

I. INTRODUCCIÓN

Las compañías necesitan llevar a cabo una revisión de sus objetivos (llámese misión) y por ende como se cumplen éstos a través de sus ventas y su participación de mercado. Las ventas constituyen un área en la que la rápida obsolescencia de los objetivos, políticas, estrategias y programas es una posibilidad constante. Cada compañía debe evaluar con regularidad su enfoque estratégico hacia el mercado. Se cuenta con una herramienta importante, revisión del índice de las ventas.

El análisis comparativo consiste en un estudio de los resultados monetarios en volumen de las ventas por producto, territorio de ventas, por vendedores, y a veces por clientes; el análisis de ventas nos suministran respuestas en cuanto a lo que sea vendido en cada uno de los territorios y que productos particularmente, dándonos información de quien fue el comprador, y se toma como base de comparación los registros de la compañía en cada uno de los rubros y las cifras pronosticadas que fueron incluidas en la planeación de las ventas.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo centra su labor docente en desarrollar las destrezas financieras en sus alumnos deduciendo el análisis financiero de una empresa aportando mediante trabajos investigativo para fomentar el conocimiento contable.

Autolasa de Quevedo pertenece al Grupo Automotriz Galarza con más de 40 años de experiencia en el mercado ecuatoriano. Ofrece toda la gama de vehículos CHEVROLET, Autos & Camiones, se diferencia por brindar el adecuado asesoramiento personalizado antes y después de adquirir un vehículo Chevrolet, con asistencia técnica para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes, brindando un servicio técnico de mantenimiento y garantías eficientes y oportuno en los cuatro talleres de servicio, contando con el mejor personal de ventas y servicios de toda la Red Chevrolet del país.

II. ANTECEDENTES

La historia del Grupo Galarza empieza en 1960 desde el cantón Jipijapa, provincia de Manabí, cuando Wilson Galarza en compañía de su hermano Rodrigo Galarza se iniciaron como vendedores de café. El negocio fue prospero que a lo largo de diez años, se habían convertido en hombres exitosos dentro del comercio. Gracias al gran auge que tenían con el negocio, decidieron abrir una sucursal en Guayaquil, en las calles Malecón y Calderón.

Para 1974, se consolidaban en el mundo de las importaciones de electrodomésticos provenientes de diferentes países. Un año después, crearon Auto Importadora Galarza, dedicada a la importación de vehículos Ford, aunque con pocas unidades que gracias al esfuerzo y tenacidad, lograron vender 120 unidades por mes. Wilson Galarza Campoverde, un hombre con visión y decisión, amplió sus fronteras abriendo dos sucursales más, ubicadas en Quito y Cuenca.

El GRUPO GALARZA, cuenta con ejecutivos expertos en el mercado automotriz del país. El profesionalismo y la seriedad de la compañía está a cargo: **Wilson Galarza Campoverde**, Presidente del Directorio; **Wilson Galarza Solís**, Presidente Ejecutivo; **Patricio Galarza Maldonado**, Gerente General de Autolasa; **Cristian Galarza Martínez**, Gerente General de AIG; **Rodrigo Galarza Martínez**, Gerente General.

Autolasa Quevedo se encuentra ubicado en la Avenida Guayaquil N° 100 y Camilo Arévalo de la parroquia San Camilo, cantón Quevedo.

2.1. Misión

Trabajamos con seriedad y profesionalismo, poniendo en cada detalle nuestro mejor empeño para que el cliente se sienta satisfecho con el producto que le ofrecemos.

2.2. Visión

Autolasa busca mantenerse como el mayor concesionario General Motors del Ecuador y el primer lugar de ventas de vehículos de la línea Chevrolet.

III. JUSTIFICACIÓN

La función del departamento de ventas es planear, ejecutar y controlar las actividades en este renglón. Debido a que durante la instrumentación de los planes de venta ocurren muchas sorpresas, el departamento de ventas debe dar seguimiento y control continuo a las actividades de ventas.

El análisis comparativo de ventas cubre todas las principales actividades de ventas de una empresa y no sólo aspectos problemáticos. Aunque el análisis comparativo es útil, ya que permite la correcta toma de decisiones a la gerencia.

En las tareas sociales y económicas en que se haya enfrascado nuestro país en la etapa presente de desarrollo económico y de reanimación de la economía, adquiere gran importancia para todos los sectores de la economía nacional la elevación de la eficiencia. De ahí la función de la Universidad Técnica Estatal la necesidad de fomentar el análisis cabal de la situación financiera de las empresas; al encontrarse en un entorno difícil y convulso nuestras entidades, deben luchar por ser más competitivas y eficientes económicamente, haciendo un mejor uso de los recursos para elevar la productividad del trabajo y alcanzar mejores resultados con menos costos.

El presente trabajo investigativo permite determinar el índice de variaciones de las ventas, así como su crecimiento y decrecimiento de las mismas del grupo automotriz Galarza, Autolasa Quevedo, período comprendido entre los años 2007 – 2008, contribuyendo desde el mejoramiento académico de los autores hasta el factor productivo como un aporte al estado, por lo cual el presente estudio se justifica plenamente.

IV. OBJETIVOS

4.1. General

Realizar el análisis comparativo de ventas de vehículos en los años 2007 y 2008 en Autolasa – Quevedo

4.2. Específicos

- Establecer la incidencia de las variaciones de las ventas en los períodos 2007 y 2008.
- Determinar la relación beneficio – costo de las ventas.
- Identificar cuál es la rotación de inventarios de los vehículos, y cuál es el modelo de mayor rotación.
- Conocer la rotación de las ventas sobre los activos totales.

V. MARCO TEORICO

5.1. Los estados financieros

Sarmiento, (2004). Señala que son informes que elaboran al finalizar un período contable, se realizan con el propósito de conceder la real situación económica de la empresa. De conformidad con lo dispuesto en nuestra legislación; se debe elaborar y presentar anualmente al Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de compañía, los estados básicos de situación financiera y resultados. Además se elabora para información interna de socios o accionistas: Estado de flujo de efectivo y de Superávit.

5.2. Balance general

Paz, (2006). Indica que el Estado Financiero es de carácter básico, principalmente tiene por finalidad determinar la situación económica y financiera de una empresa a una fecha determinada; por dicha razón se lo considera como un Estado Financiero Estático.

Zapata, (2005) Indica que el Balance General es un informe contable que ordena sistemáticamente las cuentas del activo, pasivo y capital o patrimonio, es decir una lista de lo que posee la empresa (activo), de lo que se debe (pasivo) y de lo que los dueños han invertido (inversiones) en un momento determinado.

5.3. Estado de pérdidas y ganancias

Díaz, (2002) En este estado se concluye todos los gastos de ingresos de carácter financiero, así como los resultados obtenidos por la enajenación de títulos valores que están contabilizados como inversión financieras.

Además tiene por misión reunir en una sola cifra los resultados totales de la empresa durante el ejercicio.

Goznes, (2001). Conceptualiza como el resumen de ingresos y gastos de cuya diferencia aritmética establece si la empresa obtiene utilidad o pérdida durante un período contable.

Paz, (2006) Constituye otro de los Estados Financieros básicos y principales, que tiene por finalidad determinar los resultados obtenidos en un período determinado. El estado de Pérdidas y Ganancias está formado por dos partes que son: Los ingresos y los egresos.

Zapata, (2005) El estado de resultado muestra el reflejo de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. El estado de resultado es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un período determinado.

5.4. Estado de cambios en el patrimonio

Paz, (2006) Es un estado financiero de carácter principal, que tiene por finalidad demostrar las variaciones o cambios habidos en el patrimonio y explicar el porqué de dichos cambios.

5.5. Análisis de estados financieros

Según GESTIOPOLIS, Es la descomposición de un todo en partes, para conocer cada uno de los elementos que lo integran y luego estudiar los efectos que ocurren.

El análisis de los estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

5.6. Análisis vertical

Según Goxens, A. – Gonens, M. (2002). El análisis vertical es un análisis estático que se aplica en el Balance General y el Estado de Resultados la cual se relaciona o compara en porcentaje, una variable que se toma como base o parámetro, respecto a las demás.

5.7. El balance general

Dice Hellriegel, P Jackson, Slocum. (2002), Es un estado financiero que representa la situación de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa. Muestra la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, representa una enumeración de los recursos de la entidad (activos), junto con sus deudas (pasivo) y la participación de los propietarios en el capital contable.

5.8. Activos

Según Herrera; M. (2006), Son recursos económicos de propiedad de la empresa, el mismo que varían según el negocio.

5.9. Activos corrientes

Según Amat J. (2003), Es el efectivo que representa medios de cambio, bienes y derechos que se esperan convertir en efectivo o consumir dentro del ciclo normal de las operaciones de la empresa. Ej.: banco, caja, inventario, cuentas por cobrar, intereses pagados, etc.

5.10. Caja

Según GESTIOPOLIS, Es el dinero que se tiene disponible en el cajón del escritorio, en el bolsillo y los cheques al día no consignados.

5.11. Bancos

Según López J. (2003), Esta cuenta se emplea para controlar el dinero que se moviliza en las denominadas cuentas corrientes bancarias.

Con los Bancos se suelen realizar diversas operaciones, no siempre en dinero, en cuyo caso la cuenta que controle esa operación deberá complementarse con un apellido.

5.12. Cuentas por cobrar

Según Burgos B. (2003). Es el saldo de recaudar ventas a crédito y que todavía deben los clientes, letras de cambio, los préstamos a los operarios y amigos. También se incluyen los cheques o letras de cambio por cobrar, porque no ha llegado la fecha de su vencimiento o las personas que le deben a usted no han cumplido con los plazos acordados.

5.13. Inventarios

Según Castro. (1998). Es el detalle completo de las cantidades y valores correspondientes de materias primas, productos en proceso y productos terminados de una empresa.

En empresas comerciales y de distribución tales como tiendas, graneros, ferreterías, droguerías, etc., no existen inventarios de materias primas ni de productos en proceso.

5.14. Activos fijos

Según López J. 2003, Es el valor de aquellos bienes muebles e inmuebles que la empresa posee y que le sirven para desarrollar sus actividades.

Para ponerle valor a cada uno de estos bienes, se calcula el valor comercial o de venta aproximado, teniendo en cuenta el estado en que se encuentra la fecha de realizar el balance.

En los casos en que los bienes son de reciente adquisición se utiliza el valor de compra.

Los activos fijos sufren desgaste con el uso, este desgaste recibe el nombre de “depreciación”

5.15. Depreciaciones

Según Goznes M. (2001). Es el proceso para asignar de forma sistemática y racional el coste de un bien de capital a lo largo de su periodo de vida.

La depreciación contabiliza la disminución del potencial de utilidad de los activos invertidos de un negocio, ya sea por la pérdida de valor debida al desgaste físico derivado de la utilización habitual del bien como en el caso de la maquinaria, por el deterioro que provoca la acción de los elementos es el caso de un edificio antiguo o la erosión de la tierra, debido a la obsolescencia causada por cambios tecnológicos y la introducción de nuevas máquinas y métodos de producción.

5.16. Depreciación acumulada

Según Gudiño E. (2005). La depreciación acumulada, desde el momento de adquisición de un bien se va anotando en la cuenta de balance de la empresa como una disminución del coste de ese activo. La diferencia se conoce como “amortización acumulada” o “valor contable”. El cargo periódico de la depreciación se computa a la hora de calcular el ingreso neto.

