

UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

UNIVERSIDAD CATOLICA DE LOJA

MODALIDAD ABIERTA A DISTANCIA

TRABAJO PREVIA LA OBTENCION DEL DIPLOMADO DE GESTION EN FINANZAS

TITULO: “ANALISIS FINANCIERO”

EMPRESA: IMPORTADORA HUMBERTO VALDERDE PESANTEZ CIA. LTDA.

ALUMNAS: Ing. Lourdes Chérrez Jiménez

Ing. Janneth Cordero Vizhñay

CUENCA - ECUADOR

2007 - 2008

INTRODUCCION

La Importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda. es una empresa que fue creada en el año de 1965 y está radicada en la ciudad de Cuenca, llevando hasta la presente fecha 43 años de vida.

Está dedicada a la importación y comercialización de todo tipo de mercaderías destinadas al uso en el hogar, para ventas al por mayor y menor, permitidas por la Ley, pudiendo establecer agencias dentro y fuera de la ciudad como lo determine la junta general de socios.

En el transcurso de estos años la importadora ha adquirido una vasta experiencia y ha logrado mantener una estructura de tipo familiar, siendo el Gerente y propietario el señor Humberto Valverde Pesantez, siendo uno de los éxitos de la empresa la satisfacción que brinda a sus clientes, cubriendo la mayor parte de la demanda de los productos que comercializa.

Está integrada por tres socios de nacionalidad ecuatoriana que son: el señor Humberto Valverde Pesantez, Ing. Felipe Valverde Martínez y señor Luis Valverde Martínez. Es una empresa netamente comercializadora, razón por la cual su estructura organizacional es funcional (vertical y horizontal), vertical en la toma de decisiones y horizontal en su interrelación departamental.

La estructura orgánica de la empresa está formada por los departamentos de: Gerencia, Departamento Administrativo, integrado por Compra-Venta, Secretaría, Contabilidad-Finanzas, Ventas y Bodegaje. (Anexo No. 1).

En cuanto a la ubicación de la empresa, ésta se encuentra en un lugar estratégico, en pleno centro del casco urbano, cerca de un mercado donde existe mucha afluencia de gente por ser una zona bastante comercial.

Es una empresa que ofrece al mercado una gran gama de productos de excelente calidad, que comprende 33 líneas (Anexo No. 2), cada una de las cuales a su vez tiene sub-líneas alcanzando alrededor de un total de 4.000 ítems, calidad que es reconocida por los clientes a los largo de su vida, así como por sus precios menores a los de la competencia, lo que le ha permitido que sus clientes se conviertan en compradores permanentes.

Cuenta con un moderno sistema de redes informáticas, brindando así un buen servicio y distinguiéndose de la competencia, gracias a la implementación de tecnología de punta.

MISION

Comercializar artículos de bazar, proporcionar al consumidor en los productos una óptima calidad, desarrollar el trabajo diario aplicando lineamientos serios éticos y honestos, los cuales permitan consolidar un prestigio y una buena imagen con todos los

potenciales clientes, todo este compromiso se conseguirá manteniéndose firmes con los intereses de los clientes socios, empleados, proveedores y la comunidad en general.

VISION

La importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda. tiene la visión de convertirse en el corto plazo en líderes, innovadores y versátiles en el área de comercialización e importación de artículos de bazar nacionales e importados, en la ciudad de Cuenca y luego en la zona Austral.

Con estos antecedentes hemos considerado conveniente el realizar un estudio a esta empresa para conocer más de cerca la actividad a la que se dedica, sus políticas, su misión y cuál es su visión para el futuro, así como también su situación económica y financiera por la que atraviesa y sus posibles problemas. De ahí que, para tal efecto se creyó conveniente plasmarlo a través de un ANALISIS FINANCIERO a la IMPORTADORA HUMBERTO VALVERDE PESANTEZ CIA. LTDA.

OBJETIVOS DE LA TESINA:

OBJETIVO GENERAL

Realizar un Análisis Financiero de la empresa Humberto Valverde Pesántez Cia. Ltda. , a fin de conocer la situación económica-financiera y presentar posibles alternativas para una optimización de los recursos que posee la empresa.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.- Detectar posibles problemas que afronta la empresa.
- 2.- Dar soluciones a los problemas encontrados.
- 3.- Que el presente estudio sirva de aporte a la empresa para canalizar mejor sus recursos económicos, como una actitud consecuente a la colaboración brindada para la realización del presente trabajo.

ANALISIS FINANCIERO

IMPORTADORA HUMBERTO VALVERDE PESANTEZ CIA. LTDA.

Antes de entrar a enfocar el análisis financiero de la empresa, se ha creído conveniente realizar previamente un análisis estratégico.

ANALISIS ESTRATEGICO

Para realizar el análisis y diagnóstico de la situación de la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., lo hacemos a través de una herramienta analítica como es

el FODA, que permite enfocar los factores claves de la empresa, resaltando sus Fortalezas y Debilidades internas, aspectos sobre los cuales tiene algún control el negocio, comparándoles con sus Oportunidades y Amenazas del entorno, que poco o ningún control ejerce la misma.

FORTALEZAS

- Administrada por sus propietarios
- No tienen costos financieros
- Su ubicación se encuentra en un lugar estratégico de la ciudad dentro del casco urbano junto al Mercado 10 de Agosto
- Sus precios son excelentes
- Comercializa artículos no perecibles
- Extensa variedad de productos
- Inmueble propio para su comercialización
- La importación de sus productos no tiene intermediarios
- Sus productos no son estacionales
- Posee un moderno sistema de redes informáticas

DEBILIDADES

- No mantiene un control adecuado de los Inventarios
- Excesiva inversión en Inventarios
- Falta de coordinación entre los diferentes departamentos que tienen que ver con la adquisición de los inventarios

OPORTUNIDADES

- Mantenimiento en el mercado por 43 años
- Posee amplios plazos en los créditos
- La adquisición de las mercaderías en el exterior lo hacen personalmente
- La moneda que se maneja actualmente en el país es una ventaja frente a la moneda de la China, siendo uno de los países de donde se provee de sus artículos.

AMENAZAS

- La competencia de grandes almacenes
- La situación económica y política del país

ANALISIS FINANCIERO

El Análisis Financiero de la Empresa Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., lo hacemos en base a los Balances Generales y de Resultados, correspondientes a los períodos 2006 y 2007, con información detallada de las cuentas principales.

Para este estudio efectuamos un Análisis Vertical y su interpretación, pasando luego al Análisis y Diagnóstico Financiero de los períodos en mención.

ANALISIS VERTICAL E INTERPRETACION

El Análisis Vertical llamado también Análisis Estático porque estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo, lo comenzamos efectuando respecto al año 2006, con el objeto de conocer cómo están distribuidos los valores en las diferentes cuentas en que están clasificados el Activo, Pasivo y Patrimonio, lo que permitirá obtener una visión general de la empresa, sus políticas, su estructura financiera y los márgenes de rentabilidad.

Dentro del Activo, tomamos en consideración las Cuentas de Activo Disponible, Exigible, Realizable y Diferido y le calculamos el porcentaje que le corresponde sobre el gran Total del Activo, igual método utilizamos para el análisis de las Cuentas de Pasivo y Patrimonio para determinar el porcentaje que representan sobre el total de Pasivo y Patrimonio; método que lo aplicamos también para el año 2007.

EJERCICIO ECONOMICO 2006

En virtud de la información proporcionada por la Importadora, el presente análisis versará sobre el Balance General, Anexo No. 3 pero en vista de que para cualquier tipo de análisis se tiene que partir con estados financieros que posean una correcta clasificación, y dado que, como se constará en este anexo existe un error en el ordenamiento de las cuentas de Pasivo Corriente, concretamente nos referimos a la cuenta de Préstamos a Socios, la cual es una cuenta de Pasivo a Largo Plazo por el monto que refleja, por lo que comenzamos previo al análisis, corrigiendo este error que se hace constar en el Anexo No. 4 y procediendo luego a obtener los porcentajes para el análisis vertical, como se observará en el Anexo No. 5.

La composición de los Activos del año en mención es la siguiente:

Activo Disponible	7.55%
Activo Exigible	3.20%
Activo Realizable	83.61%
Activo Fijo	5.59%
Activo Diferido	0.06%
Total	100.00%

El mayor porcentaje corresponde al Activo Realizable que prácticamente lo concentra en la cuenta de Inventarios el 83.61%, inversión que es explicable dado de que se trata de una empresa comercializadora, cuyo inventario es la base primordial de su negocio,

no siendo pertinente manifestar si este rubro es alto o bajo, ya que al momento de obtener el ratio respectivo de la Rotación de Inventarios, tendremos una idea más clara acerca de esta inversión.

