



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL
TITULO DE INGENIERO COMERCIAL**

TEMA: “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICROEMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TÉCNICO “CASBER”, PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD”

AUTORES: CASTRO PAZMIÑO ROGER OTMARO
SÁNCHEZ ROMERO GUISELLA MARIBEL
VERA SANTISTEVAN SUSANA MARÍA

TUTOR: ING. FERNANDO XAVIER CARRILLO PÉREZ, Mg.

GUAYAQUIL, JULIO 2015



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO: "ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICROEMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TÉCNICO "CASBER", PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD"

REVISORES: CASTRO PASMIÑO ROGER OTMARO
SÁNCHEZ ROMERO GUISELLA MARIBEL
VERA SANTISTEVAN SUSANA MARÍA

INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil

FACULTAD: Ciencias Administrativas

CARRERA: Ingeniería Comercial

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N° DE PÁGS.: 123

ÁREA TEMÁTICA: FINANZAS

PALABRAS CLAVES: *Computación Informática, Ratio, Ratio Financiero, Rentabilidad, Microempresa, Análisis Vertical, Análisis Horizontal, CASBER, La Libertad, Estados Financieros, rentable, administración, estabilidad, económica, negocio, mercado*

RESUMEN: En Ecuador la falta de empleo formal, quiebra de empresas, la búsqueda de un salario justo, entre otros aspectos, han provocado el surgimiento de microempresas; según datos del Censo Económico realizado en el 2010, el 95% de los negocios entran en esta categoría, cubriendo el 70% de la fuerza de trabajo, siendo esta su contribución fundamental a la economía nacional, ya que actualmente aportan con el 12.34% del Producto Interno Bruto y puedan dar empleo a más de 3 millones de ecuatorianos (BCE), la mayoría de las microempresas pertenecen a familias sin experiencia en el manejo y administración de negocios; las cuales invierten su capital con la finalidad de generar sus propios ingresos y fuente de empleo. Por eso nos preguntamos ¿Cómo ha incidido la falta de información financiera en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER? Uno de los objetivos es proponer la Elaboración de un modelo de Análisis Financiero para contribuir con el crecimiento de las microempresas, aplicando este estudio a CASBER. Se va a realizar un Análisis Horizontal y Vertical de los Estados Financieros, desde el año 2010 al 2012 se calcularán Ratios Financieros y Punto de equilibrio y para evaluar la rentabilidad del negocio durante ese lapso de tiempo se presentará un Flujo de Caja Proyectado a 4 años, para demostrar el nivel de crecimiento del negocio, considerando las recomendaciones planteadas luego del estudio; una de las hipótesis a confirmar es si "El posicionamiento en el mercado Peninsular influye en el crecimiento y estabilidad económica de CASBER". Según las encuestas realizadas a 383 habitantes del cantón La Libertad se observa que existen 19 empresas dedicadas a la venta de equipos de computación y CASBER cuenta con el 27% de preferencia según los encuestados. El análisis Financiero realizado a CASBER, demuestra que es rentable, pero debe implementar correctivos en la administración del negocio y mejorar las estrategias de mercadeo, por ejemplo publicidad y promoción para captar mayor mercado.

N° DE REGISTRO(en base de datos):

N° DE CLASIFICACIÓN: N°

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF



SI



NO

CONTACTO CON AUTORES: CASTRO PASMIÑO ROGER
VERA SANTISTEVAN SUSANA
SÁNCHEZ ROMERO GUISELLA

Teléfono: 0999769711
0987597011
0990726113

E-mail: rcp9387@hotmail.com
svera@rocnarf.com
gi2712ig@hotmail.com

CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN

Nombre:

Teléfono:

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
CARÁTULA	I
ÍNDICE GENERAL	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	III
CERTIFICADO DE LA GRAMATÓLOGA	IV
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR	V
AGRADECIMIENTOS	VI
DEDICATORIAS	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
ANTECEDENTES	XIII
SUMARIO ANALÍTICO	XXIX
ÍNDICE DE CUADROS	XXXIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XXXVII

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADO, EL **ING. FERNANDO XAVIER CARRILLO PÉREZ, Mg.**, COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN FINANZAS PRESENTADO POR LOS EGRESADOS:

CASTRO PAZMIÑO ROGER OTMARO CON C.C. N°. 0910561935
SÁNCHEZ ROMERO GUISELLA MARIBEL CON C.C. N°. 0916408206
VERA SANTISTEVAN SUSANA MARÍA CON C.C. N°. 0921553541

TEMA: **“ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICROEMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TÉCNICO “CASBER”, PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD”**

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES, ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.


ING. FERNANDO XAVIER CARRILLO PÉREZ, Mg.

TUTOR DE TESIS

CERTIFICACIÓN DE LA GRAMATÓLOGA

QUIEN SUSCRIBE EL PRESENTE CERTIFICADO, SE PERMITE INFORMAR QUE DESPUÉS DE HABER LEÍDO Y REVISADO GRAMATICALMENTE EL CONTENIDO DE LA TESIS DE GRADO DE ROGER CASTRO PAZMIÑO, GUISELLA, SÁNCHEZ ROMERO Y SUSANA VERA SANTISTEVAN, CUYO TEMA ES:

“ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICROEMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TÉCNICO “CASBER”, PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD”

CERTIFICO QUE ES UN TRABAJO DE ACUERDO A LAS NORMAS MORFOLÓGICAS, SINTÁCTICAS Y SEMÁNTICA VIGENTES.

ATENTAMENTE

Lcda. Ana Calderón V.

C.C. N° 0912408205

Licenciada Registro: N°. 1006-09-901848

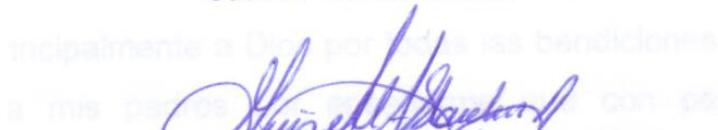
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICO QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE ROGER CASTRO PAZMIÑO, GUISELLA SÁNCHEZ ROMERO Y SUSANA VERA SANTISTEVAN, AUTORES DE TESIS CON C.C. N°. 0910561935, 0916408206, 0921553541, RESPECTIVAMENTE, CUYO TEMA ES:

“ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICROEMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TÉCNICO “CASBER”, PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD”

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.


ROGER CASTRO PAZMIÑO
C.C. N° 0910561935


GUISELLA SÁNCHEZ ROMERO
C.C. N° 0916408206


SUSANA VERA SANTISTEVAN
C.C. N° 0921553541

GUAYAQUIL, JULIO 2015

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios, por haberme dado fuerza, salud y valor.

Agradezco a mi madre y mi padre, que sin dudar en el trayecto de mi vida me han demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis logros, orgullosos de la persona que me he convertido.

A mis hermanos, por su apoyo y consejos.

A mi esposa quien con su ayuda, amor, cariño y comprensión ha sido parte fundamental de mi vida

Al Ing. Fernando Carrillo Pérez por guiarme sabiamente en este proyecto

Roger Castro Pazmiño

Agradezco a mi Dios en primer lugar por darme la fortaleza para continuar mi carrera y permitirme llegar a esta etapa de mi vida, con su bendición y amor.

A mis padres por haberme guiado por el camino del bien y sobre todo brindarme su confianza.

A mis compañeros, quienes con su paciencia y conocimientos coadyuvaron para que logremos culminar nuestra investigación y a nuestro tutor Ing. Fernando Carrillo por haber guiado el desarrollo de éste proyecto.

Guisella Sánchez Romero

Agradezco principalmente a Dios por todas las bendiciones que ha traído a mi vida; a mis padres por enseñarme que con perseverancia y honestidad puedo alcanzar cualquier meta que me proponga; a mi esposo por ser mi amigo, compañero y pareja en todo momento, al Ing. Fernando Carrillo por el apoyo brindado para la culminación de este proyecto.

Susana Vera Santistevan

DEDICATORIAS

Dedico este proyecto principalmente a Dios, quien es parte principal de mi vida y me permite hoy culminar esta etapa importante de mi formación profesional.

A mis padres, quienes con su amor, cuidados y apoyo incondicional han contribuido al éxito de mi carrera.

A mi esposa Ma. Leonor Vera Paredes, a quien amo con todo mi ser, mi ayuda idónea, quien siempre con su amor y consejos ha sido mi soporte en los momentos más difíciles de mis estudios.

A mis hijos que son mi orgullo y motivación para continuar, les aconsejo que perseveren en sus sueños para que los vean cumplidos y finalmente a mis compañeras de tesis, Susana y Guisella, por permitirme celebrar unidos este triunfo.

Roger Castro Pazmiño

Dedico este proyecto con mucho amor, a mis padres quienes siempre me inculcaron la importancia de la perseverancia y la honestidad; valores que fueron muy importantes para poder cumplir con este trabajo.

A mi hija por ser la luz que ilumina mi vida desde su nacimiento y mi motivación para nunca rendirme.

Guisella Sánchez Romero

Este proyecto se lo dedico especialmente a mis padres quienes con su amor y enseñanzas me han guiado por el mejor camino; a mi esposo por todo el apoyo y comprensión que me ha brindado para poder culminar este trabajo y a mi amado hijo por ser el motor principal de mi vida, mi mayor orgullo y motivación.

Susana Vera Santistevan

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN FINANZAS.

TEMA: “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA MICRO EMPRESA DE VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SERVICIO TECNICO “CASBER” PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD.

AUTORES: CASTRO PAZMIÑO ROGER OTMARO, SANCHEZ ROMERO GUISELLA MARIBEL, VERA SANTISTEVAN SUSANA MARÍA.

RESUMEN

En Ecuador la falta de empleo formal, quiebra de empresas, la búsqueda de un salario justo, entre otros aspectos, han provocado el surgimiento de microempresas; según datos del Censo Económico realizado en el 2010 el 95% de los negocios entran en esta categoría, cubriendo el 70% de la fuerza de trabajo, siendo esta su contribución fundamental a la economía nacional, ya que actualmente aportan con el 12.34% del Producto Interno Bruto y puedan dar empleo a más de 3 millones de ecuatorianos (BCE), la mayoría de las microempresas pertenecen a familias sin experiencia en el manejo y administración de negocios, las cuales invierten su capital con la finalidad de generar sus propios ingresos y fuente de empleo. Por eso nos preguntamos ¿Cómo ha incidido la falta de información financiera en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER? Uno de los objetivos es proponer la elaboración de un modelo de Análisis Financiero para contribuir con el crecimiento de las microempresas aplicando este estudio a CASBER. Se va a realizar un Análisis Horizontal y Vertical de los Estados Financieros, desde el año 2010 al 2012 se calcularán Ratios Financieros y Punto de equilibrio para evaluar la rentabilidad del negocio durante ese lapso de tiempo y se presentará un Flujo de Caja Proyectado a 4 años, para demostrar el nivel de crecimiento del negocio, considerando las recomendaciones planteadas luego del estudio; una de las hipótesis a confirmar es sí “El posicionamiento en el mercado Peninsular influye en el crecimiento y estabilidad económica de CASBER”. Según las encuestas realizadas a 383 habitantes del cantón La Libertad se observa que existen 19 empresas dedicadas a la venta de equipos de computación y CASBER cuenta con el 27% de preferencia según los encuestados. El análisis Financiero realizado a CASBER demuestra que es rentable pero debe implementar correctivos en la administración del negocio y mejorar en las estrategias de mercadeo como publicidad y promoción para captar mayor mercado.

UNIVERSITY OF GUAYAQUIL

Faculty of Business Administration

THESIS PRESENTED AS A REQUIREMENT FOR GETTING THE BUSINESS ADMINISTRATION ENGINEERING degree specialized in Finance

TOPIC: "FINANCIAL ANALYSIS APPLIED TO THE COMPANY MICRO COMPUTER EQUIPMENT SALES AND SERVICE" CASBER "to determine their profitability.

AUTHORS: CASTRO PAZMIÑO ROGER OTMARO, SÁNCHEZ ROMERO GUISELLA MARIBEL, VERA SANTISTEVAN SUSANA MARIA.

ABSTRACT

In Ecuador the lack of formal employment, business failure, the search for a fair wage, among other things, have led to the emergence of micro, according to data from the Economic Census conducted in 2010, 95% of businesses fall into this category, covering 70% of the workforce being for this reason, their contribution is fundamental in the national economy, currently contributing to 12.34% of GDP and provide employment to over 3 million Ecuadorians (ECB), most microenterprises are from families with no experience in business management and administration, who invest their capital in order to generate their own income and source of employment. So we wonder how it has affected the lack of financial information on the growth and economic stability of the micro CASBER? One goal is to propose the development of a Financial Analysis model to contribute to the growth of micro CASBER applying this study. It will make a Horizontal and Vertical Analysis of Financial Statements from 2010 to 2012, financial ratios were calculated to assess the profitability of the business during that period of time and submit a Projected Cash Flow to four years to demonstrate the level business growth considering the recommendations made after the study, one of the hypotheses to confirm yes "The Peninsular market positioning influences the growth and economic stability CASBER". According to surveys of 383 inhabitants of La Libertad is observed that there are 19 companies engaged in the sale of computer equipment and CASBER account with 27% preference according to respondents. The financial analysis carried out shows that it is profitable CASBER but must implement corrective in business administration and improve marketing strategies such as advertising and promotion to capture greater market.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad con los cambios constantes de tecnología que se dan a diario, la crisis económica y la incesante lucha por captar nuevos clientes y conservar los habituales, vuelve cada vez más imprescindible el uso de las tecnologías de información y comunicación que nos permitirán analizar por medio de herramientas y programas las informaciones y reportes de los movimientos contables que se den en todo negocio que se pretenda implementar o dar continuidad.

Es por esta razón que la presente investigación plantea dar a conocer como el análisis financiero que se ha implementado a la microempresa de venta de equipos de computación y servicio técnico CASBER resulta rentable y nos produce ganancias aunque estemos trabajando a pérdida o con muy poco margen de utilidad.

Un punto a resaltar es que se busca demostrar la importancia de la elaboración de los estados financieros, tanto en las micros y pequeñas empresas en el Ecuador, para que cuenten con la información contable necesaria, que les permita tomar medidas correctivas a tiempo para el manejo de sus negocios y que puedan competir a la par con las grandes empresas.

En los actuales momentos gran parte de los problemas que se presentan en las microempresas como son la falta de liquidez, recuperación de cartera, márgenes de utilidad, rotación de inventarios, no son consecuencia de una mala administración financiera sino del desinterés

de algunos contadores o financieros por la contabilidad y la información que esta les podría reportar.

La presente investigación se desarrolló basada en los capítulos que se detallan a continuación:

En los ANTECEDENTES se detallará el problema de la investigación, se delimitará el tema mediante un mapa que ayude a la ubicación espacial del lugar de la investigación, se especificarán los objetivos generales y específicos, se justificará la investigación del problema y finalmente se describirá la hipótesis detallando las variables independientes y dependientes de la investigación.

En el capítulo I, MARCO DE REFERENCIA se desarrollan las teorías en base a las cuales se sustenta la investigación sobre el análisis financiero a la microempresa CASBER, con el propósito de determinar su rentabilidad y posicionamiento en el mercado peninsular en lo que respecta a equipos informáticos, también el marco legal que respalda la aplicación en lo referente a las microempresas; principalmente lo que es el análisis financiero por el método horizontal y la manera de implantarlo; finalmente se individualizarán definiciones conceptuales correspondientes al tema de investigación.

En el capítulo II, METODOLOGÍA se desarrollará el diseño de la investigación, indicando su modalidad y tipo escogido para el proyecto, se obtendrá la población y muestra.

En el capítulo III ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS se procederá a tabular y procesar la información recogida visualizando para el lector en forma de cuadros y gráficos los resultados presentando un análisis que permita la interpretación de los mismos.

En el capítulo IV, ANÁLISIS FINANCIERO, se presenta el análisis de los estados financieros y flujo de caja proyectado para determinar la rentabilidad obtenida del negocio, el mismo se realizará mediante el levantamiento de la información desde el año 2010 al 2012, que serán los soportes para la presente investigación

En el capítulo V se presentarán las Conclusiones y Recomendaciones del proyecto basadas en los hallazgos obtenidos durante la investigación realizada.

Finalmente se adiciona la bibliografía y demás anexos relacionados con el tema del proyecto.

AUTORES: Roger Castro, Guisella Sánchez y Susana Vera

ANTECEDENTES

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

UBICACIÓN DEL PROBLEMA EN UN CONTEXTO

La política del buen cuidado y utilización de los recursos económicos, humanos y materiales, tanto en el sector público como privado es un tema que está bastante descuidado en la actualidad, siendo común la utilización de manera rudimentaria de los ingresos y gastos que genera la institución, siendo necesaria la aplicación de un análisis financiero para mejorar la rentabilidad de los locales, negocios o instituciones haciendo énfasis en los que entran en la categoría de microempresas.

Un punto importante a resaltar para la aplicación de un análisis financiero en las microempresas es la revisión de los salarios que se les cancela a los trabajadores, ya que al sentirse insatisfechos en la cancelación de sus haberes no rendirán de la misma manera que recibiendo un salario digno y justo.

Otro punto es la pésima organización que se tiene de los ingresos, gastos y demás movimientos contables que se efectúan en la institución; además de la falta de estados financieros, dificultando la toma de decisiones a nivel institucional.

En la actualidad con los cambios constantes de tecnología que se dan a diario, la crisis económica y la incesante lucha por captar nuevos clientes y conservar los habituales, hace imprescindible el uso de las tecnologías de información y comunicación que nos permitirá analizar por medio de herramientas y programas las informaciones y reportes de los movimientos contables que se den en los negocios.

Uno de los problemas que afectan en la venta de equipos de computación es la aparición en el mercado peninsular de cada vez más equipos con tecnología de punta como son las Tablet, celulares de tercera y cuarta generación y los iPod, que cada vez se consolidan más entre la población peninsular joven.

Otro problema es la política arancelaria del país, debido a las medidas tomadas para contrarrestar la recesión económica, los aranceles que se gravan a los equipos informáticos son altos, ya que actualmente solo los monitores para computadoras de hasta 21 pulgadas están exentas de pagar impuestos por la entrada al país.

También afecta la falta de información financiera que genera la empresa y a su vez, no saber que decisiones tomar con las cifras que arrojarían los estados financieros, ya que nos podría llevar a cometer errores al momento de invertir en mercaderías o bienes al desconocer la realidad económica de la misma.

El análisis de los estados financieros es de vital importancia para saber si la microempresa que se ha implementado resulta rentable y nos produce

ganancias, aunque estemos trabajando a pérdida o con muy poco margen de utilidad.

Las PYMES en el Ecuador cubren el 70% de la fuerza de trabajo, siendo su aporte fundamental para la economía nacional, ya que dan trabajo a más de 3 millones de ecuatorianos.

Según datos del último Censo Económico realizado en el país en el año 2010, aproximadamente el 95% de los negocios en el Ecuador entran en la categoría de microempresas.

La principal importancia de las microempresas en la actualidad es la creación de fuentes de empleo con menor capital. En el Ecuador actualmente las microempresas aportan con el 12.34% del Producto Interno Bruto (PIB) fuente (Banco Central Del Ecuador y Superintendencia De Compañías)

Pero centrándose en nuestro problema de investigación que es la aplicación de un análisis financiero, se puede mencionar que éste es la recolección de la diversidad de operaciones, con el objetivo de que el gerente o propietario tenga una herramienta llamada estados financieros, que le permitan tener una visión más clara de cómo se la está manejando y que problemas presenta.

En los actuales momentos gran parte de los problemas que se presentan en las microempresas como son la falta de liquidez, recuperación de cartera, márgenes de utilidad, rotación de inventarios, no son

consecuencia de una mala administración financiera, sino del desinterés de algunos contadores o financieros por la contabilidad y la información que esta les podría reportar.

Pero se puede recalcar que poco ayudará contar con magníficos registros contables y estados financieros, si no se entienden las cifras presentadas y no se sabe que decisiones tomar con ellas.

Con la presente investigación se busca demostrar la importancia de la elaboración de los estados financieros tanto en las micros y pequeñas empresas en el Ecuador, para que cuenten con la información contable necesaria que les permita tomar medidas correctivas a tiempo, para el manejo de sus negocios y que puedan competir a la par con las grandes empresas.

Resaltando que las PYMES tienen una gran ventaja sobre las grandes empresas, ya que pueden formarse con pequeños capitales y poco personal y en poco tiempo presentar utilidades si se las sabe administrar correctamente; razón por la cual cada vez proliferan más en el país.

Para poder sobrevivir en el mundo actual, las PYMES tienen que saber cuál es su papel en la economía mundial y por ende no actuar como una gran empresa; además, tienen que estar pendiente de lo que está pasando en los países y empresas mundiales, saber cuál es la tendencia de las personas al consumo, en qué y cuánto invertir de las ganancias, que con tanto esfuerzo obtienen.

En Ecuador debido a la falta de empleo formal, la quiebra de empresas por el feriado bancario del 2000, la dolarización, la búsqueda de un salario justo, entre otros aspectos, ha provocado el surgimiento de microempresas; la mayoría pertenecen a familias sin experiencia en el manejo y administración de un negocio que deciden invertir su capital con la finalidad de generar sus propios ingresos y fuente de trabajo.

Muchas de las microempresas centran sus actividades en el comercio como mayoristas y minoristas, ya que tienen mayor rentabilidad y los costos son menos representativos; aunque también hay las que se dedican a la agricultura, industrias manufactureras, transporte, almacenamiento y comunicaciones, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas y de servicios sociales.

Entre los principales problemas a los que se enfrentan las microempresas son:

- La falta de conocimiento en la nueva cultura de desarrollo organizacional.
- Falta de claridad de cómo llevar sus producto o servicios al consumidor final.
- Incapacidad para fortalecer el área comercial y de ventas de la compañía.
- No conocer si el personal que tienen actualmente es el adecuado en un proceso de crecimiento.

- Resistencia al cambio.

Cabe señalar que las PYMES son entes que dan trabajo a determinado número de personas y se clasifican de la siguiente manera:

CUADRO Nº 1 CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

CLASIFICACIÓN	Nº DE COLABORADORES
Microempresa	De 1 a 9
Pequeña	De 10 a 49
Mediana	De 50 a 99

Fuente: [http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%20152-186.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%20152-186.pdf)

Elaborado por: Autores

Como sabemos, hoy en día con la crisis y recesión económica que estamos viviendo, cada vez es más difícil que una familia alcance a cubrir sus necesidades básicas con una sola fuente de ingresos y cada vez son más las personas que ven en las microempresas la posibilidad de salir adelante con esfuerzo y sacrificio.

Con el tiempo, este negocio puede pasar a convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia, además de promover la economía del lugar donde viven y ser un aporte a la sociedad.

Para la presente investigación se tomará el caso de la Microempresa CASBER, que realiza la apertura de actividades en el año 2001 con la venta de equipos de computación y software, brindando a su vez servicio técnico y mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos informáticos.

La administración del negocio familiar se ha venido realizando con un sistema básico de control, que de acuerdo a la información proporcionada, presenta una serie de falencias que no le permiten manejar adecuadamente las operaciones de su negocio, ni tener la información financiera necesaria para toma de decisiones referentes a inversión, financiamiento, estrategias de mercado, política de fijación de precios, control de importaciones, entre otras.

Su única estructura organizacional a la fecha, se limita a la preparación de resúmenes básicos de ingresos y gastos que le permiten cumplir con las obligaciones tributarias impuestas por el estado ecuatoriano.

Se considera de vital importancia conocer la situación financiera de CASBER como su posicionamiento actual en el mercado peninsular, con la finalidad de medir su nivel de crecimiento desde el año 2010 y qué medidas tomar ante la presencia de nuevos negocios de actividades similares que amenazan con hacer disminuir los ingresos.

En la provincia de Santa Elena, según datos estadísticos obtenidos del Censo Económico realizado en el año 2010, se evidencia que el 13.5% (10,263 hab.) de una población total de 308,693 habitantes de la provincia utilizan computadoras (ver. ANEXO 1), sin contar el sinnúmero de estudiantes y demás personas que usan los denominados Cyber ante la necesidad de hacer trabajos, investigaciones o entretenerse, a los cuales se les haría más fácil adquirir su propia computadora.

Estas cifras demuestran que CASBER con una adecuada estrategia y toma de decisiones a nivel de inversiones, puede incrementar el nivel de

ventas de equipos informáticos y la publicidad aumentaría sus ingresos económicos, convirtiéndose en la microempresa líder en lo que respecta a la comercialización de equipos informáticos, no solo en el cantón La Libertad sino en la provincia de Santa Elena.

Si se desconoce la situación financiera en la que se encuentra, es probable que el nivel de crecimiento decaiga, en comparación con los grandes competidores que son empresas bien estructuradas, que tomarán ventaja competitiva por el desconocimiento de las herramientas que les puede proveer la elaboración de un Análisis Financiero.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Los límites que se establecen para la presente investigación son los siguientes:

Campo: Financiero y Marketing

Área: Rentabilidad y Posicionamiento de Mercado

Aspectos: Procesos Financieros y Análisis de Datos

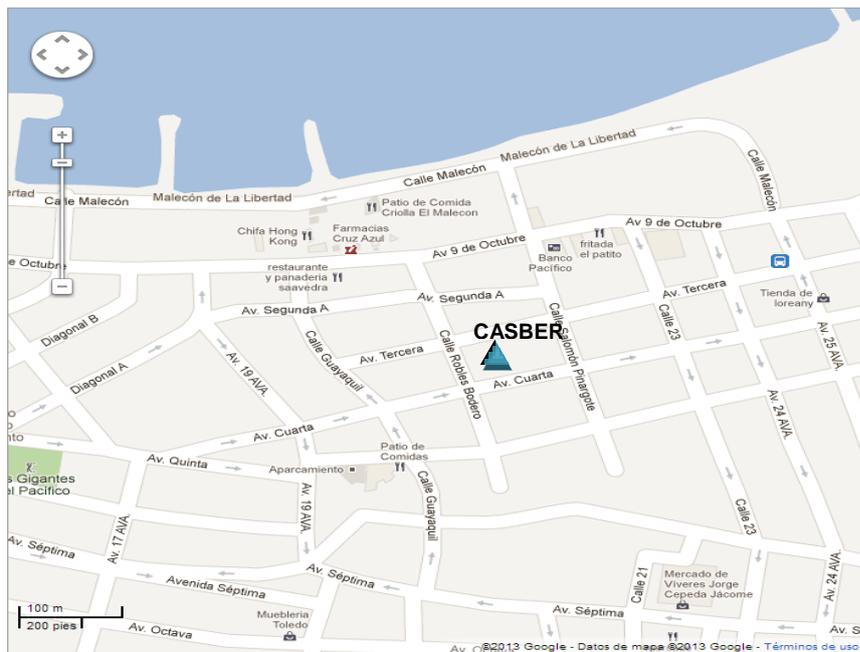
Población: 308,693 habitantes

Espacio: CASBER

Geografía: Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena

Tiempo: Ejercicios Fiscales 2010, 2011, 2012

GRÁFICO Nº 1 MAPA UBICACIÓN DE CASBER



Fuente: Google Maps

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo ha incidido la falta de información financiera en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

El problema de la investigación cumple con los siguientes aspectos:

Delimitado: según Diccionario Océano Uno, significa; “Determinar o fijar exactamente los límites de algo” (p.487)

La presente investigación se va a realizar en el Cantón La Libertad, con datos financieros proporcionados por la Microempresa CASBER, desde el año 2010 hasta la actualidad.