5.17. Otros activos

Según Lawrance J. (2003). Son aquellos que no se pueden clasificar en las categorías de activos corrientes y activos fijos, tales como los gastos pagados por anticipado, las patentes.

5.18. Pasivos

Según Mokate K. (2004). Los pasivos representan las deudas de la empresa. Los acreedores o beneficiarios de estas deudas poseen derechos prioritarios sobre los activos del negocio, aunque en ocasiones existen pasivos con los socios o accionistas de la empresa.

En el pasivo se clasifican de acuerdo con la liquidez o exigibilidad y de ser exigible en un año o menos se lo considera pasivo corrientes o si por el contrario el compromiso es más de un año este se clasifica dentro del pasivo a largo plazo.

5.19. Pasivos corrientes

Según López J. 2003, Está conformado por las deudas y obligaciones cuyo pago debe efectuarse a corto plazo, tales como cuentas por pagar a proveedores, obligaciones bancarias a corto plazo, impuesto por pagar, intereses por pagar.

5.20. Cuentas por pagar

Según Vázquez J. (2004). Es el valor de otras cuentas por pagar distintas a las de proveedores, tales como los préstamos de personas particulares.

En el caso de los préstamos personales o créditos de entidades financieras, debe tomarse en cuenta el capital y los intereses que se deben.

5.21. Obligaciones

Para López J. 2003, es la parte alícuota de un préstamo a una entidad, el propietario u obligacionista tiene el carácter de prestamista y como tal tiene derecho a la percepción intereses fijos o reajustables y al reembolso de su capital.

5.22. Obligaciones bancarias

Según Zapata P. (2005). Es el valor de las obligaciones contraídas (créditos) con los bancos y demás entidades financieras.

5.23. Impuestos por pagar

Sarmiento R. (2004). Es el saldo de los impuestos que se adeudan en la fecha de realización del balance.

5.24. Pasivo a largo plazo

Según Paz H. (2006). Está conformado por deudas y obligaciones, cuyo pago debe efectuarse a largo plazo, comprende entre otros las siguientes cuentas: obligaciones bancarias a largo plazo, cesantía no corriente, pensión de jubilación, bonos emitidos en circulación.

5.25. Otros pasivos

López J. (2003). Son aquellos pasivos que no se pueden clasificar en las categorías de pasivos corrientes y pasivos a largo plazo, tales como el arrendamiento recibido por anticipado.

5.26. Patrimonio

Para Mokate K. (2004). El patrimonio representa lo que es propiedad de la empresa y refleja los aportes iniciales de los socios, aportes posteriores, ganancias obtenidas por los propietarios y reinvertidas en la misma empresa (utilidades retenidas).

5.27. Capital

Según Sarmiento R. (2004). Es el aporte inicial hecho por el empresario para poner en funcionamiento su empresa.

5.28. Capital social

Según López J. (2003), El capital social de la empresa refleja la inversión de los propietarios para adquirir los activos de la organización.

Cuando la empresa pertenece a una sola persona o a un reducido número de individuos, en el balance puede aparecer el porcentaje de cada individuo sobre el capital social.

Si la organización se constituye en sociedades anónimas, el balance refleja el capital social, es decir el capital que tienen derecho los accionistas.

5.29. Reserva legal

Según Gudiño E. (2005). Pertenece a la agrupación de reserva, a dotar de forma obligatoria y en los porcentajes establecidos por la ley de reserva legal establecida.

Se abandona por las cantidades que constituya la reserva, con cargos a la cuenta de pérdidas y ganancias generalmente. Se carga por importes de las disposiciones que se efectúen de esta reserva.

5.30. Estado de resultado

Según Amat O. (2003). Es un documento contable complementario, donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida permanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado, presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetros los ingresos y egresos efectuados; refleja la utilidad neta de las empresas. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencias entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; ventas de bienes, servicios, cuotas, aportaciones, otros gastos y productos de las entidades del Sector público y privado en un periodo determinado.

El estado de resultado está compuesto por las cuentas nominales transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingreso, gastos y costos.

Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de las hojas de trabajo

5.31. Ventas

Para López J. 2003, La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en sus mercados metas, debido que sus éxitos dependen

directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y cuan rentable les resulte hacerlo.

5.32. Costos de ventas

Según Burgos B. (2003). Gastos directamente relacionados con la actividad productiva de la empresa en un periodo determinado.

Es el resultado de lo que nos cuenta producir, más el inventario inicial del producto terminado, menos el inventario final del producto terminado.

5.33. Margen de contribución

Según Díaz J. (2002). El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que deben cubrir los costos fijos y la actualidad y ganancias.

En el proceso de producción se incurren en costos fijos, costos variables adicionalmente se espera una margen de utilidad.

Si el margen de contribución se determina excluyendo de las ventas, los costos variables, entonces el margen de contribución es quien debe cubrir los costos fijos y la utilidad esperada por el inversionista.

5.34 ingresos

Según Amat O. (2003). Dinero, o cualquier otra ganancia o rendimiento de naturaleza económica obtenido durante cierto periodo de tiempo.

El ingreso puede referirse a un individuo, a una entidad, a una corporación o un gobierno.

5.35. Egresos

Según López J. (2003), Los egresos deben diferenciarse en costos y gastos. Los costos se refieren a un desembolso de dinero del que se espera obtener un beneficio, el gasto es un desembolso cuyo beneficio ya se obtuvo.

5.36. Gastos

Según Castro R. (1998). Entendemos por gastos todo desembolso o consumo realizado en dinero efectivo o en otras clases de valor, que tiene contraprestación inmediata en un bien o derecho a favor de la empresa, el cual sea susceptible de ser inventariado en el activo, así los gastos representan salidas que producen en el patrimonio.

5.37. Gastos de administración y ventas

Según Goznes M. (2001). No están directamente relacionados con la producción, tienen que ver con la administración del negocio: ventas, secretarías, papelería, salarios de gerentes, etc.

5.38. Gastos financieros

Según López J. (2003). Se refieren a los intereses de la financiación. Este es un elemento clave en la evolución del proyecto y de la gerencia.

Estos gastos dependen de las decisiones que tome la administración: cuánto y cómo financiar, a veces las pérdidas en los negocios no son propias de la operación del mismo sino de la financiación “algunos negocios son muy buenos pero se financian mal”

5.39. Utilidad operativa antes de impuestos

Según Gudiño E. (2005). Es la utilidad que queda de la operación del negocio, permite saber si el negocio como tal es rentable.

Es la utilidad operativa más la utilidad que queda de otras actividades, que no son propias del negocio.

5.40. Utilidad neta

Según Baca G. (1997). Es la utilidad de la empresa después de deducir todos los egresos, incluyendo los impuestos.

Estas pueden destinarse para diferentes fines a distribuirse entre los socios, pago de pasivos o capitalizar la empresa.

5.41. Índices financieros

Según López J. (2003). Conjunto de índices que se utiliza para evaluar la liquidez, la solvencia o la autonomía financiera de la empresa.

5.42. Razón de liquidez

Según Baca G. (1997). La liquidez de una organización, es juzgada por la capacidad para saldar obligaciones a corto plazo que se han adquirido medida que se vence.

Se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, si no a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

5.43. Solvencia

Según Braveo M. (2005). Considerada como la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

5.44. Prueba acida

Según Burgos B. (2006). En un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de su existencia, esta prueba es semejante a la razón de solvencia, dentro del activo corriente se excluyen los cálculos de inventarios, ya que este es el activo con menos liquidez.

5.45. Concesionario

Según López J. (2003). Una **concesión** es el otorgamiento del derecho de explotación por un lapso de tiempo determinado de bienes y servicios por parte de una empresa a otra, generalmente privada.

A medida que se fue extendiendo el modelo económico neoliberal por los distintos países del mundo, muchas empresas públicas fueron concesionadas como paso anterior a lo que hubiera sido una privatización completa.

La concesión tiene por objeto la administración de los bienes públicos; mediante el uso, aprovechamiento, explotación, uso de las instalaciones, la construcción de obras, de nuevas terminales de cualquier índole sea marítima, terrestre o aérea de los bienes del dominio público del Gobierno.

Los objetivos de estos negocios radican en proporcionar servicios esenciales para el público, por ejemplo, la electricidad, el gas, el suministro de agua, la depuración de aguas residuales y las telecomunicaciones. Las concesiones públicas afectan a casi toda la infraestructura de los países desarrollados, ya

que requieren grandes redes de distribución integradas, o la coordinación de muchos servicios esenciales como la red nacional del tendido eléctrico.

Muchas concesiones públicas tienen una estructura de costos que se beneficia de la gran escala, puesto que los costos unitarios caen a medida que la red aumenta. Sin embargo, la existencia de estas redes suele provocar que las concesiones públicas se beneficien de un monopolio natural para dar ese servicio en el área donde operan.

5.46. Inflación

Según Mokate K. (2004). La **inflación** es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación con otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el dólar estadounidense, el euro o el yen.

5.47. Tasa de interés

Vázquez J. (2004). La **tasa de interés** es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en

préstamo en una situación determinada. Por ejemplo, si las tasas de interés fueran la mismas tanto para depósitos en bonos del Estado, cuentas bancarias a largo plazo e inversiones en un nuevo tipo de industria, nadie invertiría en acciones o depositaría en un banco. Tanto la industria como el banco pueden ir a la bancarrota, un país no. Por otra parte, el riesgo de la inversión en una empresa determinada es mayor que el riesgo de un banco. Sigue entonces que la tasa de interés será menor para bonos del Estado que para depósitos a largo plazo en un banco privado, la que a su vez será menor que los posibles intereses ganados en una inversión industrial.

De esta manera, desde el punto de vista del Estado, una tasa de interés alta incentiva el ahorro y una tasa de interés baja incentiva el consumo. Esto permite la intervención estatal a fin de fomentar ya sea el ahorro o la expansión, de acuerdo a objetivos macroeconómicos generales.

5.48. Financiero

Según López J. (2003). **Finanzas** estudia el flujo del dinero entre individuos, empresas o Estados. Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos.

Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. También suele definirse como *el arte y la ciencia de administrar dinero*.

El término finanzas proviene del latín "finis", que significa acabar o terminar. Las finanzas tienen su origen en la finalización de una transacción económica con la transferencia de recursos financieros (con la transferencia de dinero se acaba la transacción).

Estas transacciones financieras , existieron desde que el hombre creó el concepto de dinero , pero se establecieron ya en forma a principios de la era moderna cuando surgieron los primeros prestamistas y comerciantes estableciendo tratados sobre matemáticas financieras donde se mencionaban temas como el cálculo de intereses o el manejo de Estados Financieros (Historia del capitalismo)

5.49. Impuesto

Según Zapata P. (2003). El **impuesto** es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por Derecho público. Se caracteriza por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte de la Administración (acreedor tributario). Surge exclusivamente por la "potestad tributaria del Estado", principalmente con el objeto de financiar sus gastos. Su principio rector, denominado "Capacidad Contributiva" sugiere que quienes más tienen, deben aportar en mayor medida al financiamiento estatal, para consagrar el principio constitucional de equidad y el principio social de solidaridad.

Sin embargo, esto no siempre es tenido en cuenta al imponer el impuesto ni otra clase de tributo, debido a que se priorizan otras causas, como pueden ser las de aumentar la recaudación o disuadir la compra de determinado producto o fomentar o desalentar determinadas actividades económicas. De esta manera, se puede definir la figura tributaria como una exacción pecuniaria forzosa para los que están en el hecho imponible.

