



Instituto Superior  
**Tecnológico  
Bolivariano**  
de Tecnología

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO  
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,  
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIAL  
“EXCELLENT” SUBORDINADA A LA EMPRESA “PACMETSA  
S.A.” CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2015 – 2016.**

**Autor:**

**Victoria Marisol Vélez Sabando**

**Tutor:**

**Msc. Adolfo Carreño Acosta**

**Guayaquil, Ecuador  
2017**

## **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: **“Análisis financiero de la empresa comercial EXCELLENT subordinada a la empresa PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 -2016”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

### **TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

El problema de investigación se refiere a: **¿La falta de un análisis financiero que permita realizar una correcta evaluación de la rentabilidad de la empresa comercial PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 – 2016?**

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

**Presentado por la Egresada:**

Victoria Marisol Vélez Sabando

**Tutor:**

Msc. Adolfo Carreño Acosta

## **AUTORÍA NOTARIADA**

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de titulación con el tema: **“Análisis financiero de la empresa comercial EXCELLENT subordinada a la empresa PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 -2016”**, de la carrera Tecnología en 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.

**Autor:**

Victoria Marisol Vélez Sabando

**Cédula Identificación:**

0928394055

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo a:

A Dios, por darme la fuerza y energía necesaria para no desmayar en el intento de culminar mi formación académica, cuyo proceso ha sido de mucho sacrificio para todas las personas que están dentro de mi familia, brindándome su apoyo y las energías necesarias para terminar la carrera.

A mi señora madre Dolores Marisol Sabando Rosado quien supo formarme con valores y principios para enfrentarme a la vida, brindándome ejemplos de sacrificio y entrega en cada acto y gracias a su incondicional apoyo he podido culminar este trabajo de investigación que me permitirá mejorar mi condición de vida y la de mis hijos.

A mis hijos, Damian y Danna a quienes dejaré como legado este logro alcanzado para que les sirvan como motivación y ejemplo que, con un poco de esfuerzo podemos lograr todo lo que nos propongamos en la vida.

Victoria Marisol Vélez Sabando

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por ser mi fuente de luz y darme la fortaleza necesaria para seguir.

A mis padres, por ser los motivadores de no abandonar la meta estudiantil y seguirla hasta el final.

A mis compañeros de trabajo, por brindarme el espacio necesario para asistir a clases y ser un gran respaldo en los días que me tocaba laborar.

A los docentes, que durante mi trayectoria como estudiante a través de métodos y enseñanzas me supieron transmitir los conocimientos, que hoy sirven de bases para seguir desarrollándome como una profesional de éxitos.

Victoria Marisol Vélez Sabando

## **RESUMEN**

**Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnólogo en Contabilidad y Auditoría**

**Tema: “Análisis financiero de la empresa comercial EXCELLENT subordinada a la empresa PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 -2016”**

**Autor:** Victoria Marisol Vélez Sabando.

**Tutor:** Msc. Adolfo Carreño Acosta.

El presente trabajo de titulación se llevó a cabo con el objetivo de evaluar la situación financiera por la que está atravesando la empresa “**PACMETSA S.A.**” identificar en qué situación está la empresa, y proponer un plan de acciones que contribuya al fortalecimiento de todas sus áreas administrativa, económica y financiera que permita mantener la rentabilidad del negocio que actualmente se encuentra en un proceso de decrecimiento, debido a las bajas ventas y la fuga de clientes hacia la competencia.

El principal problema que existe en la empresa es la caída de manera repentina de las ventas, esto conlleva a la falta de circulante para cumplir con los proveedores, la baja en sus inventarios y la fuga de dinero debido a la malversación de fondos ocasionados por la mala administración, a esto se adiciona las inversiones que ha efectuado la competencia del sector para mejorar sus ofertas y productos a los consumidores, lo cual ha ocasionado la pérdida de clientela.

Se realizó un análisis de los estados financieros correspondiente a los años 2015-2016 para determinar el flujo de efectivo generado por las operaciones del negocio.

El análisis interno de la entidad permitió identificar las principales debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, encomendando implementar un grupo de acciones o medidas que contribuyan a revertir la posición de la empresa en el mercado así como mejorar sus resultados económicos y financieros.

Palabras clave: plan, medidas, debilidades.

## **SUMMARY**

**Project prior to obtaining the title of: Technologist in Business Administration.**

**Subject: "Financial analysis of the commercial company EXCELLENT subordinated to the company PACMETSA S.A. corresponding to the period 2015 - 2016"**

**Author:** Victoria Marisol Vélez Sabando.

**Tutor:** Msc. Adolfo Carreño Acosta.

The present titling work was carried out with the objective of evaluating the financial situation that the company "PACMETSA SA" is going through, to identify in which situation the company is, and to propose a plan of actions that contributes to the strengthening of all its areas administrative, economic and financial support to maintain the profitability of the business that is currently in a process of decrease, due to the low sales and the leakage of customers towards the competition.

The main problem that exists in the company is the sudden fall of sales, this leads to the lack of cash to meet suppliers, the decline in inventories and the flight of money due to embezzlement of funds caused by maladministration, to this is added the investments that have made the competition of the sector to improve their offers and products to consumers, which has caused the loss of clientele.



An analysis of the financial statements for the years 2015-2016 was carried out to determine the cash flow generated by the business operations.

The entity's internal analysis made it possible to identify the main weaknesses, strengths, opportunities and threats, and to implement a set of actions or measures that would help to reverse the company's position in the market and improve its economic and financial results.

Key words: plan, measures, weaknesses.

## ÍNDICE GENERAL

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Carátula.....	i
Certificación de la aceptación del tutor.....	ii
Autoría notariada.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	x
Índice de gráficos.....	xi
Índice de cuadros.....	xii
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.1.1 Ubicación del problema en un contexto.....	3
1.1.2 Situación conflicto.....	4
1.1.3 Delimitación del problema.....	5
1.1.4 Formulación del problema.....	5
1.1.5 Variables de investigación.....	5
1.1.6 Evaluación del problema.....	6
1.2 Objetivos.....	7
1.2.1 Objetivos generales.....	7
1.2.2 Objetivos específicos.....	7
1.3 Justificación de la empresa.....	8

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL**

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

3.1 Presentación de la empresa.....	25
3.1.1 Breve reseña de la empresa.....	26
3.1.2 Estructura organizativa.....	28
3.2 Metodología.....	31
3.2.1 Diseño de investigación.....	32
3.2.2 Diseño de la propuesta metodológica.....	33
3.2.3 Estructura de la propuesta metodológica.....	34
3.2.4 Enfoque de la investigación.....	37
3.2.5 Métodos de investigación.....	38
3.2.6 Alcance de la investigación.....	39
3.2.7 Población y muestra.....	39

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

4.1 Resultados del estudio de la empresa.....	41
4.2 Elementos esenciales de los estados financieros.....	43
4.2.1 Análisis de los estados financieros.....	44
4.3 Plan de mejoras.....	59
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	63

<b>Bibliografía</b> .....	64
---------------------------	----

### **Anexos**

Anexo 1 Principales colaboradores de la empresa.

Anexo 2 Balance general de la empresa.

Anexo 3 Estado de resultado de la empresa.

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Figura 1 Estructura del estado de resultado.....	16
Figura 2 Estructura del estado de resultado.....	18
Figura 3 Cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (pasos 1-4).....	21
.....	

Figura 4 Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (pasos 5-8)..... .....	22
Figura 5 Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (pasos 9-11)..... .....	23
Figura 6 Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (pasos 12-13)..... .....	27
Figura 7 Localización del centro comercial.....	28
Figura 8 Organigrama de la entidad.....	34
Figura 9 Propuesta metodológica en etapas.....	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Tabla 1 Fuerza laboral de la empresa.....	29
Tabla 2 Principales proveedores.....	29
Tabla 3 Tipos de investigación.....	32
Tabla 4 Plan de acciones.....	60



## **CAPÍTULO 1. EL PROBLEMA.**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

En el período 2015-2016 la empresa comercial “PACMETSA S.A”, registró una caída en sus ventas de manera considerable comparado con los años anteriores, etapa en el cual tuvo regularidad en sus ingresos y ventas. Es necesario destacar que la población se vio afectada en su poder adquisitivo debido a una serie de medidas económicas adoptadas por el gobierno, como el incremento del impuesto (IVA del 12% al 14%), como consecuencia del desastre natural (**Terremoto**) ocurrido en las costas ecuatorianas, en abril de 2016. La caída abismal del precio del petróleo en los mercados internacionales (el cual es la principal fuente de ingreso de la nación), hizo que la economía ecuatoriana sufra una contracción afectando sectores de la industria de la construcción por la paralización de obras lo que se manifestó en un crecimiento del índice de desempleo el PIB mostrando crecimientos entre el 0% y el 1%. (Banco Central del Ecuador, 2017). Lo que ha provocado una difícil situación para muchos micros y pequeñas empresas.

Adicionalmente es importante mencionar factores externos que confluieron en la actual crisis, tales como; apreciación del dólar, devaluación de la moneda de los países vecinos (Colombia y Perú) que le resto competitividad a nuestros productos.

Es importante resaltar que debido a la situación antes descrita y con el objeto de proteger la producción nacional, el Gobierno Nacional implemento salvaguardias, misma que consistian en incrementar los

aranceles de importación a una lista de productos suntuarios de importación, en los que se encuentran incluidos las prendas de vestir.

Todo lo ante expuesto incidió desfavorablemente en el negocio de la empresa PACMETSA S.A. lo que se tradujo en una baja ostensible de sus ventas y por ende una disminución en sus ingresos y rentabilidad.

Unido a esta realidad están presentes los problemas identificados como la falta de liquidez tanto en la adquisición de mercadería como en el pago a proveedores, poca variedad de oferta, mala administración o falta de liderazgo en la dirección del negocio, a esto se adiciona las malas decisiones adoptadas, como por ejemplo no invertir, mientras que la competencia se surtía de productos ofreciendo una amplia gama de variedad, lo que les daba ventaja competitiva.

La baja en las ventas y la liquidez fueron factores importantes para caer en incumplimientos de pago a los proveedores.

Entonces se puede establecer las siguientes interrogantes:

¿Cuál era el estado antes del periodo 2016 y posterior a este?

¿Cuáles son las principales debilidades, fortalezas y oportunidades de la entidad?

¿Cuáles son las medidas económicas y administrativas que pueden mejorar la situación del negocio?

Actualmente toda empresa cuenta con una política y un esquema de trabajo que permite el crecimiento sostenido, así como también las acciones a seguir cuando surgen adversidades ocasionadas por el mal manejo económico.



### **1.1.1 UBICACIÓN DEL PROBLEMA EN UN CONTEXTO.**

La investigación económica en el entorno ecuatoriano, es sumamente compleja, debido a las diferentes características de cada localidad. Así como las características y especificidades propias de las empresas, del sector de la economía a que pertenecen o del territorio, considerando las metas que se aspiren lograr.

En la actualidad el país está pasando por una de las peores recesiones económicas, según el diario El Tiempo: “el Ecuador registró un decrecimiento del 3% del primer trimestre del año 2016”, esto se debe a la abrupta caída del precio del petróleo. Otra complicación observada y que representa un aspecto relevante, es el tema de la competencia; la constante innovación existente en el mercado local cuyas empresas capaces de adaptarse, de modificar, de crear nuevas alternativas, de transformar productos o servicios serán capaces de cumplir sus metas sobresaliendo por encima de aquellas otras que no lo hagan.

Este tema de la competencia puede ser considerado tanto una amenaza como una oportunidad pues obliga sin distinción a contar con estrategias o planes a futuro que sean capaces de mejorar los resultados de las empresas.

En Ecuador la economía se ha caracterizado siempre por la exportación de materias primas y al mismo tiempo que importa bienes y servicios con un mayor valor agregado o sea productos terminados y con alto grado de especialización lo que hace al país dependiente de unos pocos sectores y pocos productos. Esta realidad debe cambiarse, el país y sus principales líderes se han propuesto transformar la matriz productiva, incrementar la producción y la productividad, ser competitivos en el mercado internacional así como cambiar el modelo generador de riquezas. Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) en el

año 2012 en su informe sobre la Transformación de la Matriz Productiva se refiere: “La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas”.

Para alcanzar la sociedad del Buen Vivir es necesario integrar todos los elementos de interacción de la producción. Se debe continuar trabajando en función de mejorar todos los indicadores de la empresas de hacerlas más competitivas y eficientes, de acercar la realidad social a la empresarial; entiéndase al Marketing como una forma de comunicación entre la empresa y el cliente, una forma de relacionarse a través de la publicidad y la promoción de actividades o productos.

### **1.1.2 SITUACIÓN CONFLICTO.**

La falta de un análisis financiero en la empresa PACMETSA S.A. ha ocasionado el repliegue considerable en su desarrollo con el que inicio durante sus primeros años de funcionamiento, lo cual es notorio visualizar que en toda empresa es indispensable la forma en que esta es administrada y las medidas que se aplican durante etapas criticas ocasionada a veces de manera involuntaria y en otras ocasiones originadas internamente por las malas decisiones tomadas durante su funcionamiento.