Evidente: según Diccionario de la Real Academia Española significa “Cierto, claro, patente y sin la menor duda” (p.301)

El trabajo que se está presentando, busca medir el nivel de crecimiento de CASBER mediante el desarrollo de un Análisis Financiero, en base a información clara y precisa recabada de la empresa.

Factible: según el Diccionario de la Real Academia Española significa “que se puede hacer” (p.352)

Se considera que la presente investigación es factible, ya que se cuenta con los conocimientos y recursos necesarios para el desarrollo de la misma, buscando con este estudio proponer una base financiera que le permita a CASBER obtener un crecimiento y mayor rentabilidad.

Claro: según el Diccionario Manual de la Lengua Española Vol.2007 Larousse Editorial, S.L. significa “Que es comprensible o fácil de entender”

El estudio que se va a realizar podrá ser implementado en microempresas que se dediquen a la venta de equipos de computación y/o ofrezcan servicio técnico, por lo que la información se va a presentar de forma sencilla y de fácil aplicación de manera que pueda ser manejada por personas que tengan conocimientos financieros y contables básicos.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Determinar la rentabilidad de la microempresa CASBER a través de un análisis financiero del año 2010 al 2012.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el levantamiento de información en base a los archivos que maneja la microempresa y elaborar Estados Financieros a partir del año 2010.
- Elaborar índices financieros que permitan analizar y comprender el desarrollo que ha tenido la microempresa.

- Realizar un análisis comparativo de la evolución de la rentabilidad a partir del año 2010 y la situación actual.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Después de un análisis de los modelos y métodos existentes en el análisis de los estados financieros se decidió utilizar el método horizontal que a diferencia del análisis vertical que analiza los estados financieros de un mismo ejercicio fiscal, el análisis horizontal es usado cuando se desea estudiar estados financieros de dos o más ejercicios fiscales por lo tanto es aplicable al tema de investigación que se propone ya que se pretende analizar los ejercicios fiscales desde el año 2010 hasta la actualidad.

El análisis horizontal que es el que se eligió por su adaptabilidad al modelo propuesto muestra los siguientes resultados:

- Analiza el crecimiento disminución de cada cuenta de un estado financiero a otro.
- Sirve de base o soporte para el análisis mediante fuentes y uso de efectivo en la elaboración de estados de cambios de la situación financiera
- Halla el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta o grupo de cuentas.

- Muestra los resultados de la gestión.
- Muestra las variaciones de las estructuras financieras modificadas por los agentes económicos externos, se deben explicar las causas y los efectos de los resultados, tales como la inflación en los costos, la recesión por disminución de venta.

Es importante recolectar las estructuras financieras de las empresas más relevantes del sector donde funciona del mismo tipo y naturaleza para disponer de un parámetro de comparación.

El tipo de análisis que se va a usar es el más recomendado para nuestra propuesta, al comparar dos estados financieros y tomar el más antiguo como base; en este caso se compararían el año fiscal 2010 con el 2011 y así sucesivamente sin olvidar la evolución en las ventas y posicionamiento de nuestros principales competidores en ese lapso de tiempo.

Con el resultado que se consiga de la presente investigación, se buscará beneficiar a la microempresa CASBER y al talento humano que labora en la misma; así como afianzar las relaciones interpersonales con los clientes y proveedores de la microempresa.

Como valor agregado se pretende que este estudio sirva de base a los microempresarios, para que se convenzan por medio de las evidencias presentadas a lo largo de la investigación, que con la correcta utilización de los recursos un negocio puede mantenerse a pesar de las circunstancias o factores externos que afectan la economía del país y del

mundo, ya que se cuenta con la información financiera adecuada para tomar decisiones oportunas ante los constantes cambios externos.

Como se ha mencionado antes, CASBER no ha llevado un control de sus cuentas de manera formal, ni elaboraba estados financieros, por lo que para los Autores va a resultar difícil determinar costos reales del movimiento que ha tenido en los últimos años el negocio, por lo tanto, se considera de gran importancia que ante el crecimiento de las microempresas y su evolución en el tiempo la Administración considere acceder a personal capacitado para que pueda llevar un control serio de la empresa, que ayude a definir la senda adecuada para llegar a un desarrollo sostenido en el tiempo y enfocado a ir paso a paso, pero con la seguridad de lograrlo eficazmente.

Todos estos hechos han motivado para que se realizara esta investigación, la misma que plantea un análisis de costos, precios de inventarios y gastos en que incurre la empresa y que por medio de los estados financieros se pueda determinar la rentabilidad que al momento tiene la microempresa CASBER.

Se recomendarán procedimientos que van dirigidos a obtener una rentabilidad precisa, que proyecten soluciones fáciles de seguir, pero que converjan con todas las áreas de la microempresa para llegar a la corrección de errores sin caer en desperdicio de tiempo y que además sirvan como guías para otros estudiantes de la Universidad Estatal de Guayaquil, los que pueden utilizarlas en sus investigaciones.

Por lo antes citado, se considera que la investigación está justificada por lo importante que resulta para las microempresas que se dediquen a la venta de equipos de computación y servicio técnico, para que puedan dar pautas para otro tipo de negocios parecidos y que estén en etapa de crecimiento.

Adicional hay que tener en cuenta el tema social, ya que si continúa el surgimiento de microempresas sólidas, ayudará a que continúen generando nuevas plazas de trabajo y contribuya con el desarrollo de nuestro país por la generación de impuestos.

Hay que tener en cuenta que para poder aplicar un análisis financiero en la microempresa CASBER, se debe conocer cuáles son las normas que rigen en la contabilidad en este tipo de negocios, por lo que se debe conocer cuáles son las normas de información financiera que se aplican a las Pymes y de esta manera saber cuáles son las cuentas que se deben usar y analizar, para que el trabajo de investigación sirva como base para demás análisis de empresas de diferente índoles a nivel peninsular.

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

HIPÓTESIS GENERAL

¿La microempresa CASBER muestra un nivel de rentabilidad suficiente que permita un crecimiento progresivo y sostenido en el tiempo?

Variable independiente: Aplicación de Análisis Financiero.

Variable dependiente: Crecimiento y estabilidad económica del negocio.

HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

El talento humano debidamente calificado influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER.

El posicionamiento en el mercado Peninsular influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER.

La implementación de estrategias de publicidad influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER.

SUMARIO ANALÍTICO

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1	ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	1
1.2	LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS POR DENTRO Y SU CERCANA RELACIÓN CON LAS NORMAS CONTABLES	1
1.3	CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	2
1.4	ANÁLISIS FINANCIERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTUALIDAD	3
1.5	ANÁLISIS PERIÓDICO COMO HERRAMIENTA CLAVE	4
1.6	ALCANCES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SUS CONSECUENCIAS EN LAS MICROEMPRESAS	5
1.7	EL FLUJO DE EFECTIVO COMO FACTOR DETERMINANTE EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS	6
	1.7.1 ROL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS	7
1.8	LA MORTANDAD DE LAS MICROEMPRESAS POR LA MALA ADMINISTRACIÓN Y LA FALTA DE FUENTES CONTABLES EN LA TOMA DE DECISIONES	8
	1.8.1 CAUSAS RELACIONADAS CON LA ADMINISTRACIÓN Y PROMOCIÓN	9
	1.8.2 CAUSAS RELACIONADAS CON LA ESCALA DE PRODUCCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS	9
	1.8.3 CAUSAS RELACIONADAS CON EL ENTORNO EN CONDICIONES DE MERCADO	10
	1.8.4 CAUSAS RELACIONADAS CON EL FINANCIAMIENTO	10
1.9	CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS Y ANÁLISIS FINANCIEROS Y SUS RELEVANCIA	12
	1.9.1 MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO	12

1.9.1.1	EL MÉTODO HORIZONTAL COMO ANÁLISIS FINANCIERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTUALIDAD	12
1.9.1.2	AUMENTOS Y DISMINUCIONES	13
1.9.1.3	ANÁLISIS DE TENDENCIA	14
1.9.1.4	TASA DE CRECIMIENTO	15
1.9.1.5	PROCEDIMIENTO GRÁFICO	16
1.9.2	MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS	17
1.10	ESTADOS FINANCIEROS EN LA ECONOMÍA NACIONAL	17
1.10.1	BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	18
1.10.1.1	FORMAS DE PRESENTACIÓN DEL BALANCE GENERAL	20
1.10.2	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	22
1.10.3	ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	24
1.10.3.1	FLUJOS POR ACTIVIDADES OPERATIVAS O DE EXPLOTACIÓN	25
1.10.3.2	FLUJOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	26
1.10.3.3	FLUJOS DE FINANCIACIÓN	27
1.10.4	SALDO ÓPTIMO DE EFECTIVO	29
1.11	RATIOS FINANCIEROS	30
1.11.1	CONCEPTO	30
1.12	CLASIFICACIÓN DE RATIOS FINANCIEROS	31
1.12.1	INDICES DE LIQUIDEZ	31
1.12.1.1	RATIOS DE LIQUIDEZ GENERAL O RAZÓN CORRIENTE	32
1.12.1.2	RATIO PRUEBA ÁCIDA	32
1.12.1.3	RATIO PRUEBA DEFENSIVA	33
1.12.1.4	RATIO CAPITAL DE TRABAJO	33
1.12.1.5	RATIOS DE LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR	34
1.12.2	ÍNDICES DE GESTIÓN O ACTIVIDAD	34
1.12.2.1	RATIO ROTACIÓN DE CARTERA	35
1.12.2.2	ROTACIÓN DE INVENTARIO	35
1.12.2.3	PERIODO PROMEDIO DE PAGO A PROVEEDORES	36
1.13	MARCO SITUACIONAL	36

1.13.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA MICROEMPRESA CASBER	36
1.13.2 ELEMENTOS ORIENTADORES (MISIÓN, VISIÓN Y VALORES)	38
1.14 MARCO LEGAL	41
1.14.1 OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR MEDIANTE LA LEY DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR	41
1.14.2 ORDENANZA MUNICIPAL DEL CANTÓN LA LIBERTAD – LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO	41
1.14.3 PARA CONTRATACIONES CON EL ESTADO ECUATORIANO – (RUP)	42
1.14.4 OBLIGACIONES AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)	42
1.15 MARCO ESPACIAL Y TEMPORAL	43
1.16 MARCO CONCEPTUAL	43

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	50
2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	51
2.3 TIPO DE MUESTREO	52
2.3 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN	53

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LOS DATOS

3.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	54
3.2 PRUEBAS DE HIPÓTESIS	75
3.2.1 HIPÓTESIS N° 1	75
3.2.2 HIPÓTESIS N° 2	76
3.2.3 HIPÓTESIS N° 3	78

**CAPÍTULO IV : EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE
LA MICROEMPRESA CASBER 2010-2012 PARA DETERMINAR
SU RENTABILIDAD**

4.1	INTRODUCCIÓN	79
4.2	OBJETIVOS	80
	4.2.1 OBJETIVO GENERAL	80
4.3	ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	80
4.4	ESTADOS FINANCIEROS	81
	4.4.1 BALANCE GENERAL-ANÁLISIS DE SUS ESTRUCTURA	81
	4.4.1.1 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DEL BALANCE GENERAL	85
	4.4.2 ESTADO DE RESULTADOS - ANÁLISIS DE SU ESTRUCTURA (2010-2012)	89
	4.4.2.1 ANÁLISIS VERTICAL O PORCENTUAL DEL ESTADO DE RESULTADO (2010-2012)	90
4.5	CÁLCULO DE RAZONES FINANCIERAS	93
	4.5.1 RAZÓN CORRIENTE	93
	4.5.2 PRUEBA ÁCIDA	94
	4.5.3 RAZÓN DE LIQUIDEZ	95
	4.5.4 ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	96
	4.5.5 PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	97
	4.5.6 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	98
	4.5.7 ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	98
	4.5.8 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO	99
	4.5.9 RAZÓN DE ESTRUCTURA DE CAPITAL	100
	4.5.10 RAZÓN DE PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL	101
	4.5.11 MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	102
	4.5.12 MARGEN DE UTILIDAD NETA	103
	4.5.13 RENTABILIDAD ECONÓMICA	104
	4.5.14 RENTABILIDAD FINANCIERA	104
	4.5.15 ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	105

4.6	PUNTO DE EQUILIBRIO	106
4.7	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	108
4.8	VALOR ACTUAL NETO	112
4.9	TASA INTERNA DE RETORNO	115

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	CONCLUSIONES	117
5.2	RECOMENDACIONES	119

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1:	Clasificación de las Microempresas	XVIII
Cuadro N° 2:	Características Financieras para las PYMES	2
Cuadro N° 3:	Balance de Situación Inicial Horizontal	20
Cuadro N° 4:	Balance de Situación Inicial Vertical	21
Cuadro N° 5:	Entradas y Salidas de Efectivo por Actividades Operativas o de Explotación	25
Cuadro N° 6:	Entradas y Salidas de Efectivo por Actividades de Inversión	27
Cuadro N° 7:	Entradas y Salidas de Efectivo por flujos de Financiación	28
Cuadro N° 8:	Análisis FODA de la Microempresa CASBER	40
Cuadro N° 9:	Datos para Obtención de Muestra	53
Cuadro N° 10:	Rango de edades	55
Cuadro N° 11:	Estado económico	56
Cuadro N° 12:	Nivel de ingresos	58
Cuadro N° 13:	Poseen computadoras	59
Cuadro N° 14:	Adquisición de equipo informático	60
Cuadro N° 15:	Compra de mercadería	61
Cuadro N° 16:	Conocimiento de empresas de computación	63
Cuadro N° 17:	Empresas de computación	64
Cuadro N° 18:	Medio de publicidad	66
Cuadro N° 19:	Marca de preferencia de computadoras	67
Cuadro N° 20:	Formas de pago	69
Cuadro N° 21:	Cualidades de la computadora	70
Cuadro N° 22:	Influencia al momento de compra	71
Cuadro N° 23:	Reconocimiento de empresas de computadoras	73
Cuadro N° 24:	Conocimientos de servicios prestados	74
Cuadro N° 25:	Estructura del activo CASBER 2010-2012	82
Cuadro N° 26:	Estructura del pasivo CASBER 2012	83

Cuadro N° 27:	Estructura del patrimonio CASBER 2012	84
Cuadro N° 28:	Análisis horizontal del balance general 2010-2012 CASBER	87
Cuadro N° 29:	Análisis vertical del balance general 2010-2012 CASBER	88
Cuadro N° 30:	Análisis vertical del estado de resultados CASBER 2010-2012	90
Cuadro N° 31:	Estructura del estado de resultados CASBER 2010-2012	91
Cuadro N° 32:	Estructura de los ingresos CASBER 2010-2012	91
Cuadro N° 33:	Estructura de los gastos CASBER 2010-2012	92
Cuadro N° 34:	Resultado razón corriente 2010-2012	94
Cuadro N° 35:	Resultado prueba ácida 2010-2012	94
Cuadro N° 36:	Resultado razón de liquidez 2010-2012	95
Cuadro N° 37:	Resultado rotación cuentas por cobrar 2010-2012	96
Cuadro N° 38:	Resultado promedio de cobranza 2010-2012	97
Cuadro N° 39:	Resultado Rotación de inventario 2010-2012	98
Cuadro N° 40:	Resultado rotación cuentas por pagar 2010-2012	99
Cuadro N° 41:	Resultado razón de endeudamiento 2010-2012	100
Cuadro N° 42:	Resultado razón de estructura de capital 2010-2012	101
Cuadro N° 43:	Resultado razón de Patrimonio a activo total 2010-2012	101
Cuadro N° 44:	Resultado Margen de utilidad bruta 2010-2012	102
Cuadro N° 45:	Resultado margen de utilidad neta 2010-2012	103
Cuadro N° 46:	Resultado rentabilidad económica 2010-2012	104
Cuadro N° 47:	Resultado rentabilidad financiera 2010-2012	105
Cuadro N° 48:	Resultado rotación de activo total 2010-2012	105
Cuadro N° 49:	Punto de Equilibrio Promedio	107
Cuadro N° 50:	Escenario para punto de equilibrio promedio	107

Cuadro N° 51:	Presupuesto de ventas proyectado	109
Cuadro N° 52:	Costos variables y fijos	109
Cuadro N° 53:	Detalle costos variables	110
Cuadro N° 54:	Financiamiento anual y total	111
Cuadro N° 55:	Estado de resultado proyectado	111
Cuadro N° 56:	Flujo de caja proyectado	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1:	Mapa ubicación de CASBER	XXI
Gráfico N° 2:	Modelo básico para elaborar flujo de efectivo	28
Gráfico N° 3:	Rango de edades	56
Gráfico N° 4:	Estado económico	57
Gráfico N° 5:	Nivel de ingresos	58
Gráfico N° 6:	Poseen computadoras	59
Gráfico N° 7:	Adquisición de equipos informáticos	61
Gráfico N° 8:	Compra de mercadería	62
Gráfico N° 9:	Conocimiento de empresas de computación	63
Gráfico N° 10:	Empresas de computación	65
Gráfico N° 11:	Medio de publicidad	67
Gráfico N° 12:	Marca de preferencia de computadoras	68
Gráfico N° 13:	Formas de pago	69
Gráfico N° 14:	Cualidades de la computadora	71
Gráfico N° 15:	Influencia al momento de compra	72
Gráfico N° 16:	Reconocimiento de empresas de computadoras	74
Gráfico N° 17:	Conocimiento de servicios prestados	75
Gráfico N° 18:	Reconocimiento de empresas de computadoras	76
Gráfico N° 19:	Posicionamiento en el mercado peninsular	77
Gráfico N° 20:	Medios de comunicación	78
Gráfico N° 21:	Estructura del activo 2012	82
Gráfico N° 22:	Estructura del pasivo 2012	83
Gráfico N° 23:	Estructura del patrimonio 2012	84
Gráfico N° 24:	Punto de equilibrio CASBER	108

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

El siguiente trabajo de investigación trata sobre la aplicación de un análisis financiero, por medio del método horizontal en la microempresa de venta de equipos de computación y servicio técnico "CASBER", con el propósito de determinar su rentabilidad y posicionamiento en el mercado peninsular en lo que respecta a equipos informáticos, también el marco legal que respalda la aplicación en lo que respecta a las microempresas y principalmente lo que es el análisis financiero por el método horizontal y la manera de implantarlo en CASBER.

1.2 LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS POR DENTRO Y SU CERCANA RELACIÓN CON LAS NORMAS CONTABLES.

Entre las características principales que presentan este tipo de pequeños negocios familiares están:

- No están en obligación alguna de rendir cuentas de sus finanzas de manera pública.

- Publican estados financieros con información muy superficial, para que las personas que están en correlación de dependencia con estas puedan observarlas.

Hay que recordar que las pymes que cumplan con los siguientes parámetros que se menciona a continuación si estarán en obligación de rendir cuentas públicamente.

- Sus instrumentos de deuda o patrimonio se negocian en un mercado público.
- Su actividad principal es mantener activos en calidad fiduciaria para un considerable grupo de terceros

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Las características principales que debe poseer toda información financiera presentada por los PYMES son:

GRÁFICO Nº 2 CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS PARA LAS PYMES

CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS	
Comprensibilidad	Prudencia
Relevancia	Integridad
Importancia relativa	Comparabilidad
Fiabilidad	Oportunidad
Esencia sobre la forma	Equilibrio entre costo y beneficio.

Elaborado: Por Autores

1.4 ANÁLISIS FINANCIERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTUALIDAD

El análisis financiero es un proceso contable a través del cual se aplican diversos y variados métodos a los estados financieros para lograr obtener una base que permita emitir una opinión correcta sobre la realidad financiera de la microempresa, que tan eficiente y eficaz es la administración que se está llevando a cabo.

Existen dos tipos de análisis financiero como son el interno y el externo, la primera se realiza dentro de la empresa y la segunda es llevada fuera de la empresa por un especialista del caso.

Las técnicas de análisis financiero contribuyen a la obtención de las metas deseadas, en este caso la rentabilidad y posicionamiento en el mercado peninsular, además de permitirnos tomar decisiones adecuadas en los siguientes aspectos:

- Evitar riesgos de pérdida e insolvencia.
- Competir eficiente y eficazmente.
- Aumentar paulatinamente la participación en el mercado.
- Agregar valor a la microempresa.

- Minimizar los gastos.

- Mantener un crecimiento uniforme.

Por lo general, la información contable que se genera dentro de algún negocio por más pequeño que este sea suele ser demasiada extensa. El administrador o encargado del negocio debe ser el responsable de presentar la información esencial, de manera entendible y que refleje la situación financiera del negocio.

1.5 ANÁLISIS PERIÓDICO COMO HERRAMIENTA CLAVE

Los análisis financieros cuando se los realiza en períodos de tiempo relativamente corto pueden ser mensual, bimensual, semestralmente o como le parezca al gerente, lo cual lo convierte en una potente herramienta, que permite determinar con mayor exactitud la aparición de problemas, emitiendo señales de alertas económicas como son las siguientes:

- Capacidad de pagos deteriorados.

- Saldo excesivos en cuentas por cobrar y por pagar.

- Exceso de inventarios.

- Insuficiente tesorería.
- Exceso de inversiones a largo plazo.
- Costos financieros elevados.
- Déficit de efectivo.

1.6 ALCANCES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SUS CONSECUENCIAS EN LAS MICROEMPRESAS

Los estados financieros tienen ciertas limitaciones entre las cuales son:

- Su información se limita a los hechos económicos que se puedan expresar de manera monetaria.
- Son influenciadas por las discrepancias de criterios que puedan tener las personas que los elaboran.
- Existen funciones de los principios contables, que varían las partidas de los estados financieros, por la utilización de diferentes métodos de valoración (inventarios, depreciación).

- Desconocer el valor que puede tener el dinero en un período determinado de tiempo, al presentar partidas o estados que han sido valuadas en diferentes años y haya existido variación en los valores de compra.

Todas estas razones que se mencionaron, deben ser analizadas de manera muy profunda por el gerente, para tratar de tomar las mejores decisiones posibles, confiando en su criterio, su conocimiento y los valores reflejados en los estados financieros que se está analizando.

1.7 EL FLUJO DE EFECTIVO COMO FACTOR DETERMINANTE EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS.

El flujo de efectivo o circulante es el principal indicador para saber cómo va funcionando un negocio. Incluso afecta en el estado de ánimo y rendimiento tanto de empleados, jefes e incluso proveedores.

Hay que tener muy en cuenta que el dinero de las microempresas no solo se encuentran en lo que respecta a pagos y cobros de mercaderías o servicios, también lo está en cada acción que realice o deje de hacer el talento humano que en ella labora, ya que representa un costo adicional a la empresa es por esto que el sentido de pertenencia siempre debe primar en los colaboradores.

Por eso la importancia de un profundo análisis financiero de cómo están las finanzas de la microempresa, para que en un futuro cercano no sufrir

por no saber invertir la cantidad adecuada de efectivo en los productos indicados y más adelante no tener problemas de iliquidez.

También hay que resaltar que aunque en los actuales momentos y durante los últimos años, las ventas no han disminuido mayormente lo que sí ha pasado es que se ha dificultado la labor de cobranza a los clientes, ocasionando que las empresas no dispongan de mucho circulante al estar invertido en los estos, los que a su vez por la crisis y recesión económica, no pueden en muchas ocasiones cancelar a tiempo sus obligaciones contraídas con las instituciones.

En si el dinero en efectivo o también denominado circulante, es el recurso que más debe cuidarse en todo negocio y los colaboradores deben estar conscientes de eso, un control adecuado semanal o quincenalmente facilita una correcta planificación de ingresos y gastos.

1.7.1 ROL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS

El punto de equilibrio es considerado una herramienta financiera y contable que permite determinar el momento exacto en que las ventas cubrirán los costos, además muestra el volumen de las utilidades o déficit de la microempresa.

Cuando las ventas excedan de manera significativa los gastos, se considera que la empresa tuvo ganancias o utilidades, o en su efecto no logren ni siquiera cubrir estos, se denomina que durante el año fiscal ha

existido déficit o pérdidas y para poder llevar a cabo esa tarea, se debe conocer aspectos muy fundamentales como los costos fijos y variables, además de las ventas que se generen en un determinado período de tiempo.

Para poder determinar el denominado punto de equilibrio, previamente se debe conocer los costos fijos y variables, es importante conocer el precio de venta de los productos o servicios que se comercialicen en el negocio, ya que se debe tener muy en cuenta los precios que se manejen, por la competencia en el mercado en la que funciona la microempresa, en este caso CASBER.

En fin llegar al punto de equilibrio es muy importante y satisfactorio en cualquier negocio, ya que una vez superado el mismo, se empiezan a ver ganancias y utilidades en el negocio implantado. En los negocios que recién empiezan a funcionar, muchas veces se les hace difícil llegar al denominado punto de equilibrio y los primeros meses o el primer año el saldo que obtienen es de pérdida, hasta que logren posicionarse en el mercado y darse a conocer en el lugar donde se han asentado.

1.8 LA MORTANDAD DE LAS MICROEMPRESAS POR LA MALA ADMINISTRACIÓN Y FALTA DE FUENTES CONTABLES EN LA TOMA DE DECISIONES.

Las causas principales de la mortalidad de las empresas se podrían agrupar en cuatro categorías, las cuales están relacionadas y en muchas ocasiones, unas son consecuencia de otras:

1.8.1 CAUSAS RELACIONADAS CON LA ADMINISTRACIÓN Y PROMOCIÓN

La falta de control en las operaciones de la empresa la lleva a realizar las cosas a un costo muy elevado. La administración deficiente hace que los problemas de la empresa no sean visibles, hasta que ya es demasiado tarde. Muchas empresas tenían utilidades razonables cuando eran de tamaño relativamente pequeño, pero cuando intentan crecer, tienen graves problemas.

Dado que la mayoría de microempresas no pueden hacer aumentos de capital o mejorar su productividad, la solución inmediata son mayores niveles de endeudamiento, lo que hace aumentar sus costos.

Muchas veces, por querer crecer, se realizan nuevas inversiones que no se estudian suficientemente, lo que ocasiona graves problemas a la empresa, lo que puede llevar al cierre temporal o definitivo de la misma.

1.8.2 CAUSAS RELACIONADAS CON LA ESCALA DE PRODUCCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

Esto se relaciona con el “potencial” de producción de las microempresas, dados sus niveles de tecnología y de mercado propios.

A veces las microempresas quieren diversificar con más productos, sin haberse especializado en las líneas que manejan, haciendo que sus

costos aumenten, situándolas en desventajas con sus otras competidoras más grandes.

La especialización de la empresa en una línea corta de productos o servicios, le permitiría compensar sus desventajas de tamaño. Así mismo, los costos de adquisición de insumos de las microempresas, dado por sus bajos volúmenes que manejan en comparación con sus competidores más grandes, los hacen menos competitivos.

1.8.3 CAUSAS RELACIONADAS CON EL ENTORNO EN CONDICIONES DE MERCADO

Las causas del entorno según la coyuntura económica del país, convierte a la microempresa en un sector vulnerable, por la falta de adaptación a dichos cambios.

Además, otros factores del entorno son las necesidades crecientes de calidad del producto o servicio. Un ejemplo claro en el país fue el cierre de muchas bodegas de abarrotes que ante las grandes cadenas de supermercados no pudieron adaptarse a los cambios y simplemente, cerraron.