5.50. Mercado

Según Sarmiento R. (2004). El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones

comerciales. Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque. Tras la aparición del dinero, se empezaron a desarrollar códigos de comercio que, en última instancia, dieron lugar a las modernas empresas nacionales e internacionales. A medida que la producción aumentaba, las comunicaciones y los intermediarios empezaron a desempeñar un papel más importante en los mercados.

Una definición de mercado según la mercadotecnia: Organizaciones o individuos con necesidades o deseos que tienen capacidad y que tienen la voluntad de intercambiar bienes y servicios.

5.51. Producto

Según Lawrence G. (2003). **Producto** en marketing, es cualquier objeto que puede ser ofrecido a un mercado que pueda satisfacer un deseo o una necesidad. Sin embargo, es mucho más que un objeto físico. Es un completo conjunto de beneficios o satisfacciones que los consumidores perciben cuando compran; es la suma de los atributos físicos, psicológicos, simbólicos y de servicio. Se diferencia de un servicio que es un producto no material.

5.52. Oferta

Según López J. (2003). En economía, **oferta** se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

El sistema de economía de mercado, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda. Vamos ahora a centrarnos en el estudio de la oferta y la demanda en un mercado para un bien determinado. Supongamos que los planes de cada comprador y cada vendedor son totalmente independientes de los de cualquier comprador o vendedor. De esta forma nos aseguramos que cada uno de los planes de los compradores o vendedores dependa de

las propiedades objetivas del mercado y no de conjeturas sobre posibles comportamientos. De los demás. Con estas características tendremos un mercado perfecto, en el sentido de que hay un número muy grande de compradores y vendedores, de forma que cada uno realiza transacciones que son pequeñas en relación con el volumen total de las transacciones.

Oferta también se define como la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos.

Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la combinación óptima de los recursos mencionados, entre otros.

5.53. Demanda

Según Paz H. (2006). La **demanda** en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

5.54. Determinación de precio

Según Zapata P. (2005). Se denomina **precio** al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.

El precio no es sólo dinero e incluso no es el valor propiamente dicho de un producto tangible o servicio (intangible), sino un conjunto de percepciones y voluntades a cambios de ciertos beneficios reales o percibidos como tales. Muchas veces los beneficios pueden cambiar o dejar de serlo, esto lo vemos en la moda o productos que transmiten status en una sociedad. El trueque es el método por excelencia utilizado para adquirir un producto, pero se entiende el trueque incluso como el intercambio de un producto por dinero.

En el mercado libre, el precio se fija mediante la ley de la oferta y la demanda. En el caso de monopolio el precio se fija mediante la curva que maximiza el beneficio de la empresa en función de los costes de producción.

5.55. Clima organizacional

Para López J. 2003, **Clima organizacional** es el nombre dado al ambiente generado por las emociones de los miembros de un grupo u organización, el cual está relacionado con la motivación de los empleados.

El concepto se asimila al de dinámica de grupo al analizar las fuerzas internas que inciden en el ambiente laboral como resistencia al cambio. Fue el sociólogo Kurt Lewin quien desarrolló un análisis del campo de fuerzas, como modelo con el cual describía cualquier nivel presente de rendimiento o del ser. El **Clima organizacional** muestra un cierto nivel positivo o negativo en las interacciones, de seguridad o inseguridad para expresar los sentimientos o hablar sobre las preocupaciones, de respeto o falta de respeto en la comunicación entre los miembros de la organización.

5.56. Análisis comparativo

Burgos, (2006) Carecerá de significado un análisis de estados financieros si no se realiza sobre una base comparativa, esta comparación podrá hacerse entre los estados financieros del presente año con los estados financieros de varios años anteriores.

5.57. El método vertical

Burgos, (2006) Se refiere a la utilización de los estados financieros de un período determinado, tiene la característica de estático y únicamente permite la obtención de índices financieros por la comparación porcentual de las

cuentas respecto de subgrupos, grupos y sectores financieros, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. Por ejemplo en el Balance el total del activo representa el 100% y cada cuenta del activo representara un porcentaje determinado.

5.58. El método horizontal

Sarmiento R, (2006) Se basa en la comparación entre sí, los dos últimos períodos tiene como característica de dinámico permitiendo la obtención de índices y porcentajes por tanto demuestra los aumentos o disminuciones que han sufrido las diferentes cuentas o grupos de cuentas en los diferentes periodos.

5.59. El método histórico

Burgos, (2006) Se analizan tendencias, ya sea de porcentajes, índices o razones financieras, puede graficarse para mejor ilustración.

5.60. Método de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo

Mokate K. (2004). Las razones financieras son esenciales en el análisis financiero. Éstas resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades: las cantidades relacionadas corresponden a diferentes cuentas de los estados financieros de una empresa.

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores

permite encontrar información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros.

Las razones financieras por sí mismas no tienen mucho significado, por lo que deben ser comparadas con algo para poder determinar si indican situaciones favorables o desfavorables.

5.61. Cobranzas

Según López J. (2003). En general podemos definir cobranza como aquel servicio que presta un banco a sus clientes y corresponsales para tramitar según instrucciones, el cobro y/o la aceptación de documentos financieros y/o comerciales. Otra definición explica la cobranza como un servicio bancario de manejo de documentos sobre la base de instrucciones recibidas.

Para el uso de la cobranza debe mediar entre exportador e importador desde una amplia hasta una mediana confianza, lo anterior debido a la posible devolución de la letra de cambio por insuficiencia de fondos o irregularidad en los endosos o aceptaciones. No obstante esta limitación, las cobranzas son un instrumento de pago que ha venido adquiriendo cada vez más importancia en el comercio mundial moderno.

Las cobranzas son una alternativa para que el exportador no pierda el control de los bienes una vez embarcados y que el importador pueda enterarse con oportunidad de su arribo. Para ello el banco interviene como un tercer custodio de los documentos representativos de las mercaderías, hasta que se produzca el pago.

5.62. Cartera

Según Zapata P. (2005). La **cartera de inversiones** o **portafolio de inversiones**, es el conjunto de activos financieros en los cuales se invierte.

Una cartera de inversiones, en general, está compuesta por una combinación de instrumentos de renta fija y renta variable, de modo de equilibrar el riesgo. Según algunos, una buena distribución de la cartera de inversión reparte el riesgo en diferentes instrumentos financieros como son: acciones, depósitos a plazo, efectivo, monedas internacionales, bonos, bienes raíces, fondos mutuos entre otros. A esto se le conoce como *diversificar* la cartera de inversiones.

Los instrumentos de renta fija aseguran un retorno "fijo" al momento de invertir, pero normalmente con una rentabilidad menor a la de uno de renta variable, que no asegura un retorno inicial pero puede ofrecer retornos más altos.

5.63. Créditos

Diccionario Financiero (1999), se trata de préstamos que conceden las cajas y los bancos a quien precise el dinero. En la bolsa es frecuente la operativa a crédito que ofrecen los intermediarios para la compra de acciones o prestan los títulos para la venta y posterior recompra. En el primer caso el inversor apuesta por una subida en el valor de la acción, y en el segundo por una caída en el precio.

- Crédito blando: Son los créditos que se conceden a largo plazo con bajas tasas de interés para favorecer una inversión.
- Crédito de enlace: Adelanto. Crédito otorgado a corto plazo para dar liquidez a una persona o entidad hasta que se pacta un nuevo préstamo a más largo plazo.
- Créditos hipotecarios: Son aquellos que conceden las entidades financieras para la compra de inmuebles.
- Crédito impositivo: Retención en origen pagada por la sociedad emisora. Es recuperable como haber fiscal.

5.64. Plazos

Según López J. (2003), El **plazo**, jurídicamente, es el hecho futuro cierto del que pende el nacimiento o la extinción de un derecho.

El plazo siempre es cierto, en el sentido de que es un tiempo que llegará en algún momento dado y sin posibilidad de que no llegue a ocurrir. Este evento puede estar determinado de antemano como, por ejemplo, una fecha determinada o puede no estar determinado como, por ejemplo, el momento de la muerte de alguien.

El plazo generalmente se incorpora a los contratos como cláusula accidental: un contrato puede tener un plazo o ser indefinido. Sin embargo, en algunos casos el plazo es esencial para el contrato, ya que sin éste el mismo desaparece.

VI. METODOLOGIA

6.1 Ubicación geográfica

La investigación se desarrolló en Autolasa - Quevedo cuyos accionistas son los Señores Wilson Galarza Campoverde, Patricio Galarza y Sra. Fernanda Galarza Flores. El Gerente en la Sucursal-Quevedo es el Sr. Patricio Rivadeneira Romero.

Se encuentra ubicado en San Camilo en la Avenida Guayaquil # 100 y Camilo Arévalo.

6.2 Características de la empresa

AUTOLASA es una empresa privada con fines de lucro, se dedica a la comercialización de vehículos nuevos en la línea Chevrolet.

Su calificación de riesgo en el sistema financiero es de AAA+, lo cual refleja su posición en el mercado.

La empresa fortalece su tendencia histórica de solidez, rentabilidad y liquidez basadas en acertadas políticas y experiencias de la administración, ante la crisis financiera vivida en el mercado ecuatoriano.

6.3 Tipo de investigación

La investigación que corresponde AUTOLASA-QUEVEDO periodo 2007-2008 se realizó mediante diferentes tipos de investigación.

6.3.1 Investigación aplicada.- Con el objeto de realizar esta investigación, se aplican los conocimientos adquiridos, comprende la secuencia en el desarrollo de la misma.

6.3.2 Investigación documental.- Se considera la investigación documental, porque permite apoyarse mediante el uso de las fuentes de carácter documental como: archivos, manuales, memorias, documentos y otros muy necesarios para complementar este contenido.

6.4. Métodos

Los métodos de investigación que se usaron en el presente trabajo de investigación son:

6.4.1. Método inductivo.- Mediante el cual se parte del estudio de caso o hechos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que lo rige.

Los pasos que sigue este método:

- Observación
- Comparación
- Analítico

6.4.2. Método histórico.- Se denomina investigación histórica, porque se analizó la trayectoria de cómo han evolucionado los estados financieros en Autolasa-Quevedo en los periodos 2007-2008.

6.5. Técnicas

La técnica que hemos aplicado en la investigación documental, usada con el fin de elaborar el marco teórico de referencia general, para lo cual se analizará y sistematizará la información que existe sobre Autolasa-Quevedo.

6.6. Instrumentos

Los instrumentos que se emplearán en forma complementaria a los métodos y técnicas señaladas anteriormente se pueden clasificar en:

- Recopilación de Información
- Procesamiento de Datos

En el primer caso se empleará para la recopilación de datos los siguientes instrumentos:

- Libros y Textos
- Información Tecnológica
- Análisis de documentos escritos
- Fotocopias de la Información Documental

Para el segundo caso se hará uso de una computadora y se utilizarán los programas de Word, Excel entre otros.

6.7. Materiales

- Impresora
- Fotocopiados
- Resma de Papel A4
- Calculadora
- Lapiceros
- Borrador
- Flas Memory
- Laptop
- Otros

6.8. Análisis de datos

Una vez que se obtuvieron los datos de la investigación, se organizaron los estados financieros, (Estado de Pérdidas y Ganancias y Balance General); documentos fundamentales que fueron analizados, económica y financieramente para conocer la actual situación económica de la Empresa Autolasa Quevedo; cuyos resultados han sido presentados a través de cuadros y figuras.