Por ello es necesaria la modificación de dichas medidas y el cambio por unas nuevas ideologías administrativas para recuperar un negocio que se encuentra a las puertas del fracaso, buscando mejorar la calidad de los procesos internos, atraer nuevamente a los clientes y modificar la forma

de atención al usuario, empleando medidas que ayuden a cumplir los objetivos planteados.

### **1.1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.**

El trabajo investigativo está centrado en el análisis de los Estados financieros de la empresa PACMETSA S.A. durante los años 2015-2016 y determinar su situación económica y financiera así como predecir el comportamiento para el 2017 y 2018 respectivamente. Además mediante este análisis se puede valorar cualitativamente y cuantitativamente indicadores vitales para el funcionamiento de la empresa además de los factores que condujeron a la situación actual de la empresa.

**Campo:** Análisis Contable y Financiero

**Área:** Departamento contable de la empresa PACMETSA S.A.

**Aspecto:** Análisis Financiero para determinar la rentabilidad de la empresa y su actual situación económica y financiera.

**Período:** 2015-2016

### **1.1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

¿Qué incidencia tiene el análisis financiero en la rentabilidad de la empresa PACMETSA S.A. en el período 2015-2016?

**Variable Independiente (V.I.):** Análisis Financiero

**Variable Dependiente (V.D.):** Rentabilidad

### **1.1.5 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.**

**Análisis Financiero:** Los análisis constituyen la técnica matemática-financiera y analítica, mediante esta se puede determinar beneficios o

perdidas lo cual puede predeterminar si se puede realizar una inversión o algún otro movimiento, en donde sus objetivos es obtener buenos resultados que le apoyen a la toma de decisiones referente a la inversión que desea realizar una organización o empresa.

**Rentabilidad:** La rentabilidad hace referencia a los beneficios obtenidos en una inversión realizada anteriormente, en el ámbito empresarial es un concepto muy importante ya que es el indicador más importante en el desarrollo de la inversión y la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

### **1.1.6 EVALUACIÓN DEL PROBLEMA.**

**Delimitado.** El trabajo está enfocado en ayudar en la recuperación de la empresa PACMETSA S.A. implementando nuevas estrategias económicas y administrativas, asesorando a la administración en la ejecución de estas medidas para la obtención de los resultados esperados.

**Claro.** El problema es claro, porque con solo visualizar el negocio se puede llegar a la conclusión de que las medidas con las que se administra en la actualidad no son las ideales y están afectando drásticamente al funcionamiento del mismo.

**Evidente.** Es evidente la necesidad de recuperar la solvencia, liquidez y reacción que tenía el negocio en etapas anteriores y que durante el 2016 se vieron seriamente afectadas por la no reacción oportuna de la administración.

**Relevante.** Es de vital importancia primero para nuestra carrera, porque podemos poner de manifiesto lo aprendido en la etapa formativa y segundo para el negocio, porque con el análisis previo se establecerán nuevas normas que permitirán recuperar un negocio que virtualmente se encuentra al borde del fracaso producto de malas administraciones y podrá volver nuevamente a competir con los otros negocios posicionados en el sector, incrementando las opciones para el

consumidor al momento de escoger el lugar de donde ir a comprar sus productos.

**Original.** La administración de una empresa siempre debe ser evaluada constantemente, debido a que es una parte fundamental que todos los días se actualiza y surgen cambios que permiten a los administradores tomar las decisiones correctas para sostener un negocio para mantenerse en la parte alta ante la competencia, el descuido de la misma origina problemas internos, fracasos empresariales, quiebra de negocios etc., el aporte de nuevas ideas, de nuevas estrategias es primordial para siempre ir en línea acorde al mercado global.

**Contextualmente.** Las medidas a implementar son vitales en el campo de la administración de empresas, porque permiten reactivar una economía que se encontraba al borde del colapso producto de acciones y decisiones desacertadas y por ende para la misión de nuestra carrera cuyo propósito es la formación de profesionales especializados en la administración y que sean capaces de gestionar medidas administrativas acordes a la situación de una empresa.

## **1.2 OBJETIVOS.**

### **1.2.1 OBJETIVO GENERAL.**

Efectuar un análisis de los estados financieros correspondientes a los años 2015-2016 de la empresa PACMETSA S.A. para determinar su rentabilidad.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1. Estudios de los índices financieros (ratio) que presenta la empresa PACMETSA S.A. en los años 2015-2016.
2. Determinar los índices financieros respecto a: Medidas de solvencia a corto y largo plazo, medidas de eficiencia y medidas de rentabilidad.

3. Proponer un plan de mejoras para tomar decisiones en el corto plazo.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

La justificación de la investigación de este proyecto, se sustenta en la necesidad, del gerente y principal propietaria Sra. Mariela Vera del Pezo; la cual considera que es momento ideal para emprender el desarrollo y crecimiento de la empresa.

Esta idea se fundamenta a partir de la investigación realizada a la empresa, cabe recalcar que los resultados obtenidos en los últimos años han demostrado una baja en las ventas, y como consecuencia se evidencia un retraso de los cumplimientos con los proveedores externos ya que, al no tener flujo monetario en su caja, producto de las bajas ventas se ha incumplido con los pagos y estos ya no abastecen de mercadería al negocio lo cual se ve reflejado en la baja de stock en el inventario.

El análisis de las actuales medidas, muestran una carencia al momento de hacerle frente al principal problema de liquidez bajo el que se encuentra el negocio, la poca reacción para buscar estrategias que atraigan a nuevos clientes y la recuperación de carteras vencidas por créditos otorgados han colapsado al sistema financiero de la empresa, por lo tanto, con el debido examen exhaustivo a la administración se podrá identificar las falencias y por ende, proponer un plan de acción tendiente a corregir los desaciertos administrativos del pasado, partiendo con la propuesta de una nueva estructura que sea flexible y permita recuperar la solvencia con la que contaba anteriormente.

La realidad actual denota que los cambios deben ser inmediatos y ejecutados a la brevedad posible, las nuevas medidas al comienzo

mostrarán un rechazo ante la adversidad en la que se encuentra el negocio, pero con el pasar de los días poco a poco irán reflejando los cambios a los que se espera llegar con su ejecución y a largo plazo permitirá obtener solidez en toda la organización.

La reactivación del negocio garantiza el beneficio y bienestar de los administradores, propietarios, trabajadores y consumidores finales, donde estos últimos tendrán nuevamente una alternativa a nivel sectorial para decidir dónde comprar.

El cambio de los procesos administrativos y la puesta en ejecución de un nuevo plan de medidas económicas y administrativas permitirán el armado de una estructura diferente y organizacional que establecerá metas a corto plazo para la recuperación económica del negocio durante el año en curso, y así posicionarse nuevamente en línea frente a la competencia local, los cambios determinarán funciones de cada integrante del negocio, para evitar que cualquier persona tome o realice acciones dentro del mismo, así se evitará el acceso a procesos y protocolos ajenos a cada integrante de la empresa, estableciendo tareas y responsabilidades específicas dentro de los puestos de trabajos acorde a los perfiles definidos durante el análisis.

El nuevo proceso, fortalecerá al mando administrativo en la toma de decisiones y los futuros sucesores tendrán el apoyo documental respectivo para la valoración de la situación actual del negocio y la toma de decisiones adecuadas.

## **CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL.**

### **2.1 LA CONTABILIDAD EN EL CONTEXTO ACTUAL.**

#### **Origen de la Contabilidad**

Explicar el origen y los fundamentos de la contabilidad es buscar a través de la historia métodos de investigación dentro de la técnica contable, puesto que se demuestra que al contrario de otras ciencias, la contabilidad nació como una necesidad social de medición de la realidad económica y no como un planteamiento de estudio sistemático de haberes.

La historia no precisa una fecha exacta del surgimiento de la contabilidad, solamente estima y evidencia que esta tiene sus orígenes en la aparición del comercio. En la organización empresarial y social, donde al aumentar las transacciones comerciales la incapacidad de la memoria humana para registrarlas, hizo que surgiera una metodología para plasmar dichas actividades.

La Contabilidad es tan antigua como la misma humanidad civilizada. Por ejemplo, se han encontrado papiros en algunas de las tumbas de faraones egipcios donde se hace referencia a registros creados para contabilizar a mano de obra utilizada durante la construcción de las grandes pirámides con el fin de determinar quiénes habían trabajado en las tumbas y eliminarlos posteriormente, y tratar de conservar a través del tiempo los tesoros de una civilización que en su época fue una de las más poderosas de la tierra, lo mismo se hacía durante el imperio romano, las naves que viajaban a distantes lugares llevaban un escribiente cuya misión era la de registrar en grandes libros todas las transacciones



comerciales que se realizaban durante esas correrías; antiquísimos documentos de los indios Incas del Perú, revelan la existencia de libros especiales dedicados a registrar el nacimiento de cada niño dentro del imperio, y la asignación de su futuro empleo en la comunidad.

Los primeros libros de contabilidad que conocemos su existencia, datan del año 1340, y se formalizaron en la ciudad Italiana de Génova (Lo que en la antigüedad era una ciudad estado). Analizándolos podemos observar que la contabilidad y las actividades contables estaban ya muy evolucionadas en esos pasados tiempos. Que se sepa, el monje veneciano Luca Pacioli escribió en 1494 el primer libro contable de la historia. Los principios de este libro aún hoy perduran. “La Redacción,” 2006)

Por otra parte, Villasmil (2005) establece “Según los estudios realizados al efecto, los registros comerciales más antiguos de que se tenga conocimiento se produjeron en Babilonia alrededor de los 2,600 años A.C. y se ha establecido que los mercaderes de ese país ordenaban a sus escribanos a que prepararan los registros de recibos, gastos, contratos de trueques, ventas, préstamos de dinero y otras operaciones de índole comercial, utilizando las técnicas antes referidas.”

Otros relatos históricos en los cuales se observa la aparición de los primeros rudimentarios registros contables, que resultaría largo de enumerar, sin embargo, puede decirse que fueron los mercaderes italianos del Siglo XIII quienes emplearon por primera vez el principio de la partida doble, la que se aplica en la actualidad en el sistema de contabilidad. En ese entonces los mercaderes hacían hincapiés en el hecho de que en cada transacción comercial se presentaba una dualidad; si algo mercaderes italianos del Siglo XIII quienes emplearon por primera vez el principio de la partida doble, la que se aplica en la actualidad en el sistema de contabilidad. En ese entonces los mercaderes hacían

hincapiés en el hecho de que en cada transacción comercial se presentaba una dualidad; si algo se entregaba, algo se recibía a cambio, y viceversa.

### **Una visión desde el contexto actual.**

Desde el punto de vista de la globalización y las nuevas tecnologías el desarrollo de la contabilidad es un elemento fundamental a través de los años. Dicen los expertos, que cambiaron su escritorio lleno de documentos y papeles de trabajo por uno virtual en su computadora, con el que trabaja de manera ágil y envía los resultados por medios electrónicos a sus jefes, clientes o auditores fiscales. A través de este medio están en las mismas condiciones que sus colegas del resto del mundo, ya que las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) tienen vigencia universal.

Antes era fundamental que el contador tuviera buena letra, para que sus registros contables fueran entendibles, ahora se deben apoyar en buenas herramientas tecnológicas que le permitan acceder en línea a la normativa vigente, para poder así obtener un trabajo de mejor calidad.

El desarrollo de la contabilidad se genera en base a las necesidades de las empresas, ya que en poco tiempo generan una gran cantidad de información (por el número de sus operaciones) que se deben reflejar en sus reportes y estados financieros, tales como: balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo, que le permita al empresario obtener una visión de la situación financiera de su empresa, para fijar sus objetivos a corto, mediano y a largo plazo.

Las organizaciones requieren de tres áreas del conocimiento fundamentales: administración, economía y contabilidad. La administración ayuda a cumplir los objetivos en una organización, la economía facilita herramientas para comprender el entorno económico a

nivel del micro y macro, la contabilidad registra operaciones informando la situación real y actual de la organización, para la toma de decisiones.

En la actualidad el mundo es cada vez mas rápido, sobretodo en la toma de decisiones. Aquellos contadores que deseen ser competitivos deberán estar siempre actualizados en las herramientas y plataformas tecnológicas para cumplir con los requerimientos fiscales, también para responder a las problemáticas de las organizaciones en tiempo y forma.

### **2.1.1 PRINCIPALES CONCEPTOS DE CONTABILIDAD Y SUS AUTORES.**

Según Ayaviri García Daniel(1997), edición 1º, pag. 10, expone a la Contabilidad como: “La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad”.

Por otro lado el editorial McGraw-Hill fundada por James H. McGraw y John A. Hill en 1990, tomo 1, edición 3º, pag. 1-3 puntualiza: “La contabilidad como un sistema de información, cuya finalidad es ofrecer a los interesados información económica sobre una entidad. En el proceso de comunicación participan los que preparan la información y los que la utilizan”.

Otra idea igualmente valiosa la ofrece Terán Gandarillas 1996, edición 4º, pag. 4, el cuál reduce el concepto de Contabilidad, de la siguiente manera: “La contabilidad es un instrumento de comunicación de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa, sujeto a medición, registración e interpretación para la toma de decisiones empresariales”.