El Activo Corriente alcanza al 94.36% (la suma del Activo Disponible, Exigible y Realizable), que es con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones de Corto Plazo que representan el 12.17%, vemos que tiene aparentemente un exceso de disponibilidad; pero hay que tener presente que la mayor parte lo integra el Inventario, que es una cuenta que tarde en convertirse en efectivo, de ahí que para una mejor apreciación acerca de la capacidad para cubrir su Pasivo Corriente sería tomando en cuenta únicamente las cuentas que son de más fácil conversión, como son el Activo Disponible 7.55% y el Activo Exigible 3.20% que da el 10.75%, rubro con el que cuenta para cubrir el 12.87% de Pasivo Corriente, consecuentemente la empresa carece de 2.12% de liquidez.

Relacionado con la liquidez están las ventas a crédito, que alcanzan un valor significativo respecto al resto de cuentas, por lo que, más adelante cuando se aplique el ratio respectivo para ver el comportamiento de la Cuenta por Cobrar, se conocerá si le está afectando o no a su liquidez.

Además, se observa que frente a sus proveedores goza de confianza por el rubro que es el más elevado dentro del Pasivo Corriente, pese a los criterios emitidos en torno a su liquidez en los párrafos anteriores.

Los porcentajes de las otras cuentas que conforman el Activo de la empresa no son representativos y no guardan un equilibrio con el Inventario, por las razones antes expuestas.

El detalle del Pasivo y Patrimonio es:

Pasivo Corto Plazo	12.87%
Pasivo Largo Plazo	86.37%
Patrimonio	1.46%
Total Pasivo y Patrimonio	100.00%

Esta distribución refleja la política de financiación que la empresa tenía en ese momento, desprendiéndose un predominio del Pasivo a Largo Plazo, con una particularidad que vale la pena hacer notar, y que es el financiamiento al que ha recurrido la empresa es a través de los Préstamos de sus Accionistas, no poseyendo deudas con terceros, situación que se debe posiblemente a que se trata de una empresa familiar, quienes para ahorrar gastos financieros han adoptado esta política.

Si bien es verdad, que el costo del financiamiento con accionistas se lo considera que es más caro que el que se hace con terceras personas, por cuanto ello implica que sus accionistas sean más exigentes con la rentabilidad sobre sus inversiones, política que

estimamos lo han adoptado, porque tienen asegurado un posicionamiento en el mercado, conseguido a lo largo de sus más de 40 años de vida, lo que les lleva a prescindir de créditos externos, de ahí que el endeudamiento con los accionistas desde este punto de vista se lo considera explicable.

Una de las ventajas que posee la empresa y que valdría la pena resaltar es que sus accionistas son sus administradores, de tal forma que son conscientes de la realidad que vive la empresa, lo que les ayuda para trabajar en la consecución de sus principales metas, que como socios creemos es el maximizar sus rendimientos sobre sus inversiones y optimizar los recursos humanos, materiales y financieros.

En el Patrimonio se dispone de Utilidades de Años Anteriores, que lo están utilizando como otra fuente de financiamiento, lo cual es una buena política que sirve para el crecimiento de la empresa.

Finalmente pasamos a efectuar este mismo tipo de análisis vertical con el Estado de Pérdidas y Ganancias, con la información del Anexo No. 6, en el que se ha tomado como cifra base a las Ventas Netas para efecto de comparación.

Se podría decir que, llama sobremanera la atención que el porcentaje de Costos y Gastos alcanza a 99.25%, el mismo que fue calculado en relación con los ingresos totales, por cuanto no es posible con relación a las Ventas Netas, ya que ésta es menor, circunstancia que creemos que se ha dado porque en este período se produjo gastos por indemnización, lo que hizo que se inflara este rubro, además convendría que se analicen el resto de rubros de gastos, por cuanto esto está afectando considerablemente a su rentabilidad, que alcanza apenas al 0.64%, lo cual debe ser motivo de preocupación para los dueños del negocio, ya que ello lo está acercando peligrosamente al punto de equilibrio, en donde los ingresos se igualan a los gastos.

Además de lo antes anotado, otra razón para que la empresa se encuentre en esta situación es la excesiva inversión en inventarios.

En cuanto a los Costos de Mercaderías Vendidas y Utilidad Bruta que son el 80,17% y 19.83% respectivamente, son consecuencia de las deficiencias antes mencionadas.

EJERCICIO ECONOMICO 2007

Siguiendo el mismo procedimiento que se utilizó en el análisis del año 2006, se efectuó en el período 2007, tomando como base las cifras totales de Activos, Pasivos y Patrimonio y haciendo notar que se continúa con el error en la clasificación de la Cuenta de Préstamos Accionistas como Pasivo de Corto Plazo (Anexo No. 7), por lo que el Balance General correcto se ilustra en el Anexo No. 8, los porcentajes para el análisis vertical están en el Anexo No. 9.

Activo Disponible	6.34%
-------------------	-------

Activo Exigible	4.00%
-----------------	-------

Activo Realizable	84.77%
Activo Fijo	4.89%
Activo Diferido	0.006%
Total	100.00%

En este período económico, en lo que respecta a los Activos, continúa siendo la Cuenta de Inventarios en la que mayor inversión a hecho la empresa, el 84.77% frente a las demás cuentas, cuyos márgenes de diferencia son bastante considerables, así le sigue el Activo Disponible con el 6.34%, Activo Fijo con 4.89%, Activo Exigible 4% y Activo Diferido 0.006%, hecho que como se manifestó en el análisis del año 2006, se debe a que la empresa por su naturaleza, de importadora y comercializadora, su inversión mayoritaria es en Existencias.

En lo referente a su liquidez, continúa con escasas, disponiendo del 10.34% de Activo Disponible más el Exigible para cumplir con sus deudas a Corto Plazo, porcentaje que es del 19.61%, siendo su diferencia mayor que la del año anterior. No le tomamos en cuenta el rubro del Inventario para analizar su capacidad de pago, porque como se señaló en el análisis del año 2006, este Activo es más demorado para convertirse en efectivo.

La composición del Pasivo está de la siguiente forma:

Pasivo Corriente	19.61%
Pasivo Largo Plazo	78.67%
Patrimonio	1.72%
Total Pasivo y Patrimonio	100.00%

La deuda más considerable es la que posee con sus accionistas, el 78.67% conservando la política de la utilización de fondos propios para financiar sus operaciones, lo cual nos lleva a pensar que la consideran la más apropiada para su Estructura de Capital, análisis que lo enfocamos con mayor detenimiento en el período 2006 y que sirve para el presente ejercicio, por cuanto el comportamiento de esta cuenta así como del resto de los Pasivos, por cuanto su comportamiento es similar al año 2006 y no amerita hacer más comentarios al respecto.

El rendimiento de su capital, así mismo no tiene mayor cambio, existiendo únicamente un incremento en la Cuenta de Utilidades de Años Anteriores, aumento que se da por la Utilidad del presente ejercicio.

Para una mejor visualización de los cambios ocurridos en los dos períodos analizados, se adjunta el Anexo No. 10

ANALISIS FINANCIERO

A través del Análisis Vertical de la Empresa Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., realizados en los períodos 2006-2007, nos ha permitido tener un conocimiento general de la situación de la empresa, de la forma como opera, la etapa de desarrollo en la que se encuentra, factores que son fundamentales a la hora de aplicar los Ratios, por lo que en base a estas consideraciones hemos escogido solamente algunos indicadores financieros que permiten tener una visión más clara y precisa de cómo se encuentra económica y financieramente la empresa, referente a los puntos fuertes y débiles del negocio, ya que estos Índices son herramientas básicas para el análisis, calculándose los siguientes coeficientes: Ratio de Estructura Financiera, Ratio de Rentabilidad, Ratio Operativo y Ratio de Actividad y Rotación.

EJERCICIO ECONOMICO 2006 - 2007

RATIO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA:

Indicador de Liquidez

Estos indicadores nos permiten apreciar la capacidad del negocio para atender los compromisos por concepto de pago de obligaciones corrientes, entendiéndose que son aquellas que tienen un plazo inferior a un año.