1.8.4 CAUSAS RELACIONADAS CON EL FINANCIAMIENTO

El acceso al crédito bancario y su costo es una de las causas por la que las microempresas no pueden expandirse, ya que muchas veces no son

sujetos de crédito para algunas entidades financieras. En el país, hay iniciativas de apoyo a estas empresas a través de créditos financiados por entidades del Estado como por organismos internacionales, canalizadas a través de entidades financieras. Otros problemas se dan por la ignorancia que les lleva a cometer fallas en materia fiscal, lo cual conlleva al cierre por temor a las consecuencias.

Por tanto se puede concluir que el éxito de una microempresa, independientemente del tamaño que tenga, si es familiar o no, radica no solamente en el conocimiento técnico por parte del empresario para la elaboración del producto o realización del servicio.

Difícilmente va a fracasar una microempresa porque el dueño no conocía los por menores en la técnica de elaboración de un producto, pero sí en lo que concierne a una falta de jerarquía directiva, es decir una verdadera capacidad de dirección.

No es lo mismo dirigir que producir. Una persona que ha creado un proyecto de negocio, es probable que se basó del conocimiento previo que tenía sobre el producto o servicio; sin embargo, esto no indica que tuviera la capacidad gerencial o directiva para enfocar todos los elementos técnicos, financieros y humanos para que la microempresa tenga éxito.

Los problemas de dirección van a incidir en todas las áreas de la empresa, ya que es probable que solucionando algún problema de dirección se mejore la productividad, por lo que la organización de la empresa es imprescindible para coordinar todas las labores del equipo de

trabajo y de producción en general. Esto es lo que se llama una “buena dirección y gestión empresarial”.

1.9 CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS Y ANÁLISIS FINANCIEROS Y SU RELEVANCIA

Los métodos de análisis se clasifican de diversas formas, pero en la propuesta de investigación que se está llevando a cabo usaremos la siguiente por su simplicidad y fácil entendimiento.

1.9.1 MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO

Rentabilidad: se encarga de mostrar la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas en este caso de equipos informáticos, el patrimonio con el que se cuenta y las inversiones pasadas, presentes y futuras.

Liquidez: es la capacidad que tiene el negocio para poder correr con los gastos que se presentan a diario en su actividad mercantil.

1.9.1.1 EL MÉTODO HORIZONTAL COMO ANÁLISIS FINANCIERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTUALIDAD

El método horizontal es un proceso que sirve para comparar estados financieros de dos o más procesos continuos, para determinar los aumentos, o en su defecto las disminuciones de un período a otro, así

como las variaciones en las cuentas; este tipo de análisis también se los denomina dinámicos o históricos.

Son dinámicos e históricos porque el análisis no está dirigido simplemente a un estado o a un período, sino al estudio de los cambios experimentados por la microempresa en varios períodos de tiempo.

El método horizontal está dividido de la siguiente manera:

- De aumentos y disminuciones.
- De tendencia.
- Tasa de crecimiento.
- Gráfico.

1.9.1.2 AUMENTOS Y DISMINUCIONES

Es considerada la herramienta más común para comparar los estados financieros del mismo tipo de dos ejercicios de una microempresa, sirve para detectar las deficiencias o mejorías que ha tenido lugar en el desempeño para así tomar las decisiones más acertadas.

También nos permite evaluar la eficiencia, eficacia y productividad con que se desarrollaron las operaciones de los ejercicios analizados. Este

proceso toma como apoyo: conceptos homogéneos, cifra comparada, cifra base y variación.

Su aplicación puede enfocarse a cualquier estado financiero, generalmente se ha aplicado este método de análisis al balance general o estado de situación financiera y al estado de resultados.

1.9.1.3 ANÁLISIS DE TENDENCIA

Se basa en determinar los valores tanto absoluto como relativo de los conceptos y cifras que son de similar naturaleza y condición de los estados financieros.

Aplicación

- Las cifras deberán ser de los estados financieros del mismo negocio en cuestión.
- Las normas con las que se las evalúa deberán ser las mismas para todos los estados financieros que se representen.
- Deberá remontarse a períodos anteriores por lo que es propicio consultar los estados financieros de los ejercicios correspondientes.

El objetivo que persigue este tipo de procedimiento es de alguna manera servir de ayuda para que las personas puedan retener en su cabeza la tendencia de las cifras, ya sean estas positivas o negativas, lo cual es de suma importancia, para que se lleven a cabo las estimaciones con bases consistentes de los posibles cambios.

Los resultados que se obtiene del proceso contable de ese año son comparados con las metas que se fijó el negocio en ese año y de acuerdo a los resultados, ponerse nuevas metas y objetivos a ser alcanzados.

Los valores monetarios que se obtuvieran por medio del análisis horizontal, podrán servir para ser comparados con las metas de desempeño y crecimiento determinadas por el negocio, y de esta manera evaluar los resultados de la administración.

1.9.1.4 TASA DE CRECIMIENTO

Es la manera en la que se mide el progreso o retraso que experimenta un negocio o país o en un período determinado.

Se toman en cuenta: Producto interno bruto, Ingreso per cápita, Comparación con otros países o negocios.

La tasa de crecimiento en el plano económico se usa para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo donde pertenecen.

Para alcanzar un ingreso per cápita alto es fundamental lograr y conservar una tasa alta de crecimiento económico, este se calculan como promedios anuales y se presentan como porcentajes.

Los siguientes métodos son los más utilizados para alcanzar estos resultados:

- Método de mínimos cuadrados.
- De crecimiento exponencial.
- De crecimiento geométrico

1.9.1.5 PROCEDIMIENTO GRÁFICO

Es una forma sencilla de demostrar los resultados obtenidos por medio de los análisis financieros, hay que recordar que este proceso en sí es muy importante para efectos de presentación de la Información Financiera, analizar e interpretar, en forma inmediata la información de manera correcta.

1.9.2 MÉTODO DE ANÁLISIS VERTICAL COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS

Es una herramienta que se utiliza para analizar los estados financieros, como el balance general y el estado de resultado. Lo que hace principalmente es determinar que tanto participa una cuenta dentro de un total general permitiendo calcular que tanto ha crecida o disminuida la participación de ese rubro.

Es de suma importancia a la hora de determinar si una empresa tiene una distribución de manera pareja los activos de acuerdo a las necesidades que presente el negocio ya sean estas financieras y/o operativas.

El objetivo que persigue el análisis vertical es fijar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total de las cuentas del mismo, para esto se debe dividir la cuenta en cuestión que se quiere determinar, por el total del activo y luego lo multiplica por cien.

De la misma manera se realiza utilizando el estado de resultado, tomando como valor base las ventas del período que se está analizando.

1.10 ESTADOS FINANCIEROS EN LA ECONOMÍA NACIONAL

Los estados financieros o como también se los denomina estados contables, son informes que preparan las instituciones para conocer la realidad económica y financiera es decir los recursos con los que se

cuenta, además de los cambios que experimenta en un período de tiempo. El objetivo de estos estados financieros es preparar información que resulte útil a los administradores, acreedores, accionistas o propietarios y poder tomar las mejores decisiones posibles para su mejora y crecimiento.

El análisis financiero es un estudio detallado del Balance de Situación Inicial y Estado de Pérdidas y Ganancias.

1.10.1 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

El balance o estado de situación inicial es el documento contable que refleja la situación financiera de la empresa al momento de iniciar un período de actividades.

Las tres partes principales de que se compone el estado de situación inicial son: el activo, pasivo y patrimonio. Hay que recordar que las cuentas del activo se ordenan de acuerdo a su liquidez y las de pasivo por su exigibilidad a ser pagadas. El Balance de Situación Inicial se compone de:

Activo: conjunto de bienes materiales y económicos que constituyen la base de una empresa o negocio; se divide en:

Activo Corriente o Circulante: activos que se pueden convertir fácilmente en dinero en un tiempo menor a un año; está compuesto por mercaderías, materias primas, cuentas por cobrar a corto plazo, inversiones a corto plazo, depósitos en entidades bancarias y efectivo.

Activo Fijo: activos que requieren más de un año para convertirse en efectivo, está compuesto por los bienes inmuebles, terrenos, maquinaria, vehículos de transporte, inversiones a largo plazo, gastos amortizables (gastos de constitución, de ampliación de capital, etc.).

Pasivo: es la estructura financiera de una empresa o negocio, está representada por las obligaciones contraídas con terceros; se divide en:

Pasivo Corriente: Son las deudas menores a un año contraídas por el negocio, está compuesto por cuentas por pagar a proveedores y préstamos a terceros menores a un año.

Pasivo Fijo: Obligaciones de la empresa superiores a un año plazo, se compone de cuentas por pagar a largo plazo, préstamos a instituciones financieras, reservas y resultados no distribuidos.

Patrimonio: son cuentas que representan los derechos de los propietarios de la empresa y está compuesto por: capital, utilidad, reserva legal y estatutaria.

1.10.1.1 FORMAS DE PRESENTACIÓN DEL BALANCE GENERAL

Horizontal: Cuentas de Activo del lado izquierdo y Pasivo y Patrimonio del lado derecho.

CUADRO Nº 3 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL HORIZONTAL

Empresa XXXXXX
Balance de Situación Inicial
Corte al XXXXXX del 20XX

Activo		Pasivo	
Activo Circulante	xxxx	Pasivo Circulante	xxxx
Activo Fijo	xxxx	Pasivo Fijo	xxxx
Activo Diferido	xxxx	Total Pasivo	xxxx
		Patrimonio	
		Capital	xxxx
		Reservas	xxxx
		Total Patrimonio	xxxx
Total Activo	xxxx	Total Pasivo + Patrimonio	xxxx

Elaborado por: Autores

Vertical: Muestra primero las cuentas de activo, seguida por las de pasivo y patrimonio en forma de lista y con totales.

CUADRO Nº 4 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL VERTICAL

Empresa XXXXXX		
Balance de Situación Inicial		
Corte al XXXXXX del 20XX		
Activo		
Activo Circulante	xxxxx	
Activo Fijo	xxxxx	
Activo Diferido	xxxxx	
Total Activo		xxxxxx
Pasivo		
Pasivo Circulante	xxxxx	
Pasivo Fijo	xxxxx	
Total Pasivo		xxxxxx
Patrimonio		
Capital	xxxxx	
Reservas	xxxxx	
Total Patrimonio		xxxxxx
Total Pasivo y Patrimonio		xxxxxx

Elaborado por: Autores

1.10.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias es un estado primordial, donde por medio de un documento se informa de manera ordenada y oportuna el resultado de las operaciones financieras de la entidad durante un período de tiempo determinado.

En sí muestra la rentabilidad de la empresa en el período que se está analizando, es decir si se obtuvo pérdidas o utilidad y para saber esto se debe conocer los resultados de:

- Ventas netas.
- Compras totales.
- Compras netas.
- Costo de lo vendido.

Con toda esta información los dueños de las microempresas pueden analizar la situación financiera, su estructura de ingresos y costos para poder tomar las decisiones más acertadas. El Estado de Pérdidas y Ganancias se compone de:

Ingresos: representa toda entrada de dinero en un período determinado sea por ventas al contado o a crédito.

Costos: representa todos los desembolsos directos e indirectos que se incurrieron para la producción u obtención de la mercadería para la venta. Los costos se manejan dependiendo la actividad de la empresa:

Empresas Comercializadoras: dedicadas a la compra-venta de productos listo para el consumo, su costo de venta se determina mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Costo de Venta} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}$$

Empresas de Servicio: dedicadas a la venta de servicios varios, sus costos están compuestos por los sueldos y salarios del personal que presta servicios directos en empresas para generar ingresos.

Fábricas: su costo de venta se encuentra formado por todos los desembolsos generados para la fabricación de sus productos (materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación)

Gastos: Son desembolsos que no son directamente relacionados con la actividad de la empresa, pero que son necesarios para su funcionamiento por lo cual no son considerados como costos.

Otros Ingresos y Egresos: Son ingresos y gastos que se originan por conceptos diferentes a la operación de la empresa como ingresos o egresos por intereses financieros, utilidad o pérdida por venta de activos fijos, etc.

Los Estados Financieros son de suma importancia en los negocios, ya que permiten conocer de manera más precisa la situación económica de la misma y su crecimiento a lo largo de los años.

1.10.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

El estado de flujo de efectivos es uno de los más completos y su objetivo es determinar la capacidad de la institución para generar dinero y poder cumplir con las deudas adquiridas. Hay que tener en cuenta que para poder desarrollar el flujo de efectivo es necesario contar con el balance general de los dos últimos años y el último estado de resultados.

En comparación con otros documentos contables, presenta una serie de ventajas:

Utiliza un criterio de caja frente al devengo: de esta manera, ofrece una información complementaria a la obtenida con los estados financieros tradicionales que se fundamentan en el principio de devengo.

Objetividad - Ausencia de estimaciones en su preparación, solo atiende a los movimientos de tesorería y elimina aquellas partidas que pueden ser fruto de la discrecionalidad directiva.

Facilidad a la hora de su interpretación: los conceptos de cobro y pago son más “visibles” y comprensibles para los usuarios. (p.122)

1.10.3.1 FLUJOS POR ACTIVIDADES OPERATIVAS O DE EXPLOTACIÓN

Son consideradas la principal manera de generar ingresos ordinarios por parte de la microempresa, su origen se da en las partidas de ingresos y gastos que componen la Cuenta de Resultados.

CUADRO Nº 5 ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS O DE EXPLOTACIÓN

Entradas de efectivo (cobros)	Salidas de efectivo (pagos)
<ul style="list-style-type: none">• De clientes por venta u otros servicios.• De intereses y dividendos cobrados.• De otras operaciones ordinarias.	<ul style="list-style-type: none">• A proveedores por compras.• Por otras operaciones ordinarias.• Por intereses e impuestos.• A empleados por sueldos y salarios.

Elaborado por: Autores

Las actividades de operación o explotación se refieren a las operaciones principales que realiza la empresa y mediante el Estado de Flujo de Efectivo se obtiene el movimiento que han tenido durante un tiempo determinado.

1.10.3.2 FLUJOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Son las de adquisición, enajenación, así como demás inversiones no incluidas en lo que respecta al flujo de efectivo.

La emisión de manera separada de los flujos de efectivo provenientes de las actividades de inversión es primordial, porque los mismos representan la medida en la cual se han hecho los abonos o desembolsos, por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro.

En definitiva, las actividades de inversión son aquellas dirigidas a adquirir y disponer de deuda o documentos patrimoniales y otros activos productivos, como son activos destinados a la producción de bienes y servicios, pero diferentes a los inventarios y demás insumos de la empresa.

CUADRO Nº 6 ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Entradas de efectivo (cobros)	Salidas de efectivo (pagos)
<ul style="list-style-type: none">• Por venta de activos fijos.• Por venta de inversiones financieras a corto plazo o largo plazo.• Por recuperación de créditos concedidos.	<ul style="list-style-type: none">• Por compra de activos fijos.• Por compra de activos financieros a corto plazo o largo plazo.• Por créditos concedidos.

Elaborado por: Autores

Las actividades de inversión representan a las deudas que se tienen en un momento dado y que se refieren a la actividad de la empresa.

1.10.3.3 FLUJOS DE FINANCIACIÓN

Son aquellas que le dan liquidez al negocio y sirven para apuntalarlo ocasionando cambios en el tamaño y composición de los fondos propios y de los préstamos que adquiere la institución.

Están compuestos por los medios líquidos aplicados en operaciones con los accionistas o con los acreedores no comerciales, tanto a corto como a largo plazo y derivan de las cuentas del Pasivo y el Patrimonio Neto del Balance.

CUADRO Nº 7 ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO POR FLUJOS DE FINANCIACIÓN

Entradas de efectivo	Salidas de efectivo (pagos)
<ul style="list-style-type: none"> • Por préstamos obtenidos. • Por aportaciones de accionistas. • Por emisión de títulos-deudas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Por amortización de préstamos. • Por rescate de acciones y obligaciones. • Por dividendos pagados.

Elaborado por: Autores

Las actividades de financiación son los recursos que se obtienen mediante terceros, sean estos accionistas o instituciones financieras, cuyos pagos son normalmente a largo plazo.

GRÁFICO Nº 2 MODELO BÁSICO PARA ELABORAR FLUJO DE EFECTIVO



Autor: Rodríguez Rodríguez y Acanda Regatillo 2009 p. 15

1.10.4 SALDO ÓPTIMO DE EFECTIVO

La administración eficaz del circulante o efectivo es fundamental para el correcto funcionamiento de cualquier negocio, ya que es la manera o ruta para obtener mercancías y servicios. Se requiere una minuciosa contabilización de las operaciones en las que intervenga el flujo de efectivo debido a que este puede ser rápidamente invertido. La administración del efectivo por lo general se centra alrededor de dos áreas: el presupuesto de efectivo y el control interno de contabilidad.

El Saldo Óptimo de Efectivo es la disponibilidad de efectivo que debe poseer la empresa en caja y banco, es decir, aquel donde se minimiza el costo de mantener el efectivo.

Hay que tener muy en cuenta que en el saldo óptimo de efectivo se manejan tres tipos de costos que son:

- Costos de saldo excesivo.
- Costos de saldo insuficiente.
- Costos de administración y manejo.

También es conocido que la mayoría del efectivo que las empresas mantienen, se colocan en títulos o valores negociables, ya que por lo

general de esta manera se obtiene el doble de interés que si se las colocará en los mercados de dinero.

Cuando la empresa no es capaz de mantener el Saldo Óptimo, presenta déficit de caja, si por el contrario, mantiene en caja y banco cifras superiores al Saldo Óptimo, presenta exceso de caja.

El Saldo Óptimo de efectivo sirve de referencia para la planeación, ejecución y control del presupuesto de efectivo de la empresa.

1.11 RATIOS FINANCIEROS

Uno de los instrumentos más utilizados a la hora de realizar los análisis financieros a los pequeños negocios, es el uso de las razones financieras, ya que estas pueden determinar en un alto grado la eficacia y comportamiento, estas presentan una figura amplia de la situación, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con la actividad a la que se dedican.

1.11.1 CONCEPTO

Según un estudio referente a Ratios Financieros (Aching, 2006) indica que:

Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto e índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. (p.5)

1.12 CLASIFICACIÓN DE RATIOS FINANCIEROS

Los ratios se dividen en 4 grandes grupos:

- Índices de liquidez.
- Índices de gestión o de actividad.
- Índices de solvencia.
- Índices de rentabilidad.

1.12.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Utilizados para medir la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Facilitan examinar la situación

financiera de la empresa frente a otras, en este caso los ratios se limitan a analizar los activos y pasivos de la empresa. Se clasifican en:

1.12.1.1 RATIO DE LIQUIDEZ GENERAL O RAZÓN CORRIENTE

Muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por el activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

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

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas.

1.12.1.2 RATIO PRUEBA ÁCIDA

Es un indicador que al separar del activo corriente, cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo.

Los inventarios se los excluye del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Razón ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{Veces}$$

Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

1.12.1.3 RATIO PRUEBA DEFENSIVA

Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin incurrir a sus flujos de venta.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \%$$

1.12.1.4 RATIO CAPITAL DE TRABAJO

Es con lo que cuenta la empresa para trabajar día a días después de cubrir sus deudas inmediatas.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \text{UM}$$

1.12.1.5 RATIO DE LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Se considera a las cuentas por cobrar como activos líquidos solo en la medida en que se puedan cobrar en un tiempo prudente.

$$\text{Período promedio cobranza} = \frac{\text{Cuentas x Cobrar x Días en el Año}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \text{Días}$$

Este ratio nos indica el tiempo (días) en que se recuperan las cuentas por cobrar en la empresa.

$$\text{Rotación Cuentas x Cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \text{Veces}$$

1.12.2 ÍNDICES DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

Estos índices sirven para medir la efectividad y eficiencia de la gestión que realizan la administración de la empresa.

Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos que se invirtieron en los activos. Se clasifican en:

1.12.2.1 RATIO ROTACIÓN DE CARTERA

Mide el plazo promedio de los créditos que se han aprobado a los clientes y evalúan las políticas de crédito y cobranzas.

El saldo de las cuentas por cobrar no debe superar al saldo de las ventas, ya que si ocurre crea inmovilización de fondos en cuentas por cobrar restando a la empresa capacidad de pago y pérdida del poder adquisitivo.

Período de cobranza

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas}} = \text{días}$$

Rotación anual

$$\frac{360}{\text{Días promedio}} = \text{Veces}$$

1.12.2.2 ROTACIÓN DE INVENTARIO

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y determina el número de veces que la mercadería va al mercado e un año y cuantas veces se repone.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario promedio} \times 360}{\text{Costo de Ventas}} = \text{Días}$$

1.12.2.3 PERÍODO PROMEDIO DE PAGO A PROVEEDORES

Mide los días en que la empresa demora en pagar los créditos otorgados por proveedores.

$$\text{Rotación cuentas x pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras a proveedores}} = \text{días}$$

1.13 MARCO SITUACIONAL

1.13.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA MICROEMPRESA CASBER

La actual microempresa CASBER inicia sus operaciones vendiendo equipos informáticos hace once años en la ciudad de Guayaquil, pero debido a la competencia existente, a los pocos meses cambiaron su sede a la actual Provincia de Santa Elena específicamente en el cantón La Libertad, Barrio Mariscal Sucre Calle 21 entre 3era y 4ta Avenida frente a la escuela Comienzos.

CASBER inicia sus operaciones con la cantidad de trescientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica que era el dinero que tenía ahorrado su gerente propietaria Sra. María Vera Paredes; su primera venta fue una

impresora el mismo día de su inauguración. Actualmente la microempresa cuenta con 5 colaboradores, en la matriz la gerente propietaria Sra. María Vera Paredes y su esposo, siendo la representante legal del negocio la Sra. María Leonor Vera Paredes y cuatro colaboradores de su confianza; en la sucursal hay una colaboradora que es la administradora del establecimiento.

El total de los activos que posee la microempresa bordea los ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica y factura un aproximado de ciento veinte mil dólares anuales.

En el transcurso de los 11 años que ha venido ofreciendo sus servicios a la comunidad ha cumplido con requisitos anuales para obtener la Patente Municipal como son: Permiso de: Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Cantón La Libertad; de Uso de Suelo; de Publicidad, presentando también Balance General y Formulario de Inicio de Actividad Económica, además de contar con un Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) que ha permitido realizar sus actividades dentro de un marco legal.

Como competidores directos tiene a: Megatech, C&C Computer, F&F Computadoras, Macro-compu y Ascomsa, empresas que se encuentran ubicadas en el mismo perímetro urbano, las cuales iniciaron sus actividades entre 2 y 6 años atrás.

Sus principales Proveedores de Mercadería de renombre nacional como internacional como son: Tecnomega, Intcomex, Grumanher (XPC), Siglo 21, Compu-Micro y Cas-Bcr este último trabaja directamente con la

microempresa, proporcionando equipos de video vigilancia y sistemas de tinta continúa.

Los principales clientes con los que cuenta son: Empresas Gubernamentales tales como Suinli, Base Naval de Salinas, Centros Educativos Estatales, también clientes particulares, empresas privadas, hoteles, restaurantes y locales comerciales donde se utilice equipos de computación y necesiten servicio técnico, suministros o accesorios, ubicados dentro y fuera de la Provincia de Santa Elena.

La microempresa CASBER también actúa como sub-distribuidor con los ensambladores y técnicos independientes proporcionándoles suministros, partes y piezas, para que realicen sus actividades de venta y servicio técnico.

1.13.2 ELEMENTOS ORIENTADORES (MISIÓN, VISIÓN Y VALORES)

Misión: Ofrecer servicio técnico, equipos, partes y piezas informáticos que ayudan al crecimiento y mejora del trabajo de nuestros clientes, contando con un grupo de colaboradores que realizan su trabajo con honradez, transparencia y responsabilidad.

Visión: Convertirnos en una de las principales empresas distribuidoras e importadoras de equipos de computación en la península de Santa Elena ofreciendo servicios y productos que cumplan con las expectativas de nuestros clientes.

Logotipo: Este logotipo fue diseñado y cambiado varias veces, hasta que un diseñador plasmó sus conocimientos y dejó implantado un logotipo reconocido en el Cantón La Libertad.



Valores

- Honestidad.
- Compañerismo.
- Lealtad.
- Sinceridad.

CUADRO Nº 8 ANÁLISIS FODA DE LA MICROEMPRESA CASBER

<p style="text-align: center;"><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser Negocio Familiar y con establecimiento propio. • Contar con herramientas de trabajo actualizadas. • Experiencia del propietario en el giro del negocio. • Adaptación e innovación de los productos a las necesidades del mercado. • Fidelidad del cliente por el servicio técnico ofrecido. 	<p style="text-align: center;"><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones para acceder a créditos financieros por ser una microempresa informal. • Mezclar los gastos familiares con los que genera el negocio. • No aplicar normas contables para el manejo del negocio. • No contar con personal de ventas capacitado.
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de adquisición de equipos informáticos por cambio en los estilos de vida. • Desarrollo e introducción de nuevas tecnologías y marcas de equipos informáticos a nivel mundial. • Aplicación de estrategias innovadoras de marketing para incentivar a clientes. • Alianzas estratégicas con ensambladores y técnicos independientes de equipos Informáticos. 	<p style="text-align: center;"><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aranceles a la importación de nuevas tecnologías. • Cambios climáticos que afectan la situación económica del mercado. • Competencia mejor estructurada y agresiva. • Poco personal capacitado en el mercado interno para nuevas contrataciones.

Fuente: Propia

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

1.14 MARCO LEGAL

1.14.1 OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR MEDIANTE LA LEY DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Por la naturaleza de la microempresa CASBER se encuentra con obligaciones hacia los consumidores de bienes o servicios, como lo indica la Ley de Defensa del Consumidor en sus artículos que hablan sobre las responsabilidades y obligaciones del proveedor como son: entregar información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios prestados; así mismo como la exhibición de los precios incluyendo los impuestos para que el consumidor pueda saber cuál es el precio final del producto.

1.14.2 ORDENANZA MUNICIPAL DEL CANTÓN LA LIBERTAD – LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO

Las regulaciones municipales permiten establecer una licencia anual de funcionamiento, que se regulan con el cobro de una tasa para los establecimientos, sean estos de personas naturales o jurídicas que pretendan realizar alguna actividad económica dentro de la jurisdicción del cantón La Libertad.

1.14.3 PARA CONTRATACIONES CON EL ESTADO ECUATORIANO - REGISTRO ÚNICO DE PROVEEDORES (RUP)

La microempresa puede optar por la obtención del Registro Único de Proveedores (RUP) emitido por el Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP), el mismo que contribuiría a la expansión del negocio ya que puede realizar ventas a instituciones públicas mediante licitaciones generadas en el Portal de Compras Públicas.

La participación para estas licitaciones es por vía web por medio del portal www.compraspublicas.gob.ec; donde se puede acceder a los diferentes procesos de contratación, la obtención de pliegos (requisitos) es totalmente gratis; en estos se detallan las responsabilidades tanto de las entidades contratantes como del proveedor, facilitando la participación transparente y dentro de la ley.

Es importante recalcar que la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, da prioridad a los pequeños empresarios sobre los medianos, generando igualdad de oportunidades entre los diferentes proveedores para que puedan contratar con el Estado.

2.12.4 OBLIGACIONES CON EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

El SRI dispone en sus reglamentos y leyes que las Personas Naturales se clasifican en las obligadas a llevar contabilidad y las no obligatorias. Una vez superado el monto por actividades económicas cumpliendo con ingresos mayores a \$ 100.000 o que inicien con un capital propio superior

a los \$ 60.000, los gastos o costos de la actividad económica superen los \$ 80.000 se encuentra obligado a llevar contabilidad.

