



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA, CPA.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORIA, CPA.

**“EVALUACIÓN FINANCIERA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA “EMPRESA
SUMINISTROS A&V”. SANTO DOMINGO. 2017.”**

Estudiante:

ANDREA ESTHEFANÍA ARÉVALO VELOZ

Directora Trabajo de Titulación:

DRA. CLEMENCIA CARRERA NARANJO, MBA

Santo Domingo – Ecuador

Mayo, 2018

“EVALUACIÓN FINANCIERA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA “EMPRESA SUMINISTROS A&V”. SANTO DOMINGO. 2017.”

Dra. Clemencia Carrera Naranjo, MBA.
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

APROBADO

Ing. Patricio Pérez Hidalgo, MGE
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Eco. Fernando Uset Ruiz, PhD
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Lcda. Gardenia Silva Martinez, Mgs
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo,.....de.....de 2018

Autora:	ANDREA ESTHEFANÍA ARÉVALO VELOZ
Institución:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Título de trabajo de Titulación	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA “EMPRESA SUMINISTROS A&V”. SANTO DOMINGO. 2017.
Fecha:	MAYO, 2018

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora el mismo que no ha sido plagiado.



ANDREA ESTHEFANÍA ARÉVALO VELOZ
C.C. 2300119001



INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santo Domingo, 27 de abril de 2018.

Señora Ingeniera
Karina Cuenca Tinoco
DIRECTORA ACADÉMICA (E) UTE-SD
Presente

Señora Directora Académica

Informo a Usted que el trabajo escrito de titulación realizado por la señorita: *ANDREA ESTHEFANIA ARÉVALO VELOZ*, de la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría, CPA, cuyo título es: “*EVALUACIÓN FINANCIERA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA “EMPRESA SUMINISTROS A&V”. SANTO DOMINGO. 2017.*”, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, *el mismo que no ha sido plagiado*, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

Dra. Clemencia Carrera, MBA.
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

TRABAJO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	2300119001
APELLIDO Y NOMBRE:	Arévalo Veloz Andrea Esthefanía
DIRECCIÓN:	Urrbanización Tenis Club
EMAIL:	andy92_ev@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	2756-344
TELÉFONO MÓVIL:	0980684684

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Evaluación Financiera del Área de Producción de la “Empresa Suministros A&V”. Santo Domingo. 2017.
AUTOR O AUTORES:	Arévalo Veloz Andrea Esthefanía
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Mayo, 2018
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Dra. Clemencia Carrera Naranjo, MBA.
PROGRAMA:	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Finanzas y Auditoría, CPA.
RESUMEN:	<p>El problema de la investigación se basa en el conocimiento inicial de la empresa, para dar la orientación del sustento conceptual y teórico de la etapa de producción de la empresa y la evaluación financiera necesaria para mejorar los indicadores de rentabilidad y liquidez en el área de producción, estos aspectos han servido para identificar el proceso llevado a cabo en la producción de yogurt, así como las acciones tomadas dentro del proceso productivo que inciden en los rendimientos financieros. Después se realiza un diagnóstico, mediante el conocimiento del proceso productivo, las políticas y estrategias actuales aplicadas por la empresa, para identificar el comportamiento del proceso productivo e identificar la situación financiera y administrativa actual, además de conocer los factores determinantes que benefician o afectan al normal control financiero y que incide en los niveles de rentabilidad. A partir del diagnóstico, se realiza un análisis financiero horizontal y vertical de las cuentas del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados y un análisis por indicadores que permiten establecer la realizada financiera de la empresa, se identifica también las posibles estrategias a seguir para mejorar el rendimiento empresarial. Finalmente, se concluyen las relaciones existentes entre las cuentas de producción y los resultados financieros, considerando el análisis financiero y los niveles de rentabilidad como indicadores relevantes del análisis; se recomiendan lineamientos enfocados a la reducción de costos de producción, los cuales deberían derivar en el incremento de las ventas y en la mejora de indicadores de rentabilidad y de gestión.</p>
PALABRAS CLAVES:	Evaluación Financiera, Producción, Rentabilidad
ABSTRACT:	When performing the initial analysis of the company through its financial evaluation, some indicators of profitability and liquidity in the production area were

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

	detected; These aspects served to identify the process in the production of yogurt, as well as the actions taken in the productive process that affect the financial yields. Then a diagnosis was made to know the current policies and strategies applied by the company, to identify the behavior of the production process, in addition to knowing the determinant factors that benefit or affect the normal financial control that affects the levels of profitability. Finally, it was observed the existing relationships between the production accounts and the financial results; guidelines were recommended to reduce production costs, which should lead to the increase in sales and the improvement of indicators of profitability and management.
KEYWORDS:	Financial evaluation, production, profitability.

Se autoriza la publicación de este Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.



f: _____

ANDREA ESTHEFANÍA ARÉVALO VELOZ
C.C. 2300119001



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **ANDREA ESTHEFANIA ARÉVALO VELOZ, C.C. 2300119001** autora del Trabajo de Titulación titulado: **“Evaluación Financiera del Área de Producción de la “Empresa Suministros A&V”. Santo Domingo. 2017.”**, previo a la obtención del título de **Ingeniera de Finanzas y Auditoría, CPA** en la Universidad Tecnológica Equinoccial Sede Santo Domingo.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 03 de mayo de 2018

f: _____
ANDREA ESTHEFANÍA ARÉVALO VELOZ
C.C. 2300119001

Santo Domingo, 17 de julio de 2017.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, **PATRICIO ANIBAL POZO JARAMILLO** con cédula de identidad N.-1705110086 en calidad de Gerente General de la Empresa Suministros A&V, autorizo a **ARÉVALO VELOZ ANDREA ESTHEFANÍA**, realizar la investigación para la elaboración de su trabajo de titulación “**EVALUACIÓN FINANCIERA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA SUMINISTROS A&V**”. **SANTO DOMINGO.2017**. basada en la información proporcionada por la compañía.

Cordialmente



Dr. Msc. Patricio Pozo Jaramillo
GERENTE GENERAL

DEDICATORIA

A Jehová Dios quien me ha regalado el don de la vida, por darme la fuerza para seguir adelante y no rendirme ante los problemas que se presentan,.

A mis padres quienes hicieron todo en la vida para que pudiera logra mis sueños, gracias por confiar en mí, son mi motivación, inspiración y felicidad.

A mi esposo por el apoyo incondicional que me brinda día con día para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

A mis maestros quienes impartieron sus conocimientos y experiencias en el transcurso de mi vida estudiantil y que de una u otra manera contribuyeron en la realización de este trabajo.

Andrea Estefanía Arévalo Veloz

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Jehová Dios por haberme dado la vida y bendecirme día a día para llegar hasta donde he llegado.

A mi madre quien nunca dejó de estar junto a mí en el transcurso de mi educación, gracias a ella he logrado este propósito y a mi padre por ser ejemplo de superación, en quien me guie para crecer personal y profesionalmente.

A mis estimados maestros que a lo largo de mis estudios, me han transmitido sus amplios conocimientos y sus sabios consejos; especialmente a mi distinguida directora de tesis Ing. Clemencia Carrera por su esfuerzo, dedicación y valiosa dirección.

A todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este trabajo.

A todos ustedes mi mayor reconocimiento y gratitud.

Andrea Estefanía Arévalo Veloz

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Sustentación y aprobación de los integrantes del tribunal	ii
Responsabilidad del autor	iii
Informe del director del trabajo de titulación.....	iv
Formulario de registro bibliográfico	v
Declaración y autorización.....	vii
Carta de autorización.....	viii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento	x
Índice de contenidos.....	xi
Índice de tablas.....	xiv
Índice de figuras.....	xv
Índice de anexos.....	xvi

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1.	El problema de investigación	1
1.1.1.	Problema a investigar	1
1.1.2.	Objeto de estudio teórico.....	1
1.1.3.	Objeto de estudio práctico	1
1.1.4.	Planteamiento del problema	1
1.1.5.	Formulación del problema.....	2
1.1.6.	Sistematización del problema.....	2
1.1.7.	Objetivo General.....	3
1.1.8.	Objetivos Específicos	3
1.1.9.	Justificación	3
1.2.	Marco Referencial	4
1.2.1.	Marco teórico.....	4
1.2.1.1.	Teoría de la producción y costos	4
1.2.1.2.	Procesos Productivos	8
1.2.1.3.	Abastecimiento	10

1.2.1.4.	Análisis y Evaluación Financiera	14
1.2.2.	Marco conceptual	20

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1.	Metodología general	22
2.1.1.	Nivel de estudio	22
2.1.2.	Modalidad de investigación.....	22
2.1.3.	Método.....	22
2.1.4.	Población	22
2.1.5.	Selección instrumentos de investigación	23
2.1.6.	Procesamiento de datos	23
2.2.	Metodología específica.....	23
2.2.1.	Metodología Administrativa.....	23
2.2.2.	Metodología Financiera.....	24
2.2.3.	Metodología Operativa	24

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1.	Políticas de abastecimiento.....	25
3.1.1.	Relaciones con el cliente interno	25
3.1.2.	Aspectos relacionados con el personal de abastecimiento	26
3.1.3.	Aspectos relacionados con los proveedores	26
3.1.3.1.	Mercancías y suministros	26
3.1.3.2.	Proveedores	27
3.1.3.3.	Orden y clasificación	27
3.1.3.3.1.	Movimiento de productos y materiales	28
3.1.3.3.2.	Políticas	29
3.1.3.3.3.	Procedimientos	29
3.1.3.3.4.	Proceso de producción de yogur.....	29
3.1.3.4.	Sistema de control de costos.....	32
3.1.3.5.	Razones financieras utilizadas.....	35

3.1.3.6.	Áreas sobre las cuales se analiza la aplicación de medidas necesarias en la empresa.....	36
3.2.	Recolección y tratamiento de datos	36
3.2.1.	Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados.	37
3.2.2.	Ejecución del análisis vertical por cada período de análisis.....	38
3.2.3.	Análisis e interpretación de resultados del análisis vertical	39
3.2.3.1.	Balance General.....	39
3.2.3.1.1.	Activo:	39
3.2.3.1.2.	Pasivos:	40
3.2.3.1.3.	Patrimonio:	40
3.2.3.2.	Análisis e interpretación del Estado de Resultados	40
3.2.3.2.1.	Ingresos.....	40
3.2.3.2.2.	Costos	40
3.2.3.2.3.	Gastos:	41
3.2.3.2.4.	Utilidad:	41
3.2.4.	Análisis horizontal de los Estados Financieros	41
3.2.4.1.	Interpretación de los resultados del análisis horizontal	43
3.2.4.1.1.	Activo	43
3.2.4.1.2.	Pasivo.....	43
3.2.4.1.3.	Patrimonio	43
3.2.4.2.	Interpretación del Estado de Resultados.....	43
3.2.4.2.1.	Ingresos.....	43
3.2.4.2.2.	Costos	44
3.2.4.2.3.	Gastos	44
3.2.4.2.4.	Utilidad	44
3.2.4.3.	Razones financieras	44

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1.	Conclusiones.....	54
4.2.	Recomendaciones	54
	Referencias bibliográficas	56
	Anexos.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Población (Personal)	23
Tabla 3.1. Mercancías y suministros	26
Tabla 3.2. Costeo de productos promedio del último trimestre del 2016	33
Tabla 3.3. Costo de producción del yogurt	34
Tabla 3.4. Utilidad por litro de producto.....	34
Tabla 3.5. Costos variables	35
Tabla 3.6. Costos fijos.....	35
Tabla 3.7. Margen de contribución	35
Tabla 3.8. Balance General	37
Tabla 3.9. Balance Pérdidas y Ganancias	37
Tabla 3.10. Análisis Vertical Balance General	38
Tabla 3.11. Análisis Vertical del Estado de Resultados.....	39
Tabla 3.12. Análisis Horizontal Balance General	41
Tabla 3.13. Análisis Horizontal del Estado de Resultados	42
Tabla 3.14. Indicadores de liquidez	45
Tabla 3.15. Indicadores de rentabilidad	46
Tabla 3.16. Indicadores de gestión.....	47
Tabla 3.17. Estados de Resultados	49
Tabla 3.18. Estado de situación financiera.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1. Flujo de movimiento del proceso de compra y abastecimiento.....	28
Figura 3.2. Flujograma de proceso.....	31
Figura 3.3. Diagrama y especificaciones del área de producción	32

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Balance General.....	59
Anexo B. Balance Pérdidas y Ganancias	61

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. El problema de investigación

1.1.1. Problema a investigar

Considerando que las empresas orientan sus acciones administrativas y financieras a buscar herramientas para mejorar sus actividades, es necesario proponer continuos cambios en su entorno, los cuales obliguen a tomar medidas que permitan mantener el negocio en marcha, satisfaciendo las necesidades de su cartera de clientes y generando altos niveles de rentabilidad.

Es así que la Empresa “Suministros A&V” requiere de establecer una evaluación financiera del área de producción, relacionada con sus clientes directos y actuales, que le permita realizar un mejor y más eficiente manejo de esta área.

Dentro de las actividades del análisis propuesto es necesario determinar de qué manera el área de producción de la Empresa “Suministros A&V” incide en sus resultados financieros y la satisfacción de sus clientes.

1.1.2. Objeto de estudio teórico

El objeto de estudio teórico es la Evaluación Financiera del área de producción.

1.1.3. Objeto de estudio práctico

El objeto del estudio práctico de la presente investigación se compone de la evaluación de los estados financieros en el área de producción de la Empresa “Suministros A&V”.

1.1.4. Planteamiento del problema

Actualmente en la Empresa “Suministros A&V” hay evidencia de escasos controles e índices de eficiencia en la entrega de suministros, en el control interno del proceso productivo

y en los índices de productividad en la producción de yogurt, para lo cual se requiere de propuestas de análisis, mejora e implementación que ayuden a mejorar significativamente la gestión de la producción en la empresa, buscando solucionar los problemas frecuentes y contribuyendo al aumento de los resultados financieros.

Los bajos niveles de eficiencia y control antes mencionados, hacen prever una disminución en los niveles de rentabilidad y liquidez de la empresa, debido a que las acciones y procesos actuales no le han permitido mejorar dichos indicadores, este hecho, asociado a las condiciones actuales del mercado, es decir los clientes y sus niveles de venta y pedidos, obliga a la empresa a tener un control estricto de los precios de la materia prima, de la calidad del producto y de la satisfacción del cliente.

