de ingresos sobre ventas para dar un porcentaje, o el margen de utilidad bruta. Esto puede mostrar el éxito de una empresa al hacer que las ventas individuales sean rentables. También puede mostrar su vulnerabilidad: Una empresa con un margen de utilidad bruta bajo es más propensa a tener problemas financieros si las ventas caen. Esto se debe a que hay menos espacio para ahorrar costos mediante la reducción de la producción, dicho de otra manera, los costos fijos representan una mayor proporción del gasto total.

Utilidad Contable.- Utilidad Contable es un término utilizado en el área de la contabilidad, auditoría y contabilidad financiera. Utilidad Contable son las utilidades que arrojan los libros de contabilidad de una empresa en un ejercicio. Es posible que, para evitar descapitalizaciones, la empresa siga procedimientos de depreciación y amortizaciones diferentes a los aprobados fiscalmente, en esos casos y por otras ligeras variantes, la utilidad contable y la fiscal difieren.

Utilidad Neta.- Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

Los ingresos de una empresa se deben depurar para poder determinar la utilidad neta con que pueden contar los socios o dueños de la empresa.

El proceso de depuración inicia con la disminución del Costo de venta a las ventas, para luego determinar la utilidad bruta. A la utilidad bruta se le restan los gastos operacionales lo cual resulta en la utilidad operacional. A ésta última se le suman los Ingresos no operacionales y se le restan los gastos no operacionales para llegar a la utilidad antes de impuestos y reservas.

Una vez determinada la utilidad antes de impuestos y reservas, se procede a calcular el Impuesto de renta y la Reserva legal. Los dos conceptos se deben calcular sobre la *Utilidad antes de impuestos y reservas (UAIR)*.

La utilidad neta es el rendimiento o la Rentabilidad efectiva que los socios o dueños de una empresa obtienen por sus aportes. Es lo que los activos de una empresa generaron en el periodo respectivo.

Utilidad operacional.- Entender el concepto de utilidad operacional parece representar alguna complejidad para algunos estudiantes que apenas inician el estudio de la contabilidad. La utilidad operacional es diferente de la utilidad neta o líquida, puesto que la utilidad operacional no toma en cuenta todos los conceptos de un estado de resultados.

La utilidad operacional se refiere única y exclusivamente a los ingresos y gastos operacionales, dejando de lado los gastos e ingresos no operacionales.

La utilidad operacional es el resultado de tomar los ingresos operacionales y restarle los costos y gastos operacionales.

Recordemos que los ingresos, costos y gastos operacionales, son aquellos relacionados directamente con el objeto social de la empresa, con su actividad principal.

Toda empresa se crea con el fin de hacer algo, por ejemplo un restaurante, donde su objetivo principal es vender alimentos. De modo que los ingresos, costos y gastos relacionados con la venta de esos alimentos, son los operacionales.

Pero el restaurante aparte de vender alimentos, eventualmente puede prestar el servicio de venta de minutos a celular. En este caso esa

actividad no es considerada operacional por cuanto el restaurante no es una empresa de comunicación o que se dedique a una actividad conexas o relacionada. Así las cosas, los ingresos, costos y gastos relacionados con la venta de minutos se consideran no operacionales y por consiguiente no se tienen en cuenta para determinar la utilidad operacional.

La utilidad operacional, por no incluir todos los ingresos y erogaciones de la empresa, es por lo general menor a la utilidad neta, aunque puede suceder que la empresa presente una pérdida no operacional y en consecuencia la utilidad neta sea inferior a la utilidad operacional, puesto que la utilidad operacional se ve disminuida por la pérdida no operacional.

Para determinar la utilidad operacional, en términos generales debemos seguir el siguiente esquema:

Ventas (ingresos operacionales)

(-) Devoluciones en ventas

(-) Costo de venta

(-) Gastos operacionales

= **Utilidad operacional**

Si queremos llegar hasta la utilidad neta, continuamos sumando ingresos no operacionales y restando costos y gastos no operacionales, lo mismo que los impuestos correspondientes.

Utilidad Tributaria.- Mientras que la utilidad contable se determina en función de un estado de ganancias y pérdidas confeccionado en aplicación de los Principios Contables Generalmente Aceptados, la utilidad tributaria se determina según las reglas establecidas por la administración tributaria.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

NATURALEZA Y DENOMINACION DE LA COMPAÑÍA

Antecedentes de la empresa

La Empresa de Suministros SRS inició actividades el 6 de Noviembre de 1997, cuenta con locales en las ciudades de La Libertad, Guayaquil y Esmeraldas. Aunque cuenta con nombre comercial, la empresa es de carácter unipersonal con Registro Único de Contribuyentes (*RUC*) 1200787115001, cuyo titular es la Ing. Sonia Elizabeth Ramírez Salinas (*Persona Natural*).

Actividad económica

Según consta en el Registro Único de Contribuyentes (*RUC*); su actividades económicas son:

- Ventas al por mayor de artículos de ferretería
- Ventas al por mayor de materiales y equipos eléctricos
- Servicios de instalación, mantenimiento y reparación de equipos industriales
- Ventas al por mayor de equipos de computación, oficina y suministros incluso partes y piezas
- Ventas al por mayor de maquinarias y equipo industrial, incluso partes y piezas
- Actividades de Ingeniería Civil

Cabe manifestar que al ser una microempresa, en los procesos de ventas la compañía compra y vende los productos que le fueren requeridos en el momento del pedido; es decir, la organización no cuenta con un stock de inventarios de ningún tipo.

Misión

Como empresa enmarcada en el profesionalismo, es llegar a toda la gama empresarial a satisfacer sus necesidades y resolver sus problemas en lo relacionado a estas normas que generan las empresas, nosotros nunca le contestamos al cliente que lo que ellos necesitan no lo tenemos, al contrario para la Empresa de Suministros S.A. el cliente es lo más importante y le hacemos saber que él ordena donde y cuando y en qué forma le enviamos el requerimiento porque todo lo que el cliente necesita nosotros lo tenemos.

Visión

El objeto es conseguir profesionalismos en la venta y distribución de productos industrializados y lograr ser parte muy importante, como ya lo somos, del mercado empresarial de nuestro país.

Proceso de contratación en el sector público

En el artículo 10 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) se crea el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), el mismo que tiene como función principal el desarrollo y manejo del portal de compras públicas, que es un instrumento informático a través del cual obligatoriamente se desarrolla la contratación pública en el Ecuador.

A continuación se presenta de manera sintética, el procedimiento para participar con el estado mediante el Portal de Compras Públicas, así como también definición de términos que tienen relación al tema tratante:

Como requisito principal el Proveedor deberá estar habilitado en el Portal de Compras Públicas, para esto deberá registrarse como proveedor o entidad contratante del estado ecuatoriano; dependiendo del caso, ingresando al link www.compraspublicas.gob.ec.

	EMPRESA CONTRATANTE	INCOP	PROVEEDOR
1 <u>CREACIÓN DEL PROCESO</u>	Crea el proceso en el portal de Compras Públicas y establece la fecha en la que se publicará el mismo, además debe seleccionar el tipo de adjudicación. Para bienes y servicios existe la posibilidad de realizar una adjudicación parcial, no así en obra, donde la adjudicación siempre es total.	El proceso creado se almacena en el PORTAL DE COMPRAS PÚBLICAS.	En esta fase el proveedor aún no está informado del proceso.
2 <u>PUBLICACIÓN INVITACION</u>	En esta etapa del proceso, la Entidad Contratante no realiza ninguna acción.	En la fecha de publicación, el Portal Compras Públicas invita a participar en el proceso a todos los proveedores que tengan registrados Calificador Central de Productos	El proveedor recibe la invitación a participar en el proceso de contratación, en la sección invitaciones recibidas, del Portal de Compras Públicas.

		(CPC) objeto de contratación.	
3 <u>PREGUNTAS Y RESPUESTAS</u>	La entidad contratante, responde a las preguntas planteadas por el proveedor y de ser necesario publica aclaraciones al proceso de contratación	En el portal de Compras Públicas se almacenan las Preguntas, Respuestas y Aclaraciones realizadas en el proceso de contratación.	Luego de haber leído detenidamente los pliegos del proceso de contratación, el proveedor envía preguntas acerca del proceso de contratación a la Entidad Contratante a través del Portal Compras Públicas
4 <u>ENVÍO DE OFERTA</u>	La entidad Contratante recibe las ofertas económicas, plazo de entrega y tiempo de garantía a través del Portal y las ofertas técnicas de manera física.	En el Portal de Compras Públicas se almacenan las ofertas económicas enviadas por los Proveedores.	El Proveedor ingresa su oferta económica, plazo de entrega, tiempo de garantía y archivos relacionados en el Portal de Compras Públicas. Además debe entregar la oferta técnica de manera física a la entidad Contratante.
5 <u>CONVALIDACIÓN DE ERRORES</u>	La Entidad Contratante solicita convalidación de errores de forma a través del Portal, al Proveedor que sea necesario, con el fin de solventar cualquier error que pueda causar inconvenientes con	En el Portal de Compras Públicas se almacenan las solicitudes de convalidación, las respuestas dadas por los Proveedores y la fecha aproximada para la adjudicación.	El Proveedor responde a la solicitud se convalidación de errores de forma.

	la calificación.		
6 <u>CALIFICACIÓN DE PARTICIPANTES</u>	La Entidad Contratante adjudica el proceso al o los Proveedores que presentaron la mejor oferta técnico-económica, dependiendo si la Entidad Contratante selecciono adjudicación total o parcial, adicionalmente debe subir la resolución de adjudicación a través del Portal.	En el Portal de Compras Públicas se registran las calificaciones realizadas a los Proveedores.	El Proveedor espera los resultados de la evaluación.
7 <u>ADJUDICACIÓN</u>	La Entidad Contratante adjudica el proceso al o los Proveedores que presentaron la mejor oferta técnico-económica, adicionalmente debe subir la resolución de adjudicación, a través del Portal.	En el Portal de Compras Públicas se almacenan los archivos relacionados al proceso de contratación (resultados de calificación y resolución de adjudicación).	El Proveedor revisa en el Portal Compras Públicas si le fue adjudicado el proceso.
8 <u>REGISTRO DEL CONTRATO</u>	La entidad Contratante sube al Portal Compras Públicas una copia escaneada del contrato o el documento que sustente la contratación del producto.	En el Portal Compras Públicas se almacenan los archivos relacionados a la adjudicación del proceso de contratación	El proveedor revisa en el Portal Compras Públicas los compromisos acordados en el proceso de contratación, información que está disponible para todos los

			usuarios del Portal.
9 <u>FINALIZACIÓN DEL PROCESO</u>	La Entidad Contratante sube al portal Compras Públicas los documentos para finalizar el proceso (facturas, acta de entrega y recepción y obligaciones particulares)	En el Portal Compras Públicas se almacenan los archivos relacionados a la finalización del proceso de contratación.	El Proveedor revisa en el Portal Compras Públicas todos los documentos relacionados al proceso de contratación, información que está disponible para toda la ciudadanía.

Cuadro 1: Proceso de Contratación en el Sector Público
Fuente: Servicio Nacional de Compras Públicas (SERCOP)

ANALISIS ECONÓMICO FINANCIERO

El análisis económico financiero de la empresa ofrece la información necesaria para conocer su situación real durante el período de tiempo que se seleccione, pero además constituye la base para ejecutar el proceso de planeación financiera donde deben disminuirse o erradicarse, de ser posible, las debilidades y deficiencias que desde el punto de vista financiero presentó la empresa en el período analizado.

Las técnicas más utilizadas son:

1. Comparación de datos:

- ✓ Con respecto al tiempo (exige datos homogéneos y uniformes).
Puede ser dentro de la misma empresa.
- ✓ Con respecto a otras empresas de la misma rama.
- ✓ Con respecto a la propia rama.

2. Magnitudes promedios (es peligroso utilizarlas para comparar porque detrás de un buen promedio puede haber una partida con mal funcionamiento).

3. Magnitudes relativas, que pueden obtenerse por:

- ✓ Porcentajes: Caracterizan la relación entre indicadores y magnitudes, uno de los cuales es considerado el 100%.
- ✓ Coeficiente: Comparación de los indicadores interrelacionados, uno de los cuales será considerado la unidad.
- ✓ Índices: permite realizar estudios de la dinámica de los indicadores. Tiene dos posibilidades de uso: *índice de base* (este primer indicador es el dato base y los demás datos se dividen por este. Indican si con relación al año base el indicador aumenta o disminuye y en que magnitud) e *índice de cadena* (caracterizan la uniformidad del crecimiento).

El análisis económico financiero proporciona elementos que permiten formar una opinión de las cifras que presentan los estados financieros de la empresa a la que pertenecen y su panorama general. A través del análisis económico financiero se pueden detectar problemas que han pasado inadvertidos y/o la dirección de la empresa no les ha concedido la importancia necesaria. Para analizar la situación económica financiera de la organización, es necesario que las cifras de los estados financieros analizados, sean razonables, o sea que todas las operaciones sean contabilizadas de acuerdo a principios o normas de contabilidad generalmente aceptados.