Las personas obligadas a llevar contabilidad necesariamente deberán estar firmadas por un contador público, autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC). También las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, deben entregar Estados Financieros del ejercicio fiscal.

1.15 MARCO ESPACIAL Y TEMPORAL

La presente investigación tiene como objetivo la implementación de un análisis financiero por el método horizontal y complementario en método vertical en el área comercial y financiera en la microempresa CASBER y en un marco temporal a diagnosticar desde el año 2010 hasta el 2012 la rentabilidad obtenida en el negocio y la incidencia del nivel de posicionamiento en el mercado peninsular.

1.16 MARCO CONCEPTUAL

Para la presente investigación se consideran que los términos detallados a continuación son necesarios que se muestren para un fácil entendimiento de los criterios expuestos, los mismos que han sido tomados de La Enciclopedia de Economía del Diccionario de Economía que se detallan a continuación:

Análisis Financiero: Es el estudio de la situación económica de un negocio en el momento actual, de acuerdo con la interpretación de los estados financieros. Para ello, se instauran una serie de ratios financieros que se comparan con los ratios del negocio en años anteriores o con los ratios de otras pertenecientes al mismo tipo de negocio o sector.

Estructura de Capital: El desglose porcentual del capital de una empresa en la parte que está representada por deuda y la que lo está por fondos propios de sus fundadores o accionistas.

Fondo de Maniobra: Constituyen el conjunto de los recursos permanentes de un negocio que son imprescindibles para la realización de sus actividades normales. Es, por demás decir que es la parte del activo circulante que excede del pasivo circulante y está financiada por recursos permanentes o a largo plazo.

Fondo de Rotación: Son parte de los capitales permanentes utilizados para la financiación del negocio y que ofrece un margen de seguridad en la financiación de sus actividades.

Liquidez: Capacidad de una persona o entidad de hacer frente a sus deudas a corto plazo por poseer activos fácilmente convertibles en dinero efectivo. Por extensión, característica de ciertos activos que son fácilmente transformables en efectivo.

Pymes: Pequeñas y medianas empresas.

Ratio: Un ratio es una relación por cociente, expresada en tanto por uno o tanto por ciento, entre el valor de dos cuentas o agregados de cuentas de cualquier estado financiero o estado contable de síntesis.

Ratios Financieros: Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, por medio de las cuales, la relación entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o anterior de una organización.

Rendimiento: Es la productividad que tiene el negocio reflejado en números y cuanto crece respecto a sus competidores más cercanos. Relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y los activos totales de la empresa.

Rentabilidad: Es la capacidad que tiene el negocio para generar suficiente utilidad o ganancia al final de un período.

Rentabilidad económica: Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo.

Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100.

Mientras que la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad del capital propio, la rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiación utilizada (propia o ajena) y su coste.

Rentabilidad Financiera: Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos.

Variable: Magnitud que adquiere distintos valores, bien por sí misma (variable independiente) o en función de otras variables (variable dependiente).

Flujo de Caja: Es la acumulación neta de activos líquidos en un período determinado y por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de un negocio.

Pasivo: Es todo lo negativo o en contra que tiene el negocio son las deuda y obligaciones a pagar. En el pasivo se representa la composición de la estructura financiera o capital de financiamiento de la empresa. Importe total de los débitos y gravámenes que tiene una persona o entidad.

Activo: Es todo lo positivo o respaldo con lo que cuenta el negocio en si el activo del balance describe la composición de la estructura económica de la empresa.

Balance de Situación: También denominado simplemente y por antonomasia balance. El balance de situación recoge de forma detallada, ordenada y cifrada en términos monetarios la situación patrimonial de la empresa en una fecha determinada, que generalmente coincide con la de cierre del ejercicio económico.

Las distintas partidas del balance se agrupan en dos grandes rúbricas o apartados: activo o estructura económica y pasivo o estructura financiera. En el activo se recogen todos los bienes y derechos ordenados de menor a mayor liquidez; en el pasivo, los diferentes medios o recursos financieros, propios y ajenos, ordenados de menor a mayor exigibilidad.

Representación de manera contable sobre la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado donde aparecen ordenados y agrupados los elementos de activos, pasivos y patrimonio neto.

Estados Financieros: es un resumen de manera práctica y ordenada de la información contable del negocio acumulado mediante los procesos de identificación de los hechos contables, su valoración y registro. Estos estados están destinados a informar a terceros sobre la situación financiera del negocio.

Gasto: se considera gasto a toda salida de efectivo o incremento en la deuda del negocio. Desembolso de dinero que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes o servicios.

Ingreso: se refiere al ingreso total. En general, ingreso es todo flujo positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias. Entrada de dinero o incremento de la posición acreedora de la empresa en pocas palabras es el efectivo producto de las deudas que terceros tienen con el negocio

Entradas de dinero que tienen como contrapartida una entrega de bienes o prestación de servicios. Son consecuencia de la actividad de la empresa que es posible porque previamente se han desembolsado unos gastos determinados.

Desembolso de Capital: Es el uso de fondos para adquirir activos operacionales que ayuden a generar futuros ingresos o reduzcan costo; comprenden activos fijos entre los cuales tenemos propiedades inmuebles, planta, equipo, renovaciones mayores y patentes.

Utilidad: Aptitud de un bien o servicio para satisfacer una necesidad humana. Para Jeremy Bentham, la utilidad es una propiedad que tienen los objetos. Para otros economistas, como William Stanley Jevons y Vilfredo Pareto, la utilidad no es una propiedad de los objetos, sino una cualidad que depende del particular uso que el hombre haga de ellos.

El concepto de utilidad es básico en teoría del consumo, una de las tres partes fundamentales de la microeconomía (consumo, producción y precios).

La utilidad es una magnitud variable que aumenta al aumentar la cantidad consumida del bien hasta alcanzar un máximo, a partir del cual la curva de utilidad se vuelve decreciente.

Otros economistas, como Pareto, y posteriormente Hicks y Alien, estimaron que la utilidad de un bien depende de la cantidad consumida del mismo y que puede compararse, pero no medirse (utilidad ordinal); según esta segunda posición, la utilidad total sólo podrá describirse por medio de un índice arbitrario, que toma el mismo valor cuando se trata de combinaciones de bienes que proporcionan la misma utilidad o satisfacción y un valor mayor (o menor) a medida que la utilidad aumenta (o disminuye).

Pérdida: se considera pérdida a la disminución de la riqueza o neto patrimonial de la empresa con respecto a cómo comenzó a principios del período

En la cuenta de resultados (o de pérdidas y ganancias), situación producida cuando los gastos son superiores a los ingresos, y que tiene como consecuencia un saldo acreedor en dicha cuenta.

Déficit: Situación que sucede cuando los flujos de efectivo negativos son superiores a los positivos. Se aplica a lo que es patrimonio y tesorería

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

La presente investigación según su modalidad de estudio, es clasificada como una Investigación de Campo, porque se desarrolla dentro de la Microempresa CASBER, ya que se desea evaluar el nivel de crecimiento del negocio y explicar las causas y efectos del problema planteado. Dentro de CASBER se desarrollan los acontecimientos relevantes al problema descrito en el presente estudio.

Por medio de la utilización de varios instrumentos de investigación se obtienen directamente datos relevantes para establecer la situación actual y proyectar situaciones futuras de importancia para el negocio; por medio de la observación se han podido determinar las posibles causas del problema y se espera inferir una solución a la situación actual.

2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se determina que la investigación es en forma documental por las fuentes obtenidas de los archivos históricos de CASBER para elaborar los estados financieros anteriores, así como también por la información obtenida de textos que se tuvieron, adicional es de tipo explicativo porque una vez consolidada la información, por medio de diferentes instrumentos se puede lograr determinar las causas y efectos ligados directamente con el problema de estudio.

Según la finalidad, la investigación es aplicada ya que busca proponer un perfil financiero que permita el desarrollo eficiente de las microempresas.

De acuerdo al objetivo, la investigación es explicativa porque determina la relación entre las dos variables propuestas, y su dinámica objeto del estudio.

Según el carácter de la medida, la investigación es cuantitativa ya que se recopila información que puede ser cuantificable, para mostrar indicadores que conduzcan a la investigación hacia resultados sólidos.

Se determina que también que la investigación es de campo, ya que a través de encuestas se investigará y se analizará a los negocios involucrados en la venta y mantenimiento de equipos informáticos dentro de La Libertad y se recopilarán los datos para comprobar las hipótesis de este estudio.

2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población con la que se cuenta es de 95.942 habitantes, que es la población total del Cantón La Libertad según el último censo de población que realizó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010, de acuerdo a estos datos se puede decir que la población es finita.

2.3 TIPO DE MUESTREO

Muestreo No Probabilístico: El muestreo será no probabilístico ya que se tomará para la muestra a los miembros del universo total, elegidos por conveniencia y facilidad de acceso.

A continuación se presenta la fórmula que se empleará para obtener la muestra.

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Dónde:

n = es el tamaño de la muestra de la población.

N = tamaño general de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = Límite aceptable de error muestra que, para este estudio se lo hizo con el 5% de error.

CUADRO Nº 9 DATOS PARA OBTENCIÓN DE MUESTRA

	Datos
n =	?
N=	95.942
σ =	0,5
Z=	1,96
e=	0,05

Fuente: Censo Nacional 2010
Elaborado por: Autores

El nivel de confianza para la presente investigación es del 95% que equivale a 1,96. Con la Fórmula antes mencionada se calculó un valor 383 habitantes.

2.4 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

En la parte de las encuestas la información se la presenta con gráfico circular detallado con valores de frecuencia y porcentajes, donde indica la cantidad que arrojaron las encuestas que se han realizado a los encuestados.

Los resultados de la investigación son redactados a través de un análisis, donde se menciona los aspectos positivos de la gestión de la encuesta y los aspectos negativos de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LOS DATOS

3.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Las encuestas se las realizó a un total de 383 habitantes del cantón La Libertad durante el período de tiempo comprendido entre el 28 de diciembre del 2012 y el 18 de enero del 2013 en el sector del mercado del mencionado cantón, Centro Comercial Buena Ventura Moreno, sector de la Universidad Península de Santa Elena, Centro de la Ciudad, etc. Del total de la muestra se identificó que el 52%, es decir 202 encuestados corresponden a un grupo de personas con un rango de edad entre 18 y 25 años. El inciso mencionado señala que las personas pertenecientes a esta edad son las que presentan mayor interés por las innovaciones tecnológicas.

Se debe considerar que la encuesta se la realizó en el cantón La Libertad que posee una superficie de 26.5km² y 95.942 habitantes y su población es equitativa entre hombres y mujeres resaltando la población joven. Se escogió este cantón, ya que aparte de ser la capital económica de la provincia de Santa Elena donde resalta el comercio informal en sus habitantes, también es la sede de la microempresa “CASBER” y su sucursal.

En lo que respecta a las preguntas para conocer sobre el posicionamiento de “CASBER” en el mercado peninsular se hizo un total de 15 preguntas (ver. ANEXO N° 3) a las 383 personas antes mencionadas y se tomó como tiempo promedio 15 minutos por cada persona encuestada. Se debe resaltar que existió cierto hermetismo por parte de las personas al momento de contestar o dejar que se les realice las preguntas por lo que tomaron un poco más del tiempo previsto.

1era. PREGUNTA: ¿CUÁNTOS AÑOS TIENE?

En esta pregunta se busca conocer la edad en que figuran las personas y determinar el grupo mayoritario en el cantón La Libertad, luego de realizar las 383 encuestas estos fueron los resultados obtenidos:

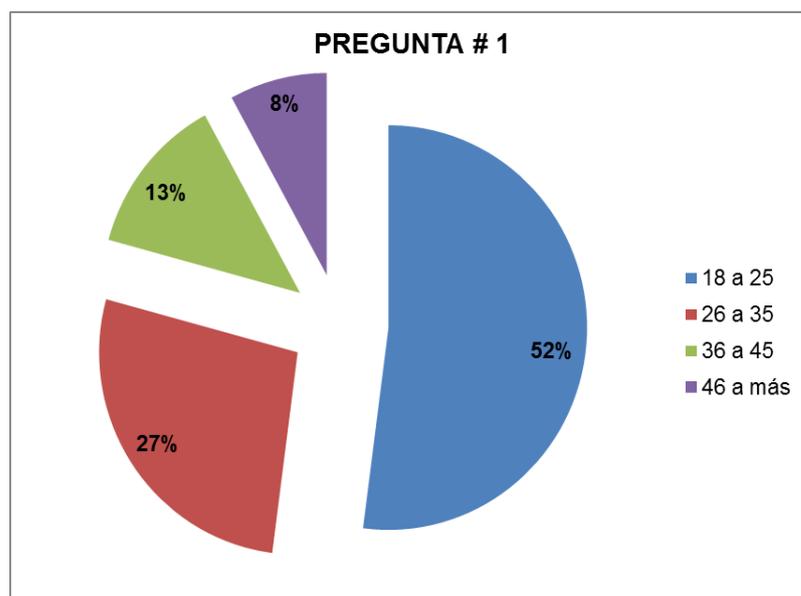
CUADRO N° 10 RANGO DE EDADES

Categorías	Frecuencia	Relativa %
18 a 25	202	52%
26 a 35	104	27%
36 a 45	48	13%
46 a más	29	8%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Notándose que con el 52% las personas de entre 18 a 25 años son las que ocupan el primer lugar, seguida del grupo que figura entre 26 a 35 años con el 27%.

GRÁFICO Nº 3 RANGO DE EDADES



Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

2da. PREGUNTA: ¿CUÁL ES SU ACTIVIDAD ACTUAL?

En esta pregunta lo que se buscó fue determinar cuál es la situación socio económica de las personas encuestadas.

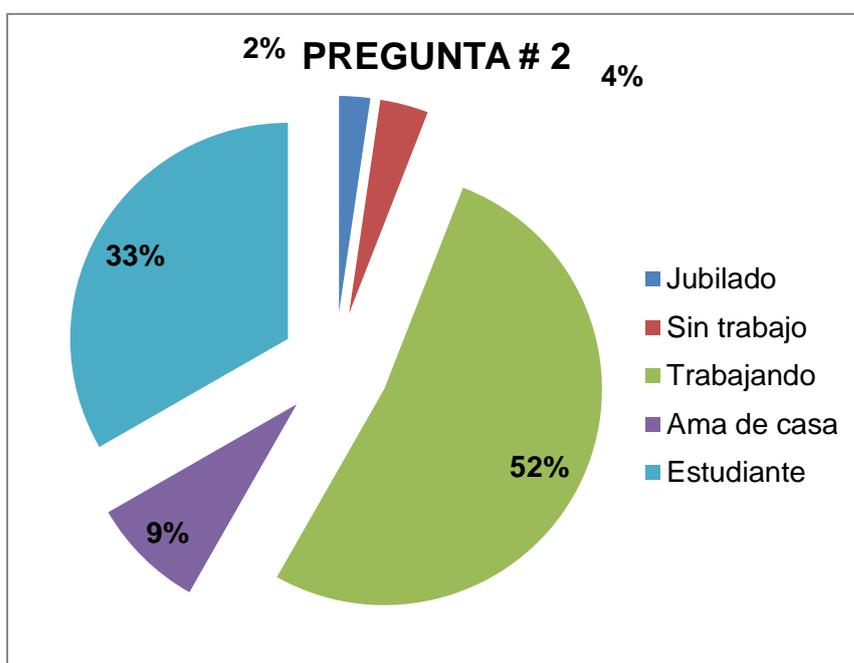
CUADRO Nº 11 ESTADO ECONÓMICO

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Jubilado	8	2%
Sin trabajo	13	4%
Trabajando	202	52%
Ama de casa	32	8%
Estudiante	128	33%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Aquí el grupo que resaltó fue el de las personas que se encuentran laborando siendo estas el 52% de las encuestadas y el grupo menor fue el de los jubilados que con apenas 9 personas representó el 2% de la población encuestada. Teniendo la mitad de los encuestados fuente de ingresos para solventar la compra de equipos informáticos.

GRÁFICO Nº 4 ESTADO ECONÓMICO



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

3ra. PREGUNTA: ¿CÓMO CONSIDERA USTED SUS INGRESOS?

En esta pregunta lo que se pretendió averiguar es el nivel de ingresos de la población, para observar cuál sería su principal y potencial mercado y determinar cuánto es lo que se podría crecer de acuerdo a ese nicho poblacional.

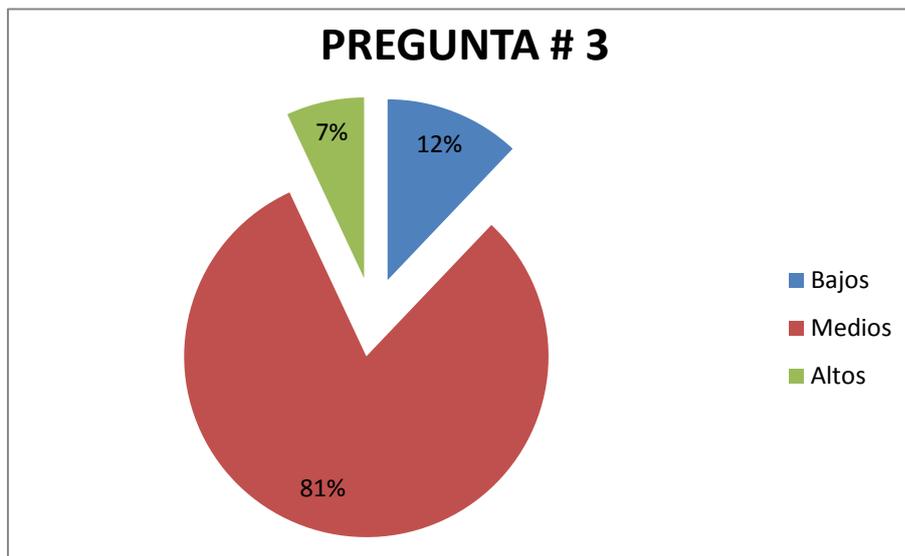
CUADRO Nº 12 NIVEL DE INGRESOS

Categorías	Frecuencia	Relativa%
Bajos	45	12%
Medios	313	81%
Altos	25	7%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Aquí se evidenció la realidad económica de la población peninsular, un total de 313 personas encuestadas manifestó tener ingresos medios, lo que hace presumir que están en condiciones de realizar la compra de equipos informáticos ya que su sueldo los respalda.

GRÁFICO Nº 5 NIVEL DE INGRESOS



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

4ta. PREGUNTA: ¿POSEE USTED ACTUALMENTE COMPUTADORA?

En esta cuarta pregunta, el objetivo que se planteó fue determinar la cantidad de personas que poseen computadora y conocer el porcentaje de mercado al que se puede llegar, en lo que es la venta de laptops o computadoras.

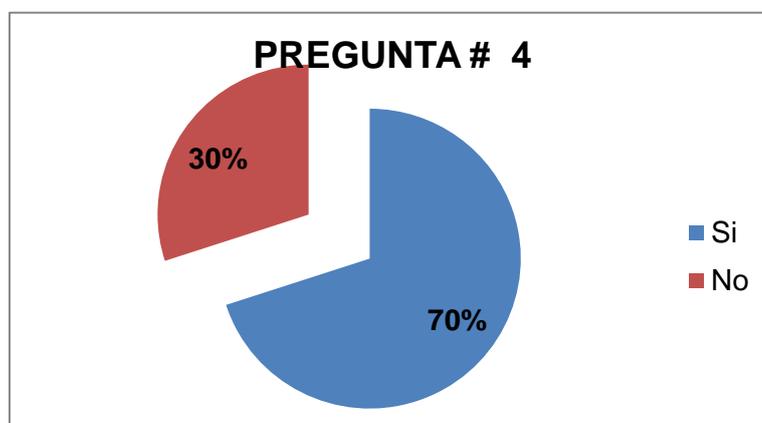
CUADRO Nº 13 POSEEN COMPUTADORAS

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Si	269	70%
No	114	30%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

El resultado que arrojó esta pregunta no fue tan alentador ya que un 70% de encuestadas es decir 269 personas afirmaron que poseen computadoras y tan sólo el 30% dijo que no contaba con una de ellas.

GRÁFICO Nº 6 POSEEN COMPUTADORAS



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

5ta. PREGUNTA: ¿ESTARÍA USTED DISPUESTO A ADQUIRIR EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES UN EQUIPO INFORMÁTICO?

Lo que se pretende es conocer la cantidad de personas interesadas en adquirir un equipo informático, a pesar de la gran variedad de equipos electrónicos que se venden en el país y por ende en la Península de Santa Elena.

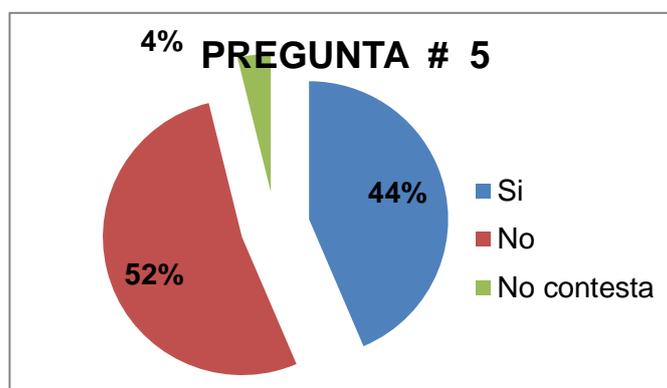
CUADRO Nº 14 ADQUISICIÓN DE EQUIPO INFORMÁTICO

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Si	169	44%
No	201	53%
No contesta	13	4%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

En este aspecto las encuestas determinaron resultados muy parecidos, siendo 169 personas las que contestaron que si adquirirían un equipo informático y 201 las que contestaron negativamente.

GRÁFICO Nº 7 ADQUISICIÓN DE EQUIPOS INFORMÁTICOS



Fuente: encuestas
Elaborado por: Autores

6ta. PREGUNTA: ¿CUÁNDO FUE LA ÚLTIMA VEZ QUE ADQUIRIÓ UN EQUIPO INFORMÁTICO?

En esta sexta pregunta se trata determinar cada que tiempo las personas adquieren un equipo informático y que tan seguido es su rotación; esto serviría para que CASBER pueda programar la renovación de mercadería de acuerdo a la necesidad de la demanda.

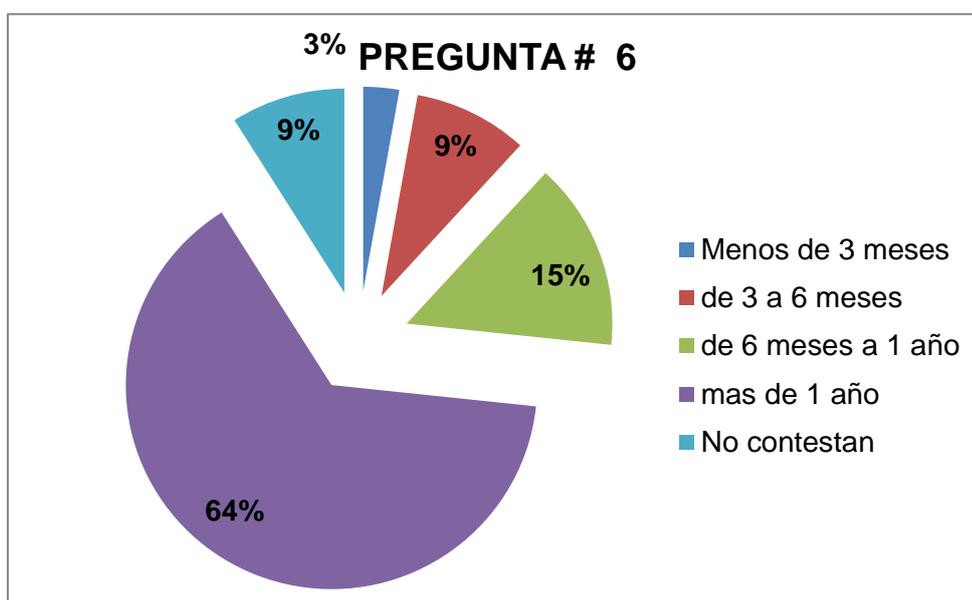
CUADRO Nº 15 COMPRA DE MERCADERÍA

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Menos de 3 meses	10	3%
de 3 a 6 meses	34	9%
de 6 meses a 1 año	57	15%
más de 1 año	248	64%
No contestan	34	9%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigador

En esta pregunta se pudo comprobar que el 64% de las personas tenían más de seis meses o un año de no adquirir ningún tipo de equipo informático, por lo que la cifra se eleva al 79% lo que conviene a la microempresa, ya que por experiencia sabe que los equipos informáticos se dañan a partir del año o año y medio, lo cual le beneficiaría a la empresa para implementar nuevas políticas de publicidad.

GRÁFICO Nº 8 COMPRA DE MERCADERÍA



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

7ma. PREGUNTA: ¿CONOCE ALGUNA EMPRESA QUE VENDA COMPUTADORAS EN LA LIBERTAD?

Se pretende determinar el número de personas que conocen alguna empresa que venda computadoras en el cantón La Libertad, para saber por dónde y que tanto es que se debe priorizar en publicidad.

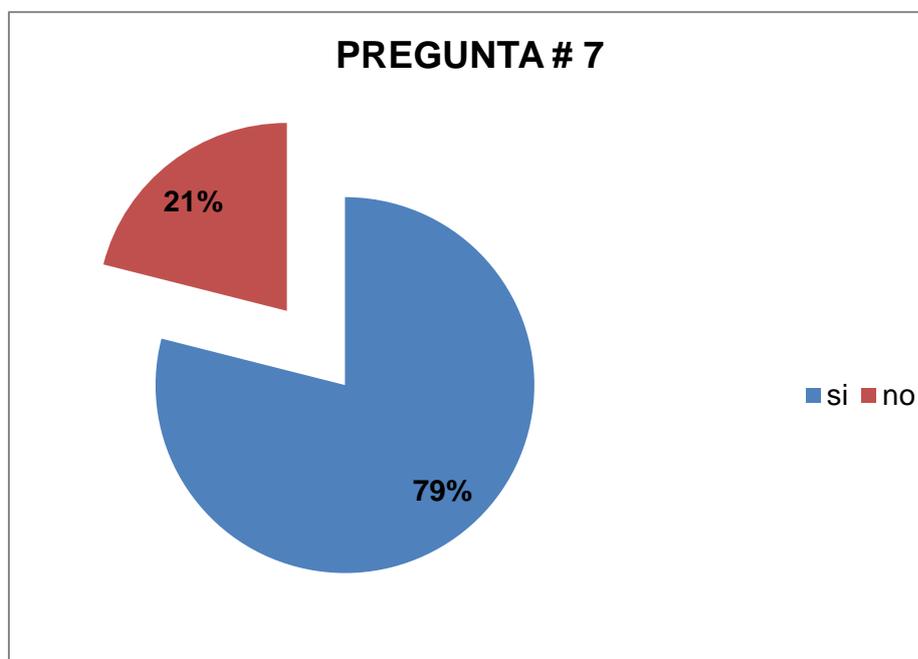
CUADRO Nº 16 CONOCIMIENTO DE EMPRESAS DE COMPUTACION

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Si	303	79%
No	80	21%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

Se comprobó mediante las encuestas que el 79% de los encuestados conocen de la existencia de una o varias empresas que se dedican a la venta de computadoras, por lo que se puede determinar que la promoción y marketing ha sido eficiente.