Para lo cual es necesario establecer un análisis de los estados financieros, que permita identificar la incidencia del proceso en los niveles de rentabilidad de la empresa, y así mejorar la parte administrativa de control y la parte financiera de indicadores.

1.1.5. Formulación del problema

¿Qué estrategias y políticas de mejora podrían establecerse en el área de producción de la Empresa “Suministros A&V”, para mejorar los índices relacionados con la evaluación financiera?

1.1.6. Sistematización del problema

- ¿La fundamentación teórica incide o limita su aplicación dentro de la empresa?
- ¿La identificación de la situación financiera y productiva actual de la empresa incide en los objetivos empresariales?
- ¿El análisis de los Estados Financieros permitiría proponer e implementar acciones o estrategias para mejorar los procesos internos del área de producción de la empresa?

1.1.7. Objetivo General

Evaluar financieramente el área de producción de la Empresa “Suministros A&V”, para establecer las estrategias y políticas de mejora relacionadas con los índices de rentabilidad y liquidez.

1.1.8. Objetivos Específicos

- Establecer la fundamentación teórica que permita relacionar la teoría financiera con la aplicabilidad en la empresa.
- Identificar la situación financiera y de producción actual de la Empresa “Suministros A&V”, relacionada con las políticas de manejo y control para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Analizar los Estados Financieros de la Empresa “Suministros A&V”, que permitirá tomar decisiones financieras orientadas a mejorar los indicadores de rentabilidad y liquidez de la empresa.

1.1.9. Justificación

El Análisis Financiero es una de las principales herramientas utilizadas por gerentes financieros, administradores, directores, dueños de las empresas y acreedores en general, para evaluar la gestión administrativa y financiera de los negocios. Los resultados generados por esta herramienta financiera permiten a los interesados en él: evaluar, mejorar, optimizar y maximizar los recursos invertidos en la empresa; tomar decisiones para alcanzar los objetivos y metas propuestas; decidir sobre la viabilidad de utilizar u otorgar un crédito; proyectar la empresa hacia el futuro y decidir sobre la realización o no de una inversión, entre otros.

Dentro del análisis y evaluación financiera, los costos de inventarios, las logísticas de abastecimiento están cuantificados con base a los precios de mercado y a la gestión de operatividad de la empresa. Los costos mencionados serán motivo de análisis de la presente investigación, con la finalidad de determinar los niveles de incidencia en la rentabilidad y

liquidez empresarial, además de permitir establecer estrategias de mejora en los ámbitos administrativos y financieros.

Por lo tanto, los resultados de la investigación servirán a la empresa para conocer su situación financiera actual y cuáles serán las posibles estrategias que contribuyan a sus objetivos de mediano y largo plazo.

1.2. Marco Referencial

1.2.1. Marco teórico

1.2.1.1. Teoría de la producción y costos

Empresarialmente se puede considerar el caso de una unidad productiva, como se concibe en la teoría microeconómica. Para lo cual en el análisis de la relación entre el proceso de producción y los costos para una unidad simple de producción se emplea los siguientes supuestos:

1. Existen solamente dos factores de producción, la mano de obra (L) y la tierra (T). Además, estos medios de producción son factores primarios, esto es, no son producidos ni producibles en el proceso considerado.
2. La duración de la jornada de trabajo (δ) es constante, además $\delta=1$. Esto nos permite asociar de manera directa, los factores de producción L y T, con sus servicios.
3. La producción es obtenida directamente empleando los factores L y T. Esto es, no existen relaciones intersectoriales.
4. La producción es disyunta. El proceso de producción permite obtener un sólo bien. Obviamente, esto implica que no estamos considerando los otros elementos que salen del proceso de producción.

Las condiciones de producción que se asumen son muy simples, tanto desde el punto de vista tecnológico como económico. Todos los aspectos tecnológicos del proceso de producción se resumen en la relación que existe entre la producción y los factores de producción empleados, dada cierta duración de la jornada de trabajo. Todos los aspectos

económicos de la producción se expresan en la relación de los precios de los factores con los diferentes niveles de producción. (Chase, 2012)

Modelo de producción del empresario capitalista

La ecuación base que describa el ingreso total (IT) que tiene la empresa es: (Salvatore, 2012),

$$IT(q) = p \cdot q$$

De donde se establece que el precio de venta no se modifica ante distintos niveles de producción, por lo tanto, IT será una función lineal. Es posible también a partir de la teoría microeconómica definir la ecuación que describa los beneficios (B) de la empresa:

$$B(q) = IT(q) - CT(q)$$

En el contexto de una economía de mercado, es necesario establecer una pregunta: ¿cuál sería el nivel de producción de un empresario capitalista?, la respuesta depende de una serie de consideraciones económicas y tecnológicas. Se requiere una serie de supuestos sobre el productor. Estos supuestos generalmente son:

1. La racionalidad del empresario es buscar hacer máximo los beneficios (B).
2. El empresario pone un precio aceptable en el mercado de bienes y en el de factores.
3. La tecnología es de Leontief y está dada.
4. La empresa tiene un factor fijo de $T = T_1$.
5. La jornada de trabajo está dada.

Entonces, la condición de equilibrio implica que el empresario produce siempre que su ingreso marginal sea mayor que su costo marginal y produce hasta que el factor fijo se convierta en limitativo.

Como los costos de los factores están dados, también lo está el costo fijo:

$$CF = rT_1$$

En tanto que las variables endógenas son:

1. La producción (q) y empleo de factor variable (L).
2. Los costos variables (wL) y los costos totales (CT).
3. El ingreso total (IT) y los beneficios totales(B).
4. La distribución del ingreso (dy).

Existen varias maneras de cuantificar la distribución del ingreso.

En el caso planteado: $dy = w.L/B$.

Demanda de trabajo y la oferta del productor

Tomando en cuenta el contexto del empresario, si consideramos los niveles de empleo asociados a diferentes niveles de salario, entonces obtendremos la demanda de trabajo. La cual consiste en el conjunto de combinaciones de tasa de salario y mano de obra tal que se maximizan los beneficios, asumiendo, la tecnología, los precios de (los demás) factores y producto. (Parkin, 2010)

Del mismo modo, si asociamos diferentes niveles de precios de venta del producto con los niveles de producción, obtenemos la función de oferta del producto, que consiste en las combinaciones de precio y cantidad ofrecida, tales que se maximizan los beneficios, asumiendo la tecnología, los precios de los factores. En este caso, dentro de determinados rangos, la gráfica de la demanda de trabajo y de la oferta de producto serán curvas perfectamente verticales en los planos (L, w) y (p, q) respectivamente.

Posibilidades de producción

Las posibilidades de producción dependen de la combinación de insumos y de la combinación de insumos y trabajo. En esta última combinación están implicados el trabajo humano y la tecnología. El diferente empleo de mano de obra en la producción puede ser mano de obra intensiva -un alto empleo de mano de obra humana- o producción capital-intensiva, cuando son empleados más medios mecánicos. Los recursos de capital y de trabajo son fijos. Las disponibilidades tecnológicas también son consideradas fija durante el período en cuestión. (Nicholson, 2008)

Los cambios en la producción en la economía cuando aumentan o disminuyen los recursos:

Los insumos son los materiales necesarios para producir algo, y estos se eligen en función al bien a producir. Cada insumo, sea de capital o de trabajo influye en la producción de un bien. Pero verificar como cada uno influye debe recurrirse a la metodología del ceteris paribus: debe congelarse la economía en el tiempo para prestar atención a las distintas alternativas de producción basadas en la disponibilidad de recursos y tecnología durante ese período. (Parkin, 2010)

Rendimientos a escala; constantes, crecientes y decrecientes

Rendimientos de Escala

Los rendimientos de escala expresan cómo varía la cantidad producida por una empresa a medida que varía el uso de todos los factores que intervienen en el proceso de producción en la misma proporción. No se deben confundir los rendimientos a escala con el producto marginal de un factor. El producto marginal se obtiene modificando un solo factor de producción, mientras que los rendimientos a escala se obtienen modificando todos los factores de producción. (Miller, 2010)

Análisis y rendimiento de los costos

Las decisiones fundamentales que tiene que hacer una empresa bajo condiciones de competencia perfecta, para lograr el objetivo de producir con la máxima eficacia económica posible, para lograr el nivel de producción de máxima eficacia económica y máxima ganancia; están orientadas a tomar en consideración que la ganancia total de una empresa depende de la relación entre los costos de producción y el ingreso total alcanzado. El precio de venta del producto determinará los ingresos de la empresa. Por lo tanto, los costos e ingresos resultan ser dos elementos fundamentales para decidir el nivel de producción de máxima ganancia.

Desde esta óptica el costo marginal (CM g) permite al empresario observar los cambios ocurridos en el costo total de producción al emplear unidades adicionales de los factores variables de producción. Si al aumentar el volumen de producción en una unidad el costo total

aumenta, el aumento absoluto en el costo total se toma como resultado del aumento absoluto en la producción.

Al calcular el costo promedio total, indica al empresario el costo de producir una unidad del producto para cada nivel de producción, obteniendo la combinación más eficaz de los factores de producción.

Equilibrio de la empresa

La teoría clásica de la empresa se basa en los supuestos de maximización de beneficios y de racionalidad económica, como base de su comportamiento. La empresa se encuentra en equilibrio cuando maximiza su beneficio (diferencia entre ingresos y costos). (Parkin, 2010)

El equilibrio se consigue cuando la derivada de los ingresos (el ingreso marginal) es igual a la derivada de los costos (costo marginal). La empresa se encuentra en equilibrio cuando su ingreso marginal es igual a su costo marginal y si su producto se halla en un mercado de competencia perfecta, cuando su precio es igual a su costo marginal.

1.2.1.2. Procesos Productivos

Un proceso productivo ha estado siempre relacionada con un conjunto de operaciones y actividades que se ejecutan para crear valor. Este conjunto de operaciones busca satisfacer las necesidades de los clientes mediante la transformación de unos insumos o materias primas en un producto o servicio. (Díaz, 2012)

A un valor inicial, que es el valor de adquisición de las materias primas, se le añaden los valores de los medios productivos consumidos en el proceso, para obtener un valor final mayor, que son los productos terminados. El proceso de producción, elemento central del sistema productivo, constituido por un conjunto de actividades coordinadas que suponen la ejecución física de la producción. Estas actividades incluirán las operaciones propias del proceso, junto a otras actividades complementarias, que en realidad servirán para “preparar las operaciones”. (Galgano, 2011)

Tipos de procesos

Existen diversos criterios para clasificar los procesos productivos: (Chase, 2012)

1. Según el grado de intensidad con el que se utiliza el factor trabajo en relación con el capital.

- **Procesos manuales.** Cuando son realizados por trabajadores y sin intervención de máquinas de ningún tipo. Cada vez son menos las actividades que pueden considerarse absolutamente manuales (por ejemplo, algunas tareas agrícolas y de prestación de servicios).
- **Procesos mecánicos.** Cuando su ejecución es compartida entre los hombres y las máquinas. El grado de mecanización en la realización de una actividad puede variar (por ejemplo, puede ararse la tierra con un arado o con un tractor).
- **Procesos automáticos.** Cuando la intervención de los trabajadores es mínima y se limita a la vigilancia y a la supervisión (por ejemplo, una cadena de montaje que utiliza robots).

2. Según el número y la variedad o gamas de productos que se obtienen.

- **Producción simple.** Procesos que elabora un solo tipo de producto de características técnicas homogéneas (cemento, azúcar, etc.).
- **Producción múltiple.** Proceso que obtiene varios productos diferenciados. Por ejemplo, una fábrica de automóviles que se dedica a producir varios modelos.

3. Según las características del flujo de los materiales. En todo proceso productivo, discurre un flujo de materiales que da lugar a un determinado producto terminado u output. Este flujo puede ser:

- **Flujo en línea.** Las tareas productivas u operaciones siguen una secuencia lineal y el producto debe pasar por todas ellas (por ejemplo, la cadena de montaje de un coche).
- **Flujo por talleres.** El equipo productivo y la mano de obra se organizan en centros de trabajo y se distribuyen por tareas similares (pintura, soldadura, etc.). Los productos pasan por algunos centros de trabajo y no necesariamente por todos.

- **Flujo por proyectos.** No existe un flujo propiamente dicho, sino una secuencia de operaciones que no se repitan una vez terminado el producto (por ejemplo, una consultora de economía).

4. Según el rendimiento temporal del proceso.

- **Sistema de producción en serie.** Utiliza tecnologías muy estandarizadas y productos normalizados para ser consumidos en masa. Es un tipo de producción que permite satisfacer las necesidades de un mercado de masas mediante la fabricación a un coste relativamente bajo de una gran cantidad de productos uniformes.

Este sistema de producción va generalmente asociado a lo que se llama producción para el mercado o para el almacén, porque la empresa hace sus propios pronósticos sobre la evolución futura de la demanda del producto que piensa fabricar y comienza la producción de forma continuada sin esperar el pedido de los clientes (electrodomésticos, coches, etc.).

- **Sistema de producción por lotes.** Se fabrica el producto con las características que el cliente señala. Este sistema de producción está generalmente asociado a producciones bajo pedido: en vez de producir previniendo la demanda del mercado, la empresa produce una vez se recibe el pedido del cliente (el diseño arquitectónico de un puente, ropa de alta costura, etc.).

La producción crea utilidad, mientras que el consumo la elimina. La función de producción es aquella que incorpora un valor añadido a una serie de bienes y/o servicios (inputs) para transformarlos en otros bienes y/o servicios (outputs), empleando para ello, según los economistas, los factores productivos de la tierra, el trabajo, el capital y la gestión. (Marquez, 2013).

1.2.1.3. Abastecimiento

Todo sistema productivo, para asegurarse su funcionamiento, necesita obtener del exterior una serie de insumos y materiales a partir de los cuales se realizarán los procesos de transformación. La función de abastecimiento es la encargada de suministrar estos recursos y

adquiere una importancia fundamental en el desempeño de una organización, condicionando los costos productivos y la capacidad de respuesta al consumidor. (Anaya, 2011)

Dado que los materiales representan un porcentaje elevado del costo de los artículos finales en casi todo tipo de manufactura, no es de extrañar la relevancia que ha tenido y tiene en la actualidad la gestión de aprovisionamiento. Es éste, uno de los motivos por los cuales la administración de la cadena de abastecimiento se ha convertido en un arma competitiva clave para las empresas.