Para el análisis económico financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

- ✓ Rentabilidad: Es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
- ✓ Tasa de rendimiento: Es el porcentaje de utilidad en un período determinado.
- ✓ Liquidez: Es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipos de investigación

Cuando se inicia el capítulo de la metodología lo primero que se encuentra el investigador es la definición del tipo de investigación que desea realizar. La escogencia del tipo de investigación determinará los pasos a seguir del estudio, sus técnicas y métodos que puedan emplear en el mismo.

En general determina todo el enfoque de la investigación influyendo en instrumentos, y hasta la manera de cómo se analiza los datos recaudados.

Así, el punto de los tipos de investigación en una investigación va a constituir un paso importante en la metodología, pues este va a determinar el enfoque del mismo. Este puede dividirse en dos tipos principales de Campo o de Laboratorio. Que a su vez puede clasificarse en cuatro tipos principales:

- **Estudios Exploratorios:** También conocido como estudio piloto, son aquellos que se investigan por primera vez o son estudios muy pocos investigados. También se emplean para identificar una problemática.
- **Estudios Descriptivos:** Describen los hechos como son observados.
- **Estudios Correlacionales:** Estudian las relaciones entre variables dependientes e independientes, ósea se estudia la correlación entre dos variables.
- **Estudios Explicativos:** Este tipo de estudio busca el porqué de los hechos, estableciendo relaciones de causa- efecto.

Hernández, Fernández y Baptista (2003) establecen estos cuatro tipos de investigación, basándose en la estrategia de investigación que se emplea, ya que "el diseño, los datos que se recolectan, la manera de obtenerlos, el muestreo y otros componentes del proceso de investigación son distintos en estudios exploratorios, descriptivos, correlacionales y explicativos". No obstante, existen otras maneras de clasificar los tipos de investigaciones, por ejemplo se pueden clasificar según:

El proceso formal.- Este se refiere al método que se emplea en el estudio, se divide en:

- ❖ **Método deductivo:** Parte de una premisa general para obtener las conclusiones de un caso particular. Pone el énfasis en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción, antes de recoger datos empíricos, hacer observaciones o emplear experimentos.
- ❖ **Método inductivo:** Se analizan solo casos particulares, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general. A partir de las observaciones sistemáticas de la realidad se descubre la generalización de un hecho y una teoría. Se emplea la observación y la experimentación para llegar a las generalidades de hechos que se repiten una y otra vez.
- ❖ **Método hipotético-deductivo:** A través de observaciones realizadas de un caso particular se plantea un problema. Éste lleva a un proceso de inducción que remite el problema a una teoría para formular una hipótesis, que a través de un razonamiento deductivo intenta validar la hipótesis empíricamente. Este se divide en:
 1. Investigación pura (básica): Esta investigación busca aumentar la teoría, por lo tanto se relaciona con nuevos conocimientos, de este modo no se ocupa de las aplicaciones prácticas que puedan hacer referencias los análisis teóricos.

2. Investigación aplicada: Su principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos, con un margen de generalización limitado. De este modo genera pocos aportes al conocimiento científico desde un punto de vista teórico. Se divide en:

2.1. Investigación fundamental: A partir de la muestra de sujetos, las conclusiones de la investigación se hacen extensivas a la población y se orienta a las conclusiones. Su objetivo se centra en el aumento de información teórica y se relaciona con la investigación pura (básica).

2.2. Investigación acción: Se centra en generar cambios en una realidad estudiada y no coloca énfasis en lo teórico. Trata de unir la investigación con la práctica a través de la aplicación, y se orienta en la toma de decisiones y es de carácter ideográfico.

❖ **Metodología cuantitativa:** Para cualquier campo se aplica la investigación de las Ciencias Físico-Naturales. El objeto de estudio es "externo" al sujeto que lo investiga tratando de lograr la máxima objetividad. Intenta identificar leyes generales referidas a grupos de sujeto o hechos. Sus instrumentos suelen recoger datos cuantitativos los cuales también incluyen la medición sistemática, y se emplea el análisis estadístico como característica resaltante.

❖ **Metodología cualitativa:** Es una investigación que se basa en el análisis subjetivo e individual, esto la hace una investigación interpretativa, referida a lo particular.

La orientación.- Esta se divide en:

❖ **Investigación orientada a conclusiones:** esta engloba la metodología cuantitativa.

- ❖ **Investigación orientada a decisiones:** No se centra en hacer aportes teóricos, más bien su objetivo es buscar soluciones a los problemas. La investigación acción forma parte de este tipo de investigación y se vale de algunas metodologías cualitativas.

La manipulación de variables.- Se centra en la manera como se desea controlar o no las variables. Se divide en:

- ❖ **Investigación descriptiva:** No hay manipulación de variables, estas se observan y se describen tal como se presentan en su ambiente natural. Su metodología es fundamentalmente descriptiva, aunque puede valerse de algunos elementos cuantitativos y cualitativos.
- ❖ **Investigación experimental:** Se manipula una o varias variables independientes, ejerciendo el máximo control. Su metodología es generalmente cuantitativa.
- ❖ **Investigación "ex post facto":** No se controlan las variables independientes, dado que el estudio se basa en analizar eventos ya ocurridos de manera natural. Como el evento ya ha ocurrido los métodos de análisis pueden ser descriptivos o experimentales.

La naturaleza de los objetivos.- Se refiere en cuanto al nivel de conocimiento que se desea alcanzar. Esta se divide en:

- ❖ **Investigación exploratoria:** Es considerada como el primer acercamiento científico a un problema. Se utiliza cuando éste aún no ha sido abordado o no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aún determinantes.
- ❖ **Investigación Descriptiva:** Se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad.

- ❖ **Investigación correlacional:** Es aquel tipo de estudio que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables.
- ❖ **Investigación explicativa:** Es aquella que tiene relación causal, no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Puede valerse de diseños experimentales y no experimentales.
- ❖ **Investigación experimental:** El objetivo se centra en controlar el fenómeno a estudiar, emplea el razonamiento hipotético-deductivo. Emplea muestras representativas, diseño experimental como estrategia de control y metodología cuantitativa para analizar los datos.
- ❖ **Investigación predictiva:** Se plantea predecir fenómenos o hechos basándose en datos anteriores y técnicas cuantitativas tales como regresión múltiple o análisis causal.

El tiempo en que se efectúan.- El tiempo determina el tipo de investigación, existen dos tipos:

- ❖ **Investigaciones sincrónicas:** son aquellas que estudian fenómenos que se dan en un período corto.
- ❖ **Investigaciones diacrónicas:** Son aquellas que estudian fenómenos en un período largo con el objeto de verificar los cambios que se pueden producir.

La dimensión cronológica.- Esta se divide en.

- ❖ **Investigación histórica:** se encarga de describir fenómenos que acontecieron en el pasado basándose en fuentes históricas o documentos. Se basa fundamentalmente en describir los hechos.

- ❖ **Investigación descriptiva:** Describe los fenómenos como aparecen en la actualidad. Estos pueden ser longitudinales o transversales, cualitativos o cuantitativos.
- ❖ **Investigación experimental:** Predice lo que ocurrirá si se produce alguna modificación en la condición actual de un hecho, para logra esto aplica el razonamiento hipotético-deductivo y la metodología suele ser cuantitativa. Los experimentos pueden realizarse en el laboratorio o pueden ser de campo.

El enfoque.- Se puede dividir en:

- ❖ **Método experimental:** Se experimenta con una variable independiente que puede ser manipulada si así lo desea el investigador, esto implica que habrá una intervención o experimentación. Frecuentemente se aplica en el análisis de los datos una ANOVA o análisis de varianza.
- ❖ **Método correlacional:** No se manipula una variable independiente experimental y se basa en la observación, no obstante se emplea una correlación de Pearson para el análisis de los datos.

Las fuentes.- Estas son:

- ❖ **Investigación bibliográfica:** Es la revisión bibliográfica de tema para conocer el estado de la cuestión. La búsqueda, recopilación, organización, valoración, crítica e información bibliográfica sobre un tema específico tiene un valor, pues evita la dispersión de publicaciones o permite la visión panorámica de un problema.
- ❖ **Investigación metodológica:** Indaga sobre los aspectos teóricos y aplicados de medición, recolección y análisis de datos o de cualquier aspecto metodológico.

- ❖ **Investigación empírica:** Se basa en observación y experimentación, puede emplear metodología cualitativa y cuantitativa, razonamiento hipotético-deductivo, ser de campo o laboratorio y se pueden emplear métodos transversales o longitudinales, entre otros.

La naturaleza de la información.- La información que se recoge para responder al problema de investigación:

- ❖ **Investigación cuantitativa:** Utiliza predominantemente información de tipo cuantitativo directo. Se pueden emplear en los estudios de las Ciencias Físicas. Se encuentran:

- * Estudios cuantitativos con datos secundarios: Los cuales, a diferencia de los dos anteriores, abordan análisis con utilización de datos ya existentes.

- ❖ **Investigación cualitativa:** Es aquella que persigue describir sucesos complejos en su medio natural, con información preferentemente cualitativa. Se suelen emplear en los estudios de las Ciencias Sociales. Los principales tipos de investigación cualitativa son:

- * Investigación Participativa: Es un estudio que surge a partir de un problema que se origina en la misma comunidad, con el objeto de que en la búsqueda de la solución se mejore el nivel de vida de las personas involucradas. Dentro de la investigación participativa se pueden encontrar:
- * Estudio de casos: Es el estudio de sucesos que se hacen en uno o pocos grupos naturales.
- * Estudio Etnográfico: Es una investigación en la cual el investigador se inserta, camuflado en una comunidad, grupo o institución, con el objeto de observar, con una pauta previamente elaborada.

El lugar.- Estos se dividen en:

- ❖ **Investigación de laboratorio:** Dado que el máximo objetivo es el control, se realiza en un ambiente controlado (de tipo laboratorio) pues carece de las características propias del ambiente natural. Se crea el ambiente óptimo, es de tipo experimental y emplea metodología cuantitativa.

- ❖ **Investigación de campo:** la investigación se centra en hacer el estudio donde el fenómeno se da de manera natural, de este modo se busca conseguir la situación lo más real posible. Se pueden incluir experimentos de campo y la investigación ex post facto empleando metodología cualitativa.

La muestra.- Se emplea solamente en las ciencias sociales aunque también se puede realizar con animales, dividido en:

- ❖ **Estudio de grupo:** Para este estudio se emplean muestras grandes de sujetos, seleccionadas por algún método de selección aleatoria, aunque también puede estudiar muestras de sujetos no aleatorios. Se emplea una metodología cuantitativa y los análisis se hace a través de la estadística para generalizar los resultados. En los casos de estudio de grupos pequeños, se suelen hacer análisis cualitativos.

- ❖ **Estudio de sujeto único:** Se estudia un solo sujeto, es totalmente cualitativo y sus resultados no pueden emplearse para generalizar información.

La temporalización

- ❖ **Métodos transversales:** Se realiza en un lapso de tiempo corto. Es como tomar una instantánea de un evento.
- ❖ **Métodos Longitudinales:** El estudio se hace en un tiempo prolongado viendo la evolución del evento bajo estudio. Es como una película de un evento.

Selección, diseño y construcción de instrumentos

Para la elaboración o selección de un buen instrumento, sea cuestionario, pruebas o test, observación sistemática, siempre es bueno elaborar una tabla que ayude a hacer la variable objeto de estudio, o sea la variable dependiente, más manejable. Para esto se emplea la tabla de operacionalización de variable. La tabla está dividida en cuatro columnas, estas son: Variable Dependiente, dimensiones, Indicadores e Ítems.

Dimensiones.- Para poder elaborar la tabla se debe hacer primero un buen marco teórico, pues de este es que se toman tanto las dimensiones como los indicadores. Si no se logra construir una buena tabla operacional, es que la base teórica no está bien elaborada, así que parece servir para auto evaluar la base teórica del trabajo. De este modo la dimensión viene a representar la Variable Dependiente en "pedazos" o elementos reducidos de la Variable Dependiente.

No hay un número específico de Dimensiones y todos tienen el mismo valor. La cantidad de Dimensiones va a depender del marco teórico y de las grandes divisiones de la Variable Dependiente. Criterios para escoger las Dimensiones:

- ✓ Se debe tener el menor número de Dimensiones de una variable, siempre y cuando éstos sean realmente representativos de la misma

- ✓ Las dimensiones deben aparecer en el marco teórico del trabajo, no puede existir una dimensión en la tabla de Operalización de variable que no se vea reflejada en las bases teóricas.

Indicadores.- Para definir aún más la variable objeto de estudio, se debe fundamentar en identificar los Indicadores de cada dimensión, que constituyen el conjunto de actividades o características observables propias de un concepto. Cada factor debe ser factible de medir a través de los Indicadores. En otras palabras, los indicadores son algo específico y concreto que representan algo más abstracto o difícil de precisar (dimensiones).