Conforme se desprende del Balance General tanto del período 2006 como del 2007 un porcentaje muy elevado del Activo Corriente, corresponde al Inventario, es por este motivo que para tener una idea más precisa a cerca de su liquidez, hemos escogido el Ratio de la Prueba Acida, el cual se ve libre de la influencia de la Cuenta de Inventarios, tomando en cuenta sólo los Activos Líquidos y los de fácil conversión para el cálculo, el mismo que dio el siguiente resultado:

COEFICIENTE DE PRUEBA ACIDA = Activo Corriente – Inventario / Pasivo Corriente

AÑO 2006

$$\frac{1.470.683.78 - 1.303.132.32}{189.666.57} = 0.88$$

189.666.57

AÑO 2007

$$\frac{1.495.293.16 - 1.332.814.48}{308.364.59} = 0.53$$

308.364.59

Como podemos apreciar de los resultados obtenidos, en el año 2006 por cada dólar de Pasivo Corriente la empresa tiene 0.88 USD para hacer frente a sus obligaciones corrientes y en el siguiente año este coeficiente disminuye más, contando con 0.53 USD para respaldar su deuda.

Lo que nos lleva a determinar que, la empresa tiene problemas de liquidez, en especial en el segundo año, considerando que su relación debería ser por lo menos de 1 : 1. Esta falta de liquidez ya es un llamado de atención para que la empresa se preocupe en

analizar cuáles son las causas y tomar los correctivos pertinentes, problema que puede acarrearles serias dificultades sobre todo con sus Proveedores, quienes pueden dejar de proporcionarles las mercaderías, y consecuentemente esto afectaría a su nivel de ventas y por ende a la Utilidad, siendo preciso relacionar este índice con otras variables, que de una u otra forma tienen que ver con las cuentas consideradas en el cálculo del coeficiente de liquidez, como sería por ejemplo el comportamiento de los Clientes, respecto a la recuperación del efectivo producto de sus ventas, e investigar cómo está la rotación de su Inventario.

Para tal efecto, a continuación aplicamos el Ratio Operativo que nos permite determinar qué es lo que está ocurriendo con el Cobro a los Clientes y el Ratio de Actividad y Rotación, que hace referencia a la rotación de las existencias.

RATIO OPERATIVO

Días de Venta Pendientes de Cobro (DVPC).

$$\text{DVPC} = (\text{Cuentas x Cobrar} / (\text{Ventas Anuales} / 360))$$

AÑO 2006	AÑO 2007
$\text{DVPC} = \frac{38.983.39}{903.494.76 / 360} = 15.53$	$\text{DVPC} = \frac{57.933.44}{904.505.85 / 360} = 23.05$

Esto significa que, la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda. tarda 15.53 días para cobrar sus deudas a los Clientes en el año 2006; elevándose este número de días en el año 2007 a 23.05. Plazo que está dentro de los parámetros que la empresa se ha establecido para las ventas a crédito, esto es, 30 días y 45 para aquellas personas que adquieren mercaderías en volúmenes altos. Concluyéndose entonces que, su falta de liquidez no está originado por falta de pago a tiempo de parte de los clientes.

Veamos ahora, que es lo que está sucediendo con su Inventario.

RATIO DE ACTIVIDAD Y ROTACION

$$\text{ROTACION DE STOCK} = \text{Costo de Mercaderías Vendidas} / \text{Existencias Totales}$$

AÑO 2006	AÑO 2007
$= 724.294.69 / 1.303.132.32 = 0.56$	$= 724.294.68 / 1.332.814.48 = 0.54$

La rotación del Inventario de los dos años es completamente bajo, pues no alcanzan ni una sola vez a rotar las mercaderías dentro de un año, esta es una situación que realmente llama la atención y que debe ser materia de preocupación para sus dueños, pues urge que se revise la conformación del Inventario para determinar una inversión óptima del mismo, ya que al parecer actualmente presumimos que dentro del stock

puede existir mercaderías que están en mal estado, en desuso o se trate de una excesiva inversión en Inventarios, lo cual a su vez afecta a la liquidez, a los gastos de mantenimiento, conservación, costos de obsolescencia y bodegaje que ello representa.

Se debe tener presente también que para la determinación del Inventario apropiado hay que tomar en cuenta su volumen de ventas, ya que está estrechamente ligado con el mismo, situación que nos lleva a pensar que no existe un adecuado control físico numérico y contable de los inventarios, siendo conveniente que se implemente el mismo, que permita llegar a la inversión óptima de sus existencias, que a propósito como se dijo a lo largo del presente estudio manejan alrededor de 4.000 items.

PLAZO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES = (Proveedores / Compras) * 360

AÑO 2006

AÑO 2007

= (173.070.99 / 753.976.83) * 360 = **82.64** (282.192.22 / 629.236.47) *360 = **161.45**

El plazo promedio de pago a sus Proveedores en el año 2006 es de 82,64 días y en el años 2007 prácticamente se duplica 161.45 días, lo que quiere decir que, goza de la credibilidad de sus acreedores, demostrando una gran habilidad para negociar.

INDICE DE RENDIMIENTO

Para concluir el análisis de la aplicación de los ratios, hemos creído conveniente conocer la gestión cumplida por sus administradores (accionistas) en términos de rendimiento financiero, para lo cual, hemos visto oportuno aplicar las tasas de rendimiento contable que son el ROE y el ROA, con los cuales medimos como se encuentra el Rendimiento del Capital y de sus Activos.

ROA = UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES

AÑO 2006

AÑO 2007

= 6.802.19 / 1.558.630.04 = **0.44%**

= 8.132.88 / 1.572.297.11 = **0.50%**

Su porcentaje es bajo, debido a su alto componente del Activo Realizable, no siendo necesario más comentarios al respecto.

ROE = Utilidad Neta / Capital Contable Total

AÑO 2006

AÑO 2007

ROE = 6.802.19 / 2.345.23 = 2.90 %

Este coeficiente nos indica que por cada dólar de inversión la empresa obtiene 2.90 USD de utilidad. Para tener una apreciación de que tan conveniente o no este resultado del índice, hay quienes opinan que la rentabilidad debe ser superior a la tasa de inflación (actualmente es del), si bien este criterio tiene fundamento, sin embargo hay un problema en cuanto se refiere a la calidad de información y parámetros que determinan

el nivel de la misma y no siempre son confiables. Como las tasas de interés tienen un comportamiento creciente en función de la inflación, hace que la relación utilidades-tasas de rendimiento del mercado financiero y de valores sean más confiables para obtención de índices de rentabilidad.

De ahí que, compartiendo éste último criterio vemos que el ROE obtenido del 2,90% frente a la tasa de interés del mercado que al momento es del De conformidad a la información obtenida del Banco Central del Ecuador, siendo por lo tanto su rendimiento menor al del mercado financiero.

Si bien es verdad, que teóricamente se pueden establecer relaciones entre cualquier cuenta de los Balances Generales y de Resultados, pero no todas estas relaciones tendrán sentido lógico, por esta razón recalamos que hemos escogido las razones que son más convenientes para este caso.

Amerita señalar además, que no existe Indices ideales, ya que ello se ve influenciado por múltiples circunstancias tanto internas como externas, la naturaleza de la empresa, sin embargo para efecto de comparación se los ha tomado como una referencia, surtiendo un resultado mucho más confiable cuando estos Ratios se los podría comparar con otra empresa similar a la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., pero en vista de estas limitaciones nos hemos visto avocadas a realizar el análisis y diagnóstico en base a los Estados Financieros de los años 2006 y 2007.

ANALISIS HORIZONTAL

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusión: podemos concluir entonces con este aspecto que no se puede hablar de la composición ideal del financiamiento, sin tener en cuenta la empresa, la situación económica .

El Inventario de Activos Fijos es de gran importancia puesto que constituye un rubro muy significativo en la estructura económica de la empresa, los cuales son necesarios para las ventas y las ventas para la Utilidades por lo que los administradores de esta empresa deben dar énfasis a este tema. Insistiendo en la implementación de un adecuado control físico numérico y contable, que le permita detectar la mercadería que está en desuso, exceso de existencias en determinados artículos, sobrantes, faltantes,

defectuosos y lógicamente poder determinar además las responsabilidades y así evitar los gastos de mantenimiento, bodegaje, personal que ello implica.

debiendo estar sus directivos plenamente satisfechos si en su ejercicio alcanzaron una utilidad mayor al promedio de rendimiento del mercado financiero y de valores

otra alternativa para llegar a una conclusión de que si el valor que se viene invirtiendo en inventarios es el adecuado sería a través de la comparación con una empresa de similares características, pero debido a esta limitación únicamente nos guiaremos con los ratios respectivos.