6.9. Estado de situación inicial

En el Estado de Situación Inicial se detallan las cuentas con las que se desarrolla el ciclo contable de la empresa, utilizando los valores que conforman el activo, el pasivo y el patrimonio.

6.10. Depreciación

Depreciación es el proceso de asignar a gasto el costo de un activo fijo durante el periodo en que se lo usa; para lo cual existen diversos métodos uno de los más utilizados es el método de línea recta, cuya fórmula es la siguiente:

$$\text{Depreciación en línea recta} = \frac{\text{Valor original} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida probable}}$$

6.11. Estado de resultados

El Estado de resultado se elaboró, detallando en forma ordenada los ingresos y los costos, con el objeto de determinar la situación económica de la Empresa.

6.12. Análisis económico

6.12.1. Costos

La clasificación de los costos y gastos en fijos y variables en el siguiente esquema es muy importante ya que nos proporcionó la información necesaria para llevar a cabo la elaboración del punto de equilibrio,

6.12.2. Punto de equilibrio monetario

El punto de equilibrio monetario permitió conocer el nivel óptimo en que la empresa ni gana ni pierde; se lo calculo con la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

6.12.3. Relación beneficio-costo

Para determinar la relación beneficio-costo, se calculó por separado los valores actuales de la corriente de beneficios entre la suma de los valores actuales de la corriente de egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de la corriente de los beneficios entre la suma de los valores actuales de la corriente de costos.

$$\text{RBC} = \text{VPB}/\text{VPC}$$

$$\text{RBC} = \text{Valor presente beneficios brutos}/\text{valor presente costos brutos}$$

RBC > 1 El rendimiento financiero es aceptable.

RBC < 1 El proyecto genera un rendimiento financiero no atractivo.

RBC = 1 Es indiferente desde la perspectiva financiera.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Costos Totales}} \times 100$$

6.13. Análisis financiero

Los indicadores financieros son relaciones de las cifras exactas de los Estados Financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea del comportamiento de la empresa; se entiende como la expresión cuantitativa del comportamiento o desempeño de toda una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según sea el caso.

A continuación se detallan los principales indicadores financieros. Cuadro 1.

Cuadro 1. Tabla de indicadores financieros

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente 2. Prueba Ácida	Activo Corriente / Pasivo Corriente Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo 2. Endeudamiento Patrimonial 3. Endeudamiento del Activo Fijo 4. Apalancamiento 5. Apalancamiento Financiero	Pasivo Total / Activo Total Pasivo Total / Patrimonio Patrimonio / Activo Fijo Neto Activo Total / Patrimonio (UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)

III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera 2. Rotación de inventarios 3. Rotación de Activo Fijo 4. Rotación de Ventas 5. Período Medio de Cobranza 6. Período Medio de Pago 7. Impacto Gastos Administración y Ventas 8. Impacto de la Carga Financiera	$Ventas / Cuentas\ por\ Cobrar$ $Costo\ de\ ventas / Promedio\ de\ inventario\ (Inv.\ Inic + Inv.\ Fin/2)$ $Ventas / Activo\ Fijo$ $Ventas / Activo\ Total$ $(Cuentas\ por\ Cobrar * 365) / Ventas$ $(Cuentas\ y\ Documentos\ por\ Pagar * 365) / Compras$ $Gastos\ Administrativos\ y\ de\ Ventas / Ventas$ $Gastos\ Financieros / Ventas$
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) 2. Margen Bruto 3. Margen Operacional 4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) 5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio 6. Rentabilidad Financiera	$(Utilidad\ Neta / Ventas) * (Ventas / Activo\ Total)$ $Ventas\ Netas - Costo\ de\ Ventas / Ventas$ $Utilidad\ Operacional / Ventas$ $Utilidad\ Neta / Ventas$ $(Utilidad\ Operacional / Patrimonio)$ $(Ventas / Activo) * (UAI/Ventas) * (Activo/Patrimonio) * (UAI/UAI) * (UN/UAI)$

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

VII. RESULTADOS

7.1. Interpretación de los estados financieros

7.1.1. Balance General

Se presenta en el cuadro 2, los Balances de la compañía Autolasa Quevedo del 2008 y 2007, los que expresan como están estructuradas las cuentas de activos, pasivos y patrimonio.

Como se aprecia en el cuadro 2 los activos corrientes muestran un valor más alto en el año 2008 con \$ 69.413.659,46 y el 2007 registra un valor inferior de \$ 53.465.093,39, todo esto debido a un incremento en las ventas

En lo referente a los activos fijos el mayor valor se aprecia en el año 2008 con \$ 59.028.093,32 y el 2007 registra un valor menor con \$ 40.947.082,16, resumiendo dicho incremento a la adquisición e importación de vehículos para la venta realizada en la empresa ese período.

En cuanto a los pasivos corrientes el valor más alto se registra en el año 2008 con \$ 23'156.780,97 debido al incremento significativo de las cuentas por pagar por la adquisición de vehículos, en comparación con el 2007 que fue de \$ 7'531.699,64.

El patrimonio en el 2008 se encuentra invariable con respecto al 2007 que fue de \$ 40.139.316,36, debido que no ha existido aporte de los socios para capitalización.

En conclusión este análisis determina las variaciones ocurridas debido al acrecentamiento de las cuentas por pagar que de un periodo a otro se incrementaron considerablemente por la adquisición de vehículos.

Cuadro 2. Balance General la Compañía Autolasa Quevedo años 2007 – 2008.

	Años	
	2.007	2.008
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		
Disponible	12.112.930,60	15.123.719,48
Cuentas por cobrar	9.988.500,01	9.277.556,19
(-) Provisión cuentas incobrables	85.200,26	90.080,56
Inventario General	31.264.000,70	44.900.000,52
Retenciones en Ingresos	14.461,82	22.302,71
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	53.465.093,39	69.413.659,46
ACTIVOS FIJOS		
Activos Fijos No Depreciables	43.200,00	43.200,00
Activos Fijos Depreciables	40.958.770,68	59.042.994,59
(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos	-54.888,52	-58.101,27
TOTAL ACTIVO FIJO	40.947.082,16	59.028.093,32
EXIGIBLE A LARGO PLAZO		
Cuentas por Cobrar Relacionadas	1.754.895,56	2.548.911,33
Inversiones a largo plazo acciones y participaciones	14.586.215,25	22.584.762,24
TOTAL ACTIVO A LARGO PLAZO	16.341.110,81	25.133.673,57
OTROS ACTIVOS		
Seguros Pagados por Anticipados	15.368,15	18.453,59
TOTAL OTROS ACTIVOS	15.368,15	18.453,59
TOTAL ACTIVO	110.768.654,51	153.593.879,94
PASIVOS		

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por Pagar	7.501.270,82	23.111.482,44
Obligaciones Bancarias	7.130,30	11.161,54
Provisiones Sociales por pagar	6.570,34	14.918,01
Obligaciones e Impuestos	16.728,18	19.218,98
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.531.699,64	23.156.780,97

PASIVOS A LARGO PLAZO

Ctas por Pagar Relacionadas	157.805,52	205.185,48
Obligaciones Bancarias Largo Plazo	0,00	35.276,59
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	157.805,52	240.462,07

PASIVOS DIFERIDOS

Obligaciones tributarias		3.580,03
Anticipo Clientes		
TOTAL PASIVOS DIFERIDOS		

TOTAL PASIVOS	7.689.505,16	23.400.823,07
----------------------	---------------------	----------------------

PATRIMONIO**ACCIONES Y PARTICIPACIONES**

CAPITAL	40.139.316,36	40.139.316,36
Capital Suscrito	40.000.000,00	40.000.000,00
Aportes de Socios o Accionistas	139.316,36	139.316,36

APORTES PARA FUTURO AUM. DE CAPITAL

Aporte para futura capitalización

RESERVAS

Reserva de Capital

UTIL.O PERD.ACUM.EJER.ANTERIORES

RESULTADO DE AÑOS ANTERIORES	56.544.995,86	82.629.955,25
Resultado de Años Anteriores	56.544.995,86	82.629.955,25
UTILIDAD/PERDIDA ACTUAL	6.394.837,13	7.423.785,26
RESULT.DEL ÚLTIMO EJERC.	6.394.837,13	7.423.785,26
Resultado del Último Ejercicio	6.394.837,13	7.423.785,26

TOTAL PATRIMONIO	103.079.149,35	130.193.056,87
-------------------------	----------------	----------------

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	110.768.654,51	153.593.879,94
----------------------------------	-----------------------	-----------------------

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.1.2. Estado de Resultados

En el cuadro 3 se agrupa toda la información de los dos años anteriores del Estado de Pérdidas y Ganancias de la compañía Autolasa Quevedo.

Se observan los ingresos de los dos años en estudio, donde en el 2008 se registra un mayor ingreso con \$ 25.139.205,62 en relación al 2007 que alcanza \$ 20.965.000,00, debido a las ventas generadas por la gran demanda suscitada en los modelos presentados por la empresa.

El costo de producción más alto se produce en el 2008 siendo este de \$ 11.542.781,25 en comparación con el 2007 con \$ 9.252.858,00. Debido al costo del número de unidades vendidas

En lo referente a los gastos operacionales en el año 2008 se registra el valor más alto por ese rubro con \$ 1.045.807,25 en contraposición con el 2007 que alcanzó a \$ 883.714,08, fenómeno ocurrido por el ingreso de personal a la empresa, aumentando los gastos del personal administrativo.

De la misma manera el costo total en el año 2008 fue más elevado con \$1.225.794,93 comparado con \$ 1.057.230,11 del año 2007, debido al incremento de aportes fiscales y comisiones financieras suscitadas en el 2008.

En cuanto a la utilidad neta el valor mayor se registra en el 2008 con \$7.422.377,66 frente a la menor utilidad registrada en el 2007 con \$6.392.947,1 por todas las ventas reportadas en el año 2008.

Cuadro 3. Estado de Resultados de la Compañía Autolasa Quevedo años 2007 – 2008.

Conceptos	Años	
	2007	2008
VENTAS		
Ingresos	20.965.000,00	25.139.205,62
(-)Costos de venta	9.252.858,00	11.542.781,25
Inventario inicial	8.452.550,00	10.569.784,00
Compras netas	5.412.979,30	7.451.288,36
Inventario final	13.865.529,30	18.021.072,36
(=) Margen de contribución	11.712.142,00	13.596.424,37
Gastos operacionales		
Gastos del Personal Administrativo	550.000,00	689.000,00
Gastos de Bienes y Servicios	300.000,00	320.000,00
Gastos de Depreciación y amortización	33.714,08	36.807,25
Total gastos operacionales	883.714,08	1.045.807,25
Gastos financieros		
Multas e Intereses	2.171,54	2.501,68
Impuestos	120.000,00	125.000,00
Seguros, Comisiones Financieras y Otros	48.194,49	50.140,00
Gastos Fiscales	3.150,00	2.346,00
Total gastos operacionales	173.516,03	179.987,68
Total costos y gastos	1.057.230,11	1.225.794,93
Utilidad antes de participación de empleados en las utilidades e imp., a la renta	10.654.911,89	12.370.629,44
Participación 15 % trabajadores	1.598.236,78	1.855.594,42
Impuestos a la renta del ejercicio	2.663.727,97	3.092.657,36
Utilidad neta del ejercicio	6.392.947,13	7.422.377,66

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.1.3. Análisis Vertical del Balance General

En el cuadro 4 se presenta el análisis vertical realizado al Balance General de la compañía Autolasa Quevedo en el 2007 y 2008; el mismo que permitió establecer la ubicación de la mayor concentración del capital de ésta empresa.