Del mismo modo que las Dimensiones, los Indicadores también deben estar mencionados en las bases teóricas y no todos los indicadores tienen el mismo valor. Es decir, aunque haya varios indicadores para un mismo fenómeno, habrá algunos más importantes que otros, y por lo general cualquier Indicador que se tenga está basado en una probabilidad de que realmente represente al fenómeno. Algunos criterios para escoger los Indicadores:

- ✓ Se debe tener el número suficiente de Indicadores de una Dimensión, ya que hay que tener una cantidad realmente representativa de la misma. Pues a menor cantidad de Indicadores menores posibilidades de observar la Dimensión como tal.
- ✓ Cada Indicador debe ser fácil de observar, medir o registrar a través de un instrumento o técnica. Si es necesario se deben buscar maneras de medición específicas para cada Indicador o grupo de Indicadores.
- ✓ Hay que tener en cuenta que los Indicadores sólo poseen una relación de probabilidad con respecto a la variable o Dimensión.

Ítems.- Una vez construida la tabla el último elemento por agregar son los ítems. Para agregar estos elementos ya el investigador debe estar claro que técnica o instrumento va a emplear, pues los números que se van colocando en estas columnas se refieren a los ítems que se encuentran en el instrumento.

Cuando ya se tiene la Tabla de Operalización de Variable el investigador puede decidir qué tipo de instrumento va a construir en base a ella, esto implica de qué manera va a observar o registrar cada indicador o grupo de indicadores, lo cual hace más fácil la construcción del instrumento o la escogencia de una técnica o instrumento determinado. Como ejemplo se puede observar que un cuestionario está compuesto por varias preguntas, cada pregunta tiene un número, estos números representan cada uno un ítem separado, estos números de las preguntas son los que estarán identificados en la columna de Ítems en la Tabla de Operalización de Variable. Del mismo modo un procedimiento de observación, cada procedimiento puede ser designado para un indicador específico o en efecto para varios indicadores, lo cual amerita que el mismo número (o número del procedimiento – ítem) sea colocado en relación a varios indicadores.

Al final, los puntajes recogidos a través de los instrumentos o los datos recaudados a través de la técnica que representan cada Indicador, es la suma de la Variable Dependiente. En otras palabras, representa de manera palpable la Variable Dependiente que originalmente parecía ser muy abstracta o difícil de registrar. Lo importante es NO agregar las variables dependientes dentro de la tabla de Operalización de Variable, pues muchas personas suelen cometer el error de colocar como dimensiones las variables independientes, y esto no es correcto, pues ambas variables NO pueden ser mezcladas.

Análisis documental

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Comprende el procesamiento analítico- sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas.

El análisis documental centra su atención en la producción documental que se genera diariamente y, al conocer de su existencia, se posesiona de ella, la asimila por medio de lenguajes documentales contruidos artificialmente mediante claves y reglas, útiles para organizar las fuentes de manera que facilite su utilización. La etapa de Análisis Documental no es lo mismo que la evaluación documental que generalmente se la utiliza para la selección, el Análisis podría ser más metodológico en la medida que comprendamos su naturaleza, y nos permitirá comprender mejor la naturaleza de la información de los documentos, es aquella etapa en la cual se determina los componentes de un documento, estos componentes pueden ser:

- * Las tareas o actividades que los producen.
- * Los conocimientos que encierran o representan.
- * Las responsabilidades que conllevan
- * La información contenida.
- * La estructura física del documento.

Esta etapa se efectúa mediante observación y estudio, y constituye la base fundamental para lograr una evaluación real del valor informativo de los documentos, por cuando es imposible medir o valorar un trabajo sin conocer previamente que es y en qué se diferencia de los demás.

Técnicas e instrumentos de la investigación

Para esta investigación se utilizaron como fuente de información el estado de situación financiera y el estado de resultado, correspondientes a los años 2012 y 2013. Para el efecto se ha aplicado la metodología de análisis vertical y horizontal a los estados financieros, lo que nos ha permitido calcular las razones financieras de liquidez, solvencia, rentabilidad y apalancamiento.

Análisis Vertical

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo al análisis financiero las siguientes apreciaciones objetivas:

- 1) Visión panorámica de la estructura del estado financiero, la cual puede componerse con la situación del sector económico donde se desenvuelve, o a falta de información con la de una empresa conocida que sea el reto de superación.
- 2) Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado. Si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que han generado las decisiones financieras.
- 3) Controla la estructura, puesto que se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- 4) Evalúa los cambios estructurales, los cuales se deben dar por cambios significativos de la actividad, o cambios por las decisiones gubernamentales, tales como impuestos, sobre tasas, así como va acontecer con la política social de precios, salarios y productividad.

- 5) Evalúa las decisiones gerenciales, que han operado esos cambios, los cuales se puedan comprobar más tarde con el estudio de los estados de cambios.
- 6) Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos y precios, como también de financiamiento.
- 7) Permite seleccionar la estructura óptima, sobre la cual exista la mayor rentabilidad y que sirva como medio de control, para obtener el máximo de rendimiento.

El análisis de porcentajes también puede utilizarse para mostrar la relación de cada uno de los componentes con el total dentro de un solo estado. Este tipo de análisis se denomina análisis vertical.

Metodología del análisis vertical

Como el objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100.

Si el total del activo es de 200 y el disponible es de 20, entonces tenemos $(20/200)*100 = 10\%$, es decir que el disponible representa el 10% del total de los activos.

Análisis Horizontal

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Ejemplo: En el año 1 se tenía un activo de \$100 y en el año 2 el activo fue de \$150, entonces tenemos $\$150 - \$100 = \$50$. Es decir que el activo se incrementó o tuvo una variación positiva de \$50 en el periodo en cuestión.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$

Suponiendo el mismo ejemplo anterior, tendríamos $((150/100)-1)*100 = 50\%$. Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento del 50% respecto al periodo anterior.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o Razones financieras, para poder llegar a una conclusión acercada a la realidad financiera de la empresa, y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

Método de Análisis mediante El Sistema Dupont

La gráfica Dupont constituye un resumen del análisis de las Razones Financieras. Se diseña para mostrar las relaciones existentes entre el

rendimiento sobre la inversión (R.S.I), la rotación de los activos totales y el margen de utilidad sobre las ventas. Por otra parte, muestra la dependencia de las utilidades y del RSI con el control sobre los costos y la inversión, ya que, si los costos son excesivamente elevados, el Margen de Utilidad sobre las Ventas disminuye y si la inversión no se controla la Rotación de los Activos baja.

Mediante este Sistema es posible, determinar por una parte, si existe una situación financiera favorable o desfavorable en su gestión, así como el nivel de eficiencia o ineficiencia con que se encuentra operando la Empresa, y por otra, la relación del Volumen de Ventas con el total de la inversión, para determinar si es más alto o más bajo.

El Índice Dupont sirve en efecto, para determinar qué tan rentable ha sido un proyecto. Para esto utiliza el margen de utilidad sobre las ventas y la eficiencia en la utilización de los activos. El margen de utilidad nos dice que tanto de cada venta es utilidad. La eficiencia en la utilización de los activos, nos dice, precisamente eso: que tan eficiente ha sido la empresa para administrar sus activos. Que tanta ganancia se le ha obtenido a los activos que se tienen.

La fórmula es la siguiente:

(Utilidad neta/ventas)*(Ventas /activo total)*(Multiplicador del capital)

La empresa puede obtener buenas utilidades obteniendo un margen amplio de utilidad sobre las ventas, o siendo muy eficiente en la administración de sus activos. Mejor si es una combinación perfecta de las dos.

<p>Empresa de Suministros "SRS" Índice Dupont del año 2013</p> $\left(\frac{35,070.15}{162,799.02}\right) \times \left(\frac{162,799.02}{68,133.58}\right) \times \left(\frac{68,133.58}{35,531.37}\right) = 93.44\%$

Cuadro 2: Cálculo del índice Dupont para el año 2013
Fuente: Empresa de Suministros "SRS"

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Del análisis realizado a los Estados Financieros de la Empresa de Suministros "SRS", en lo que corresponde al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2013, se establece que los referidos estados presentan razonablemente la situación económica financiera de la empresa; y, que la contabilidad ha sido elaborada en base a los fundamentos y principios contables de general aceptación

El análisis se efectuó de acuerdo a normas de auditoría generalmente aceptadas, en consecuencia se incluirán como parte de los anexos del presente proyecto de investigación las pruebas de los registros de contabilidad y los demás procedimientos considerados necesarios en las circunstancias.

Del análisis realizado se obtiene como resultados fundamentales lo siguiente:

Sobre los Principios contables.- De conformidad a la revisión efectuada en libros de contabilidad, se hace referencia a la importancia que tiene en el diseño y aplicación de un plan de cuentas contables; la consideración de los principios contables en el registro de cada una de las transacciones que realiza un ente contable, en nuestro caso la Empresa de Suministros "SRS", no ha considerado en el diseño de su plan de cuentas las necesidades del negocio, situación que ha incidido en la falta de control de los elementos del costo en su actividad.

Del Análisis Vertical a los Estado Financieros.- En el Cuadro 6, se ha realizado el análisis vertical del Estado de Situación Financiera de la Empresa de Suministros “SRS”, de los años 2012 y 2013, lo que nos permitirá observar los cambios relevantes en todas y cada una de las cuentas presentadas en los estados analizados.

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS

ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2013

CONCEPTOS	Año 2012		Año 2013		Promedio	
	Totales	Vertical (%)	Totales	Vertical (%)	Simple	Ponderado
A C T I V O						
CORRIENTES	79,084.88	96.72	65,454.44	96.07	96.39	96.43
CAJA-BANCO	5,898.49	7.21	1,998.96	2.93	5.07	6.13
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	72,432.39	88.59	62,935.48	92.37	90.48	90.34
MERCADERIAS (INVENTARIO)	754.00	0.92	520.00	0.76	0.84	0.86
FIJOS	2,680.15	3.28	2,680.15	3.93	3.61	3.61
VEHICULOS	13,900.00	17.00	13,900.00	20.40	18.70	18.70
MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	10,000.00	12.23	10,000.00	14.68	13.45	13.45
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	1,320.32	1.61	1,320.32	1.94	1.78	1.78
EQUIPOS DE COMPUTACION	3,062.35	3.75	3,062.35	4.49	4.12	4.12
(-) Depreciación Acumulada	(25,602.52)	(31.31)	(25,602.52)	(37.58)	(34.44)	(34.44)
TOTAL ACTIVO	81,765.03	100.00	68,134.59	100.00	100.00	100.00
P A S I V O						
PASIVO CORRIENTE	28,330.89	66.03	25,177.71	68.35	67.19	67.12
PROVEEDORES POR PAGAR	6,772.05	15.78	12,544.00	34.05	24.92	27.65
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	975.65	2.27	672.86	1.83	2.05	2.09
OBLIGACIONES IESS	206.20	0.48	142.21	0.39	0.43	0.44
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	11,530.25	26.87	6,558.12	17.80	22.34	23.59
15% PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	8,846.74	20.62	5,260.52	14.28	17.45	18.26
PASIVO NO CORRIENTE	14,574.36	33.97	11,659.49	31.65	32.81	32.94
PRESTAMO BANCARIO X PAGAR	14,574.36	33.97	11,659.49	31.65	32.81	32.94
TOTAL PASIVO	42,905.26	100.00	36,837.20	100.00	100.00	100.00
CAPITAL						
UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES	258.51	0.67	8,045.88	25.71	13.19	24.93
UTILIDAD EJERCICIO	38,601.26	99.33	23,251.51	74.29	86.81	89.92
TOTAL CAPITAL	38,859.77	100.00	31,297.39	100.00	100.00	100.00
Total de Pasivo + Patrimonio	81,765.03	100.00	68,134.59	100.00	100.00	100.00

Cuadro 3: Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera – Años 2012 y 2013
Fuente: Empresa de Suministros “SRS”

Cálculo y significado.- Este análisis se hace exclusivamente tomando como base los balances porcentuales o verticales que surge de dividir cada una de las cuentas activas o pasivas por sus totales correspondiente. A modo de ilustración dividimos para el año 2012 el total de la cuenta de Caja-Bancos \$5.898,49 por el Total de Activos \$81.764,02 que nos da un porcentaje de 7,21%, que significa que el Efectivo tiene una participación del 7,21% en el Total de Activo y este mismo procedimiento de cálculo se aplica a cada una de las cuentas del Activo o Pasivo.