Según el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA) en el año 2008, establece la Definición de Contabilidad, de la siguiente manera: "La Contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos de dinero, transacciones y eventos que son en parte, por lo menos, de carácter financiero e interpretar los resultados de estos".

Haciendo un breve análisis de los conceptos citados podemos deducir que:

La contabilidad es la ciencia que provee información de hechos financieros y económicos en una empresa, con el fin de registrar, clasificar y resumir de manera significativa las transacciones de forma continua, ordenada y sistemáticamente, que alcancen información oportuna y veráz sobre el rendimiento de una empresa u organización de acuerdo a los resultados que se desee obtener de la misma.

## **2.2. LOS ESTADOS FINANCIEROS.**

Los Estados Financieros lo podemos sintetizar como un informe resumido en los que se ven reflejado los fondos monetarios de los accionistas y acreedores de una empresa en su situación financiera actual. Son tres los estados financieros básicos:

1. Balance General (Estado de situación)
2. Estado de Resultados (Estado de Operaciones)
3. Estado de Flujo de Efectivo (Flujo de caja) o también es llamado a veces Estado de Ingresos y Egresos.

Aunque algunos autores e investigadores identifican la existencia de otros estados financieros como los mencionados a continuación:

1. Estado de utilidades retenidas
2. Estado de cambio en el patrimonio

### 3. Notas a los estados financieros

Normalmente estos Estados Financieros se clasifican de tres diferentes maneras:

- **Estados financieros proforma o proyectado:** Este tipo de estados financieros pueden presentar total o parcialmente situaciones o hechos por acaecer, y se preparan con el objeto de presentar en que determinadas situaciones aún no consumadas por la situación financiera de la empresa; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto.
- **Estados financieros Auditados:** Son aquellos estados que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por un contador público independiente quienes finalmente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.
- **Estados financieros consolidados:** Son aquellos estados que son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.

Los estados financieros se adhieren a los principios de la contabilidad generalmente aceptados para mantener la continuidad de información a través de fronteras internacionales. Ya que son auditados por agencias gubernamentales, auditores externos o internos, etc.

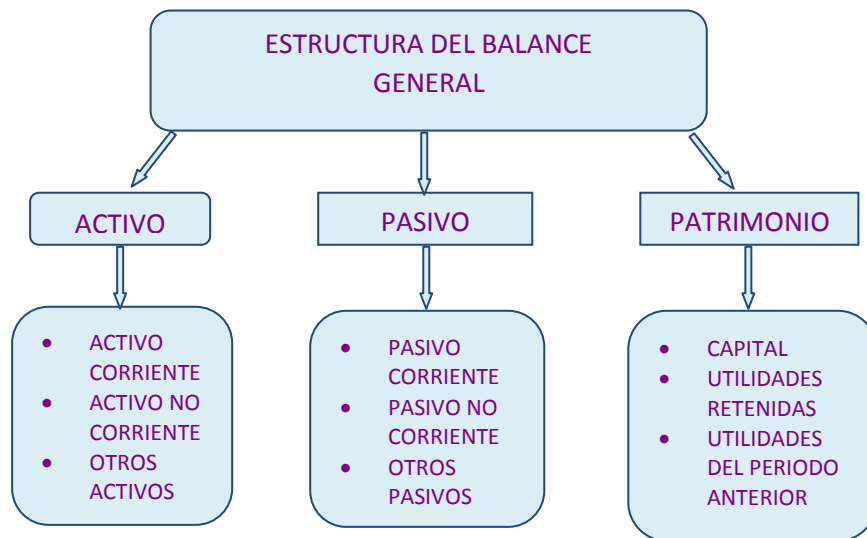
#### 2.2.1 BALANCE GENERAL:

Muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha establecida.

Indica las inversiones realizadas en sus activos y como fueron financiados dichos activos, estos pueden estar financiados por préstamos (PASIVOS) o ventas de acciones (CAPITAL).

Según las NIIF los Estados de Situación Financiera comunmente denominado Balance General poseen la siguiente estructura:

**Figura 1. Estructura del Balance General.**



**Fuente: Elaboración propia.**

Los **ACTIVOS** son los recursos controlados por las organizaciones como resultados de transacciones pasadas y cuyos beneficios económicos se espera que surjan a futuro.

Los **PASIVOS** es la obligación que tienen las organizaciones debido a sucesos pasados, las cuales están sueltas en prestaciones a largo y corto plazo que al pagarse las organizaciones esperan desprenderse de los recursos que brindan los beneficios económicos.

Los **PATRIMONIOS** es el valor que dan los activos de las organizaciones una vez deducidos todos sus pasivos.

El balance muestra la situación de la empresa en un momento dado de tiempo, cambia por tanto, para diferentes momentos en que esté se elabore.

### **2.2.2 ESTADO DE RESULTADOS.**

También conocido como Estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período determinado. Refleja como se obtiene el ingreso neto de la empresa en un tiempo determinado.

El estado de resultados mide el desempeño durante cierto periodo, por lo común un trimestre o un año. La ecuación del estado de resultados es:

$$\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Utilidad o Perdida}$$

Por lo general, lo primero que se informa en un estado de resultados son los ingresos o entradas y los gastos de las principales operaciones de la empresa. Las partes subsiguientes incluyen, entre otras cosas, gastos financieros, como el interés pagado. Los impuestos pagados se dan a conocer por separado. La última partida es la utilidad neta.

Según las NIIF los **INGRESOS** corresponden a las transacciones que mejoran el patrimonio de los socios o de los dueños de las organizaciones.

Los **GASTOS** corresponden a transacciones que reducen el tamaño del patrimonio de los socios o de los dueños de las organizaciones.

En la sección 5 de las NIIF especifica que una organización tiene dos formas de presentar su Estado de Resultado total para un periodo:

**a.-) En un único Estado:**

**1. Estado de Resultado Integral:** en cuyo caso el Estado de Resultado se presentaran todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en el periodo.

**b.-) En dos Estados:**

**1. Estado de Resultado**

**2. Estado de Resultado Integral**

En cuyo caso el Estado de Resultado se presentaran todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en el periodo, exceptó las que estén reconocidas en el Resultado Integral totalmente fuera del resultado, tal como lo permite o lo requiere está NIIF.

**Figura 2. Estructura del Estado de Resultados.**

Estado de Resultados	
+	Ingresos por actividades
-	Descuentos y bonificaciones
=	<b>Ingresos operativos netos</b>
-	Costo de los bienes vendidos o de los servicios prestados
=	<b>Resultado bruto</b>
-	Gastos de ventas
-	Gastos de administración
=	<b>Resultado de las operaciones ordinarias</b>
+	Ingresos financieros
-	Gastos financieros
+	Ingresos extraordinarios
-	Gastos extraordinarios
+	Ingresos de ejercicios anteriores
-	Gastos de ejercicios anteriores
=	<b>Resultado antes de impuesto a las ganancias</b>
-	Impuesto a las ganancias
=	<b>Resultado neto</b>

**Fuente: Elaboración propia.**



### **2.2.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO:**

Los flujos de efectivo son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

#### **Características de un flujo de efectivo**

- ✓ Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos.
- ✓ Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo.
- ✓ Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
- ✓ Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.
- ✓ Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran.
- ✓ Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa

Según las NIIF para realizar un Estado de Flujo de Efectivo debemos tener el Balance General de los últimos dos años y el Estado de Resultado del último año.

#### **Otros conceptos contables y financieros.**

##### **El Flujo de Efectivo**

Se refiere a la diferencia que existe entre el número de dólares que se recibieron y los que salieron de la empresa.

### **El Flujo de Efectivo en Operación**

Se refiere al que resulta de las actividades diarias de la empresa. Para estimar el flujo de efectivo en operación (FEO) nos interesa calcular los ingresos menos los costos, sin incluir la depreciación porque esta no es un flujo de salida de efectivo. Tampoco consideramos los intereses porque son un gasto de financiamiento. Si se considera los impuestos, dado que estos se pagan en efectivo.

- El FEO se determina mediante la ecuación siguiente:

$$\text{FEO} = \text{UAI} + \text{DEPRECIACIÓN} - \text{IMPUESTOS}$$

### **El Flujo de Efectivo Proveniente de los Activos (FEA)**

Se refiere al total de flujo de efectivo que se acumuló para acreedores y el que se destina a los accionistas el FEA se determina mediante la siguiente ecuación.

$$\text{FEA} = \text{FEO} - \text{GASTOS NETOS DE CAPITAL} - \text{CAMBIO EN EL CTN}$$

## **2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES**

**Estados financieros:** Proporcionan a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los potenciales relativos a los flujos de efectivos

**Solvencia:** Capacidad para enfrentar los compromisos financieros a corto y largo plazo.

**Líquidez:** Es la capacidad que tiene la empresa para obtener dinero y poder solventar las deudas a corto plazo.

**Rentabilidad:** Son las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de los recursos financieros de una empresa

**Finanzas:** Se centra en crear movimiento de valor mediante el uso de los recursos financieros tales como inversión, financiación, beneficios y dividendos a una empresa.

**Análisis:** Examen detallado de un tema para conocer sus características o cualidades, que se realiza comparando o alejando por separado las partes que se constituyen.

**Análisis económico y financiero:** aplicación de conjuntos de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación de una empresa con la finalidad de la toma de decisiones adecuadas en un momento oportuno.

## 2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

La compañía **PACMETSA S.A.** fue constituida siguiendo las normas estatutarias de la empresa y cumpliendo todos los requisitos exigidos por la ley de compañía y sus reglamentos.

A continuación presentamos un cronograma del proceso cumplido para la calificación de la compañía como tal:

**Figura 3. Cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (Pasos 1-4)**



**Fuente:** Elaboración propia.

1. **Reserva un nombre.** Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo debes revisar que no exista ninguna **empresa** con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
2. **Elabora los estatutos.** Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
3. **Abre una “cuenta de integración de capital”.** Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
  - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima (valores referenciales)
  - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
  - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socioLuego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.
4. **Eleva a escritura pública.** Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

**Figura 4. Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (Pasos 5-8)**



**Fuente: Elaboración propia.**

5. **Aprueba el estatuto.** Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
6. **Publica en un diario.** La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
7. **Obtén los permisos municipales.** En el municipio de la ciudad donde se crea tu **empresa**, deberás:
  - Pagar la patente municipal
  - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
8. **Inscribe tu compañía.** Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu **empresa**, para inscribir la sociedad.

**Figura 5. Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (Pasos 9-11)**



**Fuente: Elaboración propia.**

9. **Realiza la Junta General de Accionistas.** Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
10. **Obtén los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la **empresa**.

11. **Inscribe el nombramiento del representante.** Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la **empresa** designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

**Figura 6. Continuidad del cronograma que las compañías deben seguir para la calificación de la misma (Pasos 12-13)**



**Fuente: Elaboración propia.**

12. **Obtén el RUC.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
- El formulario correspondiente debidamente lleno
  - Original y copia de la escritura de **constitución**
  - Original y copia de los nombramientos
  - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
  - De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
13. **Obtén la carta para el banco.** Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado

## CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.

### 3.1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

- ✓ Nombre de la empresa: PACMETSA S.A
- ✓ Nombre del grupo comercial a que pertenece: EXCELLENT S.A
- ✓ Nombre del responsable/gerente: Sra. Mariela Enedina Vera del Pezo
- ✓ Rama de la economía a que pertenece: Comercial, Ventas al por mayor y menor de prendas de vestir.
- ✓ Fecha en que fue aprobada o constituida: Año 2007.
- ✓ Objeto social: Comercializar prendas de vestir y accesorios de calidad que satisfagan la necesidad del usuario.
  
- ✓ **Misión:**

Ofrecer a las damas que gustan del buen vestir, ropa de la más alta calidad al mejor precio del mercado, siempre tratando de tener modelaje que este al corriente con lo último de la moda, para que así pueda desarrollar sus actividades cotidianas luciendo su belleza y resaltando su elegancia.
  
- ✓ **Visión:**

Nos vemos en el futuro como una empresa posicionada en el mercado local con un crecimiento constane en nuestras ventas y rentable que asegure la estabilidad de la empresa. Satisfaciendolas necesidades de nuestros clientes con variedad de marcas y modelos de acuerdo a la tendencia de la moda.

### **3.1.1 BREVE RESEÑA SOBRE EL SURGIMIENTO.**

El proyecto nació como una idea familiar, debido a la necesidad de ofertar ropa de marca exclusiva, misma que se debía importar del exterior.

Haciendo investigación de campo y hablando con proveedores del exterior, se llegó a la conclusión que era necesario iniciar este proyecto, ya que, generaría nuevas fuentes de empleo si nos enfocámos en los siguientes puntos:

1. Ser la organización más importante en todas las áreas que la conforman.
2. Ser una empresa exitosa generadora de empleos
3. Obtener un número importante de clientes cautivos.
4. Estar atentos y abierto a las tendencias de la moda y necesidades de la sociedad, para asimilarlas y responder en forma proactiva y práctica, manteniendo así la vigencia de la filosofía de la empresa.
5. Cubrir al máximo la demanda de nuestros clientes para brindar una satisfacción total
6. Mantener siempre los precios más bajos a comparación de nuestra competencia directa.