Si comparamos los porcentajes del presente Balance con el del año anterior, su comportamiento es similar con ligeras variaciones en las cuentas unas en más y otras en menos, así mismo siendo su mayor inversión en Activos de Operación básicamente en Inventario que alcanza a 84.77% frente al resto de cuentas del Activo: Disponible, Exigible, Fijo y Diferido que la suma total que representan es el 15,23%.

Con un adecuado inventario, la empresa estaría en condiciones de proyectarse, abriendo sucursales en el resto de cantones de la Provincia, ampliando así su nicho de mercado y contrarrestando la competencia con el inventario que actualmente posee y sin necesidad de recurrir a realizar nuevas inversiones, como normalmente sucede con otras empresas que no disponen de suficientes existencias.

INDICE

Introducción

- Tema
- Antecedentes
- Objetivos
- Hipótesis

CAPÍTULO I

Análisis Financiero

- Análisis Vertical
- Análisis Horizontal

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

OBJETIVOS DE LA TESINA

OBJETIVO GENERAL

Realizar un Análisis Financiero de la empresa Humberto Valverde Pesántez Cia. Ltda. , a fin de conocer la situación económica-financiera y presentar posibles alternativas para una optimización de los recursos que posee la empresa.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.- Detectar posibles problemas que afronta la empresa.
- 2.- Dar soluciones a los problemas encontrados.
- 3.- Que el presente estudio sirva de aporte a la empresa para canalizar mejor sus recursos económico-financieros, como una actitud consecuente por la colaboración brindada para la realización del presente trabajo.

ANALISIS FINANCIERO

IMPORTADORA HUMBERTO VALVERDE PESANTEZ CIA. LTDA.

CAPITULO I

1. ANALISIS ESTRATEGICO

Antes de entrar a enfocar el Análisis Financiero de la empresa, se ha creído conveniente realizar previamente un Análisis Estratégico.

Para realizar el análisis y diagnóstico de la situación de la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., valiéndonos de una herramienta analítica como es el FODA, que permite enfocar los factores claves de la empresa, resaltando sus Fortalezas y Debilidades internas, aspectos sobre los cuales tiene algún control el negocio, comparándoles con sus Oportunidades y Amenazas del entorno, que poco o ningún control ejerce la misma.

1.1 FORTALEZAS

- Administrada por sus propietarios
- No tienen costos financieros
- Su ubicación se encuentra en un lugar estratégico de la ciudad dentro del casco urbano, junto al Mercado 10 de Agosto
- Sus precios son excelentes
- Comercializa artículos no perecibles
- Extensa variedad de productos
- Inmueble propio para su comercialización
- La importación de sus productos no tiene intermediarios
- Sus productos no son estacionales
- Posee un moderno sistema de redes informáticas

1.2 DEBILIDADES

- No mantiene un control adecuado de los Inventarios
- Excesiva inversión en Inventarios
- Falta de coordinación entre los diferentes departamentos que tienen que ver con la adquisición de los inventarios

1.3 OPORTUNIDADES

- Mantenimiento en el mercado por 43 años

- Posee amplios plazos en los créditos
- La adquisición de las mercaderías en el exterior lo hacen personalmente
- La moneda que se maneja actualmente en el país es una ventaja frente a la moneda de la China, siendo uno de los países de donde se provee de sus artículos.

1.4 AMENAZAS

- La competencia de grandes almacenes
- La situación económica y política del país

CAPITULO II

ANALISIS FINANCIERO

El Análisis Financiero de la Empresa Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., lo hacemos en base a los Balances Generales y de Resultados, correspondientes a los períodos 2006 y 2007, con información detallada de las cuentas principales.

Para este estudio efectuamos un Análisis Vertical, Análisis Horizontal y un Análisis de por Ratios y su interpretación de los períodos en mención.

2.1 ANALISIS VERTICAL E INTERPRETACION

El Análisis Vertical llamado también Análisis Estático porque estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo, lo comenzamos efectuando respecto al año 2006, con el objeto de conocer cómo están distribuidos los valores en las diferentes cuentas en que integran el Activo, Pasivo y Patrimonio, lo que permitirá obtener una visión general de la empresa, sus políticas, su estructura financiera y los márgenes de rentabilidad.

Dentro del Activo, tomamos en consideración las Cuentas de Activo Disponible, Exigible, Realizable y Diferido y le calculamos el porcentaje que le corresponde sobre el gran Total del Activo, igual método utilizamos para el análisis de las Cuentas de Pasivo y Patrimonio para determinar el porcentaje que representan sobre el total de Pasivo y Patrimonio, procedimiento que también lo aplicamos para el año 2007.

2.2 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DEL AÑO 2006

De conformidad con el Balance General de este período, Anexo 3 y en vista de que para cualquier tipo de análisis se tiene que partir con estados financieros que posean una correcta clasificación, y dado que, como se constará en este anexo existe un error en el ordenamiento de las cuentas de Pasivo Corriente, concretamente nos referimos a la

cuenta de Préstamos a Socios, que es una cuenta de Pasivo a Largo Plazo por el monto que refleja, por lo que comenzamos previamente corrigiendo esta inconsistencia como se puede apreciar en el Anexo No. 4 y procediendo luego a obtener los porcentajes que servirán para el análisis vertical, como se observará en el Anexo No. 5.

La composición de los Activos del año en mención es la siguiente:

Activo Disponible	7.55%
Activo Exigible	3.20%
Activo Realizable	83.61%
Activo Fijo	5.59%
Activo Diferido	0.06%
Total	100.00%

El mayor porcentaje corresponde al Activo Realizable que prácticamente lo concentra en la cuenta de Inventarios el 83.61%, inversión que es explicable dado de que se trata de una empresa comercializadora, cuyo inventario es la base primordial de su negocio, no siendo pertinente manifestar si este rubro es alto o bajo, ya que al momento de obtener el ratio respectivo de la Rotación de Inventarios, tendremos una idea más clara acerca de esta inversión.

El Activo Corriente alcanza al 94.36% (la suma del Activo Disponible, Exigible y Realizable), que es con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones de Corto Plazo que representan el 12.17%, vemos que tiene aparentemente un exceso de disponibilidad; pero hay que tener presente que la mayor parte lo integra el Inventario, que es una cuenta que tarda en convertirse en efectivo, de ahí que para una mejor apreciación acerca de la capacidad para cubrir su Pasivo Corriente sería tomando en cuenta únicamente las cuentas que son de más fácil conversión, como son el Activo Disponible 7.55% y el Activo Exigible 3.20% que da un total de 10.75%, rubro con el que cuenta para cubrir el 12.87% de Pasivo Corriente, consecuentemente la empresa carece de 2.12% de liquidez.

Relacionado con la liquidez están las ventas a crédito, que alcanzan un valor significativo respecto al resto de cuentas, por lo que, más adelante cuando se aplique el ratio respectivo para ver el comportamiento de la Cuenta por Cobrar, se conocerá si le está afectando o no a su liquidez.

Además, se observa que frente a sus proveedores goza de confianza por el rubro que es el más elevado dentro del Pasivo Corriente, pese a los criterios emitidos en torno a su liquidez en los párrafos anteriores.

Los porcentajes de las otras cuentas que conforman el Activo no son representativos y no guardan un equilibrio con el Inventario, por la razón antes expuesta.

El detalle del Pasivo y Patrimonio es:

Pasivo Corto Plazo	12.87%
Pasivo Largo Plazo	86.37%
Patrimonio	1.46%
Total Pasivo y Patrimonio	100.00%

Esta distribución refleja la política de financiación que la empresa tenía en ese momento, desprendiéndose un predominio del Pasivo a Largo Plazo, con una particularidad que vale la pena hacer notar, y que es el financiamiento al que ha recurrido la empresa es a través de los Préstamos de sus Accionistas, no poseyendo deudas con terceros, situación que se debe posiblemente a que se trata de una empresa familiar, quienes para ahorrar gastos financieros han adoptado esta política.

Si bien es verdad, que el costo del financiamiento con accionistas se lo considera que es más caro que el que se hace con terceras personas, por cuanto ello implica que sus accionistas sean más exigentes con la rentabilidad sobre sus inversiones, pero estimamos que esta política lo han adoptado, porque tienen asegurado un posicionamiento en el mercado, conseguido a lo largo de sus más de 40 años de vida, lo que les lleva a prescindir de créditos externos, de ahí que el endeudamiento con los accionistas desde este punto de vista se lo considera explicable.