La administración del flujo de entrada de materiales tiene además una influencia directa en las actividades; por ejemplo, los retrasos en la solicitud de pedidos o en la entrega de los proveedores afectan la continuidad del flujo de bienes y servicios, aumentando no sólo los costos por tiempos improductivos, sino también los plazos de entrega a los clientes. (Marquez, 2013)

Estrategias de abastecimiento

Debido a que los costos, la calidad y la velocidad de respuesta al cliente quedan fuertemente condicionados por los costos, calidad y tiempos de entrega de los bienes adquiridos, es necesario establecer una estrategia para realizar los aprovisionamientos de una manera efectiva (eficaz y eficientemente). Para ello es necesario identificar, en primer término, qué bienes y servicios serán adquiridos en el exterior de la empresa y cuáles serán provistos internamente.

De esto se desprende que las posibles estrategias de abastecimiento pueden resumirse en las siguientes:

- Integración vertical
- Adquisición a proveedores

Cada una de estas estrategias pueden ser utilizadas por cualquier organización, dependiendo de la etapa de vida en que se ésta se halle, de las condiciones del mercado en el que se establezca y del tipo de producto que fabrique o servicio que preste, entre otros aspectos.

Integración vertical: Este término se relaciona con la propiedad y el control de los procesos productivos hacia atrás o hacia adelante en la cadena de abastecimiento. Así, la integración vertical hacia las fuentes de aprovisionamiento se refiere a la habilidad de una empresa de producir internamente las materias primas, materiales e insumos que podría adquirir a terceros, mientras que la integración vertical hacia el mercado o integración de avance se relaciona con la adquisición de procesos aguas abajo en la cadena de abastecimiento.

En ambos casos se estaría frente a una integración vertical hacia adelante. Las empresas pueden integrarse verticalmente en forma parcial, adquiriendo sólo el control de algunos procesos, o total. Cuando una empresa realiza todas las actividades productivas por sí misma (incluyendo producción, distribución y ventas a consumidor final), se habla de una integración vertical total. (Asencio & Vásquez, 2013)

Adquisición a proveedores: Si bien las empresas pueden adquirir ciertas ventajas al convertirse en sus propios proveedores, por lo general es más fácil comprar en forma inteligente que producir en forma económica. Al comprar, una compañía puede elegir entre varios proveedores a aquellos que más se ajusten a sus exigencias en cuanto a calidad, costos o alguna otra variable de relevancia para la misma.

En cambio, cuando la empresa produce sus propios componentes, el costo, la calidad, los tiempos de ciclo y la flexibilidad dependerán de su propia eficiencia en las operaciones. Como es difícil ser superior en todos los aspectos productivos, las empresas tienden a generar ineficiencias en algunos de sus procesos, elevando el costo final del artículo elaborado. Una de las razones para que esto sea así es la gran diversidad de materias primas, materiales e insumos que se utilizan para la fabricación de bienes en buena parte de la industria; en muchos casos sería antieconómico que la firma produjera todo lo que necesita. La compra a proveedores especializados y el enfoque en el montaje se ha convertido en una estrategia que ha dado buenos resultados.

Adquisiciones estratégicas

Si bien las diferentes formas de adquisición a terceros serán tratadas más adelante en este trabajo, se cree oportuno clarificar algunos conceptos: Las compras tradicionales se refieren a

las adquisiciones a múltiples proveedores bajo relaciones exclusivamente transaccionales, es decir, los contactos proveedor-cliente se realizan en oportunidad de la compra bajo un ambiente de competencia; son relaciones en donde tanto proveedor como cliente buscan sus propios beneficios a corto plazo.

El outsourcing (tercerización, subcontratación) es un término genérico que se aplica a la adquisición externa de bienes y/o servicios con una reducción en el número de proveedores y una mayor interacción proveedor-cliente. Básicamente, representa el fenómeno opuesto a la integración vertical, ya que se refiere a la contratación de terceros para la realización de tareas que antes se producían en la empresa. (Asencio & Vásquez, 2013)

El ciclo de abastecimiento

El encargado del área de abastecimiento tiene como responsabilidad la coordinación de todas las actividades vinculadas con la adquisición de materias primas, materiales e insumos necesarios para las actividades productivas, entre las que se pueden nombrar las siguientes:

- Compras
- Recepción
- Almacenamiento
- Gestión de inventarios

Todas estas actividades interactúan en forma dinámica, dando origen a lo que se denomina el ciclo de abastecimiento: La secuencia de actividades involucradas en el proceso de aprovisionamiento comienza con la recepción de necesidades de requerimientos de bienes y/o servicios, y ya sea que se traten de adquisiciones aisladas (por única vez) o de compras periódicas, el proceso lleva implícita la búsqueda y selección de proveedores.

Las modalidades de abastecimiento justo a tiempo también introducen cambios al modelo presentado, principalmente porque responden a sistemas de producción de arrastre, en donde, a partir de la demanda de los clientes se moviliza todo el sistema de producción de la empresa y de los proveedores. En este tipo de sistema, a partir de las órdenes de producción generadas por pedidos de los clientes, la firma solicita las materias primas y materiales correspondientes

a sus proveedores, quienes los entregan de manera casi instantánea en el lugar de producción, evitando los pasos de recepción y almacenaje previos. (Mora García, 2008)

1.2.1.4. Análisis y Evaluación Financiera

Concepto de la evaluación financiera

En cumplimiento de las normas y principios contables, la empresa expresa sus resultados en balances los cuales revelan la situación a una fecha específica. Estos permiten realizar una evaluación amplia que permite conocer el comportamiento resultante de las decisiones tomadas.

Objetivos de la evaluación financiera

La evaluación financiera “examina el uso de los recursos financieros generando información que permita determinar el cumplimiento de metas y objetivos planteados”. Su desarrollo se focaliza en varios aspectos que pueden ser clasificados de la siguiente manera: (Castro, 2012)

- Identificar el rendimiento de la empresa en un período determinado.
- Evaluar el uso de los recursos monetarios en la empresa en función de las decisiones tomadas.
- Verificar el cumplimiento de las normas establecidas referentes a beneficios legales, tributarios, entre otros.
- Identificar falencias existentes que afectan los resultados.
- Interpretar los movimientos realizados y su impacto en la empresa. (Fernández, 2012).

Fases de la evaluación financiera

La evaluación financiera se basa en un conjunto de actividades planificadas las cuales producen resultados específicos. “Existen disponibles varias técnicas de evaluación financiera que cada empresa debe decidir en base a sus necesidades.” (Cruz, 2011).

El proceso de evaluación comprende fases que deben ser cumplidas independientemente de las técnicas aplicadas. Estas fases pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

- **Planificación:** Permite analizar los procesos de evaluación financiera a aplicarse. Además, define las personas responsables y las áreas de gestión. Determina la estandarización de los formatos y procesos a ser aplicados.
- **Ejecución:** Implica la aplicación de la metodología definida. Su desarrollo se subdivide de la siguiente manera:
 - Levantamiento de datos, recopila los datos necesarios para realizar la evaluación.
 - Aplicación de las técnicas, consiste en la aplicación de las técnicas en base a los datos levantados.
 - Comprobación de resultados: Evalúa los resultados obtenidos permitiendo que estos puedan ser comprobados cuando sea necesario.
- **Información de resultados:** Establece la presentación de los resultados y los procesos como estos van a ser difundidos a los interesados. El informe debe contener un análisis amplio sobre la situación de la empresa, señalando las falencias y aspectos adecuados ocurridos en la empresa en cada período. Los análisis mínimos comprendan un período de tres años para que se pueda conocer la variación de los resultados. (Tobar, 2010)

Tipos de evaluación financiera

La evaluación financiera puede realizarse integrando varias técnicas. En este caso, estas parten de dos aspectos fundamentales. El primero utilizando los balances, el segundo mediante el uso de razones. A continuación, una descripción de su utilidad: (Gitman, 2007)

- **Estados Financieros:** Existen dos técnicas principales que pueden ser ejecutadas con los balances de la empresa. Estos son:

- **Análisis vertical:** Su desarrollo utiliza exclusivamente un período analizando la concentración de cada cuenta en base a descriptores. Estos son el total de activos, pasivos y patrimonio en el Balance General y el Total de ingresos en el de Pérdidas y Ganancias.
- **Análisis horizontal:** Su desarrollo utiliza como mínimo dos períodos. Este analiza la variación de cada cuenta verificando si su comportamiento ha sido creciente, decreciente o estático.
- **Razones Financieras:** Las razones financieras son ecuaciones que permiten medir el estado de la empresa en base de varias características. Estas pueden ser clasificadas en:

Razones de Liquidez

Las razones de liquidez se describen de la siguiente manera: (Van Horne, 2010)

1.- Razón Capital de Trabajo = Activo Circulante (-) Pasivo a corto plazo

Determina la cantidad de recursos de fácil conversión en efectivo, que se puede considerar propia y que mediante su rotación se obtiene los ingresos. Este tipo de cifras puede no servir para comparar los resultados con otras empresas, pero es de suma utilidad para el control interno

2.- Razón Circulante = Activo Circulante / Pasivo a corto plazo

Indica la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo, (en número de veces, cuantas veces cubre el activo de fácil conversión en efectivo al pasivo de exigibilidad menor a un año)

3.- Razón de Liquidez = Activo Liquido / Pasivo a corto plazo

Activo liquido = activo circulante (-) inventario.

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo, sin la intervención de los inventarios. En ocasiones se recomienda un índice de 1.0 o más, pero al

igual que la razón anterior, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial o comercial en el que opera la empresa.

4.- Razón Pago Inmediato = Activo Disponible / Pasivo a corto plazo

Activo disponible = activo circulante (-) inventario (-) cuentas por cobrar.

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo de inmediato, pues considera únicamente activos que representan efectivo y no es necesaria su conversión.

Razones de Eficiencia Operativa

1.- Rotación de Cartera = Ventas Netas a Crédito / Cuentas por Cobrar a Clientes

Cuentas por cobrar netas = Cuentas por Cobrar (-) Cuentas Incobrables

Ventas netas a crédito = Ventas Totales - Devoluciones y rebajas - Descuento por pronto pago

Muestra la política de crédito que tiene la empresa, en cuanto al plazo que otorga a sus clientes para cubrir el importe de sus facturas.

Una rotación alta indica una política de cobro severa, esto puede implicar pérdida de mercado. Se otorga poco plazo a los clientes para el pago de sus compras. En ocasiones, es síntoma de una depuración de los clientes.

Rotación baja indica morosidad de los clientes, y en consecuencia problemas en la recuperación de la cartera.

2.- Plazo Promedio de Cartera = 360 Días / Rotación de Cuentas por Cobrar

Plazo Promedio de Cartera = Cuentas por Cobrar a Clientes * (360) / Cartera Ventas Netas a Crédito

Indica el número de días promedio en que cobramos lo que se vendió a crédito en un periodo de un año; el número de días de ventas que queda pendiente de cobro. Esta razón es complemento de la anterior.

El periodo de cobranza promedio o, duración media de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza.

3.- Rotación de Cuentas por Pagar = $\text{Compras Netas a Crédito} / \text{Cuentas por Pagar a Proveedores}$

Indica el número de veces que circulan las cuentas por pagar a proveedores en relación a las compras netas a crédito, durante un periodo determinado. Muestra la política de pagos que tiene la empresa, en cuanto al plazo que le otorgan sus proveedores para cubrir el importe de sus facturas.

Una razón alta indica que no se utiliza el financiamiento de los proveedores o bien, se paga antes del vencimiento de las facturas.

Una razón baja es síntoma de que la empresa se atrasa en sus pagos.

Se corre el riesgo de perder crédito, obligándola a operar en efectivo. Una política de crédito razonable sería pagar a proveedores diez días después de recuperar las cuentas de clientes.

4.- Rotación de inventarios = $\text{Costo de lo Vendido} / \text{Inventario Promedio}$

$\text{Inventario Promedio} = (\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}) / 2$

Indica el número de veces que se desplaza el "inventario promedio" al mercado en un periodo determinado. Muestra la velocidad de desplazamiento de los inventarios al mercado.

Una razón alta indica que la empresa podría quedar sin inventarios, repercutiendo en ventas y en consecuencia en la utilidad. La industria podría quedar sin materia prima y no habría producción, ni ventas. Habría que considerar las reservas de inventarios.

Una razón baja indica la existencia de inventarios obsoletos, mismos que repercuten en las ventas y en las utilidades. Se debe considerar el costo de oportunidad.

5.- Plazo Promedio de Inventarios = 360 Días / Rotación de Inventario

Plazo Promedio de Inventario = Inventario Promedio * (360) / Costo de lo Vendido

Indica cada cuanto día en promedio estamos vendiendo el "inventario promedio" en el periodo de un año. Muestra el número de días que se puede satisfacer al mercado con las existencias actuales.

Una razón alta indica posible obsolescencia de mercancías o lento movimiento de los inventarios.

Una razón baja: se corre el riesgo de perder ventas y en consecuencia mercado, por no contar con márgenes de seguridad en los inventarios. (Estupiñan & Estupiñan , 2009)

Razones de Productividad

Las razones de productividad se las puede establecer: (Espinoza, 2010)

1.- Rotación de Activos Fijos Netos = Ventas Netas / Activos Fijos Netos

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear su planta y su equipo en la generación de ingresos.

Una razón alta indica que el activo fijo existente es razonablemente productivo, o bien que no hay reposición de activo fijo. Se debe tomar en cuenta con el simple transcurso del tiempo un equipo o inmueble se hace obsoleto (con excepción de los terrenos), por lo que deberá de planearse la reposición de estos.

Una razón baja indica el exceso de activo fijo y en consecuencia no se aprovecha eficientemente el que se tiene. Debe de cuidarse la relación que existe entre este y las ventas. Puede existir demasiado activo fijo improductivo.

2.- Rotación de Activos Totales = Ventas Netas / Activos Totales

Indica la productividad de los activos totales, es decir, la capacidad que tienen para generar ventas. Mide la rotación de los activos de la empresa.