En cuanto a los activos totales en el 2007, los activos corrientes representa el mayor porcentaje con 48,27 %.

El 0,14 % de los pasivos no corrientes está representado por las cuentas por pagar relacionada con proveedores locales.

Con referencia al 2008 se denota que de los activos totales, los activos corrientes expresan un 45,19 % del total.

En los pasivos corrientes, las cuentas por pagar representan el 15,05 % del total de pasivos.

Al comparar los activos corrientes de los dos años en estudio se muestra que el mayor porcentaje se registra en el 2007, esto debido al decremento de las cuentas por cobrar ocurrido en el año 2008.

En los pasivos corrientes el porcentaje más alto sucede en el 2008 con 15,08 % debido al incremento de las cuentas por pagar, en contraposición con el 2007 que obtuvo un porcentaje de 6,80%.

En lo referente a los pasivos no corrientes el porcentaje más elevado se registra en el 2008 con 0,16 % debido al incremento de las obligaciones bancarias a largo plazo. El porcentaje más bajo se encuentra en el 2007 con 0,14 %.

Cuadro 4. Análisis vertical del Balance General de la Compañía Autolasa Quevedo, años 2007 – 2008.

CONCEPTOS	2.007		2.008	
	Absoluta	%	Absoluta	%
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja - Banco	12.112.930,60	10,94	15.123.719,48	9,85
Cuentas por cobrar	9.988.500,01	9,02	9.277.556,19	6,04
(-) Provisión cuentas incobrables	85.200,26	0,08	90.080,56	0,06
Inventario General	31.264.000,70	28,22	44.900.000,52	29,23
Retenciones en Ingresos	14.461,82	0,01	22.302,71	0,01
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	53.465.093,39	48,27	69.413.659,46	45,19
ACTIVOS FIJOS				
Activo fijo tangible				
Terrenos	43.200,00	0,04	43.200,00	0,03
Edificios	163.163,46	0,15	163.163,46	0,11
Construcciones en procesos	50.000,00	0,05	50.000,00	0,03
Instalaciones	10.000,00	0,01	10.000,00	0,01
Muebles y enseres	18.000,00	0,02	18.000,00	0,01
Maquinarias y equipos	120.200,36	0,11	120.200,36	0,08
Equipo de computación y software	6.000,25	0,01	6.000,25	0,00
Vehículos	40.545.658,25	36,60	58.625.143,52	38,17
Otros activos tangibles	45.748,36	0,04	50.487,00	0,03
(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos	-54.888,52	-0,05	-58.101,27	-0,04
TOTAL ACTIVO FIJO	40.947.082,16	36,97	59.028.093,32	38,43
EXIGIBLE A LARGO PLAZO				
Cuentas por Cobrar Relacionadas	1.754.895,56	1,58	2.548.911,33	1,66
Inversiones a largo plazo acciones y participaciones	14.586.215,25	13,17	22.584.762,24	14,70
TOTAL ACTIVO A LARGO PLAZO	16.341.110,81	14,75	25.133.673,57	16,36
OTROS ACTIVOS				
Seguros Pagados por Anticipados	15.368,15	0,01	18.453,59	0,01
TOTAL OTROS ACTIVOS	15.368,15	0,01	18.453,59	0,01
TOTAL ACTIVO	110.768.654,51	100,00	153.593.879,94	100,00
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar	7.501.270,82	6,77	23.111.482,44	15,05
Obligaciones Bancarias	7.130,30	0,01	11.161,54	0,01

Provisiones Sociales por pagar	6.570,34	0,01	14.918,01	0,01
Obligaciones e Impuestos	16.728,18	0,02	19.218,98	0,01
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.531.699,64	6,80	23.156.780,97	15,08

PASIVOS A LARGO PLAZO

Ctas por Pagar Relacionadas con proveedores locales	157.805,52	0,14	205.185,48	0,13
Obligaciones Bancarias Largo Plazo			35.276,59	0,02
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	157.805,52	0,14	240.462,07	0,16

PASIVOS DIFERIDOS

Obligaciones tributarias			3.580,03	0,00
Anticipo Clientes	0,00			
TOTAL PASIVOS DIFERIDOS	0,00		3.580,03	

TOTAL PASIVOS	7.689.505,16	6,94	23.400.823,07	15,24
----------------------	---------------------	-------------	----------------------	--------------

PATRIMONIO

ACCIONES Y PARTICIPACIONES

CAPITAL	40.139.316,36	36,24	40.139.316,36	26,13
Capital Suscrito	40.000.000,00	36,11	40.000.000,00	26,04
Aportes de Socios o Accionistas	139.316,36	0,13	139.316,36	0,09

APORTES PARA FUTURO AUM. DE CAPITAL

Aporte para futura capitalización

RESERVAS

Reserva de Capital

UTIL.O

PERD.ACUM.EJER.ANTERIORES

RESULTADO DE AÑOS

ANTERIORES	56.544.995,86	51,05	82.629.955,25	53,80
Resultado de Años Anteriores	56.544.995,86		82.629.955,25	

UTILIDAD ACTUAL

RESULT. DEL ÚLTIMO EJERC.	6.394.837,13	5,77	7.423.785,26	4,83
Resultado del último Ejercicio	6.394.837,13		7.423.785,26	

TOTAL PATRIMONIO	103.079.149,35	93,06	130.193.056,87	84,76
-------------------------	-----------------------	--------------	-----------------------	--------------

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	110.768.654,51	100,00	153.593.879,94	100,00
----------------------------------	-----------------------	---------------	-----------------------	---------------

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.1.4. Análisis vertical del Estado de Resultados

En el cuadro 5 se presenta el análisis vertical del Estado de Resultados de la compañía Autolasa Quevedo del 2007 y 2008; el mismo que permitió establecer la ubicación porcentual de los ingresos y egresos.

Los costos de venta en el 2007 representan el 44,13 % de los ingresos; En los gastos operacionales, el 62,24 % corresponde a los gastos del personal administrativo.

En lo referente a los gastos financieros, los impuestos representan el 11,35%. El 0,92% del total de las utilidades está representado por los impuestos a la renta del ejercicio.

Al analizar el 2008, se muestra que los costos de venta representan el 45,92% de los ingresos; Los gastos del personal administrativo representan el 65,88% de los gastos operacionales.

En lo que tiene que ver la comparación de los dos años se expresa que en los costos de producción el mayor porcentaje se registra en el 2008 con 45,92 %, mientras que en el 2007 fue 44,13 %. Esto se debe al incremento de la cuenta costos de operación.

En los gastos de operación para el año 2007, los Gastos de Bienes y Servicios presentan un porcentaje mayor (33,95 %) con relación al 2008 que fue de 30,60 %, atribuido a los gastos ocasionados por servicios prestados por la empresa con referencia a la venta de los vehículos.

En cuanto al porcentaje que representa el impuesto a la renta con respecto a las utilidades netas tenemos que en el 2008 fue del 1,34 % y en el 2007 de 0,92 %, dicho incremento se debe a los ingresos generados en ese año.

Cuadro 5. Análisis vertical del Estado de Resultados de la compañía Autolasa Quevedo, años 2007 - 2008.

Concepto	Años			
	2007	%	2008	%
VENTAS				
Ingresos	20.965.000,00	100,00	25.139.205,62	100,00
(-)Costos de venta				
Inventario inicial	8.452.550,00	91,35	11.542.781,20	91,57
Compras netas	5.412.979,30	64,04	7.451.288,36	70,50
Inventario final	13.865.529,30	66,14	18.021.072,30	71,69
(=) Margen de contribución	11.712.142,00	55,87	13.596.424,30	54,08
Gastos operacionales				
Gastos del Personal				
Administrativo	550.000,00	62,24	689.000,00	65,88
Gastos de Bienes y Servicios	300.000,00	33,95	320.000,00	30,60
Gastos de Depreciación y amortización	33.714,08	3,82	36.807,25	3,52
Total gastos operacionales	883.714,08	100,00	1.045.807,25	100,00
Gastos financieros				
Multas e Intereses	2.171,54	0,21	2.501,68	0,20
Impuestos	120.000,00	11,35	125.000,00	10,20
Seguros, Comisiones				
Financieras y Otros	48.194,49	4,56	50.140,00	4,09
Gastos Fiscales	3.150,00	0,30	2.346,00	0,19
Total gastos operacionales	173.516,03	16,41	179.987,68	14,68
Total costos y gastos	1.057.230,11	83,59	1.225.794,93	85,32
Utilidad antes de participación de empleados en las utilidades e imp., a la renta	10.654.911,89	16,41	12.370.629,44	14,68
Participación 15 % trabajadores	1.598.236,78	0,65	1.855.594,42	0,95
Impuestos a la renta del ejercicio	2.663.727,97	0,92	3.092.657,36	1,34
Utilidad neta del ejercicio	6.392.947,13	14,84	7.422.377,66	12,39

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.1.5. Análisis Horizontal del Balance General

El cuadro 6 muestra las variaciones porcentuales del balance general correspondientes a los años 2007 y 2008 de la compañía Autolasa Quevedo.

Los activos corrientes aumentaron del 2007 al 2008 en un 29,83 % debido al incremento de las retenciones en ingresos e inventario, aumentaron de \$53.465.093,39 en el 2007 a \$ 69.413.659,46 en el 2008.

Con referencia a los activos fijos, se encuentra una variación del 44.16 % al comparar los períodos del 2007 al 2008, debido a la adquisición de activos (vehículos) ya que se incrementó de \$ 40.958.770.68 en el 2007 a \$59.042.994.59 en el 2008.

Los pasivos corrientes aumentaron 207,46 % del 2007 al 2008, debido al incremento de las cuentas por pagar tanto es así que en el año 2007 se reporta \$7.501.270,82 en cuentas por pagar y en el 2008 esta cuenta asciende a \$ 23.111.482,44.

Al analizar el total de patrimonio se destaca que en el año 2008 hubo un incremento de 2.63 % con respecto al 2007, ya que se incrementó \$27.113.907,52 al acumulado del último ejercicio.

Cuadro 6. Análisis Horizontal del Balance General de la compañía Autolasa, años 2007 – 2008.