Una de las ventajas que posee la empresa y que valdría la pena resaltar es que sus accionistas son sus administradores, de tal forma que son conscientes de la realidad que vive la empresa, lo que les ayuda para trabajar en la consecución de sus principales metas, que como socios creemos es el maximizar sus rendimientos sobre sus inversiones y optimizar los recursos humanos, materiales y financieros.

En el Patrimonio se dispone de Utilidades de Años Anteriores, que lo están utilizando como otra fuente de financiamiento, lo cual es una buena política que sirve para el crecimiento de la empresa.

2.3 ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DEL AÑO 2006

Para concluir con el ejercicio económico del año 2006, efectuados el Análisis Vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias, con la información del Anexo No. 6, en el que se ha tomado como cifra base a las Ventas Netas para efecto de comparación.

Se podría decir, llama sobremanera la atención que el porcentaje de Costos y Gastos alcanza a 99.25%, el mismo que fue calculado en relación con los ingresos totales, por cuanto no es posible con relación a las ventas netas, ya que ésta es menor, circunstancia que se ha producido por el problema del excesivo Inventario que hace que se afecte considerablemente su rentabilidad, que alcanza apenas al 0.64%, lo cual debe ser motivo de preocupación para los dueños del negocio, ya que ello lo está acercando peligrosamente al punto de equilibrio en donde los ingresos se igualan a los gastos.

En cuanto a los Costos de Mercaderías Vendidas y a la Utilidad Bruta que son el 86.74% y el 13.26% respectivamente, son también una consecuencia de las deficiencias que hemos venido resaltando.

2.4 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DEL AÑO 2007

Siguiendo el mismo procedimiento que se utilizó en el año 2006, se efectuó el Análisis Vertical del año 2007, tomando como base las cifras totales de Activos, Pasivos y Patrimonio y haciendo notar que se continúa con el error en la clasificación de la Cuenta de Préstamos Accionistas como Pasivo de Corto Plazo (Anexo No. 7), por lo que el Balance General correcto se ilustra en el Anexo No. 8 y los porcentajes para el análisis vertical están en el Anexo No. 9.

Activo Disponible	6.89%
Activo Exigible	4.34%
Activo Realizable	83.46%
Activo Fijo	5.31%
Activo Diferido	0.006%
Total	100.00%

En este período económico, en lo que respecta a los Activos, continúa siendo la Cuenta de Inventarios en la que mayor inversión a hecho la empresa, el 83.46% frente a las demás cuentas, cuyos márgenes de diferencia son bastante considerables, así le sigue el Activo Disponible con 6.89%, Activo Fijo 5.31%, Activo Exigible 4.34% y Activo Diferido 0.006%, hecho que como se manifestó en el análisis del año 2006, se debe a la naturaleza de la empresa de la naturaleza que es importadora y comercializadora.

En lo referente con su liquidez, continúa con escasas, disponiendo del 11.23% de Activo Disponible y Exigible para cumplir con sus deudas a Corto Plazo, porcentaje que es del 21.30%, el cual es superior al del año anterior. No le tomamos en cuenta el rubro del Inventario para analizar su capacidad de pago, porque como se señaló en el análisis del año 2006, este Activo es más demorado para convertirse en efectivo.

La composición del Pasivo está de la siguiente forma:

Pasivo Corriente	21.30%
Pasivo Largo Plazo	76.83%
Patrimonio	1.87%
Total	100.00%

La deuda más considerable es la que posee con sus accionistas, el 76.83% conservando la política de la utilización de fondos propios para financiar sus operaciones, lo cual nos lleva a pensar que la consideran la más apropiada para su Estructura de Capital, análisis que lo enfocamos con mayor detenimiento en el período 2006 y que sirve para el presente ejercicio, por cuanto su comportamiento es similar y no amerita volver a acotar. Sin embargo, de lo expuesto la empresa ha rebajado su deuda con los socios, esto es, de 86.37% que mantenía en el 2006 a 76.83% y a su vez ha incrementado su Pasivo Corriente del 12.17% que poseía en el ejercicio anterior a 21.30%.

El rendimiento de su capital, así mismo no presenta mayor cambio, existiendo únicamente un incremento en la Cuenta de Utilidades de Años Anteriores, producido por la Utilidad del presente ejercicio económico, que es de \$9.145.99

Cabe anotar que, el Análisis Vertical que hemos aplicado a la Empresa Importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda., se lo ha efectuado en base a las cuentas más sobresalientes por el monto de sus valores.

Para una mejor visualización de los cambios ocurridos en los dos períodos analizados, se lo ha descrito en el Anexo No. 10.

2.5 ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DEL AÑO 2007

Con el análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias del año 2007, se concluiría el Análisis Vertical, para lo cual nos valemos del Anexo No. 12, habiéndose tomado como cifra base las Ventas Netas.

Igual que en el año anterior el porcentaje de Costos y Gastos está por el mismo margen que por cierto continúa siendo elevado, esto es, 98.89%, que se lo obtuvo siguiendo el mismo procedimiento empleado en el ejercicio económico 2006, esto es, se lo comparó con los Ingresos Totales, en virtud de que no es posible con relación a las Ventas Netas, ya que ésta cifra es menor, circunstancia que se ha producido por el problema del excesivo Inventario que repercute en su rentabilidad, que alcanza apenas al 1.01%, lo cual volvemos a insistir que es alarmante esta situación, porque sus ingresos casi son iguales a los costos y gastos.

Su Costo de Mercaderías Vendidas es el 80.08% y la Utilidad Bruta es el 19.92%, cuyos porcentajes son el producto del problema citado en el párrafo anterior, no siendo necesario volver a recalcar.

CAPITULO III

ANALISIS HORIZONTAL E INTERPRETACION

El Análisis Horizontal se aplica en los ejercicios económicos 2006-2007, para lo cual se ha tomado como año base el 2006, siendo pertinente manifestar que cuando solo en uno de los años se posee información y al efectuar el cálculo para obtener el aumento o

disminución en las diferentes cuentas y cuyo resultado se obtuvo cero, no se puede establecer ningún cómputo de porcentaje, de ahí que estos casilleros aparecen en blanco, como se podrá apreciar en los Anexos No. 13, que contiene lo referente a los Balances Generales y el Anexo No. 14 que es el de los Estados de Resultados

3.1 ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL

En lo concerniente al Activo Corriente, vemos que el año 2007 ha disminuido respecto al anterior, en 6.81%, que en valores absolutos es 100.130.99 USD, que se ha debido a la disminución en Caja en 18.29% , que corresponde a 16.206.77 USD y en las Existencias en un 7.29% que equivale a 95.058.21 USD, siendo ésta última una decisión acertada, por cuanto no requiere más stock, por encontrarse excedido en esta inversión de capital.

Si bien es verdad que, el comportamiento de algunas de las otras cuentas de este Activo Circulante alcanzan porcentajes significativos superiores a los señalados en el párrafo anterior, como es el caso de Provisión de Cuentas Incobrables con el 82.86%, pero su valor absoluto no es representativo, ya que apenas es 579.32 USD, seguido por Cuentas por Cobrar con el 48.61%, que es producto de un aumento en sus ventas a crédito y que es equivalente a 18.950.05 USD.

Los datos del Activo Fijo y Diferido hablan por sí solas.

A nivel de los Pasivos de Corto y Largo Plazo, se incrementó en 62.58% ,que es por las las variaciones dadas en Proveedores con 63.05%, producto del aumento en sus compras de 109.121.23 USD y los Préstamos a Accionista, que si bien su porcentaje es menor a la cuenta antes citada, esto es, 17.39%, pero su monto es superior, alcanzado a 234.107.70 USD, disminuyendo así este crédito que mantiene con sus accionista y que por cierto es bastante elevado.

El comportamiento del Patrimonio del año 2007, es muy similar al del 2006, obteniéndose un incremento de 20.19%, como consecuencia de la utilidad del último período contable.

3.2 ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

Pasamos en seguida a hacer el análisis con el Estado de Resultados, habiéndose aplicado el mismo procedimiento que se utilizó con los Balances Generales.

Aquí, nos concretaremos a analizar las cuentas principales, por cuanto son las que inciden en los resultados, no considerando necesario comentar sobre el resto, por no tener mayor relevancia y es así que, si nos fijamos en el Anexo No. 14 vemos que las Ventas tienen valores semejantes, con apenas un 0.11% de elevación, que representa 1.011.09 USD, con lo que se demuestra que mantiene su clientela, no siendo necesario hacer más acotaciones.