3.- Rotación del Capital de Trabajo = Ventas Netas / Capital de Trabajo

Indica la capacidad del Capital de trabajo para generar ventas. Recordemos que el Capital de Trabajo es el motor generador de ingresos de la empresa. (Gitman, 2007)

1.2.2. Marco conceptual

En el transcurso de la investigación se utilizan diversos términos que son importantes aclarar para evitar confusiones en la comprensión de los contenidos planteados:

Administración: La administración es una rama de la dirección que abarca la inspección, operación y control en una empresa, y por medio de ella, se analizan y resuelven problemas. (Kotler, 2012)

Control: Proceso administrativo enfocado en evaluar la gestión obtenida y compararla con las metas propuestas. (Moreno, 2011).

Estandarización: Mecanismo utilizado para manejar de manera uniforme técnicas y formatos que permitan interpretar de mejor manera los resultados. (Alban, 2012).

Evaluación: Acción de identificar los resultados obtenidos, determinando si estos se encuentran en relación a los esperados. (García, 2012)

Evaluación financiera: es un proceso que “toda empresa debe cumplir para conocer ampliamente su gestión”. Su desarrollo parte de un examen integral que identifica la gestión empresarial en función de los resultados. Su desarrollo se asocia a otras técnicas de gestión dentro de las cuales se encuentra la contabilidad. (Orozco, 2010)

Informe: Exposición presentada de manera oral o escrita que contiene los resultados y recomendaciones obtenidas de un proceso de evaluación cumplido. (Torres, 2010).

Proyecciones: Proceso de generación de tendencias en base a técnicas que permiten prever escenarios futuros a ocurrir. (Caldas, 2012).

Resultados: Salidas obtenidas en base al procesamiento de entradas definidas. (Vélez, 2010).

Proceso Productivo: Consiste en transformar unos bienes adquiridos denominados “materias primas” en otros bienes distintos denominados “productos terminados”. Desde el punto de vista económico el proceso productivo es un conjunto de actividades que incorporan los valores resultantes de la aplicación racional y necesaria de medios productivos. (Moreno, 2011)

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1. Metodología general

2.1.1. Nivel de estudio

De acuerdo a las características presentadas en la investigación, esta es de carácter explicativa y exploratoria, debido a que se utilizará información directa que permite identificar los procesos financieros y productivos, los cuales están basados en los estados y razones financieras actuales.

2.1.2. Modalidad de investigación

El presente estudio reúne las condiciones metodológicas de una investigación aplicada, en razón, que se utilizaron conocimientos específicos del análisis financiero en las actividades empresariales, encaminados a la toma de decisiones seguras, las cuales establezcan correctivos directos en los niveles de rentabilidad y liquidez.

2.1.3. Método

Los principales métodos de estudio utilizados en la investigación fueron:

- **Análisis y síntesis:** Para realizar la evaluación financiera de la empresa fue necesario la aplicación de este método.
- **Inductivo y deductivo:** Debido a que se parte de sucesos particulares, análisis de los estados financieros, para establecer las conclusiones integrales, establecer estrategias y políticas.

2.1.4. Población

Actualmente en la empresa laboran 13 colaboradores distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 2.1. Población (Personal)

POBLACIÓN	N°
Jefe de Planta	1
Jefe de Contabilidad	1
Jefe de Producción	1
Asistentes Administrativos	3
Asistentes de Producción	7
Total	13

Fuente: Empresa “Suministros A B”. 2017

Por las características de la empresa relacionadas con la cantidad de colaboradores, en la presente investigación la muestra es igual a la población, además es necesario considerar que la información requerida es de tipo documental, misma que será obtenida de archivos financieros y contables de la empresa.

2.1.5. Selección instrumentos de investigación

En la investigación se utilizó como instrumento investigativo documentos formales y actuales utilizados financiera y contablemente por la empresa, documentos como: normas y procedimientos definidos y utilizados por el personal de planta, y que son necesarios para el análisis e información sobre el área de producción, además de los estados financieros del periodo de análisis de la investigación.

2.1.6. Procesamiento de datos

Con la información obtenida de la empresa y de fuentes bibliográficas fue necesario la utilización de instrumentos informáticos como Microsoft Word y Microsoft Excel, para poder procesar, analizar y concluir.

2.2. Metodología específica

2.2.1. Metodología Administrativa

La metodología administrativa aplicada permite identificar los procesos de evaluación financiera orientados al uso de los estados y razones financieras.

En donde fue necesario realizar las siguientes actividades: identificar los procesos productivos y de abastecimiento actuales de la empresa, establecer el proceso de evaluación financiera, determinar las razones financieras a utilizar y sus procesos de interpretación y finalmente definir la estructura de evaluación de los resultados obtenidos.

2.2.2. Metodología Financiera

Esta metodología se basa en la ejecución de la evaluación financiera, con la finalidad de obtener un diagnóstico de la empresa, que permita conocer su situación actual.

Es así que se cumplió con actividades como: presentación del Balance General y Balance de Pérdidas y Ganancias de la empresa, ejecución del análisis vertical y horizontal para cada período y la realización del análisis de las razones financieras propuestas.

2.2.3. Metodología Operativa

La metodología operativa permite disponer de un programa de acciones orientadas al mejoramiento del uso de los recursos de la empresa.

Es así que se cumplió con las siguientes actividades: identificar las políticas administrativas, operativas, financieras y de mercado utilizadas por la empresa, la presentación de medidas preventivas y correctivas que mejoren los resultados financieros y de gestión y presentar las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1. Políticas de abastecimiento

La Empresa “Suministros A&V” actualmente tiene establecido de manera informal ciertas políticas de distribución y abastecimiento, las cuales le han permitido cumplir parcialmente sus objetivos empresariales. Estas políticas en básicamente están enfocadas al cumplimiento de los procesos de abastecimiento en función del costo de producción.

En actividades diarias como compras, éstas se realizan con cierta especificación técnica, en base a la calidad de la producción y al manejo de costos. La generación de alianzas con proveedores es indispensable para la empresa, ya que esta busca mejorar el negocio y la imagen de la empresa, en la misma línea, la evaluación del desempeño de los proveedores permite asegurar que este, cumpla con las obligaciones pactadas y con requerimientos de responsabilidad social, económica y financiera.

Es así que se determina que la empresa requiere de políticas y estrategias claras y formales en donde se genere estimaciones, herramientas y procedimientos para implementar un modelo de abastecimiento estratégico. Además del establecimiento e identificación técnica de cada uno de los procesos en las diferentes áreas, mismos que deben estar orientados al aseguramiento de la gestión de calidad y continuidad del negocio, y de conformidad con las normas aceptadas internacionalmente en la cadena de abastecimiento y de manejo financiero.

3.1.1. Relaciones con el cliente interno

La empresa centra sus esfuerzos en brindar la mejor solución a las necesidades de abastecimiento, a través de la profundización del conocimiento de su negocio, sus necesidades y objetivos, y el desarrollo de una inteligencia de mercado que permite dar un soporte técnico en el proceso, sin embargo, estas acciones no están dentro de políticas ni establecido en procesos definidos.

3.1.2. Aspectos relacionados con el personal de abastecimiento

La empresa se orienta al desarrollo de las competencias del personal, estas acciones son realizadas sin políticas claras de gestión de personal, lo que influye en un desempeño poco eficiente en sus funciones, sin embargo, el ambiente de la empresa es de respeto y valoración por su personal.

3.1.3. Aspectos relacionados con los proveedores

La empresa propone y profesa mantener relaciones con los más altos estándares de ética comercial, probidad, transparencia y equidad, asegurando la objetividad de los procesos de compra, respetando los compromisos suscritos, y compromete a los proveedores a que asuman responsablemente las obligaciones en materia de legislación laboral y el desarrollo de una actividad sustentable.

3.1.3.1. Mercancías y suministros

La empresa Suministros A&V cuenta con las siguientes mercancías y suministros necesarios para la comercialización:

Tabla 3.1. Mercancías y suministros

Producto	Medida	Producto	Medida
Nuez	Libra	Tapa Batido	Paquete
Pasas	Libra	Funda Green	Paquete
Almendra	Libra	Gotas Chocolate	Kilo
Miel	Unidad	Barquillo	Paquete
Tarrina 12 onz.	Caja	Porta Conos	Paquete
Durazno 6 und.	Caja	Granola Green	Funda
Chocolate Gran.	Kilo	Guayaba	Balde
Chocolate Derr.	Unidad	Piña	Balde
Manjar	Unidad	Fresa	Balde
Servilletas	Bulto	Cucharas	Paquete
Cono Vainilla	Caja	Envase 6.5	Tira
Vaso Batido	Tira	Envase 16	Tira
Camisetas	Unidad	Envase peq.	Caja
Delantal Largo	Unidad	Envase gran.	Caja
Milano Chocolate	Unidad	Envase Ext.	Caja
Milano Fresa	Unidad	Yogurt 7 Lt.	Balde
Galleta Oreo	Caja	Yogurt 10 Lt.	Balde

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

En la contabilidad estos suministros están contabilizados como inventarios de materia prima, inventario de suministros y materiales. Por la naturaleza de esta mercadería tienen un movimiento fluido y rápido.

La empresa maneja el sistema Contable Administrativo Fenix, el cual permite conocer en detalle el stock de la empresa, la codificación de cada mercadería (se identifican con un código, una lógica interna propia), además en la codificación se detalla, el valor económico y la ubicación de entrada en la empresa; estos hechos permiten que la mercadería sea contabilizada (control financiero) y bien almacenada.

Actualmente la empresa no cuenta con políticas de control interno de manejo de inventarios, (control documental de ingreso de mercadería, verificación de la calidad del producto ingresado según normas, control de stock mínimo y máximo según histórico de pedido, entrega de pedido documental), hechos que limitan el control de costos y en el mediano plazo afectan el crecimiento de la empresa.

3.1.3.2. Proveedores

Actualmente los proveedores ofrecen a la empresa calidad y cantidad necesaria para las operaciones. Sin embargo, se requiere tener más de un proveedor para una misma mercancía.

Hay proveedores que sirven hasta el almacén, y otras que la empresa va al establecimiento. Al ser importante negociar y manejar el crédito con los proveedores la empresa generalmente trabaja a 30 días plazo. En ciertos productos, se realiza las compras en volumen, lo cual permite tener mejores precios. (Flynn, 2012)

3.1.3.3. Orden y clasificación

En este aspecto la empresa se mantiene parcialmente ordenada, lo que dificulta las operaciones de ubicación y despacho.

- Está asignada una identificación a cada producto, además de estar unificada para todas las áreas (compras, control de inventario, administración, producción, ventas).

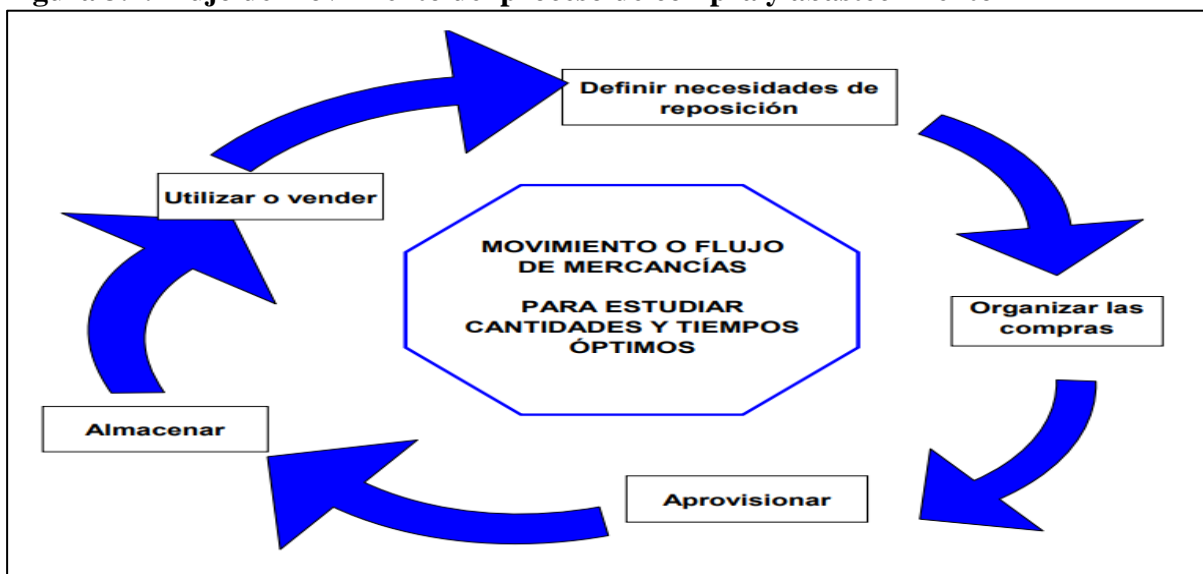
- La identificación esta codificada.
- Los materiales no están ubicados según su clasificación e identificación en pasillos, estantes, espacios marcados para facilitar su localización.
- Cuando se reciben nuevas mercancías, el tiempo de recepción y ubicación en la bodega es óptimo.
- Existe una persona responsable de mantener el orden y clasificar las mercancías con sus códigos correspondientes, tanto a la entrada como a la salida del almacén. Se tiene fichas de productos y fichas de proveedores para identificar las existencias del almacén, las cuales son actualizadas con las entradas y salidas de productos y materiales.

3.1.3.3.1. Movimiento de productos y materiales

El abastecimiento, almacenaje y control de mercancías se ajusta a las normas y principios, pero está limitado en función del espacio que dispone la empresa, del sistema de producción y de la disponibilidad entregable de los proveedores.

Misma que tiene el siguiente flujo de movimiento:

Figura 3.1. Flujo de movimiento del proceso de compra y abastecimiento



Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Fuente: Producción y Productividad. Márquez, 2013

3.1.3.3.2. Políticas

Las políticas de gestión de costos relacionadas con el aprovisionamiento, almacenaje y control de productos y materiales, son las directrices que guiarán todo el proceso, considerando la naturaleza del negocio, el espacio de almacenaje y el funcionamiento de mercado, tanto de proveedores como de clientes.

Las políticas de gestión financiera logran cumplir los objetivos propuestos, además de mejorar el valor de la empresa en el largo plazo, y cumplir con los indicadores de rentabilidad y liquidez en el corto plazo.

3.1.3.3.3. Procedimientos

Actualmente los procedimientos dentro de la empresa, no están definidos de manera clara y técnica, sin embargo, están identificados dentro de las acciones diarias, como son: (Mariño, 2010)

- Estudio del mercado
- Cotización de precios
- Análisis de Proveedores
- Control de inventarios en máximos y mínimos de stock
- Control de documentos desde la empresa al proveedor y viceversa
- Control del bodeguero de documentación como nota de pedido e informes de recepción de mercadería.
- Control diario de ingreso y egresos en bodega.
- Entrega Documentos a Contabilidad.