	ANÁLISIS HORIZONTAL DE BALANCE GENERAL			
	2.007	2.008	Variación	i
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Disponible	12.112.930,60	15.123.719,48	3.010.788,88	0,00
Cuentas por cobrar	9.988.500,01	9.277.556,19	-710.943,82	-7,12
(-) Provisión cuentas incobrables	85.200,26	90.080,56	4.880,30	5,73
Inventario General	31.264.000,70	44.900.000,52	13.635.999,82	43,62
Retenciones en Ingresos	14.461,82	22.302,71	7.840,89	54,22
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	53.465.093,39	69.413.659,46	15.948.566,07	29,83
ACTIVOS FIJOS				
Activos Fijos No Depreciables	43.200,00	43.200,00	0,00	
Activos Fijos Depreciables	40.958.770,68	59.042.994,59	-40.915.570,68	-99,89
(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos	-54.888,52	-58.101,27	-3.212,75	5,85
TOTAL ACTIVO FIJO	40.947.082,16	59.028.093,32	18.081.011,16	44,16
EXIGIBLE A LARGO PLAZO				
Cuentas por Cobrar Relacionadas	1.754.895,56	2.548.911,33	794.015,77	45,25

Inversiones a largo plazo acciones y participaciones	14.586.215,25	22.584.762,24	7.998.546,99	54,84
TOTAL ACTIVO A LARGO PLAZO	16.341.110,81	25.133.673,57	8.792.562,76	53,81

OTROS ACTIVOS

Seguros Pagados por Anticipados	15.368,15	18.453,59	3.085,44	20,08
TOTAL OTROS ACTIVOS	15.368,15	18.453,59	3.085,44	20,08

TOTAL ACTIVO	110.768.654,51	153.593.879,94	42.825.225,43	38,66
---------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------	--------------

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por Pagar	7.501.270,82	23.111.482,44	15.610.211,62	208,10
Obligaciones Bancarias	7.130,30	11.161,54	4.031,24	56,54
Provisiones Sociales por pagar	6.570,34	14.918,01	8.347,67	127,05
Obligaciones e Impuestos	16.728,18	19.218,98	2.490,80	14,89
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.531.699,64	23.156.780,97	15.625.081,33	207,46

PASIVOS A LARGO PLAZO

Ctas por Pagar Relacionadas	157.805,52	205.185,48	47.379,96	30,02
Obligaciones Bancarias Largo Plazo	0,00	35.276,59	35.276,59	
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	157.805,52	240.462,07	82.656,55	52,38

PASIVOS DIFERIDOS

Obligaciones tributarias		3.580,03		
Anticipo Clientes			0,00	

TOTAL PASIVOS DIFERIDOS

0,00

TOTAL PASIVOS	7.689.505,16	23.400.823,07	15.711.317,91	204,32
PATRIMONIO				
ACCIONES Y PARTICIPACIONES				
CAPITAL				
Capital Suscrito	40.139.316,36	40.139.316,36		
Aportes de Socios o Accionistas	40.000.000,00	40.000.000,00		
	139.316,36	139.316,36		
APORTES PARA FUTURO AUM. DE CAPITAL				
Aporte para futura capitalización				
RESERVAS				
RESERVAS				
Reserva de Capital				
UTIL.O PERD.ACUM.EJER.ANTERIORES				
RESULTADO DE AÑOS ANTERIORES				
Resultado de Años Anteriores	56.544.995,86	82.629.955,25		
	56.544.995,86	82.629.955,25	26.084.959,39	46,13
UTILIDAD/PERDIDA ACTUAL				
RESULT. DEL ÚLTIMO EJERC.	6.394.837,13	7.423.785,26		
Resultado del último Ejercicio	6.394.837,13	7.423.785,26	1.028.948,13	16,09
TOTAL PATRIMONIO	103.079.149,35	130.193.056,87	27.113.907,52	2,63
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	110.768.654,51	153.593.879,94	42.825.225,43	38,66

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.1.6. Análisis Horizontal del Estado de Resultados

En el cuadro 7 se aprecia que los ingresos en la compañía Autolasa Quevedo mejoraron considerablemente de un período a otro, si comparamos el período 2007 y 2008 tenemos un incremento de 19.21 % debido al número de vehículos vendidos.

En los costos de producción comparando los años 2007 y 2008 se aprecia un incremento del 24.75 %; debido al rubro de activos fijos depreciables que se incrementan considerablemente año tras año.

Los gastos operacionales del 2007 al 2008 reflejan una variación del 18.34% debido a los incrementos de los gastos de personal administrativo.

En lo referente a la utilidad neta del ejercicio se observa que del año 2007 al 2008 existe una variación de 16.10 % debido al incremento del impuesto a la renta del ejercicio entre estos dos años.

Cuadro 7. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la compañía Autolasa Quevedo, años 2007 – 2008.

Conceptos	2007	2008	Variación	(%)
VENTAS				
Ingresos	20.965.000,00	25.139.205,62	4.174.205,62	19,91
Menos				
Costos de producción				
Total costos de producción	9.252.858,00	1.1542.781,25	2.289.923,25	24,75
Gastos operacionales				
Gastos del Personal Administrativo	550.000,00	689.000,00	139.000	25,27
Gastos de Bienes y Servicios	300.000,00	320.000,00	20.000	6,67
Gastos de Depreciación y amortización	33.714,08	36.807,25	3.093,17	9,17
Total gastos operacionales	883.714,08	1.045.807,25	162.093,17	18,34
Gastos financieros				
Multas e Intereses	2.171,54	2501,68	330,14	15,20
Impuestos	120.000,00	125.000,00	5.000,00	4,17
Seguros, Comisiones Financieras y Otros	48.194,49	50.140,00	1.945,51	4,04
Gastos Fiscales	3.150,00	2346,00	-804	-25,52
Total gastos operacionales	173.516,03	179.987,68	6.471,65	3,73
Total costos y gastos	1.057.230,11	1.225.794,93	168.564,82	15,94
Utilidad antes de participación de empleados en las utilidades e imp., a la renta	10.654.911,89	12.370.629,44	1.715.717,55	16,10
Participación 15 % trabajadores	1.598.236,78	1.855.594,42	257.357,633	16,10
Impuestos a la renta del ejercicio	2.663.727,97	3.092.657,36	428.929,388	16,10
Utilidad neta del ejercicio	6.392.947,13	7.422.377,66	1.029.430,53	16,10

Fuente: Estados financieros Compañía Autolasa Quevedo, elaborado por las autoras

7.2. Incidencias de las variables de las ventas en los períodos 2007 – 2008

7.2.1. Relación ventas 2007 – 2008

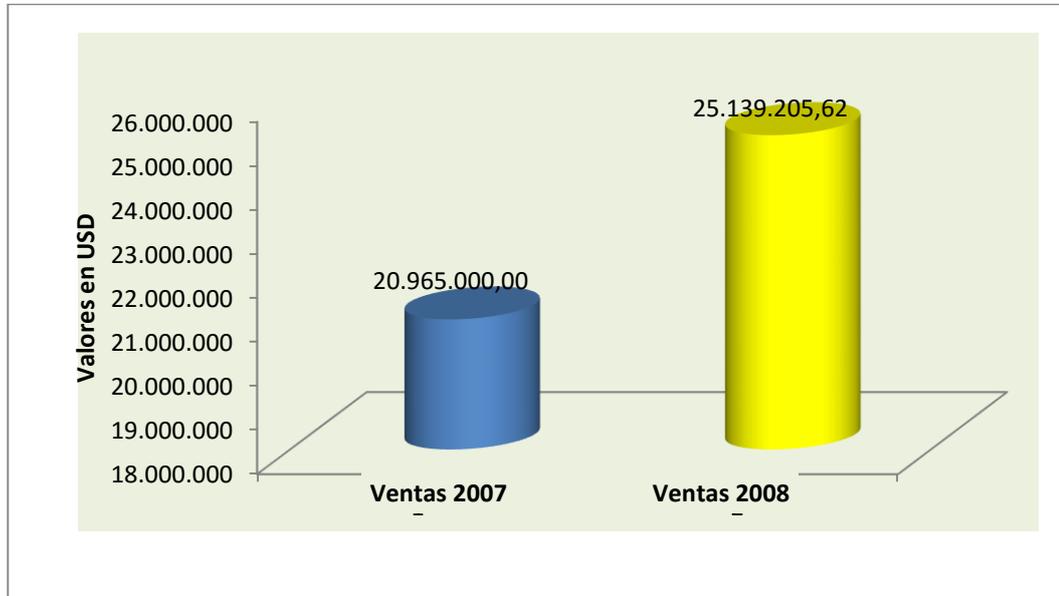


Figura 1. Relación de las ventas netas 2007 – 2008

$$\text{Relación ventas netas 2007-2008} = \frac{\text{Ventas 2008} - \text{ventas 2007}}{\text{Ventas 2008}}$$

$$\text{Relación ventas netas 2007-2008} = \frac{25.139.205,62 - 20.965.000,00}{25.139.205,62}$$

$$\frac{4.174.205,62}{25.139.205,62} = 0,1660 * 100 = 16,60\%$$

La relación de las ventas en los años 2007 – 2008 tuvo un incremento del 16,60 %

7.2.2. Relación utilidades 2007 – 2008

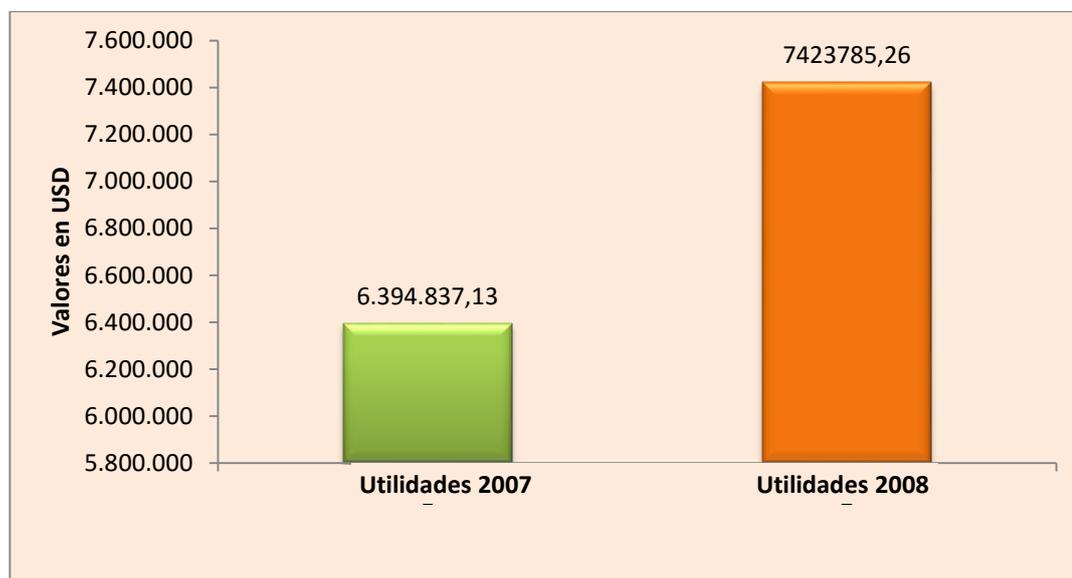


Figura 2. Relación utilidades 2007 – 2008

$$\text{Relación Utilidades 2007-2008} = \frac{\text{Utilidad 2008} - \text{Utilidad 2007}}{\text{Utilidad 2008}}$$

$$\text{Relación Utilidades 2007-2008} = \frac{7.423.785,26 - 6.394.837,13}{7.423.785,26}$$

$$\text{Relación Utilidades 2007-2008} = \frac{1.028.948,13}{7.423.785,26} = 0,1336 * 100 = 13,86\%$$

La relación de las utilidades en los años 2007 – 2008 tuvo un incremento del 13,86 %

