



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría; CPA

TESIS DE GRADO

**Previa a la obtención del Título de Ingeniero en Finanzas y
Auditoría, CPA**

**“PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS ADQUISICIÓN DE
ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA ECUADOR QUEST CIA.LTDA.
UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO, SECTOR LA MARISCAL”**

AUTOR:

CRISTIAN MARCELO AGUILAR DÍAZ

DIRECTOR

ECON. CARLOS CADENA

QUITO-2013

Contenido

CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	1
1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA.....	2
1.4 OBJETIVOS.....	2
1.5 MARCO TEÓRICO	3
1.6 HIPÓTESIS.....	5
CAPITULO II	6
DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA.....	6
2.1 BASE LEGAL Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	6
2.2 PROCESOS OPERATIVOS DE LA EMPRESA.....	11
2.3 ESTRUCTURA FINANCIERA	12
2.3.2.1 ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL AÑOS 2009, 2010, 2011 y 2012.	16
2.3.3.2 ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL PERIODOS 2009-2010, 2010-2011 y 2011-2012	25
2.3.2.3 “ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012” ...	33
2.3.2.4 ANÁLISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012	36
2.3.2.5 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS AÑOS 2009, 2010, 2011 y 2012	38
2.4 PLAN ESTRATÉGICO.....	55
CAPITULO III	60
PRODUCTOS FINANCIEROS Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	60
3.1 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS.....	60
3.2 MERCADO FINANCIERO ECUATORIANO	65
3.2.1.1 PRODUCTOS FINANCIEROS	67
3.2.2.1 BOLSA DE VALORES DE QUITO.....	79
CAPITULO IV.....	86
PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO	86
4.1 ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DESCARTADAS	90

4.2	TIPOS DE FINANCIAMIENTO ESCOGIDOS:.....	93
4.2.1.1	ANÁLISIS DE LAS DIFERENTES PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO.....	96
4.3	PROPUESTA FINAL DE FINANCIAMIENTO, PRÉSTAMO A LARGO PLAZO “CFN”	106
	CONCLUSIONES.....	114
	RECOMENDACIONES.....	116
	GLOSARIO DE CONCEPTOS TÉCNICOS.....	118
	BIBLIOGRAFÍA.....	120
	ANEXOS	122

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

En nuestro país actualmente se fomenta la creación y desarrollo de las empresas, este es el caso de la agencia de viajes y operadora turismo receptivo llamada ECUADOR QUEST CIA.LTDA, la misma que fue creada hace 5 años formando parte de uno de los sectores de más crecimiento en la actualidad que es el turismo.

Como toda empresa PYME desea crecer y desarrollarse, este deseo de expansión conlleva variables que necesitan ser investigadas. Particularmente la empresa tiene un temor hacia el camino que se debe tomar en el financiamiento para lograr sus planes de expansión, estos llevan a la compra de instrumentos para desarrollar su trabajo que son los activos fijos. La empresa necesita recursos y la decisión de financiamiento es variada, al haber muchas opciones sobre productos financieros y formas de financiarse, EOS ECUADOR (Nombre comercial) tiene una duda sobre qué camino tomar de acuerdo a sus requerimientos de activos para cumplir con sus metas.

Este problema es primordial ya que la empresa espera conocer todo sobre los tipos de financiamiento para sus requerimientos financieros que ofrece el mercado financiero actual; informarse sobre beneficios, costos y requisitos de los mismos y poder tomar una decisión que se ajuste a sus propósitos con relación a las opciones de financiamiento.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación financiera y económica actual de la empresa y operadora turística ECUADOR QUEST CIA.LTDA?

¿Cuáles son los tipos de financiamiento que ofrece el mercado financiero actual?

¿Existen estudios sobre el financiamiento de activos fijos para PYMES de turismo?

¿Cuál es el mejor camino de financiamiento en la adquisición de activos fijos?

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

En las empresas en general y con referencia a una agencia de viajes es muy importante evaluar los diferentes tipos de financiamiento que existen en mercados financieros. En las finanzas las decisiones mal tomadas o peor mal orientadas pueden acarrear problemas importantes que se ven de inmediato pero su recuperación es lenta o irreversible.

Investigar los tipos de financiamiento de la empresa EOS ECUADOR es un problema que amerita ser estudiado ya que la decisión de financiamiento es una de las tres decisiones financieras, como la de dividendos y la de inversión; Además que tienen una interrelación entre ellas y juntas forman una oportunidad de crecimiento.

Recordemos que esta decisión debe ser bien guiada para tomar la correcta y si hay algún error también estudiar el costo del mismo, al final para ver la magnitud del problema con la empresa viéndolo desde varios puntos de vista.

Con este estudio la empresa podrá utilizarlo como herramienta para una decisión orientada.

1.4 OBJETIVOS

Objetivo general:

- Proponer los tipos de financiamiento para la adquisición de activos fijos de la empresa ECUADOR QUEST CIA.LTDA.

Objetivos específicos:

- Diagnosticar la situación financiera y económica actual de la empresa ECUADOR QUEST CIA.LTDA.
- Conocer los tipos de financiamiento que ofrece el mercado financiero actual.
- Analizar requisitos, costos, plazos y beneficios de los tipos de financiamiento para activos fijos.
- Proponer el mejor tipo de financiamiento para la adquisición de activos fijos para la empresa ECUADOR QUEST CIA.LTDA de acuerdo a su situación financiera actual.

1.5 MARCO TEÓRICO

Al hablar de la decisión de financiamiento para una empresa es un tema estudiado por la administración financiera la misma que es conocida por el estudio de la adquisición, financiamiento y manejo de los activos en general. Como se sabe los activos fijos son de importancia para el giro normal del negocio, si se compara a la empresa con el ser humano los activos fijos vendrían a ser las manos ya que con ellas se realiza toda actividad.

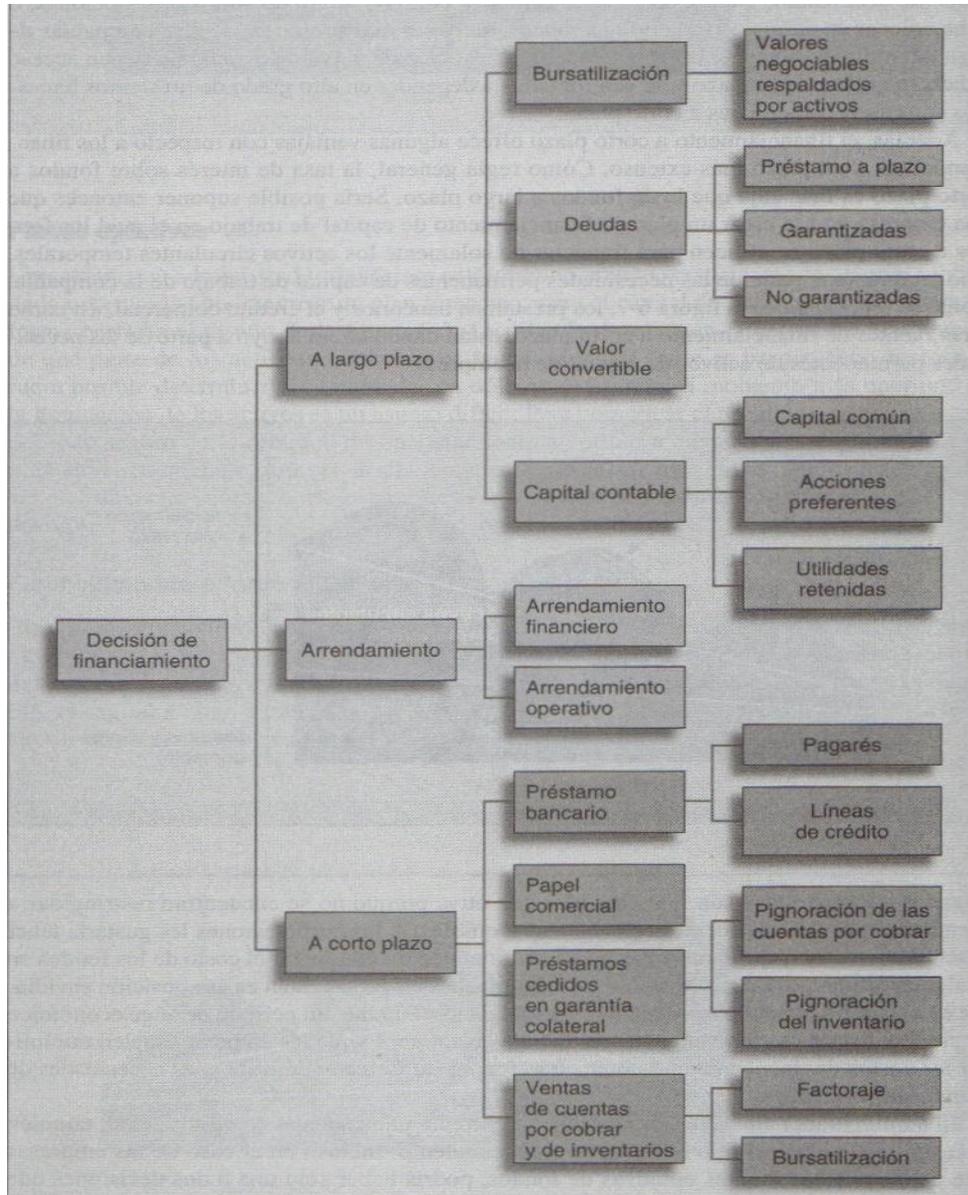
En la administración financiera se estudia tres decisiones financieras: de inversión, de financiamiento y de dividendos. Por ahora se fijará la vista en la segunda, algunas empresas por su tamaño tienen más opciones de financiamiento, a las empresas les gustaría tener varios caminos con la finalidad de minimizar el costo de los fondos de las mismas, yendo a la realidad no muchas empresas están en esta posición agradable en la vida útil de la misma. Durante un periodo de auge económico se produce una escasez de alternativas de bajo costo, por lo que las empresas suelen minimizar los costos de financiamiento obteniendo fondos en forma anticipada a las necesidades de activos pronosticadas.

El administrador financiero no solamente enfrenta un problema de oportunidad, también necesita seleccionar el tipo correcto de financiamiento. Incluso en el caso de las empresas que tienen muchas fuentes optativas de fondos podría haber solo una o dos decisiones que cumplan con los planes de la empresa.

En el momento de tomar la decisión de financiamiento, el administrador financiero nunca está seguro de que sea la correcta pero, si la más favorable de acuerdo a su situación económica y financiera, de ahí surge una pregunta ¿Debe el financiamiento a corto plazo o a largo plazo, consistir en deudas bancarias, aportación de socios o de plazos comerciales? Para ilustrar las opciones de financiamiento se presenta el siguiente cuadro:

GRAFICO 1.1

“ÁRBOL DE DECISIONES PARA ELEGIR SOBRE EL FINANCIAMIENTO”



Fuente: VAN HORNE, JAMES, “Principios de Administración Financiera”

Como se vio en el gráfico anterior se muestra un árbol de decisiones que muestra muchas opciones de financiamiento disponibles para las empresas. En cada opción se toma una decisión (de acuerdo al mercado financiero actual) hasta que se escoge el método final de financiamiento. En la mayoría de los casos las empresas usaran una combinación de estos tipos de financiamiento para sus

requerimientos financieros. En todo momento el administrador financiero analizara las consideraciones a corto plazo frente al de largo plazo comparando con la lista de requerimientos de activos que necesita la empresa y la disposición de esta para aceptar riesgos.

Muchas de las PYMES no tienen acceso a las opciones de financiamiento de largo plazo y se ven forzadas a depender en alto grado de préstamos bancarios y créditos comerciales a corto plazo, pero el financiamiento a corto plazo como el de largo plazo en cualquier caso se ven afectados en gran medida por la estructura de los plazos y las tasas de interés de las diferentes opciones de financiamiento.

1.6 HIPÓTESIS

“La propuesta de los tipos de financiamiento para la adquisición de activos fijos, contribuirá al mejor financiamiento de la empresa ECUADOR QUEST CIA.LTDA.

Variable independiente:

- ❖ La propuesta de los tipos de financiamiento para la adquisición de activos fijos,

Variable dependiente:

- ❖ Contribuirá al mejor financiamiento de la empresa ECUADOR QUEST CIA.LTDA.

CAPITULO II

DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

2.1 BASE LEGAL Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

2.1.1 LA EMPRESA



ECUADOR QUEST CIA.LTDA es una pequeña empresa que fue constituida el 25 de abril del año 2008, su objeto social es el desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la prestación de servicios turísticos, en forma directa o como intermediación, utilizando medios propios o de terceros.

EOS ECUADOR fue fundada con el objetivo de ser una de las agencias de viajes y operadoras turísticas más responsables del Ecuador con el fin de ofrecer un servicio excepcional a sus clientes, no solo con productos de calidad, si no sembrando conciencia con el medio ambiente. Además de trabajar con operadores pequeños pero altamente responsables a precios razonables en todos los servicios turísticos.

El desarrollar nuevas opciones para el turismo en el Ecuador fuera de las ofertas típicas, desde el turismo comunitario hasta el turismo de aventura es el reto principal de EOS ECUADOR, ofrecer servicios para aquellos que quieren regresar de su viaje con mucho más que una colección de fotos. Donde consten todos los recorridos de costumbre y las opciones de turismo innovadoras, incluyendo cruceros de yates y viajes terrestres en las islas Galápagos, posadas y tours en la selva amazónica y una variada actividad a lo largo de toda la costa ecuatoriana y la región de la sierra del país.

Una gama de destinos turísticos responsables, con el objetivo de proteger y promover el patrimonio ambiental y cultural del país, es el estandarte de la empresa. Incluyendo el turismo de base comunitario y otras actividades locales, donde trabajan para incluir opciones para el turismo de aventura ecológico y

experiencia de aprendizaje el continuo cambio para desarrollar nuevas ofertas y mejorar los productos actuales de la misma.

2.1.2 BASE LEGAL DE LA EMPRESA

EOS ECUADOR es una empresa de responsabilidad limitada constituida bajo la ley de turismo donde se afirma que:

“Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación de remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

Alojamiento;

Servicio de alimentos y bebidas;

Trasportación, cuando se dedica principalmente al turismo; incluye el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;

Operación cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considera parte del agencia miento;

La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organización de eventos, congresos y convenciones”¹

La empresa se encuentra domiciliada en la avenida Amazonas N24-66 y Joaquín Pinto, sector La Mariscal, al norte de la ciudad de Quito. Teniendo la facultad de establecer sucursales, oficinas o representaciones en cualquier otro lugar del territorio Ecuatoriano.

La PYME es una persona jurídica, que por el monto de activos y de ventas que maneja, se somete a las disposiciones legales en el Reglamento de Ley de Régimen Tributario Interno, están obligados a llevar contabilidad todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Tal como lo afirma en el siguiente párrafo:

“Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del

¹ fuente: Ley de turismo. Art 5

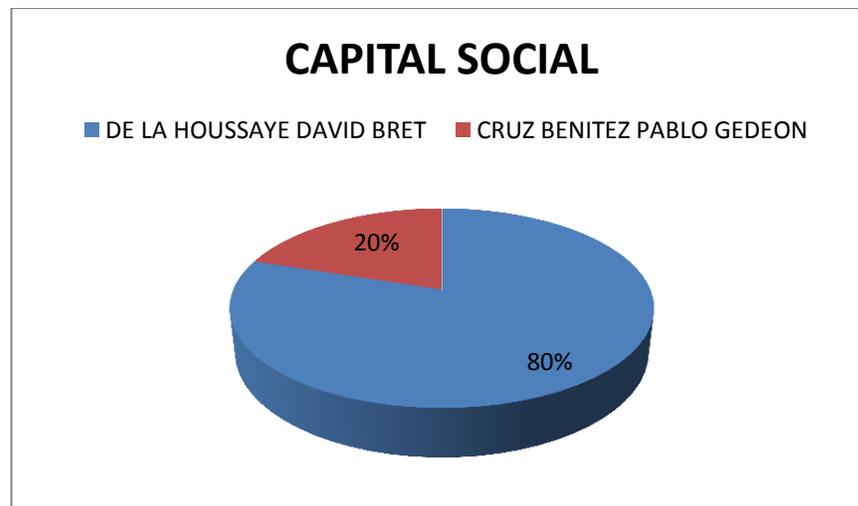
ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.”²

EOS ECUADOR, es una sociedad comercial puesto que su actividad principal constituye lo que la ley califica como actos de comercio; es de carácter privado, con fines de lucro, debido a que el destino de los ingresos que percibe anualmente, es en beneficio de quienes tienen su capital invertido en ella, descontados con anterioridad todos aquellos valores correspondientes a atender los gastos de operación necesarios para su funcionamiento.

La empresa ha sufrido cambios en lo que se refiere a su capital social, contando al principio año 2008 con tres socios, actualmente su capital social está distribuido de la siguiente manera:

GRAFICO 2.1

“DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

Como se ve en el cuadro anterior para el año 2011 EOS ECUADOR tiene dos socios, con un capital suscrito de USD 400.00. Se tiene previsto que para el año 2012 lleguen a ser tres socios nuevamente.

La empresa se puede decir que está bajo el control de tres instituciones estatales grandes, a las que tiene que rendir cuentas anuales para su respectivo

² fuente: ley de régimen tributario interno. Art 19

funcionamiento que son: el Ministerio de Turismo (quien otorga permisos anuales de funcionamiento), la Superintendencia de Compañías(a quien debe presentar balances anuales) y el Servicio de Rentas internas (a quien debe declarar los impuesto causados mensuales y anuales). En segunda instancia se puede decir que esta el Ministerio de Relaciones Laborales y la Cámara de Turismo de Pichincha más conocida como CAPTUR a la que la empresa está afiliada.

2.1.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

EOS ECUADOR, tiene a su cargo un personal con conocimiento y experiencia, valores y buenas costumbres, y se encuentra estructurado de la siguiente manera:

- En el área directiva se encuentra la junta de socios que son los encargados de tomar decisiones sobre el futuro de la empresa y a los cuales se les rinde cuentas anualmente o cuando sea necesario.
- En el área gerencial trabaja el Gerente de la misma quien es el encargado principalmente de la gestión de la empresa, además cuenta con el apoyo de una asesoría jurídica quien es el auxiliar en temas jurídicos que tengan relación con la empresa.
- En el área Operativa se encuentran un departamento de ventas nacionales e internacionales los cuales comisionan por venta. De operaciones los cuales se encargan de monitorear los tours y el estado de los pasajeros en los mismos y finalmente el de contabilidad, quien se encarga de la contabilidad, tesorería y presupuesto; que son de vital apoyo en la toma de decisiones de la gerencia.

El total de personal de acuerdo al nivel jerárquico de EOS ECUADOR es el siguiente:

CUADRO 2.1

“CANTIDAD DE PERSONAL POR NIVELES”

NIVEL:	NUMERO PERSONAS	SUELDO
DIRECTIVO	1	
GERENCIAL	1	\$ 1000.00
OPERATIVO	4	\$ 2600.00
TOTAL	6	\$ 3600.00

Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

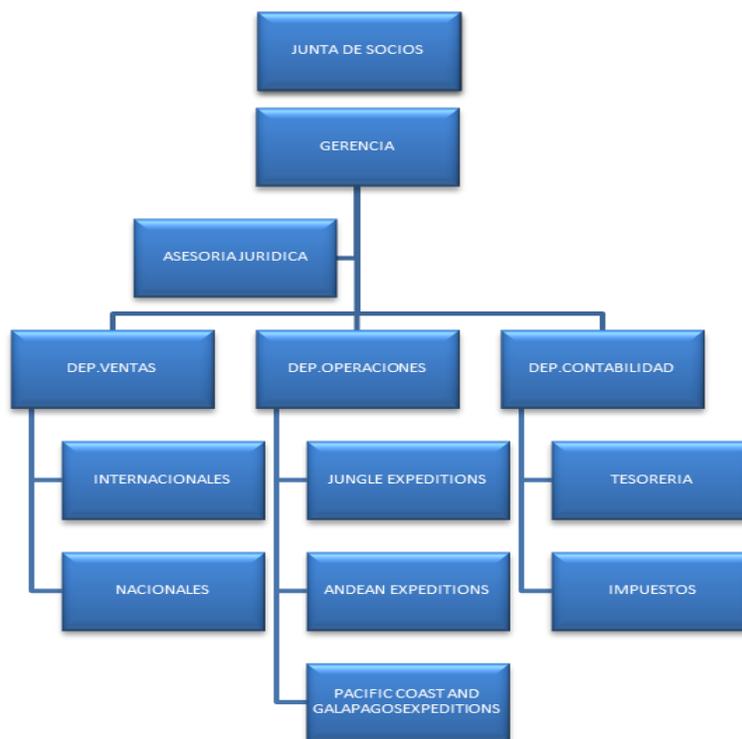
2.1.4 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

La estructura organizacional de EOS ECUADOR, obedece a la forma de administración y niveles jerárquicos que se han ido formando con el tiempo, de acuerdo a la autoridad, división de funciones y limitaciones de cada empleado; así también se muestra las relaciones que guardan cada una de sus tareas o unidades mediante líneas de conexión, las cuales hacen posible la comunicación y fluidez de la información.

Este organigrama constituye una herramienta importante dentro de la administración, puesto que permite visualizar la estructura orgánica interna de la empresa, a continuación su representación gráfica:

GRAFICO 2.2

“ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar.

2.2 PROCESOS OPERATIVOS DE LA EMPRESA

El describir los procesos operativos permite aclarar con mayor detalle, las funciones que implican a cada área, unidad o departamento, de los cuales está constituida la empresa, así podemos hablar en forma general de las atribuciones establecidas para cada división.

- **El Gerente Administrativo-financiero:** tiene funciones y responsabilidad, pues es el encargado de la buena marcha de la empresa. Cumple y hace cumplir los estatutos, reglamentos emitidos. Planifica, organiza, dirige, coordina y controla la gestión administrativa – financiera. Vela por la consecución de los objetivos planteados y puesta en acción de estrategias. Es el responsable de supervisar el manejo de la información contable, prepara la proforma presupuestaria y de la presentación de información económico – financiera veraz, a través de los Estados Financieros.

Además el gerente cuenta con un área auxiliar que es la siguiente:

- **Asesoría Jurídica:** es la encargada de asesorar jurídicamente al nivel gerencial, asesor, apoyo y operativo de la empresa. Patrocinar a la entidad de los procesos de carácter laboral, penal, asuntos civiles mercantiles y otros que tenga que afrontar la empresa. Autorizar y suscribir contratos que la empresa realice. Elaborar, proponer y revisar proyectos de disposiciones legales.

Ya en el área operativa nos encontramos con tres departamentos que se describen a continuación:

- **Departamento de Ventas Nacionales e Internacionales:** realiza ventas a clientes nacionales e internacionales presencialmente o por internet, propuestas y planificación de paquetes y tours, trámites de venta (facturas y recibos de Cobro) y mantenimiento de un registro de pasajeros con toda información de las ventas, fechas, pagos y boletos aéreos. La empresa tiene una ventaja con el idioma al hablar español, inglés, alemán y francés; se puede atraer más clientes del extranjero.
- **Departamento de Operaciones:** este departamento actualiza las promociones a galápagos (Lats Minute), envía confirmaciones a las operadoras con las que se hace intermediación, monitoreo de pasajeros durante un tour, confirmaciones de vuelos y emisión de boletos, mantenimiento de un calendario de actividades de un pasajero,

actualizaciones de itinerarios y tarifas, contactos con los proveedores, inspecciones a hoteles y barcos y ayuda en general al departamento de ventas.

- **Departamento de contabilidad:** es la encargada de controlar la revisión, análisis y registro de documentación de facturas emitidas y recibidas elabora los Estados Financieros, roles y planillas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Genera informes y pagos exigidos por la ley y controla cuentas de crédito, aportes, inversiones y obligaciones tributarias como retenciones y devoluciones de impuestos. Además administra los fondos menores de caja chica, se lleva un registro de los saldos de cuentas bancarias y de depósitos realizados por los clientes, se manejan los pagos a proveedores y clientes internos, entre otras actividades.

Los procesos descritos anteriormente para cada departamento son los más importantes, los mismos que son de gran ayuda para la administración y giro normal de la empresa.

2.3 ESTRUCTURA FINANCIERA

2.3.1 POLÍTICAS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

En EOS ECUADOR la gerencia y el departamento de contabilidad son los que trabajan coordinadamente y a la vez responsables de administrar los activos de la empresa es decir se toman decisiones que maximizan las utilidades, mediante el control de procesos contables y políticas financieras para obtener resultados positivos a futuro, en este proceso intervienen como colaboradores el departamento de ventas y operaciones ya que se necesita de su conocimiento para la aplicación de políticas para pagos y cancelaciones de las ventas realizadas, a continuación se enumeran las establecidas por la compañía:

A. PAGOS

PAGOS PARA CLIENTES INDIVIDUALES:

- ✓ Para asegurar el espacio en un tour, todas las reservaciones deben tener un depósito mínimo de 30% por persona.

- ✓ Reservas hechas de un día hasta 120 días antes del inicio del servicio:
 - El depósito debe que ser recibido 8 días después de la reserva.
 - El pago final tiene que estar pagado 60 días antes del inicio del servicio.
- Reservas hechas desde 119 hasta 60 días antes del inicio del servicio:
 - El depósito tiene que ser pagado inmediatamente.
 - El pago final tiene que estar pagado 60 días antes del inicio del servicio.
- ✓ Reservas hechas desde 59 días hasta 1 día antes del inicio del servicio:
 - El pago final tiene que ser hecho inmediatamente.

PAGOS PARA GRUPOS (MAS DE 8 PASAJEROS):

- ✓ Para asegurar espacio en los tours, todas reservas requieren un depósito mínimo de:
 - Primer depósito.- 30% del precio total neto de la tour
 - Segundo depósito.- 20% del precio total neto de la tour
 - Pago final.- 50% del precio total neto de la tour
- ✓ Reservas hechas de un día hasta 180 días antes del inicio del tour:
 - El primer depósito debe ser recibido máximo 8 días después de la fecha de la reservación
 - El segundo depósito se recibirá 120 días antes del inicio del viaje.
 - El pago final debe ser pagado 60 días antes del inicio del viaje.
- Reservas hechas de 179 días hasta 60 días antes del inicio del servicio:
 - El primer depósito debe ser hecho inmediatamente
 - El segundo depósito se recibirá 120 días antes del inicio del servicio
 - El pago final debe ser pagado 60 días antes del inicio del servicio
- ✓ Reservas hechas entre 59 días hasta 1 día antes de inicio del servicio:
 - El pago final debe ser hecho inmediatamente.

B. CANCELACIONES:

CANCELACIONES PARA CLIENTES INDIVIDUALES:

- ✓ Cancelaciones hechas desde 121 o más días antes del inicio del servicio serán penalizadas con \$250 por persona.

- ✓ Cancelaciones hechas entre 120 días y 61 días antes del inicio del servicio serán penalizadas con la totalidad del depósito.
- ✓ Cancelaciones hechas a 60 días antes del inicio del servicio serán penalizadas con el 100% del valor del servicio.

CANCELACIONES PARA GRUPOS (MAS DE 8 PASAJEROS):

- ✓ Cancelaciones hechas entre 181 o más días antes del inicio del servicio serán penalizadas con 10% del total del viaje.
- ✓ Cancelaciones hechas entre 180 hasta 120 días antes del inicio del serán penalizadas con el 30% del total servicio.
- ✓ Cancelaciones hechas entre 119 hasta 60 días antes del inicio del servicio serán penalizadas con el 50% del total servicio.
- ✓ Cancelaciones hechas 59 días antes del inicio del servicio serán penalizadas con el 100% del valor del servicio.

CANCELACIONES POR ENFERMEDAD:

- ✓ Es necesario presentar un certificado médico, hasta 24 horas después de haber cancelado el viaje. En este caso si la cancelación del servicio es hecha 61 o más días antes del inicio del servicio se penalizará con el 100% del depósito.
- ✓ Si la cancelación del servicio es hecha desde 60 días hasta el primer día del viaje, se penalizará con el 100% del valor total del viaje. Por tal razón recomienda a todos los pasajeros comprar un “seguro de viajes”.

CANCELACIONES EN ÚLTIMO MOMENTO:

- ✓ Si después de haber hecho una confirmación de espacios en vuelos a Galápagos para nuestros cruceros, nos informan a última hora que los pasajeros no viajan o no se presentan en el aeropuerto, se cobrará una penalidad de USD 20,00 más IVA por NO SHOW.

C. OTRAS POLÍTICAS QUE INVOLUCRAN EFECTIVO:

- ✓ El flujo de efectivo de la caja chica debe mantenerse como un mínimo de USD 50.00 y un máximo de USD 200.00.
- ✓ Si un cliente del exterior cancela desde el país de origen el costo por envío de las divisas lo asume el cliente.
- ✓ Si se cancela con tarjeta de crédito es 10% adicional al costo de tour contratado por el cliente.

- ✓ Las cancelaciones por el total del servicio contratado, tendrá un descuento del 3%.
- ✓ Toda cancelación en efectivo en la empresa se debe depositar inmediatamente a los bancos por seguridad de la misma.
- ✓ Los saldos en las cuentas bancarias deben tener un saldo mínimo (año 2012) es de USD 1.000 para garantizar servicios financieros futuros.
- ✓ Las comisiones de paquetes de turismo receptivo son del 10% al 15% depende el operador contratado.
- ✓ El costo por emisión de tickets aéreos la comisión será del 8% adicional y solo aplica para la aerolínea AEROGAL.
- ✓ El departamento de contabilidad ha definido el método legal como método de depreciación de sus activos fijos.

Estas son algunas de las políticas Financieras, de Ventas y Operaciones que ha tomado EOS ECUADOR. La administración financiera es el pilar y el conector con los demás departamentos que tiene la empresa, orientado a dar resultados positivos a la Gerencia, como se dijo los jefes de los diferentes departamentos se reúnen y discuten las medidas que se pueden tomar, viéndolo desde varios escenarios y puntos de vista, actualizándose con la competencia y siempre enfocado en un marco legal y de crecimiento sostenible.

2.3.2 ANÁLISIS FINANCIERO

2.3.2.1 ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL AÑOS 2009, 2010, 2011 y 2012.

Las herramientas con las que se cuenta para conocer el diagnóstico financiero es al análisis vertical, que es un análisis estático y no contempla la evolución de las cuentas a través del tiempo. Su procedimiento es comparar las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, con los totales de las mismas.

EOS ECUADOR tiene un Balance General sencillo con un plan de cuentas básico autorizado por el organismo de control, para este caso las Superintendencia de Compañías, el plan de cuentas fue propuesto por el departamento de contabilidad y en función de las necesidades de la PYME; fue aprobado por la gerencia y supervisado por un consultor independiente, es bueno mencionar esto ya que la información para esta investigación fue proporcionada por el departamento contable de la empresa.

Para ver la situación financiera de la empresa se analizará los balances de los cuatro últimos años que son 2009, 2010, 2011 y 2012. Los Estados Financieros están elaborados bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), esta acotación se hace ya que en el país se dio un periodo de transición para adoptar las Normas de Información Financiera (NIIFS), dichos estados y sus respectivos ajustes está elaborando a compañía en la actualidad.