#### **Situación Geográfica.**

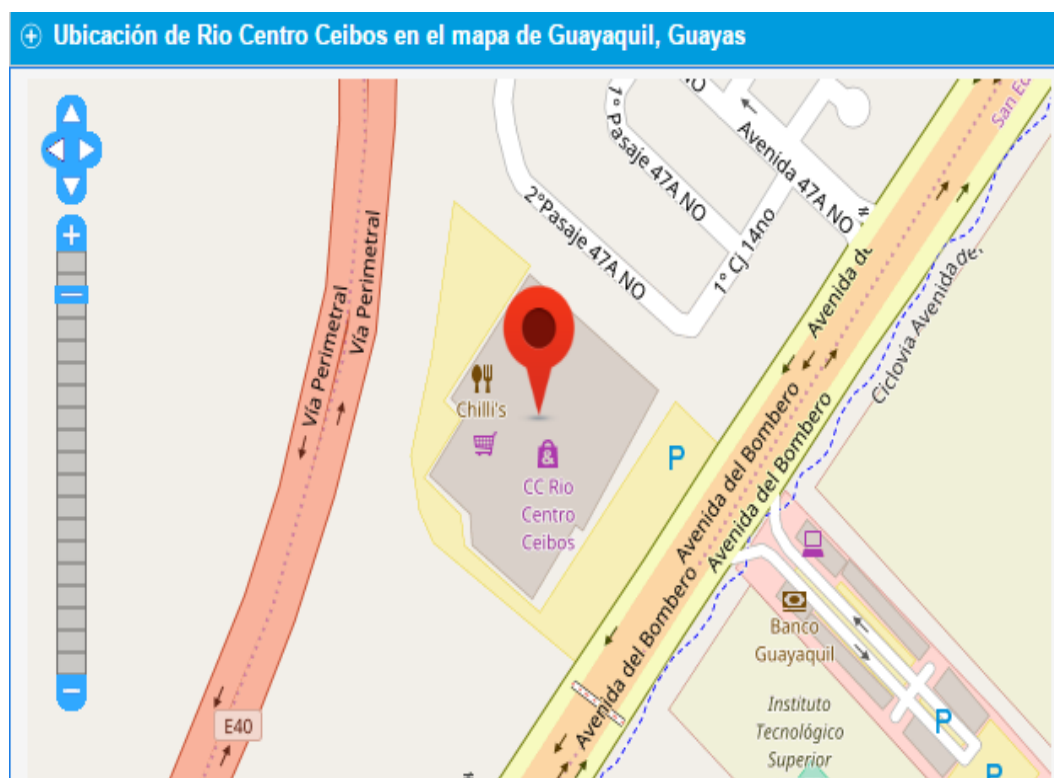
La empresa se encuentra ubicada en el cantón Guayaquil, parroquia Tarqui; perteneciente a la provincia del Guayas, en el Ecuador. Ubicación del local está situado en uno de los centros comerciales más importantes de la ciudad de Guayaquil "Centro Comercial Riocentro Los Ceibos". Tiene un área de 40.000 m<sup>2</sup> Ubicado en la Av. Del Bombero, vía a la costa, a la altura del Km 6 y 7 en esta ciudad de Guayaquil se encuentra esta moderna infraestructura, misma que nos permite eficiente desenvolvimiento del comercio en sus distintas ramas y actividades que



se desarrollan dentro de este centro comercial, el cual está integrado por diversos locales comerciales, islas, kioskos y patios de comidas.

Limita con el Cerro Azul en un tramo de la vía perimetral y los barrios **Miraflores**, San Eduardo, Prosperina y Mapasingue.

**Figura 7. Localización del Centro Comercial Rio Centro Ceibos dentro de sus interiores se encuentra ubicada la empresa “PACMETSA S.A.”**



**Fuente: Google map.**

### **Elementos distintivos de la empresa.**

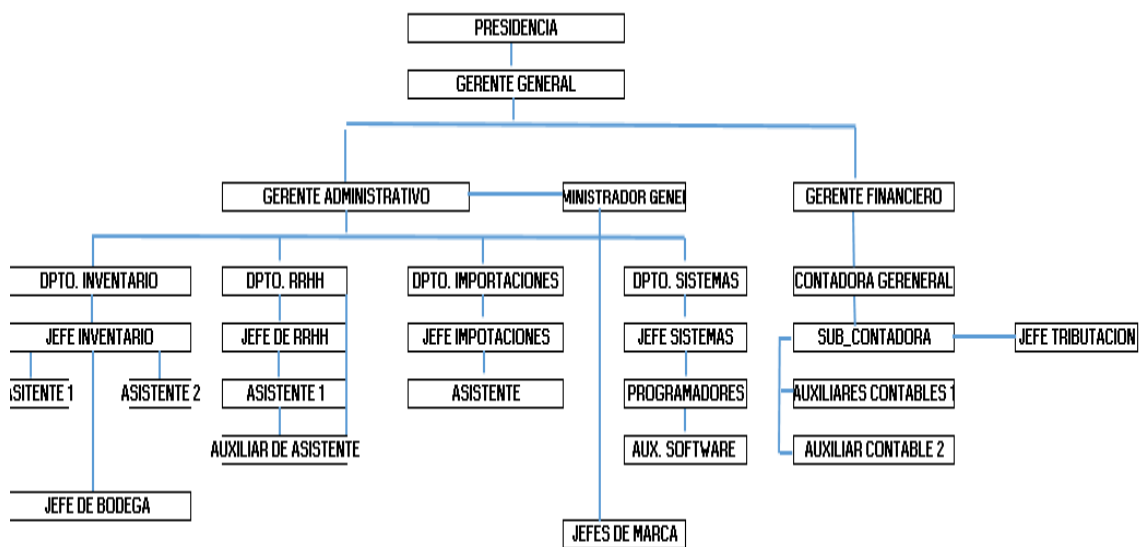
1. Cuenta con una sección departamental para niños, mujeres y hombres que aprovechó crear una imagen, personalidad y carácter que definirían el estilo de vida del rico moderno, mucho más cultural, con rasgos extranjeros y un afán por derrochar elegancia aun con la ropa más informal.

2. La estrategia de ventas por precio para que la marca logre posicionarse por su exclusividad, hacer un lujo de cada producto y hacer que los consumidores valoren la marca según el costo de sus prendas (aún y cuando estas no requieran de gran trabajo, creatividad o sean realmente innovadoras).
3. A diferencia de sus competidores, ofrece prendas de vestir para toda ocasión y enfocado a niveles económicos medio y alto, productos que no pierden su valor a través de las temporadas y con las cuales podemos ir de un lado a otro con bastante comodidad.

### 3.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.

La composición de los colaboradores de la empresa está clasificada en el organigrama general del Grupo Comercial Excellent y lo tiene estructurado de la siguiente forma:

**Figura 8. Organigrama de la entidad.**



**Fuente: Departamento de Talento Humano del Grupo Comercial “Excellent”.**

**Tabla 1. Fuerza laboral de la empresa “PACMETSA S.A.”**

<b>Género</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Por ciento</b>	<b>Gerencia o Administrativo</b>	<b>Por ciento</b>
<b>Mujeres</b>	6	75%	1	12.5
<b>Hombres</b>	2	25%	1	12.5
<b>Total</b>	8	100	2	25

**Fuente: Elaboración propia.**

### **3.1.3 PROVEEDORES, CLIENTES Y PRINCIPALES PRODUCCIONES DE LA EMPRESA.**

**Tabla 2. Principales proveedores de la empresa “PACMETSA S.A.”**

<b>No</b>	<b>PROVEEDORES FUNDAMENTALES</b>	<b>Servicio o producto que brinda</b>
1	PROVENSERVIS	“MANTENIMIENTO AIRES”
2	FUZZION	“ IMPRESIONES & LOGOS”
3	WILLIAM SANTANA	“SUMINISTROS DE OFICINA”
4	TELCONET	“ENLACES & INTERNET”
5	JAIME ZUÑIGA	“IMPRESIONES FACTURAS”
6	ATU	“MUEBLES Y ENSERES”
7	Ropa	Marca Ralph Lauren
8	EXCELLENT	Auditoría, Contabilidad y demás aspectos económicos y financieros

**Fuente: Elaboración propia**

#### **Clientes:**

La empresa no tiene un grupo de clientes específicos ni organizaciones que soliciten específicamente los productos de la empresa.

Se considera a la población del territorio como la principal fuente de clientela de la empresa. Según observación realizada diariamente se afirma que normalmente acudan al establecimiento más de 150 clientes los cuales de alguna forma u otra realiza alguna compra.

### **Principales productos**

- Abrigos
- Camisas, blusas y tops
- Camisetas
- Chalecos
- Faldas
- Monos
- Pantalones
- Sudaderas
- Shorts y bermudas
- Vestidos
- Cinturones
- Zapatos, sandalias
- Accesorio

### **Atención a trabajadores.**

Este elemento es distintivo de la empresa pues para lograr una satisfacción del cliente se debe considerar elementos como la atención a los trabajadores o vendedores de la empresa. Estos aspectos pueden ser subjetivos y objetivos aunque siempre el tema salarial ha sido la principal motivación de los trabajadores.

Cabe recalcar que la canasta básica en el Ecuador es de \$600 dólares el salario básico es de \$374 dólares al cierre del 2016, es decir que un trabajador promedio no puede cubrir la canasta básica de un hogar, la empresa viendo desde esta perspectiva realiza formas de pago que garanticen los pagos puntuales, garantizar la satisfacción de los

trabajadores y garantizar un mejor estilo de vida para ello siempre se busca estimular a los vendedores de forma monetaria con:

- Comisión.
- Descuentos.
- Ofertas.
- Pago de Horas Extras.
- Utilidades.
- Afiliación al IESS.
- Capacitación Gratuita.
- Facilidad de Horarios.
- Posibilidad de Estudio.

### **Dimensión social.**

PACMETSA S.A. lleva funcionando desde el año 2003 aproximadamente 14 años en los cuales ha proporcionado empleo a personas de la localidad donde está ubicada, una seguridad para sus trabajadores y los familiares de estos; hoy en día algo muy importante y difícil de conseguir; con todos los beneficios que esto conlleva como salario estable, seguro del IESS así como redistribución de las utilidades la empresa realiza donaciones y rebajas de precios a clientes y pobladores con difícil situación económica, entre otros clientes o consumidores especiales. La relación entre empresa y sociedad está siempre presente destacándose por el alto nivel de Responsabilidad Social de la entidad y en especial con el trato a sus trabajadores y a las familias de estos

### **3.2 METODOLOGÍA.**

Parte del proceso de investigación y permite sistematizar los métodos y las técnicas necesarias para llevarla a cabo cualquier tipo de investigación. Los métodos elegidos por el investigador facilitan el descubrimiento de conocimientos seguros y confiables que potencialmente, solucionarán los problemas planteados

Podemos decir que la metodología es una rama de la investigación, es la encargada de elaborar y definir los métodos de investigación. La metodología, del griego metá (más allá), odós (camino) y logos (estudio), hace referencia al conjunto de procedimientos basados en principios lógicos, utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen en una investigación científica o en una exposición doctrinal.

**Tabla 3. Tipos de Investigación**

<b>TIPOS DE INVESTIGACION</b>			
<b>EXPLORATIVA</b>	<b>DESCRIPTIVA</b>	<b>CORRELACIONAL</b>	<b>EXPLICATIVA</b>
Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento.  <b>(CLAIRE SELLTIZ, 2000)</b>	El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.  <b>(CLAIRE SELLTIZ, 2000)</b>	Determina si dos variables están correlacionadas o no. Esto significa analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o disminución en la otra variable.  <b>(CLAIRE SELLTIZ, 2000)</b>	Es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino. Que intenta encontrar las causas del mismo. Existen diseños experimentales y NO experimentales.  <b>(CLAIRE SELLTIZ, 2000)</b>

**Fuente: CLAIRE SELLTIZ, 2000**

### **3.2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.**

#### **TIPO DE INVESTIGACION**

La investigación será de tipo exploratoria.