GRÁFICO Nº 9 CONOCIMIENTO DE EMPRESAS DE COMPUTACIÓN



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

8va. PREGUNTA: MENCIONE EL NOMBRE DE LA EMPRESA QUE USTED CONOCE QUE VENDE COMPUTADORAS

Aquí se pretende conocer si CASBER figura entre las empresas que conocen las personas encuestas.

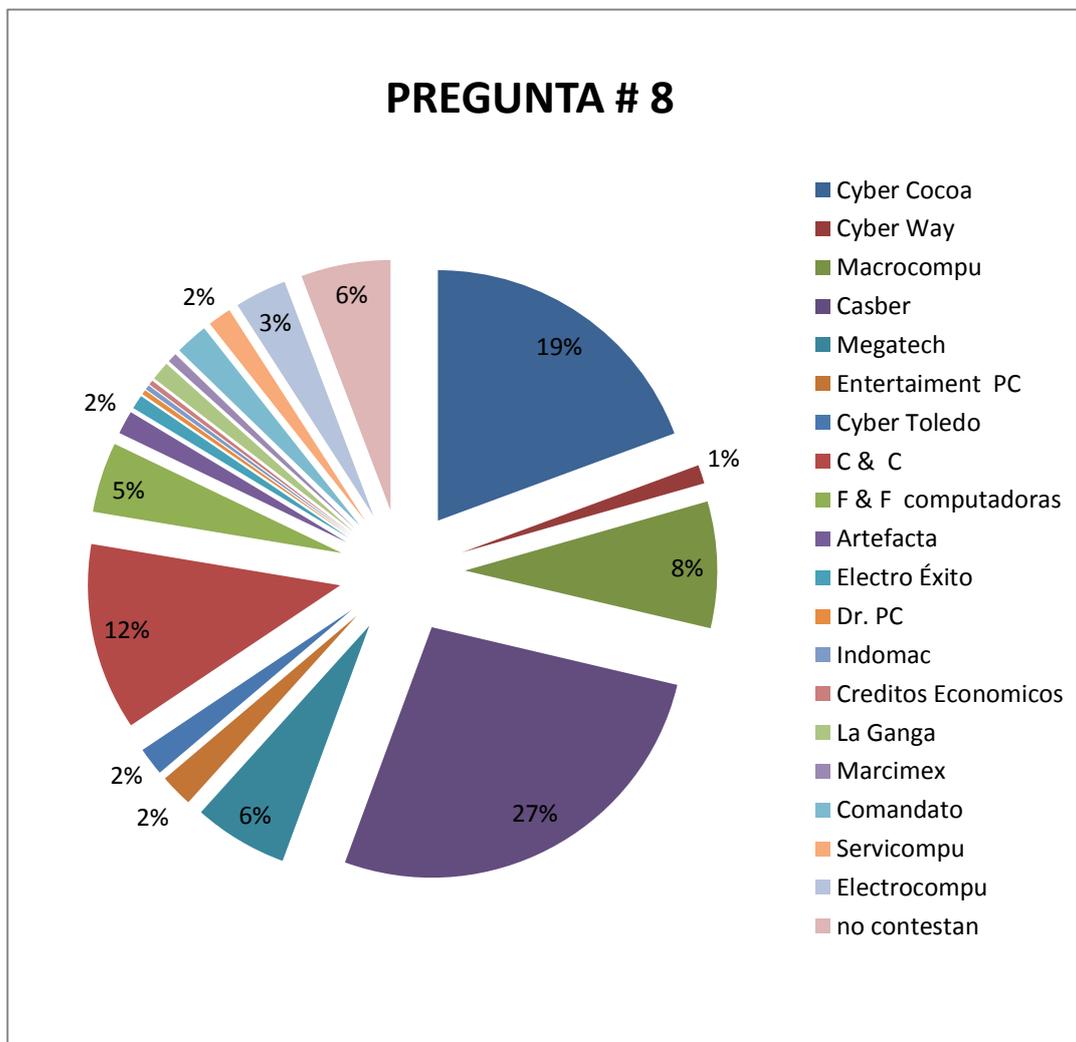
CUADRO Nº 17 EMPRESAS DE COMPUTACIÓN

Categorías	Frecuencia	Relativa %
CyberCocoa	64	19%
CyberWay	4	1%
Macrocompu	27	8%
CASBER	89	27%
Megatech	20	6%
Entertainment PC	7	2%
Cyber Toledo	6	2%
C & C	40	12%
F&F computadoras	15	5%
Artefacta	5	2%
Electro Éxito	3	1%
Dr. PC	1	0%
Créditos Económicos	1	0%
Indomac	1	0%
La Ganga	4	1%
Marcimex	2	1%
Comandato	7	2%
Servicompu	5	2%
Electrocompu	11	3%
no contestan	19	6%
TOTAL	331	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

En esta encuesta se pudo notar que existen 19 empresas que se dedican a la venta de equipos de computación y son las que más están arraigadas en la mente de los compradores sobresaliendo la microempresa CASBER con un 27% de los encuestados y Cyber Cocoa con un 19% y C&C con un 12% sumando entre los 3 mas del 50% de las preferencias de las personas.

GRÁFICO Nº 10 EMPRESAS DE COMPUTACION



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

9na. PREGUNTA: ¿POR QUÉ MEDIO DE INFORMACIÓN USTED CONOCIÓ A ESA EMPRESA?

En esta pregunta se busca conocer por que medio publicitario las personas conocen a las empresas que venden computadoras, para tener la forma directa de llegar a la mente de los compradores.

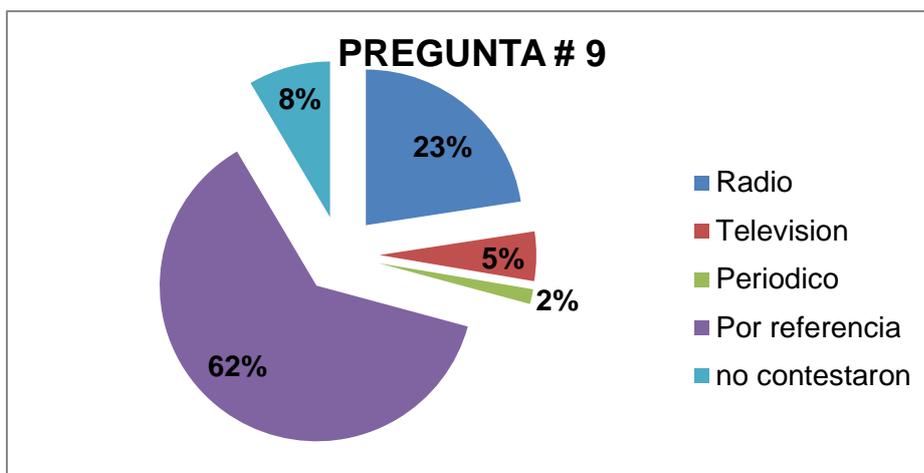
CUADRO N° 18 MEDIO DE PUBLICIDAD

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Radio	87	23%
Televisión	19	5%
Periódico	6	2%
Por referencia	239	62%
no contestaron	32	8%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Se determinó que como medio de publicidad la televisión y el periódico muy poco sirve para pactar publicidad, ya que entre ambas suman apenas un 7%, la radio funciona mucho más representando un 23%, en cambio lo que se refiere a recomendaciones o referencias, ocupa el 62% de las respuestas.

GRÁFICO Nº 11 MEDIO DE PUBLICIDAD



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

10ma. PREGUNTA: ¿QUÉ MARCA DE COMPUTADORAS ES SU PREFERIDA?

En esta pregunta se busca determinar la marca de computadoras de mayor preferencia entre la población peninsular, lo que servirá a CASBER para el manejo de su inventario.

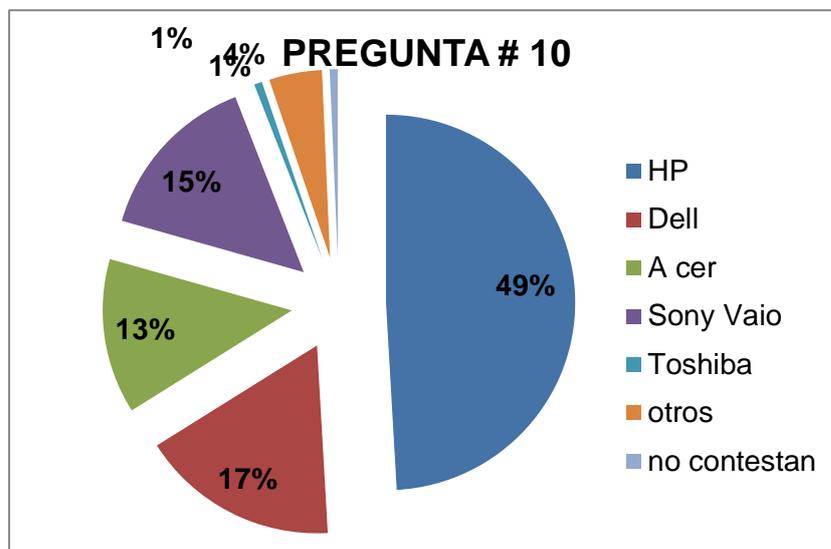
CUADRO Nº 19 MARCA DE PREFERENCIA DE COMPUTADORAS

Categorías	Frecuencia	Relativa %
HP	217	49%
Dell	75	17%
Acer	59	13%
Sony Vaio	65	15%
Toshiba	3	1%
Otros	20	5%
no contestan	3	1%
TOTAL	442	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Se pudo notar la marcada preferencia por parte de la marca Hp en la mente de los compradores ya que sumó casi un 50% de las preferencias seguido de lejos por Dell y Acer con un 17 y 13 por ciento respectivamente. Cabe recalcar que la notoria Marca HP es más conocida por las laptop y la publicidad agresiva que tiene este producto.

GRÁFICO Nº 12 MARCA DE PREFERENCIA DE COMPUTADORAS



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

11va. PREGUNTA: ¿CUÁL ES SU FORMA DE PAGO CUANDO ADQUIERE LOS EQUIPOS INFORMÁTICOS?

Esta pregunta es de vital importancia para la microempresa CASBER, ya que dependería mucho de sus flujos futuros de efectivo, y que tan rápido va a darse la rotación de mercadería e ingreso de dinero.

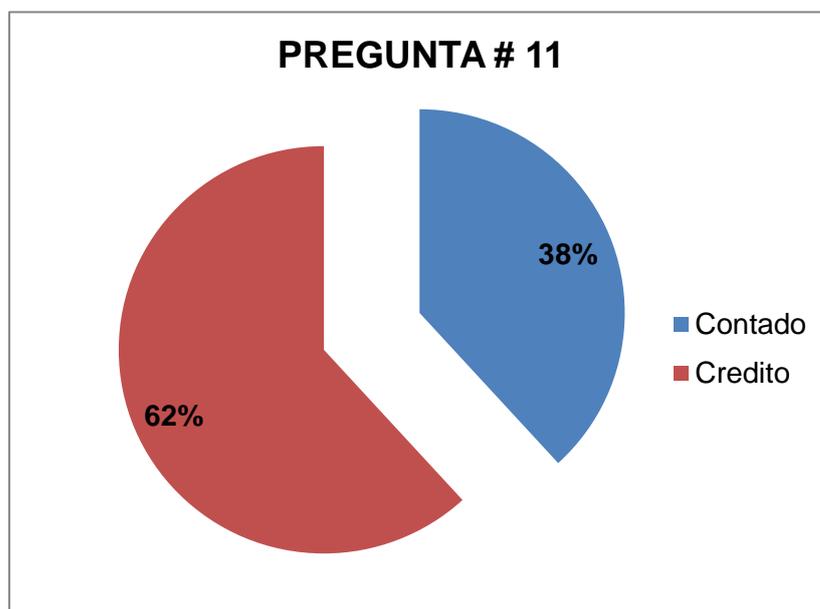
CUADRO Nº 20 FORMAS DE PAGO

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Contado	144	38%
Crédito	233	62%
TOTAL	377	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

El 62% de las personas manifestó, que la manera por la que ellos podrían adquirir un equipo informático por las facilidades que presentaba, era por medio de crédito, e irlo pagando poco a poco, mientras que el 38% manifestó que prefería pagarlo de contado, ya que así se ahorran algo de dinero y de estar pensando cada mes cómo lo van a pagar; además de un ahorro sustancial de tiempo.

GRÁFICO Nº 13 FORMAS DE PAGO



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

12da. PREGUNTA: ¿QUÉ TOMA EN CUENTA USTED AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA COMPUTADORA?

Esta pregunta sirve para conocer que es en lo que más se fijan las personas al momento de realizar la compra de una computadora, cuáles son los factores que más influyen.

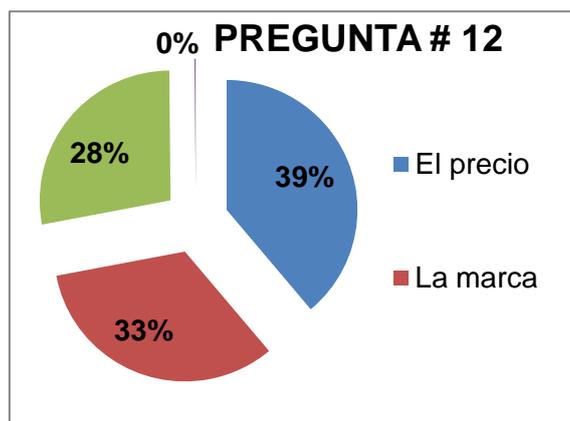
CUADRO Nº 21 CUALIDADES DE LA COMPUTADORA

Categorías	Frecuencia	Relativa %
El precio	257	39%
La marca	219	33%
Las facilidades de pago	184	28%
no contestan	1	0%
TOTAL	661	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Entre las opciones mas mencionadas por los encuestados estan el precio, la marca, las facilidades de pago y de ellas se pudo notar que todas son muy parejas especialmente el precio y la marca ya que mientras el precio influyó en un 39% de los encuestados la marca no se dejo atrás y se ganó la aceptación del 33% dejando a las facilidades de pago con un 28%, por lo que se puede mencionar que todo depende del gusto y preferencia de la gente, ya que ninguno de los factores obtuvo una diferencia considerable a los demás.

GRÁFICO Nº 14 CUALIDADES DE LA COMPUTADORA



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

13ra. PREGUNTA: ¿POR QUIÉN HA SIDO ASESORADO EN LA COMPRA DE ALGUN EQUIPO INFORMATICO ?

En esta pregunta lo que se busca es conocer que grupo de personas son las que más influyen sobre otras a la hora de comprar algún equipo informático, las respuestas que se obtuvieron son las siguientes :

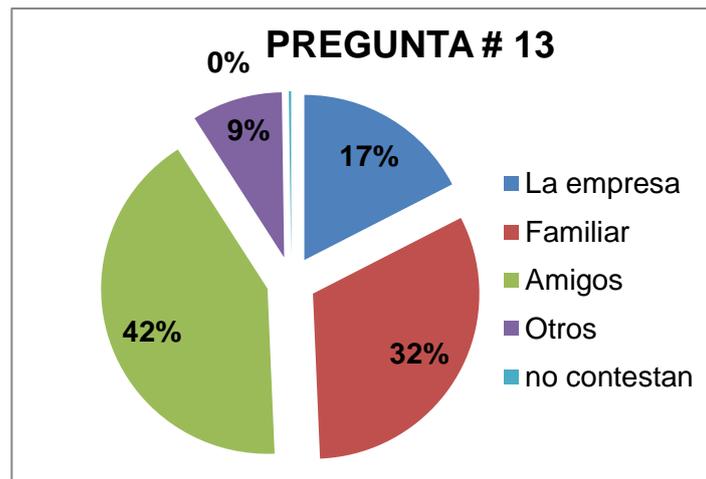
CUADRO Nº 22 INFLUENCIA AL MOMENTO DE COMPRA

Categorías	Frecuencia	Relativa%
La empresa	77	17%
Familiar	141	32%
Amigos	184	42%
Otros	39	9%
no contestan	1	0%
TOTAL	442	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Según los resultados de las encuestas tanto amigos como familiares influyen bastante en la mente de las personas al momento de tomar una decisión.

GRÁFICO Nº 15 INFLUENCIA AL MOMENTO DE COMPRA



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

14ta. PREGUNTA: SELECCIONE UNA O VARIAS EMPRESAS A LAS QUE USTED ACCEDE A SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y VENTA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Aquí se busca conocer si CASBER figura entre las empresas a las que los encuestados recurren cuando necesitan realizar los mantenimientos respectivos para sus equipos de cómputo, además para la compra de computadoras y accesorios.

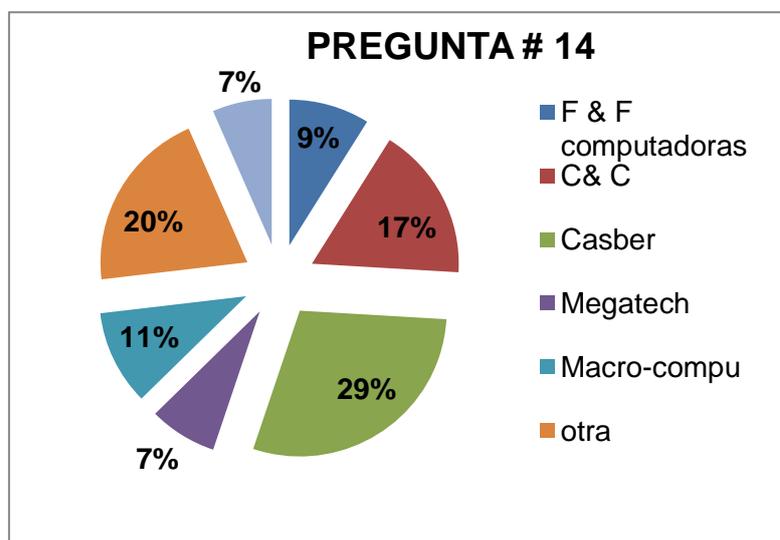
CUADRO N° 23 RECONOCIMIENTO DE EMPRESAS DE COMPUTADORAS

Categorías	Frecuencia	Relativa %
F & F computadoras	38	9%
C& C	73	17%
CASBER	125	29%
Megatech	32	7%
Macro-compu	45	11%
Otra	87	20%
no contestan	28	7%
TOTAL	428	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Investigadores

Los resultados obtenidos en la encuesta señalan que el 29% de las personas manifestaron que CASBER es su primera opción al momento de llevar a mantenimiento a sus computadoras o comprarse una nueva, pero un 20% de los encuestados señaló que preferían una empresa de las que no constaba en la lista de opciones, dando a entender que la competencia es muy fuerte .

GRÁFICO Nº 16 RECONOCIMIENTO DE EMPRESAS DE COMPUTADORAS



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

15ta. PREGUNTA: ¿CONOCE LOS SERVICIOS QUE PRESTAN LAS EMPRESAS ANTES MENCIONADAS?

En esta pregunta queríamos saber que tanto saben las personas acerca de los servicios que prestan las empresas, y lograr determinar si se debe hacer promociones o marketing porque puede ser que estas desconozcan los servicios que se brindan.

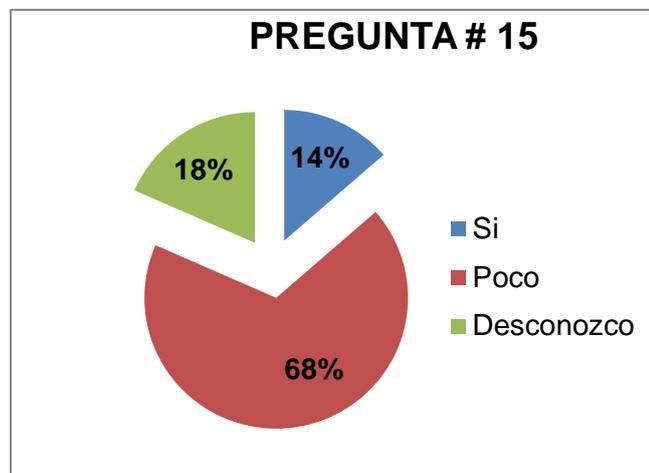
CUADRO Nº 24 CONOCIMIENTOS DE SERVICIOS PRESTADOS

Categorías	Frecuencia	Relativa %
Sí	48	14%
Poco	240	68%
Desconozco	65	18%
TOTAL	353	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

El resultado de las encuestas nos confirma que la mayor parte de la población conoce muy poco acerca de todos los servicios que brindan las empresas especializadas en la venta y reparación de equipos de cómputo, llegando a un total del 68% y tan sólo el 14% dijo conocerlos por lo que se haría sumamente necesario una campaña agresiva de marketing.

GRÁFICO Nº 17 CONOCIMIENTOS DE SERVICIOS PRESTADOS



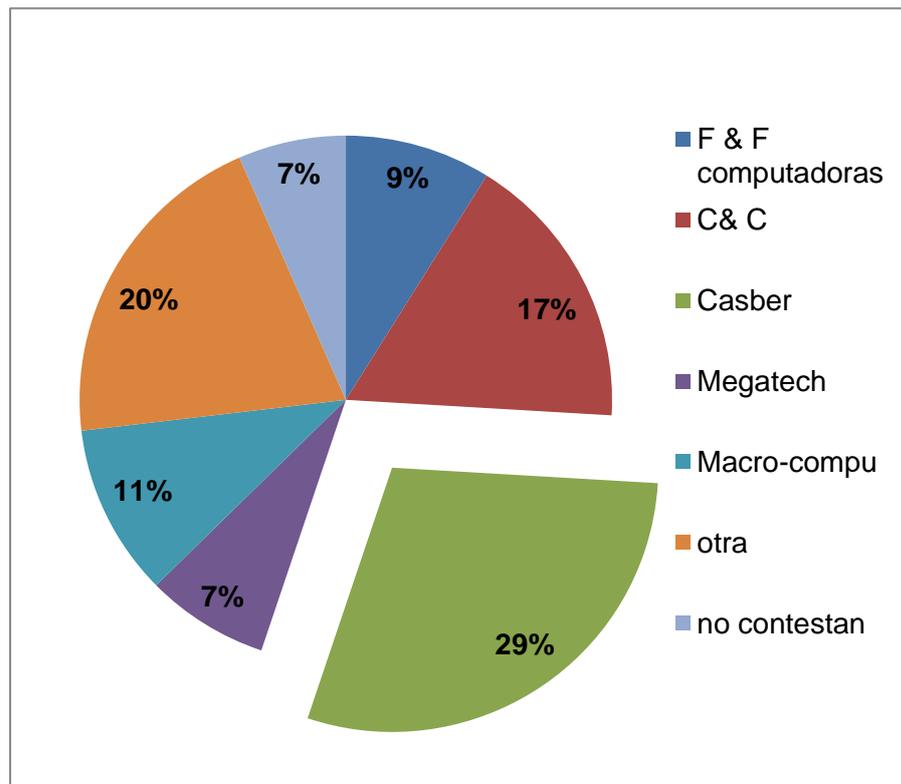
Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

3.2 PRUEBAS DE HIPÓTESIS

3.2.1 HIPÓTESIS Nº 1

Se determina que el 29% de la población prefiere a CASBER para realizar un servicio técnico; en la misma se observa que el talento humano debidamente calificado, influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER. Con esto queda confirmada la hipótesis.

GRÁFICO Nº 18 RECONOCIMIENTO DE EMPRESAS DE COMPUTADORAS

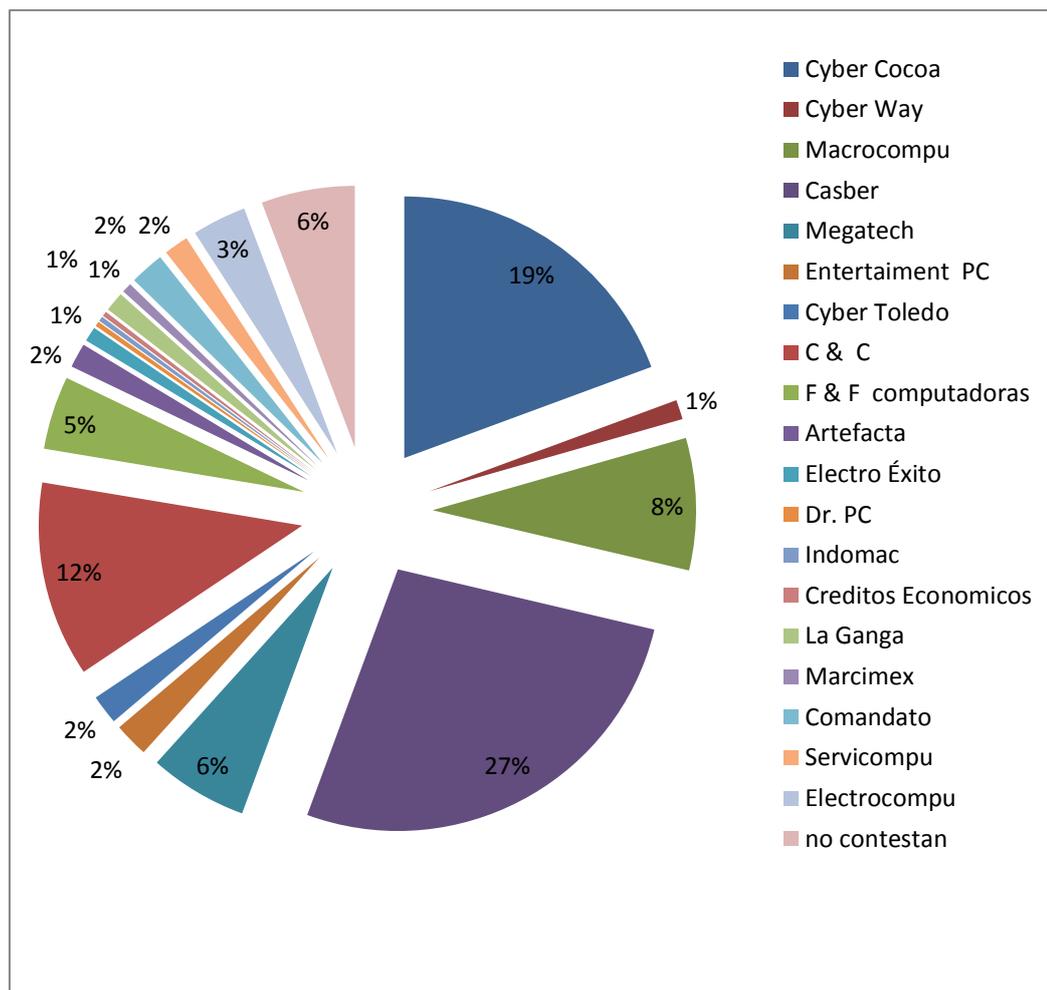


Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

3.2.2 HIPÓTESIS Nº 2

Se observa que el 27% de la población encuestada tiene una preferencia hacia CASBER, lo cual da un posicionamiento en el mercado peninsular que influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa.