Para una mejor ilustración se presenta un cuadro condensado de los 4 años que se va analizar en el presente análisis Financiero.

**CUADRO 2.2
BALANCE GENERAL
AÑO 2009,2010,2011 Y 2012**

**"ECUADOR QUEST CIALTDA"
ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL
AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012**

	AÑO 2009		AÑO 2010				AÑO 2011				AÑO 2012			
	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL	
	BALANCE	%	BALANCE	%	VAR. ABS.	VAR. REL.	BALANCE	%	VAR. ABS.	VAR. REL.	BALANCE	%	VAR. ABS.	VAR. REL.
ACTIVO														
CORRIENTE:														
CAJA	217,15	0,7%	565,09	1,4%	347,94	160,2%	150,52	0,2%	-414,57	-73,4%	206,69	0,1%	56,17	37,3%
BANCOS	6.591,00	21,1%	11.502,72	29,3%	4.911,72	74,5%	15.394,42	21,9%	3.891,70	33,8%	22.745,12	14,1%	7.350,70	47,7%
CTAS POR COBRAR CLIENTES LOCALES	2.001,77	6,4%	5.573,85	14,2%	3.572,08	178,4%	4.322,13	6,1%	-1.251,72	-22,5%	12.910,86	8,0%	8.588,73	198,7%
CTAS POR COBRAR CLIENTES EXTERIOR	3.136,88	10,1%	3.377,14	8,6%	240,26	7,7%	5.151,20	7,3%	1.774,06	52,5%	11.311,33	7,0%	6.160,13	119,6%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	8.533,73	27,3%	3.321,42	8,5%	-5.212,31	-61,1%	2.144,02	3,0%	-1.177,40	-35,4%		0,0%	-2.144,02	-100,0%
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	-136,72		-122,72				-116,17				-382,22			
RTA CRÉDITO TRIBUTARIO	970,10	3,1%	3.107,66	7,9%	2.137,56	220,3%	4.148,76	5,9%	1.041,10	33,5%	6.256,52	3,9%	2.107,76	50,8%
IVA CRÉDITO TRIBUTARIO			941,48	2,4%	941,48		1.452,33	2,1%	510,85	54,3%	2.205,78	1,4%	753,45	51,9%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21.313,91	68,3%	28.266,64	72,0%	6.952,73	32,6%	32.647,21	46,4%	4.380,57	15,5%	55.254,08	34,2%	22.606,87	69,2%
FUO:														
MUEBLES Y ENSERES	2.174,00	7,0%	3.623,45	9,2%	1.449,45	66,7%	4.576,62	6,5%	953,17	26,3%	7.875,21	4,9%	3.298,59	72,1%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUB. Y ENS.	-195,66		-326,11				-411,90				-708,77		-0,4%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	494,48	1,6%	494,48	1,3%	0,00	0,0%	494,48	0,7%	0,00	0,0%	174,21	0,1%	-320,27	-64,8%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQ.Y EQUIP.	-44,50		-89,00				-178,00				-15,68		0,0%	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.031,34	16,1%	6.326,78	16,1%	1.295,44	25,7%	7.838,97	11,1%	1.512,19	23,9%	16.785,12	10,4%	8.946,15	114,1%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQ.COMP.	-1.112,43		-1.398,85				-1.733,20				-3.738,09		-2,3%	
EDIFICIOS							32.000,00	45,5%	32.000,00		32.000,00	19,8%	0,00	0,0%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS							-6.080,00				-6.080,00		-3,8%	
TERRENO											60.045,62	37,2%	60.045,62	
TOTAL ACTIVO FUO	6.347,23	20,3%	8.630,75	22,0%	2.283,52	36,0%	36.506,97	51,9%	27.876,22	323,0%	106.337,62	65,8%	69.830,65	191,3%
OTROS:														
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	5.908,65	18,9%	5.908,65	15,0%	0,00	0,0%	5.908,65	8,4%	0,00	0,0%	5.908,65	3,7%	0,00	0,0%
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-2.363,46		-3.545,19		-1.181,73		-4.726,92				-5.908,65			
TOTAL OTROS ACTIVOS	3.545,19	11,4%	2.363,46	6,0%	-1.181,73	-33,3%	1.181,73	1,7%	-1.181,73	-50,0%	0,00	0,0%	-1.181,73	-100,0%
TOTAL ACTIVOS	31.206,33	100,0%	39.260,85	100,0%	8.054,52	25,8%	70.335,91	100,0%	31.075,06	79,2%	161.591,70	100,0%	91.255,79	129,7%
PASIVO														
CORRIENTE:														
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	2.523,46	8,1%	5.426,71	13,8%	2.903,25	115,1%	6.115,85	8,7%	689,14	12,7%	17.223,45	10,7%	11.107,60	181,6%
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES EXTERIOR			7.560,00	19,3%	7.560,00		5.439,41	7,7%	-2.120,59	-28,1%	4.289,54	2,7%	-1.149,87	-21,1%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR LOCALES	2.900,00	9,3%	1.990,61	5,1%	-909,39	-31,4%	3.892,25	5,5%	1.901,64	95,5%			-3.892,25	
OTRAS CUENTAS POR PAGAR EXTERIOR	7.321,42	23,5%			-7.321,42	-100,0%							0,00	
OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO	660,60	2,1%	753,56	1,9%	92,96	14,1%	936,41	1,3%	182,85	24,3%			-936,41	-100,0%
IESS POR PAGAR	239,34	0,8%	1.139,96	2,9%	900,62	376,3%	1.456,82	2,1%	316,86	27,8%	3.478,12	2,2%	2.021,30	138,7%
15% PART.TRABAJ. POR PAGAR	585,18	1,9%	1.678,60	4,3%	1.093,42	186,9%	3.091,94	4,4%	1.413,34	84,2%	5.158,10	3,2%	2.066,16	66,8%
IMP.RENTA POR PAGAR	829,00	2,7%	2.378,02	6,1%	1.549,02	186,9%	4.380,25	6,2%	2.002,23	84,2%	6.722,73	4,2%	2.342,48	53,5%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	15.059,00	48,3%	20.927,46	53,3%	5.868,46	39,0%	25.312,93	36,0%	4.385,47	21,0%	36.871,94	22,8%	11.559,01	45,7%
LARGO PLAZO:														
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	15.136,86	48,5%	10.799,32	27,5%	-4.337,54	-28,7%	20.921,71	29,7%	10.122,39	93,7%	45.502,00	28,2%	24.580,29	117,5%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	15.136,86	48,5%	10.799,32	27,5%	-4.337,54	-28,7%	20.921,71	29,7%	10.122,39	93,7%	45.502,00	28,2%	24.580,29	117,5%
TOTAL PASIVO	30.195,86		31.726,78		1.530,92	5,1%	46.234,64		14.507,86	45,7%	82.373,94		36.139,30	78,2%
PATRIMONIO:														
CAPITAL SOCIAL	400,00	1,3%	400,00	1,0%	0,00	0,0%	400,00	0,6%	0,00	0,0%	10.960,54	6,8%	10.560,54	2640,1%
PERDIDA ACUM. EJERCICIO ANTERIOR	-1.876,53	-6,0%			1.876,53	-100,0%			0,00					
APORTE FUTURA CAPITALIZACIÓN					0,00		10.560,54	15,0%	10.560,54	100,0%	45.750,69	28,3%	35.190,15	333,2%
10% RESERVA LEGAL	248,70	0,8%	713,41	1,8%	464,71	186,9%	1.314,07	1,9%	600,66	84,2%	2.250,65	1,4%	936,58	71,3%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.238,30	7,2%	6.420,66	16,4%	4.182,36	186,9%	11.826,66	16,8%	5.406,00	84,2%	20.255,88	12,5%	8.429,22	71,3%
TOTAL PATRIMONIO	1.010,47	3,2%	7.534,07	19,2%	6.523,60	645,6%	24.101,27	34,3%	16.567,20	219,9%	79.217,76	49,0%	55.116,49	228,7%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	31.206,33	100,0%	39.260,85	100,0%	8.054,52	25,8%	70.335,91	100,0%	31.075,06	79,2%	161.591,70	100,0%	91.255,79	129,7%

FUENTE: EOS ECUADOR
ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

A. ACTIVOS:

EOS ECUADOR en el periodo comprendido entre los años 2009 al 2012, presenta en el Activo las siguientes cuentas que son las más representativas en relaciones porcentuales, como se puede visualizar en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.3

“ACTIVOS ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2009, 2010,2011 Y 2012

CUENTAS	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
ACTIVO CORRIENTE	21.313,91	68,3	28.266,64	72,0	32.647,21	46,4	55.254,08	36,7
ACTIVO FIJO	6.347,23	20,3	8.630,75	22,0	36.506,97	51,9	95.377,08	63,3
OTROS ACTIVOS	3.545,19	11,4	2.363,46	6,0	1.181,73	1,7	0,00	-
TOTAL	31.206,33	100,0	39.260,85	100,00	70.335,91	100,0	150.631,16	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el año 2009 el Activo Corriente es el más representativo del grupo de Activos con un 68%.; aquí se encuentra las cuentas como Caja, Bancos y Cuentas por Cobrar, seguidas por el Activo Fijo con un 20% y Otros Activos con un 11%, en este subgrupo se encuentra la cuenta de Activos Intangibles como los Gastos de Constitución.

Para el año 2010 la cuenta de mayor peso en el grupo llamado Activo sigue siendo el Corriente con un 72% que en relación al año anterior se incrementó en 4 puntos porcentuales, que se puede decir que es bueno, ya que esto significa cuentas de liquidez. El Activo Fijo es la segundo subgrupo importante con el 22%, también se ha incrementado en 2 puntos porcentuales. Con referencia a los Otros Activos estos han disminuido en 5 puntos porcentuales quedando para el año 2010 en 6%.

En el año 2011, se ve una notable disminución del Activo Corriente de 26 puntos porcentuales y con una representación del 46% en el grupo de Activos. Para este año la cuenta de mayor importancia es el Activo Fijo con casi 52% el cual se ha incrementado con relación al año anterior en 30 puntos porcentuales. La empresa adquirió un Activo Fijo de un valor considerable por ende este notable incremento. Con casi 2% la cuenta de Otros Activos sigue disminuyendo esto tiene una explicación ya que estos Activos se amortizan.

Con relación al año 2012, la cuenta de mayor representación son los Activos Fijos con 63% del total de activos, la misma que aumento 11puntos porcentuales con relación al año 2011; la Cuenta del Activo Corriente ocupa casi el 38% del total de activos esta disminuyo en casi 10 puntos porcentuales. Con relación a los otros activos la empresa para este año no tiene ninguna cuenta en este grupo.

➤ **ACTIVO CORRIENTE**

Para un análisis concreto el Análisis Vertical cuenta con una segunda opción de análisis, que es sacar un valor porcentual de las cuentas con el total del subgrupo al que pertenecen como se muestra a continuación en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.4

“ACTIVO CORRIENTE ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2009, 2010, 2011 Y 2012”

ACTIVO CORRIENTE:	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
CAJA	217,15	1,0	565,09	2,0	150,52	0,5	206,69	0,4
BANCOS	6.591,00	30,9	11.502,72	40,7	15.394,42	47,2	22.745,12	41,2
CTAS POR COBRAR CLIENTES LOCALES	2.001,77	9,4	5.573,85	19,7	4.322,13	13,2	12.910,86	23,4
CTAS POR COBRAR CLIENTES EXTERIOR	3.136,88	14,7	3.377,14	11,9	5.151,20	15,8	11.311,33	20,5
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	8.533,73	40,0	3.321,42	11,8	2.144,02	6,6	0,00	0,0
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	-136,72	-0,6	-122,72	-0,4	-116,17	-0,4	-382,22	-0,7
RTA CRÉDITO TRIBUTARIO	970,10	4,6	3.107,66	11,0	4.148,76	12,7	6.256,52	11,3
IVA CRÉDITO TRIBUTARIO	0,00	0,0	941,48	3,3	1.452,33	4,4	2.205,78	4,0
TOTAL	21.313,91	100,0	28.266,64	100,00	32.647,21	100,0	55.254,08	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el año 2009 las Otras Cuentas por Cobrar con un 40% es la más importante del Activo corriente, seguida por la cuenta Bancos con casi un 31% y en tercer lugar las cuentas por Cobrar Clientes Locales, como se dijo anteriormente este grupo de cuentas se caracterizan por su liquidez, en otras palabras qué tan rápido se convierten en efectivo.

Para el año 2010, la cuenta de un importante aumento es la de Bancos, esto se pudo haber dado a que se cancelaron algunas cuentas que tenían por cobrar o porque aumentaron las ventas y reflejan las políticas tomadas por la gerencia de mantener un nivel mínimo de los saldos en dicha cuenta; En segundo lugar está la Cuenta por Cobrar Clientes Locales con casi 20% y que aumento en casi 10 puntos porcentuales; En tercer lugar tenemos a tres cuentas con el 11% que son Cuentas por Cobrar Clientes Exterior, Otras Cuentas por Cobrar y la Renta de Crédito Tributario.

Para el año 2011 la cuenta más importante del Activo Corriente es Bancos con un 47%, que con relación al año anterior aumentó en un 7%; seguida por las Cuentas por Cobrar Clientes Exterior y Locales, estas cuentas siempre tendrán un peso relevante en el Balance General ya que son cuentas relacionadas con las políticas de Venta. La cuenta de renta crédito tributario alcanza casi un 13% del total de Activos Corrientes.

En el año 2012 la cuenta Bancos es la más significativa en dicho año con 41% del total del activo, esta disminuyó 6 puntos porcentuales con respecto al año pasado, en segunda cuenta importante para este año es la cuenta de cuentas por cobrar clientes locales con un 23%, esta cuenta se incrementó en 10 puntos porcentuales, las cuentas por cobrar clientes exterior ocupa el 20% del total de activos. Los Créditos tributarios de Renta e IVA aumentaron y disminuyeron respectivamente en este año.

➤ ACTIVO FIJO

El Activo Fijo de la empresa EOS ECUADOR ha sufrido varios cambios en estos tres años. Para el año 2009 la cuenta de Equipo de Computación y Software es la más importante con casi un 80% del total de Activos Fijos; seguida por la de Muebles y Enseres con un 34% y en tercer lugar la de Maquinaria y Equipo, en este último se encuentran las cajas fuertes y sistema de alarmas que posee la empresa por eso su valor no es muy representativo, como se muestra a continuación:

CUADRO 2.5

“ACTIVO FIJO ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2009, 2010, 2011 Y 2012”

ACTIVO FIJO	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
MUEBLES Y ENSERES	2.174,00	34,3	3.623,45	42,0	4.576,62	12,5	7.875,21	7,4
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUB. Y ENS.	-195,66	-3,1	-326,11	-3,8	-411,90	-1,1	-708,77	-0,7
MAQUINARIA Y EQUIPO	494,48	7,8	494,48	5,7	494,48	1,4	174,21	0,2
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQ.Y EQUIP.	-44,50	-0,7	-89,00	-1,0	-178,00	-0,5	-15,68	0,0
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.031,34	79,3	6.326,78	73,3	7.838,97	21,5	16.785,12	15,8
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQ.COMP.	-1.112,43	-17,5	-1.398,85	-16,2	-1.733,20	-4,7	-3.738,09	-3,5
EDIFICIOS	0,00	0,0	0,00	0,0	32.000,00	87,7	32.000,00	30,1
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS	0,00	0,0	0,00	0,0	-6.080,00	-16,7	-6.080,00	-5,7
TERRENOS							60.045,62	56,5
TOTAL	6.347,23	100,0	8.630,75	100,00	36.506,97	100,0	106.337,62	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el año 2010 el Equipo de Computación sigue siendo la más representativa con un 73% pese a que disminuyó 6 puntos porcentuales, mientras que los Muebles y Enseres con un 42% aumento 10 puntos porcentuales con relación al año anterior y la Maquinaria y Equipo consta con casi un 6% que ha disminuido debido a la depreciación.

Ya para el año 2011 el Activo Fijo sufre un cambio considerable al comprar el departamento donde funciona la oficina de la empresa, esta compra representa casi el 88% del Activo Corriente, seguido por el Equipo de Computación con un

21%, los Muebles y Enseres con un 12% disminuyendo con relación al año anterior.

La cuenta de Activo Fijo ha tenido cambios, en el año 2012 aparece la cuenta Terrenos con una representación del 56, seguida por los Edificios con un 30% estas dos cuentas son las últimas adquisiciones que ha hecho la empresa; con un menor peso las Cuentas de Equipo de Computación y Muebles y enseres con el 15% y el 7%.

➤ OTROS ACTIVOS

Con relación a los Otros Activos en el Balance General de la empresa consta de una sola cuenta que son los gastos de constitución, los mismos que no sufrido cambios en estos tres años y ha ido disminuyendo.

B. PASIVOS:

Los Pasivos son las obligaciones que tiene la empresa con terceras personas; EOS ECUADOR tiene dos subgrupos de cuentas en el Pasivo: Corrientes y de Largo Plazo; Siguiendo con el esquema anterior se analizará el Pasivo en su totalidad y después los subgrupos de cuentas que integran el mismo:

CUADRO 2.6

“PASIVOS AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

CUENTAS	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
PASIVO CORRIENTE	15.059,00	49,9	20.927,46	66,0	25.312,93	54,7	36.871,94	44,8
PASIVO A LARGO PLAZO	15.136,86	50,1	10.799,32	34,0	20.921,71	45,3	45.502,00	55,2
TOTAL	30.195,86	100,0	31.726,78	100,0	46.234,64	100,0	82.373,94	100,0

FUENTE :EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

Como se puede observar en el cuadro anterior en el año 2009 las cuentas del Pasivo Corriente y el de Largo plazo comparte casi un 50% de representación del total de los Pasivos, es decir que las deudas de la empresa han sido mitad corrientes, menores a un año y de largo plazo mayor a un año.

Para el año 2010 la estructura del Pasivo cambia; El Pasivo Corriente ocupa un 66% con respecto del total, esto se pudo haber dado a que aumentaron los valores a pagar en alguna de las cuentas del Pasivo Corriente; mientras que el Pasivo a Largo Plazo ocupa el 34%, con relación al año anterior este ha disminuido en 16 puntos porcentuales.

En el año 2011 el Pasivo Corriente sigue siendo el de más peso con casi un 55% y que ha disminuido en 11 puntos porcentuales lo que se puede resumir en que la empresa está cancelando sus deudas de Corto Plazo, mientras que el pasivo de Largo Plazo ocupa un 45%, en este año la empresa adquirió un departamento que en su totalidad se financio a largo plazo.

Con respecto al año 2012 el Pasivo a Largo Plazo ocupa en 55% del total de pasivos, este aumentando en 10 puntos porcentuales con respecto al año 2011, el Pasivo Corriente disminuyó casi 10 puntos porcentuales, ubicándose con un 44% del total de Pasivos.

➤ PASIVO CORRIENTE

El análisis hecho anteriormente es una visión general de las dos cuentas principales que contiene el Pasivo de la empresa, como complemento se hará un análisis de las cuentas más representativas de cada subgrupo como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.7

“PASIVO CORRIENTE ANÁLISIS VERTICAL AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

PASIVO CORRIENTE	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	2.523,46	16,8	5.426,71	25,9	6.115,85	24,2	17.223,45	46,7
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES EXTERIOR		0,0	7.560,00	36,1	5.439,41	21,5	4.289,54	11,6
OTRAS CUENTAS POR PAGAR LOCALES	2.900,00	19,3	1.990,61	9,5	3.892,25	15,4	0,00	0,0
OTRAS CUENTAS POR PAGAR EXTERIOR	7.321,42	48,6	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO	660,60	4,4	753,56	3,6	936,41	3,7	0,00	0,0
IESS POR PAGAR	239,34	1,6	1.139,96	5,4	1.456,82	5,8	3.478,12	9,4
15% PART.TRABAJ. POR PAGAR	585,18	3,9	1.678,60	8,0	3.091,94	12,2	5.158,10	14,0
IMP.RENTA POR PAGAR	829,00	5,5	2.378,02	11,4	4.380,25	17,3	6.722,73	18,2
TOTAL	15.059,00	100,0	20.927,46	100,00	25.312,93	100,0	36.871,94	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

El cuadro anterior se puede ver las cuentas que integran el Pasivo Corriente, para el año 2009 la cuenta más importante es Otras Cuentas por Pagar Exterior con un 48%; en segundo lugar está la de Otras Cuentas por Pagar Locales con un 19% y en tercer lugar la Cuenta por Pagar Proveedores Locales con un 17%. Estas cuentas son normales en la actividad del negocio por los servicios de intermediación turística y ventas internacionales.

Para el año 2010 la cuenta más representativa con un 36% es Cuentas por Pagar Proveedores Exteriores, seguida por Cuentas por Pagar Proveedores Locales con un 26% que se han incrementado por los servicios como agencia de viajes; Una cuenta con el 11% aparece para este año, la de impuesto a la renta que es lo que resta por pagar después del anticipo ya entregado en meses anteriores.

En el año 2011 la cuenta de más representación porcentual es Cuentas por Pagar Proveedores Locales con un 24%; Cuentas por Pagar Proveedores Exterior con un 21% y otras cuentas por pagar exterior con un 15% con relación al año 2010 la primera bajo en un punto porcentual y la segunda bajo en 15 puntos porcentuales, para la tercera aumento en 6 puntos. Aquí llama la atención dos cuentas que aumentaron la participación trabajadores con un 12% y la de impuesto a la renta por pagar con un 17%.

En el año 2012 la Cuenta Por Pagar Proveedores Locales aumento en 22 puntos porcentuales, ubicándose con casi 47%; los Impuesto por Pagar y Beneficios Empleados se ubican con un 18% y 14% respectivamente. Para este año desaparecen tres cuentas de este grupo como se muestra en el cuadro anterior.

➤ PASIVO LARGO PLAZO

En el pasivo a largo plazo EOS ECUADOR tiene una sola deuda que es préstamos socios locales que en estos 3 que ha sido variable, como se observa en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.8

“PASIVO LARGO PLAZO ANÁLISIS VERTICAL AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

<i>PASIVO LARGO PLAZO</i>	<i>AÑO 2009</i>	<i>%</i>	<i>AÑO 2010</i>	<i>%</i>	<i>AÑO 2011</i>	<i>%</i>	<i>AÑO 2012</i>	<i>%</i>
PRESTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	15.136,86	100,0	10.799,32	100,0	20.921,71	100,0	45.502,00	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el año 2009 se comenzó con una deuda de 15.000, para luego cancelarla parcialmente, en el año 2011 aumento a casi 21.000 esto responde a que la empresa se endeudó con un socio para adquirir un Activo Fijo que se compró este año. Para el año 2012 esta cuenta aumento \$24.580 esto responde a que la empresa adquirió otro Activo Fijo y se financio parcialmente con un socio de la empresa.

C. PATRIMONIO

Para concluir con el Análisis Vertical del Balance General, es el turno de analizar el Patrimonio, este se podría definir como todo lo que le pertenece a los socios de la empresa. EOS ECUADOR empezó sus actividades en el año 2008, es una empresa relativamente nueva, a continuación se muestra el comportamiento del patrimonio en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.9

“PATRIMONIO ANÁLISIS VERTICAL AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

PATRIMONIO	AÑO 2009	%	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
CAPITAL SOCIAL	400,00	39,6	400,00	5,3	400,00	1,7	10.960,54	13,8
PERDIDA ACUM. EJERCICIO ANTERIOR	-1.876,53	-185,7	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
APORTE FUTURA CAPITALIZACIÓN	0,00	0,0	0,00	0,0	10.560,54	43,8	45.750,69	57,8
10% RESERVA LEGAL	248,70	24,6	713,41	9,5	1.314,07	5,5	2.250,65	2,8
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.238,30	221,5	6.420,66	85,2	11.826,66	49,1	20.255,88	25,6
TOTAL	1.010,47	100,0	7.534,07	100,00	24.101,27	100,0	79.217,76	100,0

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

Como se puede ver el Patrimonio ha sido una de las cuentas que más cambios ha sufrido. Para el año 2009 existe una cuenta de Pérdida Acumulada del Ejercicio Anterior que es el resultado del primer año de operación, con casi 186% en signo negativo es la cuenta más representativa seguida por la Utilidad que tuvo la empresa en este año y al final está la cuenta de Capital Social con casi un 40% del total del Patrimonio.

Al hablar del 2010 se puede decir que la cuenta más representativa en este año fue la Utilidad en el Ejercicio con un 85% de participación en el Patrimonio, el segundo puesto lo ocupa la Reserva Legal; en último lugar la cuenta de Capital Social con un 5%. Se recuerda que estos son valores porcentuales relacionados con el total del patrimonio.

Para el año 2011 la cuenta de Utilidad del Ejercicio es la que más peso porcentual con casi un 50%; seguida por una cuenta nueva que aparece en este año que es la de Aporte Futura Capitalización con un 44% esta aparece por un aporte de un socio; vale aclarar que en este año solo hay 2 socios en la empresa; Esto se lo hace con el propósito de reforzar el Patrimonio y la participación de los socios. En segunda instancia se tiene a la cuenta de Reserva Legal con un 6% que bajo con relación al año anterior en tres puntos porcentuales.

En el año 2012 la cuenta de Aportes Futura Capitalización ocupa el 57% del total de Activos, esta cuenta en el año anterior fue también entre las representativas; La empresa tiene la opción de repartir o no las utilidades y para estos años los socios han tomado la decisión de capitalizarlos y otra repartirlas; la utilidad del ejercicio ocupa el 25% del total de patrimonio. La cuenta de Capital Social aumento 12 puntos porcentuales con relación al año 2011, ubicándose con 13.8% del total del patrimonio.

2.3.3.2 ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL PERIODOS 2009-2010, 2010-2011 y 2011-2012

El análisis horizontal es un procedimiento más dinámico, ya que su objetivo es detectar los cambios que se han presentado en las cuentas a través del tiempo. Su cálculo se realiza determinando una variación absoluta y una variación relativa, utilizando como referencia un año o periodo especial o el año inmediato anterior.

El análisis horizontal sirve para analizar la tendencia de cada una de los rubros del balance general y de las de ingresos y gastos de un cierto periodo a otro y en base a dicha tendencia evaluar si la evolución del negocio es o no satisfactoria. Además una variación mayor al 25% amerita profundizar en sus causas y efectos.

A. ACTIVOS:

En el Balance General el primer grupo de cuentas en ser analizadas son los Activos, la empresa en su Balance tiene 3 subgrupos que son: Corrientes, Fijos y Otros.

➤ Activos Corrientes

A continuación se presenta el siguiente cuadro con información del activo corriente:

CUADRO 2.1

“ACTIVO CORRIENTE ANÁLISIS HORIZONTAL PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012”

ACTIVO	PERIODO 2009-2010 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2010-2011 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2011-2012 ANÁLISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2009	AÑO 2010	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2010	AÑO 2011	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2011	AÑO 2012	VAR.ABS.	VAR.REL.
CORRIENTE:												
CAJA	217,15	565,09	347,94	160,2%	565,09	150,52	-414,57	-73,4%	150,52	206,69	56,17	37,3%
BANCOS	6591,00	11502,72	4.911,72	74,5%	11.502,72	15.394,42	3.891,70	33,8%	15.394,42	22.745,12	7.350,70	47,7%
CTAS POR COBRAR CLIENTES LOCALES	2001,77	5573,85	3.572,08	178,4%	5.573,85	4.322,13	-1.251,72	-22,5%	4.322,13	12.910,86	8.588,73	198,7%
CTAS POR COBRAR CLIENTES EXTERIOR	3136,88	3377,14	240,26	7,7%	3.377,14	5.151,20	1.774,06	52,5%	5.151,20	11.311,33	6.160,13	119,6%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	8533,73	3321,42	-5.212,31	-61,1%	3.321,42	2.144,02	-1.177,40	-35,4%	2.144,02	0,00	-2.144,02	-100,0%
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	-136,72	-122,72	-14,00	10,2%	-122,72	-116,17	-6,55	5,3%	-116,17	-382,22	-6,55	5,3%
RTA CRÉDITO TRIBUTARIO	970,10	3107,66	2.137,56	220,3%	3.107,66	4.148,76	1.041,10	33,5%	4.148,76	6.256,52	2.107,76	50,8%
IVA CRÉDITO TRIBUTARIO	0,00	941,48	941,48	100,0%	941,48	1.452,33	510,85	54,3%	1.452,33	2.205,78	510,85	54,3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21313,91	28266,64	6.952,73	32,6%	28.266,64	32.647,21	4.380,57	15,5%	32.647,21	55.254,08	22.606,87	69,2%

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el periodo comprendido entre el año 2009-2010 en el Activo Corriente, la cuenta que más variación obtuvo en estos dos primeros años es la cuenta de Renta Crédito Tributario que aumento en un 220% con relación al año anterior que fue unos 2.137.00 dólares; en segundo lugar está ubicada la Cuenta por Cobrar Clientes Locales que se incrementó en un 178% lo que quiere decir unos 4.911.00 dólares esto se pudo haber dado a que las ventas a crédito aumentaron; en tercer lugar se tiene a la cuenta Caja que aumento en un 160%, esto se dio a la liquidez que tuvo la empresa en el año 2010 y por falta de una política referente a la misma.

En cuarto lugar se encuentra la cuenta Bancos que aumentó un 74% con relación al año anterior. En último lugar se puede observar a Otras Cuentas por Cobrar que disminuyó en un 61% lo que significa unos 5.212 dólares con respecto al año 2009. De forma general se puede decir que el activo corriente aumento en un 32% equivalente a 6.952 dólares comparándolo con el año anterior.

Para el periodo 2010-2011, la cuenta Caja disminuyó en un 73% con relación al año anterior, disminuyó 414.00 dólares esto se dio porque la gerencia tomó la política de tener un saldo mínimo y máximo en la Caja; Con un aumento del 54% en segundo lugar se encuentra la cuenta IVA Crédito Tributario lo que significa que el IVA Pagado es mayor que el IVA cobrado en el año 2011; En tercer lugar la cuenta Bancos creció en un 33% equivalente a 3.891 dólares esta reacción se pudo haber dado por dos razones se incrementaron las ventas al contado o por la política de la gerencia al mantener un saldo mínimo en las cuentas de la Empresa para servicios financieros futuros; Otra cuenta que cambió en un 52% es la de Cuentas por Cobrar Exterior, se pudo haber dado por que incrementaron las ventas pero a crédito. En último lugar se encuentra las Otras Cuentas por Cobrar que disminuyó en 35% equivalente a 1.177 dólares. De forma global con respecto al Activo Corriente este aumento en un 15% con relación al periodo 2010-2011.

En el Periodo comprendido entre los años 2011 y 2012, la cuenta tuvo un aumento de 198.7% fue la de Cuentas Por Cobrar Clientes locales equivalente a \$ 8.588.73 dólares, seguida por su similar pero al exterior con \$ 6.160.13; Otras Cuentas Por Pagar para este año desapareció con relación al año 2011; el riesgo de Incobrabilidad es mínima ya que el sector se caracteriza por pagos en efectivo en los servicios Turísticos. El activo Corriente aumento en casi un 70% equivalente a \$22.606 dólares en relación al año 2011.