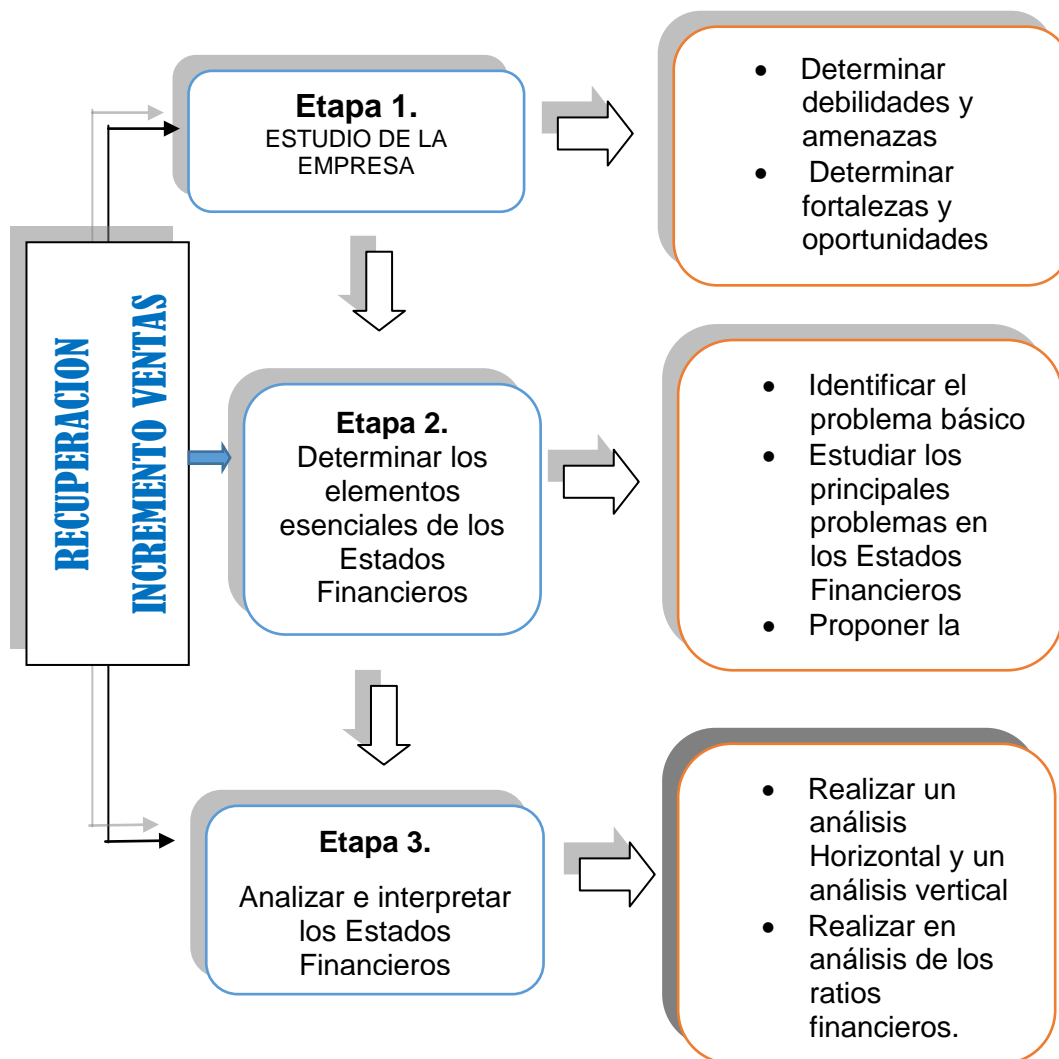
#### **ÁREA DE INVESTIGACION**

La investigación se realizará en las instalaciones del centro comercial “RIO CENTRO CEIBOS” que se encuentra ubicado dentro de la provincia del Guayas canton Guayaquil parroquia Tarqui ya que la empresa objeto de la investigación se encuentra ubicada en este centro comercial seran los propietarios que nos facilitaran los estados financieros para realizar dicha investigación.

Las empresas de hoy en día ven limitados muchas de las acciones que pueden implementar acorde a sus ingresos, sus objetivos y sus metas, la competencia, el difícil acceso a fuentes de inversión o financiamiento, la inestabilidad en el mercado con altos costos y el precio de la materia prima y otros insumos incrementándose continuamente. Estas empresas tienen que diseñar cuidadosamente e implementar acciones que les permita subsistir en el mercado así como crecer y desarrollarse continuamente.

### **3.2.2 DISEÑO DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA.**

**Figura 9. Propuesta metodológica basada en etapas.**



**Fuente: Elaboración propia.**

### **3.2.3 ESTRUCTURA DE LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN LA PROPUESTA METODOLÓGICA.**

#### **Etapa 1. Estudio de la empresa**

##### **Análisis FODA**

Cabe recalcar que el propósito fundamental de este análisis es potenciar las fortalezas de la empresa para:

- Aprovechar las oportunidades.
- Contrarrestar las amenazas.
- Corregir las debilidades



Para la empresa las oportunidades es la ubicación del negocio siendo esta una arteria importante de comercio del Cantón.

- Las tendencias del mercado.
- El impacto de la globalización
- Los factores macroeconómicos sociales, gubernamentales, legales y tecnológicos que afectan al sector.

Las fortalezas y debilidades se identifican en la estructura interna de la empresa. Se evalúa:

- Calidad y cantidad de los recursos con que cuenta la empresa.
- Eficiencia e innovación en las acciones y los procedimientos.
- Capacidad de satisfacer al cliente.

A continuación se procederá a explicar cada uno de ellos.

**Fortalezas:** Su principal fortaleza es que posee contrato de exclusividad con POLO RALPH LAUREN, la ubicación del local ya que el sector es comercial, tiene ambiente agradable, pertenece a un grupo familiar, calidad de sus prendas siempre tiene las últimas tendencias en sus colecciones adquiridas.

**Debilidades:** Recuperar clientela alejada debido a la alta competencia, carencias formativas y de capacitación al personal, falta de experiencia y talento gerencial

**Oportunidades:** La empresa ya es conocida en el sector, cuenta con clientela fija, entrega de prendas de vestir de buena calidad y en precios justos, incorporar nueva tecnología para satisfacer al cliente.

**Amenazas:** La competencia de otras empresas, cambio de ciclo económico (lento), Ingreso de nuevas colecciones en diferentes marcas, reducción de empleados, crisis económicas debido al cambio de gobierno y políticas del país.

## **Etapas 2. Determinar los elementos esenciales de los Estados Financieros**

En esta etapa en los Estados Financieros identificamos que el principal problema es la disminución de las ventas dentro de la empresa; su causa principal sería el desempleo en el Ecuador esta influye a través de la crisis económica del país causada por la baja del petróleo y otros influyentes en la actualidad.

La caída de la inflación, se ha caracterizado por el menor consumo y una reducción de las importaciones, del gasto público y de la inversión a escala nacional, los compradores son muy cautelosos a la hora de adquirir un producto, por ende las empresas deben de ajustarse a la situación actual económica que vive el país.

La empresa ha propuesto un plan de medidas para la recuperación del negocio y los clientes; mediante la baja de precios, promociones, ofertas, brindar un mejor servicio, productos accesibles al bolsillo del consumidor. También se ha propuesto un cambio en la administración, la cual pueda brindar soluciones ante una crisis.

Una de las áreas claves a realizar un análisis es en el área de inventario que al ser comparado con años anteriores es mayor su volumen reflejados en el balance general en comparación con la liquidez que refleja la empresa.

## **Etapas 3. Analizar e interpretar los Estados Financieros**

Esta etapa es quizás una de las más difíciles de la investigación puesto que debe analizarse las cuentas de los Estados Financieros por medio de ratios, así medir la liquidez que mantiene la empresa para poder pagar sus deudas a largo y corto plazo que mantiene con sus proveedores.

Objetivos que se deben establecer en áreas específicas, teniendo en consideración los que sean a corto, mediano y largo plazo. Se debe tener en cuenta aquellos que son de inmediata solución y otros que no lo sean. Establecer un límite de tiempo en la aplicación individual de cada una de estas acciones.

Planificación del presupuesto mensual, pago a proveedores y el pago de financiamiento bancario; un presupuesto es un plan que describe los ingresos y gastos de la forma más precisa posible. Los presupuestos y los planes de gastos son esenciales para usar los préstamos prudentemente y cumplir con las metas financieras.

### **3.2.4 ENFONQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

El enfoque de esta investigación es mixto ya que comprende aspectos cualitativos y cuantitativos. El enfoque cualitativo es el que busca obtener impresiones y opiniones de expertos en un tema determinado, también se puede recopilar información por medio del involucramiento y observación del fenómeno. Esto permite una mejor interpretación del problema con una visión más amplia y es ideal para temas en los que es complicado conseguir una muestra suficientemente grande para generar estadística (Ruiz 2012).

La principal herramienta de recolección de datos de este enfoque es la entrevista, también hay otras como la observación, etnografía, grupos focales, etc. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010). En este proyecto de investigación se realizaron entrevistas al personal activo de la empresa así como también a otros dueños de locales comerciales que se encuentran en la misma línea. Esta información es válida y se sustenta en la investigación científica, al ser un instrumento aceptado por la comunidad científica internacional como fuente de información para proyectos investigativos.

Cruz, Olivares y González (2014) afirmaron que el enfoque cuantitativo busca ser completamente objetivo para lograr el conocimiento, esto lo realiza por medio de una medición sistematizada en donde se busca la descripción de una variable; su fundamento básico es la estadística y utiliza los números para recopilar los datos, a diferencia de la entrevista que identifica las percepciones de los individuos. El objetivo de este enfoque es ser imparcial y que la muestra represente lo más cercano posible al pensamiento de la población.

En este trabajo de investigación no se utiliza una muestra, ni una encuesta, la cual es el instrumento insigne del enfoque cuantitativo; sin embargo se realizó una investigación documental en donde se mostraron resultados numéricos con relación a la producción, que numéricamente permiten contrastar la realidad con la información cualitativa. Este análisis numérico logra que la investigación tome también un tinte cuantitativo, convirtiendo todo el proceso en un enfoque mixto.

### **3.2.5 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN**

Los métodos de la investigación se clasifican en inductivos y deductivos. El método inductivo es un proceso mental que llega a una conclusión general en base a hechos particulares, los cuales al ser probados validan la inferencia final. Los datos únicos moldean una referencia general; es decir, no necesita de una muestra representativa para generar una caracterización global del problema (Bernal, 2010)

Este proyecto de investigación utiliza el método inductivo, ya que parte de la opción de expertos realizadas en las entrevistas para crear una caracterización del problema en el sector comercial dedicado a la comercialización de ropa de vestir, esta información es contrastada con la revisada en el marco teórico para poder así elaborar una propuesta que mitigue la problemática. Por tanto, cumple con el principio de este método

que es de ir de lo particular a lo general.

### **3.2.6 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

Los alcances investigativos pueden ser de cuatro tipos: exploratorios, descriptivos, correlaciones y explicativos. El alcance exploratorio busca identificar información preliminar sobre un problema, por lo general no existen mayores estudios anteriores cuando se utiliza este alcance, y se utiliza como predecesor a una investigación concluyente.

El alcance descriptivo es el que busca describir el problema, tal como lo indica su nombre, por lo general utiliza la estadística descriptiva y está muy arraigado al enfoque cuantitativo y método deductivo.

### **3.2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA**

La población está constituida por los trabajadores y directivos de la entidad así como colaboradores del Grupo Comercial EXCELLENT.

La muestra se tomara a los trabajadores activos de la empresa "PACMETSA S.A." puesto que, por tratarse de un analisis de los estados financieros de dicha empresa no amerita realizar encuestas y entrevista, si no que, estaremos en contacto con las personas directas que ejercieron las distintas funciones en su momento en la empresa.

### **CARÁCTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN**

La población considerada para la investigación, son personas relacionadas directamente con la empresa, es decir que son los trabajadores activos o inactivos que en su momento manejan información relevante de dicha empresa,

### **Delimitación de la población**

El grupo de población considerado para nuestra investigación está conformado por los trabajadores de la entidad.

### **Tipo de la muestra**

La Población Muestra que fue tomada para esta investigación es limitada, por ello se ha decidido aplicar el tipo de muestreo no probabilístico. Ya que este tipo de muestras se asienta generalmente sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos que reúnen unas determinadas condiciones.

### **Tamaño de la muestra**

Para esta investigación se decidió encuestar a la totalidad de colaboradores de la empresa.

## **CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS.**

### **4.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA “PACMETSA SA” EN EL PERÍODO 2015-2016.**

Este análisis es parte de la Etapa 1 de la investigación donde se determina cuáles son los problemas y necesidades que afectan a la empresa, determinando factores como, debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades entre otros elementos importantes tanto de carácter interno y externo a la empresa, de esta manera se da a conocer los objetivos y metas que se proponen con la investigación. Para ello se utiliza la Matriz FODA.

#### **ANALISIS DE LA MATRIZ DAFO**

- **Listado de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa “PACMETSA S.A.”, consideradas por los expertos:**

La Matriz DAFO sirve para precisar la realidad actual y las proyecciones futuras, determinando las variables internas (fortalezas y debilidades) y las variables externas (amenazas y oportunidades).

#### **INTERNAS**

##### **Debilidades:**

- D1. Carencia formativas, capacitación y de experiencia gerencial.
- D2. Falta de misión y visión en la empresa.
- D3. Baja inversión en la entidad para nuevas transformaciones (tecnología, herramientas o equipos).
- D4. Recuperación de las clientelas alejadas debido a la competencia en el sector.

### **Fortalezas:**

- F1. Ubicación geográfica de la empresa.
- F2. La calidad de sus prendas de vestir.
- F3. Tiene una gran base de clientes a crédito y como no incluir compras al contado.
- F4. Tiene un ambiente agradable para el trabajador y quienes compran en ella.

### **EXTERNO**

#### **Amenazas:**

- A1. La alta tasa de desempleo en el país esto provoca que los consumidores sean quisquillosos al momento de comprar.
- A2. Cambio de ciclo económico (lento).
- A3. Ingreso de nuevas empresas.
- A4. Situación económica actual del país y a baja del petróleo.

#### **Oportunidades:**

- O1. Cuenta con prendas de vestir de calidad y a precio justo.
- O2. Contiene una amplia trayectoria del negocio en el sector.
- O3. Incorporación de tecnología para una atención optima en el momento oportuno.
- O4. Personal capacitado con posibilidad de desarrollar proyectos internos que promuevan el desarrollo socio-económico.