7.2.3. Margen de las utilidades netas sobre las ventas

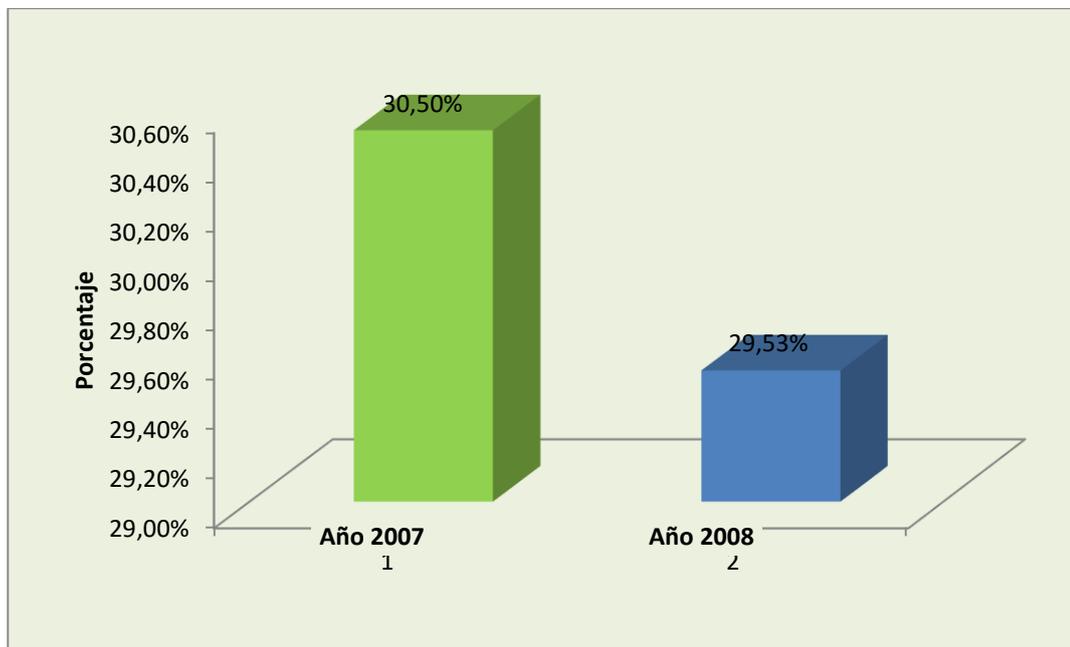


Figura 3. Margen de las utilidades netas sobre las ventas

$$\text{Margen de utilidad neta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta 2007}}{\text{Ventas 2007}}$$

$$= \frac{6.394.837,13}{20.965.000,00} = 0,3050 * 100 = 30,50\%$$

$$\text{Margen de utilidad neta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta 2008}}{\text{Ventas 2008}}$$

$$= \frac{7.423.785,26}{25.139.205,00} = 0,2953 * 100 = 29,53\%$$

La utilidad sobre las ventas en el año 2007 y 2008 han decrecido en un 0,97%.

7.2.4. Margen de utilidad neta sobre los costos

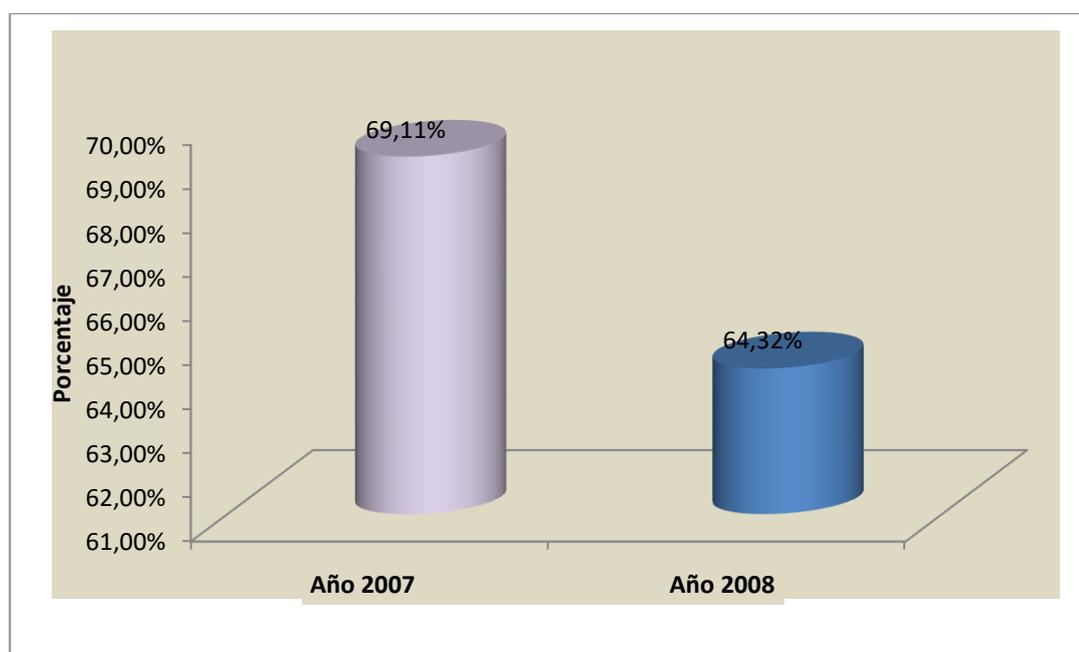


Figura 4. Margen de utilidad neta sobre los costos

$$\text{Margen de utilidad neta sobre los costos} = \frac{\text{Utilidad neta 2007}}{\text{Costos operativos 2007}}$$

$$= \frac{6.394.837,13}{9.252.858,00} = 0,6911 * 100 = 69,11\%$$

$$\text{Margen de utilidad neta sobre los costos} = \frac{\text{Utilidad neta 2008}}{\text{Costos operativos 2008}}$$

$$\frac{7.423.785,26}{11.542.781,25} = 0,6432 * 100 = 64,32\%$$

El margen de utilidad neta en el 2007 fue de 69,11 % y en el 2008 de 64,32%, se refleja este decremento pese a que aumentaron las ventas, aumentaron los costos operativos, por lo que se determina un descenso de la utilidad en 4,80 %

7.2.5. Costo beneficio de las ventas

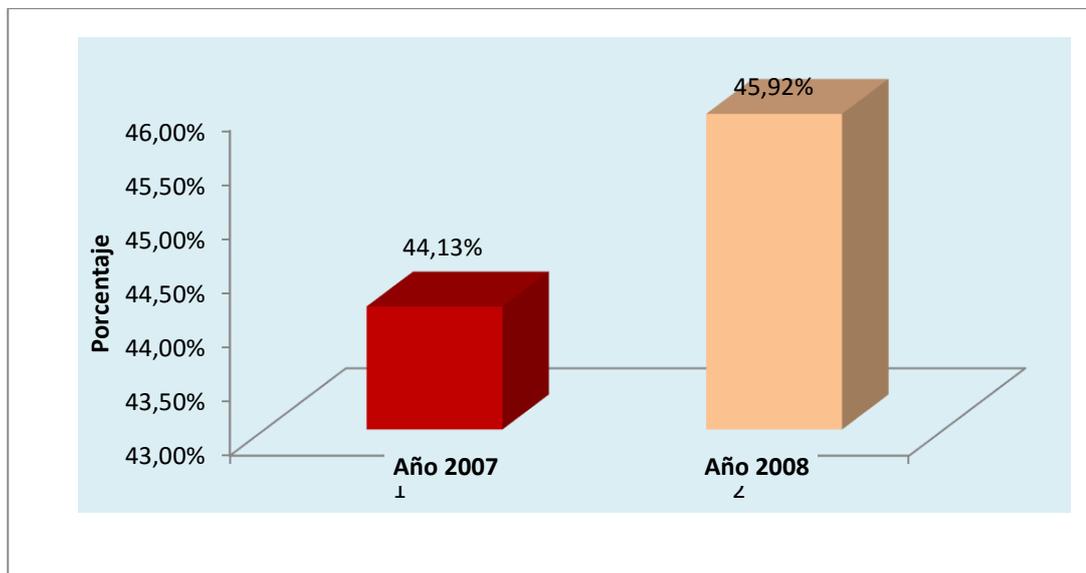


Figura 5. Costo beneficio de las ventas

$$\text{Costo beneficio de las ventas} = \frac{\text{Total de costos operativos 2007}}{\text{Ventas 2007}}$$

$$= \frac{9.252.858,00}{20.965.000,00} = 0,4413 * 100 = 44,13\%$$

$$\text{Costo beneficio de las ventas} = \frac{\text{Total de costos operativos 2008}}{\text{Ventas 2008}}$$

$$= \frac{11.542.781,25}{25.139.205,62} = 0,4592 * 100 = 45,92\%$$

En los costos beneficios de las ventas, podemos observar que en el año 2007 fue de 44,13 % y en el año 2008 fue de 45,92 % existiendo un incremento de 1,78 %.

7.3. Indicadores financieros

Según la superintendencia de compañías la empresa Autolasa se encuentra dentro de las empresas que importan y ofertan vehículos livianos y pesados, además ofrece servicios automotrices y repuestos, estableciendo los siguientes parámetros. Cuadro 8.

Cuadro 8. Indicadores financieros, parámetros de la superintendencia de compañías. 2008

Factor	Superintendencia de compañías
Razón Corriente	2.50
Prueba ácida	3.00
Rotación de los activos totales	1.80
Nivel de endeudamiento	5.00
Margen bruto de utilidad y/o pérdida	40.00
Margen neto de utilidad y/o pérdida	35.00
Rendimiento del patrimonio	25.00
Rendimiento del activo total	5.00
Endeudamiento del activo	5%
Endeudamiento patrimonial	20%
Endeudamiento del activo fijo	50 %
Apalancamiento	4.00 veces
Apalancamiento financiero	6.00 veces
Rotación de cartera	4.00 veces
Rotación de inventarios	10.00 veces
Rotación de activos fijos	8.00 veces
Rotación de ventas	3.00 veces
Periodo medio de cobranza	60 días
Periodo medio de pago	210 días
Impacto gastos de administración y ventas	8.00
Impacto de la carga financiera	5 %
Rentabilidad neta del activo	10 %
Margen operacional	10 %
Rentabilidad operacional del patrimonio	40 %
Rentabilidad financiera	25 %

Fuente: Superintendencia de compañías del Ecuador, 2008

Elaboración: Las autoras

7.3.1. Índices Financieros

7.3.1.1. Indicadores de Liquidez

1. Capital neto de trabajo

Capital neto de trabajo= Activo corriente - Pasivo corriente

Capital neto de trabajo 2007 =	53.465.093,39	-	7.531.699,64	45.933.393,75	Variación	%
					323.484,74	0,70
Capital neto de trabajo 2008 =	69.413.659,46	-	23.156.780,97	46.256.878,49		

En el 2007 el capital de trabajo operativo fue de 45.933.393,75; en el año 2008 fue de 46.256.878,49, la compañía incrementó su capital de trabajo operativo en 323.484,74; lo que significa 0,70 %, lo cual permite bajo este análisis cubrir sus obligaciones a corto plazo.

2. Razón corriente

Razón Corriente = Activo corriente

Pasivo corriente

	2.007		2.008		Variación	%
Activo corriente	53.465.093,39	7,10	69.413.659,46	3,00	-4,10	136,82
Pasivo corriente	7.531.699,64		23.156.780,97			

La razón corriente en el 2007 fue de 7,10 y en el 2008 de 3,00, lo que se traduce en un decremento de -4,10, lo que significa que por cada dólar que adeuda la empresa a corto plazo posee \$ 4,10 para cancelar sus obligaciones corrientes, si comparamos con el estándar establecido podemos concluir que es un parámetro excelente lo que garantiza un buen manejo de los activos.