➤ **ACTIVO FIJO**

El Activo Fijo en los años analizados tuvo el siguiente comportamiento que se puede ver en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.11

“ACTIVO FIJO ANÁLISIS HORIZONTAL PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011Y 2011-2012”

ACTIVO	PERIODO 2009-2010 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2010-2011 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2011-2012 ANÁLISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2009	AÑO 2010	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2010	AÑO 2011	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2011	AÑO 2012	VAR.ABS.	VAR.REL.
FIJO:												
MUEBLES Y ENSERES	2.174,00	3.623,45	1.449,45	66,7%	3.623,45	4.576,62	953,17	26%	4.576,62	7.875,21	3.298,59	72%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUB. Y ENS.	-195,66	-326,11	130,45	66,7%	-326,11	-411,90	115,79	36%	-411,90	-708,77	115,79	36%
MAQUINARIA Y EQUIPO	494,48	494,48	0,00	0,0%	494,48	494,48	0,00	0%	494,48	174,21	-320,27	-65%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQ.Y EQUIP.	-44,50	-89,00	44,50	100,0%	-89,00	-178,00	89,00	100%	-178,00	-15,68	89,00	100%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	5.031,34	6.326,78	1.295,44	25,7%	6.326,78	7.838,97	1.512,19	24%	7.838,97	16.785,12	8.946,15	114%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQ.COMP.	-1.112,43	-1.398,85	286,42	25,8%	-1.398,85	-1.733,20	334,35	24%	-1.733,20	-3.738,09	334,35	24%
EDIFICIOS	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	32.000,00	32.000,00	100%	32.000,00	32.000,00	32.000,00	100%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	-6.080,00	-6.080,00	100%	-6.080,00	-6.080,00	-6.080,00	100%
TERRENOS										60.045,62	60.045,62	100%
TOTAL ACTIVO FIJO	6.347,23	8.630,75	2.283,52	36,0%	8.630,75	36.506,97	27.876,22	323%	36.506,97	106.337,62	69.830,65	191%

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el Activo Fijo para el periodo 2009-2010, la cuenta que más variación tuvo fue Mueble y Enseres que aumento en un 67% equivalente a 1.449 dólares con relación al año 2009 esta variación se podría decir que es normal con el crecimiento de la empresa; La siguiente cuenta que tuvo un cambio significativo fue el Equipo de Computación que aumentó un 26% lo que quiere decir unos 1.295 dólares; con respecto a la cuenta de Maquinaria no cambio en estos dos años por que no hubo ninguna adquisición. En términos totales el Activo Fijo aumento en un 36% equivalente a 2.283 dólares en relación al periodo 2009-2010.

En el periodo 2010-2011, el Activo Fijo tuvo unos cambios importantes en estos años; el primero es que la empresa compro el departamento donde funciona las oficinas de la misma, este Activo Fijo aparece en el año 2011, después de este hecho significativo, la primera cuenta en cambiar son Muebles y Enseres que aumentaron un 26% equivalente a 953 dólares; la de Maquinaria y Equipo se mantiene igual ya que no habido ninguna adquisición para esta cuenta. El Equipo de Computación se incrementó en un 23% equivalente a 1.512 dólares, las

Depreciaciones se han incrementado según el comportamiento de los Activos Fijos.

El Activo Fijo como se mencionó anteriormente fue el que más evoluciono ya que se incrementó en un 322% equivalente a 27.876 dólares en el periodo mencionado, por la adquisición del Bien Inmueble en el año 2011.

Para el periodo 2011-2012, el grupo de Activos Fijos sufre un aumento de \$ 60.045 dólares, este rubro corresponde a la adquisición de un Terreno; la aparición de esta cuenta hace que el Activo Fijo se incremente en un 191% equivalente a \$69.830 dólares. Este activo se financio parcialmente con préstamo de un socio como se mencionó anteriormente la otra parte. El Equipo de Computación se incrementó en 114% respecto al año 2011. De manera Global se podría decir que las compras que realizo en estos dos últimos años, servirán como garantías para las instituciones Financieras cuando necesite financiación.

➤ **OTROS ACTIVOS**

El tercer grupo que componen al Activo, son Otros Activos; EOS ECUADOR en este grupo solo tiene una cuenta que son los Gastos de Constitución el mismo no se ha incrementado, pero si su amortización a través del tiempo. Esta cuenta no pertenece al grupo del Balance General, su amortización lo va disminuyendo hasta que desaparece de los Estados Financieros de la empresa ya que fue un gasto que incurrió la empresa para constituirse como tal, para el año 2012 estos desaparecen de los mismos.

B. PASIVO:

EOS ECUADOR en su Balance General para los años analizados y con relación a los Pasivos se divide en dos grupos de cuentas, las primeras en ser analizadas son las pertenecientes al Pasivo Corriente, para ello se presenta primero el siguiente cuadro:

➤ **PASIVO CORRIENTE**

CUADRO 2.12

“PASIVO CORRIENTE ANÁLISIS HORIZONTAL PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012”

PASIVO	PERIODO 2009-2010 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2010-2011 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2011-2012 ANÁLISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2009	AÑO 2010	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2010	AÑO 2011	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2011	AÑO 2012	VAR.ABS.	VAR.REL.
CORRIENTE:												
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	2.523,46	5.426,71	2.903,25	115,1%	5.426,71	6.115,85	689,14	12,7%	6.115,85	17.223,45	11.107,60	181,6%
CTAS POR PAGAR PROVEEDORES EXTERIOR	0,00	7.560,00	7.560,00	100,0%	7.560,00	5.439,41	-2.120,59	-28,1%	5.439,41	4.289,54	-1.149,87	-21,1%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR LOCALES	2.900,00	1.990,61	-909,39	-31,4%	1.990,61	3.892,25	1.901,64	95,5%	3.892,25		-3.892,25	-100,0%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR EXTERIOR	7.321,42	0,00	-7.321,42	-100,0%	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00		0,00%	0,00%
OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO	660,60	753,56	92,96	14,1%	753,56	936,41	182,85	24,3%	936,41		-936,41	-100,0%
IESS POR PAGAR	239,34	1.139,96	900,62	376,3%	1.139,96	1.456,82	316,86	27,8%	1.456,82	3.478,12	2.021,30	138,7%
15% PART.TRABAJ. POR PAGAR	585,18	1.678,60	1.093,42	186,9%	1.678,60	3.091,94	1.413,34	84,2%	3.091,94	5.158,10	2.066,16	66,8%
25% IMP.RENTA POR PAGAR	829,00	2.378,02	1.549,02	186,9%	2.378,02	4.380,25	2.002,23	84,2%	4.380,25	6.722,73	2.342,48	53,5%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	15.059,00	20.927,46	5.868,46	39,0%	20.927,46	25.312,93	4.385,47	21,0%	25.312,93	36.871,94	11.559,01	45,7%

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

Con relación al periodo 2009-2010, la cuenta que más cambio tuvo, fue la cuenta de IESS por Pagar que se incrementó en un 376.3% equivalente a 900 dólares esto se pudo haber dado al incremento del personal y por consiguiente las obligaciones laborales aumentaron; En segundo lugar se tiene a dos cuentas que se incrementaron en 186%, la primera es Participación Trabajadores por Pagar que aumento en 1.093 dólares y la segunda es 25% Impuesto Renta por Pagar en 1.549 dólares, estas cuentas se incrementa por la utilidad operativa que tuvo en el año 2010; En tercer lugar se encuentra la Cuenta por Pagar Proveedores Locales que aumentó en un 115% equivalente a 2.903 dólares, este incremento es natural ya que la empresa necesita proveerse de servicios de intermediación turística para cubrir su demanda; Una cuenta en desaparecer del Balance General año 2010 son las Otras Cuentas por Pagar Exterior que se las cancelo en su totalidad tras su aparición en el año 2009.

De forma general el pasivo corriente en el periodo 2009-2010 ha sufrido cambios importantes, pero se puede decir que la empresa es cuidadosa con estas cuentas porque son características por su nivel de exigibilidad, en conclusión el pasivo corriente aumento en un 39% equivalente a 5.868 dólares respecto al año 2010.

Para el periodo 2010-2011, en el Pasivo Corriente la cuenta que más variación tuvo fue Otras Cuentas por Pagar locales que aumento en un 95% equivalente a 1.901 dólares; En segundo lugar lo ocupa dos cuentas que son 15% Participación Trabajadores y 25% Impuesto a la Renta que se incrementaron en 84%; En un tercer lugar la Cuenta por Pagar Proveedores Exterior disminuyó en un 28% con relación al otro año equivalente a 2.120 dólares esto se dio a que se canceló parte de la deuda de esta, luego del incremento que sufrió comparándolo con el periodo anterior, la última cuenta en variar en un 27% es la de IESS por Pagar que aumento en 316 dólares. En resumen el Pasivo Corriente aumento en un 20% equivalente a 4.385 dólares para este periodo, se puede decir que la empresa no se endeudo a corto plazo y se mantuvo casi en la misma línea de endeudamiento lo redujo casi un 10% con relación al periodo anterior.

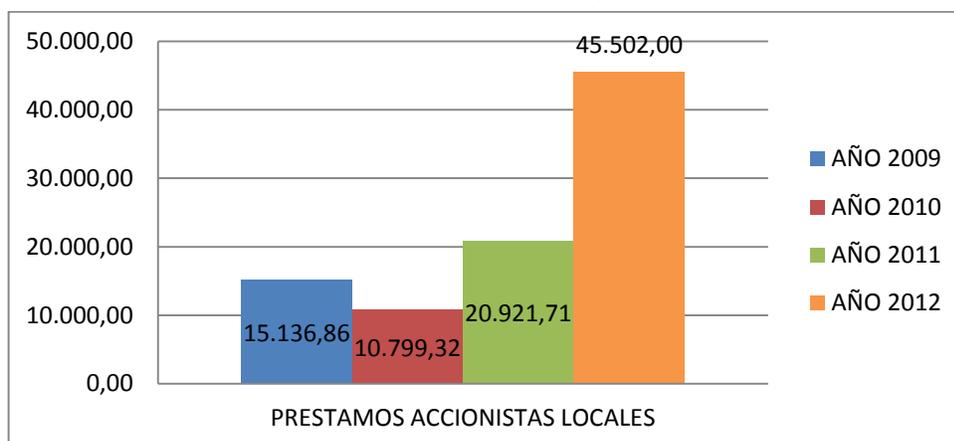
En el periodo 2011-2012 el pasivo corriente tuvo cambios como, el incremento de las Cuentas Por Pagar Proveedores Locales en 181% equivalentes a \$ 11.107 dólares, La Cuenta de Seguridad Social por pagar aumento en \$2.021.30 dólares en relaciones porcentuales unos 138%; existen tres cuentas que desaparecieron en este periodo la cuenta de Proveedores Exterior y Obligaciones emitidas aparecen con saldo cero para el año 2012. La disminución de la cuenta de Proveedores Locales en 21%, refleja las políticas de la empresa orientadas al pago de este tipo de cuentas.

➤ PASIVO LARGO PLAZO

El otro subgrupo que forma parte del Pasivo, es el de Largo Plazo este se caracteriza por reunir obligaciones mayores a un año, EOS ECUADOR en su Balance General presenta solo una obligación a Largo Plazo en estos 4 años, que es un préstamo a un socio local. Para ver el comportamiento de esta cuenta se presenta el siguiente gráfico.

GRAFICO 2.3

“PASIVO LARGO PLAZO ANÁLISIS HORIZONTAL PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

La empresa en el año 2009 tuvo un deuda a largo plazo de 15.136 dólares disminuyo para el año 2010 en 28% equivalente a 4.337 dólares, la administración ha decidido cancelar parte de la deuda que tiene con el socio de la empresa y como se puede ver en el grafico anterior la obligación a Largo Plazo tuvo un incremento casi del 100% equivalente a 10.000 dólares para el 2011 con relación al año anterior, esta cuenta había disminuido en el 2010 pero no se canceló en su totalidad para aumentar en el siguiente año; Una adquisición que realizo este año se financio en su mayoría con un aporte de un socio y por consiguiente genero una obligación para la empresa en el 2011. Esta cuenta para el año 2012 casi se duplico alcanzando \$ 45.502 dólares, la empresa está buscando financiamiento pero hasta ahora solo consigue con uno de los socios de la misma.

C. PATRIMONIO

El análisis del Patrimonio es el último paso para terminar con el Análisis Horizontal, EOS ECUADOR ha tenido varios cambios en lo que se refiere a la estructura de su Patrimonio. Como se puede visualizar en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.13

“PATRIMONIO ANÁLISIS HORIZONTAL PERÍODO 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012”

PATRIMONIO:	PERIODO 2009-2010 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2010-2011 ANÁLISIS HORIZONTAL				PERIODO 2011-2012 ANÁLISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2009	AÑO 2010	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2010	AÑO 2011	VAR.ABS.	VAR.REL.	AÑO 2011	AÑO 2012	VAR.ABS.	VAR.REL.
CAPITAL SOCIAL	400,00	400,00	0,00	0,0%	400,00	400,00	0,00	0,0%	400,00	10.960,54	0,00	0,0%
PERDIDA ACUM. EJERCICIO ANTERIOR	-1.876,53	0,00	-1.876,53	100,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00		0,00	0,0%
APORTE FUTURA CAPITALIZACIÓN	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	10.560,54	10.560,54	100,0%	10.560,54	45.750,69	35.190,15	333,2%
10% RESERVA LEGAL	248,70	713,41	464,71	186,9%	713,41	1.314,07	600,66	84,2%	1.314,07	2.250,65	936,58	71,3%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.238,30	6.420,66	4.182,36	186,9%	6.420,66	11.826,66	5.406,00	84,2%	11.826,66	20.255,88	8.429,22	71,3%
TOTAL PATRIMONIO	1.010,47	7.534,07	6.523,60	645,6%	7.534,07	24.101,27	16.567,20	219,9%	24.101,27	79.217,76	55.116,49	228,7%

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: CRISTIAN AGUILAR

Para el periodo 2009-2010, existen dos cuentas que aumentaron en 186%, la primera Utilidad del Ejercicio que subió en 4.182 dólares y la segunda 10% Reserva Legal se incrementó en 464 dólares, como se mencionó anteriormente estas cuentas tienen relación con la utilidad operativa que obtuvo la empresa en el año 2010.

En términos totales el Patrimonio tuvo un notable incremento en un 645% con relación al año 2009 lo que equivaldría a 6.523 dólares, este cambio es muy positivo ya que en el primer año de operación se obtuvo una pérdida en el ejercicio, el incremento del patrimonio mejora la salud financiera de la empresa.

En el periodo 2010-2011, con lo que respecta a la cuenta de Capital Social se ha mantenido igual, la Reserva Legal y la utilidad del Ejercicio aumentaron un 84% equivalente a 600 y 5.406 dólares respectivamente; En el año 2011 aparece una cuenta que tiene un peso significativo en el Patrimonio, el Aporte Futura Capitalización cuenta con un valor de 10.560 dólares. En términos generales el Patrimonio en el periodo 2010-2011 ha tenido una tendencia de crecimiento, para este análisis, aumento en un 219% equivalente a 16.567 dólares, se puede concluir esto en algo bueno ya que EOS ECUADOR se ha puesto como objetivo fortalecer su Patrimonio, tras la pérdida que tuvo en el primer año de operación.

En el periodo 2011-2012 la cuenta de Aporte Futura Capitalización aumenta en 333% equivalentes a \$35.190.15, marcando una tendencia de incremento para esta cuenta, es su mayoría son aportes de utilidades no repartidas y entregas personales de los socios, en beneficio de la empresa.

2.3.2.3 “ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

El Estado de Resultados varia en su estructura como se menciona anteriormente y depende mucho del Sistema Contable que utilice la empresa, el plan de cuentas que tiene la misma, pero el resultado al que se llega es el mismo en todos los Estados que haya, su objetivo mostrar en términos económicos el desarrollo de una empresa en el periodo de un año.

En el año 2009 con relación a los ingresos EOS ECUADOR tiene dos cuentas principales; la más representativa es las Ventas Netas Tarifa 0% con un 89% esto se debe porque los servicios que presta la empresa son en su mayoría tarifa 0% ya que así lo dispuso el Servicio de Rentas Internas al ponerlas en ese grupo a los servicios por turismo receptivo. Con un 10% las ventas netas tarifa 12% ocupa en segundo lugar.

Con relación a los Gastos Operacionales el de Paquete de Turismo Receptivo ocupa el 79% del total de Gasto, este es necesario para realizar su trabajo por la intermediación con otras agencias de turismo; Con un 3.7% los Sueldos están en segundo lugar ya que aquí se encuentran a los salarios de los empleados de operaciones de la empresa, el Arriendo de Inmuebles el otro Gasto representativo ya que se pagaba por el uso de la oficina; En tercer lugar tenemos el Gasto Amortización con un 2.5% del total de los Gastos Operativos, este Gasto es necesario ya que Amortiza el Gasto de Constitución de la empresa que tuvo que recurrir al inicio de sus operaciones.

Para el año 2010 con relación a los ingresos el más sobresaliente sigue siendo las Ventas Netas Tarifa 0% con un 97% del total de Ingresos, el mismo que se ha incrementado en unos 8 puntos porcentuales. Las Ventas Netas Tarifa 12% tienen una relación porcentual de casi un 3%, pero este ha disminuido a comparación del año anterior.

Al hablar de los Gastos Operacionales tenemos tres importantes, el primero y el más representativo con un 88% es el de Paquetes de Turismo Receptivo, en segundo lugar lo ocupa los Sueldos con casi 3% y que disminuyo un punto porcentual con relación al año anterior, el ultimo Gasto más representativo es el de Ferias de Turismo con 1.5% en este año la empresa empezó a acudir a estas ferias para darse a conocer en el mercado del turismo con una oferta diferente.

CUADRO 2.14
ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2009, 2010, 2011 Y 2012

"ECUADOR QUEST CIA.LTDA"
ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS
AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012

	AÑO 2009		AÑO 2010				AÑO 2011				AÑO 2012			
	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL	
	BALANCE	%	BALANCE	%	VAR.ABS.	VAR.REL.	BALANCE	%	VAR.ABS.	VAR.REL.	BALANCE	%	VAR.ABS.	VAR.REL.
INGRESOS OPERACIONALES:														
VENTAS NETAS GRAVADAS CON TARIFA 12%	10.565,33	10,8%	13.063,45	2,9%	2.498,12	23,6%	11.063,45	1,9%	-2.000,00	-15,3%	15.926,32	2,07%	4.862,87	43,95%
VENTAS NETAS GRAVADAS CON TARIFA 0%	87.693,12	89,2%	438.163,03	97,1%	350.469,91	399,7%	574.214,06	98,1%	136.051,03	31,1%	754.246,14	97,93%	180.032,08	31,35%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	98.258,45	100,0%	451.226,48	100,0%	352.968,03	359,2%	585.277,51	100,0%	134.051,03	29,7%	770.172,46	100,00%	184.894,95	31,59%
(-) GASTOS OPERACIONALES:														
PAQUETES DE TURISMO RECEPTIVO (INTERMEDIAC.)	74.575,12	79,0%	389.854,35	88,6%	315.279,23	422,8%	506.729,66	89,7%	116.875,31	30,0%	600.734,52	81,65%	94.004,86	18,55%
SUELDOS	3.500,00	3,7%	12.529,33	2,8%	9.029,33	258,0%	14.784,61	2,6%	2.255,28	18,0%	22.477,23	3,05%	7.692,62	52,03%
BENEFICIOS SOCIALES	638,42	0,7%	1.630,16	0,4%	991,74	155,3%	1.976,87	0,4%	346,71	21,3%	2.356,45	0,32%	379,58	19,20%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO F.R)	364,50	0,4%	1.772,42	0,4%	1.407,92	386,3%	2.038,28	0,4%	265,86	15,0%	3.489,56	0,47%	1.451,28	71,20%
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	3.693,89	3,9%	3.291,00	0,7%	-402,89	-10,9%	3.027,72	0,5%	-263,28	-8,0%	678,89	0,09%	-2.348,83	-77,58%
ARRIENDO DE INMUEBLES	2.800,00	3,0%	4.842,90	1,1%	2.042,90	73,0%	2.130,87	0,4%	-2.712,03	-56,0%	0,00	0,00%	-2.130,87	-100,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	348,21	0,4%	237,43	0,1%	-110,78	-31,8%	270,67	0,0%	33,24	14,0%	85,51	0,01%	-185,16	-68,41%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	868,47	0,9%	546,37	0,1%	-322,10	-37,1%	672,06	0,1%	125,69	23,0%	17.195,04	2,34%	16.522,98	2458,56%
SUMINISTROS Y MATERIALES	975,18	1,0%	3.526,45	0,8%	2.551,27	261,6%	4.055,42	0,7%	528,97	15,0%	789,20	0,11%	-3.266,22	-80,54%
TRANSPORTE	24,00	0,0%	218,58	0,0%	194,58	810,8%	284,15	0,1%	65,57	30,0%	185,75	0,03%	-98,40	-34,63%
SEGUROS			1.140,29	0,3%	1.140,29		1.539,40	0,3%	399,11		2.703,12	0,37%	1.163,72	75,60%
GASTOS DE VIAJE	1.209,60	1,3%	1.839,87	0,4%	630,27	52,1%	2.263,04	0,4%	423,17	23,0%	15.245,40	2,07%	12.982,36	573,67%
CAPACITACIÓN			3.262,12	0,7%	3.262,12		2.674,94	0,5%	-587,18		3.578,48	0,49%	903,54	33,78%
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	1.352,59	1,4%	1.813,96	0,4%	461,37	34,1%	8.403,10	1,5%	6.589,14	363,2%	10.542,54	1,43%	2.139,44	25,46%
AMORTIZACIONES	2.363,46	2,5%	3.545,19	0,8%	1.181,73	50,0%	4.726,92	0,8%	1.181,73	33,3%	0,00	0,00%	-4.726,92	-100,00%
AGUA,ENERGIA,LUZ Y TELECOMUNICACIONES	517,53	0,5%	1.244,39	0,3%	726,86	140,4%	1.368,83	0,2%	124,44	10,0%	3.546,76	0,48%	2.177,93	159,11%
FERIAS DE TURISMO			6.445,76	1,5%	6.445,76		5.285,53	0,9%	-1.160,23	18,0%	8.456,23	1,15%	3.170,70	59,99%
GASTOS DE GESTIÓN	38,06	0,0%	1.120,44	0,3%	1.082,38	2843,9%	905,31	0,2%	-215,13	-19,2%	546,12	0,07%	-359,19	-39,68%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.088,25	1,2%	1.174,78	0,3%	86,53	8,0%	1.527,21	0,3%	352,43	30,0%	45,54	0,01%	-1.481,67	-97,02%
COMISIONES OPERACIÓN TURÍSTICA										14.260,55	1,94%	14.260,55	100,00%	
NO DEDUCIBLES ASISTENCIA TICKETS										23.133,24	3,14%	23.133,24	100,00%	
NOTARIALES Y DE REGISTRADORES										5.734,97	0,78%	5.734,97	100,00%	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	94.357,28	100,0%	440.035,79	100,0%	345.678,51	366,4%	564.664,59	100,0%	124.628,80	28,3%	735.785,10	100,00%	171.120,51	30,30%
(=) UTILIDAD O PERDIDA EN LA OPERACIÓN	3.901,17		11.190,69		7.289,52	186,9%	20.612,92		9.422,23	84,2%	34.387,36		13.774,44	66,82%
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	585,18		1.678,60		1.093,43	186,9%	3.091,94		1.413,33	84,2%	5.158,10		2.066,16	66,82%
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.315,99		9.512,09		6.196,09	186,9%	17.520,98		8.008,90	84,2%	29.229,26		11.708,28	66,82%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	829,00		2.378,02		1.549,02	186,9%	4.380,25		2.002,22	84,2%	6.722,73		2.342,48	53,48%
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	2.487,00		7.134,06		4.647,07	186,9%	13.140,74		6.006,67	84,2%	22.506,53		9.365,79	71,27%
(-) 10% RESERVA LEGAL	248,70		713,41		464,71	186,9%	1.314,07		600,67	84,2%	2.250,65		936,58	71,27%
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	2.238,30		6.420,66		4.182,36	186,9%	11.826,66		5.406,00	84,2%	20.255,88		8.429,22	71,27%

FUENTE: EOS ECUADOR
ELABORACIÓN : CRISTIAN AGUILAR

En el año 2011, el Ingreso más representativo es para las Ventas Netas Tarifa 0% con un 98% y que subió un punto porcentual con relación al año anterior, seguido por el segundo ingreso de Ventas Netas Tarifa 12% con 1.9% y que disminuyó con relación al año anterior.

En los Gastos Operacionales del año 2011 se puede ver que son dos Gastos más importantes en este año, en primer lugar el de Paquetes de Turismo Receptivo con casi un 90% que se incrementaron en dos puntos porcentuales con relación al años anterior, los Gastos Sueldos ocupa el segundo lugar con 2.6% del total de gastos, este se ha mantenido los tres años como uno de las gastos más importantes, en último lugar se tiene al Gasto Depreciación este aumento un punto con relación al año 2009 ubicándose en este sitio con 1.5% del total de los Gastos esto se debió a que en este año se adquirió un Activo Fijo que hizo un efecto en la Amortización para el año mencionado.

Las utilidades de cada año serán revisadas en el análisis horizontal que es la otra herramienta del análisis financiero.

Para el año 2012 los Ingresos 0% ocupan casi el 98% del total de ingresos las Ventas 12% apenas ocupan el 2%, los ingresos se han incrementado para el año 2012.

Con relación a los Costos y Gastos Operacionales que tiene la compañía el costo de paquetes de intermediación turística ocupa el 81.65% del total de Costos y Gastos seguidos por la cuenta de Sueldos que ocupa el 3% y en tercer lugar se tiene un Gasto que es principal para esta compañías de Turismo el de Promoción y Publicidad.

Gastos de Asistencia a ferias, trámites administrativos, transporte, Hospedaje y Alimentación son característicos del sector Eos Ecuador los presenta pero en mejor porcentaje para este año y apareciendo nuevas cuentas como son los gastos notariales y por comisiones por operaciones turísticas.

2.3.2.4 ANÁLISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS PERÍODOS 2009-2010, 2010-2011 Y 2011-2012

En el periodo 2009-2010, EOS ECUADOR en sus Ingresos tiene dos cuentas principales, la primera tuvo un incremento de 400% equivalente a 350.469 dólares que son las Ventas Netas gravadas con tarifa 0% esta cuenta se incrementó notablemente ya que en el año 2010 es el tercer año de operaciones un factor que contribuyo esto fue porque la empresa empezó a asistir a las ferias de turismo y se dio a conocer la agencia. Las Ventas Netas tarifa 12% se incrementaron en un 23% equivalente a 2.498 dólares con respecto al año anterior. A groso modo se puede decir que los Ingresos tuvieron un incremento de 352.968 dólares en porcentajes un 359%.

En los Gastos Operacionales, el Gasto que tuvo una variación considerable fue el de Gestión que se incrementó en un 2.843% equivalente a 1.082 dólares, este aumento se dio por que la empresa necesitaba hacer trámites en el Ministerio de Turismo para poder asistir a las ferias de turismo como se mencionó anteriormente. El segundo lugar el Gasto Transporte se aumentó en un 810% con relación al año 2009; el tercer Gasto que incremento es el de Paquetes de Turismo Receptivo este cambio en 422%, esto se dio al incremento de las Ventas en el año 2010 que hace que la empresa necesite cubrir la demanda se sus servicios turísticos.

En cuarto lugar se tiene a los Aportes a la Seguridad Social que se incrementó en 386% equivalente a 1.407 dólares esto es una reacción al incremento en el personal de Ventas para cubrir las Ventas que obtuvieron en este año. En quinto lugar el Gasto Sueldos se incrementó en 258% con relación al año anterior y los Sumisitos y Materiales en 261%, el aumento de estas cuentas se dio a que el año 2010 las ventas se incrementaron en una razón considerable.

De manera general los Gastos Operacionales en el periodo 2009-2010 se incrementaron en un 366% equivalentes a 345.678 dólares, se puede decir que los Gastos se incrementaron de manera proporcional con el incremento de las ventas y eso es bueno ya que si lo hicieran al revés la empresa tuviera Pérdidas Operacionales como la que tuvo en el año 2008 en el inicio de actividades.

Como se puede observar en el cuadro anterior en el periodo 2010-2011, los ingresos de la empresa se han mantenido en dos grandes cuentas, la primera las Ventas Netas Tarifa 0% se incrementó en 31% equivalente a 136.051 dólares, la cuenta se ha incrementado; pero no como el periodo anterior analizado que se incrementó en casi 400%. Se puede decir la cuenta tiene una tendencia de incremento en estos 3 años.

La otra cuenta que aparece en los Ingresos es la de Ventas Netas Tarifa 12%, la misma que ha sufrido un decremento de 15% equivalente a 2.000 dólares esta cuenta ha fluctuado entre alzas y bajadas, los servicios turísticos que tiene la empresa con respecto a esta cuenta en los tres años no han sido significantes en comparación a la cuenta de Ventas Netas Tarifa 12% siendo esta la más representativa en el Estado de Resultados.

Con relación a los Gastos, la cuenta que más cambio ha presentado es la Depreciación de Activos con un incremento de 363% equivalentes a 6.589.dolares, este aspecto se da por que la empresa adquirió un Activo Fijo lo que hizo que se aumente la depreciación.

La segunda cuenta en cambiar es la de Arriendo Inmuebles con una disminución de un 56% equivalente a 2.712 dólares, esto baja responde a la compra que hizo la empresa y se habla en el párrafo anterior, el Activo Fijo que se adquirió es un Inmueble donde funciona las oficina de la Agencia de Viajes, al no pagar arriendo por el bien alquilado, la cuenta empezó a disminuir. El Gasto Amortización es la tercer cuenta que cambio, con un 33% equivalentes 1.181 dólares; esta cuenta que se la ocupa para distribuir el Gasto Constitución en el tiempo está llegando a culminar su proceso para el año 2012 donde desaparecerá del balance general.

El cuarto lugar lo ocupan dos Cuentas con una variación del 30%, la primera la de Gastos de Turismo Receptivo tuvo un incremento de 116.875 dólares, la segunda es Transporte que aumento 65.00 dólares. La primera cuenta ha tenido una tendencia a crecer ya que como se mencionó anteriormente la empresa necesita utilizar los servicios de intermediación para cubrir la demanda que tiene la empresa. En resumen los Gastos en este periodo aumentaron en un 28% equivalentes 124.628 dólares los gastos en los tres años han tenido un incremento de manera proporcionada con los ingresos que tiene la empresa. En conclusión la empresa es relativamente nueva pero ha demostrado tener estrategias para entrar y ganarse el mercado del turismo.

Es importante señalar que la utilidad operacional se ha incrementado casi el doble con relación al año 2011 con una alza de 66% equivalentes a 34.387.36 dólares. Ha sido la utilidad más grande que ha tenido la empresa en los años 2009, 2010, 2011 y 2012 años que fueron analizados.

2.3.2.5 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS AÑOS 2009, 2010, 2011 y 2012

Los índices financieros constituyen relaciones entre las cuentas del Balance General y el Estado de Resultados, además los indicadores señalan los puntos fuertes y débiles de una empresa, pero indican más probabilidades y tendencias.