La Utilidad Bruta en Venta, experimentó un incremento del 50.38%, y su valor absoluto es de 60.375.38USD. Y finalmente, en lo que respecta a la Utilidad Neta, tenemos, así mismo una alza del 58.18%, equivalente 3.364.13USD, la cual es muy baja, dada la magnitud de su inversión, que volvemos a insistir se debe al tamaño del stock, que es sumamente elevado.

CAPITULO IV

ANALISIS POR RATIOS FINANCIEROS

A través del Análisis Estratégico, Análisis Vertical y el Análisis Horizontal de la Empresa Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., realizados en los períodos 2006-2007, ha permitido tener un conocimiento general de la situación de la empresa, de la forma como opera, la etapa de desarrollo en la que se encuentra, factores que son fundamentales a la hora de aplicar los Ratios, por lo que en base a estas consideraciones se ha escogido solamente algunos indicadores financieros que permiten tener una visión más clara y precisa de cómo se encuentra económica y financieramente la empresa, referente a los puntos fuertes y débiles del negocio, ya que estos Índices son herramientas básicas para el análisis, calculándose los siguientes coeficientes a los ejercicios económicos antes citados:

Ratio de Estructura la Financiera

Ratio Operativo

Ratio de Actividad y Rotación

Ratio de Rendimiento

4.1 RATIO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA:

Indicador de Liquidez

Estos indicadores nos permiten apreciar la capacidad del negocio para atender los compromisos por concepto de pago de obligaciones corrientes, entendiéndose que son aquellas que tienen un plazo inferior a un año.

Conforme se desprende del Balance General tanto del período 2006 como del 2007 un porcentaje muy elevado del Activo Corriente, corresponde al Inventario, es por este motivo que para tener una idea más precisa acerca de su liquidez, hemos escogido el Ratio de la Prueba Ácida, el cual se ve libre de la influencia de Inventarios, tomando en cuenta sólo los Activos Líquidos y los de fácil conversión para el cálculo, el mismo que dio los siguientes resultados:

COEFICIENTE DE PRUEBA ACIDA = Activo Corriente – Inventario / Pasivo Corriente

AÑO 2006	AÑO 2007
$\frac{1.470.683,78 - 1.303.132,32}{189.666,57} = 0,88$	$\frac{1.370.552,79 - 1.208.074,11}{308.364,59} = 0,53$

En el año 2006 por cada dólar de Pasivo Circulante la empresa posee 0.88 USD para hacer frente a sus obligaciones corrientes, en el siguiente año ese coeficiente disminuye más, contando con 0.53 USD para respaldar su deuda.

Lo que nos lleva a determinar que, la empresa tiene problemas de liquidez, en especial en el segundo año, considerando que su relación debería ser por lo menos de 1 : 1. Esta falta de liquidez ya es un llamado de atención para que la empresa se preocupe en analizar cuáles son las causas y tomar los correctivos pertinentes, problema que puede acarrearles dificultades con sus proveedores, quienes pueden dejar de suministrarles las mercaderías, y consecuentemente esto afectaría a su nivel de ventas y por ende a la Utilidad, siendo preciso relacionar este índice con otras variables, que de una u otra forma tienen que ver con las cuentas consideradas en el cálculo del coeficiente de liquidez, como sería por ejemplo el comportamiento de los Clientes, respecto a la recuperación del efectivo producto de sus ventas, e investigar cómo está la rotación de su Inventario.

Para tal efecto, a continuación aplicamos el Ratio Operativo que nos permite determinar qué es lo que está ocurriendo con el Cobro a los Clientes y el Ratio de Actividad y Rotación, que hace referencia a la rotación de las existencias.

4.2 RATIO OPERATIVO

Días de Venta Pendientes de Cobro (DVPC).

DVPC = (Cuentas x Cobrar / (Ventas Anuales) * 360

AÑO 2006	AÑO 2007
$DVPC = \frac{38.983,39}{903.494,76} * 360 = 15,53$	$DVPC = \frac{57.933,44}{904.505,85} * 360 = 23,06$

Esto significa que, la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda. tarda 15.53 días para cobrar sus deudas a los Clientes en el año 2006, elevándose este número de días en el año 2007 a 23.06, plazo que está dentro de los parámetros que la empresa se ha establecido para las ventas a crédito, esto es, 30 días y 45 para aquellas personas que adquieren mercaderías en volúmenes altos; concluyéndose entonces que, su iliquidez no está originado por falta de pago a tiempo de parte de los clientes.

Veamos ahora, que es lo que está sucediendo con su Inventario.

4.3 RATIO DE ACTIVIDAD Y ROTACION

ROTACION DE STOCK = Costo de Mercaderías Vendidas / Existencias Totales

AÑO 2006

AÑO 2007

$$= 783.658.97 / 1.303.132.32 = \mathbf{0.60} \quad = 724.294.68 / 1.208.074.11 = \mathbf{0.60}$$

La rotación del Inventario en los dos años debe ser una señal de alarma para sus dueños, pues no alcanzan ni una sola vez a rotar las mercaderías dentro del año, esta es una situación que realmente llama la atención y que debe ser materia de preocupación para sus dueños, pues urge que se revise la conformación de las Existencias para determinar una inversión óptima, debiendo conocerse también si dentro de sus mercaderías existen algunas que están defectuosas o en desuso, lo cual afecta a la liquidez a los gastos de mantenimiento, conservación, obsolescencia y bodegaje.

La empresa debe estar consciente que el Inventario está relacionado con el volumen de ventas, situación que nos lleva a pensar que no existe un adecuado control físico, numérico y contable de los inventarios, que les permita establecer el volumen óptimo y planificar la reposición del stock, siendo imprescindible que se implemente el mismo y con mayor razón cuando se trata de un negocio que maneja como se citó en el presente estudio, que comercializa alrededor de 4.000 items.

PLAZO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES = (Proveedores / Compras) * 360

AÑO 2006

AÑO 2007

$$= (173.070.99 / 753.976.83) * 360 = \mathbf{82.64} \quad (282.192.22 / 629.236.47) * 360 = \mathbf{161.45}$$

El plazo promedio de pago a sus Proveedores en el año 2006 es de 82.64 días y en el año 2007 prácticamente se duplica 161.45 días, lo que quiere decir que, goza de la entera credibilidad de sus acreedores, pues así lo demuestran los resultados obtenidos, no sin antes resaltar, la gran habilidad para negociar.

4.4 INDICE DE RENDIMIENTO

Para concluir el análisis de la aplicación de los ratios, hemos creído conveniente conocer la gestión cumplida por sus administradores (accionistas) en términos de rendimiento financiero, para lo cual, hemos visto oportuno aplicar el ROE y el Beneficio sobre las Ventas.

ROE = Utilidad Neta / Capital Contable Total

AÑO 2006

AÑO 2007

$$\text{ROE} = 6.802.19 / 396 = 1.717.72 \% \quad \text{ROE} = 10.166.32 / 396 = 2.567.25\%$$

Este coeficiente nos indica que, por cada dólar generó 1.717.72 centavos en el año 2006 y en el período 2007 se incrementa a 2.567.25 centavos, rentabilidad que es en relación al aporte real de los dueños de empresa, pero no debemos tomarlo en forma aislada este coeficiente, ya que nos formaríamos una idea distorsionada sobre la verdadera situación de la empresa, por ello conviene ver qué está sucediendo con el Beneficio sobre las Ventas, para así esclarecer el panorama del negocio, y entonces tenemos que:

$$\text{BENEFICIO SOBRE VENTAS} = \text{Beneficio Neto} / \text{Ventas}$$

AÑO 2006	AÑO 2007
$\text{Beneficio sobre Ventas} = \frac{5.781.86}{903.494.76} = 0.64\%$	$= \frac{9.145.99}{904.505.85} = 1.01\%$

Estos datos nos indican que la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., aunque es rentable, experimenta márgenes de beneficio sobre ventas relativamente bajos, confirmando una vez más que las utilidades se ven primordialmente disminuidas por el injustificado tamaño del Inventario.

Concluido el análisis con los ratios financieros, vale la pena tener en cuenta que, si bien es verdad, que teóricamente se pueden establecer relaciones entre cualquier cuenta de los Balances Generales y los Estados de Resultados, pero no todas las relaciones tendrán sentido lógico, por esta razón recalamos que hemos escogido solo los índices que son las más convenientes para este caso.