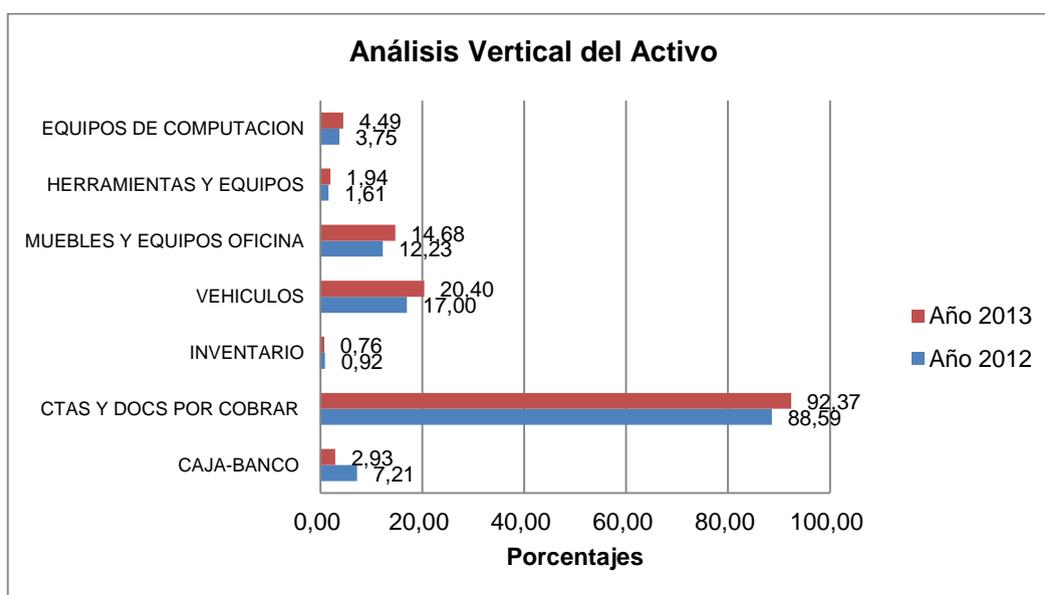


Figura 5: Análisis Vertical del Activo (2012-2013)

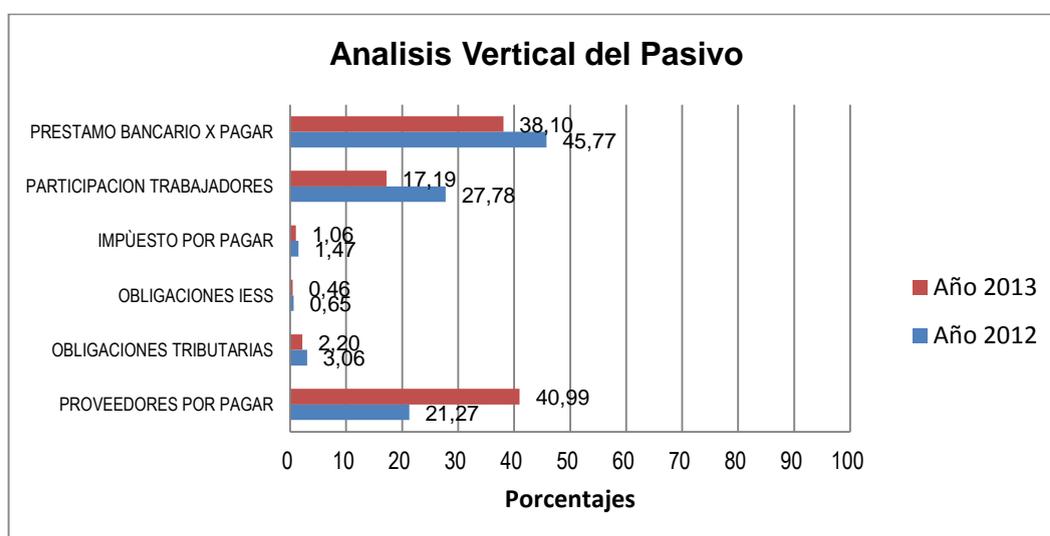


Figura 6: Análisis Vertical del Pasivo (2012-2013)

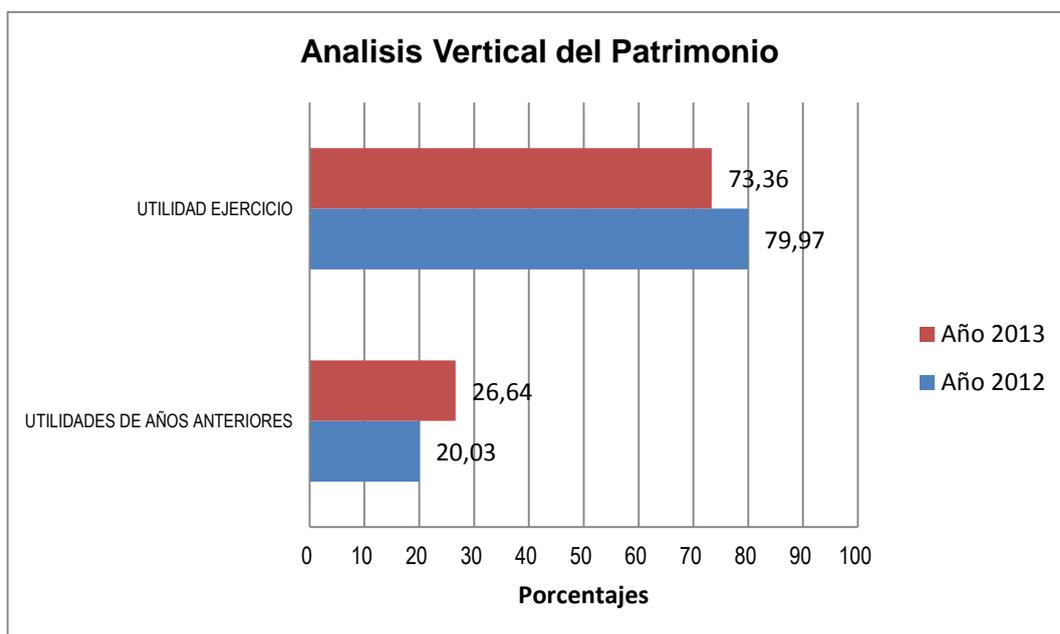


Figura 7: Análisis Vertical del Patrimonio (2012-2013)

Interpretación

Como resultado del análisis vertical del Estado de Situación Financiera de los ejercicios económicos terminados al 31 de diciembre 2012 y 31 de diciembre del 2013 se ha logrado determinar:

1. Que la Empresa de Suministros SRS elabora el estado de situación como una obligación para cumplir medianamente con los organismos de control, más no como una eficiente herramienta para la toma de decisiones.
2. Que la disponibilidad de efectivo en el año 2012 representa el 7.21% de los Activos totales de la empresa, mientras que en el año 2013 tan solo representa el 2.93% de los mismos, evidenciándose una considerable disminución en la disponibilidad de dinero en efectivo y sus equivalentes
3. La Utilidad ha disminuido del 79.97% en el 2012 al 73.36% en el 2013; lo que obedece fundamentalmente a la disminución del volumen de ventas que ha sufrido la empresa en el año 2013

En el Cuadro 7, se ha realizado el análisis vertical del Estado de Resultado de la Empresa de Suministros “SRS”, de los años 2012 y 2013, lo que nos permitirá observar los cambios relevantes en todas y cada una de las cuentas presentadas en los estados analizados.

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS

ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2013

CONCEPTOS	Año 2012		Año 2013		Promedio	
	Totales	Vertical (%)	Totales	Vertical (%)	Simple	Ponderado
INGRESOS						
INGRESOS POR VENTAS	196,986.81	100.00	162,799.02	100.00	100.00	100.00
Ventas 12%	196,986.81	100.00	162,799.02	100.00	100.00	100.00
COSTOS DE VENTAS	108,111.62	54.88	93,789.54	57.61	56.25	56.15
INVENTARIO INICIAL	2,433.60	1.24	650.00	0.40	0.82	1.06
IMPORTACION	32,727.35	16.61	30,994.00	19.04	17.83	17.79
COMPRAS	73,600.68	37.36	62,665.54	38.49	37.93	37.88
(-) INVENTARIO FINAL	(650.00)	(0.33)	(520.00)	(0.32)	(0.32)	(0.33)
TOTAL DE INGRESOS	305,098.44	154.88	256,588.56	157.61	156.25	156.13
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	88,875.19	45.12	69,009.48	42.39	43.75	43.92
GASTOS						
GASTOS OPERATIVOS						
SUELDOS Y SALARIOS	10,568.40	5.37	11,849.76	7.28	6.32	6.38
APORTES IESS	1,037.49	0.53	1,779.75	1.09	0.81	0.88
BENEFICIOS SOCIALES	1,021.49	0.52	1,030.36	0.63	0.58	0.58
HONORARIOS	236.72	0.12	242.48	0.15	0.13	0.13
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	4,003.70	2.03	3,809.31	2.34	2.19	2.18
COMBUSTIBLES	818.04	0.42	950.92	0.58	0.50	0.51
SUMINISTROS Y MATERIALES	3,903.57	1.98	4,856.26	2.98	2.48	2.54
GASTOS DE GESTION	1,208.21	0.61	1,518.04	0.93	0.77	0.79
GASTO DE VIAJE	1,908.74	0.97	2,092.71	1.29	1.13	1.13
IVA AL COSTO	1,312.09	0.67	1,344.00	0.83	0.75	0.75
TRANSPORTE	127.87	0.06	100.00	0.06	0.06	0.06
SERVICIOS BASICOS	559.26	0.28	567.53	0.35	0.32	0.32
DEPRECIACION DE ACTIVOS	1,647.61	0.84	1,647.61	1.01	0.92	0.92
OTROS GASTOS	1,301.83	0.66	1,902.79	1.17	0.91	0.96
COMISIONES E INTERESES BANCARIAS	241.94	0.12	247.82	0.15	0.14	0.14
TOTAL DE EGRESOS	29,896.95	15.18	33,939.33	20.85	18.01	18.19
UTILIDAD DEL EJERCICIO	58,978.24	29.94	35,070.15	21.54	25.74	26.81

Cuadro 4: Análisis Vertical del Estado de Resultado – Años 2012 y 2013
Fuente: Empresa de Suministros “SRS”

Cálculo y Significado.- En este caso se utiliza como base de comparación el total de las ventas o sea 100%.

Así las ventas se distribuyen una parte para cubrir el Costo de Ventas, otra parte para los gastos y por último el restante para queda como Utilidad Neta.

A modo de ilustración en el año 2013 vemos que el Costo de Ventas era de \$ 93.789,54 y que comprado con las Ventas de \$ 162.799,02, así un 57.61% de este fue destinado para cubrir los costos de ventas, restando el resto para gastos y utilidad neta.

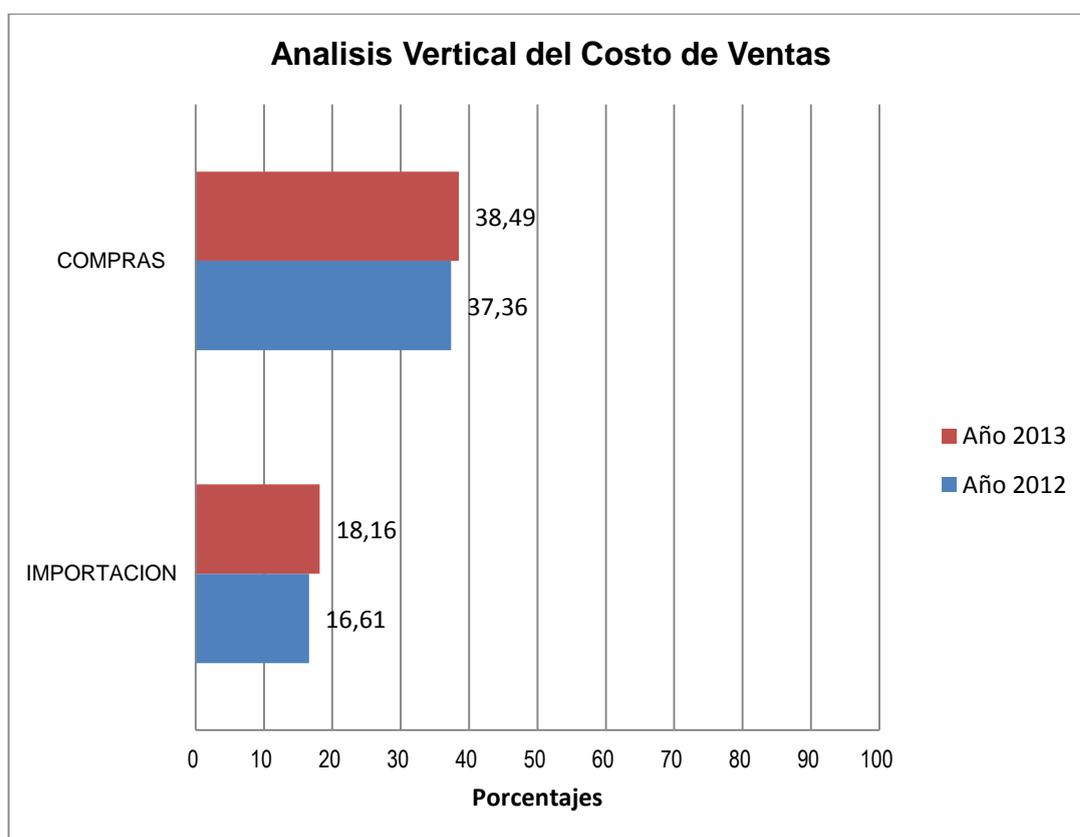


Figura 8: Análisis Vertical del Costo de Ventas (2012-2013)