3. Prueba ácida

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

	2.007		Variación	%
Razón corriente =	$\frac{53.465.093,39 - 31.264.000,70}{7.531.699,64}$	= 2,95	-1,89	-64,09
Razón corriente =	$\frac{69.413.659,46 - 44.900.000,52}{23.156.780,97}$	= 1,06		

Mediante este índice financiero se obtuvo para el 2007 una razón corriente de 2,95 y para el 2008 fue de 1,06; al comparar entre los dos resultados tenemos una variación decreciente de - 1,89. La empresa presenta una prueba ácida de 1,06, esto quiere decir que por cada dólar que se debe a corto plazo se cuenta para su cancelación con 1 dólares con 6 centavos de dólar en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

7.3.1.2. Indicadores de solvencia

1. Endeudamiento del activo

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Pasivo total /	Activo total	Índice	
7.689.505,16	/ 110.768.654,51	0,0694	2007
23.400.823,07	/ 153.593.879,94	0,1524	2008

El análisis demuestra que la empresa tiene un apalancamiento fuerte, tanto en el 2007 (0,069) como en el 2008 (0,152); denotando un ligero decremento de -0,08 entre los dos años de estudio, esto significa que utiliza mucho dinero de terceros para realizar sus operaciones, por lo que el propietario tiene menor participación en el financiamiento de sus activos. Al compararlos con el estándar de la superintendencia se expresa que está sobre los niveles permitidos, por lo tanto se debe procurar que este índice refleje más bien una participación equitativa de los activos, por parte de terceros y del accionista.

2. Endeudamiento patrimonial

Endeudamiento patrimonial = Pasivo total / Patrimonio

	2007		2008		Variación	Estándar
Pasivo total	7.689.505,16		23.400.823,07			
Patrimonio	103.079.149,35	7,46%	130.193.056,87	17,97	-10,51%	10,00%

El presente índice muestra cuantas veces el patrimonio está comprometido con el pasivo total; en el 2007 fue de 7,46% y en el 2008 fue 17,97% con una variación decreciente de -10,51%. Al relacionar con el estándar de la superintendencia se observa que este se encuentra muy por arriba de los límites establecidos para la compañía; esto podría mejorar con incrementos de capital o con la capitalización de utilidades.

3. Endeudamiento del activo fijo

Endeudamiento del activo fijo = Patrimonio / Activo fijo neto

	2007		2008		Variación	Estándar
Patrimonio	103.079.149,35	93,06%	103.079.149,35	67,11%	25,95%	50%
Activo fijo neto	110.768.654,51		153.593.879,94			

El índice de endeudamiento del activo fijo en el 2007 fue de 93,06 y en el 2008 fue de 67,11 con una variación de 25,95; esto nos indica que el

patrimonio tiene una alta participación de los activos, esto es favorable para la empresa. Según el estándar nos muestra que está sobre lo establecido para este tipo de empresas.

4. Apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

	2007		2008		Variación	Estándar
Activo total/	110.768.654,51	1,07	153.593.879,94	1,49	-0,42	4,00
Patrimonio	103.079.149,35		103.079.149,35			

En este indicador se aprecia que en el 2007 el apalancamiento fue de 1,07 y en el 2008 fue 1,49 con una variación de -0,42; al comparar con el estándar tiene parámetros no aceptables, lo que indica que los activos totales participan del patrimonio en 1,07 veces para el 2007 y 1,49 veces para el 2008.

5. Apalancamiento financiero

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{(\text{UAI} / \text{Patrimonio})}{(\text{UAI} / \text{Activos totales})}$$

	2007		2008		Variación	Estándar
UAI/Patrimonio	0,12	1,79	0,02	2,48	0,02	6,00
UAI/Activos totales	0,07		0,01			

El apalancamiento financiero para el 2007 fue 1,79 y en el 2008 fue 2,48 con una variación del 0,02, comparado con el estándar se encuentra en un nivel muy por debajo de lo establecido. Significa el número de veces de participación de las utilidades en la conformación del patrimonio.

7.3.1.3. Indicadores de gestión

1. Rotación de cartera

Rotación de cartera = Ventas / Cuentas por Cobrar

	2007		2008		Variación	Estándar
Ventas	20.965.000,00	2,10	25139205,62	2,71	0,61	4,00
Cuentas por cobrar	9.988.500,01		9.277.556,19			

Este indicador en el año 2007 fue de 2,10 y en el 2008 2,71 con una variación de 0,61, significa que las cuentas por cobrar por concepto de las ventas se renuevan 2,71 veces en el 2008. Al comparar este índice con el estándar indica que está aceptable la rotación de cartera.

VIII. CONCLUSIONES

Analizado el balance general y el estado de resultados de la empresa Autolasa en los años 2007 y 2008. Se llega a las siguientes conclusiones.

1. En el análisis vertical la cuenta gastos del personal administrativo se incrementó en 3,64%; mientras que los gastos de bienes y servicios disminuyeron (3,35 %); también el porcentaje que representa el impuesto a la renta se incrementó en 0,42.
2. El análisis horizontal refleja que los activos y pasivos corrientes aumentaron 29,83 y 61,17 % respectivamente; el patrimonio tuvo un incremento positivo del 0.19%.
3. La empresa Autolasa tiene una buena cobertura patrimonial de 3,74 veces, lo cual le permite que todos los activos inmovilizados que posee la empresa se encuentren cubiertos en caso de alguna eventualidad.
4. El índice de liquidez de la empresa es 2,02 lo cual está por debajo del estándar establecido por la superintendencia de compañías, lo que no le permite atender con total normalidad todas sus operaciones y obligaciones inmediatas con sus proveedores o acreedores.
5. Con referencia a los índices de gestión la rotación de cartera es 2,71 veces, considerada como aceptable.

IX. RECOMENDACIONES

Una vez estudiado y analizado el balance general y el estado de resultados de la empresa Autolasa en los años 2007 y 2008. Se llega a las siguientes recomendaciones.

1. Reducir los gastos operacionales ya que están generando disminución de las utilidades, por ende se recomienda que debe haber más control a los gastos del personal administrativo, como también dar un seguimiento a ciertos gastos innecesarios que tiene la empresa.
2. Incrementar los activos de la empresa para equilibrar las cuentas por pagar para reflejar un balance armónico entre los activos y pasivos corrientes de la empresa Autolasa.
3. Seguir mejorando los resultados de la empresa, lo cual automáticamente mejorará su patrimonio con mejor cobertura de los activos inmovilizados que posee la empresa Autolasa.
4. Al poseer índice de liquidez baja es recomendable establecer estrategias de cobranza para ciertos clientes que tienen su deuda a largo plazo.
5. Se debe mantener la rotación de cartera para evitar que se vea comprometido los ingresos al final del ejercicio económico.

X. BIBLIOGRAFIA

1. AMAT Oriol. (2003) Análisis de Estados Financieros, 7ma. Edición Gestión S.A. España.
2. BACA Gabriel, (1997) Evaluación Financiera de Proyectos de inversión, quinta edición Guayaquil Ecuador.
3. BRAVO Mercedes, (2005) Contabilidad General 6ta. Edición Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad Central del Ecuador. Quito-Ecuador. Editorial Nuevo día.
4. BURGOS Benito. (2006) Análisis Financieros MONOGRAFIAS.COM / Burgos@sisa.com.sv
5. CASTRO, Ramiro (1998) "Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión," Universidad de Los Andes, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico.
6. DIAZ MOSTO, Jorge. (2002). Diccionario y Manual de Contabilidad y Administración. Lima- Perú. Editorial de libros técnicos. 5
7. DICCIONARIO FINANCIERO (1999). Diccionario de Contabilidad y Finanzas. 1ed. Cultural. Pp. 21 - 20
8. GESTIÓPOLIS (2008). Diccionario de términos financiero. Consultado el 17 de julio de 2009. Disponible en www.gestiopolis.com
9. GOZNES, María. (2001). Enciclopedia Práctica de Contabilidad Océano Centrum.Pp. 234 -236
10. GOXENS Albert y GONENS Marck (2002) Micro economía. Tomo 1. Ediciones Graham. Toronto – Canadá. Traducido por Alex Verdezoto. P. 79

11. GUDIÑO Dávila Emma. (2005) Contabilidad 2000 plus, Bogotá – Colombia Editorial Mcgraw – Hill. pp. 32-115
12. HELLRIEGEL, JACKSON Y SLOCUM (2002). . Guía para la Presentación de Proyectos. 5ed. México, Siglo XXI. Pp. 230.
13. HERRERA Marcos (2006). Fundamento de Preparación y Evaluación de Proyectos. Santiago de Chile. MC GRAW HILL. Latinoamericana. Pp. 23- 28
14. LAWRENCE James (2003). Gitman, Fundamentos de Administración Financiera, 3ra. Edición, Industria Editorial Mexicana.
15. LÓPEZ José (2003). <http://www.guía.proyectos.inversión.def.pdf/>. (2 de Marzo del 2009).
16. MOKATE Karen Marie. (2004) Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, 2da. Edición Universidad de Los Andes, Facultad de Economía, Gente Nueva Editorial.
17. PAZ Pérez Horacio. (2006) Fundamentos de Contabilidad, Manglar editores Guayaquil – Ecuador.
18. SARMIENTO, Rubén. (2004). Contabilidad General 10 Ed. Quito – Ecuador. Editorial Voluntad. pp. 32-115
19. VÁSCONEZ, A. José V. (2004). Contabilidad General para el siglo XXI, 3ra. Edición, Quito Ecuador.

20. ZAPATA Sánchez, Pedro. (2005). Contabilidad General. 5 Ed. Colombia. Mc Graw Hill. Editorial D-vinni. 385p.

21. **www.supercompania.gov.ec**. Sitio web, visitado el 17 de Julio de 2009

XI. ANEXOS

**INCIDENCIAS DE LAS VARIABLES DE LAS VENTAS EN LOS AÑOS
2007-2008**

VENTA VEHICULOS				
AUTOLASA - QUEVEDO				
AÑO 2007				
MES	LIVIANOS	PESADOS	TOTAL	VALOR \$
ENERO	29	5	34	1607557,7
FEBRERO	24	2	26	1393722,88
MARZO	26	6	32	547520,55
ABRIL	15	1	16	249336,55
MAYO	26	5	31	2506552,93
JUNIO	31	4	35	856250,7
JULIO	24	4	28	2739765
AGOSTO	24	9	33	528000,42
SEPTIEMBRE	19	9	28	474402,49
OCTUBRE	36	5	41	1652000,5
NOVIEMBRE	23	11	34	2598380,28
DICIEMBRE	51	3	54	5811510
2007			392	20965000,00

VENTA VEHICULOS				
AUTOLASA - QUEVEDO				
AÑO 2008				
MES	LIVIANOS	PESADOS	TOTAL	VALOR \$
ENERO	35	6	41	1709301,74
FEBRERO	28	4	32	1552800,2
MARZO	36	7	43	712860,2
ABRIL	53	7	60	940198,18
MAYO	35	3	38	558694,46
JUNIO	54	10	64	2216000,01
JULIO	54	5	59	988495,54
AGOSTO	62	1	63	985419,48
SEPTIEMBRE	62	6	68	4087994,74
OCTUBRE	56	1	57	3907200,73
NOVIEMBRE	38	4	42	883187,97
DICIEMBRE	28	6	34	6597052,37
2008			601	25139205,62