3.1.3.3.4. Proceso de producción de yogur

El yogurt es el resultado de un proceso de cuajado controlado. Básicamente se deja que la leche se corte de forma específica. Para asegurarse que quede esa suave textura final, la empresa agita la leche. Esto hace que se modifique la estructura microscópica de la leche, rompiendo los grandes glóbulos de grasa en unos más pequeños que luego serán recubiertos

por una piel que produce las proteínas de la leche. Cuando esto ocurre, la leche se corta y las proteínas se pegan entre ellas, lo que permite que haya una distribución homogénea en el yogurt.

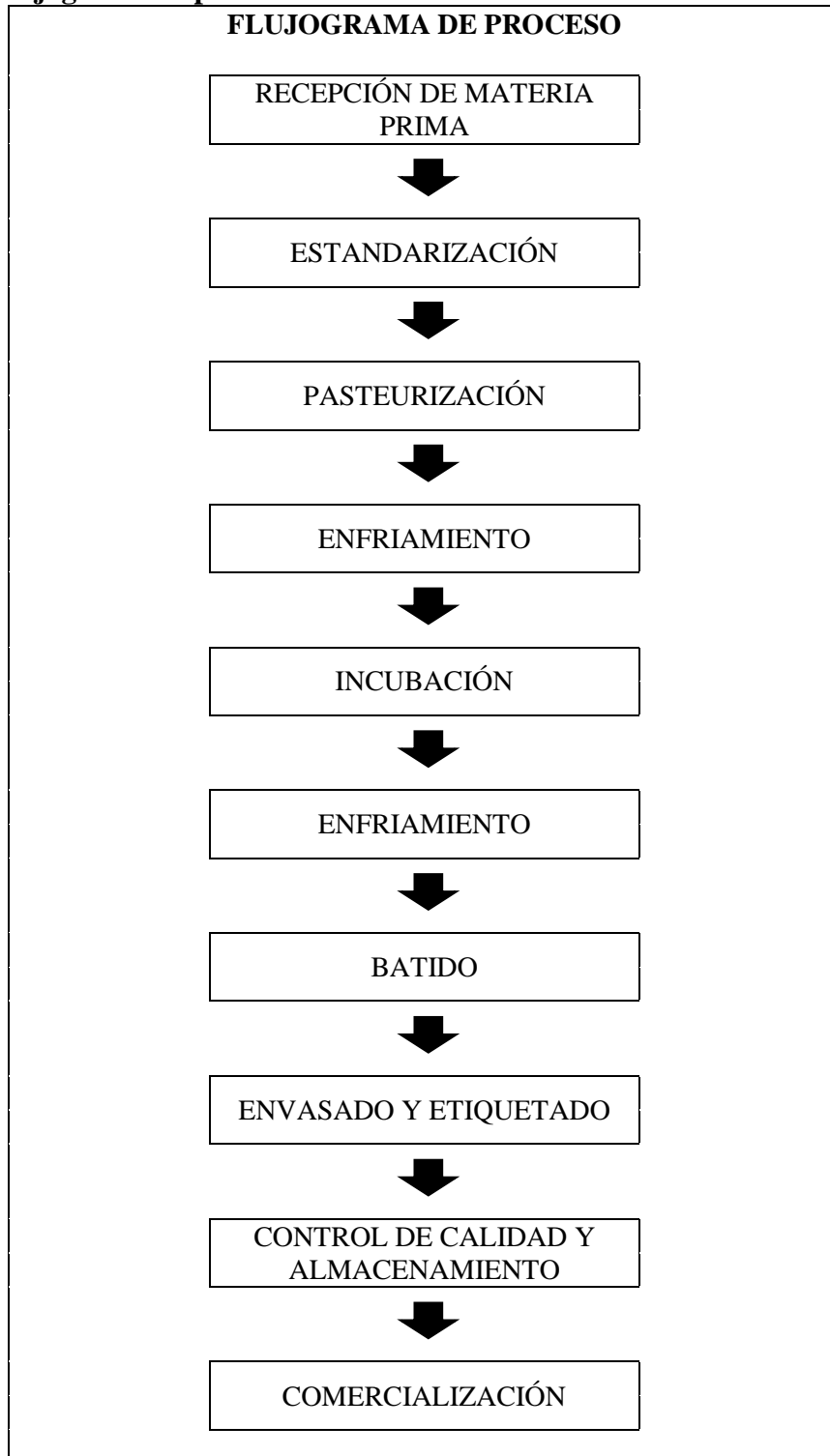
El calor ayuda a matar cualquier bacteria perdida que haya quedado en la leche y activa el proceso de desdoble de las proteínas que forma la malla molecular que se encuentra en el corazón del yogurt, el calor libera las proteínas de la leche, ayudando a darle al yogurt su textura cremosa.

Durante el proceso, la leche suele calentarse a 85°C durante 30 minutos o entre 90°C y 95°C durante cinco minutos. Una vez que el calor disminuye a la temperatura del cuerpo humano –a unos 37°C- la leche está lista para lo que muchos piensan es el proceso crucial en el yogurt: la fermentación, a esta temperatura crecerán las dos bacterias más comunes en el proceso de hacer el yogurt.

Cuanto más bajo el pH, más se liberan las proteínas y empiezan a juntarse formando una malla que atrapa el agua y la grasa de los glóbulos de grasa de las cadenas de racimos de proteínas. Esto es lo que hace que la leche se convierta en yogurt.

Flujograma y especificaciones

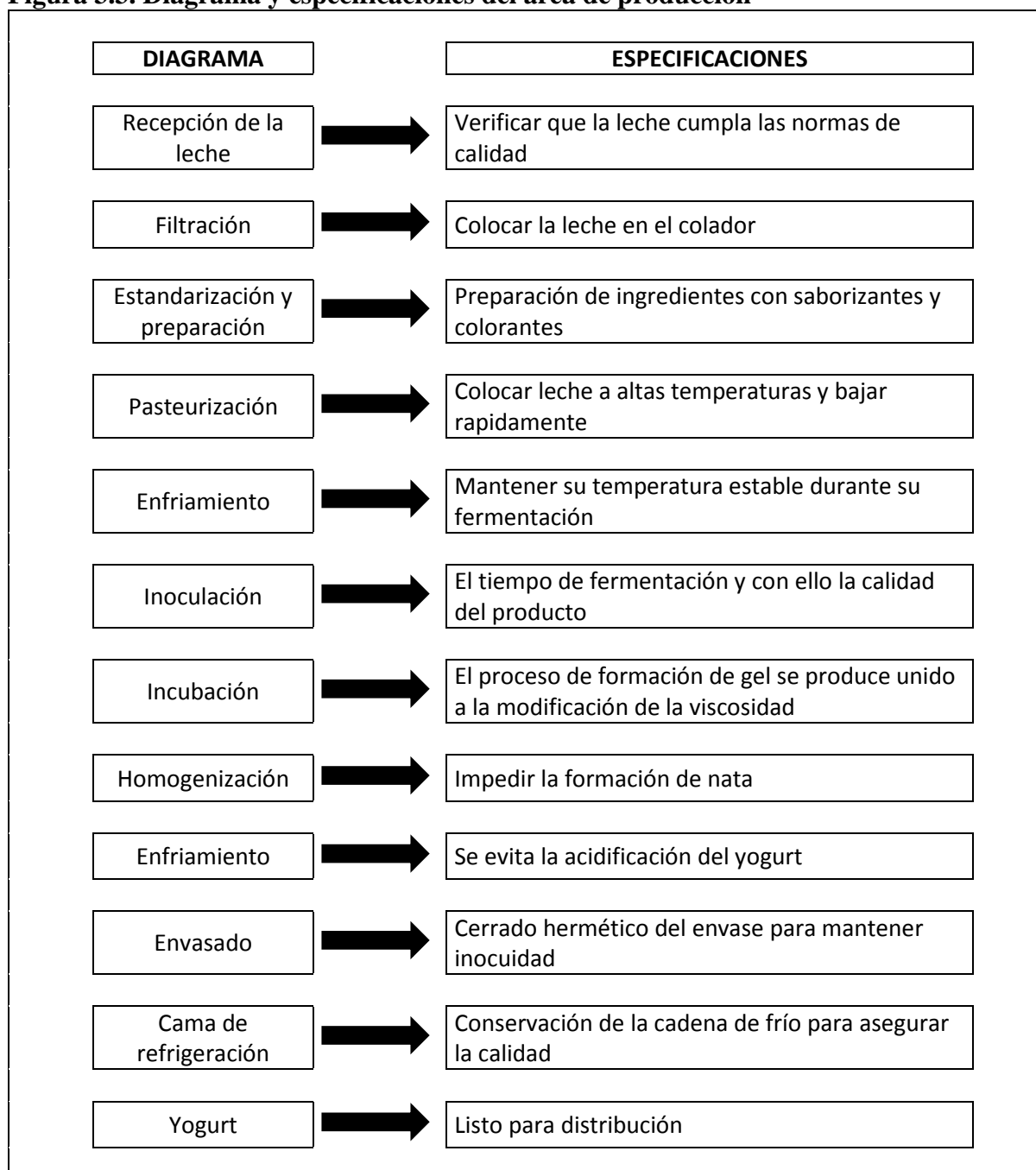
Considerando los procesos en la producción de yogurt, la Empresa “Suministros A&B, tiene la siguiente estructura en la producción:

Figura 3.2. Flujograma de proceso

Fuente: Área de producción “Suministros A&V”. 2018

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Para la empresa es importante considerar las especificaciones técnicas con la finalidad de obtener la calidad requerida del producto:

Figura 3.3. Diagrama y especificaciones del área de producción

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

3.1.3.4. Sistema de control de costos

Establecimientos de los costos de fabricación

Para el análisis de los costos, se toma en consideración el promedio del último trimestre del 2016 de todos los procesos de producción, obteniendo los siguientes promedios como se lo demuestra en el cuadro a continuación: (Hargadon, 2001)

Costeo por absorción

Tabla 3.2. Costeo de productos promedio del último trimestre del 2016

DETALLE	PROMEDIO MES	COSTO POR LITRO
VENTAS	52,942.67	2
Ventas en litros	26,471.33	
Costo de la materia prima por litro	1.0037286	1.004
Costo de materia prima directa	26,570.03	
MANO DE OBRA DIRECTA	3,523.78	0.133
Sueldo	2,103.10	
Aporte patronal	255.53	
Décima tercera remuneración	175.26	
Décima cuarta remuneración	177.00	
Vacaciones	87.63	
Fondo de reserva	175.26	
Alimentación	550.00	
COSTOS INDIRECTOS	4,889.41	0.185
MANO DE OBRA INDIRECTA	1,641.55	
Sueldo	1,167.86	
Aporte patronal	141.89	
Décima tercera remuneración	97.32	
Décima cuarta remuneración	88.50	
Vacaciones	48.66	
Fondo de reserva	97.32	
OTROS COSTOS INIDRECTOS	3,247.86	
Energía eléctrica	573.15	
Telefonía	105.23	
Agua	20.00	
Mantenimiento	1,213.61	
Mantenimiento de instalaciones	47.01	
Impuestos	32.86	
Patente	50.00	
Imprevistos	100.00	
Baldes plásticos	500.00	
Depreciación de Propiedad planta y equipo	606.00	
COSTO DE FABRICACIÓN	34,983.22	1.322
MARGEN DE UTILIDAD	17,959.44	0.678
Gastos de administración y ventas	2,873.69	0.109
Internet	33.49	
Servicios bancario	1.80	
Gastos de personal de venta	2,320.77	
Sueldo	1,400.00	
Aporte patronal	170.10	
Décima tercera remuneración	116.67	
Décima cuarta remuneración	59.00	
Vacaciones	58.33	
Fondo de reserva	116.67	
Gastos de viaje	400.00	
Publicidad	430.66	

Tabla 3.2. Cont.

Suministros y materiales	86.97	
UTILIDAD EN OPERACIÓN	15,085.75	0.570
UTILIDAD POR LITRO	0.570	0.570
15 % TRABAJADORES	2,262.86	0.085
22% IMPUESTO A LA RENTA	3,318.87	0.125
UTILIDAD NETA	9,504.024	0.359
UTILIDA NETA POR LITRO	0.36	0.359
Porcentaje en relación a la venta	18%	18%

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Del cuadro anterior se desprende que la producción promedio normal en litros del producto es de 26.471 (lts.), teniendo una capacidad instalada que permitiría duplicar esta cantidad.

El costo de producción del yogurt por litro es de \$ 1.32 dólares desglosado de la siguiente manera:

Tabla 3.3. Costo de producción del yogurt

Materia prima	\$ 1.004
Mano de obra	0.133
Costos indirectos de fabricación	0.185
Total costo de producción unitario	1.322
Gastos de administración y ventas	0.109
Total de fabricar administrar y vender	\$ 1.431

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Los Gastos de Administración y ventas promedio mensuales fueron de \$ 2.873,69 por lo que el gasto unitario asignado para este rubro es de \$ 0.109 en relación a la producción normal.

Determinación de la utilidad por litro de producto

Tabla 3.4. Utilidad por litro de producto

Precio de venta	\$ 2.00
(-) Costo de Producción	1.32
Utilidad en Ventas	0.68
(-) Gastos de administración y ventas	0.11
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ 0.57

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Determinación del punto de equilibrio

Tabla 3.5. Costos variables

Materia prima	\$ 1.004
Mano de obra	0.133
Costos indirectos de fabricación	0.096
Costos variables unitarios	\$ 1.23

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Tabla 3.6. Costos fijos

Costos de fabricación fijos	\$ 2,350.41
Gastos de administración y ventas	2,873.69
Total costos fijos mensuales	\$ 5,224.10

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Tabla 3.7. Margen de contribución

Precio de venta unitario	\$ 2.00
(-) Costos variables	\$ 1.23
(=) Margen de contribución por litro	\$ 0.77

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Esto se interpreta que \$ 0.77 dólares por la venta de cada unidad, contribuyen a cubrir los costos fijos.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de la producción mensual es de 6.785 litros

3.1.3.5. Razones financieras utilizadas

Los resultados obtenidos en el levantamiento financiero de campo, visualizan problemas en cuanto a los procesos de evaluación de los estados financieros. Lo que limita la gestión de distribución de suministros en la empresa, afectando su rendimiento y rentabilidad.