Existen cuatro grupos de indicadores financieros que son: de liquidez, de rotación o actividad, endeudamiento, y de rentabilidad. Los primeros en ser analizados son los indicadores de liquidez.

2.3.2.5.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ:

Estos indicadores permiten ver la capacidad de la empresa para cubrir sus compromisos de cortos plazo más conocidas como corrientes, dentro de este grupo encontramos dos que son de utilidad de la empresa.

A. RAZÓN CORRIENTE

Este indicador mide los valores disponibles que la empresa tiene la empresa como activo corriente, para afrontar la deuda corriente en un corto plazo su comportamiento se muestra en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.4

“RAZÓN CORRIENTE AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

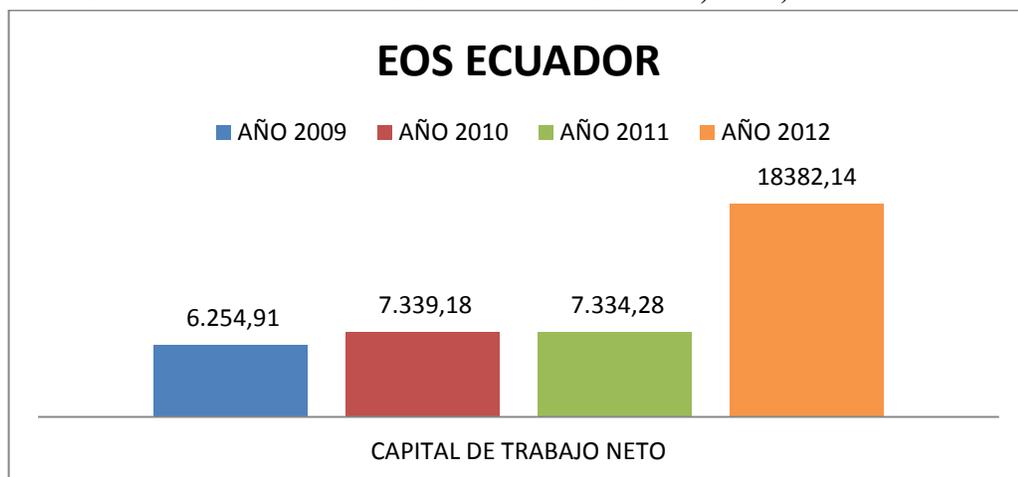
Este indicador nos quiere decir que para el año 2009, por cada dólar que la empresa debe a corto plazo, cuenta con 42 centavos para cubrir dicha deuda. En el año 2010 se tiene que por cada dólar de deuda la empresa tiene 35 centavos para respaldar dicha deuda a corto plazo, en el año 2011 este indicador baja a 1.29 lo que quiere decir que por cada dólar que EOS ECUADOR debe a corto plazo tiene 29 centavos para cubrir dicha deuda. Para el año 2012 este indicador es de 1.5, en resumen en mejor año que ha tenido la empresa con relación a este indicador es el año 2012, es bueno señalar que este indicador empieza a ser bueno a partir de 1.0 y la empresa se ha mantenido sobre este nivel.

B. CAPITAL DE TRABAJO NETO

Este segundo indicador es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, es una forma de ver de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente, como se muestra en el grafico a continuación:

GRÁFICO 2.5

”CAPITAL DE TRABAJO NETO AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

El indicador de Capital de Trabajo Neto, enseña que monto de los activos corrientes quedarían en el caso de que la empresa tuviera que cancelar el total de los pasivos corrientes utilizando los activos corrientes o también nos muestra la porción de los activos corrientes financiados con pasivos a largo plazo o el patrimonio. Con relación a la empresa el año que más cantidad tuvo es el año 2012 con 18.382.14 dólares, seguido del año 2010 con 7.339 dólares, el año 2011 con una cantidad menor de 7334.28 dólares; en último lugar se encuentra el año

2009 con 6.254.91 dólares De manera general es muy difícil establecer cuanto debe ser el capital de trabajo, este varia de factores como el tipo de negocio y el tamaño del mismo pero fundamental de su capacidad empresarial. Pero como recomendación esta en mantener un capital de trabajo neto positivo y EOS ECUADOR si cumple con esa recomendación, porque en ninguno de los tres años analizados existe un valor negativo como se puede visualizar en el grafico anterior.

2.3.2.5.2 INDICADORES DE ROTACIÓN:

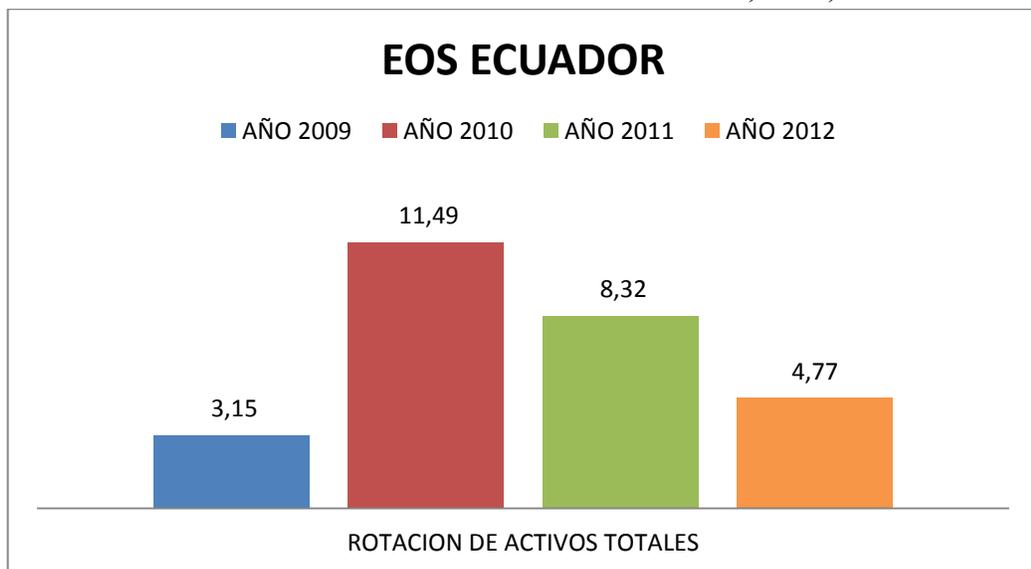
En estos indicadores financieros hay algunos que no aplican para una empresa de servicios como es EOS ECUADOR es por eso que solo se tomó el único indicador de este grupo que es universal para todo tipo de empresas es el que está a continuación:

A. ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

Este indicador señala la capacidad que tiene la empresa de generar un volumen dado de ventas con relación a una determinada inversión en activos totales, el mismo que se mide en número de veces. Para verlo mejor tenemos el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.6

”ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

La rotación de activos totales de EOS ECUADOR ha mostrado una mejoría en el año 2010 donde la empresa generó ventas equivalentes a 11.49 veces de su inversión de activos totales. En segundo lugar lo obtiene el año 2011 con 8.32 veces, el 2012 tiene un indicador de 4.7 veces y finalmente el año 2009 con 3.15% veces recordemos que este año es segundo desde el inicio de operaciones de la empresa.

2.3.2.5.3 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO:

A estos indicadores se los llama también indicadores de estructura y nos muestra la forma como la empresa financia sus activos.

En este punto hay que hacer un análisis previo, ya que las fuentes externas de dinero se ponen énfasis en este grupo de indicadores. Cuando una empresa busca o contrae una deuda las palabras más conocidas son la Capacidad de Endeudamiento que tiene la empresa y El riesgo de Insolvencia que son comunes cuando se escoge el camino de financiación por deuda, para que en un futuro no comprometa los pagos periódicos de una deuda, sin afectar a su liquidez y peor aún la continuidad de sus operaciones.

A continuación se detalla algunos índices que son utilizados para un análisis de endeudamiento de una empresa:

- Coeficiente de Endeudamiento.
- Razón del Pasivo Financiero a Deuda Total.
- Razón de Apalancamiento Financiero.
- Cobertura de Intereses.

Estos índices se hicieron para analizar las situaciones que conlleva la financiación de una empresa, pero no todos son aplicables, se los utiliza según la estructura de la PYME.

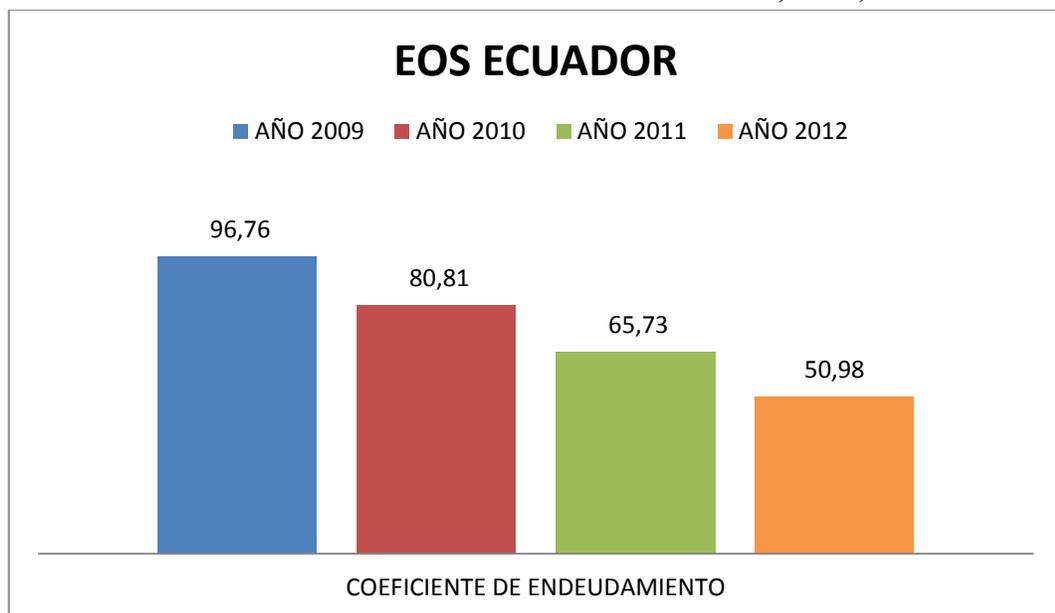
En el caso de EOS ECUADOR se utilizó dos de los cuatro índices: el coeficiente de endeudamiento y la razón de apalancamiento financiero; ya que los otros dos, índices son utilizados cuando ya se adquirió una deuda. La empresa en estos tres años analizados no tiene deudas con Instituciones Bancarias. Este pasivo constituye ser el más oneroso y a la vez el de mayor riesgo, ya que viene con el pago de intereses.

A. COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO

Este indicador muestra qué proporción de inversión en activos totales es financiada con pasivos con terceros, este indicador se muestra en porcentaje. Para verlo mejor tenemos el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.7

”COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

Como se puede ver en el gráfico anterior el índice de mayor endeudamiento de la empresa en el año 2009 con un 96%, lo que quiere decir que los activos totales de la compañía se financiaron un 96% por tercero y apenas un 4% con recursos propios. Para el año 2010 este indicador baja a un 80%, el año 2011 está con un 65% que quiere decir que la empresa financió 65% de los activos totales con terceros y un 35% con recursos propios. El mejor el año 2012 con casi 51%, quiere decir que está casi equilibrada la financiación de los Activos. La empresa ha tenido una mejoría ya que ha disminuido este indicador desde el año 2009 al 2012 en 45 puntos porcentuales.

En la medida en que el índice de endeudamiento es menor, la capacidad de obtener financiación externa por parte de la empresa es visible.

Es decir, si el nivel el endeudamiento aumenta y deja de estar cubierto por los capitales propios, aumenta el riesgo de insolvencia y cualquier contratiempo puede poner en crisis a la empresa. Por otro lado, ante un nivel elevado de endeudamiento, las entidades financieras no asumirán el riesgo de conceder nuevos préstamos a la empresa o, si lo hacen, será a con un coste más elevado.

Hay que aclarar que las deudas contraídas con terceras personas que tiene la empresa son con uno de los socios. Este se vio en el análisis horizontal donde la deuda de socios locales disminuyó para luego aumentar como se muestra en el siguiente gráfico:

GRAFICO 2.8

“PRÉSTAMO SOCIOS AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

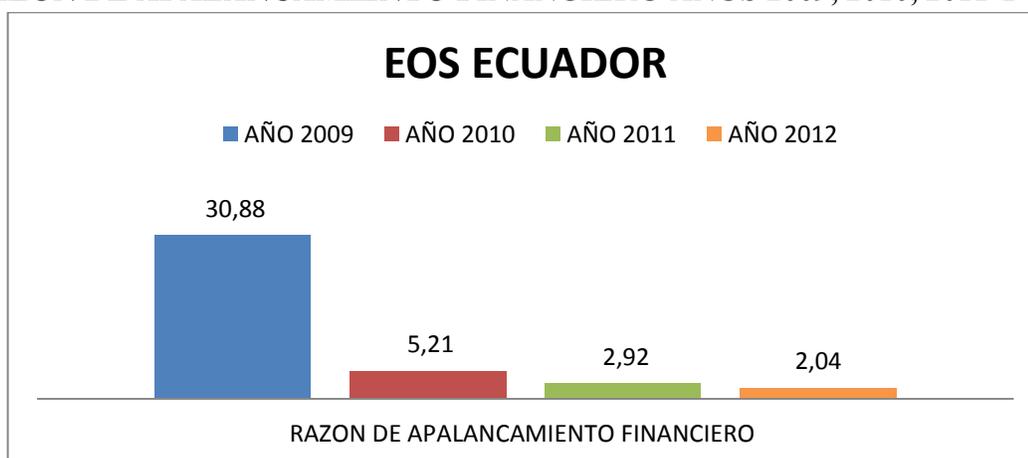
La empresa en años anteriores no ha visto oportuno buscar un fuente alternativa de financiamiento que la de un socio, un factor negativo puede ser que la empresa como es relativamente joven no pueda acceder a estas fuentes en los años de inicio de las operaciones. Como se muestra el endeudamiento con el socio baja para el año 2010, bordea unos 10.000 dólares para luego duplicarse en \$ 45.502 dólares en el año 2012. La línea de endeudamiento que tiene la empresa obedece a las decisiones tomadas por la gerencia en tiempos anteriores y la disposición de la junta de socios en contraer dicha deuda.

B. RAZÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO

Este indicador tiene gran importancia dentro del análisis de la rentabilidad patrimonial, ya que da una idea del grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación al patrimonio. Si el endeudamiento es nulo el índice se hace igual a 1.0, esto quiere decir que los activos totales fueron financiados totalmente con el patrimonio, cuando empieza a endeudarse el índice toma valores mayores a 1.0 es decir que el activo excede al patrimonio. Para ver el comportamiento de este índice se muestra el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.9

”RAZÓN DE APALANCAMIENTO FINANCIERO AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

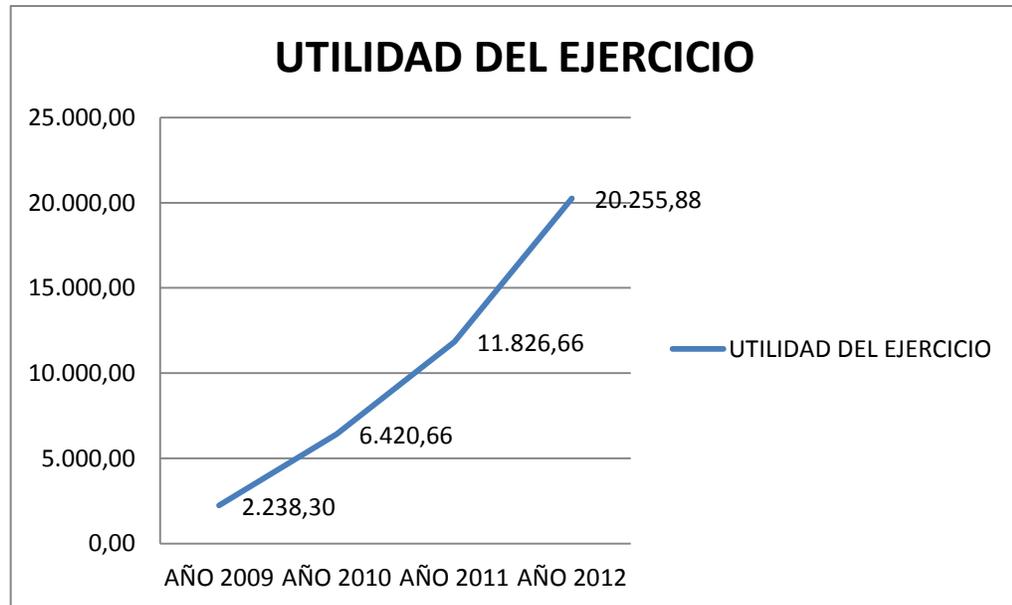
EOS ECUADOR en el año 2009 presenta un índice de 30.88 que sobrepasa los niveles recomendables, que como se dijo anteriormente es de 1.0 esto quiere decir que los activos totales dejaron de financiarse con el patrimonio y en este caso excediéndose, esto se pudo haber dado por que en este año se acarrea la perdida que tuvo la empresa en el año 2008 y es por eso que este índice se mostró tan alto. El panorama cambia para el año 2010 donde bajo a 5.21 que todavía no está en el nivel recomendable pero si hay que reconocer que bajo 25 puntos porcentuales, esto se dio porque en este año hubo una utilidad y el patrimonio se reforzó haciendo que baje el índice. Para el año 2011 este índice baja aún más que el año anterior a 2.92, el indicador del año 2012 es el mejor con 2.04 baja con relación al año 2011; en este año el patrimonio se reforzó aún más ya que además de una utilidad de casi el doble en comparación al año 2011 hay un aporte de una futura capitalización haciendo que el patrimonio tome un nivel

saludable y que este indicador tome ese resultado favorable para las instituciones financieras que observan este indicador.

Una manera de ver que el patrimonio se ha reforzado con las utilidades en los 4 años se la puede mostrar en el siguiente gráfico:

GRAFICO 2.10

“UTILIDADES DEL EJERCICIO AÑO 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

Si bien en los años iniciales de la PYME sus activos se financiaron con su patrimonio en su mayoría, para los años siguientes las utilidades han ayudado en gran parte para que este índice disminuya para el año 2011 y 2012. El aspecto del patrimonio es una prioridad para EOS ECUADOR ya que sus medidas tomadas y las que están por tomarse van encaminadas a fortalecimiento del patrimonio.

Se puede llegar a un conclusión con este grupo de índices, si bien las PYMES al principio de sus actividades presentan unos índices poco favorables, que da como consecuencia el cierre de algunos caminos de progreso, como es la financiación externa; EOS ECUADOR presenta una mejoría e interés en mejorar esta situación como se demuestra en el crecimiento de sus Ventas, fortalecimiento de su Patrimonio y el no contar con deudas bancarias. Estrategias, Objetivos y Acciones a corto y largo plazo forman parte de su carta de presentación hacia las fuentes de financiamiento.

El volumen de Activos, el Sector al que pertenece una empresa, requisitos como: Garantías Prendarias, Hipotecarias y Personales forman parte de algunos requisitos que son obligatorios antes de escoger el camino del endeudamiento. EOS ECUADOR cuenta con bienes que pueden servir como garantías hipotecarias, realizo la adquisición de un bien inmueble, adicional se tiene la opción, de ofrecer garantías personales si lo necesitara. Todos estos son puntos favorables al momento del análisis de un posible sujeto de crédito. Los esfuerzos de la empresa direccionados a conseguir financiamiento son sólidos pero, dependen mucho del punto de vista de los proveedores de capital.

2.3.2.5.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD:

La rentabilidad de un negocio se le mide desde dos puntos de vista, el primero relacionado con las ventas y el segundo con respecto a la inversión. Juntas permiten conocer la eficacia operativa de la empresa.

A. MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

Este indicador es un parámetro referente a la eficiencia operativa de la empresa y un signo con respecto a la forma de fijar el precio a los servicios en este caso turísticos. Para mostrarlo mejor tenemos el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.11

”MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

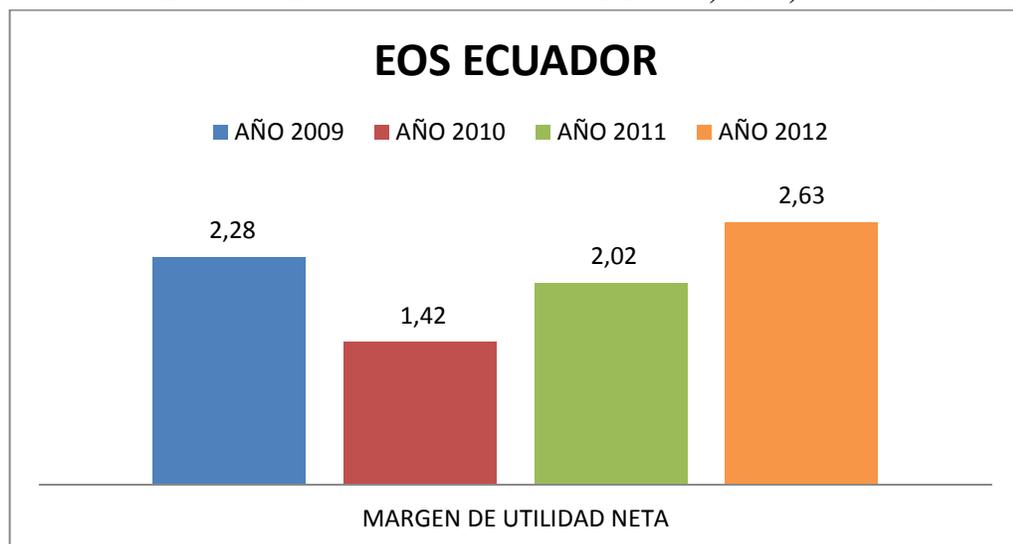
En el gráfico anterior podemos ver que el año en que más margen de utilidad operativa ha tenido la empresa es el año 2012 con 4.46% sobre los ingresos que percibió la empresa, bajando para el año 2009 a 3.97%, para el año 2011 este indicador sube a 3.52% que quiere decir que los gastos han crecido de manera proporcionada con los ingresos de la empresa para ese año.

B. MARGEN DE UTILIDAD NETA

El margen de utilidad neta es un parámetro de la rentabilidad de las ventas de la empresa después de considerar los impuestos de renta y otros gastos. A demás permite conocer la renta neta por dólar de ventas. Para ello se muestra el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.12

"MARGEN DE UTILIDAD NETA AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

Como se indicó anteriormente este índice mide cuanto ha ganado la empresa de utilidad neta en un año determinado. Se puede ver que el mejor año para la empresa es el año 2012 con un 2.63% se puede decir que gano 2 centavos por cada dólar que vendió en ese año. El segundo año que tuvo una utilidad parecida es el año 2009 con un 2.28% equivalente a 2 centavos por cada dólar que vendió. Y en último lugar el año 2010 el más bajo con 1.42% lo que quiere decir que solo gano un centavo por cada dólar vendido. Haciendo un análisis general se puede decir que la empresa tiene un problema con relación a los gastos operacionales, si bien ha tenido ingresos que aumentaron en los tres años los gastos operacionales

absorbieron en su mayoría este que hubiera sido un beneficio, pero existe otro factor que es los impuestos y obligaciones de la legislación de compañías. Con estos detalles se puede tomar decisiones respecto a las políticas de venta. Por el contrario hay que ver que es una empresa que recién se está abriendo en el mercado del turismo. Es importante señalar que el turismo está sujeto a temporadas altas y bajas en el año, que también podría afectar estos resultados y también para fijar los precios de los servicios de turismo que ofrece la empresa.

C. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN TOTAL (ROI)

A este indicador se le denomina también potencial de utilidad y mide la utilidad neta obtenida en relación con la inversión en activos totales y tiene dos componentes el margen de utilidad neta y la rotación de activos totales. A continuación el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.13

”ROI AÑOS 2009, 2010 Y 2011”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

EOS ECUADOR presenta un ROI muy bajo para el año 2009 de un 7.17% el problema se radicaría en que los activos totales generaban pocas ventas un poco desfavorable al margen de utilidad neta que tuvo la empresa que en ese año fue el más alto. El ROI más alto es para el año 2011 de 16.81% ya que los activos totales en ese año fueron capaces de generar más utilidades y con el segundo margen de utilidad neta más alto de los cuatro años analizados.

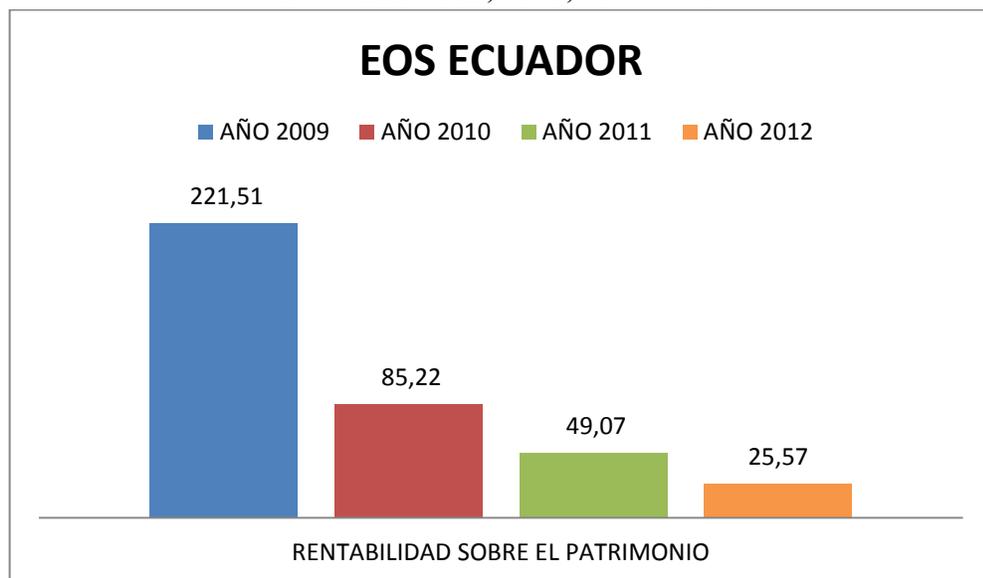
En el año 2010 el ROI fue de 16.35% el segundo más alto del periodo analizado aquí la rotación de activos totales fue la más alta de los 4 años que ayudo que este índice sea el segundo más alto, pero con un margen de utilidad neta más baja de los tres años. El año 2012 tiene un ROI de 12.54% ubicado en tercer lugar de los años analizados, el problema de la empresa está en que los ingresos están creciendo sí, pero no de manera proporcionada con los gastos que son fundamentales para las operaciones de la empresa, se debería revisar estos con los departamentos que tiene la empresa para que haya un equilibrio en el ROI y sus componentes.

D. RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (RSP)

Este índice mide la utilidad neta obtenida por los dueños de la empresa en relación con su inversión específica. Para ver el comportamiento del RSP se muestra el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.14

”RSP AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

Como se observa el rendimiento patrimonial más alto fue el del año 2009 con un 222% este valor es alto ya que la razón de apalancamiento financiero es el más alto en este año con un 30%, hace que suba este indicador pese que existió una

pérdida acumulada del año anterior y que el margen de utilidad neta sea el más alto de los tres años con un 2.28%. En el año 2010 este bajo en 136 puntos porcentuales, ubicándose en 85% que vendría a ser una imagen más real de la empresa.

En el año 2011 se tiene un rendimiento patrimonial de 49.07% que disminuyo en 36 puntos porcentuales con relación al año 2010. Un alto rendimiento patrimonial muchas veces refleja la aceptación de grandes oportunidades de inversión para una empresa y para obtener financiamiento si lo requiere como es el caso de EOS ECUADOR que quiere incrementar sus activos fijos. Para el año 2012 el RSP baja a 25.57%, este indicador ha ido bajando ya que, en el año 2009 es alto, debido a su pérdida del año anterior, es cuando el patrimonio dio su potencial al afrontar este evento.

De manera general se puede decir que la empresa debe cubrir algunas falencias financieras, operativas y de ventas, pero también reforzar sus fortalezas y saber administrar sus oportunidades, en evidencia por al crecimiento en estos cuatro últimos años.

2.3.3 EVALUACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

EOS ECUADOR empezó sus operaciones desde el año 2008, es una agencia de una trayectoria corta en el mercado del Turismo Ecuatoriano; desde ese año la misma se ha hecho conocer por su servicio de calidad y responsabilidad con el turismo comunitario es por esas razones que ha hecho alianzas con otras agencias de viajes del sector. Unos de sus colaboradores son las agencias de Viajes GALACRUSIES EXPEDITIONS y GALAMOUNTAIN, con esta última hay planes para formar una sola agencia que brinde un servicio de calidad y competitividad único a través de la fusión de las mismas.

La empresa goza de una razonable salud financiera con relación al tamaño de la misma, siendo una PYME de Turismo mantiene sus niveles de endeudamiento acorde al mercado al que pertenece, el indicador de liquidez para el primer semestre del 2013 está en 1.63 siendo el mejor hasta ahora de los años analizados, este primer semestre muestra una considerable alza en sus ventas; La empresa ha sabido sacar frutos de la primera temporada del año para este sector.

Con relación a los Activos fijos han ido creciendo acorde a las necesidades de la empresa en al año 2011 la empresa compro el inmueble donde funcionan las oficinas en la ciudad de Quito, esta compra hizo que el rubro de activos se fortalezca y que disminuya un gasto considerable como el arrendamiento del mismo. La otra adquisición fue un terreno afueras de la ciudad de Quito, la empresa tiene planes para esta adquisición en el año 2014.

Los pasivos de la empresa han disminuido no de la manera esperada, pero en su gran parte de han cancelado las obligaciones de corto y largo plazo de los acreedores más exigentes. Con respecto a la deuda de largo plazo la empresa creció este rubro endeudándose con un accionista, para la compra del bien inmueble. En año 2012 no se repartió la utilidades generadas a los socios de la empresa fue una decisión con una meta sola; conseguir sanear los activos que estuvieron financiados en su mayoría con recursos de terceros. Esta decisión hará que la empresa tome una nueva apariencia para lo que va de este año con relación a los pasivos y más aún al patrimonio.

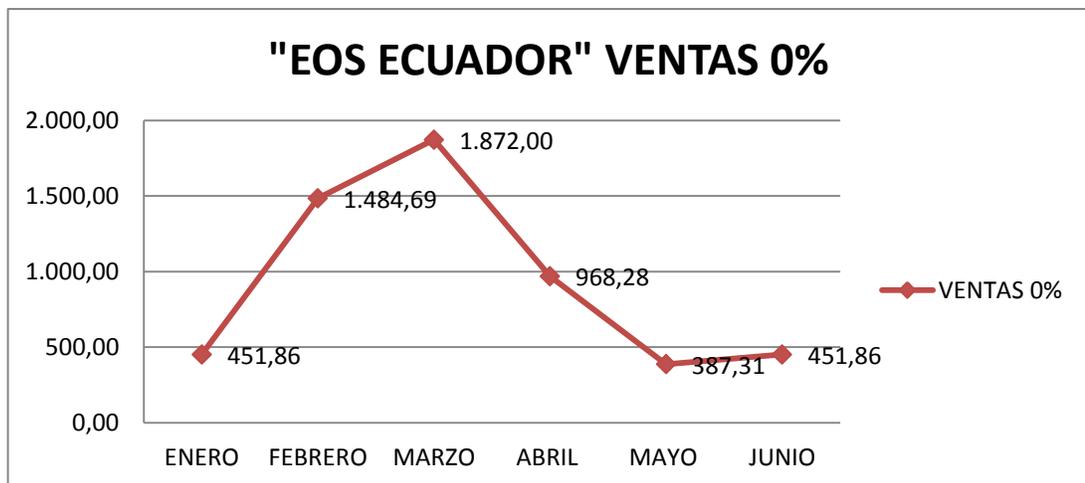
El patrimonio en estos tres años ha sufrido varios cambios con lo que respecta a su estructura desde una perdida en el ejercicio a utilidades en años posteriores, el patrimonio es una prioridad de la gerencia y su afán de mantenerlo saludable ha llevado a que la empresa aumente sus reservas, y exista un aporte de futura capitalización. EOS ECUADOR ha visto en el Patrimonio una opción de presentación ante las instituciones financieras para poder acceder al

financiamiento que ofrecen las mismas y llegar a la meta estratégica que se propuso para el año 2017.