Puede llegarse a la conclusión que la empresa se encuentra situado en el F-A en una situación que es **DEFENSIVA** es decir fortalezas y amenazas actúan potencialmente en este cuadrante, los impactos influyen negativamente y que representan grandes riesgos para la entidad. Es el Cuadrante II superior al Cuadrante 1 y al 4 en un 2% y un 6%



respectivamente, la empresa debe aprovechar sus fortalezas para enfrentar las amenazas.

Una de las fortalezas más significativas es la alta calidad de sus prendas de vestir y calidad del servicio brindado a los clientes, sin dejar a un lado su ubicación geográfica y una amplia base de clientes.

En este diagnóstico nos ha permitido identificar las debilidades con mayor significado para la empresa y se encuentra en el cuadrante D1= que es la Carencia formativas, capacitación y experiencia, es el objetivo principal o la razón de ser de una empresa, llegamos a la conclusión que no se encuentra definido de una manera correcta, pierde eficiencia, causando confusiones a todos los niveles de la organización. Estos cuadrantes nos permiten aprovechar las fortalezas en su totalidad aunque las amenazas se minimizan para salir adelante en los esfuerzos de desarrollar la empresa.

De este modo podemos deducir que deben orientarse los planes de acción de una manera tal que se logre potenciar aquellas estrategias del tipo DEFENSIVAS; permitiendo reducir el impacto negativo que ejercen las amenazas de la empresa haciéndola vulnerable. El propósito de la estrategia F-A consiste en revertir la posible situación desventajosa en que se encuentra para alcanzar una posición ventajosa y una posible proyección en el Cuadrante F-O.

## **4.2 ELEMENTOS ESENCIALES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **4.2.1 ESTADOS FINANCIEROS**

En los siguientes Estados Financieros realizaremos sus correspondientes análisis, en el Balance General se hará un análisis vertical y horizontal, junto con el Estado de Resultado haremos los siguientes ratios:

- Razones de Liquidez.
- Razones de Actividad.

- Razones de Rentabilidad.
- Razones de Endeudamiento o Apalancamiento

### **Análisis Horizontal**

El análisis horizontal se la basa en la comparación de los Estados Financieros de dos años diferentes, mediante este análisis se evalúa la variación que ha sufrido una partida o agrupación de partidas en relación con lo que se han mostrado en dichos valores.

#### **Procedimiento:**

- Se toma de base los dos últimos años ya que se trata de un análisis comparativo.
- La primera columna se utiliza para los datos más recientes y se toma de base al más antiguo de los dos años.
- La variación absoluta es la diferencia entre las dos cifras de los dos últimos años.
- La variación relativa es el porcentaje que da la diferencia de ambos años se divide para el primer año y se multiplica por 100

#### **Interpretación:**

- De acuerdo con los resultados del análisis horizontal se observa que en la cuenta de Caja del año 2016 ha mostrado una disminución del 18% con respecto al año 2015 debido a una mayor gestión de los depósitos en el banco, siendo los valores de \$ 2205.24, es favorable para empresa.
- Se observa un crecimiento equilibrado de la cuenta inventario de 4,73% con respecto al año anterior, esto quiere decir que la rotación de inventarios ha sido efectiva. Además se observa en sus activos fijos con una disminución del 8,49% cifra muy contraria a sus activos corrientes del 3,94%, esto se debe al aumento de inventarios gracias a su buena gestión de cobro en cuentas por cobrar.
- En el pasivo corriente se observa que las deudas aumentaron en un 3,29%, debido a un préstamo bancario adquirido en el año

2016. Este indicador conlleva a replantear sus estrategias de ventas para aumentar sus valores en efectivo.

### **Análisis Vertical**

Es la técnica más sencilla dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero, (puede ser un balance general o un estado de pérdida y ganancias), y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Por ejemplo se puede relacionar el activo comparado con el total 100% con este porcentaje de cada grupo representa, de estos grupos.

### **Procedimientos:**

- Se toma como cifra base **ACTIVOS CORRIENTES**, esta cifra corresponde al 100% del grupo.
- Para obtener el porcentaje que corresponde a la cuenta Caja-Bancos se realiza una regla de tres: el valor de la cuenta **DIVIDO** por la cifra base por 100.

### **Interpretación:**

- En el análisis vertical para el año 2016 se observa que la caja representa el 1,03% del total del activo corriente, banco el 8,95%, las cuentas por cobrar el 2,83% y los inventarios el 62,52% para un 100%, siendo el de mayor peso las cuenta de inventario; sin embargo en el año 2015 la caja aumento un 1,27% del total del activo corriente, banco el 3,17%, las cuentas por cobrar el 5,60% y los inventarios el 60,63%.
- En los pasivos tenemos en el año 2016 un préstamo bancario que representa un 3,35% del total de pasivo corriente, mientras que en año 2015 los pasivos obtuvieron 56,53% de los pasivos corrientes, Préstamo CIA no relacionado un 43,47% para un 100% de los pasivos.

- En el patrimonio ambos años mantuvieron un mismo índice con respecto al capital social un 21,59%, utilidad del ejercicio 61,12%, reserva legal 11,53%, reserva facultativa 5,77%, del 100%.

### **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 indicadores, que se utilizan para medir la habilidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.

1. Razón Circulante.
2. Razón Rápida o Prueba Ácida.
3. Razón de Liquidez Instantánea o prueba Amarga.

Para poder desarrollar las siguientes razones de liquidez necesitaremos el balance general de nuestra empresa correspondiente a los dos últimos años.

#### **1. Razon circulante**

La razón circulante se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes.

**Formula:**

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Razón Circulante} = \frac{793.712,79}{468.735,80} = 1,693305248$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Razón Circulante} = \frac{824.947,57}{484.145,04} = 1,70392651$$

**Interpretación:**

Ambos años indican un comportamiento adecuado, al cierre del año 2015 la empresa contaba con 1,69 de liquidez disponible de los activos circulantes por cada cuenta del pasivo circulante, variando 1,70 en el año

2016. Este indicador no muestra variaciones significativas de un año al otro, dando a notar cierta estabilidad.

## 2. Razón Rápida o Prueba Ácida

La razón rápida o prueba ácida se calcula deduciendo los inventarios y pagos anticipados de los activos circulantes y dividiendo posteriormente el resto entre los pasivos circulantes. El inventario es por lo general el menos líquido de los activos circulantes de una Empresa y sobre el será más probable que ocurran pérdidas en caso de liquidación.

**Formula:**

$$\text{Razón Rápida} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Razón Rápida} = \frac{793.712,79 - 593.745,59}{468.735,80} = 0,43$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Razón Rápida} = \frac{824.947,57 - 621.845,03}{484.145,03} = 0,42$$

**Interpretación:**

La razón rápida o la prueba ácida en ambos años es menor que 1 por lo que la empresa no tiene liquidez para cubrir las obligaciones inmediatas. En ambos casos el inventario es el que lleva el mayor peso, de manera desfavorable para la empresa, ya que tiene exceso de recursos y puede afectar su rentabilidad.

## 3. Razón de Liquidez Instantánea o Prueba Amarga

La razón de liquidez instantánea es conocida también como prueba amarga, ya que expresa los recursos con que cuenta la empresa en el momento para pagar las deudas que vencen hoy.

**Formula:**

$$\text{Prueba Amarga} = \frac{\text{Efectivos}}{\text{Pasivos Circulantes.}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Prueba Amarga} = \frac{43.411,13}{468.735,80} = 0,09261$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Prueba Amarga} = \frac{99.248,76}{484.145,04} = 0,20499$$

**Interpretación:**

En la prueba amarga en ambos años es menor que 1, en el año 2015 dando como resultado un índice de 0,09, comparado al año 2016 un incremento a 0,20, no es suficiente ya que la empresa no cuenta con liquidez para poder pagar sus deudas a corto plazo.

**4. Capital Neto de Trabajo**

Son los fondos con los que opera una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir, es lo que posee una entidad para pagar las deudas a corto plazo, este ratio debe ser positivo, siempre sus activos circulantes deben ser mayores que sus pasivos circulantes.

**Formula:**

**Capital Neto de Trabajo**= Activos Circulantes - Pasivos Circulantes.

**Análisis año 2015:**

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = 793.712,79 - 468.735,80 = 324.976,99$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = 824.947,57 - 484.145,04 = 340804,53$$

**Interpretación:**

El capital de trabajo en ambos años es positivo ya que sus activos circulantes son mayores que sus pasivos circulantes, y que haya un incremento en el año 2016 en comparación con el año anterior.

## Razones de Actividad

Las razones de actividad miden la efectividad con que la Empresa emplea los recursos de que dispone. En ellas intervienen comparaciones entre el nivel de ventas y la inversión en diversas cuentas de activos.

### 1. Rotación de los Inventarios

La rotación de inventario muestra la eficiencia con que la empresa utiliza sus inventarios, mientras más alta rotación más favorable es para la misma.

**Fórmula:**

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}(\text{Inv.Inicial}+\text{Inv.Final}/2)}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{286.058,18}{0} = 0$$

(No se obtiene valores de inventarios)

**Análisis año 2016:**

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{157.332,00}{607.795,31} = 0,25 \text{ veces.}$$

$$\text{Inventario Promedio} = 593.745,59 + 621.845,03 = 1215.590,62 / 2 = 607.795,31$$

**Interpretación:**

En el año 2016 se puede apreciar que la rotación de los inventarios es demasiado baja ya que es 0,25 veces que rotan en el año, esto no es favorable para la empresa ya que entre más tiempo tenga la mercadería en bodega menos es el capital de trabajo invertido en los inventarios.

### 2. Razón de Ciclo de Inventarios (días)

El ciclo de los inventarios expresa la conversión en días de la rotación de los inventarios, es decir, nos muestran cada cuántos días rotan los inventarios dentro del período contable.

**Fórmula:**

$$\text{Ciclo de Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$$

**Análisis año 2015:**

**Ciclo de Inventario =** No existen valores

**Análisis año 2016:**

**Ciclo de Inventario =**  $\frac{360}{0,25} = 1440$  días.

**Interpretación:**

Podemos observar que los inventarios demoran 1440 días en poder ser vendidos y convertirse en efectivo, lo cual no es favorable para la empresa.

**3. Rotacion de Cuentas x Cobrar**

La rotación de las cuentas por cobrar expresan cada cuántas veces rotan al año las cuentas por cobrar, mientras mayor sea esta razón mejor será.

**Fórmula:**

**Rotacion de Ctas. x Cobrar =**  $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Ctas. x cobrar}}$

**Análisis año 2015:**

**Rotacion de Ctas. x Cobrar =** No existen valores

**Análisis año 2016:**

**Rotacion de Ctas. x Cobrar =**  $\frac{875.625,34}{41.426,59} = 21,14$  veces.

**Ctas. x Cobrar promedio:**  $54.753,54 + 28.099,64 = 82.853,18 / 2 = 41.426,59$

**Interpretación:**

En el año 2016 las cuentas por cobrar rotan 21,14 veces en el año. Para poder determinar la cantidad en días hay que dividir 360 para las veces del año que rotan a esto se lo denomina como Ciclo de Cobro.



#### 4. Ciclo de Cobro

El ciclo de cobro tiene como objetivo determinar el período promedio entre las ventas y cobro. Mientras menos días transcurra mejor será el ciclo.

**Fórmula:**

$$\text{Ciclo de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Ctas. x Cobrar}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Ciclo de Cobro} = \text{No existen valores}$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Ciclo de Cobro} = \frac{360}{21,14} = 17,03 \text{ días.}$$

**Interpretación:**

Entonces tenemos que 17 días es el tiempo que se tarda en recuperar la mercancía vendida a crédito.

#### 5. Rotación de Cartera

Es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes.

**Fórmula:**

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Promedio de Ctas. por cobrar}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Rotación de Cartera} = \text{No existen valores}$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{28.853,18}{41.426,59} = 0,70 \text{ veces}$$

**Análisis en días:**

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{360}{0,70} = 514,29 \text{ días}$$

**Interpretación:**

Podemos observar que la rotación de cartera de esta empresa es de 0,70 veces en el año, tardando 514 días en recuperar su cartera, lo cual se puede interpretar como un ineficiente el manejo de sus cobros.

**6. Gestión de Cobro**

La gestión de cobro mide la efectividad de la gestión de la Empresa para efectuar los cobros. Su objetivo es mostrar los cobros por cada dólar de venta. Este índice debe ir en crecimiento para indicar una mejoría en la gestión de cobro de la Empresa.

**Fórmula:**

$$\text{Gestión de Cobro} = \frac{\text{Ctas. x Cobrar promedio}}{\text{Ventas Netas}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Gestión de Cobro} = \text{No existen valores}$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Gestión de Cobro} = \frac{41.426,59}{875.625,34} = 0,047$$

**Interpretación:**

Demuestra que la empresa no tiene una gran gestión de cobro adecuada, ya que el indicador es \$0,05 que consta por cada dólar de venta, es muy bajo para obtener beneficios en la empresa

**7. Rotación de Cuentas por Pagar**

La interpretación de las Cuentas por Pagar muestra las veces que rotan las cuentas dentro del período contable.