Por ello, dado a que no existe una estructura definida, se considera el uso de razones financieras, las cuales son:

- Liquidez
- Rentabilidad

- Gestión

Adicionalmente, se aplicó una evaluación horizontal y vertical la cual permitió establecer el nivel y tendencia de las cuentas relacionadas con la distribución de suministros para disponer de una información amplia que permite disponer de un diagnóstico actual.

Finalmente, se analiza los resultados, estableciendo los lineamientos actuales de la empresa, con los cuales se establezcan acciones financieras que mejoren la gestión general de la empresa.

3.1.3.6. Áreas sobre las cuales se analiza la aplicación de medidas necesarias en la empresa.

Uno de los aspectos derivados de la evaluación de los estados financieros, es que debe promover acciones integrales que mejoren a la empresa en todas sus áreas. Por ello, se definirán medidas en base a los resultados aplicados a:

- Área comercial: Dedicada a la venta y comercialización.
- Área Operativa: Encargada de la producción de yogurt y distribución de suministros.
- Área financiera: Encargada de los procesos de evaluación y administración de los recursos de capital.
- Área administrativa: Encargada de evaluar los procesos de talento humano y administración de sistemas internos.

3.2. Recolección y tratamiento de datos

Se presenta el proceso financiero de diagnóstico de la empresa a fin de conocer su estado actual y perspectivas de crecimiento.

3.2.1. Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados.

Tabla 3.8. Balance General

SUMINISTROS A & V RUC: 2300119001001 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Condensado) Al 31 de diciembre de diciembre de 2016-2017 Expresado en dólares americanos		
ACTIVO	2016	2017
CORRIENTE	173.041,31	186.873,43
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO	44.406,73	11.462,88
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	78.039,04	67.580,87
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	4.002,31	14.770,74
IMPUESTOS CORRIENTES	2.143,47	6.653,00
INVENTARIOS	39.735,08	62.276,37
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	4.714,68	24.129,57
NO CORRIENTES	43.986,87	47.486,29
PROPIEDA PLANTA Y EQUIPO	43.986,87	47.486,29
(-) Depreciacion acumulada de activos	-16.466,92	-25.456,78
TOTAL DE ACTIVOS	217.028,18	234.359,72
PASIVO		
CORRIENTE	168.656,71	147.093,89
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	75.669,61	78.893,40
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	78.452,28	59.386,59
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FIANCIERAS	8.286,60	2.489,92
OBLIGACIONES FISCALES	6.248,22	6.323,98
TOTAL PASIVO	168.656,71	147.093,89
PATRIMONIO		
CAPITAL	5.879,17	5.879,17
RESULTADOS	42.492,30	81.386,66
Resultados de Períodod anteriores	0,00	43.065,18
Utilidad de este período	42.492,30	38.321,48
TOTAL PATRIMONIO	48.371,47	87.265,83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	217.028,18	234.359,72

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Tabla 3.9. Balance Pérdidas y Ganancias

SUMINISTROS A&V ESTADOS DE RESULTADOS Expresado en Dólares Americanos		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de	2016	2017
INGRESOS ORDINARIOS	1.001.816,93	1.221.070,20
VENTAS BIENES Y SERVICIOS	1.001.816,93	1.221.070,20
COSTO DE VENTAS	756.435,69	983.861,55
COSTO DE VENTA MERCADERIAS	258.395,18	364.098,55
COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	498.040,51	619.763,00
UTILIDAD EN VENTAS	245.381,24	237.208,65
OTROS INGRESOS	13,09	60,22

Tabla 3.9. (Cont.)

UTILIDAD EN VENTAS Y OTROS INGRESOS	245.394,33	237.268,87
(-)GASTOS ORDINARIOS	185.556,85	191.263,96
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	81.377,29	105.787,38
GASTOS DE VENTAS	104.179,56	85.476,58
UTILIDAD OPERACIONAL	59.837,48	46.004,91
GASTOS FINANCIEROS	1.464,41	920,81
OTROS GASTOS	15.880,77	6.762,62
Impuesto a la renta	7.124,81	0,00
15% Utilidades trabajadores	8.755,96	6.762,62
UTILIDAD DEL EJERCICIO	42.492,30	38.321,48

Fuente: Suministros A&V. 2018

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

3.2.2. Ejecución del análisis vertical por cada período de análisis**Tabla 3.10. Análisis Vertical Balance General**

SUMINISTROS A & V
RUC: 2300119001001
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Análisis Vertical
Al 31 de diciembre de diciembre de 2016-2017
Expresado en dólares americanos

	2016	2017	2016	2017
ACTIVO				
CORRIENTE	173.041,31	186.873,43	79,73%	79,74%
Efectivo y equivalentes del efectivo	44.406,73	11.462,88	20,46%	4,89%
Cuentas por cobrar comerciales	78.039,04	67.580,87	35,96%	28,84%
Otras cuentas por cobrar	4.002,31	14.770,74	1,84%	6,30%
Impuestos corrientes	2.143,47	6.653,00	0,99%	2,84%
Inventarios	39.735,08	62.276,37	18,31%	26,57%
Otros activos corrientes	4.714,68	24.129,57	2,17%	10,30%
NO CORRIENTES	43.986,87	47.486,29	20,27%	20,26%
Propiedad planta y equipo	43.986,87	47.486,29	20,27%	20,26%
(-) Depreciación acumulada de activos	-16.466,92	-25.456,78	-7,59%	-10,86%
TOTAL DE ACTIVOS	217.028,18	234.359,72	100,00%	100,00%
PASIVO				
Corriente	168.656,71	147.093,89	77,71%	62,76%
Cuentas por pagar proveedores	75.669,61	78.893,40	34,87%	33,66%
Otras cuentas por pagar	78.452,28	59.386,59	36,15%	25,34%
Obligaciones con instituciones financieras	8.286,60	2.489,92	3,82%	1,06%
Obligaciones fiscales	6.248,22	6.323,98	2,88%	2,70%
TOTAL PASIVO	168.656,71	147.093,89	77,71%	62,76%
PATRIMONIO			0,00%	0,00%
Capital	5.879,17	5.879,17	2,71%	2,51%
Resultados	42.492,30	81.386,66	19,58%	34,73%
Resultados de Períodos anteriores	0,00	43.065,18	0,00%	18,38%
Utilidad de este período	42.492,30	38.321,48	19,58%	16,35%
TOTAL PATRIMONIO	48.371,47	87.265,83	22,29%	37,24%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	217.028,18	234.359,72	100,00%	100,00%

Fuente: Suministros A&V., 2018

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Tabla 3.11. Análisis Vertical del Estado de Resultados
SUMINISTROS A&V
ESTADOS DE RESULTADOS
Análisis Vertical
Expresado en Dólares Americanos

Del 1 de enero al 31 de diciembre de	2016	2017	2016	2017
INGRESOS ORDINARIOS	1.001.816,93	1.221.070,20	100,00%	100,00%
Ventas bienes y servicios	1.001.816,93	1.221.070,20	100,00%	100,00%
COSTO DE VENTAS	756.435,69	983.861,55	75,51%	80,57%
Costo de venta mercaderías	258.395,18	364.098,55	25,79%	29,82%
Costo de producción y ventas	498.040,51	619.763,00	49,71%	50,76%
Utilidad en ventas	245.381,24	237.208,65	24,49%	19,43%
Otros ingresos	13,09	60,22	0,00%	0,00%
UTILIDAD EN VENTAS Y OTROS INGRESOS	245.394,33	237.268,87	24,49%	19,43%
(-) GASTOS ORDINARIOS	185.556,85	191.263,96	18,52%	15,66%
Gastos de administración	81.377,29	105.787,38	8,12%	8,66%
Gastos de ventas	104.179,56	85.476,58	10,40%	7,00%
UTILIDAD OPERACIONAL	59.837,48	46.004,91	5,97%	3,77%
Gastos financieros	1.464,41	920,81	0,15%	0,08%
Otros gastos	15.880,77	6.762,62	1,59%	0,55%
Impuesto a la renta	7.124,81	0,00	0,71%	0,00%
15% Utilidades trabajadores	8.755,96	6.762,62	0,87%	0,55%
Utilidad del ejercicio	42.492,30	38.321,48	4,24%	3,14%

Fuente: Suministros A&V., 2018

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

3.2.3. Análisis e interpretación de resultados del análisis vertical

3.2.3.1. Balance General

3.2.3.1.1. Activo:

La concentración del activo se encuentra en las cuentas y documentos por cobrar, misma que alcanza el 35,96% en el 2016 y una disminución para el del 2017, donde alcanza 28,84%, el disponible es considerable en el 2016, año en el cual alcanza 20,46%, mientras que en el 2017 disminuye a 4,89%. La comparación entre los activos corrientes y no corrientes en los dos años es amplia, en el cual la diferencia entre las dos cuentas es de cerca de 60 puntos.

Los inventarios es una cuenta que tiene una alta concentración debido a que se mantienen en un rango promedio del 22%.

3.2.3.1.2. Pasivos:

El pasivo de la empresa se encuentra concentrado en cuentas por pagar, en el 2016 es del 71,02% y para el 2017 disminuye al 59,%; un dato también importante se relaciona con la nula participación bancaria en el financiamiento empresarial, este rubro alcanza el 3,82% en el 2016 y disminuye para el 2017 a 1,06%.

3.2.3.1.3. Patrimonio:

Considerando el patrimonio, el capital en el periodo de análisis se mantiene en un promedio del 2,6%, las utilidades han disminuido su participación en dicho periodo en 3,23%. En forma general el análisis vertical al Balance General permite concluir lo siguiente:

- La empresa tiene una cartera de cuentas por cobrar que no afecta a la normal gestión de la empresa.
- En el pasivo la cuenta que requiere mayor análisis son las cuentas por pagar a corto plazo puesto que representan más del 70% del total del pasivo, lo que podría posiblemente afectar el nivel de liquidez de la empresa.

3.2.3.2. Análisis e interpretación del Estado de Resultados

3.2.3.2.1. Ingresos

Los ingresos tienen la totalidad de su concentración en la venta de bienes, y es importante considerar que no existen descuentos dentro de las ventas.

3.2.3.2.2. Costos

Los costos tienen una alta concentración dentro de la totalidad de los egresos, debido a que alcanzan en el 2016 el 75,51% y en el 2017 un 80,57%, seguramente esto influya en el disminución del resultado del ejercicio 2017. La cuenta de costo de producción tiene un porcentaje alto considerando el nivel de ingreso de la empresa, mismo que es necesario disminuir, con la finalidad de que en el corto plazo se pueda mejorar los resultados financieros y la liquidez de la empresa.

3.2.3.2.3. Gastos:

Los gastos con respecto a los costos no son elevados, más bien se podría decir que están controlados respecto al total de egresos, en si los gastos generales en el 2016 son del 18,52% y en el 2017 son del 15,66%.

3.2.3.2.4. Utilidad:

La utilidad fue positiva en el 2016 y representa el 4,24% del total de ingresos, mientras que en el 2017 disminuye respecto al año anterior, alcanzando un 3,14%.

Considerando lo antes mencionado. Se puede establecer:

- La empresa mantiene costos de producción altos que bordean el 80% del ingreso, (considerando el estado de resultados) aspecto que pueden ser el motivo de la baja rentabilidad.

3.2.4. Análisis horizontal de los Estados Financieros

A continuación, se procede a realizar el análisis horizontal de los balances en cada período:

Tabla 3.12. Análisis Horizontal Balance General

SUMINISTROS A & V RUC: 2300119001001 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Análisis Horizontal Al 31 de diciembre de diciembre de 2016-2017 Expresado en dólares americanos				
	2016	2017	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO				
CORRIENTE	173.041,31	186.873,43	13832,12	7,99%
Efectivo y equivalentes del efectivo	44.406,73	11.462,88	-32943,85	-74,19%
Cuentas por cobrar comerciales	78.039,04	67.580,87	-10458,17	-13,40%
Otras cuentas por cobrar	4.002,31	14.770,74	10768,43	269,06%
Impuestos corrientes	2.143,47	6.653,00	4509,53	210,38%
Inventarios	39.735,08	62.276,37	22541,29	56,73%
Otros activos corrientes	4.714,68	24.129,57	19414,89	411,80%
NO CORRIENTES	43.986,87	47.486,29	3499,42	7,96%

Tabla 3.12. (Cont.)

Propieda planta y equipo	43.986,87	47.486,29	3499,42	7,96%
(-) Depreciacion acumulada de activos	-16.466,92	-25.456,78	-8989,86	54,59%
TOTAL DE ACTIVOS	217.028,18	234.359,72	17331,54	7,99%
PASIVO				
CORRIENTE				
	168.656,71	147.093,89	-21562,82	-12,79%
Cuentas por pagar proveedores	75.669,61	78.893,40	3223,79	4,26%
Otras cuentas por pagar	78.452,28	59.386,59	-19065,69	-24,30%
Obligaciones con instituciones financieras	8.286,60	2.489,92	-5796,68	-69,95%
Obligaciones fiscales	6.248,22	6.323,98	75,76	1,21%
TOTAL PASIVO	168.656,71	147.093,89	-21562,82	-12,79%
PATRIMONIO				
			0,00	
Capital	5.879,17	5.879,17	0,00	0,00%
Resultados	42.492,30	81.386,66	38894,36	91,53%
Resultados de Períodod anteriores	0,00	43.065,18	43065,18	
Utilidad de este período	42.492,30	38.321,48	-4170,82	-9,82%
Total patrimonio	48.371,47	87.265,83	38894,36	80,41%
Total pasivo y patrimonio	217.028,18	234.359,72	17331,54	7,99%

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

Tabla 3.13. Análisis Horizontal del Estado de Resultados

SUMINISTROS A&V				
ESTADOS DE RESULTADOS				
Análisis Horizontal				
Expresado en Dólares Americanos				
Del 1 de enero al 31 de diciembre de	2016	2017	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS ORDINARIOS	1.001.816,93	1.221.070,20	219253,27	21,89%
Ventas bienes y servicios	1.001.816,93	1.221.070,20	219253,27	21,89%
COSTO DE VENTAS	756.435,69	983.861,55	227425,86	30,07%
Costo de venta mercaderias	258.395,18	364.098,55	105703,37	40,91%
Costo de produccion y ventas	498.040,51	619.763,00	121722,49	24,44%
Utilidad en ventas	245.381,24	237.208,65	-8172,59	-3,33%
Otros ingresos	13,09	60,22	47,13	360,05%
UTILIDAD EN VENTAS Y OTROS INGRESOS	245.394,33	237.268,87	-8125,46	-3,31%
(-)Gastos ordinarios	185.556,85	191.263,96	5707,11	3,08%
Gastos de administración	81.377,29	105.787,38	24410,09	30,00%
Gastos de ventas	104.179,56	85.476,58	-18702,98	-17,95%
Utilidad operacional	59.837,48	46.004,91	-13832,57	-23,12%
Gastos financieros	1.464,41	920,81	-543,60	-37,12%
Otros gastos	15.880,77	6.762,62	-9118,15	-57,42%
Impuesto a la renta	7.124,81	0,00	-7124,81	-100,00%
15% Utilidades trabajadores	8.755,96	6.762,62	-1993,34	-22,77%
Utilidad del ejercicio	42.492,30	38.321,48	-4170,82	-9,82%

Elaborado por: Andrea Arévalo, 2017

3.2.4.1. Interpretación de los resultados del análisis horizontal

Los resultados permiten observar lo siguiente:

3.2.4.1.1. Activo

El activo mantiene un comportamiento creciente del 7,99%, el cual se debe básicamente al aumento de las cuentas por cobrar y el incremento de los inventarios. El comportamiento de las cuentas por cobrar es el de mayor incremento dentro del activo.