Amerita señalar además, que no existe Indices ideales, ya que ello se ve influenciado por múltiples circunstancias tanto internas como externas, así como también para poder tener una mejor apreciación de la situación del negocio, sería poder compararla con otra u otras empresas que tengan características similares a la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., circunstancia que no ha sido factible.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio sobre Análisis Financiero de la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cia. Ltda., el cual se aplicó a los años 2006 y 2007 hemos podido constatar que se trata de una empresa que posee un gran mérito, referente a su vasta experiencia que lo ha ido acumulando a lo largo de su permanencia en el mercado por más de 40 años, gracias a la tenacidad y visión de sus dueños, a su innovación tecnológica, a la extensa gama de productos que ofrece para satisfacer las necesidades de sus clientes, cuya comercialización e importación de artículos de bazar nacionales e importados llegan alrededor de 4.000 items. Destacándose que la importación de sus productos de China lo hace sin intermediarios.

Algo muy particular que encontramos en este negocio, es su estructura de capital, pues para financiar sus operaciones ha recurrido a los préstamos de sus accionistas, evitando así recurrir a endeudarse con terceras personas y los consecuentes gastos financieros que ello acarrea.

Sin embargo de lo antes anotado, hemos podido detectar que la empresa tiene un serio problema al que le consideramos el principal y más importante y otro de naturaleza secundaria, que no le afectan mayormente a su funcionamiento y que a continuación nos referiremos en forma muy puntual.

1.- A lo largo del presente estudio hemos venido manifestando en reiteradas ocasiones el excesivo tamaño del inventario que debe ser materia de preocupación de sus dueños, porque no se justifica esta inversión de capital. Tal es así que, cuando se realizó el análisis de los Estados Financieros se hizo hincapié en los altos niveles de stock que mantiene la empresa, que repercuten en sus costos y gastos que le están llevando peligrosamente a acercarse al punto muerto, desconociéndose que los inventarios están íntimamente relacionados con los volúmenes de ventas.

Por esta inversión inoficiosa, la empresa incurre en gastos innecesarios para el mantenimiento del inventario, manejo, bodegaje y personal, restándole así rentabilidad a su negocio, ya que si bien es verdad que todo negocio debe tener su margen de seguridad, pero la Importadora ha sobrepasado éste.

Como consecuencia de lo antes anotado, es que la empresa no cuenta con un adecuado control físico de inventarios, que le permita confrontar sus registros en libros, siendo la causa fundamental que lo ha incidido para que su inventario se infle de manera considerable.

2.- Y el otro problema del que nos percatamos y que si bien no reviste la magnitud del anterior citado, hace referencia a su falta de liquidez para hacer frente a las deudas contraídas en el corto plazo.

Situación que se repite en el segundo año y con mayor diferencia al del período 2006, acotación que lo hacemos en base al índice de Prueba Acida que lo aplicamos, por cuanto éste nos da una visión más real de su liquidez al no estar influenciado por el alto componente de Inventarios que posee la empresa, falencia que puede acarrearle inconvenientes con sus proveedores, a pesar de que se ha podido constatar a través del índice del Plazo medio de Pago a los Proveedores que es de 82 y 161 días aproximadamente en el 2006 y 2007 respectivamente, con lo que demuestra que gozan de la entera confiabilidad de parte de sus acreedores, evidenciando su gran habilidad para negociar.

5.2 RECOMENDACIONES

Estas hacen referencia básicamente a los problemas encontrados en la Importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda., tendientes a solucionar los mismos y que a nuestro criterio son:

1.- Siendo los inventarios esenciales para las ventas y las ventas indispensables para crear rentabilidad y crecimiento general de la empresa, así como para su permanencia en el mercado, urge que sus dueños no se aprovisionen de mercaderías más de las requeridas, debiendo implementarse en forma imperiosa una adecuada política de inventarios, para optimizar sus volúmenes, lo que implicaría el establecimiento de un control físico y contable de los mismos, que responda hacia sus niveles de ventas.

Control que le permitirá conocer los faltantes, sobrantes, productos en mal estado, defectuosos o que están en desuso y el establecimiento de responsabilidades, siendo además necesario que exista una debida coordinación entre los diferentes departamentos de la empresa que tienen que ver con el control, manejo, bodegaje y reposición del stock.

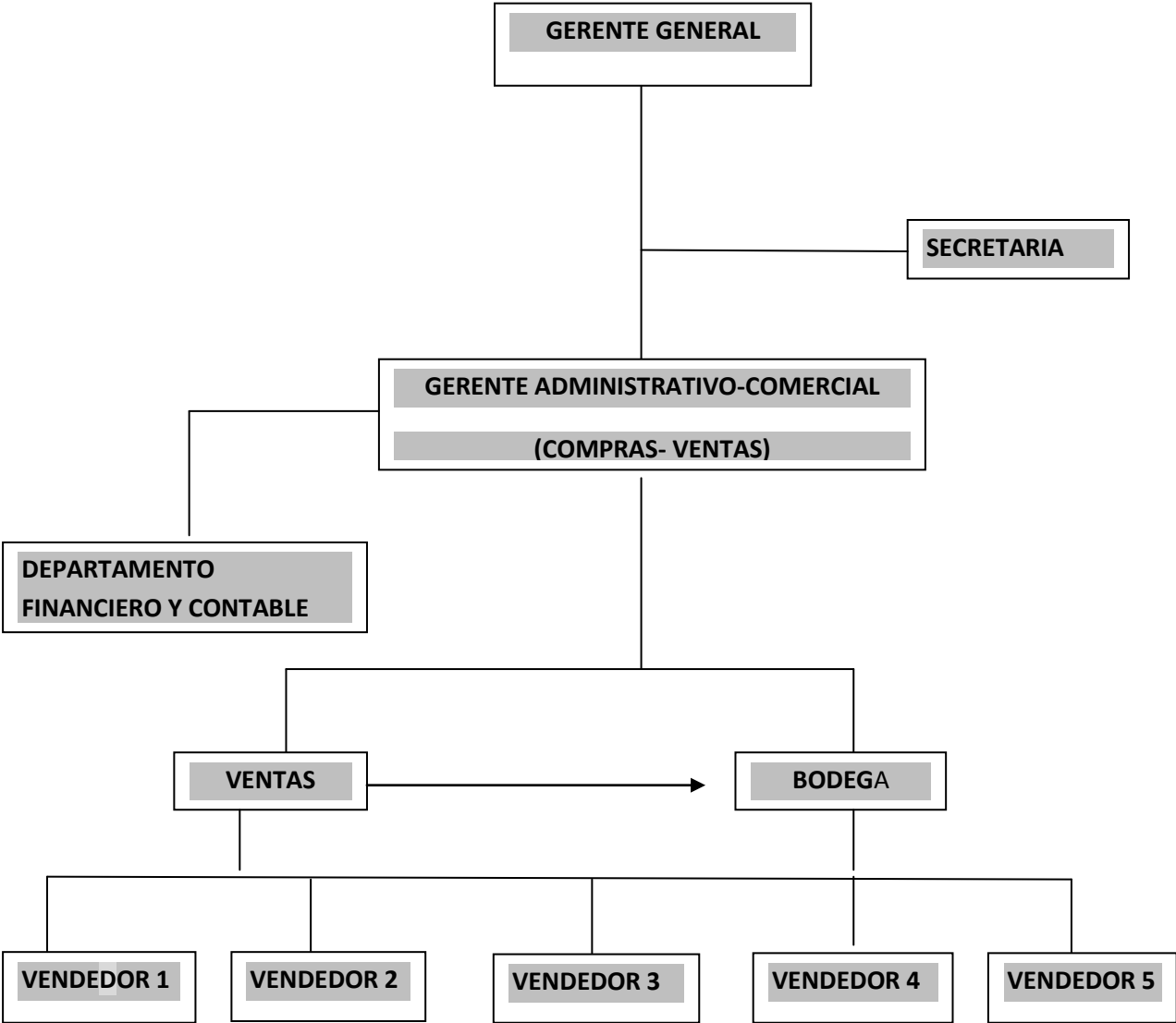
En vista del excesivo inventario que poseen actualmente y dado que la inversión esta realizada, una manera de optimizarlo sería a través de la creación de sucursales en los cantones aledaños a la ciudad de Cuenca, haciéndolo así rotar con mayor frecuencia ya, que como se manifestó en el presente estudio su rotación en el año no llega a superar una vuelta, con lo que a su vez se estaría consiguiendo que la empresa amplíe su nicho de mercado, debiendo hacerse extensivas las promociones que mantiene la empresa en algunas fechas del año, así como su publicidad para estos nuevos almacenes.