**Fórmula:**

$$\text{Rotacion de Ctas. x Pagar} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio de Ctas. x Pagar}}$$

**Observación:**

**No se puede realizar este ratio por no obtener valores de años anteriores.**

## 8. Ciclo de Pago

El ciclo de pago es el tiempo promedio que media entre la compra y su pago, es decir, cuántos días demoramos en pagar.

**Fórmula:**

$$\text{Ciclo de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de Ctas. x Pagar}}$$

**Observación:**

**No se puede realizar este ratio por no obtener valores de años anteriores.**

## 9. Gestión de Pago

¿Cuánto está pendiente por pagar por cada dólar de compra?

**Fórmula:**

$$\text{Gestión de Pago} = \frac{\text{Ctas. x Pagar promedio}}{\text{Compras Netas}}$$

**Observación:**

**No se puede realizar este ratio por no obtener valores de años anteriores.**

## 10. Rotación de Activos

Muestra el comportamiento de todos los activos de la Empresa, expresando la cantidad de veces al año que estos rotan.

**Fórmula:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{1459.375,56}{979.311,66} = 1,490$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{875.625,34}{994.720,90} = 0,880$$

### **Interpretación:**

En el año 2015 podemos observar que la empresa está utilizando todos sus activos para la obtención de ingresos lo cuales no son utilizados al máximo porque existen algunos estancamientos en el área de los inventarios lo que impide generar más ingresos al compararlo con el año 2016 podemos concluir que el número de ingresos concuerda con el nivel de la actividad de realiza la empresa.

### **11. Rotación de Activos Circulantes**

La rotación de los activos circulantes expresan la cantidad de veces que rota su capital de trabajo.

#### **Fórmula:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Circulantes}}$$

#### **Análisis año 2015:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{1459.375,56}{793.712,79} = 1,838$$

#### **Análisis año 2016:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{875.625,34}{824.947,57} = 1,061$$

### **Interpretación:**

En esta empresa se puede decir que no explota al máximo su capital de trabajo ya que se observa según su cálculo de esta razón que los índices no son altos en ambos años, ya que la efectividad en el empleo de este capital no genera buenos ingresos.

## 12. Rotación de Activos Fijos

La rotación de los activos fijos mide la eficiencia con que la Empresa puede utilizar sus activos fijos para generar ventas y por consiguiente utilidades, mientras más alta sea la rotación más eficiente se han utilizado estos.

**Fórmula:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{1459.375,56}{184.739,43} = 7,915$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{875.625,34}{169.057,12} = 5,179$$

**Interpretación:**

Como podemos observar en la empresa que sus activos fijos los explotan al máximo dándole buena utilidad a estos, ya que contamos en los dos años con alto índice en dólares.

### Razones de Rentabilidad

Las razones de rentabilidad en comparación con el resto de las razones estudiadas hasta el momento proporcionan algunas claves útiles en cuanto a la forma en que está operando la Empresa, ya que dan respuesta más completa a la pregunta de cuan efectivamente está siendo manejada la Empresa.

#### 1. Rendimiento sobre la Inversión

Mide la capacidad de los Activos Totales para generar Utilidades.

**Fórmula:**

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{417.156,46}{979.311,66} = 0,426$$

**Análisis año 2016:**

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{193.232,12}{994.720,90} = 0,139$$

**Interpretación:**

Con esta razón queda en evidencia que todos los recursos que cuenta la empresa de una u otra manera generan ingresos no lo suficiente, lo cual no aumenta el capital de trabajo como para tener solvencia en la empresa.

## **2. Rendimiento sobre la Inversión**

El margen de utilidad sobre ventas representa las utilidades puras de la Empresa, lo que gana ésta por cada dólar de venta.

**Fórmula:**

$$\text{Margen de la Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**Análisis año 2015:**

$$\text{Margen de la Utilidad sobre Ventas} = \frac{417.156,46}{1459.375,56} = 0,286$$

### **Análisis año 2016:**

$$\text{Margen de la Utilidad sobre Ventas} = \frac{193.232,12}{875.625,34} = 0,221$$

### **Interpretación:**

Podemos observar en ambos años que la empresa tiene buena cantidad de utilidades al efectuar ventas, aunque podrían ser mayores estas utilidades lo cual no es así por su nivel de estancamiento en sus inventarios.

### **3. Razón de Costo de Venta o Índice**

El índice de costo de venta expresa cuánto cuesta cada dólar de venta y mide cómo está la Empresa generando los costos por cada dólar de venta.

### **Fórmula:**

$$\text{Índice de Costo de Venta} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Ventas Netas}}$$

### **Análisis año 2015:**

$$\text{Índice de Costo de Venta} = \frac{637.656,68}{1459.375,56} = 0,437$$

### **Análisis año 2016:**

$$\text{Índice de Costo de Venta} = \frac{356.711,17}{875.625,34} = 0,407$$

### **Interpretación:**

El índice de costo de venta nos demuestra que por cada unidad obtiene sus utilidades en el año 2015 con \$0,44 dólares y en el año 2016 con \$0,41 dólares, gracias que sus importaciones son realizadas bajo un

costo aceptable, es decir, que de aumentar estos los costos la entidad perdería su liquidez o caería en quiebra lo que no beneficiaría en nada a sus dueños.

### **Rentabilidad Financiera General:**

La rentabilidad general expresa la relación entre los gastos totales y los ingresos totales del período analizado en toda la Empresa y muestra en qué por ciento de eficiencia general funcionó la entidad.

#### **Fórmula:**

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Gastos Totales}}{\text{Ingresos Totales}}$$

#### **Análisis año 2015:**

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{1041.622,04}{1453.372,62} = 0,717$$

#### **Análisis año 2016:**

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{682.395,42}{875.627,55} = 0,779$$

#### **Interpretación:**

Con esta última razón podemos concluir que la empresa es rentable en su totalidad ya que sus gastos son menores a sus ingresos, en el año 2015 reciben \$0,72 dólares por cada venta y en el año 2016 reciben \$0,78 dólares por cada venta, convirtiéndola como una empresa rentable.

### **Razones de Endeudamiento**

Las razones de endeudamiento miden el nivel de deudas de una empresa. La deuda incluye pasivos circulantes y todas las obligaciones.



## 1. Razón de Endeudamiento

La razón de endeudamiento mide el porcentaje de recursos totales proporcionados por los acreedores. Dado esta razón los acreedores prefieren razones moderadas de endeudamiento, ya que cuanto más baja sea esta razón, mayor será el margen de protección contra las pérdidas de los acreedores en caso de liquidación. En contraste con la preferencia de los acreedores por una baja razón de endeudamiento, los propietarios pueden buscar un alto apalancamiento, ya sea para aumentar las utilidades o porque la obtención de nuevo capital contable significa ceder algún grado de control. Si la razón de endeudamiento es demasiado elevada existe peligro de irresponsabilidad por parte de los propietarios.

### Fórmula:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$$

### Análisis año 2015:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{360.471,25}{979.311,66} = 0,368$$

### Análisis año 2016:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{388.731,89}{994.720,90} = 0,390$$

### Interpretación:

Podemos observar que ambos años el índice de endeudamiento es muy bajo es decir que la empresa casi no cuenta con deudas lo cual es muy buena para los dueños e inversionistas

### 3.3 Plan de mejoras.

En el desarrollo de la propuesta se deben tener en cuenta lo siguiente:

**Tabla 5. Plan de acciones propuesto para la entidad a realizar en el año 2017.**

No.	Acción	Plazo de cumplimiento	Responsable
1	Revisar y poner en práctica la Estrategia de Marketing (Pacioli, 1494) (Pacioli, 1494)	Agosto 2017	Gerente
2	Realizar un estudio de demanda por productos para elaborar un plan de abastecimiento a mediano y largo plazo que garantice la disponibilidad de mercancías.	Septiembre 2017	Comercialización y Ventas
3	Revisar y renegociar los contratos con los proveedores para precisar los sistemas de abastecimiento y el cumplimiento de los plazos de entrega	Octubre 2017	Gerente
4	Elaborar y poner en práctica el actividades de publicidad y promoción	Hasta Diciembre 2017	Todos los trabajadores
5	Realizar estudios de mercado para ver cuánto está dispuesto a pagar el cliente por la mercancía	Agosto 2017	Comercialización y Ventas
6	Realizar un estudio sobre la satisfacción de los clientes así como determinación de indicadores de calidad. Aplicar sistemáticamente herramientas que permitan evaluar la opinión del cliente sobre el producto que recibe	Septiembre 2017	Sistemas
7	Realizar acciones de publicidad en la radio en la prensa escrita. Poner en funcionamiento la página Web de la empresa	Septiembre 2017	Sistemas
8	Evaluar los resultados de la Estrategia de Marketing	Diciembre 2017	Gerente
10	Prestar servicios de post-venta y de atención personalizada a los clientes	Todo el año	Comercialización y ventas
11	Realizar y aprobar el presupuesto para nuevas inversiones	Noviembre 2017	Contabilidad
12	Analizar el estado de resultados y estado de situación de la empresa a cierre de año y comparar	Diciembre 2017	Contabilidad

	con otros años		
--	----------------	--	--

**Fuente:** Elaboración propia

## CONCLUSIONES

- La investigación arrojó como resultados que evidentemente existen problemas administrativos en la dirección de la empresa, y a la baja considerable en las ventas y mayor número de cantidad en inventarios.
- Se han tomado decisiones erróneas que contribuyeron al empeoramiento en que se encuentra la empresa, con muy poca liquidez para efectuar pagos a corto y largo plazo.
- Los estados financieros no han sido elaborados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), y como requiere las normas internacionales de información financiera (NIIF).
- La no distribución de funciones y el no contar con un manual de políticas y procedimientos en la empresa se ve obligada a realizar un préstamo bancario, para cancelar proveedores en años anteriores, en el análisis de la razón de endeudamiento incrementó.
- De allí, la necesidad de contar con un plan de acciones a seguir con el objeto de revertir la situación actual de la empresa y volverla bajo directrices claras a ser una empresa eficiente y rentable.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda analizar el plan de acción propuesto, y así poder decidir de manera inmediata su implementación, a corto plazo ya que es sugerido como una guía de acciones a seguir.
- Contratar auditoría externa, que sea responsable de hacer revisión de la ejecución del plan y de dar retroalimentación de ser necesario, ya que no es suficiente los resultados demostrados por el auditor interno de la empresa.
- También es necesario considerar separar los gastos familiares de los costos y gastos que se incurren del giro de la empresa, ya que estos valores se ven reflejados en los estados financieros.
- Adaptar en su sistema de contabilidad y aplicando los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), y acordar a las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Elaborar un manual de funciones que refleje en detalle las actividades a ejercer de acuerdo al cargo que ocupan sus colaboradores dentro de la empresa, para poder dar registros a su desempeño a corto y largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

CHIAVENATO.(2015).

*<https://www.promonegocios.net/administracion/definicion-administracion.html>*.

CLAIRE SELLTIZ, 2. (2000).

*<http://www.creadess.org/index.php/informate/de-interes/temas-de-interes/17300-conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>*.

DANIEL, A. G. (1997). *Contabilidad Basica y Documentos Mercantiles*. 1.

ECURED, 2. (s.f.).

*<https://www.ecured.cu/Metodolog%C3%ADa>*.

FAYOL, H. (2007).

GALINDO, L. M. (2000).

GALINDO, L. M. (2006). *Fundamentos de Administración*. MEXICO: Editorial Trillas.

HILL, J. H. (1990). 1.

PACIOLI, L. (1494). *La Redaccion*.

PLOWMAN., P. &. (2016).

PORTO, J. P. (09 de 07 de 2015). *Definicion.de*. Obtenido de *<http://definicion.de/administracion-de-empresas/>*

TANNENBAUM., F. (2011).

TERRY., G. P. (2013).

VASQUEZ, L. C. (29 de 03 de 2014). Henry Fayol y su aporte a la Administración.

WIKIMEDIA. (2015).

*[https://es.wikipedia.org/wiki/Plan\\_de\\_continuidad\\_del\\_negocio](https://es.wikipedia.org/wiki/Plan_de_continuidad_del_negocio)*.