GRÁFICO Nº 19 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO PENINSULAR



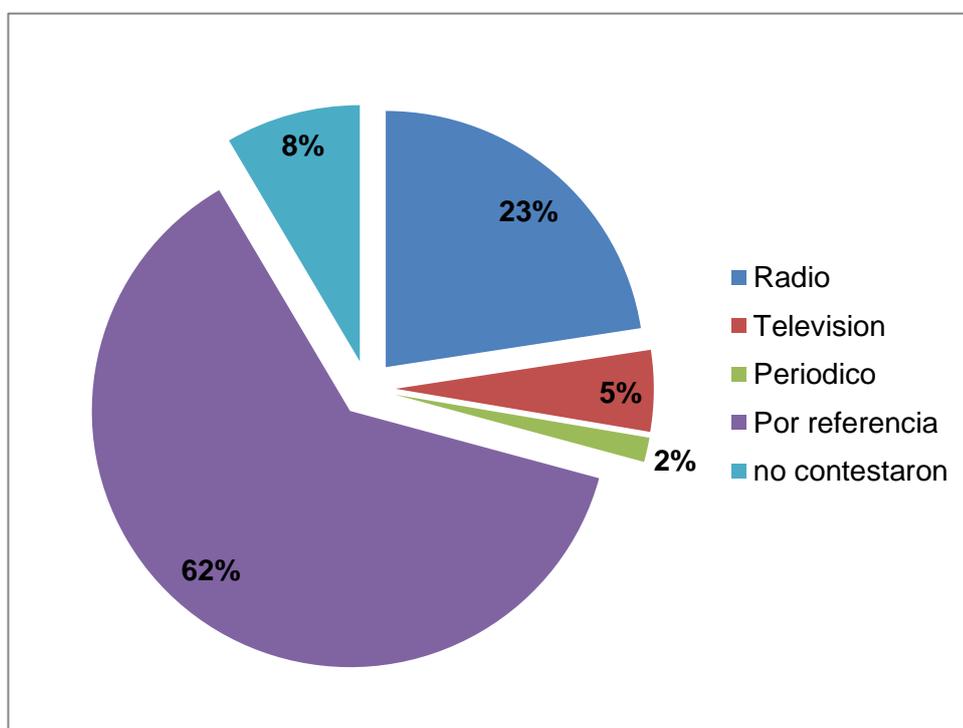
Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

Se determinó que existen aproximadamente 19 empresas con las que CASBER tiene que competir en el mercado interno, la misma indica que de cada 10 personas encuestadas 3 piensan en CASBER como su primer punto. Se establece que si influye en la microempresa, el posicionamiento del mercado peninsular en su estabilidad económica y financiera.

3.2.3 HIPÓTESIS Nº 3

Se afirma la hipótesis que la implementación de estrategias de publicidad influye en el crecimiento y estabilidad económica de la microempresa CASBER, con un porcentaje de 23%; la radio es el mejor medio de publicidad masiva para el mercado de La Libertad.

GRÁFICO Nº 20 MEDIOS DE COMUNICACIÓN



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA CASBER AÑOS 2010 – 2012 PARA DETERMINAR SU RENTABILIDAD

4.1 INTRODUCCIÓN

La situación económica actual del país, obliga a que los microempresarios tomen medidas correctivas a tiempo, con la finalidad de que sus negocios continúen en el medio, se necesita lograr que todos los trabajadores desde la dirección de la empresa hasta el último en orden jerárquico sea consciente de que mediante su esfuerzo y compromiso con la empresa contribuirán al crecimiento y sostenibilidad de la misma.

La eficiencia en el trabajo que realicen debe traducirse a lo económico-financiero mediante controles y correcta distribución de insumos, optimización de tiempo y de recursos e implementando estrategias de mercado atractivas a los ojos de los nuevos consumidores.

Por tal razón el uso e implementación de un correcto Análisis Económico-Financiero, se constituye en una herramienta importante para los micro -empresarios, ya que representa un medio infalible para controlar los recursos y evaluar la situación económica financiera de cualquier negocio, empresa o institución que lo aplique.

4.2 OBJETIVOS

4.2.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un modelo de Análisis Financiero para contribuir con el crecimiento de las micro – empresas aplicando este estudio a “CASBER”; se realizará el levantamiento de la información para elaborar los Estados Financieros desde el año 2010 al 2012, los cuales serán soporte para la presente investigación y servirán para determinar la rentabilidad obtenida durante este período de tiempo.

4.3 ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

El análisis de los Estados Financieros de la micro-empresa CASBER de los años 2010 al 2012, constituye un proceso mediante el cual se aportará con datos para la toma de decisiones de su Gerente-Propietario; cabe indicar que esta información es también de gran utilidad para entidades de crédito, proveedores, clientes, empleados, competidores e inversionistas, ya que mostrará la situación real del negocio, sus ventajas y desventajas en términos financieros.

Es importante recalcar que luego de realizado el diagnóstico de situación de la micro-empresa CASBER, es necesario tomar las medidas correctivas, para mejorar los puntos débiles que se lleguen a determinar y reforzar aquellas fortalezas con las que cuente el negocio, este sería el camino óptimo para que el negocio pueda sobrevivir a lo largo de los años, cumpliendo con los compromisos adquiridos con terceros, ser

rentable y crecer mediante el aumento de las ventas, los beneficios a terceros y el valor de la empresa.

Dentro de los objetivos específicos que se persigue con la presente investigación es la de elaborar los estados financieros de los 3 últimos años, en base a la información proporcionada por el propietario del negocio; sin embargo es importante recalcar que no se pudieron recabar los datos completos, debido a la informalidad con la que se ha manejado el estado financiero; hasta la presente fecha faltando soportes de ciertos gastos como servicios básicos, combustible, lubricantes y servicios prestados.

4.4 ESTADOS FINANCIEROS

4.4.1 BALANCE GENERAL – ANÁLISIS DE SU ESTRUCTURA

A continuación se presenta el Análisis del Balance General, su estructura desde el año 2010 al año 2012. ANEXO 6

Como se puede observar la estructura del Activo de CASBER está conformada por Activo Circulante con un 72% (\$ 40,343) y Activo Fijo con un 28% (\$ 16,024), datos del año 2012, siendo las cuentas de Inventarios con un 20% y Cuentas por Cobrar con un 33% los rubros más representativos. En promedio de los 3 últimos años la estructura del Activo queda representada por: 73% Circulante y 27 % Fijo. De lo anteriormente analizado se concluye que la distribución financiera del activo es la adecuada respecto al giro del negocio que es la de

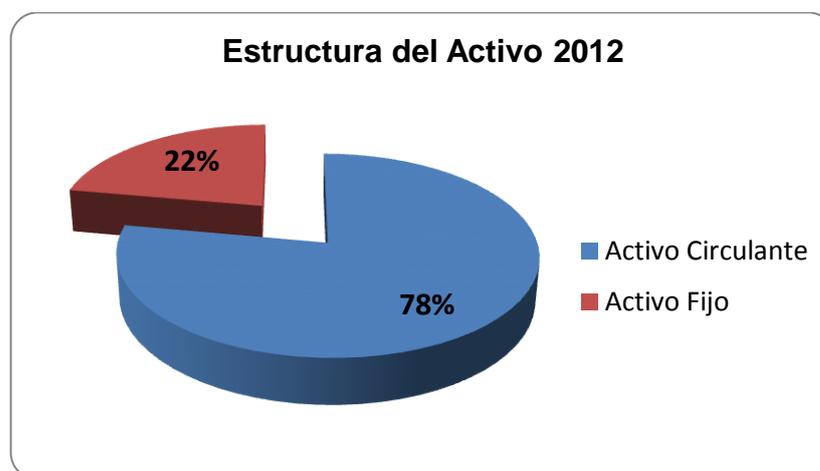
comercialización de equipos informáticos; a pesar de que el último año realizó un incremento en sus Activos Fijos, el Activo Circulante continúa teniendo la mayor representación dentro del Activo.

CUADRO Nº 25 ESTRUCTURA DEL ACTIVO CASBER 2010 – 2012

<u>Descripción</u>	<u>Año 2010</u>	<u>Año 2011</u>	<u>Año 2012</u>
Activo Circulante	\$ 24,343.23	\$ 34,450.05	\$ 42,304.45
Activo Fijo	\$ 13,553.33	\$ 9,806.67	\$ 16,024.10
Total Activos	\$ 37,896.56	\$ 44,256.72	\$ 58,328.55

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

GRÁFICO Nº21 ESTRUCTURA DEL ACTIVO 2012



Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

El Pasivo de CASBER al 2012 está compuesto por Obligaciones a Corto Plazo que representan el 43% (\$ 24,258) del total de Pasivo + Patrimonio; en promedio los 3 últimos años representa el 43% que ha sido financiado por terceros; de acuerdo a la información proporcionada durante este lapso no ha recurrido a préstamos de dinero a entidades financieras. La

inversión en Activos Fijos en el 2012 por la compra de muebles, enseres y equipos de computación, para readecuación de los 2 locales, lo cual ocasionó aumento en la cuenta Otras cuentas por pagar.

CUADRO Nº 26 ESTRUCTURA DEL PASIVO CASBER 2012

Descripción	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Cuentas por pagar proveedores	\$ 23,596.70	\$ 21,936.00	\$ 21,417.87
Impuestos por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 69.55
Utilidad por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,960.76
Otras cuentas por pagar	\$ 1,928.76	\$ 1,252.56	\$ 2,770.79
Total Pasivo	\$ 25,525.46	\$ 23,188.56	\$ 26,218.97

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

GRÁFICO Nº 22 ESTRUCTURA DEL PASIVO 2012



Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

Con respecto al Capital Social se evidencia que no ha sufrido incremento alguno desde el año 2010, el aporte del propietario representa el 31%

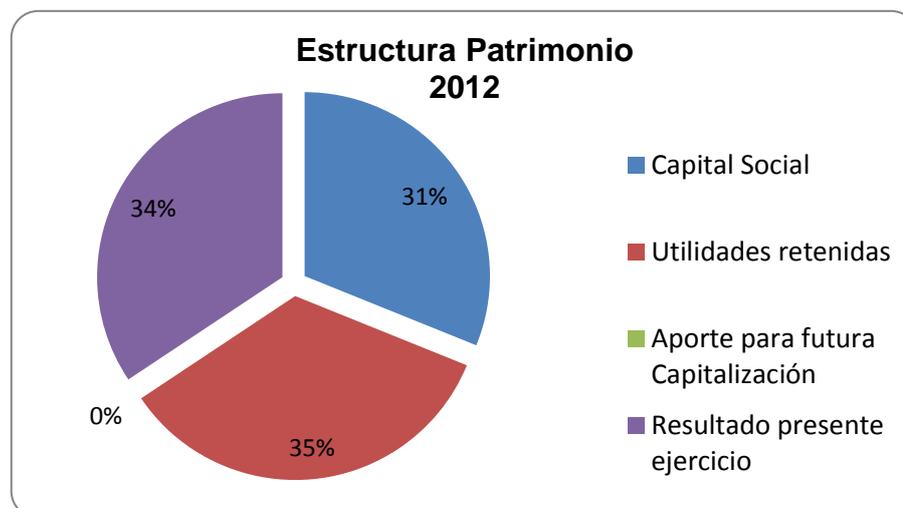
(\$10,000) del total del Patrimonio, a diferencia de la cuenta Utilidades Retenidas que ha tenido un aumento significativo 2012 representando el 34% (\$11,068) y la Utilidad del obtenida del período el 34% (\$ 11,041).

CUADRO Nº 27 ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO CASBER 2012

<u>Descripción</u>	<u>Año 2010</u>	<u>Año 2011</u>	<u>Año 2012</u>
Capital Social	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Utilidades retenidas	\$ 0.00	\$ 2,371.10	\$ 11,068.16
Aporte para futura Capitalización	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Resultado presente ejercicio	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	\$ 11,041.42
Total Patrimonio	\$ 12,371.10	\$ 21,068.16	\$ 32,109.58

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

GRÁFICO Nº 23 ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO 2012



Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

4.4.1.1 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DEL BALANCE GENERAL

Al comparar los Balances Generales de 3 períodos distintos de la microempresa CASBER, se pueden observar los cambios obtenidos en Activos, Pasivos y Patrimonio en términos monetarios. Conocer esta información es importante porque proporcionarán una guía al propietario del negocio sobre la Administración que está ejerciendo, para conocer si está utilizando favorablemente las utilidades generadas en cada ejercicio y si su negocio es rentable.

Para realizar el análisis Vertical y Horizontal, se dispone de la información proporcionada por el Gerente propietario del negocio de los años 2010 al 2012, se elaboraron tablas comparativas que guardan uniformidad y tamaño según lo requerido por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Respecto a los resultados que se obtuvieron del Análisis Horizontal del Balance General, se observa que la cuenta que tuvo mayor incremento del año 2011 al 2012 fue la de Activos Fijos con un 63%, lo que confirma lo indicado por el propietario, que en ese año se realizó inversión en la compra de muebles, enseres y equipos de cómputo, los cuales fueron utilizados para readecuar los locales del negocio y mejorar la imagen del mismo, incrementando paralelamente la cuenta de Otras cuentas por Pagar en un 121% respecto al 2011 lo que indica que gran parte de la inversión realizada fue financiada por terceros.

Otra cuenta que tuvo un incremento significativo dentro del Activo durante los 3 años analizados en la cuenta de Disponible, es la que en el 2012 registra un 47%; lo cual indica que existe una buena recuperación de Cartera, generando mayores ingresos de efectivo al negocio; y que el incremento del 9% en las Cuentas por Cobrar se debe a la captación de nuevos clientes y generación de mayores ventas.

Referente al Análisis Vertical del Balance General, se puede observar que en el 2012 la mayor participación en el Activo lo constituye el Activo Circulante con una representación del 72%, indicando que cuenta con los recursos necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo, quedando el 28% representado por el Activo Fijo.

En cuanto al Pasivo ha disminuido considerablemente respecto a años anteriores al 2012, lo que demuestra que el negocio a pesar de las inversiones realizadas en Activos Fijos ha cubierto gran parte de sus obligaciones a corto plazo; a la fecha el Pasivo está representado con el 82% de Proveedores (Inventario), 11% por Otras cuentas por pagar y un 8% entre Impuesto a la Renta y Utilidades a trabajadores por pagar en el año 2013.

La estructura del Patrimonio queda formada por el aporte del propietario, que no ha sufrido incremento en estos años analizados y las Utilidades Retenidas que al 2012 representan el 34% del Total de Patrimonio. A continuación se presentan los Análisis realizados al Balance General.

**CUADRO Nº 28 ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL
2010 - 2012 CASBER**

DESCRIPCION	AÑO 2010	AÑO 2011	+ / - 2010-2011	AÑO 2012	+ / - 2011-2012
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	\$ 24,343.23	\$ 39,476.03	62.16%	\$ 42,304.45	7.16%
DISPONIBLE	\$ 2,225.26	\$ 7,222.13	224.55%	\$ 11,657.36	61.41%
Caja	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 58.12	100%
Banco	\$ 2,225.26	\$ 7,222.13	224.55%	\$ 11,599.24	60.61%
CORRIENTE	\$ 12,569.34	\$ 16,997.58	35.23%	\$ 19,390.32	14.08%
Cuentas por cobrar clientes	\$ 12,569.34	\$ 16,997.58	35.23%	\$ 19,390.32	14.08%
REALIZABLE	\$ 9,548.63	\$ 15,256.32	59.77%	\$ 11,256.77	-26.22%
Inventario de mercadería	\$ 9,548.63	\$ 10,230.34	7.14%	\$ 11,256.77	10.03%
<u>ACTIVO FIJO</u>	\$ 13,553.33	\$ 9,806.67	-27.64%	\$ 16,024.10	63.40%
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 0.00	0.00%
Terreno	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 0.00	0.00%
FIJO DEPRECIABLE	\$ 13,553.33	\$ 9,806.67	-27.64%	\$ 16,024.10	63.40%
Vehículo	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	0.00%	\$ 12,000.00	0.00%
Muebles y Enseres	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	0.00%	\$ 11,289.00	527.17%
Equipo de cómputo	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	0.00%	\$ 5,636.00	61.03%
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 3,746.67	-\$ 7,493.33	100.00%	-\$ 12,900.90	72.17%
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	\$ 37,896.56	\$ 49,282.70	30.05%	\$ 58,328.55	18.36%
<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	\$ 25,525.46	\$ 23,188.56	-9.16%	\$ 26,218.97	13.07%
Cuentas por pagar proveedores	\$ 23,596.70	\$ 21,936.00	-7.04%	\$ 21,417.87	-2.36%
Impuestos por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 69.55	100.00%
Utilidad por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 1,960.76	100.00%
Otras cuentas por pagar	\$ 1,928.76	\$ 1,252.56	-35.06%	\$ 2,770.79	121.21%
<u>TOTAL PASIVOS</u>	\$ 25,525.46	\$ 23,188.56	-9.16%	\$ 26,218.97	13.07%
<u>PATRIMONIO</u>	\$ 12,371.10	\$ 21,068.16	70.30%	\$ 32,109.58	52.41%
Capital Social	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	0.00%	\$ 10,000.00	0.00%
Utilidades retenidas	\$ 0.00	\$ 2,371.10	100%	\$ 11,068.16	366.79%
Aporte para futura Capitalización	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%	\$ 0.00	0.00%
Resultado presente ejercicio	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	266.79%	\$ 11,041.42	0.00%
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	\$ 37,896.56	\$ 44,256.72	16.78%	\$ 58,328.55	31.80%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

**CUADRO Nº 29 ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL
2010-2012 CASBER**

<u>DESCRIPCION</u>	<u>2010</u> <u>%</u>	<u>2011</u> <u>%</u>	<u>2012</u> <u>%</u>
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	64.24%	80.10%	72.53%
DISPONIBLE	5.87%	14.65%	19.99%
Caja	0.00%	0.00%	0.10%
Banco	5.87%	14.65%	19.89%
CORRIENTE	33.17%	34.49%	33.24%
Cuentas por cobrar clientes	33.17%	34.49%	33.24%
REALIZABLE	25.20%	30.96%	19.30%
Inventario de mercadería	25.20%	20.76%	19.30%
<u>ACTIVO FIJO</u>	35.76%	19.90%	27.47%
FIJO NO DEPRECIABLE	0.00%	0.00%	0.00%
Terreno	0.00%	0.00%	0.00%
FIJO DEPRECIABLE	35.76%	19.90%	27.47%
Vehículo	31.67%	24.35%	20.57%
Muebles y Enseres	4.75%	3.65%	19.35%
Equipo de cómputo	9.24%	7.10%	9.66%
(-) Depreciación Acumulada	-9.89%	-15.20%	-22.12%
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	100.00%	100.00%	100.00%
<u>PASIVO CIRCULANTE</u>			
Cuentas por pagar proveedores	92.44%	94.60%	81.69%
Impuestos por Pagar	0.00%	0.00%	0.27%
Utilidades por Pagar	0.00%	0.00%	7.48%
Otras cuentas por pagar	5.09%	2.83%	10.57%
<u>TOTAL PASIVO</u>	97.53%	97.43%	100.00%
<u>PATRIMONIO</u>	32.64%	47.60%	55.05%
Capital Social	80.83%	47.46%	31.14%
Utilidades retenidas	0.00%	11.25%	34.47%
Aporte para futura Capitalización	0.00%	0.00%	0.00%
Resultado presente ejercicio	19.17%	41.28%	34.39%
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	130.18%	145.03%	155.05%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

4.4.2 ESTADO DE RESULTADOS – ANÁLISIS DE SU ESTRUCTURA (2010 – 2012)

De acuerdo a los datos obtenidos del Estado de Pérdidas y Ganancias de CASBER de los años 2010 al 2012 (ANEXO # 7), se evidencia que los ingresos generados corresponden a ventas de piezas y partes y equipos de computación y servicio técnico, las Ventas han generado un incremento promedio del 19%; sin embargo, esta variación no garantiza la rentabilidad del negocio, debido a que sus Costos de Ventas y Gastos Operativos se han mantenido en casi igual proporción con un 16% en ambas partidas.

Se puede observar que sus gastos son sólo administrativos, y han generado un incremento promedio del 16% en los años analizados.

Cabe indicar que para la elaboración de los Balances Generales del período de estudio, no se contó con toda la información requerida para los años 2010 y 2011; por ende los Gastos Administrativos están subvalorados, debido a que no se obtuvieron todos los soportes de Gastos de Servicios Básicos, Combustible, Mantenimientos, Alimentación, entre otros; es por este motivo que al llegar al 2012 se evidencia un incremento significativo en estas cuentas; sin embargo no se llega a obtener pérdida gracias al incremento de Ventas y Servicio Técnico.

4.4.2.1 ANÁLISIS VERTICAL O PORCENTUAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

A continuación se detalla Análisis realizados al Estado de Resultados.

CUADRO Nº 30 ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS CASBER (2010 – 2012)

<u>DESCRIPCION</u>	2010	%	2011	%	2012	%
<u>INGRESOS</u>	\$ 180,327	100%	\$ 212,569	100%	\$ 253,861	100%
VENTAS NETAS	\$ 164,855	91%	\$ 194,117	91%	\$ 232,456	92%
INGRESOS POR SERVICIOS TECNICOS	\$ 15,472	9%	\$ 18,452	9%	\$ 21,405	8%
COSTO DE VENTAS	\$ 146,279	81%	\$ 167,958	79%	\$ 197,968	78%
<u>UTILIDAD BRUTA</u>	\$ 34,048	19%	\$ 44,611	21%	\$ 55,893	22%
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>						
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 27,930	15%	\$ 32,168	15%	\$ 37,414	15%
DEPRECIACION	\$ 3,747	2%	\$ 3,747	2%	\$ 5,407	2%
<u>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</u>	\$ 31,677	18%	\$ 35,914	17%	\$ 42,821	17%
<u>UTILIDAD ANTES DE % TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</u>	\$ 2,371	1%	\$ 8,697	4%	\$ 13,072	5%
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	\$ 0	0%	\$ -	0%	\$ 1,961	1%
<u>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</u>	\$ 2,371	1%	\$ 8,697	4%	\$ 11,111	4%
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 0	0%	\$ -	0%	\$ 70	0%
<u>UTILIDAD NETA</u>	\$ 2,371	1%	\$ 8,697	4%	\$ 11,041	4%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

El Análisis Vertical o Porcentual de la microempresa CASBER, permite observar el grado de participación de las cuentas de, Gastos y Utilidades en relación con la Ventas Anuales.

**CUADRO N° 31 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS
CASBER (2010 – 2012)**

DESCRIPCION	2010	%	2011	%	2012	%
Ingresos Netos	\$ 34,048	100%	\$ 44,611	100%	\$ 55,893	100%
Gastos	\$ 31,677	93%	\$ 35,914	81%	\$ 42,821	77%
Utilidad antes de % Trabajadores e Impuesto a la Renta	\$ 2,371	7%	\$ 8,697	19%	\$ 13,072	23%
15% Participación trabajadores	\$ 0	0%	\$ 0	0%	\$ 1,961	4%
Impuesto a la Renta	\$ 0	0%	\$ 0	0%	\$ 70	0%
Utilidad Neta	\$ 2,371	7%	\$ 8,697	19%	\$ 11,041	20%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

La estructura del Estado de Resultados, muestra que los Gastos del negocio representan el promedio de los 3 últimos años, el 83% del total de los ingresos netos obtenidos, lo que nos indica que es necesario revisar detenidamente los rubros que lo conforman con la finalidad de optimizar los ingresos generando una mejor utilidad.

CUADRO N° 32 ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS CASBER (2010 – 2012)

DESCRIPCION	2010	%	2011	%	2012	%
Ventas Netas	\$ 18,576	55%	\$ 26,159	59%	\$ 34,488	62%
Ingresos por Servicios Prestados	\$ 15,472	45%	\$ 18,452	41%	\$ 21,405	38%
Total	\$ 34,048	100%	\$ 44,611	100%	\$ 55,893	100%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

Los ingresos de CASBER se encuentran formados por las ventas que realiza de partes, piezas y equipos de computación, que en promedio representan el 58% y el servicio técnico que ofrece a sus clientes que representa en promedio el 42% del total de los ingresos.

CUADRO N° 33 ESTRUCTURA DE LOS GASTOS CASBER (2010 – 2012)

DESCRIPCION	2010	%	2011	%	2012	%
GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 24.473,65	87%	\$ 26.350,15	88%	\$ 37.414,14	87%
Sueldos y salarios	\$ 11.760,00	48%	\$ 12.944,70	49%	\$ 14.232,00	38%
Beneficios sociales	\$ 2.450,00	10%	\$ 2.696,81	10%	\$ 2.965,00	8%
Aportes al IESS Patronal	\$ 1.428,84	6%	\$ 1.572,78	6%	\$ 1.729,19	5%
Servicios Prestados	\$ 72,75	0%	\$ 75,00	0%	\$ 1.048,52	3%
Alimentación y refrigerios	\$ 557,22	2%	\$ 574,45	2%	\$ 2.304,00	6%
Mantenimiento y repaciones	\$ 1.559,11	6%	\$ 1.607,33	6%	\$ 1.730,15	5%
Gastos de Gestión	\$ 1.052,21	4%	\$ 1.084,75	4%	\$ 1.100,00	3%
Utiles de oficina	\$ 269,59	1%	\$ 305,76	1%	\$ 410,00	1%
Servicios básicos	\$ 237,16	1%	\$ 244,49	1%	\$ 4.260,00	11%
Suministros y materiales	\$ 3.611,37	15%	\$ 3.723,06	14%	\$ 3.810,00	10%
Combustibles	\$ 31,83	0%	\$ 32,81	0%	\$ 2.445,00	7%
Lubricantes	\$ 46,36	0%	\$ 47,79	0%	\$ 920,00	2%
Servicios Prestados	\$ 1.397,21	6%	\$ 1.440,42	5%	\$ 460,28	1%
Misceláneos	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
DEPRECIACION	\$ 3.746,67	13%	\$ 3.746,67	12%	\$ 5.436,07	13%
Depreciación de vehículo	\$ 2.400,00		\$ 2.400,00		\$ 2.400,00	
Depreciación de muebles y ensere	\$ 180,00		\$ 180,00		\$ 1.157,40	
Depreciación equipo de computo	\$ 1.166,67		\$ 1.166,67		\$ 1.878,67	
Total Gastos	\$ 28.220,32	100%	\$ 30.096,82	100%	\$ 42.850,20	100%

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Royer Castro

Según se puede observar en la estructura de los Gastos, CASBER no cuenta con personal en el área de Ventas, por lo que sus gastos Administrativos son los de mayor representación dentro de su estructura, representando en promedio el 87% y la diferencia es generada por las Depreciaciones de Activos Fijos.

Dentro de los Gastos Administrativos los de mayor representación son: Sueldos y Salarios que en promedio generan el 45%, Suministros y Materiales que en promedio representan el 13%,

Mantenimiento/Reparaciones que generan en promedio el 6% y Servicios Básicos que generan en promedio el 4%. Sería de gran importancia que el propietario de CASBER realizara un control más directo sobre el gasto generado por estos rubros, ya que de disminuir favorecerían a la generación de mejores utilidades.

4.5 CÁLCULO DE RAZONES FINANCIERAS

A continuación se detallan las razones financieras más representativas para analizar los estados financieros de la microempresa CASBER:

Mediante este análisis se busca determinar si la situación actual en la que se encuentra CASBER tiene la capacidad para cubrir los compromisos adquiridos con terceros y si la utilidad generada le ha servido para solventar sus costos y gastos.

4.5.1 RAZÓN CORRIENTE

Fórmula:

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

CUADRO Nº 34 RESULTADO RAZÓN CORRIENTE 2010 – 2012

RAZÓN CORRIENTE					
2010	Activo Corriente	=	24.343,23	=	0,95 veces
	Pasivo Corriente		25.525,46		
2011	Activo Corriente	=	34.450,05	=	1,49 veces
	Pasivo Corriente		23.188,56		
2012	Activo Corriente	=	40.343,69	=	1,66 veces
	Pasivo Corriente		24.258,21		

Elaborado por: Autores

Esta razón nos indica que en el año 2012 aumentó la solvencia del negocio para cubrir sus obligaciones a corto plazo; generalmente el ratio debe ser de “2”; lo que indicaría que a pesar del aumento al momento no cuenta con suficiente disponible para cubrir el total de sus deudas.