3.2.4.1.2. Pasivo

La tendencia del pasivo en el periodo de análisis es decreciente, la cual ha alcanzado una disminución del 12,79%. Está concentrando básicamente en proveedores y obligaciones por pagar.

3.2.4.1.3. Patrimonio

La empresa mantiene una tasa decreciente del patrimonio del 80,41% debido básicamente a la obtención de utilidades en el periodo de análisis.

3.2.4.2. Interpretación del Estado de Resultados.

3.2.4.2.1. Ingresos

El comportamiento creciente de los ingresos del 21,89%, describe que la empresa goza de un adecuado posicionamiento en el mercado.

Es importante evaluar además los procesos internos de mercadeo y de servicio al cliente para evitar que estas afecten en el corto plazo el cumplimiento de presupuestos.

3.2.4.2.2. Costos

Debido al aumento de las ventas se ha dado también un aumento de los costos de producción en un 30,07%, esto básicamente por el aumento en la utilización de la materia prima, de la mano de obra directa y en los costos indirectos, lo cual es lógico debido a la utilización y producción de más producto y suministros.

3.2.4.2.3. Gastos

Los gastos de la misma manera que los costos han aumentado de más del 12%, aunque este valor monetario no es significativo referente al ingreso es importante considerar que estos crecen de manera directa con el aumento de las ventas.

3.2.4.2.4. Utilidad

El nivel de utilidad del periodo ha disminuido en 9,82%, debido básicamente al incremento mayor del costo de producción respecto al incremento porcentual de las ventas.

3.2.4.3. Razones financieras

A continuación, se establece el cálculo de razones financieras para ampliar el diagnóstico realizado.

Tabla 3.14. Indicadores de liquidez

Factores	Indicadores técnicos	Fórmulas	2016	2017	Interpretación
Liquidez	Razón Corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	\$1,02	\$1,27	La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Esto quiere decir que la empresa por cada dólar que debe, tiene 1,02 dólares para pagar o respaldar esa deuda en el 2016 y para el 2017 aumento a 0,25 dólares respecto al año anterior.
	Prueba ácida	Activo corriente-Inventarios/Pasivo corriente	\$0,79	\$0,85	Prueba ácida, es uno de los elementos más importantes de la estructura financiera de la empresa, es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Quiere decir esto que por cada dólar que debe la empresa, dispone de 0,79 dólares para pagarlo en el 2016 y de 0,85 dólares en el 2017, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. El resultado ideal sería la relación 1:1
	Capital de trabajo	de Activo corriente-Pasivo corriente	\$ 4.384,60	\$39.779,54	En el 2016 al ser un resultado bajo respecto al 2017, se evidencia escasa liquidez y de pago en el corto plazo teniendo en cuenta que los activos corrientes no reportan los saldos suficientes para que se recupere los pasivos de corrientes en ese año, para el 2017 la empresa recupera la disponibilidad de pago de los pasivos corriente con sus activos corrientes, con un saldo de \$ 39.779,54.

Elaborado por: Arévalo, Andrea

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en el análisis financiero empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa. La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras

Tabla 3.15. Indicadores de rentabilidad

Factores	Indicadores técnicos	Fórmulas	2016	2017	Interpretación
	Rentabilidad neta del activo (Dupont)	$\frac{\text{Utilidad neta/Ventas}}{\text{Ventas/Activo total}}$ *	19.58%	16.35%	Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio, por lo tanto, se ve una disminución en las utilidades en un 3,23%.
	Margen bruto	$\frac{\text{Ventas netas-de Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	24.49%	19.43%	Permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos, por lo tanto la capacidad de la empresa para cubrir gastos operativos es del 24,49% en el 2016 y del 19,43% en el 2017.
Rentabilidad	Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	5.97%	3.77%	El margen operacional está influenciado no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales. La capacidad de la empresa para cubrir gastos operativos y de ventas en el 2016 es del 5,97% en el 2016 y del 3,77% en el 2017.
	EVA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	0.88	0.44	El EVA mide el desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de la empresa, si el EVA es positivo: se crea valor, si el resultado es negativo: se destruye valor. En el año 2016 el resultado demuestra la generación de valor ya que al invertir un dólar la empresa genera \$ 0,88, y para el 2017 se disminuye la generación de valor a 0,44 dólares.

Elaborado por: Arévalo, Andrea

Tabla 3.16. Indicadores de gestión

Factores	Indicadores técnicos	Fórmulas	Indicador	2016	2017	Interpretación
Gestión	Rotación de cartera	Ventas/Cuentas por cobrar	Veces	12.84	18.07	Las cuentas muestran que la cartera ha aumentado su rotación, por lo que la empresa ha disminuido su eficiencia progresivamente en la cobranza. Esto afecta su estabilidad, y en un futuro el control en la liquidez
	Rotación de activo fijo	Ventas/Activo fijo	Veces	22.78	25.71	El activo fijo aumenta en el 2017 debido al manejo contable y el aumento de ciertas cuentas.
	Rotación de ventas	Ventas/Activo total	Veces	4.62	5.21	La rotación de ventas es creciente, lo que señala un decrecimiento en el activo en relación a las ventas. Este proceso no debe considerarse como eficiencia, debido a que la empresa no ha invertido en el 2017 en mejorar sus instalaciones
	Período medio de cobranza	(Cuentas por cobrar * 365)/Ventas	Días	28.43	20.20	Los resultados señalados confirman que el período medio de cobranza ha disminuido, mostrando una estable capacidad de transformar en liquidez las cuentas
	Período medio de pago	Cuentas por pagar * 365)/compras	Días	695.09	462.39	El período medio de pago en donde la empresa ha disminuido los días en que cumple sus obligaciones.

Elaborado por: Arévalo, Andrea

Informe final de resultados señalando el estado actual de la empresa

En función de los análisis realizados, se identifica que la empresa Suministros A&V, mantiene un decremento de su rentabilidad producto del aumento del costo de producción mayor al aumento de las ventas.

Actualmente, la empresa no tiene problemas de liquidez, sin embargo, es necesario mejorar su imagen en las cobranzas y los pagos a los proveedores.

En cuanto al endeudamiento, la empresa no ha hecho uso de deudas financieras, lo que sería positivo de acuerdo a los márgenes de venta y a las posibilidades de crecimiento.

Análisis específico del área de producción

Antecedentes del área de producción

Actualmente la empresa dispone de un escaso sistema de control interno para el área administrativa y para el área financiera, dentro de los cuales se puede identificar los siguientes:

- No se utilizan formularios pre numerados
- No existe un procedimiento para la adquisición, recepción y despacho de materiales
- El sistema existente no permite conocer los costos de los productos
- No existe un control de inventarios
- No existen manuales de procedimientos
- No hay asignación de funciones específicas
- Existe una ausencia de un reglamento de Caja Chica
- Falta de registros adecuados de la producción
- No se ha establecido el modo de registro y control de los costos fijos y variables
- El control de costos es inexistente
- Los resultados obtenidos reflejan únicamente aspectos tributarios y no financieros
- La falta de políticas no permite contabilizar egresos que sirvan para sustentar gastos tributariamente.

- Los costos de los productos dañados no están siendo considerados contablemente
- La falta de un inventario de Propiedad Planta y Equipo no ha permitido establecer la depreciación de los mismos y el aprovechamiento como gastos deducibles
- No se tiene conocimientos de indicadores que permitan la toma de decisiones.

Verificación financiera de las cuentas relacionadas con el área de producción en los Estados Financieros.

Tabla 3.17. Estados de Resultados

SUMINISTROS A & V		
ESTADOS DE RESULTADOS		
Expresado en Dólares Americanos		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de	2016	2017
INGRESOS ORDINARIOS	1.001.816,93	1.221.070,20
COSTO DE VENTA MERCADERIAS	258.395,18	364.098,55
COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	498.040,51	619.763,00
UTILIDAD EN VENTAS	245.381,24	237.208,65

Elaborado por: Arévalo Andrea, 2017

Financieramente para conseguir los resultados esperados, es importante identificar el nivel de los costos de producción generados en la empresa, mismos que de acuerdo a lo presentado en el Estado de Resultados, permite determinar que en el año 2016 el nivel de esta cuenta es del 49,71%, mientras que para el 2017 los costos de producción son del 50,76%, con este resultado es necesario aclarar que esto se debe al incremento porcentual de las ventas menor al costo total de ventas.

Tabla 3.18. Estado de situación financiera

SUMINISTROS A & V		
RUC: 2300119001001		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Al 31 de diciembre de diciembre de 2016-2017		
Expresado en dólares americanos		
	2016	2017
ACTIVO		
CORRIENTE	173.041,31	186.873,43
Efectivo y equivalentes del efectivo	44.406,73	11.462,88
Cuentas por cobrar comerciales	78.039,04	67.580,87
Otras cuentas por cobrar	4.002,31	14.770,74
Inventarios	39.735,08	62.276,37
TOTAL DE ACTIVOS	217.028,18	234.359,72
PASIVO		
Cuentas por pagar proveedores	75.669,61	78.893,40
Otras cuentas por pagar	78.452,28	59.386,59

Tabla 3.18. (Cont.)

TOTAL PASIVO	168.656,71	147.093,89
PATRIMONIO		
Capital	5.879,17	5.879,17
Resultados	42.492,30	81.386,66
Resultados de Períodos anteriores	0,00	43.065,18
Utilidad de este período	42.492,30	38.321,48
TOTAL PATRIMONIO	48.371,47	87.265,83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	217.028,18	234.359,72

Elaborado por: Arévalo Andrea, 2017

Considerando dentro del Balance General las cuentas que tienen influencia en el área de producción, sea por la venta de la producción o por la gestión realizada, se puede determinar una disminución de las cuentas por cobrar, debido básicamente al incremento de las ventas y a la inexistencia de políticas de cobro, en la misma línea se observa un incremento del total de inventarios. De la misma manera existe una disminución de las deudas con proveedores, debido al aumento de la producción y un alto nivel del periodo de pago.

Estrategias de mejora para la empresa Suministros A&V

Las estrategias se orientan básicamente a lo que la empresa requiere de manera urgente, misma que se orienta al establecimiento de políticas en las diferentes áreas, lo que permite evitar un crecimiento en las cuentas por cobrar, para así influir en el crecimiento de la rentabilidad del negocio.

Políticas administrativas

El establecimiento de políticas en el área administrativa debe cumplir algunos principios de aplicación para las compras de materia prima, y el control de la distribución y abastecimiento:

- Acata y respeta la legislación establecida, así como los convenios, acuerdos y tratados que resulten pertinentes y los compromisos que la empresa ha realizado con sus socios comerciales.
- Selecciona a sus proveedores con criterios preestablecidos de igualdad, objetividad y sostenibilidad que conlleven a compras costo efectivo.

- Aplica procesos de gestión de proveedores que incluyen etapas de evaluación y seguimiento para contribuir al mejoramiento y el desarrollo continuo, la gestión de riesgos y la alineación con las buenas prácticas.
- Promueve entre los proveedores nuestros principios y prácticas de sostenibilidad, derechos laborales e implementación de estándares de seguridad en el trabajo.
- La misión de la empresa en relación a la distribución y abastecimiento debe suministrar oportunamente los bienes requeridos por los socios comerciales, en las mejores condiciones de costo y calidad que ofrezca el mercado, a través de procesos de abastecimiento confiables y con un enfoque estratégico que facilite el mejoramiento continuo, con el fin de aportar, en nuestro ámbito, a los procesos de nuestros clientes.
- La empresa debe realizar un estudio de cargas laborales para determinar la cantidad de personal en función para cada área. El personal que se requiera para temporadas altas será contratado bajo la figura de temporal u ocasional vigente en el Código de Trabajo.
- Establecer un presupuesto anual destinado a publicidad y mercadeo, que cumpla con los objetivos a largo plazo de la empresa, mejore los ingresos y precautele el posicionamiento en el mercado.
- La empresa establecerá programas de optimización de los recursos para evitar egresos innecesarios que afecten la rentabilidad.

Políticas de abastecimiento

Están orientadas a obtener un sistema eficiente de abastecimiento y distribución para lograr una oferta estable de suministros de bajo costo para los consumidores, por lo que se debe establecer objetivos, tales como:

- Las políticas representan las pautas generadas y las condiciones necesarias para obtener las metas establecidas.

- Los objetivos están vinculados con una o más unidades operacionales, son de corto plazo, y ligados al presupuesto anual.
- Permiten manejar adecuadamente el presupuesto, y este a su vez cumplir con las metas financieras de la empresa.

Políticas de manejo y control de suministros

Abastecimiento o aprovisionamiento

El abastecimiento aplicado en la empresa permite disponer de: un flujo interrumpido de materiales y suministros, de mantener existencias en cantidad suficientes y de atender la demanda en tiempo y forma y con un nivel de calidad adecuado. Para lo cual se requiere de una definición técnica de los productos y materiales que se requieren, de mantener una relación con proveedores y de comprar los suministros necesarios a precio bajo, sin renunciar a una calidad mínima establecida. En definitiva, la empresa necesita abastecerse, con la finalidad de mantener existencias para operar con normalidad, a los menores costos administrativos.