El costo de ventas ha crecido de manera proporcional a las ventas y ha ido disminuyendo prueba de ello ha sido, que para los años posteriores al 2008 la empresa obtuvo utilidades razonables, la gerencia tiene una posición extrema en escoger el proveedor y el costo del mismo si es que caso de necesitar los servicios de intermediación, estos hechos han generado aspectos positivos en la calidad del servicio que brinda la empresa. Esto se refleja en las ventas del primer semestre del año 2013. La empresa tiene dos grandes ingresos las Ventas Tarifa 0% y Ventas Tarifa 12% en estos grupos se encuentran los servicios que brinda la empresa como son: Tours Galápagos, Costa Ecuatoriana, Andes Ecuatoriano, Amazonia, Perú y Bolivia. La PYME como se mencionó anteriormente tiene vendedores que hablan varios idiomas eso es una ventaja en este sector, porque al saber varias lenguas, su mercado de recepción es más amplio, un claro ejemplo fue que en el primer trimestre, en marzo se vendió tours Grupales a Galápagos al mercado Alemán de Turismo, con este antecedente se puede mostrar la evolución de las Ventas en el primer semestre de este año.

GRÁFICO 2.15

“VENTAS TARIFA 12% PRIMER SEMESTRE 2013



Fuente: EOS ECUADOR

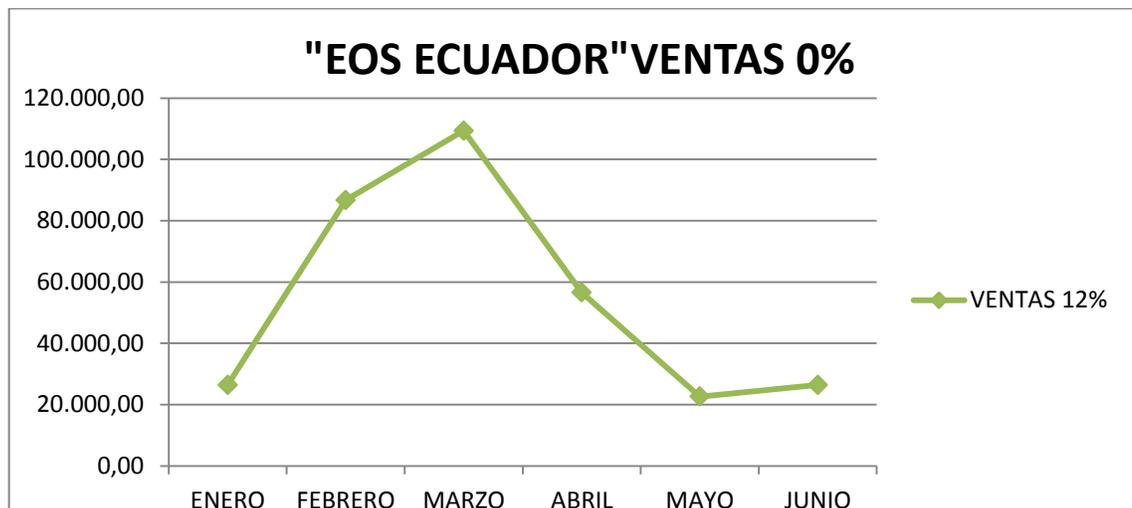
Elaboración: Cristian Aguilar

El cuadro anterior muestra la evolución de las Venta Tarifa 0% se observa que el primer trimestre de este año fue aumentado hasta su disminución para Mayo del mismo año, se espera que empiece a incrementar para lo que resta del año. Estas ventas no representan un gran peso en los ingresos, aquí se encuentran es su

mayoría conceptos como transporte de los clientes y honorarios a los guías turísticos que son casos espontáneos y solamente cuando solicitan los servicios de los mismos otras agencias. A continuación se presenta el otro gráfico que muestra las Ventas Tarifa 0%:

GRÁFICO 2.16

“VENTAS TARIFA 0% PRIMER SEMESTRE 2013



Fuente: EOS ECUADOR

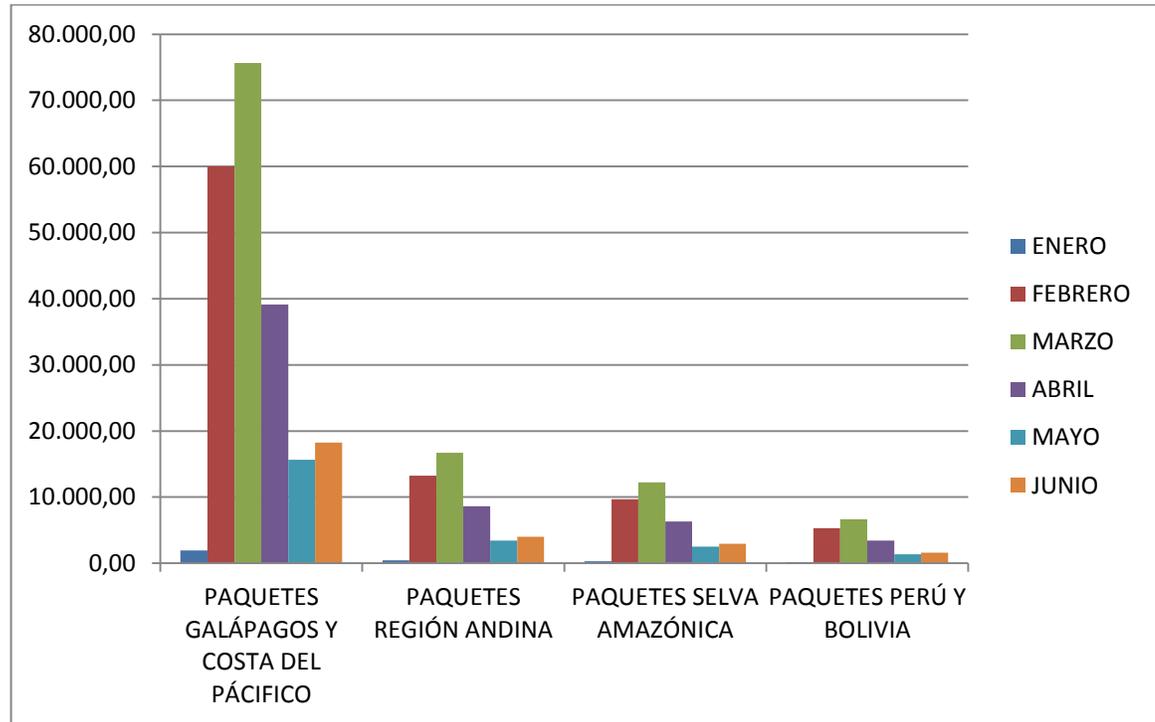
Elaboración: Cristian Aguilar

El gráfico anterior muestra cómo se presentaron las Ventas Tarifa 0%, aquí se encuentran en su gran mayoría los ingresos que tiene la empresa, como se observa la alza de las ventas en el primer trimestre de este año es notorio, aquí se encuentra los tours que se indicó anteriormente como son los de Galápagos que son los más cotizados para el turismo internacional, las ventas en el sector del turismo se hacen es su mayoría en reservaciones de meses y estas preventas son canceladas en su totalidad en los días cercanos al Tour. El mes de Marzo se lleva todas las expectativas al ser el mes que más ingresos que obtuvo la empresa, para luego descender en el mes de Abril y Mayo.

El departamento de Operaciones de la empresa en colaboración con el de ventas proporcionó información sobre el comportamiento de los paquetes turísticos ofertados a los clientes en el primer semestre del año 2013, para eso se elaboró el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.17

“VENTAS PAQUETES TURÍSTICOS PRIMER SEMESTRE 2013”



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

El gráfico anterior muestra la evolución de los paquetes turísticos en los 6 primeros meses. Como se mencionó anteriormente La Empresa ha puesto todo su potencial en las Ventas para el primer trimestre del año 2013, siendo su mejor atractivo turístico las islas encantadas como se muestra en el gráfico anterior, en los diferentes meses este paquete turístico ha sobresalido en este semestre analizado, los paquetes ofertados para la Sierra le siguen con un peso significativo en los Ingresos; paquetes como la ruta de los volcanes o de las cumbres ecuatorianas son de gran interés para los turistas extranjeros.

EOS ECUADOR tiene puestas las expectativas en la otra temporada que empieza en el verano, como se ve en el mes de Junio empieza a subir este rubro. La empresa no solo pone especial interés en la Turismo Internacional si no que hay promociones para el Turismo local. La empresa cree que no es equitativo que turistas de nuestro país no conozcan las Islas o partes de nuestro país, las primeras son el deleite natural de extranjeros, es por eso que parte de sus ingresos también son de turistas nacionales.

La empresa para este año ha cambiado de Administración, esto abrió paso a una reestructuración interna de los departamentos para delinear bien sus funciones, además de contar con la creación de un Departamento Financiero. Todos estos aspectos han dado expectativas buenas como se refleja en las Ventas hasta la mitad del año, la importancia de separar las funciones contable-financieras en dos diferentes departamentos hizo que cada uno se ocupe de las actividades correspondientes para presentar información oportuna a los departamentos de Ventas y de Operaciones que son en si la esencia de la Actividad Turística.

Para concluir se puede decir que de manera general a EOS ECUADOR le está haciendo bien estos cambios y que cada uno de los Departamentos están haciendo sus deberes, con una administración nueva, la empresa se ve encaminada a cumplir con las metas del plan estratégico para este año y seguir con el mismo para los años posteriores.

2.4 PLAN ESTRATÉGICO

EOS ECUADOR en estos tres últimos años ha crecido como empresa, sufriendo cambios en la estructura de sus activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos. Es por eso que al ver un nuevo volumen de ventas, estimula a que la empresa busque los medios para cubrir la demanda servicios turísticos; por consiguiente necesita adquirir Activos Fijos que son de importancia para poder desarrollar su trabajo y minimizar algunos gastos, al prescindir de los servicios de intermediación.

La Gerencia en colaboración con sus diferentes departamentos tienen un plan de estratégico al 2017, el mismo que consta de dos sub-fases y en cada una de ellas necesita fondos para hacer las adquisiciones y cumplir sus metas.

A continuación se detalla los aspectos destacados de este plan estratégico:

A. FIN SOCIAL

“EOS ECUADOR”, tiene como finalidad la venta de paquetes turísticos nacionales e internacionales y la prestación de servicios de intermediación turística, adicionalmente promueve el turismo comunitario sustentable y con conciencia social.

B. MISIÓN

Brindar un servicio y atención personalizada de nuestro equipo, así como la creatividad y el espíritu de innovación en nuestros paquetes turísticos.

C. VISIÓN AL 2017

Captar del 3% al 5% de clientes nacionales y extranjeros de la actividad turística para sanear y reestructurar nuestro patrimonio, para proceder a la fusión de la empresa con otra líder en el mercado y crear una más rentable.

D. POLÍTICAS

“No Podremos Ser Los Primeros, Pero Si Los Mejores.”

La búsqueda constante de satisfacer las necesidades de los clientes, profesionales turísticos actualizados, el uso de tecnología, respeto al medio ambiente son políticas que forman parte EOS ECUADOR

E. PRINCIPIOS Y VALORES:

La empresa se desenvolverá en un marco filosófico que permitirá servir con excelencia a sus clientes y constara de los siguientes valores y principios:

✓ PRINCIPIOS:

- Trabajo en equipo

Fomentar el trabajo de equipo para así captar nuevas ideas beneficiosas para la organización y fortalecer la toma de decisiones frente a los problemas internos y así poder asegurar el camino hacia el cumplimiento de la misión.

- Innovación

En la actualidad es necesario innovar servicios y los medios para llegar al turista, haciendo uso de la capacidad creativa que tiene la empresa con sus profesionales en sus diferentes áreas.

- Calidad

Los servicios que se ofrece cumplen con estándares de calidad con la finalidad de no solo atraer al cliente, sino también de retenerlo.

- Desempeño Eficiente

Todos los que forman parte de la empresa deben dar su mayor esfuerzo para ser los mejores, dar el valor agregado a cada una de las actividades que realiza y así poder satisfacer las necesidades de los clientes con la atención que se merecen.

- Diferenciación

Destacarse de la competencia ya que ofrecemos calidad en los servicios turísticos y en la atención al cliente, tomando en cuenta que el eje más importante para la empresa y por la directa comunicación que se mantendrá con el mismo, para garantizar su lealtad.

✓ **VALORES:**

EOS ECUADOR se diferencia por los valores de su personal los mismos que se muestran a continuación:

- Respeto

La actitud de cada miembro de la empresa debe demostrar respeto hacia sus compañeros y clientes cuando lo requiera o necesite, tomando en cuenta que la forma de pensar de las personas no es la misma.

- Responsabilidad

Este valor se ve demostrado por los actos de cada uno de los miembros de la empresa a través de la toma de decisiones que favorezcan al negocio.

- Honestidad

Las personas que tienen contacto directo o indirecto con nuestra empresa deben tener compostura, decencia, discreción, prudencia y moderación en sus acciones y palabras.

- Cortesía

El trato hacia el cliente y al interior de la empresa debe ser con cortesía, y con la mejor actitud de trabajo afuera en el Tour.

- Honradez

Las personas son incapaces de robar, estafar o defraudar, tomándolo desde una perspectiva más personal, el mismo cumple a cabalidad con sus deberes y obligaciones y tomando en cuenta que son la carta de presentación de nuestro país con el exterior.

- Puntualidad

El cumplimiento en la asistencia a las labores de cada departamento, hará que se trabaje de manera sincronizada en las actividades operativas y logísticas.

- Equidad

Dar a cada miembro de la empresa el trato que se merece de acuerdo a las labores que realiza.

- Compromiso

Entrega de capacidades de manera oportuna e incondicional.

- Liderazgo

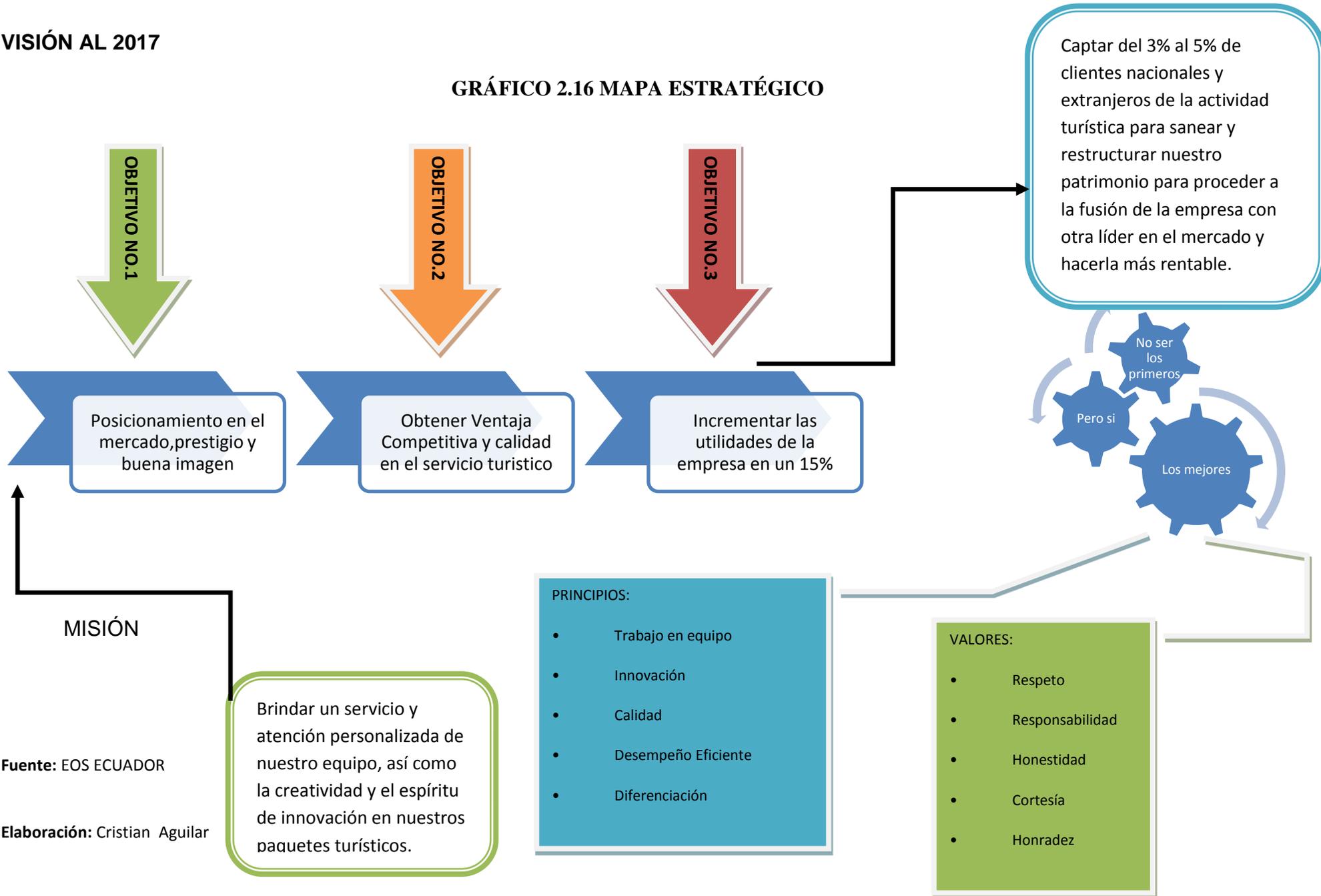
Capacidad de orientación en base al ejemplo.

F. ESTRATEGIAS:

- ❖ Mejorar la eficiencia y productividad en las actividades permanentes de la empresa.
- ❖ Mejorar la posición competitiva de la empresa y aumentar su valor patrimonial.
- ❖ Mejorar la atención de los clientes, sincronizando los tiempos de los departamentos, operativo, ventas, contable y financiero.
- ❖ Alcanzar niveles de excelencia en atención a turistas extranjeros y nacionales.
- ❖ Aumentar el rendimiento financiero de la empresa.
- ❖ Mayor aumento de la empresa = Mayor número de servicios y nuevos mercados turísticos.
- ❖ Adquisición de Activos Fijos para trabajar con herramientas propias y desarrollarse en la actividad turística.
- ❖ Disminuir los costos operacionales al menos un 15% para el primer año de ejecución del plan estratégico y 10% los gastos administrativos.
- ❖ Ser eficientes y eficaces al aplicar los objetivos del plan Estratégico para cada etapa tomando conciencia que al cumplirlos son un prerrequisito para el año siguiente.

Las estrategias están en función de las posibilidades de la PYME, siendo realistas y siempre en constante cambio fueron diseñados los principios, valores, su misión y su visión al 2017 año meta del plan estratégico. Todo esto se resume en el siguiente cuadro:

GRÁFICO 2.16 MAPA ESTRATÉGICO



Fuente: EOS ECUADOR

Elaboración: Cristian Aguilar

CAPITULO III

PRODUCTOS FINANCIEROS Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

3.1 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS

Las decisiones referentes a conseguir fondos para los Activos de una Empresa se deben tomar con el objetivo fundamental de maximizar la riqueza de los socios de la compañía.

Una etapa muy importante en una PYME es la asignación del financiamiento necesario para adquirir esos Activos. Existen varias fuentes de financiamiento. Cada una de ellas tiene diferentes características en cuanto al costo, vencimiento, disponibilidad y otros que imponen los proveedores de dinero. Con base en estos factores la Empresa debe determinar la mezcla adecuada de financiamiento para la misma. Cuando se toman estas decisiones, es necesario considerar las implicaciones para cada caso de financiamiento. Primero para ello se parte en saber cuáles son los requerimientos financieros que tiene la PYME que están en base a su plan estratégico y sus necesidades ya sean de corto o largo plazo como se muestra a continuación.

3.1.1 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS “CORTO PLAZO”

En el financiamiento a corto plazo es necesario considerar la mejor combinación del mismo. La mezcla adecuada trae consigo la comparación de costos y los problemas de oportunidad para conseguirlos, hay que tomar en cuenta para cualquier análisis significativo de las alternativas de financiamiento a corto plazo, en realidad estas no necesariamente son constantes a lo largo del tiempo, varían según las condiciones cambiantes del mercado financiero actual. Entonces la oportunidad depende en gran medida de la cuestión de la mezcla más apropiada de financiamiento a corto plazo.

Pero algo más importante después de lo antes mencionado es la disponibilidad de financiamiento. Si una empresa no puede conseguir préstamos mediante crédito comercial o a través de un préstamo bancario debido a su baja posición crediticia, tiene que buscar fuentes alternativas de financiamiento para la compra de estos Activos, evidentemente cuanto más baja sea la posición crediticia de la empresa, menos serán las fuentes de financiamiento a corto plazo a las que podrá recurrir.

La flexibilidad con respecto al financiamiento a corto plazo va en función de la capacidad de la PYME de liquidar sus préstamos o hasta incluso renovarlos. Con préstamos a corto plazo pueden pagar sus deudas cuando tiene fondos excedentes y por lo tanto reducir sus costos financieros.

Otro punto a destacar también tiene que ver con la facilidad con la que la Empresa puede incrementar sus créditos en un lapso breve de tiempo, por ejemplo una línea de crédito o con un crédito revolvente es fácil incrementar los préstamos, suponiendo que no haya llegado al límite máximo, Con otras formas de financiamiento a corto plazo, las compañías son menos flexibles como lo es una institución financiera.

Todos estos factores llevan a las empresas a decidir la mezcla adecuada de financiamiento a corto plazo. Debido a que el costo es quizás el factor más importante, las diferencias entre los otros factores se deben comparar con las diferencias en el costo financiero. Es posible que la fuente más barata de financiamiento desde el punto de vista de los costos definidos no sea la más conveniente, cuando se toma en cuenta la flexibilidad y oportunidad. Aunque sería bueno tener bien definidos los costos explícitos e implícitos, es difícil medir estos últimos. Algunos analistas sugieren clasificar las fuentes de financiamiento de acuerdo a sus costos que vienen determinados y luego considerar otros factores para ver si modifican las clasificaciones en relación con la decisión final.

Con este preámbulo EOS ECUADOR ha determinado sus requerimientos financieros a Corto Plazo como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 3.1

REQUERIMIENTO FINANCIEROS “CORTO PLAZO”

Requerimientos	Descripción	Monto
Equipo de computación	5 computadoras, 1 impresora y 3 cámaras de fotos.	15.121
Muebles y Enseres	3 escritorios, 2 archivador, 1 mesa de reuniones y 1 sala de espera.	1.230
Mejoramiento de la oficina	Cableado, mejoramiento del techo y pintura de paredes	5.500
Plan de marketing	Mantenimiento de la página web, y diseño de folletos de los servicios turísticos	3.000
Total		24.851

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

En el cuadro anterior se muestra los requerimientos financieros que necesita la empresa, entre ellos se encuentra el Equipo de Computación ya que es fundamental para el negocio, por que realiza ventas nacionales e internacionales por internet, necesita 3 computadoras de escritorio y dos portátiles marca Mac Book air. Estas computadoras tienen varias ventajas como son: están libres de virus informáticos, una buena resolución para las fotografías y alta compatibilidad con Software de Turismo. La Gerencia cree que hacer un gasto importante en equipo informático no es un inconveniente ya que se ahorraría en posibles arreglos o desperfectos que caracterizan a las otras PC.

Los Muebles y Enseres que necesita la empresa son para remplazar algunos antiguos y adquirir nuevos por la contratación de personal, más que todo por que el turista es lo primero que ve, cuando visita las instalaciones. Un lugar tranquilo y con armonía es lo que tiene en mente EOS ECUADOR al comprar los muebles y enseres que sean ecológicos.

En el año 2011 la empresa adquirió el departamento donde funciona la oficina; mismo que se tiene que hacer unas reparaciones en los cables de luz, teléfono e internet. También el mejoramiento de las paredes y techo ya que se encuentra en el último piso del edificio y la entrada de agua en época de lluvia lo están afectando, como se dijo anteriormente la Imagen de la empresa es primordial y el mejoramiento de la oficina es un complemento para la compra de Muebles de Oficina que la empresa tiene en mente.

El Plan de marketing básicamente consiste en desarrollar la imagen de la empresa con un nuevo logotipo, elaborar publicidad de la empresa y el desarrollo de la página web y mantenimiento de la misma. Estos aspectos harán que la empresa sea conocida por los medios informáticos y la tecnología juega un papel muy importante en este siglo, al contar con una página Web los turistas extranjeros y nacionales podrán conocer los servicios que ofrece la empresa y contactarse con la misma por este medio, hacer reservas, preguntas e incluso comentarios y sugerencias.

EOS ECUADOR hizo un estudio de los valores aproximado de cada Activo Fijo y Requerimientos Financieros, con alrededor de \$ 25.000 la empresa pretende conseguir dicho valor de las diferentes fuentes de financiamiento que se ofrece en la actualidad a Corto Plazo. El saber cuál es la más conveniente, plazos, costos y requisitos se los determinara en el siguiente capítulo, como se mencionó anteriormente es fundamental saber cuáles son los requerimientos que se deben financiar con fuentes a corto plazo, este primer paso permitirá tomar las pautas para saber que fuente es la más conveniente para cada caso o saber que producto financiero actual se acopla a estos en conjunto o individualmente.

3.1.2 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS “LARGO PLAZO”

Al hablar de financiamiento a Largo Plazo se piensa en préstamos mayores a un año y con frecuencia se utilizan para cubrir los requerimientos permanentes de fondos o compra de Activos Fijos. Usualmente los préstamos se pagan con la generación de fondos de efectivos durante un determinado lapso de años, por lo tanto la mayoría de estos préstamos se pagan cuotas parciales y permanentes.

El Activo Fijo es uno de los caracterizados por ser financiado a largo plazo, ya sea que las Empresas posean un Activo fijo que pueda ponerse a la venta o en este caso que lo quieran adquirir, casi siempre se puede conseguir una especie de Financiamiento Garantizado, como por lo general esta clase de préstamos tiene una vigencia de más de un año. En el mercado financiero evalúa la comerciabilidad del colateral (garantían que se da por un préstamo determinado) y anticipan un porcentaje del valor de mercado dependiendo del tipo de Activo Fijo. Muchas veces el calendario de pagos de los préstamos se determina de acuerdo con el esquema de depreciación del Activo Fijo a adquirirse, al establecer dicho calendario, el prestamista desea asegurarse de que el valor de mercado del equipo siempre rebase el saldo del crédito.

El excedente del valor esperado de mercado del equipo en relación con el monto del crédito es el llamado margen de seguridad, el cual variara de acuerdo con cada caso específico. Por ejemplo si se habla de la compra de un Bus de una empresa de transporte es una garantía móvil y de fácil comercialización. Por ende es posible que el anticipo del préstamo sea hasta el 80%, en el caso de un equipo menos comercializable, como la de un activo de uso limitado, la institución Financiera no otorgara el anticipo tan alto. El mercado de cierto tipo de máquinas será reducido, y los prestamistas podrían no estar dispuestos a anticipar más de un 40% del valor de mercado antes mencionado. Algunos equipos son tan especializados que carecen de valor como prenda que es obligatorio hacerlo para ciertas entidades.

Los bancos comerciales, las sociedades financieras y los vendedores de Activos Fijos son algunas de las fuentes de financiamiento de equipo. Las empresas en general deben considerar evaluar el verdadero costo de financiamiento, para finalizar los préstamos para la adquisición de equipo pueden garantizarse mediante un hipoteca prendaria.

Con este preámbulo EOS ECUADOR tiene dos principales Requerimientos Financieros a Largo Plazo que depende mucho de la rentabilidad de la empresa en los años siguientes. La empresa tiene como destino turístico primordial a las islas galápagos, el costo de las operaciones por servicios turísticos es muy alto. La

empresa quiere adquirir un terreno para construir un hotel ecológico y comprar un barco, para disminuir los costos que implica los servicios de intermediación. Para ello necesita el estudio las opciones de financiamiento para adquirir y construir el proyecto:

CUADRO 3.2

REQUERIMIENTOS FINANCIEROS “LARGO PLAZO”

Requerimientos	descripción	Monto
Terreno	1 terreno de 800 mts 2	75.000
Barco catamarán	Largo: 90.50 pies / 27.60 metros Ancho: 36.08 pies / 11 metros	115.000
TOTAL		190.000

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Estos dos requerimientos a largo plazo que tiene la empresa y que espera tener los fondos para adquirirlos hasta el año 2017. El terreno lo tienen ubicado en Puerto Ayora sitio estratégico convertido en centro de operaciones de algunas agencias de viajes, permitirá brindar operación a las demás islas del archipiélago, ya adquirido el terreno se procederá a realizar el proyecto definitivo del hotel ecológico de EOS ECUADOR, que por el momento tiene un estudio preliminar del mismo. En este terreno se encuentra una edificación de una hostería, esta infraestructura está ya deteriorada como sus redes de servicios básicos la Empresa pretende demoler dicha construcción y construir el complejo turístico; es por eso que el terreno se cotizó con tal valor porque incluye dicha edificación.

La segunda adquisición es un barco catamarán que son exclusivos para el servicio turístico; este barco con capacidad para 18 pasajeros e ideal para navegar en las aguas de Galápagos y además ya equipado con todos los servicios en sus camarotes, su adquisición disminuiría notablemente los costos de intermediación que tiene la empresa en contratar el tour marítimo por las islas, la Gerencia tiene una visión, que si se cuenta con barco propio, se puede brindar servicios para otras agencias.