4.5.2 PRUEBA ÁCIDA

Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

CUADRO Nº 35 RESULTADO PRUEBA ACIDA 2010-2012

PRUEBA ÁCIDA					
2010	Activo Corriente - Inventarios	=	14.794,60	=	0,58 veces
	Pasivo Corriente		25.525,46		
2011	Activo Corriente - Inventarios	=	24.219,71	=	1,04 veces
	Pasivo Corriente		23.188,56		
2012	Activo Corriente - Inventarios	=	29.086,92	=	1,20 veces
	Pasivo Corriente		24.258,21		

Elaborado por: Autores

Este ratio mide la capacidad que tiene el negocio para cubrir sus obligaciones, considerando solo los activos líquidos; por lo general el resultado debe de ser superior a 1.5 y hasta 2; según el resultado obtenido se observa que el negocio en el 2012 no cuenta con la suficiente cantidad de Activo Corriente para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

4.5.3 RAZÓN DE LIQUIDEZ

Fórmula:

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

CUADRO Nº 36 RESULTADO RAZÓN DE LIQUIDEZ 2010-2012

RAZÓN DE LIQUIDEZ					
2010	Caja Bancos	=	2.225,26	=	0,09 veces
	Pasivo Corriente		25.525,46		
2011	Caja Bancos	=	7.222,13	=	0,31 veces
	Pasivo Corriente		23.188,56		
2012	Caja Bancos	=	10.630,60	=	0,44 veces
	Pasivo Corriente		24.258,21		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra la capacidad del negocio para responder a sus obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos, el resultado debe ser superior a 1. El resultado obtenido demuestra que no se cuenta con la solvencia mínima requerida para cubrir obligaciones con terceros. Cabe indicar que en el 2012, el negocio adquirió activos fijos para readecuar los locales comerciales, lo que ocasionó el aumento las cuentas por pagar, restando liquidez al negocio.

4.5.4 ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR

Fórmula:

$$\text{Rotación Cuentas x Cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

CUADRO Nº 37 RESULTADO ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR 2010-2012

ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR					
2010	<u>Ventas Anuales a Crédito</u>	=	164855,12	=	13,12 veces
	Cuentas por Cobrar		12569,34		
2011	<u>Ventas Anuales a Crédito</u>	=	194116,63	=	11,42 veces
	Cuentas por Cobrar		16997,58		
2012	<u>Ventas Anuales a Crédito</u>	=	232456	=	12,59 veces
	Cuentas por Cobrar		18456,32		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra las veces que las cuentas por cobrar rotan en el año, mientras más veces lo haga significaría que los clientes están cumpliendo sus obligaciones en el tiempo acordado. El análisis muestra que en el 2010 existió mayor rotación de la cartera equivalente a 14 veces, lo que comparada al 2012 bajó a 13 veces, lo que indica que en ese año los clientes se extendieron en el crédito ofrecido.

4.5.5 PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA

Fórmula:

$$\text{Período promedio cobranza} = \frac{\text{Cuentas x Cobrar x Días en el Año}}{\text{Ventas anuales a crédito}}$$

CUADRO Nº 38 RESULTADO PROMEDIO DE COBRANZA 2010-2012

PERÍODO PROMEDIO COBRANZA					
2010	Cuentas por Cobrar por días en el año	=	4.524.962,40	=	27,45 días
	Ventas Anuales a Crédito		164.855,12		
2011	Cuentas por Cobrar por días en el año	=	6.119.128,80	=	31,52 días
	Ventas Anuales a Crédito		194.116,63		
2012	Cuentas por Cobrar por días en el año	=	6.644.275,20	=	28,58 días
	Ventas Anuales a Crédito		232.456,00		

Elaborado por: Autores

Este ratio expresa los días promedios en que las cuentas por cobrar se mantienen en el negocio, la eficacia en la gestión realizada para su recuperación oportuna, cabe indicar que la política de crédito de CASBER es de 30 días, que comparado con los resultados obtenidos se observa que la gestión a clientes se está realizando dentro del plazo estipulado y convenido.

4.5.6 ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$$

CUADRO Nº 39 RESULTADO ROTACIÓN DE INVENTARIO 2010-2012

ROTACIÓN DE INVENTARIOS					
2010	<u>Inventario x 360</u>	=	3.437.506,80	23,50	Días
	Costo de Ventas	=	146.279,41		
2011	<u>Inventario x 360</u>	=	3.682.922,40	21,93	Días
	Costo de Ventas	=	167.957,64		
2012	<u>Inventario x 360</u>	=	4.052.437,20	20,47	Días
	Costo de Ventas	=	197.968,00		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra los días en el año que los inventarios rotan dentro del negocio, según los resultados obtenidos se observa que la rotación de los inventarios de CASBER se mantiene constante entre los 20 y 23 días.

4.5.7 ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR

Fórmula:

$$\text{Rotación cuentas x pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar x 360}}{\text{Compras a proveedores}}$$

**CUADRO Nº 40 RESULTADO ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR
2010-2012**

ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR				
2010	<u>Cuentas por pagar x 360</u>	=	8.494.812,00	= 42,69 días
	Compras a proveedores	=	198.994,43	
2011	<u>Inventario x 360</u>	=	7.896.960,00	= 46,83 días
	Costo de Ventas	=	168.639,35	
2012	<u>Inventario x 360</u>	=	7.710.433,20	= 38,75 días
	Costo de Ventas	=	198.994,43	

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra la eficiencia en el uso del crédito concedido por proveedores, el promedio de días que el negocio se toma para cancelar la mercadería adquirida.

Según el resultado obtenido, muestra que CASBER ha mejorado el cumplimiento de sus obligaciones en 39 días, lo que indica que se encuentra dentro de los días concedidos por sus principales proveedores Tecnomega, Alpha people, Compumicro y XPC que es de 45 días.

4.5.8 RAZÓN DEL ENDEUDAMIENTO

Fórmula:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

**CUADRO N° 41 RESULTADO RAZÓN DEL ENDEUDAMIENTO
2010-2012**

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO					
2010	<u>Pasivo Total</u>	=	25.525,46	=	0,67 %
	Activo Total		37.896,56		
2011	<u>Pasivo Total</u>	=	23.188,56	=	0,52 %
	Activo Total		44.256,72		
2012	<u>Pasivo Total</u>	=	24.258,21	=	0,43 %
	Activo Total		56.367,79		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra el porcentaje que representa el total de la deuda del negocio con relación a los recursos que tiene para cubrir. El resultado demuestra que el 43% de los activos de CASBER son financiados a través de deuda.

4.5.9 RAZÓN DE ESTRUCTURA DE CAPITAL

Fórmula:

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital}}$$

CUADRO N° 42 RESULTADO RAZÓN DE ESTRUCTURA DE CAPITAL 2010-2012

ESTRUCURA DEL CAPITAL					
2010	<u>Pasivo Total</u>	=	25.525,46	=	2,55 %
	Capital		10.000,00		
2011	<u>Pasivo Total</u>	=	24.258,21	=	2,43 %
	Capital		10.000,00		
2012	<u>Pasivo Total</u>	=	24.258,21	=	2,43 %
	Capital		10.000,00		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra la relación que tiene dentro de la estructura de capital los recursos financiados por terceros y los fondos propios, se expresa en veces. Según el resultado obtenido demuestra que CASBER tiene el 2.43% del capital invertido en pasivos a corto plazo; es decir que la participación del activo es de 2.4 veces en la estructura del capital líquido.

4.5.10 RAZÓN DE PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL

Fórmula:

$$\text{Razón de Patrimonio a Activo} = \frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

CUADRO N° 43 RESULTADO RAZÓN DE PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL 2010-2012

RAZÓN PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL					
2010	<u>Total Patrimonio</u>	=	12371,1	0,33	%
	Activo Total		37896,56		
2011	<u>Total Patrimonio</u>	=	21068,16	0,48	%
	Activo Total		44256,72		
2012	<u>Total Patrimonio</u>	=	32109,58359	0,57	%
	Activo Total		56367,79		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra la relación que existe dentro de la estructura del capital de la inversión del propietario y el activo total. El resultado de esta razón indica que el patrimonio de CASBER equivale al 57% dentro del activo total.

4.5.11 MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Fórmula:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

CUADRO N° 44 RESULTADO MARGEN DE UTILIDAD BRUTA 2010-2012

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA					
2010	<u>Ventas - Costo de ventas</u>	=	18575,71	0,11	%
	Ventas		164855,12		
2011	<u>Ventas - Costo de ventas</u>	=	26158,99	0,13	%
	Ventas		194116,63		
2012	<u>Ventas - Costo de ventas</u>	=	34488	0,15	%
	Ventas		232456		

Elaborado por: Autores

Este ratio indica el porcentaje de ganancias con relación al porcentaje de las ventas restando el Costo de Venta, cuan mayor sea el porcentaje obtenido será favorable, porque indica que el negocio maneja un costo bajo de las mercaderías y servicios que ofrece. Como se observa CASBER maneja un margen de utilidad bruta del 15% al cierre del año 2012.

4.5.12 MARGEN DE UTILIDAD NETA

Fórmula:

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

CUADRO N° 45 RESULTADO MARGEN DE UTILIDAD NETA 2010-2012

MARGEN DE UTILIDAD NETA					
2010	Utilidad Neta	=	2.371,10	0,01	%
	Ventas Netas		164.855,12		
2011	Utilidad Neta	=	8.697,06	0,04	%
	Ventas Netas		194.116,63		
2012	Utilidad Neta	=	11.041,42	0,05	%
	Ventas Netas		232.456,00		

Elaborado por: Autores

Este ratio muestra el porcentaje de cada Unidad Monetaria de Ventas que queda después de deducir todos los gastos, cuan mayor sea el margen neto de la empresa resulta mejor.

Como se puede observar el margen de utilidad neta de CASBER es de apenas el 5% lo que indica claramente que sus gastos operacionales están absorbiendo casi por completo la Utilidad Bruta Generada en el 2012 que llegó al 15%, por lo que se considera necesario revisar detalladamente los gastos administrativos que genera el negocio, con la finalidad de buscar la reducción de los mismos.

4.5.13 RENTABILIDAD ECONÓMICA

Fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

CUADRO Nº 46 RESULTADO RENTABILIDAD ECONÓMICA 2010-2012

RENTABILIDAD ECONÓMICA					
2010	<u>Utilidad Neta</u>	=	2.371,10	0,06	%
	Activo Total	=	37.896,56		
2011	<u>Utilidad Neta</u>	=	8.697,06	0,20	%
	Activo Total	=	44.256,72		
2012	<u>Utilidad Neta</u>	=	11.041,42	0,20	%
	Activo Total	=	56.367,79		

Elaborado por: Autores

Este ratio se lo utiliza para medir el rendimiento obtenido sobre la inversión realizada y su beneficio por cada dólar que compone el activo. En el resultado obtenido se demuestra que CASBER tiene un rendimiento del 20% sobre sus activos.

4.5.14 RENTABILIDAD FINANCIERA

Fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre el Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

CUADRO Nº 47 RESULTADO RENTABILIDAD FINANCIERA 2010-2012

RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE					
2010	<u>Utilidad Neta</u>	=	2371,1	0,23	veces
	Capital Contable		10000		
2011	<u>Utilidad Neta</u>	=	8697,06	0,87	veces
	Capital Contable		10000		
2012	<u>Utilidad Neta</u>	=	11041,42359	1,10	veces
	Capital Contable		10000		

Elaborado por: Autores

Este ratio mide el retorno que se obtiene por el capital que se ha invertido, se expresa en veces. Según el resultado obtenido demuestra que la rentabilidad financiera de CASBER es muy baja, en rendimiento en el 2012 fue apenas de 1.10 veces sobre el capital invertido.

4.5.15 ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL

Fórmula:

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

CUADRO Nº 48 RESULTADO ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL 2010-2012

ROTACIÓN ACTIVO TOTAL					
2010	<u>Ventas Netas</u>	=	164.855,12	4,35	veces
	Activos totales promedio		37.896,56		
2011	<u>Ventas Netas</u>	=	194.116,63	4,39	veces
	Activos totales promedio		44.256,72		
2012	<u>Ventas Netas</u>	=	232.456,00	4,12	veces
	Activos totales promedio		56.367,79		

Elaborado por: Autores

Este ratio mide la eficacia general en el uso de los activos totales que maneja el negocio, se expresa en veces. Según el resultado obtenido CASBER no ha tenido una rotación eficiente de sus activos en el 2012 fue de 4.12 veces, mientras más alta sea la rotación, mejor serán las utilidades del negocio, lo que se busca es optimizar los recursos.

4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de venta de bienes o servicios en que se igualan los ingresos con los costos totales; es decir el ingreso total es igual a cero. Se considera importante determinar el punto de equilibrio de CASBER, con la finalidad de presentar a la propietaria varios escenarios posibles a los que se podría enfrentar en diversos períodos, con la finalidad de tomar decisiones oportunas para el beneficio de su negocio.

Para determinar el punto de equilibrio se utilizará el método gráfico, cabe citar que CASBER cuenta con un inventario de 500 productos aprox., por lo que para la presente investigación se consideró el valor promedio de los Precios de Costo y de Venta, incluyendo como parte de su inventario el servicio técnico que ofrece.

A continuación se detalla fórmula aplicada para obtener el punto de equilibrio:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}} = \text{Cantidades}$$

CUADRO Nº 49 PUNTO DE EQUILIBRIO PROMEDIO

Punto de Equilibrio Mensual	
Descripción	Total Valores
Precio de venta	\$ 53,80
Costo Unitario	\$ 39,76
Costo Fijo por mes	\$ 3.658,00
Punto de equilibrio Unidades	254
Punto de equilibrio en dólares	\$ 13.676,00

Elaborado por: **Autores**

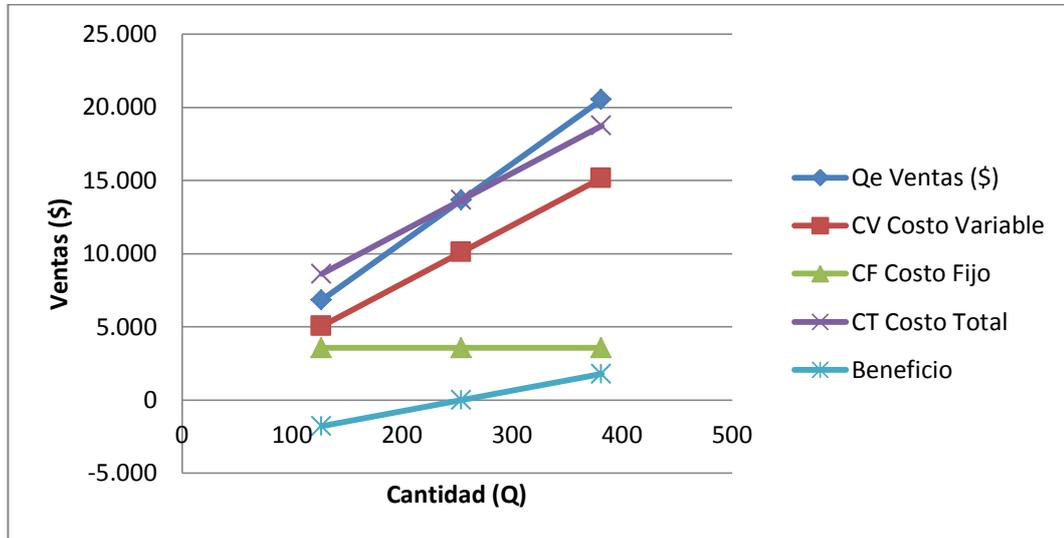
Como se puede observar el punto de equilibrio mensual de CASBER es de 254 unidades (partes y piezas/servicio técnico), como costos fijos se consideró el total de gastos operativos debido a que es un negocio comercial y como costos variables el costo de venta generado por diferencia de inventarios y compras.

CUADRO Nº 50 ESCENARIOS PARA PUNTO DE EQUILIBRIO PROMEDIO

	Esc 1	Esc 2	Esc 3
Q Ventas (unid)	127	254	381
Qe Ventas (\$)	6,833	13,676	20,518
CV Costo Variable	5,050	10,108	15,165
CF Costo Fijo	3,568	3,568	3,568
CT Costo Total	8,618	13,676	18,733
Beneficio	-1,785	0	1,785
Para llegar al punto de equilibrio debe vender 254 unidades mes			

Elaborado por: **Autores**

GRÁFICO N° 24 PUNTO DE EQUILIBRIO CASBER



Elaborado por: Autores

4.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

A continuación se presenta el flujo de caja proyectado para un período de cuatro años, con la finalidad de presentar los cambios propuestos a la propietaria de CASBER luego de la investigación realizada.

Para la elaboración del flujo de caja proyectado hasta el año 2017 se consideraron los siguientes datos:

1. Para las ventas un incremento anual del 20%, tanto para la venta de equipos de computación como para el servicio técnico; este porcentaje se lo tomó de acuerdo a la media obtenida en el análisis realizado a los años 2010 al 2012.

CUADRO No. 51 PRESUPUESTO DE VENTAS PROYECTADO

AÑOS	1	2	3	4
% incremento	20%	20%	20%	20%
Venta de Equipo de Computación	\$ 283,228.15	\$ 339,873.78	\$ 407,848.53	\$ 489,418.24
Ventas de Servicio Técnico	\$ 25,685.68	\$ 30,822.81	\$ 36,987.37	\$ 44,384.85
Ventas de Activos Fijos	\$ 5,000.00	\$ -	\$ -	\$ 563.60
Total Ventas	\$ 313,913.82	\$ 370,696.59	\$ 444,835.90	\$ 534,366.68

Elaborado por: **Autores**

2. Para el costo de ventas (variables) se consideró un incremento anual del 17% para los dos primeros años y del 16% y 15% para los dos años restantes; los porcentajes se basan en la optimización de recursos operativos y costo de los productos tecnológicos. Se sugiere buscar obtener crédito directo con fabricantes de piezas y partes de equipos de computación para incrementar la utilidad del negocio.

CUADRO No. 52 COSTOS VARIABLES Y FIJOS

AÑOS	1	2	3	4
Costos Variables	\$ 231,622.56	\$ 270,998.40	\$ 314,358.14	\$ 361,511.86
Costos Fijos	\$ 68,968.22	\$ 72,818.82	\$ 77,022.49	\$ 80,818.89
Total Costos	\$ 300,590.78	\$ 343,817.22	\$ 391,380.62	\$ 442,330.75

Elaborado por: **Autores**

3. Los gastos administrativos (costos fijos) fueron proyectados de la siguiente forma:

Sueldos y salarios: se incluyó en nómina sueldo para el gerente (esposo) y administradora del negocio (propietaria); con la finalidad de separar los gastos personales con los del negocio. En caso de que ellos utilicen fondos generados por el negocio se los considerará como anticipo de sueldo.

Para los años proyectados en este rubro se consideró un incremento del 9%; porcentaje promedio de aumento de sueldo en los últimos años.

Suministros y materiales de oficina: se propone que estos gastos disminuyan mediante un control de uso de los mismos, en el análisis vertical realizado al estado de resultados, se evidenció que este rubro es el más representativo luego de sueldos y salarios.

Para el resto de gastos administrativos se consideró un aumento del 4.16% anual en base a la inflación acumulada al 2012.

CUADRO No. 53 DETALLE COSTOS VARIABLES

AÑOS	1	2	3	4
Sueldos y Salarios	\$ 34,008.00	\$ 36,728.64	\$ 39,666.93	\$42,840.29
Beneficios sociales	\$ 7,085.00	\$ 7,651.80	\$ 8,263.94	\$ 8,925.06
Aportes al IESS Patronal	\$ 4,131.97	\$ 4,462.53	\$ 4,819.53	\$ 5,205.09
Servicios Prestados	\$ 1,004.90	\$ 1,046.71	\$ 1,090.25	\$ 1,135.60
Alimentación y refrigerios	\$ 2,534.40	\$ 2,639.83	\$ 2,749.65	\$ 2,864.03
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1,574.44	\$ 1,639.93	\$ 1,708.15	\$ 1,779.21
Gastos de Gestión	\$ 1,100.00	\$ 1,145.76	\$ 1,193.42	\$ 1,243.07
Útiles de oficina	\$ 451.00	\$ 469.76	\$ 489.30	\$ 509.66
Servicios básicos	\$ 4,260.00	\$ 4,437.22	\$ 4,621.80	\$ 4,814.07
Suministros y materiales	\$ 3,810.00	\$ 3,429.00	\$ 3,086.10	\$ 2,777.49
Combustibles	\$ 2,445.00	\$ 2,546.71	\$ 2,652.66	\$ 2,763.01
Lubricantes	\$ 920.00	\$ 958.27	\$ 998.14	\$ 1,039.66
Servicios Prestados	\$ 460.28	\$ 479.43	\$ 499.37	\$ 520.15
Depreciación	\$ 5,183.23	\$ 5,183.23	\$ 5,183.23	\$ 4,402.50
Total gastos administrativos	\$ 68,969.22	\$ 72,820.82	\$ 77,025.49	\$ 80,822.89

Elaborado por: **Autores**

4. En el análisis realizado se pudo observar que el negocio no cuenta con el suficiente efectivo disponible para solventar sus obligaciones

contraídas con terceros, ni para ampliar la línea del negocio, por lo que para la elaboración del flujo proyectado se planteó obtener un préstamo con una entidad financiera por \$ 16,218.97 con la finalidad de contar con recursos frescos para un mejor funcionamiento del negocio, en este valor está considerado el total de las cuentas por pagar, proveedores menos el capital invertido por la propietaria; con la finalidad de evaluar si con los ingresos que genera el negocio se logra cubrir este rubro y en qué tiempo se recuperaría la inversión realizada.

CUADRO No. 54 FINANCIAMIENTO ANUAL Y TOTAL

Pagos anuales	1	2	3	Total financiamiento
Amortización	\$ 6,746.83	\$ 6,746.83	\$ 6,746.83	\$ 20,240.49
Intereses	\$ 2,123.55	\$ 1,380.33	\$ 517.64	\$ 4,021.52
Total pagos anuales	\$ 8,870.38	\$ 8,127.16	\$ 7,264.47	\$ 24,262.01

Elaborado por: **Autores**

A continuación se detallan los valores obtenidos para el flujo de caja y utilidad neta del ejercicio:

CUADRO No. 55 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

AÑOS	1	2	3	4
Utilidad Neta	\$ 13,265.81	\$ 25,517.75	\$ 48,379.88	\$ 79,391.77

Elaborado por: **Autores**

Como se puede observar, luego de realizado los cambios planteados anteriormente, la utilidad que generaría el negocio mejora

considerablemente a partir del año dos; esto resulta muy alentador para la propietaria del negocio.

CUADRO No. 56 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Años				
	0	1	2	3	4
Flujo de caja neto	\$ (26,218.97)	\$ 18,449.04	\$ 30,700.98	\$ 50,279.32	\$ 83,794.27

Elaborado por: **Autores**

Cabe indicar que el flujo de caja proyectado, se genera de la utilidad neta obtenida por CASBER, permite conocer si el negocio tiene la capacidad de producir el suficiente efectivo para cubrir todas las obligaciones contraídas. Como se puede observar el negocio parte desde el año uno con un flujo positivo; es decir que pudo contar con el suficiente capital para cubrir todos sus desembolsos de dinero. El flujo de caja completo se lo puede visualizar en el ANEXO 8.

4.8 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto (VAN) en inglés “net present value”, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros que se originan por una inversión, se lo considera uno de los indicadores más importantes, ya que sirve principalmente para determinar si el desarrollo de un proyecto o inversión es factible o no.

Se lo calcula mediante la fórmula:

$VAN = -Inversión + \frac{Flujo 1}{(1+i)} + \frac{Flujo 1}{(1+i)^1} + \frac{Flujo 1}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Flujo 1}{(1+i)^0}$

Dentro de la fórmula se considera también la tasa de descuento o costo de capital, la cual sirve para estimar el valor presente de los flujos y es utilizada para medir cuán rentable es un negocio, se la puede obtener mediante:

- El índice de la inflación más una prima de riesgo.
- La tasa de interés bancaria para préstamos a largo plazo.
- El costo de capital promedio ponderado.

Para la presente investigación se utilizará la fórmula del costo de capital promedio ponderado + tasa de inflación + riesgo país:

Debido a que el producto que se comercializa no es de primera necesidad se está considerando la tasa de inflación y riesgo país, debido a que el negocio es susceptible a cualquier cambio económico que ocurra en el país.

$$CCPP = ke \frac{CAA}{CAA + D} + kd(1-T) \frac{D}{CAA + D}$$

Dónde:

Ke= tasa pasiva referencial del Banco Central.

CAA= capital aportado por el propietario.

D= valor financiamiento interno.

Kd= tasa activa referencial del Banco Central.

T= tasa de impuesto por el giro del negocio.

Para el cálculo de la tasa los valores serían los siguientes:

Ke =	4.53%
CAA =	10000
D =	\$ 16,218.97
Kd =	8.17%
T =	0%

Reemplazando los valores en la fórmula se obtiene que el costo de capital es de 6.78%.

Tasa de descuento=Costo de capital + inflación acum.2012+tasa riesgo país dic. 2012

$$19.19\% = 6.78\% + 4.16 + 8.25\%$$

Obtenida la tasa de descuento se procede al cálculo del VAN que da como resultado \$ 82,080.01 que es un VAN positivo, y que comparado con la inversión inicial de la propietaria que fue de \$10,000, indica que sí sería factible optar por un financiamiento externo para mejorar la rentabilidad del negocio.

4.9 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es utilizada como un indicador de rentabilidad; mide la rentabilidad promedio que se obtiene de un proyecto, esta tasa se puede comparar con la tasa de interés pasiva referencial de instituciones bancarias y con la tasa de descuento obtenida del negocio, cuando da una TIR superior a ambas tasas indica que se obtiene mayor rentabilidad. Matemáticamente corresponde a la tasa de descuento que hace el VAN igual a CERO.

Cabe indicar que la TIR se utiliza complementariamente con el VAN; es decir que si el proyecto genera un VAN positivo la TIR será superior a la tasa de descuento.

Se calcula con la fórmula:

$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+TIR)^j}$$

Dónde:

I_0 = Inversión inicial

FN_j = Flujos netos para el periodo j

i = tasa de descuento

Reemplazando los valores en la fórmula se obtiene una TIR del 107% superior a la tasa de descuento que fue del 19.93% y a la tasa pasiva referencial del Banco Central que es del 4.53% que se gana por invertir dinero en productos financieros.

Con los resultados obtenidos se demuestra que el negocio puede considerar obtener un préstamo bancario, para ampliar su línea de negocio y contar con recursos para solventar sus obligaciones con terceros, lo que contribuiría con el crecimiento de sus ventas y atención a más clientes.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Realizado el análisis de los estados financieros de CASBER de los años 2010 al 2012 y la encuesta para medir el posicionamiento del negocio en el Cantón La Libertad, se puede concluir lo siguiente:

1. Por medio de la encuesta realizada a 383 habitantes del Cantón La Libertad, se pudo conocer que CASBER se encuentra entre las empresas más conocidas que ofrecen servicio técnico en mencionado Cantón, lo que demuestra que la eficiencia del servicio brindado es la mejor carta de presentación con la que cuenta CASBER.
2. La publicidad del negocio se realiza por medio de la radio, y según las encuestas realizadas se considera el mejor canal por el cual se puede llegar a nuevos clientes.
3. En el levantamiento de información para elaborar los estados financieros, se evidenció que CASBER no maneja adecuadamente la información que genera a diario el negocio, lo que dificultó mayormente el trabajo realizado.