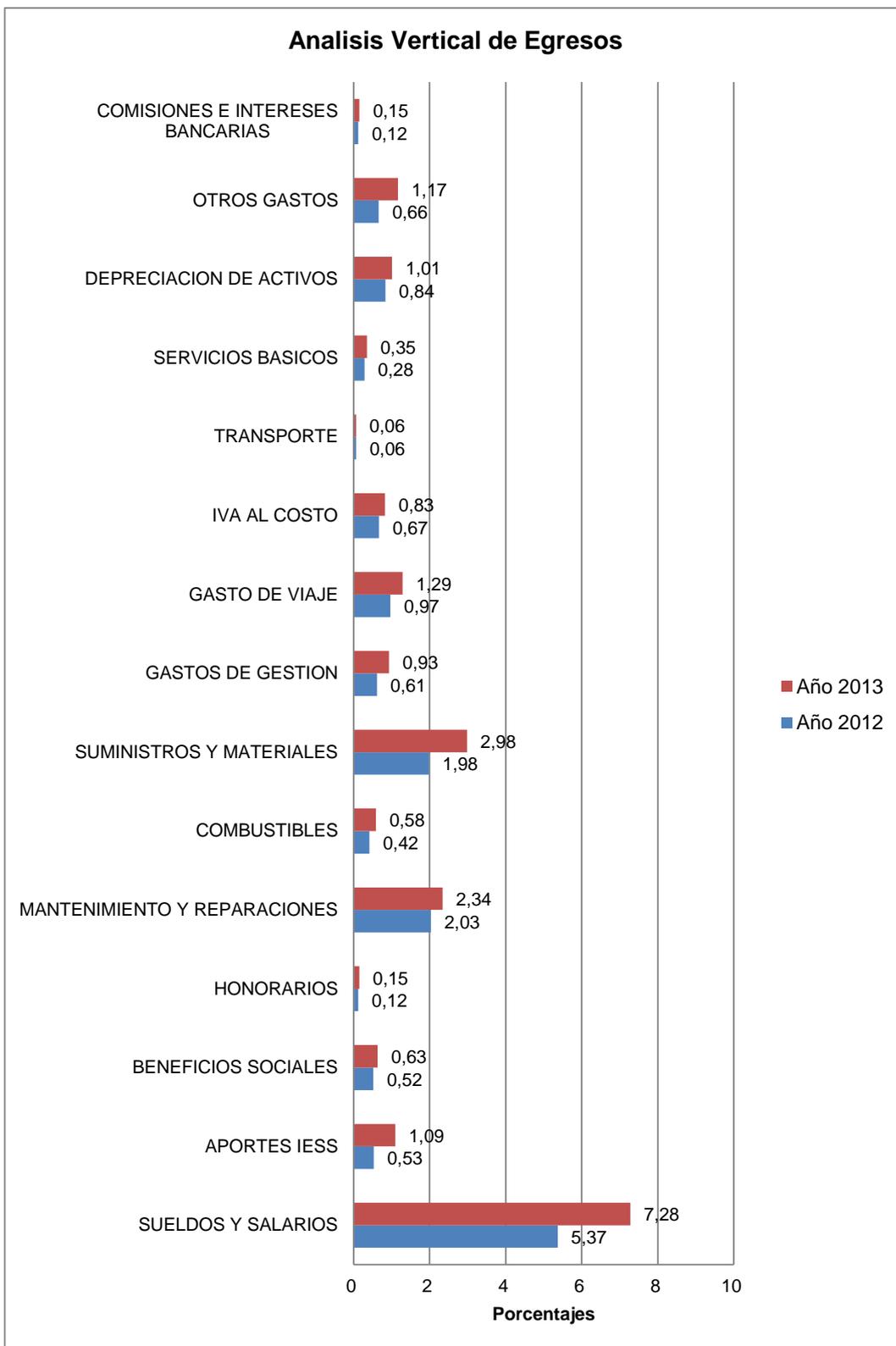


Figura 9: Análisis Vertical de Egresos (2012-2013)

Interpretación.- En el Análisis Vertical de la Cuenta de Resultados, la última línea de esta es la más importante o sea la Utilidad Neta es la más significativa y cuyo aumento o disminución porcentual se debe explicar a través de las variaciones porcentuales de costos y gastos.

La utilidad Neta que en el 2012 representó el 29,94% de las ventas con relación al 2013 que fue del 21,54 tuvo una reducción debido a la aumento de la participación de los gastos de comercialización y administración en las ventas (de 15,18% paso a 20,85 %) que compensó más que proporcionalmente a la reducción de los costos de ventas. Además de evidenciarse una significativa disminución de las ventas.

Como resultado del análisis vertical del Estado de Resultado de los ejercicios económicos terminados al 31 de diciembre 2012 y 31 de diciembre del 2013 se ha logrado determinar:

1. Que la Utilidad en Ventas disminuyo del 45.12% en el ejercicio económico 2012 al 42.39% en el ejercicio económico 2013.
2. Que los gastos operacionales de la empresa se incrementaron del 15.18% en el 2012 al 20.85% en el 2013
3. Que la Utilidad Neta disminuyo del 29.94% para el ejercicio 2012, al 21.54% para el ejercicio 2013.

Del Análisis Horizontal a los Estado Financieros

En el Cuadro 8, se ha realizado el análisis horizontal del Estado de Resultado de la Empresa de Suministros "SRS", de los años 2012 y 2013, lo que nos permitirá observar los cambios relevantes en todas y cada una de las cuentas presentadas en los estados analizados.

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2013

CONCEPTOS	AÑO 2012 REF.	AÑO 2013	Variación	
			Cuantitativa	%
INGRESOS				
INGRESOS POR VENTAS	196,986.81	162,799.02	(34,187.79)	(17.36)
Ventas 12%	196,986.81	162,799.02	(34,187.79)	(17.36)
COSTOS DE VENTAS	108,021.53	93,789.54	(14,231.99)	(13.18)
INVENTARIO INICIAL	760.50	650.00	(110.50)	(14.53)
IMPORTACION	34,310.36	30,994.00	(3,316.36)	(9.67)
COMPRAS	73,600.68	62,665.54	(10,935.14)	(14.86)
(-) INVENTARIO FINAL	(650.00)	(520.00)	130.00	(20.00)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	88,965.28	69,009.48	(19,955.80)	(22.43)
GASTOS				
GASTOS OPERATIVOS				
SUELDOS Y SALARIOS	10,568.40	11,849.76	1,281.36	12.12
APORTES IESS	1,037.49	1,779.75	742.26	71.54
BENEFICIOS SOCIALES	1,021.49	1,030.36	8.87	0.87
HONORARIOS	236.72	242.48	5.76	2.43
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	4,003.70	3,809.31	(194.39)	(4.86)
COMBUSTIBLES	818.04	950.92	132.88	16.24
SUMINISTROS Y MATERIALES	3,903.57	4,856.26	952.69	24.41
GASTOS DE GESTION	1,208.21	1,518.04	309.83	25.64
GASTO DE VIAJE	1,908.74	2,092.71	183.97	9.64
IVA AL COSTO	1,312.09	1,344.00	31.91	2.43
TRANSPORTE	127.87	100.00	(27.87)	(21.80)
SERVICIOS BASICOS	559.26	567.53	8.27	1.48
DEPRECIACION DE ACTIVOS	1,647.61	1,647.61	0.00	0.00
OTROS GASTOS	1,301.83	1,902.79	600.96	46.16
COMISIONES E INTERESES BANCARIAS	241.94	247.82	5.88	2.43
TOTAL DE EGRESOS	29,896.95	33,939.33	4,042.38	13.52
EXCEDENTE DEL EJERCICIO	59,068.33	35,070.15	(23,998.18)	(40.63)

Cuadro 5: Análisis Horizontal del Estado de Resultado – Años 2012 y 2013

Fuente: Empresa de Suministros "SRS"

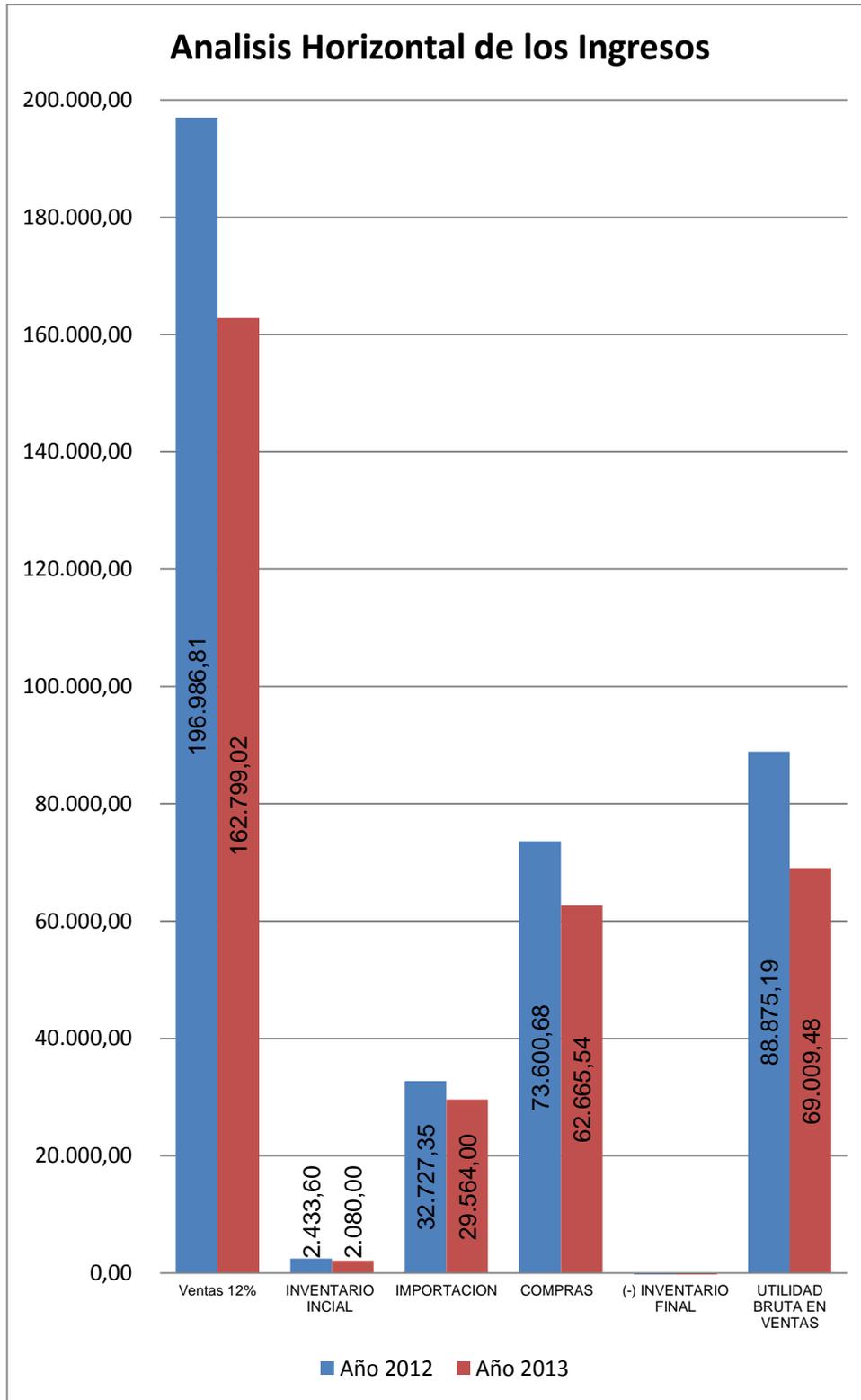


Figura 10: Análisis Horizontal de los Ingresos (2012-2013)