Finalmente en caso de existir mercadería defectuosa debe darse de baja, lo que se reflejaría en los Estados Financieros, contándose con un dato más real del monto del inventario.

2.- En cuanto a la falta de liquidez que tiene la empresa y que comparado con el problema del inventario es minúsculo, se recomienda que sus administradores presten más atención a este particular, a fin de evitar perder la credibilidad de sus proveedores, situación que afectaría negativamente a la empresa.

ORGANIGRAMA

(Anexo No.1)



RESUMEN DE LA TESIS

Este Análisis Financiero realizado en la Importadora Humberto Valverde Pesántez Cía. Ltda., que viene operando desde el año 1965 en la ciudad de Cuenca, está efectuado en un lenguaje sencillo, claro, práctico y útil para todos quienes conocen o no de la materia.

Este estudio trata de que no sea un mero ejercicio teórico, ya que su contenido práctico tiene por objeto proporcionar a la empresa un instrumento valioso para la toma de decisiones, y llegar a concientizar a sus dueños para que consideren que el Análisis Financiero debe convertirse en una herramienta fundamental que está a disposición de la administración, que permite determinar su ritmo de crecimiento o de estancamiento de la rentabilidad económica o financiera de las operaciones del negocio.

El análisis abarca a los ejercicios económicos de los años 2006 y 2007, efectuados en base a los Balances Generales y los Estados de Resultados, con los cuales se ha realizado un Análisis Vertical o Estático, Análisis Horizontal o Dinámico y un Análisis por Ratios, para éste último nombrado se emplearon los índices estrictamente necesarios para la Importadora, no siendo indispensable el uso de la totalidad de ratios, por cuanto ello solo genera confusión. A través de este análisis financiero, también pudimos observar no solo la actividad general operacional y sus tendencias, sino tener una visión global de la gestión administrativa, con miras a una acertada toma de decisiones.

Consideramos que en toda empresa o industria se debe aplicar obligatoriamente el Análisis Financiero, ya que a más de lo anotado en el párrafo anterior, es la parte dinámica de la Contabilidad, y que permite mejorar la planificación y el control financiero de las operaciones, venida a menos en virtud de que en varios casos, los dueños, empresarios o administradores suelen centrar su atención únicamente a la preparación de los Estados Financieros, olvidándose o prescindiendo de este instrumento que es fundamental para una buena administración, que les permite tomar los correctivos sobre la marcha y no esperar a que se haya concluido el ejercicio económico, por cuanto el Análisis Financiero, tomando en consideración la naturaleza de la empresa o industria, se lo puede emplear en forma mensual, trimestral, semestral o anual.

De ahí que, estos análisis nos permitieron focalizar el problema fundamental por el que atraviesa este negocio y que es la inversión de capital excesiva en Existencias y que a nuestro criterio la Administración debe tomar cartas en el asunto para corregir de manera urgente esta situación y así llegar al Inventario óptimo, alcanzando una mayor rentabilidad en sus operaciones, un crecimiento constante, sostenido y a reducir los costos.

INTRODUCCION

La Importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda. es una empresa que fue creada en el año de 1965 y está radicada en la ciudad de Cuenca, llevando hasta la presente fecha 43 años de vida.

Está dedicada a la importación y comercialización de todo tipo de mercaderías destinadas al uso en el hogar, para ventas al por mayor y menor, permitidas por la Ley, pudiendo establecer agencias dentro y fuera de la ciudad como lo determine la junta general de socios.

En el transcurso de estos años la importadora ha adquirido una vasta experiencia y ha logrado mantener una estructura de tipo familiar, siendo el Gerente y propietario el señor Humberto Valverde Pesantez, siendo uno de los éxitos de la empresa la satisfacción que brinda a sus clientes, cubriendo la mayor parte de la demanda de los productos que comercializa.

Está integrada por tres socios de nacionalidad ecuatoriana que son: el señor Humberto Valverde Pesantez, Ing. Felipe Valverde Martínez y señor Luis Valverde Martínez. Es una empresa netamente comercializadora, razón por la cual su estructura organizacional es funcional (vertical y horizontal), vertical en la toma de decisiones y horizontal en su interrelación departamental.

La estructura orgánica de la empresa está formada por los departamentos de: Gerencia, Departamento Administrativo, integrado por Compra-Venta, Secretaría, Contabilidad-Finanzas, Ventas y Bodegaje. (Anexo No. 1).

En cuanto a la ubicación de la empresa, ésta se encuentra en un lugar estratégico, en pleno centro del casco urbano, cerca de un mercado donde existe mucha afluencia de gente por ser una zona bastante comercial.

Es una empresa que ofrece al mercado una gran gama de productos de excelente calidad, que comprende 33 líneas (Anexo No. 2), cada una de las cuales a su vez tiene sub-líneas alcanzando alrededor de un total de 4.000 ítems, calidad que es reconocida por los clientes a los largo de su vida, así como por sus precios menores a los de la competencia, lo que le ha permitido que sus clientes se conviertan en compradores permanentes.

Cuenta con un moderno sistema de redes informáticas, brindando así un buen servicio y distinguiéndose de la competencia, gracias a la implementación de tecnología de punta.

MISION

Comercializar artículos de bazar, proporcionar al consumidor en los productos una óptima calidad, desarrollar el trabajo diario aplicando lineamientos serios éticos y honestos, los cuales permitan consolidar un prestigio y una buena imagen con todos los

potenciales clientes, todo este compromiso se conseguirá manteniéndose firmes con los intereses de los clientes socios, empleados, proveedores y la comunidad en general.

VISION

La importadora Humberto Valverde Pesantez Cía. Ltda. tiene la visión de convertirse en el corto plazo en líderes, innovadores y versátiles en el área de comercialización e importación de artículos de bazar nacionales e importados, en la ciudad de Cuenca y luego en la zona Austral.

Con estos antecedentes hemos considerado conveniente realizar el ANALISIS FINANCIERO a la IMPORTADORA HUMBERTO VALVERDE PESANTEZ CIA. LTDA. para conocer más de cerca la actividad a la que se dedica, sus políticas, su misión y cuál es su visión para el futuro, así como también su situación económica y financiera por la que atraviesa y sus posibles problemas.

TUTOR

En la carátula de la Tesina no se ha hecho constar el nombre del Tutor, en virtud de que a pesar de las varias insistencias, tanto vía teléfono a la Secretaría del Centro Regional de Cuenca, a la Matríz en Loja-Econ. Bety Espinoza y a través de e-mails, hasta la presente fecha que ya hemos concluido la tesina sigue siendo **una incógnita** el Tutor.

Hecho que nos ha desmotivado totalmente, más del que ya estamos, en virtud de que quienes suscribimos desde un inicio hemos enviado oficios, así como e-mails, dirigidos a las Autoridades de la Universidad, a fin de que reconsidere la metodología de estudio, y otras situaciones como la entrega oportuna y correcta del material, calificaciones, revisión de trabajos y el cumplimiento en general de todo lo que supuestamente nos iba a brindar la Universidad Técnica Particular de Loja, ofrecimientos que incluso constan en los documentos que nos hicieron la entrega cuando nos matriculamos, pero muy poco de ello lo recibimos. Las video conferencias nunca se dieron, no ha sido posible acceder al EVA, las inquietudes que tuvimos a lo largo de este tiempo de estudio, lamentablemente no fueron absueltas porque no se nos proporcionó los nombres de los profesionales a quienes les habían asignado esta actividad.

Peticiones que lo habíamos hecho, con el único afán de aprovechar al máximo este Diplomado, por el mismo hecho de se trata de una Educación a Distancia, y cuyos conocimientos nos servirían para actualizarnos y poner en práctica en nuestros trabajos.

Dejamos constancia de que la elaboración de la Tesina la hemos efectuado sin ninguna guía del Tutor, y pese a todos los inconvenientes anotados, ya que como profesionales respetuosas de las autoridades y cumplidoras de las obligaciones hemos tratado de cumplir a tiempo con la elaboración de la misma, lo cual ha representado para nosotros un esfuerzo mayor y sacrificio, restándonos tiempo para estudiar y rendir los exámenes supletorios.

Esperamos que esta inquietudes no sean llevadas a mal por los Directivos que están al frente de esta Prestigiosa Universidad, más bien confiamos que éstas sirvan para mejorar la educación de los futuros profesionales, que como todos entran hábidos de conocimientos