4. Según la información obtenida de los ratios financieros se concluye que CASBER presenta deficientes indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad; en el período analizado ha llegado a obtener el 4% de utilidad neta y la recuperación de su inversión en 1.10 veces.

5. El negocio no cuenta con una estructura organizativa, la cual pueda responder a las necesidades de planificación, manejo de recursos y control de gastos; durante la investigación se pudo evidenciar que no existe control en la salida de efectivo por pagos de gastos personales de los propietarios.

6. Las compras de mercadería se realiza por medio de empresas mayoristas por lo que el costo de venta es muy elevado generando una utilidad baja, debido a que los precios no pueden establecerse por encima de la competencia, ya que restaría participación en el mercado.

7. En términos generales se puede manifestar que a pesar de que el negocio se ha mantenido desde el año 2001 y que en la actualidad cuenta con 2 locales comerciales su mayor fuente de ingresos lo constituye el servicio técnico que ofrece; por lo que se considera importante que se realice una revisión y evaluación de los proveedores de mercadería con los que cuenta CASBER, el establecimiento de precios, descuentos y promociones con la finalidad de mejorar las ventas de equipos de computación y por ende la rentabilidad que genere el negocio.

5.2 RECOMENDACIONES

Con el propósito de que CASBER adopte políticas que contribuyan con la administración eficiente del negocio se recomienda lo siguiente:

1. Revisar la constitución legal de la micro empresa; si bien ha cumplido con los requisitos establecidos por el Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Relaciones Laborales y Municipio de Santa Elena, no está constituida formalmente mediante el levantamiento de una escritura y su inscripción en el Registro Mercantil, esta formalidad legal le sería de ayuda para poder afiliarse a las Cámaras de Microempresas y a la de Comercio, así como también acceder a préstamos para PYMES a instituciones financieras.
2. En base al análisis FODA realizado a CASBER, se consideró que el negocio debería publicitar sus productos y servicios por medio de la creación de una página web y la elaboración de volantes (dípticos, trípticos, etc. Cuyos modelos se pueden observar en ANEXOS 4 y 5.
3. Establecer nuevas políticas de promociones atractivas a clientes, con la finalidad de que la mercadería con baja rotación como son los accesorios como mouse, pen drive, cámaras, cables USB, parlantes, entre otros, sean entregados gratis por determinados montos de compras en vez de otorgar algún descuento financiero por la compra realizada; se considera que sería una forma de ir dando de baja productos que no tienen mayor representación de ventas y a la vez un incentivo para los clientes.

4. Considerar la opción de contratar a impulsadoras en temporada alta las cuales contribuirían con la promoción de productos y venta por mostrador, ya que se pudo observar que existe una buena afluencia de potenciales clientes en los locales, pero que por falta de personal con experiencia en ventas no se logran concretar todas las oportunidades que se presentan en el negocio.

5. Capacitar al personal en temas relacionados con: atención al cliente, uso de utilitarios de Windows, manejo de quejas y reclamos de clientes, organización de archivos; se considera que son aspectos importantes que contribuirían al desarrollo del negocio.

6. Contratar los servicios de un contador externo para que se encargue de la parte tributaria, contable y financiera, con la finalidad de que se organice formalmente el negocio, así la propietaria podrá contar con datos actualizados y oportunos que le permitan tomar decisiones referentes a inversiones, control de gastos, adquisición de nueva mercadería, pago a proveedores y control de la cartera.

7. Ampliar la línea de productos que comercializa para que estén acordes a los que promociona su competencia, debido a que el mercado se encuentra muy segmentado; se pudo comprobar que con los ingresos que genera el negocio puede cubrir esta inversión.

BIBLIOGRAFÍA

Aching Guzmán C.: (2006) *Guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006a/

Alarcón Armenteros y Ulloa Paz: *"El análisis de los estados financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales"* en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 167, 2012.

Copeland, E. Thomas y Weston, J. Fred. *"Fundamentos Administración Financiera"* Editorial Mac Graw Hill, México, 1996.

Domínguez y otros, *Contabilidad para no Economistas*, 2009

Escalera Chávez Milka, *El Impacto de las características organizacionales e individuales de los dueño o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*, 2007.

Fernández de Armas, *"Estados Financieros". Análisis e interpretación.* Editorial Hispano Americano, México, 1970.

Financiamiento- Mendoza Productiva, *Nociones básicas para el Análisis Financiero*, ©2007

García Santillán, Herrera Santiago y Edel Navarro “Decisiones Financieras y la Administración del Riesgo desde el enfoque del aprendizaje” en Contribuciones a la Economía, marzo 2006.

Hernández Irene, Hernández Mariana, Tesis Colectiva: *Importancia del Análisis Financiero para la toma de decisiones*, 2006.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar, *Metodología de la Investigación*, McGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de C.V. 1997

Ibarra Mares, A. *Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero Actual*, Edición electrónica gratuita, 2010

Jaramillo Garza, Tesis: *Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las PYMES exportadoras en Monterrey, Nuevo León, México*, 2008.

Maqueda Lafuente F. J., *Dirección Estratégica y Planificación Financiera de la Pyme*, Editorial Díaz de Santos S. A., Madrid, 1992

Mariño Becerra Gladys Y. & Medina S., *La Administración Financiera: una utopía en las microempresas*, Criterio Libre – Volumen 7 – Bogotá (Colombia), 2009

Martínez, Juan Antonio. *Conferencia sobre el Análisis Económico Financiero.* Diplomado en Finanzas, México: Horizontes S A, 1996. p. 5.

Rodríguez Rodríguez y Acanda Regatillo:(2009) *Metodología para realizar análisis económico financiero en una entidad económica. Ejemplo práctico,* Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2009b/554/

Rubio Domínguez, P., *Manual de análisis financiero,* Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/255/, (2007)

Diccionario de Economía, Economía48.com

Diccionario de la Lengua Española, vigésima segunda edición.

PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS

<http://www.eumed.net/ce>

<http://www.PortalpymeS.mendoza.gov.ar>

www.eumed.net/libros/2010a/666/

www.economia48.com

www.sri.gob.ec

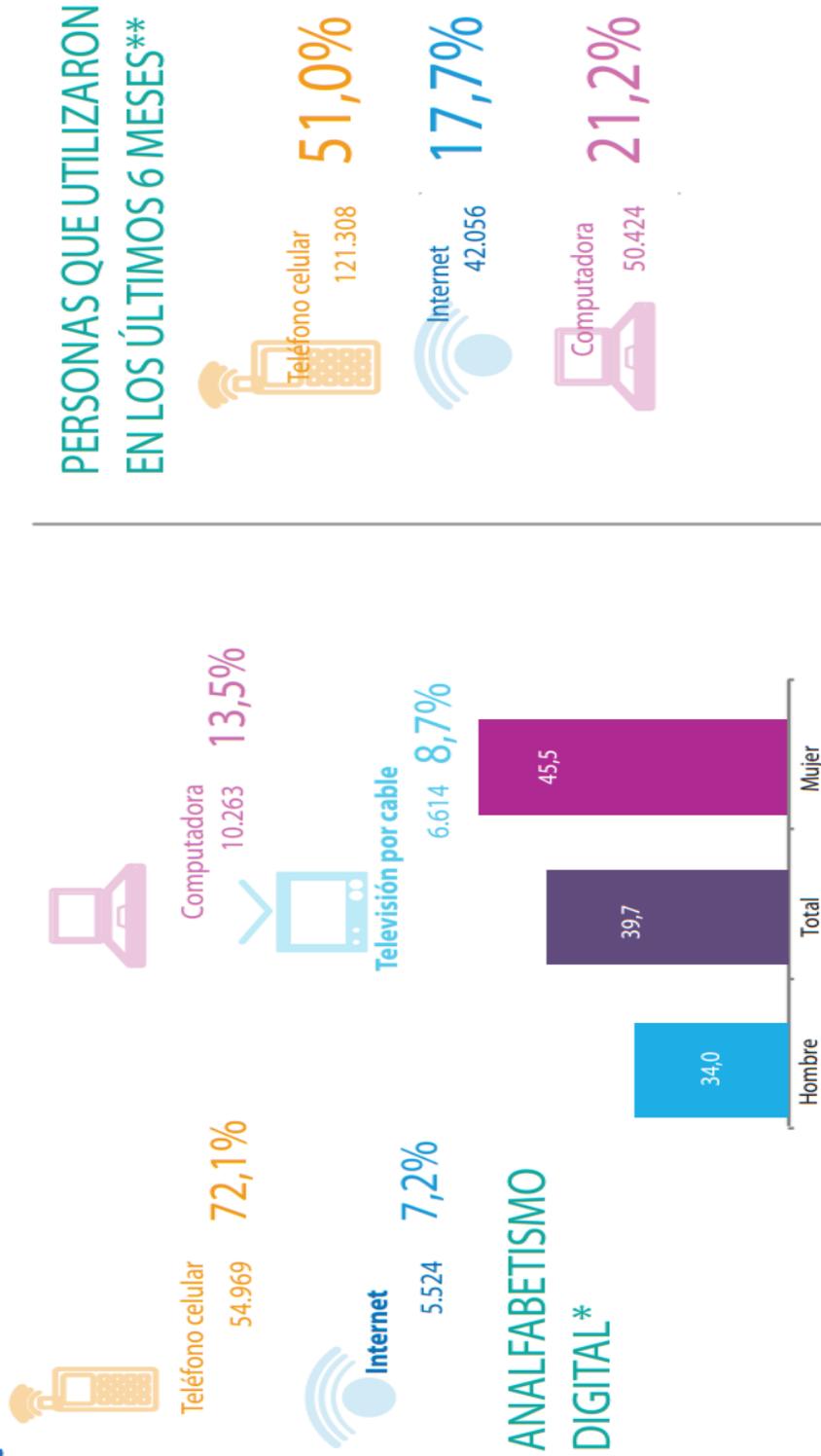
www.bce.fin.ec

www.inec.gob.ec

ANEXO N° 1

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN CENSO 2010

¿CÓMO ESTÁN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y DE LA COMUNICACIÓN?



**En los últimos 6 meses previos al censo.

* Personas de 10 años y más que en los últimos 6 meses no utilizaron teléfono celular, internet ni computadora

ANEXO Nº 2

FOTO DE CASBER MATRIZ



Fuente: Propia
Elaborado por: Autores

ANEXO N° 3

PREGUNTAS DE LA ENCUESTA

ENCUESTA PARA CONOCER COMO SE ENCUENTRA DISTRIBUIDO EL MERCADO INTERNO DE LAS EMPRESAS QUE VENDEN COMPUTADORAS Y SERVICIO TÉCNICO

1.- ¿Cuántos años tiene?

- a. 18 a 25
- b. 26 a 35
- c. 36 a 45
- d. 46 a mas

2.- ¿Cuál es su actividad actual?

- a. Jubilado
- b. Sin trabajo
- c. Trabajando
- d. Ama de casa
- e. Estudiante

3.- ¿Cómo considera usted sus ingresos?

- a. Bajos
- b. Medios
- c. Altos

4.- ¿Posee usted actualmente computadora?

Si No

**5.- ¿Estaría usted dispuesto a adquirir en los próximos 3 meses un
equipo informático?**

Si No

6.- ¿Cuándo fue la última vez que adquirió un equipo informático?

- a. Menos de 3 meses
- b. De 3 a 6 meses
- c. De 6 meses a 1 año
- d. Más de 1 año

7.- ¿Conoce alguna empresa que venda computadoras en La Libertad?

Sí No

8.- Mencione el nombre de la empresa que usted conoce que vende computadoras.

a. _____

9.- ¿Por qué medio de Información usted conoció a esa empresa?

- a. Radio
- b. Televisión
- c. Periódico
- d. Por Referencia

10.- ¿Qué marca de computadora es su preferida?

- a. Hp
- b. Dell
- c. Acer
- d. Sony Vaio
- e. Toshiba
- f. otras

11.- ¿Cuál es su forma de pago cuando adquiere los equipos informáticos?

- a. Al Contado
- b. A Crédito

12.- ¿Qué toma usted en cuenta al momento de adquirir una computadora?

- a. El precio
- b. La marca
- c. Las facilidades de pago

13.- ¿Por quién ha sido asesorado en la compra de algún equipo informático?

- a. La Empresa
- b. Familiar
- c. Amigos
- d. Otros

4.- Seleccione una o varias empresas a las que usted accede a Servicios de Mantenimiento y Venta de Equipos de Computación

- a. F y F computadoras
- b. C&C
- c. CASBER
- d. Megatech
- e. Macro-Compu
- f. Otra _____

15.- ¿Conoce los servicios que prestan las empresas antes mencionadas?

- Si ()
- Poco ()
- Desconozco ()

ANEXO Nº 4

TRÍPTICO PUBLICITARIO

AHORA
Puedes estar fuera de Tu Casa o Negocio....

SIN PERDER EL CONTROL

ELIJE

REC

Instalación Profesional

Visitenos en:

Salinas
Frente al Paseo Shopping Junto al Banco de Guayaquil

La Libertad
Barrio Mariscal Sucre Calles Josue Robles Bodero entre 3era y 4ta avenida

www.casber.com.ec
www.casber.net

CasBer
Venta de Computadoras y Suministros

Instalación de redes
Partes y Piezas de PC
Tablet
accesorios
Cámaras de Seguridad

de la mano de Profesionales

Más de 11 AÑOS
LLEGANDO A USTED
con Soluciones Tecnológicas

Servicio Técnico Calificado
Buena Atención y Calidez

Comuniquese
Telf.: 2 785 247
Móvil: 0999769711
E-Mail: info@casber.com.ec

Controle desde Internet
Tu mirada en lo que Amas EN TODO MOMENTO
Controle desde Internet

TENEMOS LO QUE BUSCAS SEGUN TUS NECESIDADES

Cámaras
Variedad de Modelos y Diseños
CONSULTENOS

KPD-EAP1 KDV-2421SH20 KIR-2421A40

KHD-2421SP2 FS-613A-M105 FS-613B-M166

ELIJA EL KIT QUE MAS LE CONVENGA

Kit DVR 1
4 Cámaras
4 Cables
1 Conector 5 en 1 corriente
1 Adaptador 5A 12 v

Kit DVR 2
8 Cámaras
8 Cables
1 Conector 8 en 1 corriente
1 Adaptador 5A 12 v

INCLUDE Software Garantía 1 año

CasBer
TECNOLOGÍA & ACCESORIOS

Asesoría e Instalación de Redes
Alámbricas
Inalámbricas

Venta de Equipos y Accesorios
para la Instalación de todo tipo de Redes

Topología de Redes

Switch
Routers
Cable UTP
RJ45

Malota de Herramientas

Impresoras con Cartucho o con sistema de Tinta Continua

Repuestos

Variedad de Accesorios
Recargas, Cartuchos, Tintas, Sistemas de Tinta Continua, Mouse, Teclado, Parlantes, Audifonos, Webcam y Mucho mas...

PC Desktop
Laptop
Tablet

Autores: Autores

ANEXO Nº 5

PÁGINA WEB CASBER



Ventas De Computadoras – Suministros – Recargar de Toners
Instalación de Redes, Mantenimiento Y Reparación de Computadoras
Cámaras de Seguridad – Sistema de Tinta Continúa y mucho más



[Departamento de Ventas](#) [Gerencia](#)

CONSULTENOS

[Inicio](#)

Contactos

Seleccionar un Contacto

Contacto

ventas@casber.com.ec

CASBER Ecuador ofrece a todos sus clientes Productos como: Impresoras, Mouse, CPU, Monitores, Venta de equipos, Placas y Perif. de Computación, Accesorios y Sistemas PC Desktop & Laptop, Tablet PC, Monitores, Pantallas LCD, Leds, CPU, Teclados, USB, Discos duros, Discos externos, Tarjetas de memoria, Tarjetas de video, Cables de red, Cables de conexión, Adaptadores, UPS, Estabilizadores de Corriente, Router, Cámaras de Seguridad, Cámaras Web, Pantallas, Conexiones en red, Sistemas Inteligentes, Marcas de Computadoras e Impresoras (Sony, Vaio, HP Pavilion, Toshiba, Canon, Epson, LG, Lenmark, Sistemas de tinta continua, Laser, Cartuchos, Tintas, Recargas para Cartuchos Laser, Recargas de tinta para Impresoras Inkjet, Computadoras Góndolas con Garantía y Servicio Técnico para la península de Santa Elena.

Formulario de Contacto

Enviar un correo electrónico. Todos los campos con * son obligatorios.

Nombre *	<input type="text"/>
Email *	<input type="text"/>
Asunto	<input type="text"/>
Mensaje *	<input type="text"/>
Enviar copia a sí mismo	<input type="checkbox"/>
	<input type="button" value="Enviar Email"/>

PRINCIPAL: Calle Josue Robles Entre 3era y 4ta Avenida.

SUCURSAL.: Frente al CC El Paseo Junto al Bco. Guayaquil

La Libertad - Santa Elena

FUENTE: www.CASBER.com.ec

ANEXO Nº 6

BALANCE GENERAL 2010-2012 CASBER

DESCRIPCION	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 24,343.23	\$ 34,450.05	\$ 42,304.45
DISPONIBLE	\$ 2,225.26	\$ 7,222.13	\$ 11,657.36
Caja	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 58.12
Banco	\$ 2,225.26	\$ 7,222.13	\$ 11,599.24
CORRIENTE	\$ 12,569.34	\$ 16,997.58	\$ 19,390.32
Cuentas por cobrar clientes	\$ 12,569.34	\$ 16,997.58	\$ 19,390.32
REALIZABLE	\$ 9,548.63	\$ 10,230.34	\$ 11,256.77
Inventario de mercadería	\$ 9,548.63	\$ 10,230.34	\$ 11,256.77
ACTIVO FIJO	\$ 13,553.33	\$ 9,806.67	\$ 16,024.10
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Terreno	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
FIJO DEPRECIABLE	\$ 13,553.33	\$ 9,806.67	\$ 16,024.10
Vehículo	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Muebles y Enseres	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 11,289.00
Equipo de cómputo	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 5,636.00
(-) Depreciación Acumulada	-\$ 3,746.67	-\$ 7,493.33	-\$ 12,900.90
TOTAL ACTIVOS	\$ 37,896.56	\$ 44,256.72	\$ 58,328.55

PASIVO CIRCULANTE	\$ 25,525.46	\$ 23,188.56	\$ 26,218.97
Cuentas por pagar proveedores	\$ 23,596.70	\$ 21,936.00	\$ 21,417.87
Impuestos por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 69.55
Utilidad por Pagar	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,960.76
Otras cuentas por pagar	\$ 1,928.76	\$ 1,252.56	\$ 2,770.79
TOTAL PASIVOS	\$ 25,525.46	\$ 23,188.56	\$ 26,218.97

PATRIMONIO	\$ 12,371.10	\$ 21,068.16	\$ 32,109.58
Capital Social	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Utilidades retenidas	\$ 0.00	\$ 2,371.10	\$ 11,068.16
Aporte para futura Capitalización	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Resultado presente ejercicio	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	\$ 11,041.42
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 37,896.56	\$ 44,256.72	\$ 58,328.55

Elaborado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Roger Castro

ANEXO Nº 7

ESTADOS DE RESULTADOS HISTORICOS (2010 - 2012) CASBER - MARIA LEONOR VERA PAREDES

	2010	2011	2012
INGRESOS	\$ 180,327.48	\$ 212,568.98	\$ 253,860.73
Ventas Netas	\$ 164,855.12	\$ 194,116.63	\$ 232,456.00
Ingresos por Servicios Técnico	\$ 15,472.36	\$ 18,452.35	\$ 21,404.73
COSTO DE VENTAS	\$ 146,279.41	\$ 167,957.64	\$ 197,968.00
Inventario Inicial	\$ 10,458.69	\$ 9,548.63	\$ 10,230.34
Compras tarifa 12%	\$ 145,369.35	\$ 168,639.35	\$ 198,994.43
Inventario final	-\$ 9,548.63	-\$ 10,230.34	-\$ 11,256.77
UTILIDAD BRUTA	\$ 34,048.07	\$ 44,611.34	\$ 55,892.73
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>			
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 27,930.30	\$ 32,167.61	\$ 37,414.14
Sueldos y salarios	\$ 11,760.00	\$ 12,944.70	\$ 14,232.00
Beneficios sociales, indemnizaciones y otros	\$ 2,450.00	\$ 2,696.81	\$ 2,965.00
Aportes al IESS Patronal	\$ 1,428.84	\$ 1,572.78	\$ 1,729.19
Servicios Prestados	\$ 72.75	\$ 345.00	\$ 1,048.52
Alimentación y refrigerios	\$ 557.22	\$ 1,256.00	\$ 2,304.00
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1,559.11	\$ 1,607.33	\$ 1,730.15
Gastos de Gestión	\$ 1,052.21	\$ 1,084.75	\$ 1,100.00
Utiles de oficina	\$ 269.59	\$ 305.76	\$ 410.00
Servicios básicos	\$ 2,346.00	\$ 3,478.00	\$ 4,260.00
Suministros y materiales	\$ 3,611.37	\$ 3,723.06	\$ 3,810.00
Combustibles	\$ 1,289.00	\$ 1,367.00	\$ 2,445.00
Lubricantes	\$ 137.00	\$ 346.00	\$ 920.00
Servicios Prestados	\$ 1,397.21	\$ 1,440.42	\$ 460.28
Misceláneos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
DEPRECIACION	\$ 3,746.67	\$ 3,746.67	\$ 5,406.86
Depreciación de vehículo	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00
Depreciación de muebles y enseres	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 1,128.19
Depreciación equipo de computo	\$ 1,166.67	\$ 1,166.67	\$ 1,878.67
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ 31,676.97	\$ 35,914.28	\$ 42,821.00
<u>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA Y UTILIDAD</u>	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	\$ 13,071.73
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,960.76
<u>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</u>	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	\$ 11,110.97
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 69.55
<u>UTILIDAD NETA</u>	\$ 2,371.10	\$ 8,697.06	\$ 11,041.42

Realizado por: Susana Vera, Guisella Sánchez y Royer Castro

ANEXO 8

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

AÑOS

Concepto	0	1	2	3	4
Ingresos de Efectivo					
Ventas de Equipos de Computación		283,228.15	339,873.78	407,848.53	489,418.24
Ventas de Servicio Técnico		25,685.68	30,822.81	36,987.37	44,384.85
Ventas de Activos Fijos		5,000.00	-	-	563.60
Salidas de Efectivo					
Costo de Ventas		(231,622.56)	(270,998.40)	(314,358.14)	(361,511.86)
Gastos de administración		(68,968.22)	(72,818.82)	(77,022.49)	(80,818.89)
Sueldos y Salarios		(34,008.00)	(36,728.64)	(39,666.93)	(42,840.29)
Beneficios sociales		(7,085.00)	(7,651.80)	(8,263.94)	(8,925.06)
Aportes al IESS Patronal		(4,131.97)	(4,462.53)	(4,819.53)	(5,205.09)
Servicios Prestados		(1,004.90)	(1,046.71)	(1,090.25)	(1,135.60)
Alimentación y refrigerios		(2,534.40)	(2,639.83)	(2,749.65)	(2,864.03)
Mantenimiento y repaciones		(1,574.44)	(1,639.93)	(1,708.15)	(1,779.21)
Gastos de Gestión		(1,100.00)	(1,145.76)	(1,193.42)	(1,243.07)
Utiles de oficina		(451.00)	(469.76)	(489.30)	(509.66)
Servicios básicos		(4,260.00)	(4,437.22)	(4,621.80)	(4,814.07)
Suministros y materiales		(3,810.00)	(3,429.00)	(3,086.10)	(2,777.49)
Combustibles		(2,445.00)	(2,546.71)	(2,652.66)	(2,763.01)
Lubricantes		(920.00)	(958.27)	(998.14)	(1,039.66)
Servicios Prestados		(460.28)	(479.43)	(499.37)	(520.15)
Depreciación		(5,183.23)	(5,183.23)	(5,183.23)	(4,402.50)
Amortización intangible					
Valor Libro					
Utilidad antes de impuesto		13,323.04	26,879.37	53,455.28	92,035.94
Utilidad		(1,998.46)	(4,031.91)	(8,018.29)	(13,805.39)
Impuesto		(57.23)	(1,361.62)	(5,075.40)	(12,644.16)
Utilidad Neta		13,265.81	25,517.75	48,379.88	79,391.77
Depreciación		5,183.23	5,183.23	5,183.23	4,402.50
Amortización intangible		-	-	-	-
Valor libro					
Inversión Inicial	(26,218.97)				
Inversión de reemplazo				(3,283.80)	
Inversión capital de trabajo					
Préstamo	16,218.97				
Amortización deuda		(6,746.83)	(6,746.83)	(6,746.83)	
Flujo de caja	(10,000.00)	11,702.21	23,954.15	43,532.48	83,794.27
Flujo de caja neto	(26,218.97)	18,449.04	30,700.98	50,279.32	83,794.27
VA Flujos	(26,218.97)	15,478.46	21,610.28	29,692.82	41,517.42
VAN	82,080.01				
VAN FORMULA	82,080.01				
TIR%	107%				

Elaborado por: **Autores**

ANEXO 9

TABLA DE AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

Préstamo \$ 16,218.97

i% 15% anual

plazo 3 años

amortización mensual

36 NUMERO DE PERIODOS

Mensual	Amort K	Interés	Cuota	Saldo
0	0	0	0	16,218.97
1	359.50	202.74	562.24	15,859.47
2	363.99	198.24	562.24	15,495.48
3	368.54	193.69	562.24	15,126.93
4	373.15	189.09	562.24	14,753.79
5	377.81	184.42	562.24	14,375.97
6	382.54	179.70	562.24	13,993.44
7	387.32	174.92	562.24	13,606.12
8	392.16	170.08	562.24	13,213.96
9	397.06	165.17	562.24	12,816.90
10	402.02	160.21	562.24	12,414.87
11	407.05	155.19	562.24	12,007.82
12	412.14	150.10	562.24	11,595.68
13	417.29	144.95	562.24	11,178.39
14	422.51	139.73	562.24	10,755.89
15	427.79	134.45	562.24	10,328.10
16	433.13	129.10	562.24	9,894.97
17	438.55	123.69	562.24	9,456.42
18	444.03	118.21	562.24	9,012.39
19	449.58	112.65	562.24	8,562.81
20	455.20	107.04	562.24	8,107.61
21	460.89	101.35	562.24	7,646.71
22	466.65	95.58	562.24	7,180.06
23	472.49	89.75	562.24	6,707.58
24	478.39	83.84	562.24	6,229.19
25	484.37	77.86	562.24	5,744.82
26	490.43	71.81	562.24	5,254.39
27	496.56	65.68	562.24	4,757.83
28	502.76	59.47	562.24	4,255.07
29	509.05	53.19	562.24	3,746.02
30	515.41	46.83	562.24	3,230.61
31	521.85	40.38	562.24	2,708.76
32	528.38	33.86	562.24	2,180.38
33	534.98	27.25	562.24	1,645.40
34	541.67	20.57	562.24	1,103.73
35	548.44	13.80	562.24	555.29
36	555.29	6.94	562.24	- 0.00