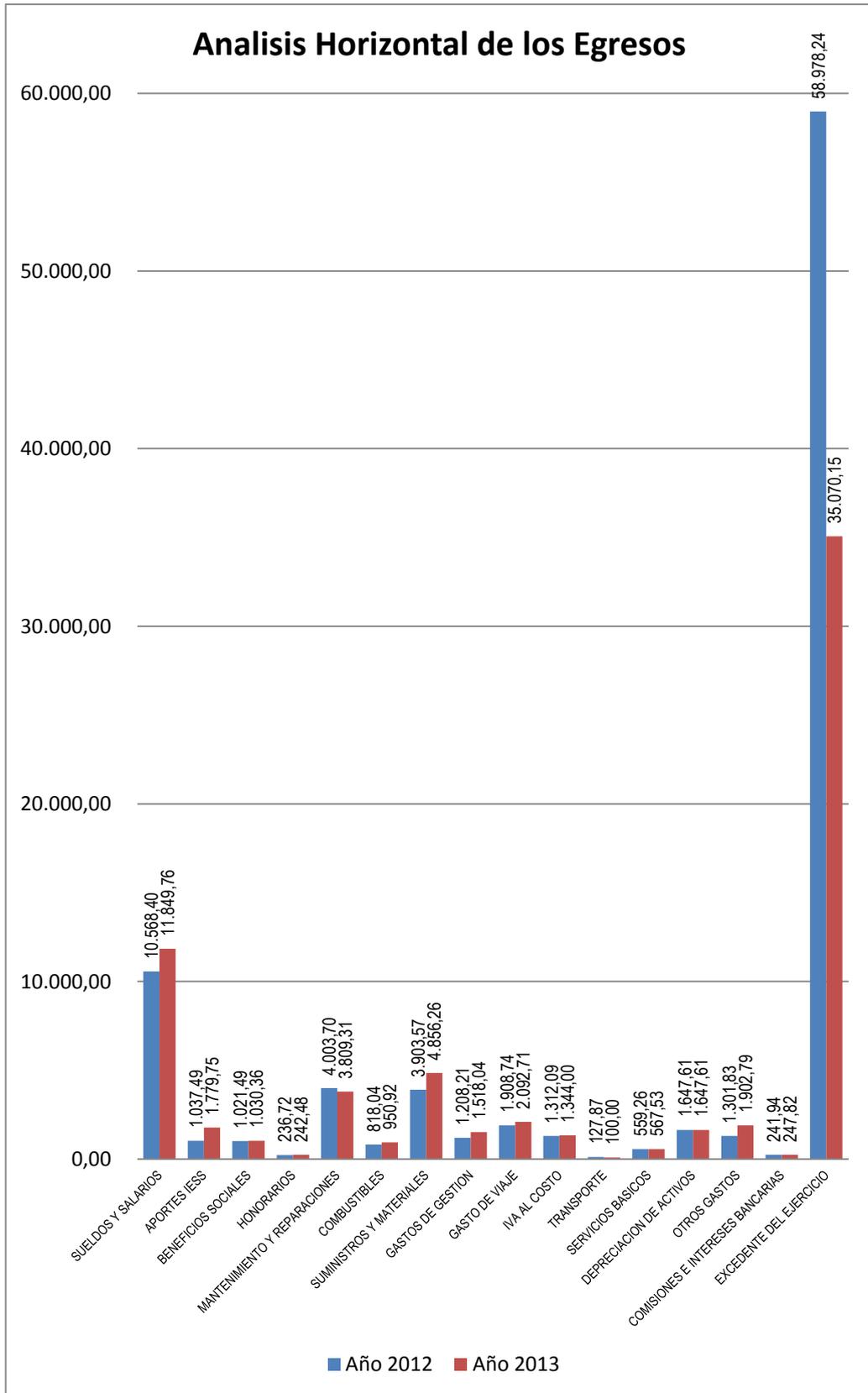


Figura 11: Análisis Horizontal de los Ingresos (2012-2013)

Interpretación

- Luego del análisis correspondiente se observa que los ingresos de la empresa sufrieron una disminución del 17.36% al término del ejercicio 2013; ingresos que fueran comparados con los obtenidos por la empresa en el año 2012.
- Los costos de ventas, a consecuencia de la disminución de las ventas, tuvieron un decrecimiento del 13.25%; esto obedece principalmente al hecho que la Empresa de Suministros “SRS” no cuenta con un stock de mercaderías significativo.
- De igual manera se puede observar que los gastos operativos de la empresa se incrementaron en 13.52% durante el año 2013; en relación a los gastos efectuados por la empresa en el año 2012. Esto obedece principalmente al incremento anual de los sueldos y beneficios determinados por el gobierno; los mismos que presentan un incremento del 12.12% al término del ejercicio económico 2013.
- La utilidad del ejercicio 2013 disminuyó en un 39.76%, comparada con la utilidad obtenida por la empresa en el año 2012, situación que es evidente dado que en el año 2012 se obtuvieron ingresos por ventas por la cifra de \$ 196.986,81; lo que significa que en el año 2012 los ingresos fueron superiores a los del año 2013 por la suma de \$ 34.187,79

En el Cuadro 9, se ha realizado el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera de la Empresa de Suministros “SRS”, de los años 2012 y 2013, lo que nos permitirá observar los cambios relevantes en todas y cada una de las cuentas presentadas en los estados analizados.

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS

ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2013

CONCEPTOS	Año 2012- REF.	Año 2013	Variación	
	Totales	Totales	Cuantitativa	%
A C T I V O				
DISPONIBLE	79,084.88	65,454.44	(13,630.44)	(17.24)
CAJA-BANCO	5,898.49	1,998.96	(3,899.53)	(66.11)
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	72,432.39	62,935.48	(9,496.91)	(13.11)
MERCADERIAS (INVENTARIO)	754.00	520.00	(234.00)	(31.03)
FIJOS	2,680.15	2,680.15	0.00	0.00
VEHICULOS	13,900.00	13,900.00	0.00	0.00
MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	10,000.00	10,000.00	0.00	0.00
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	1,320.32	1,320.32	0.00	0.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3,062.35	3,062.35	0.00	0.00
(-) Depreciación Acumulada	(25,602.52)	(25,602.52)	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO	81,765.03	68,134.59	(13,630.44)	(16.67)
P A S I V O				
PASIVO CORRIENTE	28,330.89	25,177.71	(3,153.18)	(11.13)
PROVEEDORES POR PAGAR	6,772.05	12,544.00	5,771.95	85.23
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	975.65	672.86	(302.79)	(31.03)
OBLIGACIONES IESS	206.20	142.21	(63.99)	(31.03)
IMPUESTO POR PAGAR	11,530.25	6,558.12	(4,972.13)	(43.12)
15% PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	8,846.74	5,260.52	(3,586.22)	(40.54)
PASIVO NO CORRIENTE	14,574.36	11,659.49	(2,914.87)	(20.00)
PRESTAMO BANCARIO X PAGAR	14,574.36	11,659.49	(2,914.87)	(20.00)
CAPITAL	38,859.77	31,297.39	(7,562.38)	(19.46)
UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES	258.51	8,045.88	7,787.37	3,012.41
UTILIDAD EJERCICIO	38,601.26	23,251.51	(15,349.75)	(39.76)
Total de Pasivo + Patrimonio	81,765.03	56,475.10	(25,289.92)	(30.93)

Cuadro 6: Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera – Años 2012 y 2013
Fuente: Empresa de Suministros “SRS”

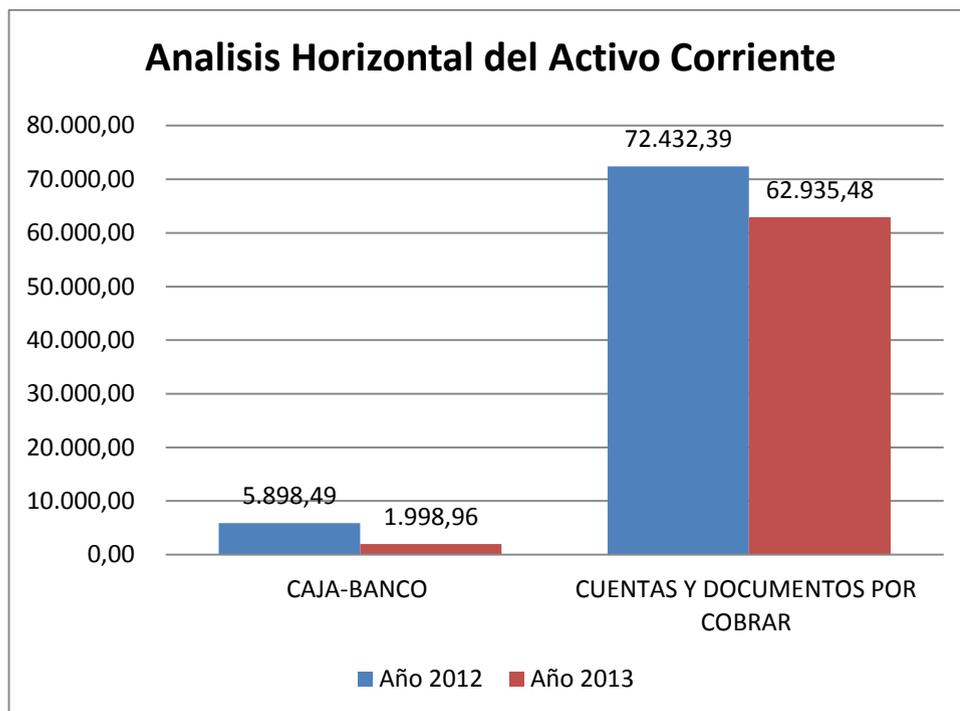


Figura 12: Análisis Horizontal del Activo Corriente (2012-2013)

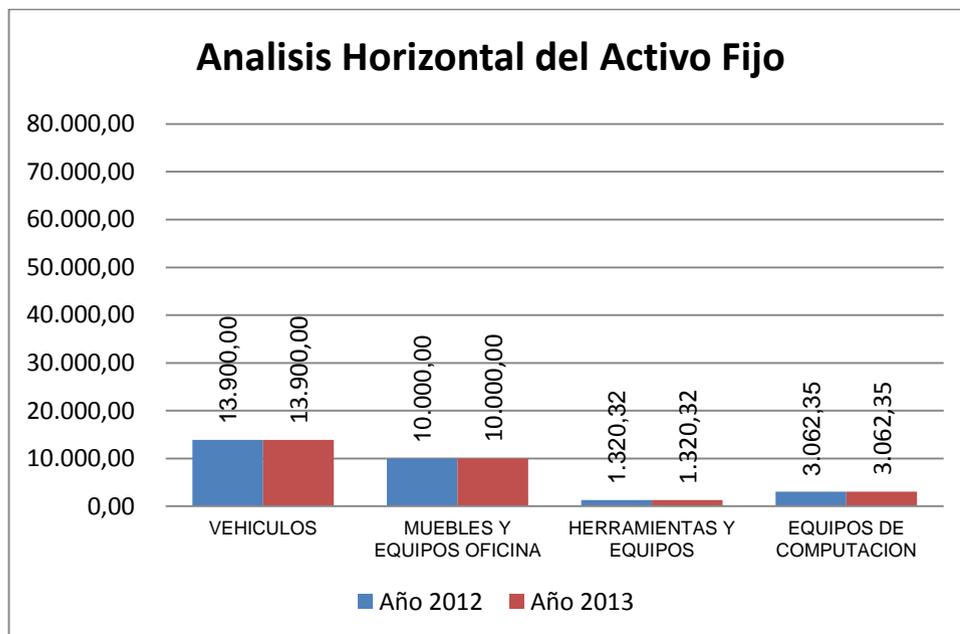


Figura 13: Análisis Horizontal del Activo Fijo (2012-2013)

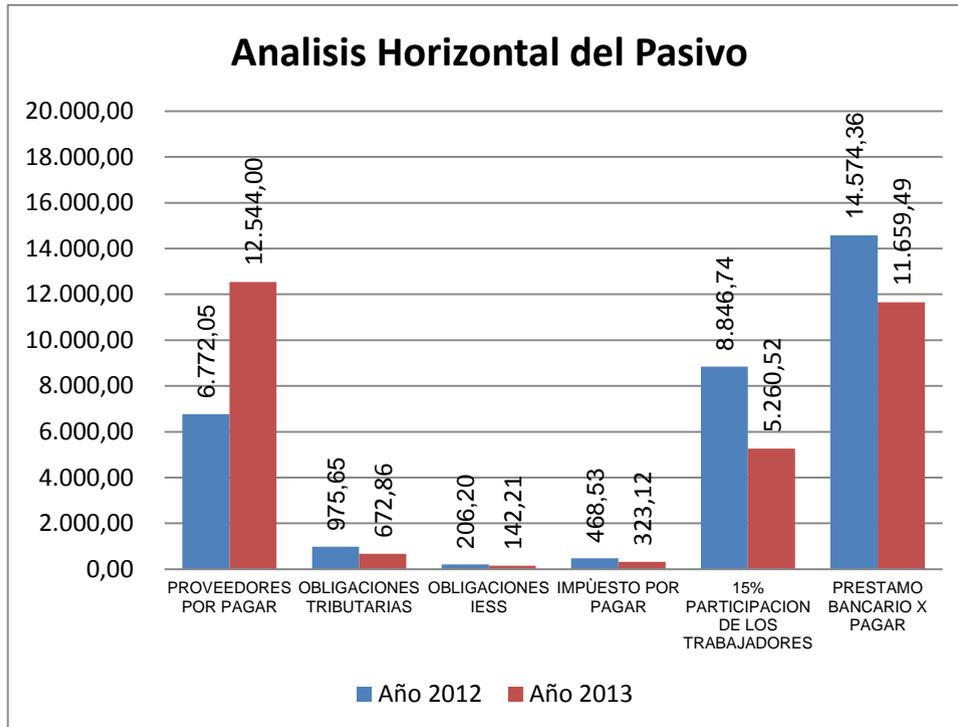


Figura 14: Análisis Horizontal del Pasivo (2012-2013)