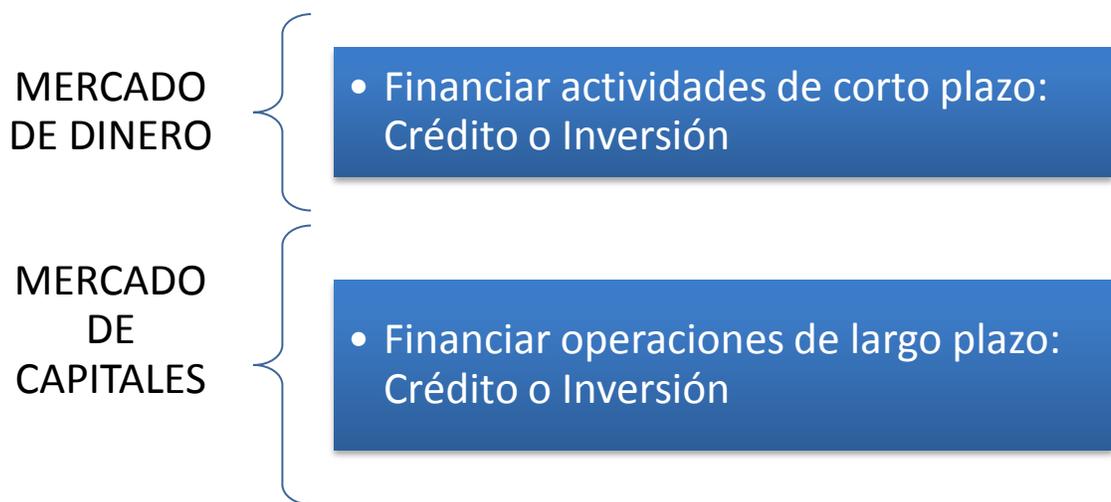
Para concluir EOS ECUADOR es una PYME turística ambiciosa y con proyección, que quiere poner las bases sólidas para su desarrollo siendo sustentable, para presentar los mejores atractivos turísticos al mundo con una empresa responsable con el ambiente y con conciencia social.

3.2 MERCADO FINANCIERO ECUATORIANO

El mercado Financiero se clasifica en Mercado de Dinero y Mercado de Capitales, siendo este primero orientado a financiar Requerimientos de corto plazo, mientras que el de mercado de Capitales tiene con función la de Financiar Requerimientos de Largo Plazo. Todos estos medios se unen para el desarrollo de las actividades productivas en beneficio del país.

GRÁFICO 3.1

“DIVISIÓN DEL MERCADO FINANCIERO ECUATORIANO”



FUENTE: BOLSA DE VALORES DE QUITO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

En el cuadro anterior vemos la división que tiene el mercado financiero, es conveniente tomar esto en cuenta ya que EOS ECUADOR tiene dos fases en sus Requerimientos Financieros de Corto y Largo Plazo y orientara hacia qué mercado tiene que dirigirse la empresa para obtener los mismos; estas actividades productivas requieren por parte de las empresas un manejo óptimo de los recursos que tienen las mismas como son los recursos humanos y materiales en orientación directa con los requerimientos financieros de corto y largo plazo que hagan posible el financiamiento de los mismos y a su vez contribuyan al crecimiento empresarial, como dato general las empresas en la actualidad buscan alternativas de financiamiento no tradicionales que sean viables y menos costosas que las ya conocidas.

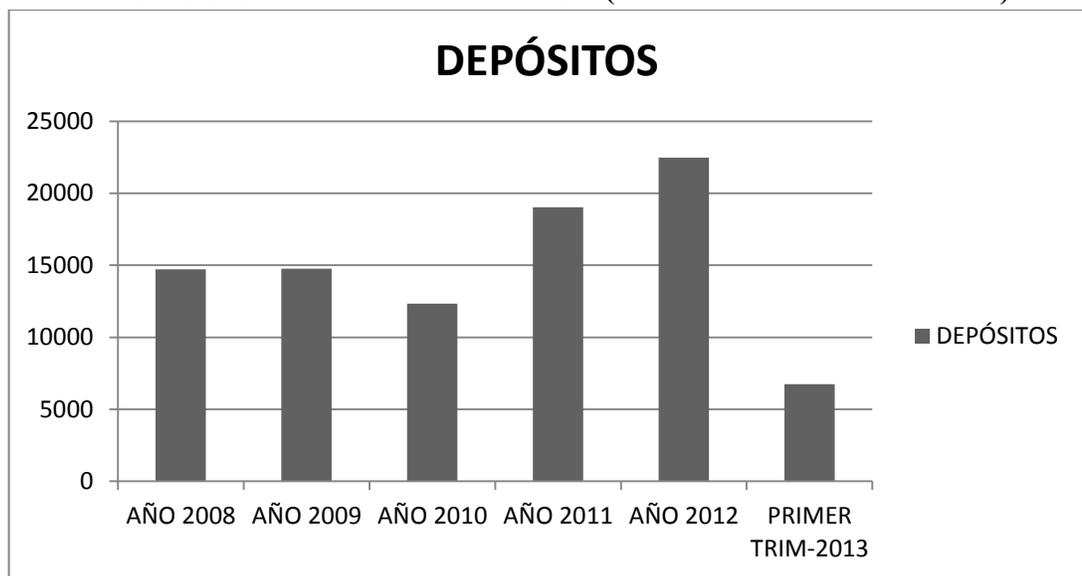
3.2.1 SECTOR BANCARIO

En la actualidad el sistema financiero privado ecuatoriano se encuentra bastante sólido, y es que la confianza en los bancos a nivel mundial y sobre todo en buena parte de Europa ha caído; una similar situación la vivió nuestro país a finales de los años noventa. El panorama de países como Irlanda, Portugal, Grecia, España y recientemente Chipre, ha hecho que la banca navegue en aguas turbulentas en estos tiempos; palabras como “recate al sistema bancario” es común escuchar en países de la Unión Europea.

Todo lo contrario sucede en nuestro país, la banca privada maneja indicadores sanos en cuanto a su solvencia patrimonial y niveles suficientes de liquidez a continuación se muestra un gráfico de evolución de los depósitos:

GRÁFICO 3.2

“EVOLUCIÓN DE LOS DEPÓSITOS (MILLONES DE DÓLARES)”



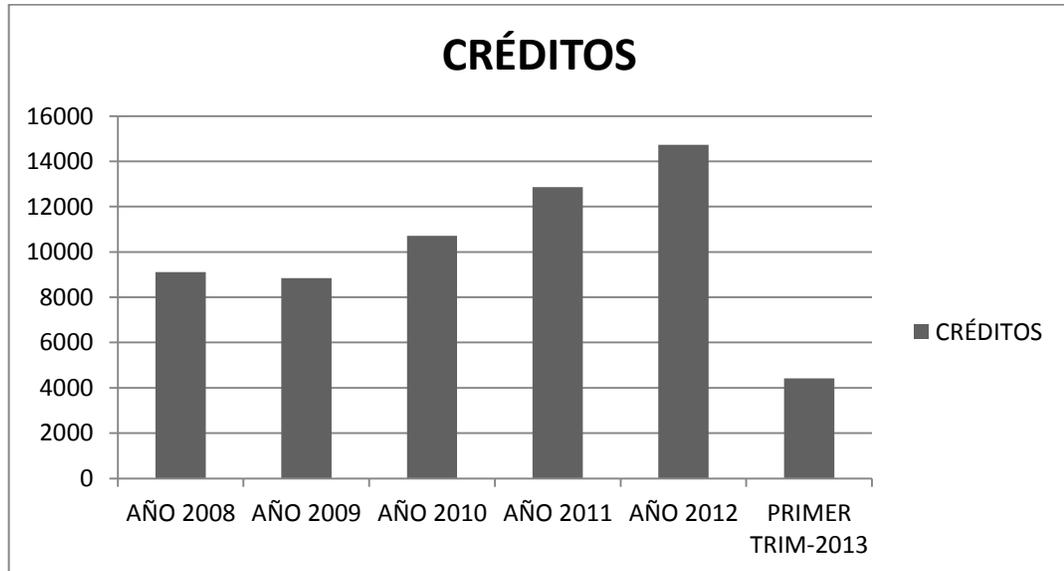
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Como se muestra en el grafico anterior, aumentar los depósitos desde el año 2011 no pudo ser tarea fácil, al haberse producido este efecto y por tanto aumento los créditos hacia todos los sectores productivos. Para ello se presenta la siguiente ilustración donde podemos observar la evolución de los créditos desde el año 2008 hasta el primer trimestre del 2013.

Gráfico 3.3

“CARTERA DE CRÉDITOS (MILLONES DE DÓLARES) “



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

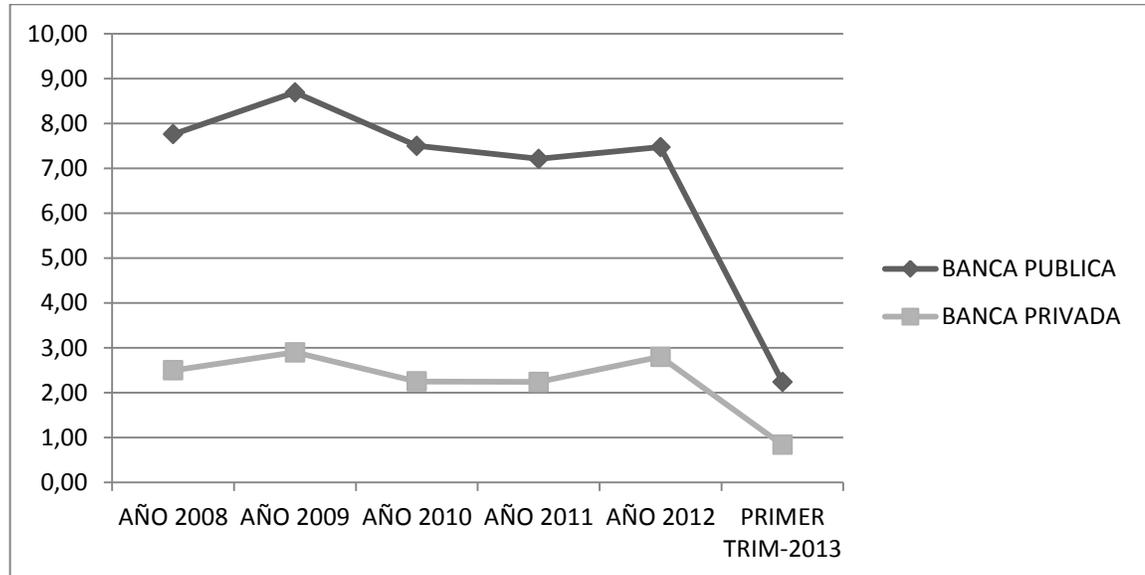
ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Un tema relacionado con el crédito es la morosidad de los mismos, en lo que se refiere a la banca estatal, no ha tenido prolijidad en el manejo de sus recursos. Instituciones como el Banco Nacional de Fomento o el Banco Ecuatoriano de la Vivienda tienen cifras de cartera vencida de 14.5% y 18.8% respectivamente durante el último año.

Incluso la fortaleza actual de la banca privada y su sentido de seguridad hacia los ciudadanos han hecho que casos aislados, como el cierre del banco Territorial, no hayan significado algún problema de confianza ni de credibilidad en el resto del sistema que funciona de forma normal para ello se presenta el siguiente gráfico.

GRÁFICO 3.4

“MOROSIDAD DEL CRÉDITO POR TIPO DE BANCA (PORCENTAJE) “



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

En la actualidad el gobierno debe estar consciente que es beneficioso para todo el país que exista un sistema financiero fuerte y saludable que dinamice al resto de la actividad económica y que este a su vez represente un aliado para el desarrollo del país y no un oponente a quien atacar. El análisis anterior sirve un punto de referencia donde se puede ubicar y conocer cómo está el Sistema Financiero en el país y servirá para decidir que instituciones financieras se podrá visitar para solicitar información sobre los productos financieros ofertados.

3.2.1.1 PRODUCTOS FINANCIEROS

Como se dijo anteriormente el sistema financiero está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que recogen el ahorro ocioso por así llamarlo y lo conectan con las necesidades de inversión a través de los llamados productos financieros, estas acciones de intercambio de productos financieros se desarrollan bajo la oferta y la demanda de los mismos.

Se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos necesarios para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión. De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.³

El precio que las empresas pagan a las entidades financieras por la obtención de los productos financieros es el denominado “precio del dinero”, y es el tipo de interés que se asocia a toda operación financiera. Puede definirse como el diferencial entre el capital que la empresa recibe al contratar un producto financiero y el que posteriormente devuelve a la entidad financiera.

Para hacer frente a estas necesidades de financiación, la empresa acude al mercado financiero en busca de los fondos necesarios, se endeuda con las instituciones de crédito y contrae la obligación de devolver los fondos recibidos más los gastos asociados a los distintos productos financieros como se mencionó anteriormente. Cuando la empresa acude al mercado financiero para obtener fondos, al mismo tiempo está contrayendo la obligación de devolverlos mediante pagos periódicos a las entidades crediticias que se los han facilitado.

Los conceptos: capacidad de endeudamiento y riesgo de liquidez surgen de la relación existente entre la capacidad de la empresa para hacer frente a tales pagos periódicos sin comprometer ni su liquidez a corto plazo, ni por supuesto la continuidad de su actividad, como consecuencia de falta de la misma o por pérdida de las garantías aportadas.

De manera global los índices de endeudamiento que se tiene, son apropiados para una PYME, al no contar con una Deuda Bancaria ya es un panorama alentador para acceder un crédito, otro punto a su favor es la liquidez ya que este

³ www.conceptosfinancieros.com

sector se caracteriza por ser uno de los de más liquidez , al manejar anticipos de sus ventas en altos porcentajes, el riesgo de incobrabilidad es mínimo, así mismo es uno de los sectores que presiona duramente a las cancelaciones de última hora como se puede evidenciar en las políticas de ventas que tiene la misma.

Un tercer punto a su favor es que la Empresa ya cuenta con un bien inmueble que, puede ser utilizado como garantía hipotecaria.

Si EOS ECUADOR acude al mercado financiero, previamente debe analizar sus necesidades, conocer su capacidad máxima de endeudamiento y el plan previsto para amortizar su endeudamiento financiero en varios escenarios posibles en los que se pudiera encontrar en un futuro cercano.

Partiendo de esto, le será más fácil identificar el tipo de producto que mejor se adapta a sus necesidades y, entre aquellos los productos financieros que le aporten lo mejores resultados al precio más conveniente.

Los productos financieros se caracterizan básicamente por los siguientes conceptos y en base a ellos se pueden establecer comparaciones:

- ✓ Tipo de interés o precio del dinero
- ✓ Plazo de amortización, corto, mediano o largo plazo
- ✓ Comisiones y gastos asociados
- ✓ Garantías o avales requeridos
- ✓ Plazo entre la solicitud del producto y la obtención del mismo

Todos estos puntos se los analizara en lo posterior, al saber que camino de financiamiento es adecuado para sus requerimientos y bajo el esquema que presenta la PYME.

A continuación se presentan los productos financieros conocidos en nuestro país:

A. Préstamo Bancario

Concepto:

Es una operación de crédito mediante el cual una persona o institución financiera (prestamista) entrega a otra persona natural o jurídica (prestatario) una suma de dinero u otra cosa para que la utilice cierto tiempo, con la obligación de devolver al finalizar el plazo pactado. El prestatario debe abonar también el interés convenido

.4

⁴ Bravo Valdivieso, Mercedes "Contabilidad General"

Además del tipo de interés, en el contrato de préstamo se incorporan otros costos a cargo también del cliente, como las comisiones y otros gastos, que también deben tomarse en cuenta a la hora de ver un préstamo u otro. Según las garantías que la entidad financiera solicita al cliente para reducir su riesgo al prestar dinero, los préstamos pueden clasificarse en préstamos de consumo, microcrédito, vivienda, comerciales e hipotecarios, dependiendo de si la garantía es personal o está asociada al valor de un bien inmueble.

Características:

Las características de un préstamo permiten conocer el alcance del compromiso adquirido en todo momento. Las principales son las siguientes:

- **Capital prestado:** es el importe que el cliente solicita a la entidad financiera y ésta anticipa al cliente o empresa. El cliente devolverá el importe prestado en el plazo establecido.
- **Plazo de amortización:** es el periodo de tiempo pactado con la entidad financiera para la devolución del capital prestado. El plazo de amortización habitual, en caso de préstamos con garantía personal, oscila entre 5 y 10 años y cuando se trata de préstamos hipotecarios puede llegar a los 30 o incluso a 40 años o más.
- **Término de amortización o cuotas:** la cuota es el valor que el prestatario (cliente) paga al prestamista (entidad financiera) para la devolución del préstamo. Generalmente una parte de la cuota se destina a la devolución del importe prestado, mientras que la otra parte cubre los intereses generados (préstamo francés). En otros préstamos, las cuotas únicamente cubren los intereses y llegado el final del plazo de amortización se devuelve íntegramente el importe prestado (préstamo americano). También existen otros préstamos en los que hay periodos durante los cuales no se pagan cuotas o éstas solo contienen intereses.
- **Las cuotas:** pueden ser fijas o variables durante toda la vida de la operación dependiendo del interés pactado.
- **Tipo de interés aplicable:** el tipo de interés que se fija en la operación de préstamo es fijo, si se mantiene durante toda la duración de la operación, o variable, si cambia por periodos. Los tipos interés generalmente son puestos por el Banco Central del Ecuador.
- **Comisiones asociadas:** toda operación de préstamo lleva asociados unos gastos o comisiones, que dentro de los límites legales cada entidad estipula para sus operaciones. Los más frecuentes son la comisión de apertura, de cancelación anticipada, la prima de los seguros asociados al préstamo.

- **Cancelación anticipada:** se produce cuando el cliente ha devuelto el importe prestado y sus intereses con anterioridad al vencimiento del plazo de amortización. La cancelación anticipada se considera una ventaja para el cliente porque deja de pagar intereses y un perjuicio para la entidad financiera por que deja de recibirlos. Por ello se establece la comisión de cancelación que se determina como un porcentaje del capital pendiente de amortizar. La cancelación anticipada se realiza en muchas ocasiones para solicitar un nuevo préstamo por un importe mayor que el anterior.
- **Periodicidad del pago de las cuotas:** por término general se estipulan pagos mensuales pero pueden establecerse otras periodicidades como la anual o la trimestral.

Tipos de Préstamos:

- **Préstamo tradicional:** Préstamo que contempla un pie y un número de cuotas a convenir. Habitualmente estas cuotas incluyen seguros ante cualquier siniestro involuntario.
- **Préstamo de Consumo:** Préstamo a corto o mediano plazo (1 a 4 años) que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios.
- **Préstamo Comercial:** Préstamo que se realiza a empresas de indistinto tamaño para la adquisición de bienes, pago de servicios de la empresa o para refinanciar deudas con otras instituciones y proveedores de corto plazo.
- **Préstamo Hipotecario:** Dinero que entrega el banco o financiera para adquirir una propiedad ya construida, un terreno, la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo.
- **Préstamo Consolidado:** Es un préstamo que reúne todos los otros préstamos que un prestatario tiene en curso, en uno único y nuevo crédito. Habitualmente estos préstamos consolidados permiten a quienes los suscriben pagar una cuota periódica inferior a la suma de las cuotas de los préstamos separados, si bien en contraprestación suele prolongarse el plazo del crédito o el interés.
- **Préstamo Prendario:** Dinero que le entrega el banco o entidad financiera a una persona física, y no a personas jurídicas para efectuar la compra de un bien mueble, generalmente el elemento debe de ser aprobado por el banco o entidad financiera, y puesto que este bien mueble a comprar quedara con una prenda, hasta una vez saldada la deuda con la entidad financiera o Bancaria.

Ventajas:

- La principal ventaja del préstamo es que la empresa recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede disponer del mismo inmediatamente.
- Los intereses son más bajos que los asociados a otros productos financieros.
- Las cuotas de amortización del préstamo y los periodos de vencimiento son conocidos, lo que permite planificar adecuadamente los pagos de la empresa.

Existe además la posibilidad de establecer un periodo de gracia durante el que no se devuelve principal del préstamo y solo se paga los intereses.

B. Microcrédito

Concepto:

El microcrédito es un producto financiero destinado básicamente a personas físicas a las que les resulta difícil acceder a otro tipo de financiación ya que por su situación socio-laboral no tienen el respaldo de garantías o avales.⁵

Las necesidades de financiación de estas personas o empresas suelen estar motivadas por un proyecto en particular. Los microcréditos son concedidos tanto por entidades financieras y se encuadran dentro de los denominados productos financieros sociales o alternativos, cuyo objetivo no es únicamente el beneficio económico, sino la generación de una utilidad adicional de carácter social.

Características:

- **Plazo de amortización:** el plazo de amortización de los microcréditos es variable en función de los proyectos a los que se destinan. Existen programas con financiaciones que van desde el corto plazo (menos de un año) hasta el mediano plazo y algunos de ellos con periodos de gracia.
- **Destinatarios:** una característica diferencial de los microcréditos o créditos sociales es que van dirigidos a determinadas personas o grupos sociales con características específicas previamente definidas por los bancos.
- **Finalidad:** otra nota exclusiva de los microcréditos radica en que van destinados a determinadas finalidades, establecidas en los programas de financiación social como por ejemplo creación de empresas individuales, compra de herramientas o adquisición de mercaderías.
- **Tipo de interés:** el tipo de interés que tiene este tipo de operaciones habitualmente está por encima de los precios del mercado financiero y en

⁵ REVISTA CRITERIOS ACTUALIDAD & Y NEGOCIOS, "Cámara de Comercio de Quito"

algunos proyectos los microcréditos implican un interés alto para la entidad que los concede.

Ventajas:

Las personas naturales o jurídicas que tienen la posibilidad de acceder a este tipo de producto financiero, a igualdad de necesidades de financiación tienen ventajas con respecto al resto de productos existentes en el mercado debido a sus características básicas, marcadas por la finalidad social de estos productos.

C. Leasing financiero

Concepto:

El leasing financiero, también conocido como “arrendamiento financiero” con opción de compra, es un contrato mercantil que celebra una empresa (arrendadora) para el uso de un bien mueble o inmueble por la arrendataria, a cambio de pagos periódicos que puedan ser por adelantado o al vencimiento y con opción a favor de la arrendataria para comprar dichos bienes por un valor previamente pactado.⁶

La entidad crediticia es quien adquiere el bien que solicita el cliente y le cede su uso durante un determinado periodo de tiempo. En otra parte el cliente paga una cuota periódica a dicha entidad arrendadora a modo de alquiler.

Es necesario distinguir entre el leasing financiero y el leasing operativo. Ambas figuras se diferencian por la propiedad del equipo. En el primer caso, la entidad financiera es la propietaria del bien, mientras que en el segundo el propietario es el fabricante del Activo.

Características:

- Los bienes materiales objeto de leasing pueden ser normales o especializados, según las necesidades de la empresa que los arrienda.
- La duración del contrato generalmente coincide con la vida útil del equipo adquirido.
- la finalización del contrato la empresa puede optar entre la devolución del equipo, continuar con la utilización del mismo a un precio reducido o adquirirlo en propiedad mediante el pago del valor residual del mismo.

Ventajas:

⁶ BESLEY,SCOTT; BRIGHMAN,EUGENE F.” Fundamentos de Administración Financiera”

El leasing es una opción muy ventajosa para la financiación de bienes de equipo o inmuebles por los siguientes motivos:

- Financiación total de la inversión: la empresa no necesita desembolsar en el momento de la adquisición la totalidad del valor del Activo.
- Flexibilidad: la empresa beneficiaria del contrato de leasing puede adaptar la duración del contrato al periodo de vida útil del equipo, utilizándolo durante el periodo en que su productividad sea más elevada.
- Evita la obsolescencia: en los modernos contratos de leasing se incluye la “cláusula de corrección al progreso” que permite a la empresa usuaria sustituir el equipo arrendado por otros más modernos antes de expirar el plazo contratado.
- Impuestos: uno de los principales atractivos que ofrece el leasing es su fiscalidad, porque las cuotas periódicas pagadas a la empresa arrendadora se consideran como gastos deducibles y por tanto, rebaja el importe en el momento de calcular el resultado del ejercicio. Por otra parte, la empresa propietaria soporta la totalidad del IVA al adquirir el equipo, y aunque luego lo traslada mediante las cuotas a la empresa usuaria, ésta no se ve obligada a su desembolso inicial.

D. Factoring

Concepto:

El Factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a empresas comerciales y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspara el servicio de cobranza futura de los créditos y las facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento (Costo del Factoraje).⁷

Características

- A través del factoring, la empresa recibe por adelantado entre un 80 y un 95% del importe de las facturas y documentos cedidos a la entidad financiera.
- La entidad financiera o factor se hace cargo de la deuda en caso de insolvencia por parte del deudor de cedente. En este caso la operación se denomina factoring sin recurso, siendo con recurso cuando la entidad no se hace cargo de la insolvencia.
- Los deudores están obligados a pagar directamente al factor.

⁷ BLOCK,STANLEY;HIRT,GEOFFREY A. “Fundamentos de Administración Financiera”

Ventajas:

- Se combina un sistema de cobro seguro para la empresa cedente al mismo tiempo que ofrece a sus clientes la posibilidad de aplazamientos del pago.
- Se reducen de los riesgos financieros de la empresa cedente.
- Se elimina el trabajo de gestión de cobros, con lo que se libra la administración de la empresa.
- Al efectuar operaciones de factoring, la empresa cedente reduce el volumen de su cuenta de clientes a cobrar, con lo que se incrementa su liquidez.
- Los gastos asociados a esta operación son fiscalmente deducibles.

E. Confirming

Definición:

*El confirming es un tipo de servicio financiero ofrecido por ciertas entidades consistente en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores y que incluye para el acreedor la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a su fecha de vencimiento*⁸

Bajo estas condiciones, la empresa confirmadora puede adelantar el pago de las facturas a los proveedores previo descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, de manera que los proveedores obtienen liquidez. Posteriormente, en los plazos de vencimiento fijados, la entidad confirmadora descuenta los importes adelantados por pago a proveedores a la empresa cliente. El Confirming es realmente un Factoring inverso.

Ventajas:

- La operación de confirming conlleva ventajas tanto para la empresa cliente como para la empresa proveedora:

Ventajas para el cliente:

- Mejoras en el sistema de pagos: se unifican los pagos, puesto que sólo se realiza un pago por cada vencimiento pactado a la empresa confirmadora y al mismo tiempo se eliminan las tareas de gestión administrativa de los pagos.
- Mejoras en las previsiones de tesorería: la empresa mantiene la iniciativa de pago y dispone de información estadística sobre los pagos. Conjuntamente puede planificar mejor sus necesidades de tesorería.

⁸WWW.ASERORESDEEMPRESAS.COM

- Mejoras en la gestión de los proveedores: se consolida el plazo habitual de pago o incluso se puede ampliar en base a las garantías de pago ofrecidas por la entidad confirmadora. También incorpora mejoras en la negociación con los proveedores facilitando un medio de financiación a un precio razonable.

Ventajas para el Proveedor:

- Mayor agilidad en la gestión de facturas emitidas, ya que recibe notificaciones o confirmaciones detalladas sobre el estado de sus facturas reduciendo el trabajo administrativo.
- Obtiene financiación al recibir una factura confirmada, además puede formalizar un contrato de cesión de créditos y financiar el cobro adelantado de las mismas, es decir el proveedor obtiene una línea de crédito bancario a bajo coste.

3.2.2 MERCADO DE VALORES

En nuestro país y en el mundo por concepto se tiene al Mercado Financiero como el lazo que une a los Oferentes con los Demandantes de Recurso Económicos, guiándolos a fin de financiar las actividades productivas en el corto, mediano y largo plazo.

Las empresas en general tienen algunas maneras de financiarse, pero cada una de las fuentes está destinada a un objetivo en particular y también varían de acuerdo al tamaño de la misma, es decir pueden haber requisitos, costos que no puedan asumir varias empresas otras que sí. Todo depende de la estructura de la empresa, para ver las opciones de financiamiento se muestra el siguiente gráfico:

GRÁFICO 3.5

“FUENTES DE FINANCIAMIENTO”



El gráfico anterior muestra las opciones de financiamiento que ofrece el mercado de valores en el país, para los tres grandes componentes que tiene una empresa en general como es el Activo, Pasivo y Patrimonio. Las opciones señaladas con

letras de color rojo no son las que ofertan la bolsa de valores ya que esas se las analizó como parte del sector bancario.

Para esta investigación se tomó información ofrecida por la Bolsa de Valores de Quito, lugar donde reside EOS ECUADOR; es bueno aclarar que la las dos Bolsas de Valores tanto de Quito como de Guayaquil ofrecen los mismos productos, no hay diferencia entre ellas.

3.2.2.1 BOLSA DE VALORES DE QUITO

Dentro del mercado financiero se encuentra el mercado de valores como creador de novedosas fuentes de financiamiento para todas las empresas. Entre las diferentes opciones de Financiamiento que ofrece el Mercado de Valores se encuentran:

- ❖ Emisión y oferta pública de acciones
- ❖ Emisión y oferta Pública de deuda:
- ❖ Emisión de obligaciones a largo plazo
- ❖ Emisión de obligaciones convertibles en acciones
- ❖ Emisión de obligaciones de corto plazo o papel comercial

Otros mecanismos de emisión de deuda:

- ❖ Pagaré empresarial a través del REVNI
- ❖ Titularización
- ❖ Fondos Colectivos

El mercado de valores permite a las empresas obtener recursos económicos óptimos en condiciones y oportunidades a fin de poder financiar las actividades orientadas a su gestión, utilizando ya sea el activo, pasivo y también el patrimonio, como se dijo anteriormente.

A. Oferta Pública de Acciones

Definición:

La oferta pública de acciones es el mecanismo que por primacía permite fortalecer patrimonialmente a las empresas a través del mercado de valores.

Esta es un camino mediante la cual una empresa pone a disposición del público para su venta, cierto número de acciones (comunes o preferentes) a un determinado precio, las mismas que forma parte de su patrimonio.

Es el método más seguro para efectuar inversiones y captar recursos para promover la realización de proyectos productivos, basándose en la transparencia e información de las empresas que exige el mercado bursátil⁹.

B. Emisión de obligaciones

Definición:

Una emisión de obligaciones es el mecanismo mediante el cual una empresa privada u organismo seccional (Municipios, Consejos Provinciales), emite valores representativos de deuda (obligaciones) amparadas con garantía general y específica (esta última es opcional), a un determinado interés y plazo y los ofrece en el mercado de valores mediante oferta pública.

Una emisión de obligaciones representa un incremento de los pasivos de la empresa. El objetivo de la emisión de obligaciones es financiar ya sea capital de trabajo, restructuración de pasivos, actividades de inversión o gestión de las compañías entre otros.

Este financiamiento proviene directamente de los inversionistas a quienes se les reconoce un determinado interés a un plazo que se ajusta a la naturaleza propio de la empresa y sus flujos.¹⁰

C. Emisión de Obligaciones Convertibles en Acciones (OCAS)

Definición:

Este mecanismo mediante el cual las compañías anónimas pueden emitir obligaciones de largo plazo, concediendo el derecho a su titular o tenedor(mas no la obligación) de poder transformarlas en acciones de acuerdo al factor de conversión y a los términos estipulados en la escritura pública de emisión al vencimiento de la misma.¹¹

Este tiene método de financiamiento tiene unos requisitos aparte de la emisión de obligaciones comunes que son:

- La escritura pública de emisión debe señalar la fecha o plazo en el cual se efectuara la conversión.

⁹ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores,pag.8

¹⁰ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores,pag.12

¹¹ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores,pag.19

- El factor de la conversión, que es el número de acciones de una misma clase que se otorgue por cada obligacionista y que deberá constar en la escritura de la emisión.
- La resolución sobre la emisión de obligaciones convertibles implica simultáneamente la resolución de aumentar el capital por lo menos hasta cubrir el monto necesario para atender el derecho de conversión.
- Los accionistas tendrán derecho preferente para adquirir las obligaciones convertibles que se emitan.
- El obligacionista que ejerza su opción de conversión será considerado como accionista a partir de comunicarlo por escrito a la sociedad.