## ANEXOS

### Anexo 1. Principales colaboradores de la empresa.

NOMBRE	APELLIDOS	GRADO DE ESTUDIOS	FUNCIONES QUE REALIZA	AÑOS DE EXPERIENCIA
ECON. PAUL ALEXIS	PEZO PAUTA	UNIVERSITARIO	PRESIDENCIA	10 AÑOS
SRA. MARIELA ENEDINA	VERA DEL PEZO	UNIVERSITARIO	GERENTE GENERAL	5 AÑOS
ING. MARCOS ELIAS	URRUTIA VERA	UNIVERSITARIO	GERENTE ADMINISTRATIVO	15 AÑOS
ING. JUAN JOSE	ROSADO PINTO	UNIVERSITARIO	ADMINISTRADOR GENERAL	7 AÑOS
ECON. RAUL	VARGAS BRIONES	UNIVERSITARIO	GERENTE FINANCIERO	4 AÑOS
ING. MARIA CALIXTA	ANDRADE SABANDO	UNIVERSITARIO	JEFE DE INVENTARIO	4 AÑOS
SR. BRAYTON NEYMAR	VILLACIS MACHUCA	SECUNDARIA	ASISTENTE 1	2 AÑOS
SRTA. ANGIE LISSETTE	LEMA VELEZ	SECUNDARIA	ASISTENTE 2	1 AÑO
SR. ADONIS GILMAR	RAMOS MACIAS	UNIVERSITARIO	JEFE DE BODEGA	3 AÑOS
SR. JEIKO DOUGLAS	GUALPA CEPEDA	UNIVERSITARIO	JEFE DE RRHH	3 AÑOS
SRTA. VALESKA PIERINA	VASQUEZ SOLORZANO	UNIVERSITARIO	ASISTENTE RRHH	2 AÑOS
SR. GEORGE JUNIOR	RICHARDS CHAVEZ	SECUNDARIA	AUXILIAR DE ASISTENTE RRHH	1 AÑO
ING. SILVIA PATRICIA	ALVARADO AGUIRRE	UNIVERSITARIO	JEFE DE IMPORTACIONES	6 AÑOS
SR. EDUARDO RAUL	ESCOBAR MENDEZ	UNIVERSITARIO	ASISTE DE IMPORTACIONES	2 AÑOS
ING. ARTURO JOSE	PONCE MEJILLONES	UNIVERSITARIO	JEFE DE MARCA	7 AÑOS
ING. JUNIOR ALBERTO	ZAPATA GUTIERREZ	UNIVERSITARIO	JEFE DE SISTEMAS	8 AÑOS
ING. HOLGER LUCAS	BOHORQUEZ SANTILLAN	UNIVERSITARIO	PROGRAMADORES	4 AÑOS
SR. PEDRO PABLO	MOREIRA MOREIRA	UNIVERSITARIO	AUXILIAR DE SOFTWARE	3 AÑOS
ING. VERONICA ROCIO	TUTIVEN ESPINOZA	UNIVERSITARIO	CONTADORA GENERAL	7 AÑOS
ING. MAYRA ISABEL	CASTILLO LARROSA	UNIVERSITARIO	SUB-CONTADORA	3 AÑOS
SR. MAICOL ANTONIO	CEDEÑO CHIQUITO	UNIVERSITARIO	AUXILIAR CONTABLE 1	1 AÑO
SRA. FATIMA ISABEL	ZAMBRANO GOMEZ	UNIVERSITARIO	AUXILIAR CONTABLE 2	11 MESES
ECON. RAFAEL EDUARDO	PAZMIÑO PEÑAFIEL	UNIVERSITARIO	JEFE DE TRIBUTACION	3 AÑOS

**Fuente: Departamento de Talento Humano del Grupo Comercial "Excellent".**



**Anexo 2. Balance General de la empresa PACMETSA S.A. correspondientes a los años 2015 - 2016**

PACMETSA S.A.								
BALANCE GENERAL								
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015 - 2016								
ACTIVO:	AÑO 2015		AÑO 2016	ANALISIS HORIZONTAL		ANALISIS VERTICAL %		
				ABSOLUTA	RELATIVA %	2015	2016	
<b>CORRIENTE:</b>		<b>793.712,79</b>		<b>824.947,57</b>				
CAJA	12.403,18		10.197,94	(2.205,24)	(17,78)	1,27	1,025	
BANCOS	31.007,95		89.050,82	58.042,87	187,19	3,166	8,95	
CUENTAS POR COBRAR	54.753,54		28.099,64	(26.653,90)	(48,68)	5,591	2,825	
CREDITO FISCAL IVA	70.549,38		60.745,66	(9.803,72)	(13,90)	7,204	6,107	
IMPUESTO RETENIDO	31.253,15		15.008,48	(16.244,67)	(51,98)	3,191	1,509	
INVENTARIOS	593.745,59		621.845,03	28.099,44	4,73	60,629	62,515	
<b>FIJO</b>		<b>184.739,43</b>		<b>169.057,12</b>				
MUEBLES Y EN SERES	118.912,40		118.912,40	-	-	12,142	11,954	
-DEPREC.ACUMULADA	-16.920,69		-22.886,31	(5.945,62)	35,14	-1,728	-2,299	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	6.974,25		6.974,25	-	-	0,712	0,701	
-DEPREC.ACUMULADA	-1.040,83		-1.389,54	(348,71)	33,50	-0,106	-0,140	
EQUIPO DE COMPUTACION	9.106,03		9.106,03	-	-	0,930	0,915	
-DEPREC.ACUMULADA	-3.147,34		-4.649,83	(1.502,49)	47,74	-0,321	-0,467	
INSTALACIONES	8.527,09		8.527,09	-	-	0,871	0,857	
-DEPREC.ACUMULADA	-1.312,83		-1.738,98	(426,35)	32,48	-0,134	-0,175	
VEHICULO	69.531,73		69.531,73	-	-	7,100	6,990	
-DEPREC.ACUMULADA	-14.754,29		-21.707,46	(6.953,17)	47,13	-1,507	-2,182	
OTROS ACTIVOS	10.119,33		10.119,33	-	-	1,033	1,017	
-DEPREC.ACUMULADA	-1.255,82		-1.781,59	(505,97)	40,30	-0,128	-0,177	
<b>DIFERIDO:</b>		<b>859,44</b>		<b>716,21</b>				
GASTOS DE CONSTITUCION	350,00		350,00	-	-	0,036	0,035	
AMORT. ACUM. GAST. CONSTITUCION	-139,96		-174,96	(35,00)	25,01	-0,014	-0,018	
OTROS DIFERIDOS	1.082,32		1.082,32	-	-	0,111	0,109	
AMORT. ACUM. DE OTROS DIF.	-432,92		-541,15	(108,23)	25,00	-0,044	-0,054	
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>		<b>979.311,66</b>		<b>994.720,90</b>				
<b>PASIVO:</b>		<b>829.207,05</b>		<b>844.616,29</b>				
<b>CORRIENTE:</b>		<b>468.735,80</b>		<b>484.145,04</b>				
PRESTAMOS BANCARIOS			28.260,64	28.260,64			3,346	
PROVEEDORES LOCALES	171.708,04		165.842,05	(5.865,99)	(3,42)	20,707	19,635	
PROVEEDORES EXTERIOR	235.655,64		228.670,23	(6.985,41)	(2,96)	28,419	27,074	
PARTICIPACION TRABAJADORES	25.395,36		25.395,36	-	-	3,063	3,01	
IMPUESTO RENTA	35.976,76		35.976,76	-	-	4,339	4,260	
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>360.471,25</b>		<b>360.471,25</b>				
PRESTAMOS CIAS. NO RELACIONADAS	360.471,25		360.471,25	-	-	43,472	42,679	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>150.104,61</b>		<b>150.104,61</b>				
CAPITAL SOCIAL	32.403,18		32.403,18	-	-	21,587	21,587	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	91.740,74		91.740,74	-	-	61,118	61,118	
RESERVA LEGAL	17.307,13		17.307,13	-	-	11,530	11,530	
RESERVA FACULTATIVA	8.653,56		8.653,56	-	-	5,765	5,7650	
<b>TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>979.311,66</b>		<b>994.720,90</b>				

Fuente: Departamento de Contabilidad de la empresa "PACMETSA S.A".

Anexo 3. Estado de Resultado de la empresa PACMETSA S.A. correspondientes a los años 2015 – 2016

<b>PACMETSA S.A.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015 - 2016</b>		
<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>
Ventas Prendas de Vestir	\$ 1.345.604,42	\$ 807.362,65
Ventas Distribuidores	\$ 92.316,23	\$ 55.389,74
Ventas Arriendos	\$ -	\$ -
Ventas Internas	\$ 16.990,63	\$ 10.194,38
Otras Ventas	\$ 4.464,28	\$ 2.678,57
<b>Ventas Netas</b>	<b>\$ 1.459.375,56</b>	<b>\$ 875.625,34</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
COSTO MERCADERIA PTO DE VENTA	\$ 286.058,18	\$ 157.332,00
COSTOS DE MERCADERIAS A DISTRIBUIDORES	\$ 343.433,98	\$ 188.888,69
COSTOS DE MERCADERIAS INTERNAS	\$ 5.661,97	\$ 3.114,08
COSTOS DE ARRIENDO	\$ -	\$ -
COSTO DE MERCADERIA DEFECTUOSA	\$ 2.502,55	\$ 1.376,40
COSTO DE VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ 637.656,68</b>	<b>\$ 350.711,17</b>
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 821.718,88</b>	<b>\$ 524.914,16</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		
Gastos de Ventas	\$ 370.418,07	\$ 277.813,55
Gastos Administrativos	\$ 9.707,09	\$ 7.280,32
<b>Total Gastos de Operación</b>	<b>\$ 380.125,16</b>	<b>\$ 285.093,87</b>
<b>Utilidad (Pérdida) en Operación</b>	<b>\$ 441.593,72</b>	<b>\$ 239.820,29</b>
<b>GASTOS E INGRESOS FINANCIEROS</b>		
Pago de Préstamos Bancarios		\$ 28.260,23
Comisiones Bancarias	\$ 24.440,20	\$ 18.330,15
Ingresos Bancarios	\$ 2,94	\$ 2,21
<b>Utilidad (Pérdida) despues del movimiento</b>	<b>\$ 417.156,46</b>	<b>\$ 193.232,12</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad de la empresa "PACMETSA S.A"



## 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: **“Análisis financiero de la empresa comercial EXCELLENT subordinada a la empresa PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 -2016”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

### TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El problema de investigación se refiere a: **¿La falta de un análisis financiero que permita realizar una correcta evaluación de la rentabilidad de la empresa comercial PACMETSA S.A. correspondiente al periodo 2015 – 2016?**

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

#### Presentado por la Egresada:

Victoria Marisol Vélez Sabando

#### Tutor:

Msc. Adolfo Carreño Acosta



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** Tesis 24-8-2017.doc (D31740488)  
**Submitted:** 10/27/2017 1:47:00 AM  
**Submitted By:** lachinita-bella76@hotmail.com  
**Significance:** 4 %

### Sources included in the report:

On Line final.docx (D28151209)

<http://www.creadess.org/index.php/informate/de-interes/temas-de-interes/17300-conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>.

### Instances where selected sources appear:

9

## CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, VICTORIA MARISOL VÉLEZ SABANDO en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación **ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA COMERCIAL "EXCELLENT" SUBORDINADA A LA EMPRESA "PACMETSA S.A." CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2015 - 2016**, de la modalidad de SEMIPRESENCIAL realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

VÉLEZ SABANDO VICTORIA MARISOL

Nombre y Apellidos del Autor

Vélez Sabando Victoria

Firma

No. de cedula: 092839405-5

*Nota: La presente cláusula de autorización, con el correspondiente reconocimiento de firma se adjuntará al original del trabajo de titulación como una página preliminar más*


**REPÚBLICA DEL ECUADOR**  
 DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL  
 IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CÉDULA DE CIUDADANÍA  
 APELLIDOS Y NOMBRES  
 VELEZ SABANDO VICTORIA MARISOL  
 LUGAR DE NACIMIENTO  
 MANABI  
 ROCAFUERTE  
 ROCAFUERTE  
 FECHA DE NACIMIENTO 1991-06-22  
 NACIONALIDAD ECUATORIANA  
 SEXO F  
 ESTADO CIVIL SOLTERA

No. 092839405-5






INSTRUCCIÓN BACHILLERATO PROFESIÓN / OCUPACIÓN ESTUDIANTE  
 APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE VELEZ CHAVEZ VICTOR MANUEL  
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE SABANDO POBADO DOLORES MARISOL  
 LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN  
 GUAYAQUIL 2013-09-03  
 FECHA DE EXPIRACIÓN 2023-09-03

V4444V4




 Velez Sabando Victoria

DIRECTOR GENERAL



D<sup>ña</sup> CRISTIAN Z BASANTES  
 FIRMA DEL CEDULADO  
 VOTO PÚBLICO PROMOTOR  
 Guayaquil  
 Ecuador




**CERTIFICADO DE VOTACIÓN**  
 ELECCIONES GENERALES 2017  
 2 DE ABRIL 2017

032 JUNTA Nº  
 032-210 Nº  
 0928394055 CÉDULA Nº

VELEZ SABANDO VICTORIA MARISOL  
 APELLIDOS Y NOMBRES

GUAYAS PROVINCIA  
 GUAYAQUIL CANTÓN  
 AYACUCHO PARROQUIA

CIRCUNSCRIPCIÓN: 3  
 ZONA: A Y B






Factura: 001-003-000008483



20170901001D21267

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20170901001D21267**

Ante mí, NOTARIO(A) CRISTIAN XAVIER QUIÑÓNEZ BASANTES de la NOTARÍA PRIMERA , comparece(n) VICTORIA MARISOL VELEZ SABANDO portador(a) de CÉDULA 0928394055 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de PETICIONARIO(A); quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede , es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. - Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 7 DE NOVIEMBRE DEL 2017, (14:40).

*Velez Sabando Victoria*  
VICTORIA MARISOL VELEZ SABANDO  
CÉDULA: 0928394055



  
NOTARIO(A) CRISTIAN XAVIER QUIÑÓNEZ BASANTES  
NOTARÍA PRIMERA DEL CANTÓN GUAYAQUIL