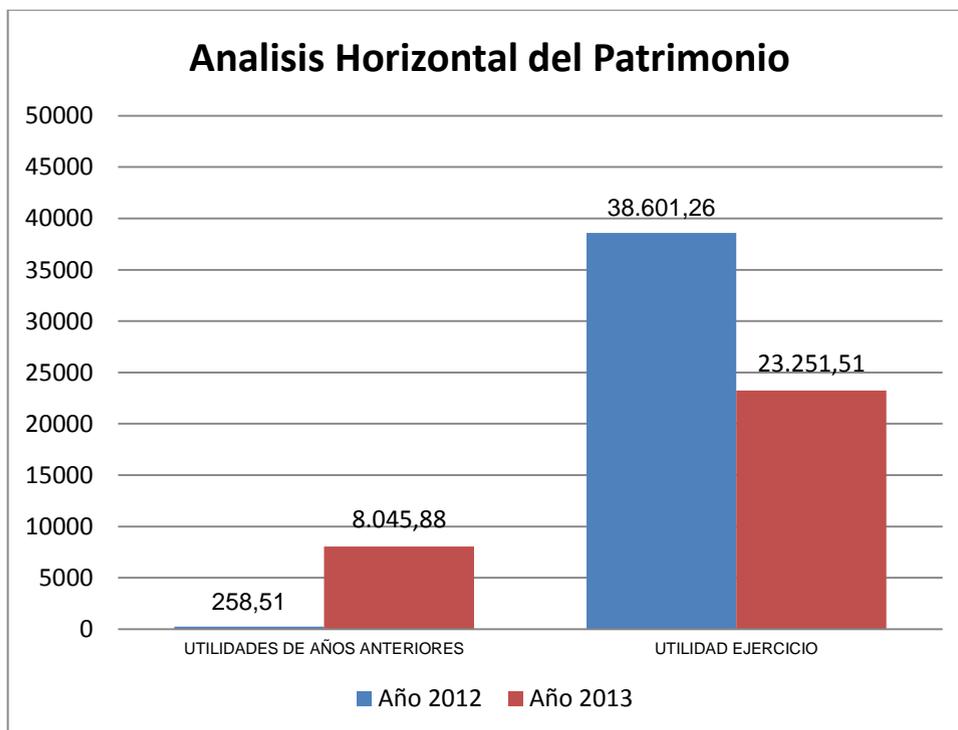


Figura 15: Análisis Horizontal del Patrimonio (2012-2013)

- Luego del análisis correspondiente se observa que la disponibilidad de efectivo y sus equivalentes disminuyó 66.11% al termino del ejercicio 2013; datos que fueran comparados con la disponibilidad de efectivo en el año 2012.
- De igual manera se puede observar que las obligaciones con terceros ha sufrido un incremento del 85% en el año 2013; esto comparado con la obligaciones de la empresa en el año 2012.
- La utilidad neta del ejercicio 2013 disminuyó en un 29.94%, comparada con la utilidad obtenida por la empresa en el año 2012

RAZONES FINANCIERAS DEL EJERCICIO 2012:

INDICE DE LIQUIDEZ:

Activo Corriente		79.084,88		
-----	=	-----	=	2,79
Obligaciones de c. Plazo		28.330,89		

INDICE DE SOLIDEZ:

Patrimonio		38.859,77		
-----	=	-----	=	0,48
Activo Total		81.765,03		

INDICE DE RENTABILIDAD:

Utilidad		38.601,26		
-----	=	-----	=	0,99
Patrimonio		38.859,77		

RAZONES FINANCIERAS DEL EJERCICIO 2013:**INDICE DE LIQUIDEZ:**

Activo Corriente		65.454,44		
-----	=	-----	=	2,60
Obligaciones de c. Plazo		25.177,71		

INDICE DE SOLIDEZ:

Patrimonio		31.297,39		
-----	=	-----	=	0,46
Activo Total		68.134,59		

INDICE DE RENTABILIDAD:

Utilidad		23.251,51		
-----	=	-----	=	0,74
Patrimonio		31.297,39		

Luego de observar los indicadores financieros de cada uno de los periodos analizados se puede determinar que la posición financiera de la Empresa de Suministros "SRS"; demuestra una adecuada posición de liquidez, solidez y una equilibrada rentabilidad al termino del ejercicio económico del año 2013.

Sin embargo no se puede dejar de lado que en comparación con el año 2012, la rentabilidad de las operaciones de la empresa ha caído un 25%, lo que deja en evidencia que de continuar la disminución en las ventas de la empresa en algún momento las operaciones de la misma producirán un déficit.

PLAN DE MEJORAS

De acuerdo a los hallazgos del diagnóstico, se plantean las siguientes estrategias para que con su aplicación se pueda ayudar a contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización:

❖ ¿Qué?

- Analizar y pronosticar la necesidad de los principales clientes, proveedores, distribuidores, acreedores, accionistas y empleados.
- Desarrollar formatos para la evaluación de desempeño y para las compras de materia prima.
- Realizar planes de acción y estrategias para el FODA.

❖ ¿Por qué?

- Porque la empresa requiere manejar con orden sus operaciones para corregir sus deficiencias.

❖ ¿Cómo?

- Determinar la planeación de la empresa que abarca políticas, valores, principios y objetivos
- Planear las estrategias adecuadas para alcanzar los objetivos.

- Crear el organigrama de la empresa.
- ❖ **¿Cuándo?**
 - A partir del ejercicio económico 2014
- ❖ **¿Quién?**
 - Asegurar la participación en equipos de los empleados.
 - Conseguir la participación individual de los administradores.
- ❖ **¿Dónde?**
 - Obtener el compromiso de la administración ya que el plan de mejoramiento debe empezarse desde el área de dirección de la empresa puesto que es la encargada de darle la fuerza y el compromiso a este proceso.

Implementación del plan de mejoras

En este punto se presentan los desarrollos de algunas estrategias propuestas:

Políticas:

- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos.
- Realizar todos los procesos y actividades con calidad.
- Realizar todo trabajo con excelencia.
- Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la empresa.
- Seleccionar los proveedores con las características necesarias requeridas para la empresa.
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- Fomentar el trabajo en equipo.
- El horario de trabajo es de lunes a viernes de 7 am a 12 pm y de 2pm a 5pm.

- Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad en todo trabajo.

Valores

Los Ejes de Valor que guían las acciones en la Empresa de Suministros “SRS” son:

- Lealtad: trabajar siempre lo mejor posible con lo que se ha comprometido aun en circunstancias cambiantes.
- Honradez: actuar siempre de forma justa, recta e íntegra.
- Responsabilidad: cumplir las obligaciones y compromisos adquiridos, asumir la responsabilidad de sus propios actos, y saber responder a lo que se espera.
- Respeto: Aceptar a los compañeros tal y como son, aceptar y comprender su forma de pensar y actuar aunque no sea igual a la nuestra.
- Honestidad: actuar con conducta recta, honrada que lleva a observar normas y compromisos así como actuar con la verdad, lo que denota sinceridad y correspondencia entre lo que se hace.

Principios

Los principios éticos que regirán la conducta o el pensamiento del personal en la Empresa de Suministros “SRS” son:

- Eficacia: Nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos
- Eficiencia: Trabajar con la mejor utilización en los recursos, para obtener mejores utilidades y ganancias.
- Buena fe: Actuar con rectitud y honradez.
- Transparencia: actuar con sinceridad y honradez.

- Calidad: calidad como cultura, como norma de vida corporativa, será un compromiso y obligación permanentes de todos los miembros de la Empresa de Suministros “SRS”.

Objetivos

Los objetivos planteados de acuerdo a la situación actual de la organización son:

- Formalizar la empresa en lo concerniente a pago de salarios justos y prestaciones sociales a los integrantes de la organización.
- Lograr la capitalización de la empresa año a año con el fin de aumentar la cobertura en el mercado.
- Mejorar la productividad en el primer semestre del año 2014.
- Incrementar la participación en el mercado a nivel local y regional (Empresas públicas y privadas); con el fin de ampliar la oferta en los locales de la empresa cadena y así incrementar las utilidades.

Análisis FODA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Diversificación en el mercado de nuevos productos	Saturación del mercado
Nuevos mercados para incursionar	Aumento de precios
Variedad de proveedores	Problemas tecnológicos
Mejor posición financiera	Integraciones verticales hacia atrás de la competencia
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Productos de buena calidad	Dificultades y deudas financieras
Rapidez en la entrega de la mercadería	Falta de inventarios
Algunos productos son exclusivos	Sus productos no generan valor agregado
Variedad de productos y servicios	No tiene capacidad para una gran producción
Buenas relaciones comerciales	No maneja proyecciones ni administración estratégica

Cuadro 7: Matriz FODA de la Empresa de Suministros “SRS”

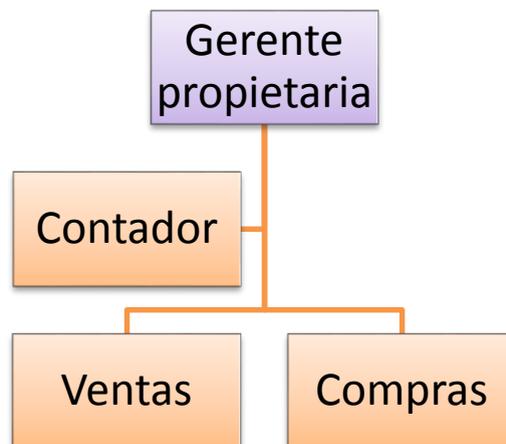


Figura 16: Organigrama proyectado para la Empresa de Suministros “SRS”

Perfil de cargos y manual de funciones

Se describen a continuación las características de los cargos que permitirán desarrollar las actividades necesarias para el funcionamiento de la Empresa de Suministros “SRS”, tanto en el corto como en el mediano plazo.

Nombre del Cargo: Gerente

Propósito principal

Representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

Funciones: Conseguir préstamos; contratar personal; dirigir el personal; estimular al personal; análisis de puestos de trabajo; selección y vinculación de trabajadores; asignación de funciones; atención a las necesidades del personal; capacitación y motivación del personal; planeación; dirección del trabajo; elaboración de presupuestos.

Responsabilidad: Es responsable por el logro de los objetivos propuestos respecto a la salud financiera de la empresa, participación,

capacitación y motivación del personal, así como del buen manejo de los recursos y del crecimiento de la empresa en el mediano plazo.

Personas a Cargo: Contador, jefe de producción y jefe de mercadeo y ventas.

Condiciones físicas: Excelente salud, vitalidad y buena presentación personal.

Experiencia: 2 Años (*Deseable*)

Nombre del Cargo: Contador

Propósito principal

- Mantener oportuna y correcta la aplicación del sistema contable y presupuestal.
- Mantener en forma eficiente la programación y pago de los egresos, así como la respectiva creación de pasivos.

Funciones: Supervisor de las finanzas de la empresa; elaboración de presupuestos

Responsabilidad: Es el encargado de velar por la salud financiera de la empresa y de que siempre se destinen bien sus utilidades y ganancias.

Personas a Cargo: Auxiliar contable

Condiciones físicas: Excelente salud, vitalidad y buena presentación personal.

Capacitación y Habilidades: Profesional en Contaduría.

Experiencia: 3 años como mínimo.

Nombre del Cargo: Vendedor

Propósito principal

Tiene encomendada la venta de los productos o servicios de la compañía.

Funciones: Planeación y visita de clientes; cumplir con la cuota de ventas; tomar pedidos

Responsabilidad: Es el encargado de aumentar los canales y abrir las ventas en el sector. Retroalimentación del mercado.

Personas a Cargo: Ninguno

Condiciones físicas: Excelente salud, vitalidad y buena presentación personal.

Capacitación y Habilidades: Bachiller, fluidez verbal, conocimientos básicos en técnicas de ventas, capacidad de persuasión.

Experiencia: 1 año

Definición del grupo de interés. Los grupos de interés para la Empresa de Suministros corresponden a los agentes tanto internos como externos que afectan de alguna manera el quehacer de la organización y determinan en buena medida su crecimiento sostenible.

- **Empleados:** Personas muy responsables, honrados, colaboradores, humildes, puntuales y que su profesionalismo este por delante de cualquier cosa.

- **Clientes:** Personas Naturales o Jurídicas; de carácter privado o público que requieran de suministros industriales y de servicios profesionales en la misma rama, siempre de alta calidad.
- **Proveedores:** Tendrán que manejar siempre materiales de alta calidad y confiabilidad.
- **Distribuidores:** Tendrán que ser muy cumplidos con sus entregas, maneja gente de mucha responsabilidad y ser muy competitivos.
- **Acreeedores:** Personas que cuenten con una buena liquidez, tengan su negocio estable y manejen una buena historia crediticia.
- **Accionistas:** Con muy buenos valores y sobretodo pacientes, serán personas con mucha experiencia y liderazgo.

Razones financieras (liquidez, rentabilidad y apalancamiento).

El Análisis de los Estados Financieros es una herramienta de vital importancia con que se cuenta para determinar el ritmo de crecimiento o estancamiento de la rentabilidad económica o financiera de las operaciones del negocio. El análisis financiero representa la parte dinámica de la contabilidad, ya que a través de la comparación de los resultados de varios periodos dentro de la misma Empresa, se observa no solo la actividad general operacional y sus tendencias, sino que también se obtiene una visión global de los resultados reales de la gestión administrativa susceptibles de comparaciones con presupuestos elaborados para periodos posteriores, con miras a una acertada toma de decisiones. Es muy importante realizar el análisis de los estados financieros, puesto que con sus resultados se puede obtener una visión más clara y exacta de la realidad económica y financiera de una Empresa, debido a que un análisis bien practicado refleja el significado de cada estado, cada cuenta, cada valor y las relaciones que entre ellos puedan obtenerse. Para realizar este análisis se utilizan algunos indicadores como

son los de liquidez (prueba ácida y razón corriente); los de actividad (rotación de activos corrientes, rotación de cartera, rotación de cuentas por pagar, rotación de inventarios, rotación de activos); los de rentabilidad y los de endeudamiento.