D. Emisión de obligaciones de corto plazo o papel comercial

Definición:

Esta opción de financiamiento es un título de deuda emitido a corto plazo es decir que va de 1 a 359 días, este tipo de valor se emite a través de programas de emisión mismos que otorgan un cupo de emisión que tiene carácter revolvente es decir se lo va utilizando en la medida en que se lo necesite.

El papel comercial posee una autorización general por un plazo de 720 días para redimir, pagar, recomprar, emitir y colocar papel comercial de acuerdo a sus necesidades de fondos.¹²

E. Titularización

Definición:

La titularización es una alternativa de financiamiento empresarial que se define como el proceso mediante el cual se transforman activos de poca lenta o nula rotación en liquidez, pudiendo estos activos existir o esperar que existan pero el principio básico es que puedan generar flujos futuros de fondos.

Para viabilizar este proceso es necesaria la utilización del fideicomiso mercantil y la participación de las administradoras de fondos y fideicomisos para que se permita la emisión de valores con cargo a este patrimonio autónomo los mismos

¹² Guía Práctica de acceso al Mercado de valores, pag.20

que serán susceptibles a ser colocados y negociados libremente en el mercado bursátil dentro de un proceso de oferta pública ¹³

Los activos que se pueden titularizar son:

- Valores representativos de deuda pública.
- Valores inscritos en el registro de mercado de valores
- Cartera de crédito
- Activos o proyectos susceptibles de generar flujos futuros.

Con lo dicho anteriormente se abre un sin número opciones de activos a titularizar: cartera (hipotecaria, consumos, prendaria, tarjeta de crédito), facturas comerciales, paquetes accionarios, inventarios, prestamos PYMES, grandes préstamos de consumo , préstamos a promotores inmobiliarios, leasing contratos de factoring proyectos de construcción futura, obras públicas, contratos petroleros pasajes aéreos, cédulas hipotecarias, cuentas por cobrar contratos de franquicias, el derecho de concesionario de cobro de peajes de autopistas, proyectos de vivienda, cultivos de café, yacimientos de carbón, oxígeno y en general cualquier otro bien o activo que conlleve la expectativa de generar flujos futuros determinables que autorice el Consejo Nacional de Valores.

F. Fondos Colectivos

Definición:

Son aquellos que tienen como finalidad invertir en valores de proyectos productivos específicos. En fondo está constituido por los aportes hechos por los constituyentes dentro de un proceso de oferta pública. Los aportes de los inversionistas se expresan en cuotas de participación mismas que son rescatables.

14

Las cuotas son consideradas valores y requieren calificación de riesgo para su negociación en el mercado de valores. Estos fondos y su administrador se someterán a las normas del fideicomiso mercantil exclusivamente para este tipo de fondos la administradora podrá fingir como emisor de procesos de titularización.

¹³ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores,pag.23

¹⁴ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores,pag.31

Las opciones de financiamiento antes mencionadas son en su mayoría destinadas a cubrir grandes inversiones de capital, con empresas ya desarrolladas y con una amplia trayectoria en sus mercados, pero no todas están destinadas a estas empresas. La Bolsa de Valores y el Ministerio de Industrias y Productividad han desarrollado el “REVNI” para impulsar el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

G. Registro Especial De Valores No Inscritos “REVNI”

Se encuentra vigente en el mercado de valores el “REVNI” que es el registro de valores no inscritos, el cual pone a disposición de las empresas un esquema llamativo de acercamiento al mercado de valores a fin de acceder a sus beneficios.

Definición:

El REVNI es un mercado en el que se pueden negociar los valores emitidos por las pequeñas empresas o incluso empresas de mayor tamaño que no han alcanzado a cumplir con todos los requisitos indispensables requeridos en el primer mercado , entendiéndose este como el mercado de valores en donde se requiere la formal inscripción del emisor y de los títulos tanto en el registro del mercado de valores a cargo de la Superintendencia de Compañías como en el registro de las Bolsas de Valores de Quito y Guayaquil.¹⁵

El objetivo de este mercado de adaptación es que después de un tiempo las empresas que anotaran sus valores en el REVNI puedan cumplir con las exigencias y decidir inscribirse formalmente sus valores.

Valores que se pueden escribir en el REVNI son:

- Valores de renta fija o variable emitido por el sector privado que no han cumplido los requisitos para estar inscritas en el registro de mercado de valores.
- Valores de renta variable no inscritos en el registro de mercado de valores de las entidades del sector público cuyo proceso de desinversión se efectuara a través de las ruedas especiales de subastas de los sistemas de negociación bursátiles interconectadas de acciones de sociedades no inscritas en el registro de mercado de valores.
- Instituciones del sector público: valores de renta variable únicamente para los procesos de desinversión.
- Las casas de valores e instituciones del sector público certificados de pasivos garantizados, certificados de pasivos no garantizados, cédulas

¹⁵ Guía Práctica de acceso al Mercado de valores.

hipotecaria se puede realizar negociaciones a través del REVNI a nombre Propio o de un tercero.

- Acciones de empresas de reciente creación que no estén inscritas en el registro del mercado de Valores.

✓ Pagaré empresarial

Dentro de los valores de renta fija, actualmente en el REVNI se negocia el Pagaré Empresarial que se lo considera como un efecto comercial por el cual un deudor se compromete a pagar a un beneficiario una suma determinada de dinero en una fecha fija. Se diferencia de la letra de cambio en que solo hay dos partes en lugar de tres: deudor y acreedor.

El primer paso es trabajar junto a una casa de valores que auspicie la anotación y que asesore a la Pyme sobre cómo organizar la información y estructuración de la anotación. Se anotan valores que no están inscritos en el Registro de Mercado de Valores como se dijo anteriormente.

Características:

- ✓ Estas anotaciones se encuentran respaldadas con garantía general, esto es el 80% de los activos libres de gravamen, es decir que no están prendados ni hipotecados.
- ✓ La casa de valores es la encargada de ordenar la documentación y efectuar la estructuración legal y financiera para solicitar la anotación.
- ✓ La documentación que la empresa debe presentar es bastante sencilla, sin embargo, demuestra al inversionista que la empresa cumple con sus obligaciones (pagos al IESS, impuestos, otros). Por otro lado, la empresa debe presentar estados financieros auditados cuando fuere aplicable, caso contrario deberá presentar los estados financieros del último año debida suscritos por el representante legal y su contador.
- ✓ También significa un ahorro de tiempo y dinero pues la inscripción se la hace directamente en la bolsa y a precio mínimo. es un mecanismo más liviano para lograr que las pequeñas y medianas empresas logren beneficiarse de las ventajas de participar en el mercado de valores: tasas más convenientes plazos más largos y condiciones de pagos establecidas por el cliente.
- ✓ Las anotaciones tienen una vigencia de 180 días con la posibilidad de extenderse por 180 días más.

Para concluir este capítulo se vieron algunos productos financieros y opciones de financiamiento que ofrece el mercado financiero ecuatoriano tanto como en la Banca como en la bolsa de valores. Con la información anterior EOS ECUADOR ya puede tener una visión general de que camino se acopla a ella, el Objetivo de este estudio es recomendar una propuesta de financiamiento para la empresa en base a sus requerimientos financieros que se mostró al principio de este capítulo.

CAPITULO IV

PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO

EOS ECUADOR siendo una PYME de Turismo se descarta algunas de las opciones de financiamiento indicadas en el capítulo anterior. Como visión General pocos son los tipos de financiamiento que se puede tomar una empresa de servicios al momento de buscar el mismo. El entorno financiero está enfocado con prioridad a empresas ya desarrolladas con un patrimonio fuerte y con una trayectoria mayor a 10 años. A continuación se menciona alguno de los productos financieros descartados y las razones por que se tomó esta decisión.

Las fuentes de Financiamiento tienen un proceso riguroso al momento de analizar a su posible cliente, los más comunes se muestran a continuación:

Toda Institución Financiera pedirá a la empresa los dos Estados Financieros principales para visualizar la estructura financiera y económica de la misma, para el primero se utilizara el Balance General y para el segundo el Estado de Resultados.

a. RELACIONES PATRIMONIALES.

Esta sencilla herramienta es la primera en utilizarse para empezar el análisis, sacando una relación porcentual entre el Pasivo y el Patrimonio.

CUADRO 4.1

“RELACIONES PATRIMONIALES 2009,2010, 2011 Y 2012”

AÑO 2009			
ACTIVO	=	PASIVO	+ PATRIMONIO
31.206,33		30.195,86	1.010,47
100		97	3

AÑO 2010			
ACTIVO	=	PASIVO	+ PATRIMONIO
39.260,85		31.726,78	7.534,07
100		81	19

AÑO 2011			
ACTIVO	=	PASIVO	+ PATRIMONIO
70.335,91		46.234,93	24.101,27
100		66	34

AÑO 2012			
ACTIVO	=	PASIVO	+ PATRIMONIO
161.591,70		82.373,94	79.217,76
100		51	49

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Como se muestra en los cuadros anteriores las relaciones de estructura se puede evidenciar que para el año 2009 el patrimonio de la empresa solo representa el 3% y el pasivo el 97% dentro de los rangos establecidos esta condiciones es peligrosa, para el año 2010 el patrimonio crece en 16 puntos porcentuales lo que quiere decir que se fortalece con un 19% y el pasivo disminuye ubicándose en un 81%. Pero el mejor año es el 2011 el Patrimonio representa el 34% y el Pasivo el 66% esta condición es aceptable dentro del análisis patrimonial. Para el año 2012 esta relación mejora, ya que los Activos de la compañía se financian el 51% con el Pasivo y el 49% con el Patrimonio La condición Óptima llamada así por las Instituciones Financieras es de 40% para el Pasivo y 60% al Patrimonio, el peso que tiene el patrimonio en el análisis financiero de cualquier empresa es como la carta de presentación, para poder acceder a cualquier opción de financiamiento.

b. RESUMEN DE LIQUIDEZ

Estos indicadores permiten apreciar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos y pagos de obligaciones corrientes, como se mostró anteriormente EOS ECUADOR tiene índices aceptables en comparación con su sector, como se muestra a continuación:

CUADRO 4.2

“RESUMEN DE LIQUIDEZ AÑO 2009, 2010, 2011 Y 2012”

ÍNDICE	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
R. CORRIENTE	1,42	1,35	1,29	1.50
CAP.TRAB.NETO	6.254,91	7.339,18	7.334,28	18.382,14

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

En el cuadro anterior se muestra la evolución de los dos índices que se obtuvo en el análisis financiero; la razón corriente en estos cuatro años muestra una mejoría, pero sin embargo se mantiene en los rangos establecidos por el sector. La actividad Turística es un sector muy líquido al pertenecer al grupo de servicios no cuenta con inventarios, este fue el motivo por el cual no se calculó la razón de la prueba ácida. El índice de Capital Trabajo neto trata de mostrar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente, el mejor año fue el 2012 con 18.382,14 dólares.

c. RESUMEN DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento utilizados para analizar la estructura y muestra la forma como la empresa financia los activos un cuadro resumen se muestra a continuación:

CUADRO 4.3

“RESUMEN DE ENDEUDAMIENTO AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

ÍNDICE	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
Coeficiente Endeudamiento	96,76	80,81	65,73	50.98
R.Apalancamiento Financiero	30,88	5,21	2,92	2.04

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

En los años de inicio de EOS ECUADOR estos índices no fueron favorables para la empresa, y siguen siéndolo en el caso del Coeficiente de endeudamiento este fue alarmante en el año 2009, para el año 2012 se estabilizó un poco llegando casi al recomendable; las acciones tomadas por la Gerencia en tratar de maniobrar estos índices, ha llevado a que la PYME tome decisiones con relación a su patrimonio. Al igual que el anterior índice anterior, la razón de Apalancamiento Financiero en el año 2009 fue crítica, para seguir bajando los años siguientes, este índice es recomendable que se trate de igualar a uno.

Estos índices a diferencia del grupo anterior son respuestas directas de la administración de la misma y las decisiones tomadas en el pasado, en este punto no se puede comparar con otra empresa, ya que no es necesario porque en si no son índices adecuados para una PYME, y peor aún si esta quiere buscar financiamiento externo.

d. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS OPERACIONALES

Un referente indispensable para el análisis crediticio son los ingresos operacionales, estos datos tomados del Estado de Resultados muestran su evolución en el siguiente Grafico:

GRAFICO 4.1

INGRESOS OPERACIONALES AÑO 2009, 2010, 2011, 2012 Y 2013



FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

El grafico anterior muestra la evolución de los Ingresos operacionales, la empresa tiene dos grandes cuentas en este grupo que son las Ventas Netas 0% y Ventas Netas 12% estas se totalizaron para realizar el mismo; Se puede apreciar que los ingresos han ido incrementándose desde el primer año de análisis en comparación del año 2012, pero siendo este el mejor hasta ahora, como dato extra se proporcionó los ingresos del Estado de Resultados cortado al mes de Junio de 2013. Las estrategias del departamento de Ventas en este año han sido más eficientes, ya que se ve que para el primer semestre de este año, las Ventas llegaron a casi 400.000 dólares aproximándose al total de los Ingresos del año 2010, es bueno esto ya que este dato es cortado a la mitad del año 2013 lo que quiere decir que al cerrar el año fiscal se podría duplicar este valor.

Este panorama es alentador y da fuerzas a EOS ECUADOR a seguir con su línea de acción de la nueva Gerencia, que impulsa la creación de un departamento de Marketing, si bien los otros aspectos no son muy favorables para la empresa, esta última ayuda para tomar medidas en este tema y poder reestructurar su Balance.

e. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Para concluir se presenta las posibles Ventajas y Desventajas que tiene al Empresa en relación a las conclusiones sacadas de los cuatro puntos analizados.

CUADRO 4.4

“VENTAJAS Y DESVENTAJAS AÑOS 2009, 2010, 2011 Y 2012”

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none">• La empresa se encuentra en un sector caracterizado por su Liquidez	<ul style="list-style-type: none">➤ Evaluación Continua de los Costos de Operación por Ventas Estacionales.
<ul style="list-style-type: none">• Ha ido fortaleciendo su Patrimonio, prueba de ello ha bajado alguno de sus índices	<ul style="list-style-type: none">➤ El Análisis del Patrimonio no es ideal, lo que haría que pierda algunas fuentes de financiamiento.
<ul style="list-style-type: none">• Estrategias de Ventas en el exterior, dan buenos resultados.	<ul style="list-style-type: none">• No posee recursos propios para cubrir la demanda de algunos servicios.

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Estos aspectos son analizados por los proveedores de capital y hace que en algunos casos se le cierre la puerta en algunos caminos de financiamiento y en otros haga que el interés pueda subir o que se pidan Garantías Reales además de las Hipotecarias y Prendarias.

4.1 ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DESCARTADAS

A. EL FACTORING

Razones:

- Este producto financiero fue descartado ya que está orientado a empresas de sector comercial, las mismas que manejan un volumen mayor de ventas tanto al contado como a crédito y es esta última la gran protagonista para el factoring; este necesita un volumen considerado de Ventas a Crédito para poder ejercer su función por así llamarlo.

- EOS ECUADOR con relación a la Ventas a Crédito tiene un caso especial. Sus Ventas en su mayoría son canceladas en su totalidad por los clientes esto se debe a una política puesta por la Gerencia y el Departamento de Ventas de la empresa. En el sector del turismo y más aun de las agencias de viajes esto es muy común, los pagos se los hace por adelantado y en un porcentaje casi total, se habla entre un 80% y el 20% restante se cancela a días o meses de iniciarse el tour contratado, además como se indicó con anterioridad el sector castiga duramente las cancelaciones a última hora oscilan entre el 30% y el 100% del paquete contratado, en este sector se manejan ventas anticipadas de por lo menos 3 meses a un año antes que inicié el servicio. Es por eso que se maneja un bajo porcentaje de incobrabilidad en sus ventas.
- Es verdad que este producto financiero es recomendable ya que elimina la gestión del cobro lo que se libra la administración de la empresa y por ende reduce el volumen de su cuenta de incobrables y con lo que incrementa su liquidez. Para EOS ECUADOR no encaja esta alternativa de financiamiento para conseguir fondos suficientes para cubrir los requerimientos financieros.

B. MICROCRÉDITO

Razones:

- La razón fundamental por la que se descartó este producto financiero es su costo, el interés por utilizar el mismo es alto; se podría decir que la tasa de interés se dispara cuando son microcréditos.
- En nuestro país la tasa de interés puede llegar hasta el 30% anual en algunas instituciones financieras, este camino de financiamiento está orientado para fines sociales y destinado a personas naturales o jurídicas que no pueden acceder a un crédito normal o PYME.
- Este producto financiero está destinado a empresas que no superen los 100.000 dólares en Ventas anuales; si sobrepasan dichas ventas para a ser un crédito PYME.

C. CONFIRMING

Razones:

- Este producto financiero es nuevo en nuestro país, funciona a la inversa del factoring. EOS ECUADOR en una PYME de servicios y como se dijo anteriormente este tipo de productos financieros están orientados a

empresas de gran volumen por así decirlo y sobre todo empresas del sector comercial.

- Las necesidades de financiación que tiene EOS ECUADOR son de Activos Fijos y orientados al largo plazo en su mayoría y este tipo de operaciones no tienen una vigencia en sus contratos mayor a un año.
- Al ser nuevo este camino de financiamiento poco conocido hay incertidumbre sobre este, es por eso que solo lo ofrece el Banco de Guayaquil por el momento.

D. BOLSA DE VALORES

Razones:

- Algunas opciones de financiamiento no aplican para todas las empresas.
- Los requisitos pueden ser tediosos al realizarlos para una empresa que lo hace por primera vez.
- Falta de información de un mercado que recién se está dando a conocer.

Conocido ya las razones por las cuales se descarta algunos productos financieros, se van filtrando los caminos adecuados para la empresa en su orientación para la compra de activos fijos.

A continuación se presenta el producto financiero que fue escogido en función de las necesidades y sobretodo sus características, para poder acceder a la misma.

En el país de ofertan varios derivados financieros del tipo de financiamiento escogido se escogió instituciones financieras de varios tamaños para ver su oferta.

4.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO ESCOGIDOS:

4.2.1 Préstamo Bancario

Agrupar a todos los requerimientos financieros en un solo grupo por un monto total. Lo que significaría hacer un préstamo con la banca. El momento más adecuado para solicitar un préstamo viene determinado por la necesidad de la empresa para realizar inversiones en bienes de equipo (muebles, equipo de computación o nuevas instalaciones).

Se escoge este producto financiero ya que, los requerimientos financieros que tiene EOS ECUADOR a corto plazo no solo son de activos fijos; es una mezcla de necesidades de financiamiento. El préstamo Bancario es muy conocido en nuestro país.

Para ello se mostrara una matriz con los créditos que ofrecen los principales bancos del país. Señalando el nombre del crédito, el monto desde su piso hasta su techo, el plazo máximo y la tasa de interés.

Esta Matriz es útil ya que permite ver de manera global las diferentes ofertas que tienen algunos Bancos del país. Como se vio en el análisis al sector financiero y como se mencionó anteriormente La principal ventaja del préstamo radica en que EOS ECUADOR recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede disponer del mismo inmediatamente.

El préstamo es espacialmente recomendable en situaciones en las que se necesita un importe significativo de capital para afrontar situaciones de nuevos productos, ampliación de negocios o cambios relevantes en equipos y procesos.

Para esta investigación se visito 6 instituciones financieras tanto privadas como estatales. Ahí se consultó por los productos financieros y derivados de los mismos que ofertan.

CUADRO 4.5

“DERIVADOS FINANCIEROS OFERTADOS POR LA BANCA NACIONAL A MARZO DE 2013”

ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO		PLAZO	TASAS DE INTERÉS		
		DESDE	HASTA		INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.
BANCO DEL PACIFICO	Pyme pacifico	30.000	200.000	Desde 2 hasta 6 años	11,23%	12,25%	12,89%
BANCO PICHINCHA	Crédito Productivo	15.000	En Adelante	Desde 2 hasta 6 años	11,20%	12,23%	12,80%
PRODUBANCO	Crédito Pymes	5.000	75.000	Desde 2 hasta 4 años	11,82%	12,83%	13,61%
BANCO PROCREDIT	CrediPymes	30.000	150.000	Hasta 4 años	11,36%	12,36%	13,08%
BANCO BOLIVARIANO	Plan Visión-Pymes	5.000	250.000	Hasta 3 años	11,83%	12,84%	13,62%
Corporación Financiera Nacional	Crédito CFN	50.000	En Adelante	Hasta 10 años	10,50%	11,53%	12,16%

FUENTE: BANCOS VISITADOS EN LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Es importante mencionar que para una decisión de Inversión o Crédito se tiene que calcular la tasa de interés efectiva y escoger la menor entre las instituciones financieras. La fórmula para calcular la tasa de interés efectiva es la siguiente:

$$TN = \frac{N(TIN + T.G)}{N - TG} * 100$$

Dónde:

TN= Tasa Nominal Homologada

TIN= Tasa Nominal

N= tiempo

T.G= Tasa, Comisión o Impuesto

La anterior fórmula sirve para homologar la tasa del interés nominal; en su mayoría los créditos, el interés y capital se pagan al vencimiento en otras palabras al terminar el plazo del crédito. Para ello se debe calcular la tasa de interés efectiva vencida su fórmula se muestra a continuación:

$$TIE = \frac{TN}{N} + 1^N - 1 * 100$$

Dónde:

TIE= Tasa de interés efectiva vencida.

TN= Tasa de interés nominal homologada.

N= tiempo.

Existe una tercera tasa que es aquella que se determina, cuando en la operación de crédito, la institución financiera nos exige una reciprocidad. Es común que el banco exija un porcentaje de saldos en la cuenta.

$$TN = \frac{N(TIN + TG + TR)}{N - (TG + TR)} * 100$$

Dónde:

TN= Tasa de Interés Efectiva con reciprocidad.

TIN= Tasa de Interés Nominal

TG= Tasa, comisión o impuesto.

TR= Tasa de reciprocidad.

Estas tres tasas son importantes al momento de evaluar una opción de crédito, ya que muestran una tasa de interés real en los préstamos que ofrece la banca nacional.

En el cuadro anterior se muestra las opciones de crédito que ofrece las instituciones financieras. A continuación se presenta el análisis de las propuestas de financiamiento investigadas.

4.2.1.1 ANÁLISIS DE LAS DIFERENTES PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO

PROPUESTA "A"

CUADRO 4.6

PROPUESTA "A" DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS			
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.	INT.RECIPRO.
BANCO DEL PACIFICO	Pyme pacifico	200.000	4 AÑOS	11,23%	12,25%	12,89%	15,26%

FUENTE: BANCO DEL PACÍFICO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ Financia hasta el 70% del Activo a Adquirirse y el 30% se debe tener en la cuenta.
- ✓ Garantía real del 140% del valor a solicitar.
- ✓ Se debe tener cuenta con el banco de por lo menos 6 meses de movimiento de dicha cuenta.
- ✓ No se puede hipotecar ni preñar el bien que se va a comprar.
- ✓ Se debe mantener saldos mínimos en la cuenta, en este caso de 2% del valor a solicitar.
- ✓ Se puede establecer cuotas mensuales o bimensuales.

Beneficios:

- ✓ Existe un periodo de gracia de un año para la devolución del préstamo.
- ✓ Incluye un seguro para los bienes adquirir.
- ✓ Tasa fija de hasta 2 años.

Análisis:

Para la opción “A” se escogió el producto financiero PYME PACÍFICO del banco del mismo nombre, se visitó esta institución financiera porque es una de las más fuertes y grandes del país. Para el ejemplo se solicitó un préstamo de 200.000 dólares que cubre los requerimientos financieros a largo plazo (el terreno y el barco), se pidió cuotas bimensuales ya que no se puede extender más el plazo para las cuotas, esto ya es una desventaja ya que EOS ECUADOR maneja ventas por temporadas y hay meses que sus flujos de efectivo son bajos en comparación con otros meses del año. se pide una garantía del 140% del valor a solicitar para este caso sería unos 280.000 dólares, que no pueden ser los Activos Fijos que se piensa comprar si le otorgaran el crédito a la empresa; para ello la empresa cuenta con el edificio donde funcionan las oficinas en Quito, avaluado en \$ 35.000 y un terreno en las afueras de la ciudad de un valor de \$60.000 con estas dos garantías hipotecarias se puede acceder a este crédito pero, como no cubre lo establecido por el banco, se haría una disminución del monto a entregar. Otro aspecto negativo de este producto financiero es que se debe mantener un saldo de 4.000 dólares en la cuenta en funcionamiento, se ha calculado la tasa de interés con reciprocidad y da como resultado que la verdadera tasa que se estaría pagando va a ser del 15.26% si acepta dicha condición, que además que es irrevocable.

PROPUESTA “B”

CUADRO 4.7

PROPUESTA “B” DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS		
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.
BANCO PICHINCHA	Crédito Productivo	215.000	4 AÑOS	11,20%	12,23%	12,80%

FUENTE: BANCO PICHINCHA

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ Financia hasta el 60% del Activo a Adquirirse.
- ✓ No es necesario tener una cuenta con el banco.
- ✓ La garantía puede ser prendaria o hipotecaria.
- ✓ El bien a comprarse puede servir como garantía.

- ✓ Cuotas desde 30 días a 180 días.

Beneficios:

- ✓ Ayudan a localizar el Activo Fijo a comprar.
- ✓ Tasa de interés fija durante el plazo del crédito.
- ✓ Periodo de gracia depende del monto solicitado.

Análisis:

La opción "B" dentro la fuente de financiamiento bancario se llama crédito productivo del Banco Pichincha. El mismo que ofrece financiamiento desde 15.000 dólares en adelante, para este escenario se pidió 215.000 dólares que es el total de los requerimientos financieros tanto de corto plazo como de largo plazo. Una ventaja que tiene este producto financiero es que los bienes por adquirirse pueden entran como parte de la garantía del préstamo como se detalla a continuación:

- *Barco Catamarán \$ 115.000
- *Terreno (Galápagos) \$ 75.000
- Edificio (Quito) \$ 35.000
- Terreno (Mindo) \$ 60.000

Los dos activos fijos que se desea adquirir entrarían en la garantía, además de los activos fijos que ya posee la empresa.

Otro aspecto positivo es que las cuotas se las puede pactar hasta cada 6 meses, esto es bueno ya que como se mencionó la empresa tiene ventas cíclicas y al poder pactar las cuotas hasta dos por año es una oportunidad para que EOS ECUADOR, si llegara a solicitar este crédito podrá proyectar sus flujos de caja futuros y concentrar las cuotas en los meses de temporada alta.

PROPUESTA “C”

CUADRO 4.8

PROPUESTA “C” DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS		
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.
PRODUBANCO	Crédito Pymes	25.000	1 AÑO	11,82	12,83%	13,61%

FUENTE: PRODUBANCO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ Se financia el 100% de proyectos diseñados para expansión y compra de activos fijos menores de su empresa como: equipo informático o muebles y enseres.
- ✓ Pagos de las cuotas mensuales.

Beneficios:

- ✓ Tiempo entre la solicitud del crédito y otorgamiento es relativamente corto con otras opciones (menor a un mes)
- ✓ Asesoría en la compra o proyectos para los cuales se solicita el crédito.

Análisis:

El crédito Pymes del Produbanco es la opción “C” para EOS ECUADOR. El máximo monto que otorga el banco para este producto financiero es de 75.000 dólares. Para este ejemplo se solicitó 25.000 dólares que es el monto total de los requerimientos financieros a corto plazo. Se escogió esta opción de financiamiento para el corto plazo ya que de todas las opciones analizadas este banco ofrecía el 100% de financiamiento sin pedir garantías o avales por el monto solicitado además que el tiempo en tramitar el préstamo es relativamente corto en comparación a las otras fuentes estudiadas; la modalidad de pago son mensualidades para este caso un año. Esta es la única opción que se presenta como opción de financiamiento al corto plazo, ya que dicho opción está orientada a esta modalidad.

PROPUESTA “D”

CUADRO 4.9

PROPUESTA “D” DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS			
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.	INT.RECIPRO.
BANCO PROCREDIT	CrediPymes	150.000	4 AÑOS	11,36	12,36%	13,08%	13,84%

FUENTE: BANCO PROCREDIT

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ Tener un saldo mínimo en la cuenta.
- ✓ Garantía de 50.000 dólares.
- ✓ Se financia el 70% del bien a adquirirse.
- ✓ Cuotas mensuales.

Beneficios:

- ✓ Se puede pedir otro préstamo aparte del que está vigente.
- ✓ Periodo de gracia de un año para la devolución del préstamo.

Análisis:

La opción “D” de financiamiento se llama Crédito para Pymes ofertado por el Banco Procredit, se visitó esta institución financiera ya que la empresa tiene una cuenta activa en este banco, el mismo que analizo la capacidad de endeudamiento de las empresas del sector al que pertenece y otorga un monto máximo de 150.000 dólares para las PYMES de Turismo. Se puede destacar que es el único banco que tiene dividido por sectores a las empresas y da un monto máximo para cada sector. Existe una ventaja en este banco que tiene EOS ECUADOR al ser cliente ya con varios años se le pide como requisito una garantía de 50.000 que puede ser la compra del activo fijo que se tiene planeado y por otra parte le piden un saldo mínimo en la cuenta, para este caso se lo bajo a 1.000 dólares por ser cliente del banco. Con este prerrequisito la tasa efectiva es de 12.84%; la tasa con reciprocidad llego al 13.84% si se acepta dicho requisito. Una desventaja que tiene esta opción de financiamiento es que solo se otorga 150.000 dólares y EOS ECUADOR necesita 200.000 dólares a largo plazo y solo acepta cuotas mensuales.

PROPUESTA “E”

CUADRO 4.10

PROPUESTA “E” DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS		
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.
BANCO BOLIVARIANO	Plan Visión-Pymes	215.000	3 AÑOS	11,83%	12,84%	13,62%

FUENTE: BANCO BOLIVARIANO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ No es necesaria la apertura de una cuenta con el banco.
- ✓ La garantía puede ser prendaria o hipotecaria.
- ✓ Se necesita la proforma del bien a comprarse como requisito previo.
- ✓ Pago por cuotas mensuales.
- ✓ La precalificación para el crédito es de 8 días laborables.

Beneficios:

- ✓ Seguro para el Activo Fijo que se quiera adquirir.
- ✓ Se escoge el día de pago de la cuota correspondiente.

Análisis:

En quinto lugar se tiene a la opción de financiamiento “E” para este escenario se escogió al banco Bolivariano con el producto financiero llamado Plan Visión Pymes. Este otorga hasta 250.000 dólares para créditos de las PYMES, para esta opción se propuso pedir un préstamo de 215.000 dólares que es el importe total de los requerimientos financieros tanto a corto como a largo plazo. Además la garantía o aval puede ser prendaria o hipotecaria pero no los bienes que están previstos comprar con el crédito. EOS ECUADOR tiene una cuenta corriente con este banco y por ello la institución financiera acepta cualquier garantía que posea la empresa en este caso podía ser el inmueble que adquirió la empresa en el año 2011. Una desventaja que tiene esta opción es que el plazo máximo que se otorga es de 3 años y que las cuotas sean mensuales.