Almacén y bodega

En la bodega se depositan la materia prima, los suministros, las herramientas, los materiales para mantenimiento y limpieza. Falta una estructuración y un adecuado almacenamiento para custodiar, proteger y controlar los inventarios, mientras no son requeridos para la administración, producción o distribución.

Supervisión y control

La responsabilidad de la custodia de los inventarios de materia prima y suministros está a cargo del bodeguero quien organiza, controla, y entrega las mercancías. El control de los inventarios se los realiza por el personal de contabilidad, quienes supervisan el cumplimiento de las normas de control interno relacionadas con la bodega.

Políticas financieras

Es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Se analizará desde gerencia la política de financiamiento con instituciones bancarias con la finalidad de mejorar la estructura del capital actual.
- Se realizará una evaluación de los estados financieros de manera semestral, evaluando el comportamiento de las políticas implementadas.
- Se conformará un proceso estandarizado de difusión de los resultados financieros en base a los indicadores utilizados.

Políticas de mercado

Considerando el mercado donde se ejecuta el comercio de la empresa, es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Se incorporará un indicador de rendimiento por medio publicitario utilizado a fin de orientar las estrategias a los resultados.
- Se incorporará el marketing digital para poder aprovechar los medios actualmente existentes. En este caso, el portal web será una plataforma de ventas.
- Evaluar el comportamiento de la demanda para mejorar la distribución y almacenamiento de materiales y suministros, además de conocer las exigencias de los clientes.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1. Conclusiones

- Teóricamente se estableció los lineamientos a seguir para el mejor control y seguimiento financiero de la empresa, así como también la influencia directa que tienen los costos de producción en los resultados financieros.
- Actualmente la empresa requiere de estrategias, políticas, mejora de procesos, control de costos, control de inventarios, esto se establece de acuerdo a la entrevista, al análisis de las cuentas influyentes, a la inexistencia de documentos y sistemas de control.
- Financieramente se puede mencionar que el activo mantiene un comportamiento creciente, debido al aumento de las cuentas de efectivo, cuentas por cobrar y el incremento de los inventarios. La tendencia del pasivo en el periodo de análisis es creciente, el cual está concentrando básicamente en proveedores y un aumento monetario mínimo de sueldos y obligaciones por pagar.
- El comportamiento creciente de los ingresos, describe que la empresa goza de un adecuado posicionamiento en el mercado. Las ventas mantienen una aceleración importante en posición en el mercado, lo cual ha dado también un aumento de los costos de producción.

4.2. Recomendaciones

- Se debe aplicar dentro de la empresa un sistema de control de acuerdo a las necesidades y a las exigencias relacionadas con el control de costos y del análisis financiero por indicadores.
- Considerando la situación actual, la empresa debe actuar de manera eficiente en la distribución y abastecimiento oportuno de los bienes requeridos por los socios comerciales, en base a las mejores condiciones de costo y calidad.

- Financieramente se debe controlar el crecimiento de las cuentas por cobrar en la misma medida que se incrementen los ingresos, con la finalidad de que este aspecto no afecte directamente la rentabilidad en el mediano plazo, se debe también analizar adecuadamente el incremento de cuantas, con proveedores.
- Se debe establecer presupuestos por áreas, para controlar el nivel de crecimiento general de la empresa, sobre todo en cuantas como ventas, costos de producción, gastos administrativos, gasto de ventas, nivel de utilidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alban, H. (2012). *Procesos técnicos de evaluación financiera*. Bogotá-Colombia: Empresarial.
- Anaya, J. (2011). *Logística Integral: La gestión operativa de la empresa*. México: MacGraw Hill.
- Asencio, R., & Vásquez, T. (2013). *Estrategias de Producción*. Colombia: Pearson.
- Caldas, J. (2012). *Finanzas*. Madrid-España: Convención.
- Castro, M. (2012). *Evaluación Financiera*. Madrid: Díaz de Santos.
- Chase, R. (2012). *Administración de Producción y Operaciones*. Colombia: MacGraw Hill.
- Cruz, M. (2011). *Finanzas Aplicadas*. México: Trillas.
- Díaz, J. (2012). *Producción y Comercialización de 12 PYMES de cuero y calzado*. España: Farem.
- Espinoza, J. (2010). *Finanzas*. México: Centro A.
- Estupiñan, R., & Estupiñan, O. (2009). *Análisis Financiero y de Gestión*. Colombia: ECOE.
- Fernández, J. (2012). *Auditoría*. México DF-México: Entorno Empresarial.
- Flynn, J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. México: MacGraw Hill.
- Galgano, A. (2011). *Los 7 instrumentos de la calidad total*. México: Díaz de Santos.
- García, F. (2012). *Gestión Comercial de la PYME*. Madrid: Ideas.
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Gómez, R. (2012). *Técnicas de evaluación*. México DF-México: AEO.
- Hargadon, B. (2001). *Principios de Contabilidad*. Colombia: Prince House.
- Kotler, P. (2012). *Principios de Marketing*. Madrid: Pearson.
- Mariño, H. (2010). *Gerencia de Procesos*. Bogotá: Alfaomega.
- Marquez, A. (2013). *Producción y Productividad*. México: MacGraw Hill.
- Miller, R. (2010). *Microeconomía*. México: Harla.
- Mora García, L. (2008). *Gestión Logística Integral: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. Colombia: ECOE.
- Moreno, F. (2011). *Administración de Empresas*. México DF-México: Prentice educación.
- Nicholson, W. (2008). *Teoría Microeconómica*. México: Thomson.
- Orozco, J. (2010). *Evaluación Financiera*. Madrid: ESIC.
- Parkin, M. (2010). *Microeconomía*. México: Pearson.
- Salvatore, D. (2012). *Microeconomía*. México: MacGraw Hill.
- Tobar, S. (2010). *Finanzas*. México: Centauro.

Torres, A. (2010). *Evaluación Financiera*. Buenos Aires-Argentina: Granica.

Van Horne, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.


Vélez, F. (2010). *Administración Financiera*. Madrid-España: Ventura.

ANEXOS

Anexo A. Balance General

BALANCE GENERAL				
Código de cuenta	de	Nombre de Cuenta	2015	2016
1.		Activos		
1.1.1.01.001		Caja general	3.856,17	9.628,63
1.1.1.01.		Total caja	3.856,17	10.143,65
1.1.1.02.003		Banco Produbanco	358,48	34.079,75
1.1.1.02.004		Pichincha ahorros	60,00	183,33
1.1.1.02.		Total bancos	418,48	34.263,08
1.1.1.		Total disponible	4.274,65	44.406,73
1.1.2.01.001		Clientes	17.124,56	78.827,31
1.1.2.01.		Total cuentas por cobrar	17.124,56	81.841,35
1.1.2.02.001		Anticipo compras	1.059,00	4.714,68
1.1.2.02.002		Cuentas por cobrar Andrea	11.345,85	
1.1.2.02.004		Cuentas por cobrar administra	180,00	
1.1.2.02.		Total anticipos proveedores	12.584,85	4.714,68
1.1.2.03.005		Crédito tributario IVA	8.717,84	2.108,08
1.1.2.03.		Total obligaciones tributarias por	8.790,96	2.143,47
1.1.2.05.002		Préstamos personal	194,23	200,00
1.1.2.05.		Total préstamos y anticipos al personal	194,23	200,00
1.1.2.		Total cuentas y documentos por cobrar	38.694,60	88.899,50
1.1.3.01.001		Inventarios mercadería 12%	28.008,01	31.767,00
1.1.3.01.002		Inventarios mercadería 0%	120,99	2.861,42
1.1.3.01		Total inventarios disponibles para	28.129,00	38.445,86
1.1.3.		Total inventarios	28.129,00	39.735,08
1.1.		Total activo corriente	71.098,25	173.041,31
1.2.3.05.		Total dep.acum.propiedad, p.	(8.649,20)	(16.466,92)
1.2.3.		Total dep.acum.propiedad, p.	(8.649,20)	(16.466,92)
1.2.		Total no corriente	51.804,59	43.986,87
1.		Total activos	122.902,84	217.028,18
2.		Pasivos		
2.1.1.01.001		Proveedores bienes y servicios	(20.565,92)	(75.669,61)
2.1.1.01		Total proveedores	(33.784,06)	(75.669,61)
2.1.1.03.002		Sobregiros ocasionales/b.prod.veh.	(1.484,06)	(8.286,60)
2.1.1.03		Total obligaciones instituciones fi	(1.484,06)	(8.286,60)
2.1.1.05.002		Aporte patronal por pagar	(48,59)	(524,61)
2.1.1.05.		Total IESS por pagar	(48,59)	(1.294,82)
2.1.1.06.004		Décimo tercer sueldo	(346,15)	(728,66)
2.1.1.06.005		Décimo cuarto sueldo	(324,50)	(2.647,40)
2.1.1.06.011		Vacaciones por pagar	(173,13)	(1.933,87)
2.1.1.06.		Total beneficios por pagar	(843,78)	(15.045,38)
2.1.1.07.003		Cuentas por pagar yogurnatu	(58.625,08)	(42.169,62)
2.1.1.07.		Total otros acreedores	(84.532,26)	(62.110,36)
2.1.1.08.021		Impuestos por pagar	(455,20)	(2.121,60)
2.1.1.08.		Total obligaciones tributarias por	(455,20)	(6.248,22)
2.1.1.		Total cuentas por pagar	(121.147,95)	(168.656,71)
2.1.		Total pasivo corrientes	(121.147,95)	(168.656,71)
2.		Total pasivos	(121.147,95)	(168.656,71)

Anexo A-1. (Cont.)

3.1.1.01.001	Capital	(27.940,27)	(5.879,17)
3.1.1.01	Total capital	(27.940,27)	(5.879,17)
3.1.1.	Total capital	(27.940,27)	(5.879,17)
3.1.	Total capital	(27.940,27)	(5.879,17)
3.2.1.01.001	Utilidad del periodo	26.185,37	(42.492,30)
3.2.1.01	Total utilidad del periodo y acumulado		(42.492,30)
3.2.1.	Total utilidades	26.185,37	(42.492,30)
3.2.	Total resultados	26.185,37	(42.492,30)
3.	Total patrimonio	(1.754,90)	(48.371,47)
	Pasivo + Patrimonio	(122.902,84)	(217.028,18)
 			
Mauro Arévalo Gerente		Patricio Pozo Contador	

Fuente: Suministros A&V. 2018

Anexo B. Balance Pérdidas y Ganancias

Estado de Resultados			
Código de Cuenta	Nombre de Cuenta	2015	2016
4.1.1.01.001	Ventas de bienes y servicios	(297.784,45)	(321.329,86)
4.1.1.01.002	Ventas de bienes y servicios	(1.810,34)	(681.732,42)
4.1.1.01.003	(-)Descuento en ventas de bienes	41,45	3,35
4.1.1.01.	Total ventas de bienes y	(299.553,34)	(1.001.816,93)
4.1.1.	Total ventas de bienes y servicios	(299.553,34)	(1.001.816,93)
4.1.	Total operacionales	(299.553,34)	(1.001.816,93)
4.	Total ingresos	(299.553,34)	(1.001.830,02)
5.1.1.01.001	Costo de ventas 12%	266.669,29	259.203,10
5.1.1.01.008	Materia prima directa		376.046,73
5.1.1.01.009	(-) Descuento en compras	(94,35)	(807,92)
5.1.1.01.020	Materia prima inv final		(1.118,44)
5.1.1.01.	Total costo de ventas y	268.096,31	633.323,47
5.1.1.02.02.	Total beneficios sociales		7.110,17
5.1.1.02.	Total mano de obra directa		44.761,87
5.1.1.03.02.	Total mantenimiento y		8.224,08
5.1.1.03.04.	Total suministros materiales y		52.540,34
5.1.1.03.12.	Total utilización de formula		10.000,00
5.1.1.03.	Total costos indirectos de		82.101,79
5.1.1.04.	Dif. Inv. Productos terminado		
5.1.1.04.001	Inv. Inicial productos terminados		66,00
5.1.1.04.002	Inv. Final productos terminad		(3.817,44)
5.1.1.04.	Total dif. Inv. Productos		(3.751,44)
5.1.1.	Total costo de producción y	268.096,31	756.435,69
5.1.2.02.001	Remuneración unificada	9.194,22	14.503,80
5.1.2.02.003	Aporte patronal IESS-IECE-SEC	1.117,07	1.764,44
5.1.2.02.004	Fondo de reserva	251,11	1.085,63
5.1.2.02.005	Décimo tercer sueldo	801,92	1.225,19
5.1.2.02.006	Décimo cuarto sueldo	996,00	1.098,00
5.1.2.02.008	Vacaciones	567,52	612,65
5.1.2.02.	Total administración	13.240,34	30.170,26
5.1.2.	Total gastos del personal	13.240,34	30.170,26
5.1.3.01.007	Mantenimiento vehículos	41,06	9,75
5.1.3.01.025	Suministros vehículo	2.168,54	318,05
5.1.3.01.	Total ventas	4.214,67	85.983,26
5.1.3.02.003	Teléfonos celular-CNT	53,35	444,29
5.1.3.02.005	Mantenimiento instalaciones	71,43	4.263,01
5.1.3.02.016	Seguridad	160,74	321,48
5.1.3.02.022	Suministros vehículo	53,57	2.566,08
5.1.3.02.	Total administración	5.458,49	43.471,53
5.1.3.	Total gastos generales	9.673,16	129.454,79
5.1.4.01.	Total impuestos, contribución	161,60	21.551,38
5.1.4.03.	Total gastos de gestión	500,15	1.397,15
5.1.4.	Total otros gastos	32.478,23	22.948,53
5.1.5.	Total gastos financieros	1.947,88	2.132,15
5.1.	Total operacionales	325.482,96	941.141,42
5.3.1.01.	Total multas e intereses	22,22	55,93
5.3.1.03.	Total gastos div y no justificados	228,53	17.911,78

Anexo B-1. (Cont.)

5.3.1.	Total varios	250,75	18.196,30
5.3.	Total gastos no deducibles	250,75	18.196,30
5.	Total egresos	325.738,71	959.337,72
	Resultado del periodo	26.185,37	(42.492,30)



Mauro Arévalo
Gerente



Patricio Pozo
Contador

Fuente: Suministros A&V. 2018