A continuación se presenta los resultados de los indicadores más importantes:

INDICADOR DE LIQUIDEZ: Muestran la capacidad que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Al respecto la empresa tiene un índice de liquidez del 3.46%, lo que significa que por cada dólar de deuda, la empresa tiene 3.46 dólares para cubrir dicha obligación

INDICADORES DE RENTABILIDAD: Muestran el porcentaje de utilidad sobre las ventas realizadas en cada período. Para el año 2013 las utilidades netas correspondieron al 0,86% sobre el patrimonio, lo que indica que los recursos que los socios o dueños de la empresa tienen comprometidos en el patrimonio, muestran una equilibrada rentabilidad, la cual ha disminuido sustancialmente en comparación con el año 2012.

.

CONCLUSIONES

- A partir del análisis de las áreas funcionales de la empresa se determinó que su administración se ha realizado de manera empírica, conduciendo esto al logro parcial de los objetivos planteados.
- Algunas de las estrategias propuestas y ejecutadas en el área administrativa correspondieron a definir el direccionamiento estratégico para la empresa, así como el diseño del organigrama y el manual de funciones correspondiente.
- En cuanto al área de mercadeo y ventas se refiere, se deben ejecutar algunas estrategias de comunicación como tarjetas de presentación, volantes y un portafolio de productos buscando el reconocimiento de la marca y la atracción de nuevos clientes.
- Se debe considerar el manejo de un stock mínimo de mercaderías, aplicando formatos de control de inventarios de los productos.
- Se logró realizar el análisis financiero de la empresa de los años 2012 y 2013, logrando establecer las causas de la disminución de las ventas en el año 2013; obteniendo una disminución en su utilidad operacional susceptible de ser mejorada a partir del incremento en las ventas y disminución de los costos fijos.
- De la utilidad obtenida en el año 2012; \$5.000 fueron utilizados para cubrir el pago del préstamo bancario más los intereses generados por el mismo; y, \$25.000 para cubrir gastos personales.
- Se recomienda que la empresa implemente todas las estrategias sugeridas en aras de un crecimiento sostenible y así garantizar el logro de los objetivos a largo plazo.

- Es necesario que todos los integrantes de la organización estén comprometidos con los cambios a implementar, pues los beneficiados serán todos, ya que el crecimiento del negocio permitirá el mejoramiento de las condiciones laborales y personales.
- La Empresa de Suministros “SRS” debe estar monitoreando constantemente los mercados a los que dirigirá su producto, pues las tendencias cambian constantemente y es necesario definir estrategias que respondan a las nuevas exigencias del sector.

RECOMENDACIONES

En atención de los resultados y conclusiones obtenidas en esta investigación, y con el propósito de contribuir al mejor desenvolvimiento de la Empresa de Suministros "SRS"; a efectos de aumentar sus márgenes de utilidad se presentan las siguientes recomendaciones:

- Se debe disminuir los costos de ventas a efectos de poder ganar un mejor posicionamiento en el mercado.
- Se debe diversificar el portafolio de servicios que tiene la empresa
- Se debe elaborar el portafolio de productos con el que la empresa participa en las licitaciones del Servicio Nacional de Compras Públicas
- Se debe dar valor agregado a los servicios y productos comercializados por la empresa; a efectos de ganar más clientes.
- Se deben incursionar en nuevos nichos de mercado, no solo en la empresa pública, sino también en la empresa privada.
- Se debe crear una reserva para contingentes que permita a la empresa poder superar posibles caídas en sus ventas.
- Se debe crear una provisión para la amortización de cuentas incobrables; hasta el límite permitido por la Ley de Régimen Tributario interno, esto es; el 1% de la cartera vencida.
- Es necesario elaborar un flujo de caja de manera periódica que permita a la administración conocer la situación económica de la empresa.

- Se deben incrementar los activos de la empresa a efectos de poder soportar las obligaciones con terceros sin ninguna dificultad.
- Se deben implementar las políticas sugeridas a efectos de mejorar las operaciones de la empresa.
- Se recomienda el uso de un sistema informático que permita al encargado de la contabilidad procesar la información económica y financiera de la empresa con mayor fluidez y rapidez; lo que permitirá contar con los estados financieros en forma oportuna.

BIBLIOGRAFIA

AMAT, O. *Análisis Estados Financieros. Fundamentos y aplicaciones*. Ed. Gestión 2000. 2008.

BERNAL, J.J. y GARCÍA, D. *El análisis económico y financiero de la empresa a partir del nuevo PGC. Ratios económicos*. Revista Estrategia Financiera nº 263. 2009.

BORONAT, .G.J. *Análisis del grado de apalancamiento*. Revista Estrategia Financiera nº 274. 2010.

ORTEGA, F.J., y LÓPEZ, F. *Diagnóstico económico-financiero*. Revista Estrategia Financiera nº 273. 2010.

GARCÍA. Oscar León. *Administración financiera*. 2 ed. Madrid: McGraw hill. 2006. 280 p.

GARZÓN, Juan Felipe. *Desarrollo de una planeación estratégica para la cadena productiva de servicios médicos*, Trabajo de Grado Administrador de empresas. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente, Facultad de ciencias básicas y administrativas, 2005. 190 p.

GIMENEZ Carlos, *Costos para Empresarios*. 3ed. Macchi; 2000 McGraw Hill. Pag. 385.

GONZALEZ, Luis. *Conceptos de Administración Estratégica*. 5 ed. México: 2003 Prentice Hall. 300 p.

KOONTZ, Harold y WEIRICH, Heinz. *Administración una perspectiva global*. 2 ed. Bogotá 2002. Mc Graw Hill. 338 p.

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gay. *Fundamentos de mercadotecnia*. 4 ed. Cali 2008. Mc Graw Hill. 530 p.

MÉNDEZ. Carlos. Metodología de la investigación. 4ta. ed. Bogotá; 2005
Mc grail. Pág. 100.

<http://www.monografias.com/trabajos47/analisis-economico/analisis-economico.shtmlixzz3GDyWX400>

<http://www.gerencie.com/sistema-dupont.html>

<http://www.monografias.com/trabajos59/tipos-investigacion/tiposinvestigacion.shtmlixzz3HoOwlcCb>

ANEXOS

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS ESTADO DE RESULTADO

PERIODO ENERO 1 - DICIEMBRE 31 DEL 2012

INGRESOS POR VENTAS		\$196,986.81
VENTAS 12%	\$196,986.81	
COSTOS DE VENTAS		\$108,111.62
INVENTARIO INICIAL	\$ 2,433.60	
IMPORTACION	\$32,727.35	
COMPRAS	<u>\$73,600.68</u>	\$108,761.62
(-) INVENTARIO FINAL	<u>\$ 650.00</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$88,875.189
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</u>		
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 10,568.40	
APORTES IESS	\$ 1,037.49	
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 1,021.49	
HONORARIOS	\$ 236.72	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 4,003.70	
COMBUSTIBLES	\$ 818.04	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 3,903.57	
GASTOS DE GESTION	\$ 1,208.21	
GASTO DE VIAJE	\$ 1,908.74	
IVA AL COSTO	\$ 1,312.09	
TRANSPORTE	\$ 127.87	
SERVICIOS BASICOS	\$ 559.26	
DEPRECIACION DE ACTIVOS	\$ 1,647.61	
OTROS GASTOS	\$ 1,301.83	
COMISIONES E INTERESES BANCARIAS	<u>\$ 241.94</u>	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		\$ 29,896.95
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		\$ 58,978.24
15% Participación de		
(-) trabajadores		<u>\$ 8,846.74</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 50,131.50
(-) IMPUESTO A LA RENTA		<u>\$ 11,530.25</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 38,601.26

Anexo 1: Estado de Resultados – Año 2012

Fuente: Empresa de Suministros SRS

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERO
DEL 1 ° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

CAJA-BANCO	\$ 5,898.49	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 72,432.39	
MERCADERIAS (INVENTARIO)	\$ 754.00	
CREDITO EN IVA		
IMPUESTO A LA RENTA FUENTE		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		\$ 79,084.88

ACTIVOS FIJOS

VEHICULOS	\$ 13,900.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS	\$ (13,899.00)	\$ 1.00
MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	\$ 10,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUM. MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	\$ (8,000.00)	\$ 2,000.00
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	\$ 1,320.32	
(-) DEPRECIACION ACUM. HERRAMIENTOS Y EQUIPOS	\$ (1,000.52)	\$ 319.80
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 3,062.35	
(-) DEPRECIACION ACUM. EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ (2,703.00)	\$ 359.35
TOTAL ACTIVOS FIJOS		\$ 2,680.15
<u>TOTAL DEL ACTIVO</u>		\$81,765.03

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTE

		\$ 28,330.89
PROVEEDORES POR PAGAR	\$ 6,772.05	
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	\$ 975.65	
OBLIGACIONES IESE	\$ 206.20	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 11,530.25	
15% PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	\$ 8,846.74	
TOTAL PASIVO		\$ 28,330.89

PASIVOS NO CORRIENTE

		\$ 14,574.36
PRESTAMO BANCARIO X PAGAR	\$ 14,574.36	

PATRIMONIO NETO

UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES	\$ 258.51	
UTILIDAD EJERCICIO	\$ 38,601.26	
TOTAL PATRIMONIO NETO		\$ 38,859.77

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$81,765.03

Anexo 2: Estado de Situación Financiera – Año 2012
Fuente: Empresa de Suministros SRS

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS
ESTADO DE RESULTADO
PERIODO ENERO 1 - DICIEMBRE 31 DEL 2013

INGRESOS POR VENTAS		\$162,799.02
VENTAS 12%	\$162,799.02	
COSTOS DE VENTAS		\$ 93,789.54
INVENTARIO INICIAL	\$ 650.00	
IMPORTACION	\$30,994.00	
COMPRAS	<u>\$62,665.54</u>	\$ 94,309.54
(-) INVENTARIO FINAL	<u>\$ 520.00</u>	
 UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		 \$ 69,009.48
 <u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</u>		
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 11,849.76	
APORTES IEISS	\$ 1,779.75	
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 1,030.36	
HONORARIOS	\$ 242.48	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 3,809.31	
COMBUSTIBLES	\$ 950.92	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 4,856.26	
GASTOS DE GESTION	\$ 1,518.04	
GASTO DE VIAJE	\$ 2,092.70	
IVA AL COSTO	\$ 1,344.00	
TRANSPORTE	\$ 100.00	
SERVICIOS BASICOS	\$ 567.53	
DEPRECIACION DE ACTIVOS	\$ 1,647.61	
OTROS GASTOS	\$ 1,902.79	
COMISIONES E INTERESES BANCARIAS	<u>\$ 247.82</u>	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		\$ 33,939.33
 UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		 \$ 35,070.15
15% Participación de		
(-) trabajadores		<u>\$ 5,260.52</u>
 UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		 \$ 29,809.63
(-) Impuesto a la renta		<u>\$ 6,558.12</u>
 UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		 \$ 23,251.51

Anexo 3: Estado de Resultado del Año 2013
Fuente: Empresa de Suministros SRS

SONIA ELIZABETH RAMIREZ SALINAS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERO
DEL 1 ° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

CAJA-BANCO	\$ 1,998.96	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 62,935.48	
MERCADERIAS (INVENTARIO)	\$ 520.00	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		\$ 65,454.44

ACTIVOS FIJOS

VEHICULOS	\$ 13,900.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS	\$ (13,899.00)	\$ 1.00
MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	\$ 10,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUM. MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA	\$ (8,000.00)	\$ 2,000.00
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	\$ 1,320.32	
(-) DEPRECIACION ACUM. HERRAMIENTOS Y EQUIPOS	\$ (1,000.52)	\$ 319.80
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 3,062.35	
(-) DEPRECIACION ACUM. EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ (2,703.00)	\$ 359.35
TOTAL ACTIVOS FIJOS		\$ 2,680.15
<u>TOTAL DEL ACTIVO</u>		<u>\$68,134.59</u>

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTE

		\$ 25,177.71
PROVEEDORES POR PAGAR	\$ 12,544.00	
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	\$ 672.86	
OBLIGACIONES IEISS	\$ 142.21	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 6,558.12	
15% PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	\$ 5,260.52	
TOTAL PASIVO		\$ 25,177.71

PASIVOS NO CORRIENTE

		\$ 11,659.49
PRESTAMO BANCARIO X PAGAR	\$ 11,659.49	

PATRIMONIO NETO

UTILIDADES DE AÑOS ANTERIORES	\$ 8,045.88	
UTILIDAD EJERCICIO	\$ 23,251.51	
TOTAL PATRIMONIO NETO		\$ 31,297.39

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$68,134.59

Anexo 4: Estado de Situación Financiera Año 2013
Fuente: Empresa de suministros SRS