PROPUESTA “F”

CUADRO 4.11

PROPUESTA “F” DE FINANCIAMIENTO

				TASAS DE INTERÉS		
ENTIDAD FINANCIERA	NOMBRE DEL CRÉDITO	MONTO	PLAZO	INT. NOMINAL	INT. EFECTIVO	INT.EFEC.VENC.
CFN	Crédito de Primer Piso	215.000	10 AÑOS	10,50%	11,53%	12,16%

FUENTE: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Características:

- ✓ Este crédito está destinado para empresas de turismo.
- ✓ Los montos de los créditos van desde 50.000 dólares en adelante, por así decirlo no tienen techo de deuda.
- ✓ Se financia el 100% para ampliaciones de crédito.
- ✓ La garantía tiene que ser el 125% del monto solicitado.
- ✓ Cuotas de 30,90 o 180 días dependen la factibilidad del negocio o la inversión.
- ✓ Crédito esencialmente destinado a la compra de Activos Fijos.

Beneficios:

- ✓ Periodo de gracia de hasta 3 años.
- ✓ Seguro para las adquisiciones destinadas con el crédito.
- ✓ Flexibilidad y prórroga para pagos o cuotas atrasadas.

Análisis:

Dentro de las alternativas de financiamiento antes vistas no se había mencionado el otorgado por el Estado, la Corporación Financiera Nacional abarca en su crédito llamado “CFN” varias necesidades y de todo tipo de empresas que ven en este un camino novedoso y con grandes diferencias con el sector privado. Un claro ejemplo es su tasa de interés, la más baja del mercado en su segmento; El interés efectivo llega a una tasa de 11.53% y la tasa efectiva al vencimiento es de 12.16%. El plazo es otro punto de atención ya que ofrece el doble de plazo que sus competidores tradicionales, su flexibilidad y acoplamiento a las necesidades y características de las empresas ha hecho que esta opción de financiamiento sea por mucho el camino elegido por PYMES y Empresas Ecuatorianas en general. Puede pedir alguna información y un proyecto para algunos casos.

4.2.2 LEASING FINANCIERO:

Existe otra posibilidad para financiar solo los Activos Fijos. El producto financiero denominado Leasing es el que está orientado a los Activos Fijos, el momento adecuado para plantear una operación de leasing financiero es aquél en el que es necesario efectuar una inversión en bienes de equipo o incluso inmuebles, y la empresa no tiene capacidad para afrontar un elevado desembolso o bien prefiere reservar su capacidad de endeudamiento para otras finalidades.

Otro de los motivos por los que se utiliza este producto financiero es para la adquisición de equipos de alta especialización, a los que no es posible acceder de otra manera por su elevado costo.

Desde equipos informáticos, maquinaria u otros elementos necesarios para la actividad de la empresa, las empresas pueden adquirirlos a través de leasing, lo que le permite disfrutar de sus ventajas sin el gran desembolso de la compra.

El leasing es un producto financiero recomendable para la adquisición de equipos por empresas que inician actividades, ya que por una parte se evitan elevados desembolsos y por otra se adquiere el derecho de uso del mismo con mayor rapidez, puesto que los plazos de estudio y formalización de una operación de leasing son menores que los de la financiación mediante préstamos a largo plazo. Además, la capacidad de endeudamiento de la empresa permanece intacta al contratar un arrendamiento financiero.

Comparando el leasing financiero con otras formas de financiación de a mediano y largo plazo. En referencia a la financiación mediante préstamos, el leasing es una operación más cara, pero también más rápida de tramitar y exige menos garantías por parte de la empresa arrendadora.

Para EOS ECUADOR como a varias empresas de turismo es importante trabajar con sus Activos Fijos, los costos que se incurren por intermediación varían según la temporada, en los Requerimientos Financieros se encuentra Equipos de Computación, Muebles y Enseres y sobre todo el Barco Catamarán que son diseñados para brindar el servicio.

A continuación se muestra un cuadro con dos instituciones financieras que tienen este producto financiero.

CUADRO 4.12

“OPCIONES DE LEASING FINANCIERO”

OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO		
Entidad Financiera	Producto Financiero	Características
	LEASING	<ul style="list-style-type: none"> -El monto mínimo de financiamiento es de USD 15.000. Se puede financiar el 100% del valor del bien, evitando egresos iniciales del flujo de caja. -La garantía puede ser personal o real. -El plazo depende del tipo de leasing: hasta 24 meses para bienes muebles, y hasta 5 años para bienes inmuebles. -Se aplica la tasa vigente al momento del desembolso.
	LEASING	<ul style="list-style-type: none"> -Financiamiento de hasta el 100% del bien a arrendar. -No altera el capital de trabajo de la empresa. -Evita que el bien se vuelva obsoleto, manteniéndolo al día con los avances de la tecnología. -Ofrece opción de compra del bien al final del plazo.

FUENTE: BANCO DEL PACÍFICO Y PICHINCHA

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Es claro que este producto financiero debe tener un estudio preliminar de los Activos Fijos que quiere arrendarse y ver si hay la opción de compra, al final del contrato. Estas Instituciones Financieras abarcan varias posibilidades de lo que se quiere arrendar y tiene a su vez localizados los mismos.

El leasing se presenta como una alternativa de financiamiento en esta investigación ya que es el producto financiero por excelencia para los Activos Fijos, pero al realizar la consulta se encontraron algunas limitaciones que se

deben tomar en cuenta antes de proponerlo como un camino para la compra de activos fijos enfocado a la empresa.

Razones:

- ✓ Para una pequeña empresa como es EOS ECUADOR este tipo de financiamiento está orientado al uso de los Activos Fijos o la compra de los mismos, y se ubicaría con los requerimientos financieros de la empresa, el problema radica en que esta alternativa de financiamiento está orientada a empresas grandes, con trayectoria y con Activos que superen al 100.000 dólares y por ende Estados Financieros Auditados.
- ✓ De las instituciones financieras visitadas ninguna tuvo el requerimiento del barco catamarán. Habían otros Activos Fijos en sus listas como: maquinaria para empresas industriales, equipo de computación o maquinarias para la construcción, el leasing es una operación más cara, pero también más rápida de tramitar y exige menos garantías.

Por las razones antes descritas se descarta esta posibilidad de financiamiento ya que el objetivo de este estudio es recomendar la opción más apegada a la realidad de la empresa y que la misma pueda acceder a ella.

Luego de conocer las propuestas de financiamiento para la PYME, lo recomendable sería seleccionar una propuesta final de entre la antes analizadas, esto se hace ya que al analizar las propuestas de financiamiento que fueron: el crédito PYME y el Leasing financiero existían posibilidades dentro las mismas, al tener varios escenarios de financiamiento dentro de una opción es bueno ya que la empresa podrá tener un conocimiento y una visión general de estas.

Para concluir este capítulo se muestra la “Propuesta final de Financiamiento” que recoge en resumen, el objetivo de investigación recomendar una opción de entre varias. Se mostrara un análisis más profundo en cuanto a costos, requisitos y procesos operativos de la opción escogida, que permitirán a EOS ECUADOR tener un panorama claro de esta.

4.3 PROPUESTA FINAL DE FINANCIAMIENTO, PRÉSTAMO A LARGO PLAZO “CFN”

La propuesta Final consiste en agrupar las necesidades de financiamiento en corto y largo plazo y formar un solo monto a financiar de manera total como se muestra a continuación

CUADRO 4.13

REQUERIMIENTOS TOTALES DE FINANCIAMIENTO

REQUERIMIENTOS	DESCRIPCIÓN	MONTO USD.
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	5 computadoras, 1 impresora y 3 cámaras de fotos.	15.121
MUEBLES Y ENSERES	3 escritorios, 2 archivador, 1 mesa de reuniones y 1 sala de espera.	1.230
TERRENO	1 terreno de 800mts 2 con edificación	75.000
BARCO CATAMARÁN	Largo: 90.50 pies / 27.60 metros Ancho: 36.08 pies / 11 metros	115.000
MEJORAMIENTO DE OFICINA	Cableado, mejoramiento del techo y pintura de paredes	5.500
PLAN DE MARKETING	Mantenimiento de la página web, y diseño de folletos de los servicios turísticos	3.000
TOTAL		214.851

FUENTE: EOS ECUADOR

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

La empresa necesita un valor aproximado de 215.000 dólares considerado un valor fuerte para una PYME en otras instituciones financieras. La Corporación Financiera Nacional (CFN) conocida como la banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros para servir a los sectores productivos del país. Al ser una Institución de Estatal es pionera en impulsar actividades de desarrollo para nuestro país. En la actualidad la CFN financia casi todas las actividades que puedan encontrarse en el país, años atrás este crédito era poco conocido y más que todo inaccesible para las personas emprendedoras y PYMES que buscan crecimiento; para empresas con trayectoria la CFN ayudado en su fortalecimiento y posicionamiento en el mercado de cada uno que solicitaba el crédito.

En los últimos años la Corporación Financiera Nacional se ha dado a conocer en varios sectores siendo una opción más viable de financiamiento y sobre todo con posibilidades acordes a todo tipo de empresas. Es bueno aclarar que la CFN al ser

una institución financiera estatal maneja tipos de interés bajos en relación a las instituciones financieras privadas y tradicionales.

EOS ECUADOR no había tenido esta opción con anterioridad por que su actividad económica no constaba como actividades financiables para la CFN, sin embargo en la actualidad ya se encuentra en el grupo de actividades que puede ayudar esta institución como se puede apreciar a continuación.

CUADRO 4.14

ACTIVIDAD FINANCIABLE POR LA “CFN”

División	Descripción	Condición	Observación
Servicios	Actividades de agencias de viajes, organizadores de excursiones y guías turísticos.	financiable	Esta clase abarca el suministro de información, asesoramiento y planificación en materia de viajes, la organización de viajes y del alojamiento y transporte para viajeros y turistas, el suministro de tickets de viaje, etc.

FUENTE: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Solo para esta actividad la CFN, como parte del rubro capital de trabajo, financia la promoción y publicidad turística que incluye una serie de productos y herramientas de difusión, que son prioritarias dadas la naturaleza del negocio, que requiere de inversiones importantes.

A continuación se presenta los aspectos importantes de la opción escogida.

- **BENEFICIARIO:**

ECUADORQUEST CIA.LTDA. “EOS ECUADOR” PYME DE TURISMO.

- **DESTINO:**

En el ejemplo se ubicó al crédito pedido por EOS ECUADOR en la línea de ampliación con destino compra de Activos Fijos.

- **CONDICIONES DEL CRÉDITO:**

- ✓ MONTO: 215.000 dólares, financiable hasta el 100% de la inversión.
- ✓ PLAZO: hasta 10 años destinado para la compra de Activos Fijos.

- ✓ PERÍODO DE GRACIA: el periodo de gracia se establecerá de acuerdo a su flujo de caja y el destino de los bienes a comprar.
- ✓ TASAS DE INTERÉS: Tasa PYME (montos hasta 250.000) desde 9,75% hasta el 10,5% varia con relación al plazo del préstamo pero no sobrepasa el 11%.
- **PRE REQUISITOS:**
 - ✓ Copia del RUC actualizado de la empresa.
 - ✓ Copia de la cédula de identidad del representante legal y del socio con el 20% de representación en la sociedad.
 - ✓ Copia de los Estados Financieros cortados a Noviembre 2012.
 - ✓ Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías sobre la conformación de los socios.
 - ✓ Copia del impuesto predial del bien propuesto como garantía.
 - ✓ Este trámite se demora de 1 a 3 días para pasar al segundo paso de otorgamiento del crédito.
- **GARANTÍA:**
 - ✓ Esta es negociada entre la CFN y el cliente; y apegada a lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. No podrán ser inferiores al 125% ya sea prendaria o hipotecaria y la CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes de los peritos. Eos Ecuador propone las siguientes garantías:

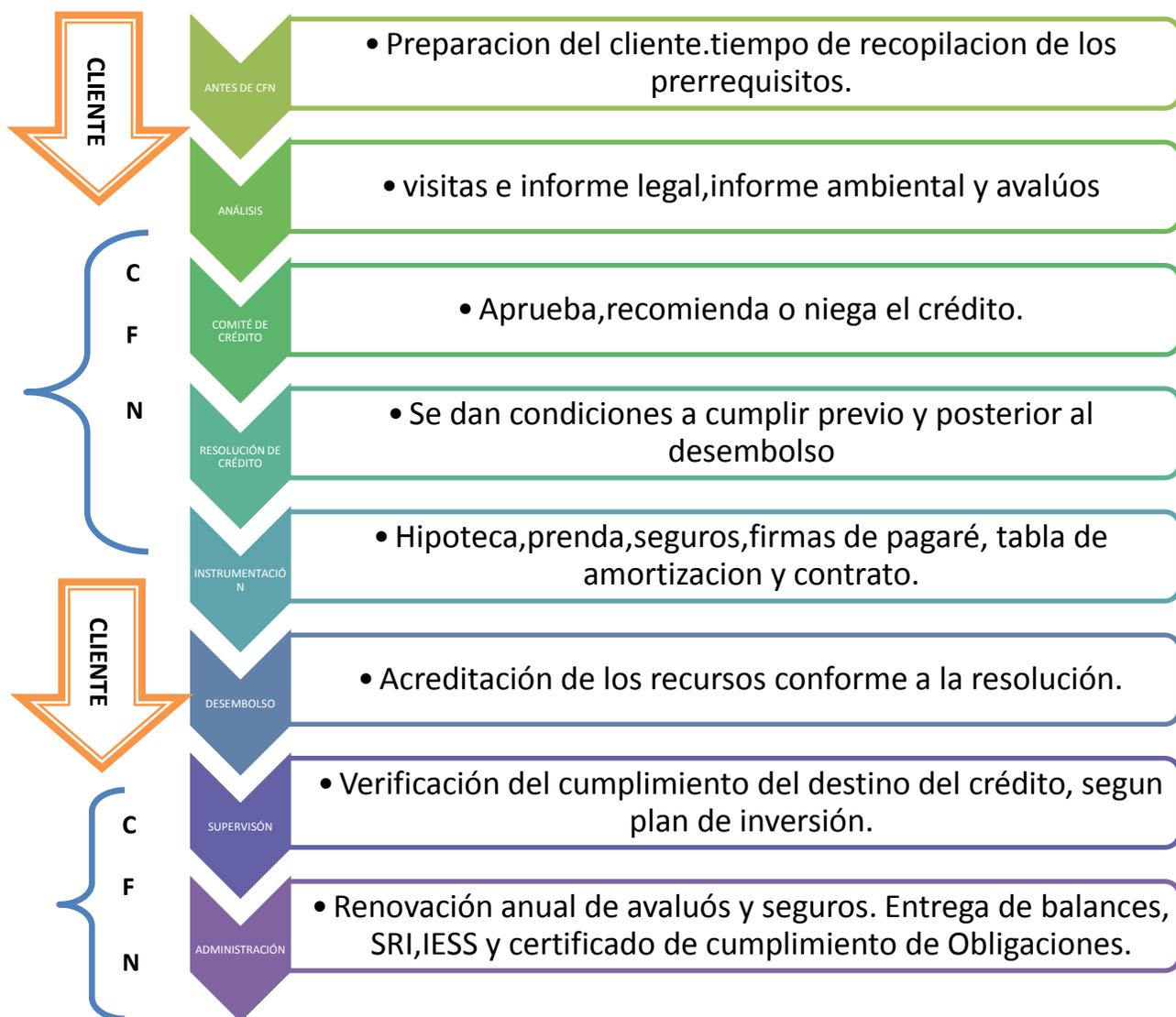
Barco Catamarán	\$ 115.000
Terreno (Galápagos)	\$ 75.000
Edificio (Quito)	\$ 35.000
Terreno (Mindó)	\$ 60.000

- **DESEMBOLSOS:**
 - ✓ Los desembolsos pueden ser totales o parciales, depende del destino de la inversión si por ejemplo son es para la compra de un terreno será total, pero si es para una construcción va a ser por partes y fases de la misma.

Los aspectos antes mencionados son importantes al momento de analizar un crédito, todas estas condiciones y parámetros ayudan a delinear el procedimiento del crédito.

Como se muestra a continuación la Corporación Financiera Nacional tiene un procedimiento de crédito o pasos a seguir en general para todos los créditos que la institución ofrece, el tiempo estimado para realizar este trámite es aproximadamente 3 meses.

CUADRO 4.15
“PROCESO CREDITICIO “



FUENTE: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

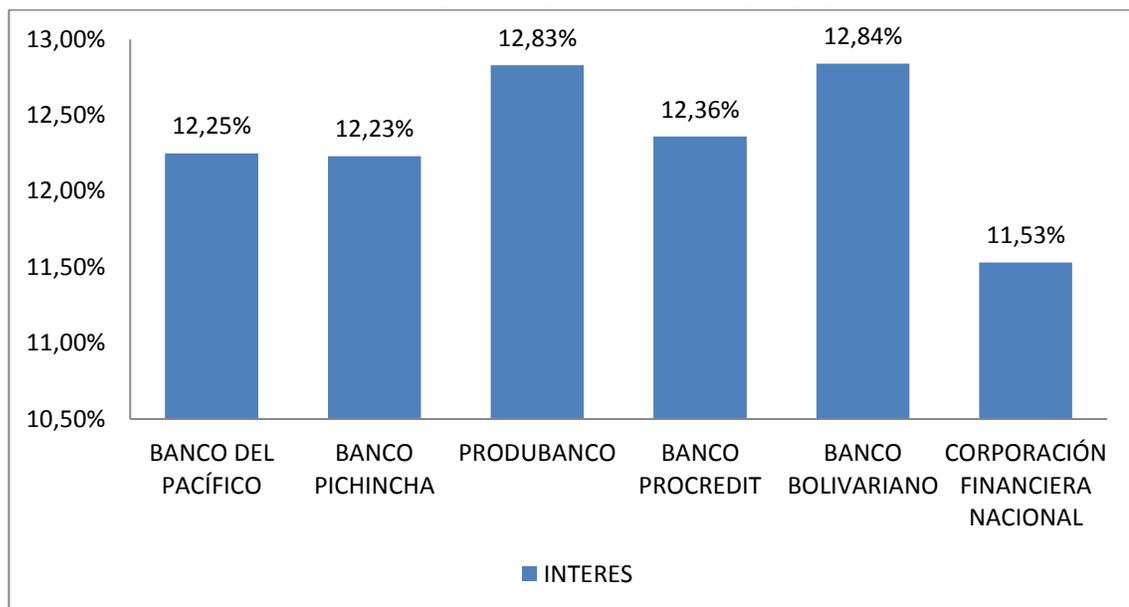
Las ventajas por la que se escogió esta propuesta como la final de financiamiento sobre los otros productos financieros e instituciones financieras son las siguientes:

4.3.1 VENTAJAS DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO.

- En el análisis se vio que este crédito fue el que menor tasa de interés tenía y por lo debajo de las instituciones financieras tradicionales.

GRÁFICO 4.2

TASAS DE INTERÉS EFECTIVO



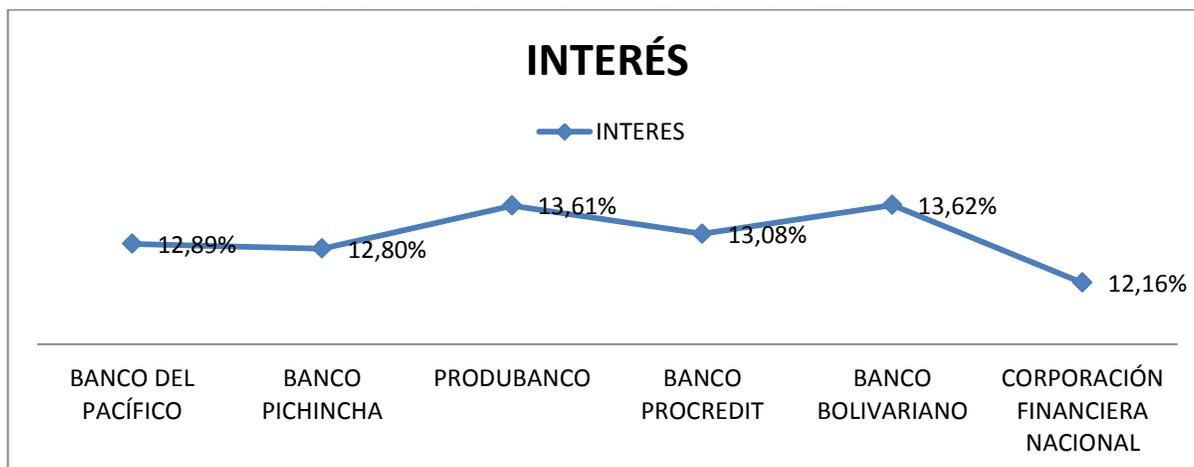
FUENTE: BANCOS VISITADOS EN LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

Otra tasa que es punto de referencia es la tasa de interés efectiva al vencimiento, esta tasa se podría decir que es la que realmente se paga en la etapa de recuperación del crédito, si es que no han existido abonos de capital o retrasos en las cuotas pactadas.

GRÁFICO 4.3

TASAS DE INTERÉS EFECTIVA VENCIDA



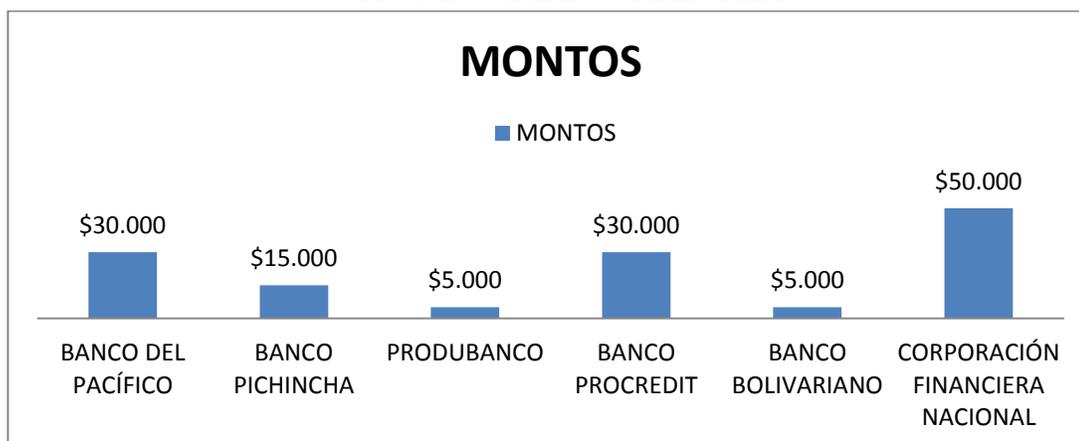
FUENTE: BANCOS VISITADOS EN LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

- Los montos que ofrece la CFN son mucho más amplios, en otros bancos se tenía techos y pisos de deuda en cada producto financiero, en algunas incluso se tenía dividido por sectores. Como referencia para el siguiente grafico se tomó los pisos que tienen las instituciones financieras investigadas.

GRÁFICO 4.4

MONTOS DE LOS PRÉSTAMOS



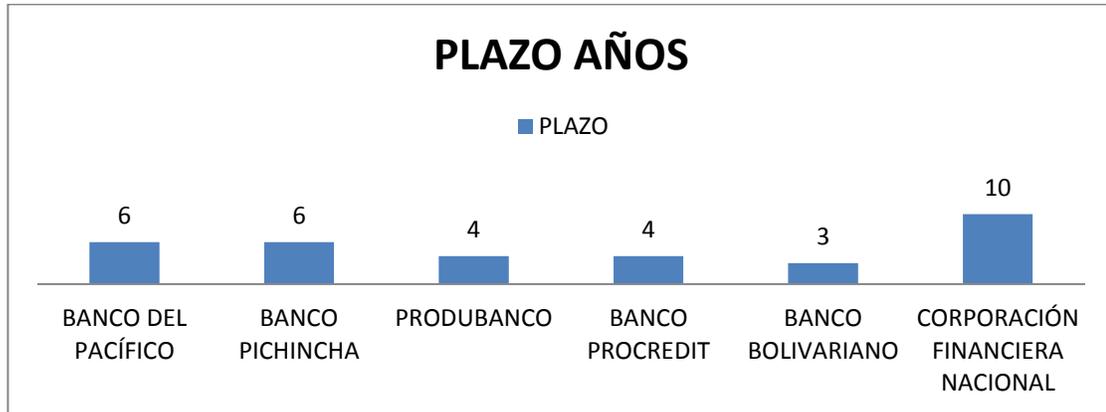
FUENTE: BANCOS VISITADOS EN LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

- La siguiente ventaja que tiene el crédito de la CFN radica en el plazo que se otorga en esta línea de crédito que la empresa aplica en este caso destinado para la compra de Activos Fijos. Como se muestra el siguiente gráfico.

GRÁFICO 4.5

PLAZO EN AÑOS



FUENTE: BANCOS VISITADOS EN LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

ELABORACIÓN: Cristian Aguilar

- Con relación a las cuotas estas pueden ser flexibles desde 30, 90 o 180 días esto depende mucho del flujo de caja de la empresa, como se mencionó anteriormente EOS ECUADOR maneja ventas por temporadas, donde percibirá flujos altos en algunos meses y en otros no, es ahí donde se puede concentrar el pago de las cuotas.
- El periodo de gracia se negocia entre el cliente y la CFN, va en función de la estabilización en las ventas a los primeros meses de haber comprado los Activos Fijos, este periodo de gracia es solo del principal mas no del interés es por eso que se recomienda tener una fuente alternativa de ingresos para cubrir los intereses de la deuda. Pero puede llegar a ser hasta 3 años.
- El nivel de endeudamiento antes de solicitar el crédito no debe sobrepasar el 30% del patrimonio; ya otorgado el crédito este nivel puede llegar hasta un nivel del 70% del patrimonio.
- Se puede solicitar hasta dos créditos en el año con la CFN, siempre y cuando se haya cancelado algunas cuotas del préstamo anterior y no sobrepase la garantía real.
- Con relación a las garantías pueden ser prendarias o hipotecarias que tienen que ser el 125% del monto solicitado, dentro de estas garantías

pueden entrar los bienes a invertir. Además que existe la posibilidad de Garantías personales.

- Un aspecto positivo es la facilidad de prórroga que ofrece la CFN, esta puede ser hasta un mes pasada el fecha del vencimiento de la cuota, este tema se abordó a las instituciones financieras visitadas y ninguna contemplo esta posibilidad.
- Para finalizar, el tiempo en realizar el trámite es de alrededor de tres meses desde la solicitud del crédito y el otorgamiento del mismo.

Adicional a esto la Corporación financiera Nacional Tiene desarrollado un método de evaluación de proyectos, ya que un requisito para poder acceder a esta alternativa de financiamiento es presentar una proyecto. Para la empresa se presentó un proyecto de inversión para empresas turísticas que difiere de un proyecto de factibilidad. Se planteó un proyecto con una vida útil de 5 años, y con los requerimientos financieros de corto y largo plazo; el software de la CFN después de ingresar los Estados Financieros de los tres últimos periodos y proyectando sus ventas presento los siguientes reportes:

- Reporte de Evaluación CFN
- Balance General Histórico
- Estado de Pérdidas y Ganancias Histórico
- Resumen de Operación Histórico
- Resumen de Costos y Gastos
- Tasa interna de Retorno del Inversionista
- Índices Financieros
- Balance General Proyectado
- Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.
- Flujo de Caja Proyectado.

Todos estos reportes antes mencionados se presentan como Anexos, ya que son modelos y formatos ilustrativos de cómo funciona el modelo de evaluación de proyectos. Es por estas ventajas que se escogió esta alternativa de financiamiento, viéndolo desde el punto de vista financiero; el préstamo a largo plazo es por tradición uno de los productos financieros de más acogida y el más conocido en nuestro país. En esta investigación se visitó instituciones financieras y se estudió las fuentes alternativas de financiamiento que existen en nuestro país. Se analizó los tipos de financiamiento con las herramientas proporcionadas, la información recabada y se complementó con los datos de la empresa que fueron otorgados, arrojando este resultado; que para mi opinión y luego de un análisis se llegó a la conclusión de que es el más viable financieramente y sobre todo en niveles de mayor accesibilidad.

CONCLUSIONES

- La investigación realizada permitió conocer la situación Financiera y Económica de la Empresa EOS ECUADOR, al ser una PYME de servicios con una trayectoria corta ha sufrido cambios importantes en la composición de su Activo, Pasivo y Patrimonio, encontrándose situaciones como pérdidas y utilidades en sus ejercicios económicos hasta un incremento en sus ventas importante para el año anterior, se analizó la información de los años 2009, 2010, 2011 y 2012.
- Al identificar las políticas que tiene la Gerencia con relación al Patrimonio, se pudo notar que es para sanearlo y se presenta como la carta de presentación hacia las Instituciones Financieras, pero solo se centran en este punto dejando vulnerable a las otras áreas de la empresa, que son importantes, políticas a la facturación, comisiones y de operaciones se están dejando a un segundo plano.
- Eos Ecuador maneja Ventas Estacionales, por lo que tiene temporadas altas de efectivo y en otras no. La falta de una planeación financiera hace que no sepa administrar correctamente los excedentes que tiene en algunas ocasiones, haciendo que haya periodos demasiado líquidos y otros en los que no pueda responder a sus proveedores.
- Cuando se hizo la investigación en las Instituciones Financieras se pudo constatar que es poca la información que brindan a empresas de una trayectoria corta; los caminos de financiamiento son limitados al momento de adquirir Activos fijos, la naturaleza del negocio no le permite competir con otras empresas de otros sectores, como el comercial o industrial.
- Al analizar los requisitos, costo y beneficios de los diferentes tipos de financiamiento, se pudo evidenciar que mientras no se presente Estados Financieros Sólidos, se puede modificar la tasa de interés o se puede pedir requisitos adicionales y más aún la falta de garantías Hipotecarias o Prendarias o Personales hace que se disminuya el monto solicitado.
- La empresa cuenta con plan estratégico hacia el 2017 fue elaborado por la anterior Administración, en la actualidad hay nueva Gerencia que está tomando un enfoque diferente, sin hacer un análisis previo sobre las tareas u objetivos que tienen los diferentes departamentos, esto pondría alterar las estrategias fijadas para este año 2013.
- Se analizó todos los tipos de financiamiento ofertados por el Sistema Bancario en nuestro país y se determinó que el más conveniente ajustado a la realidad de la Empresa y con opción de poder acceder a él, es el crédito de la CFN, se pudo evidenciar que la Institución que otorga dicho producto financiero es aquella, que da más flexibilidad en su operación: Monto, Plazo

y Tasas de Interés otro punto a analizar es el acceso a la información solicitada.

- La opción de financiamiento escogida requiera un poco más de información que las otras opciones estudiadas, el procedimiento crediticio es largo. Los avalúos de las garantías, presentación periódica de información otorgada por Entidades de Control como son: SRI, IESS o la Superintendencia de Compañías; es importante mencionar que durante el proceso de análisis de la operación, puede existir la posibilidad de requerir documentos adicionales, necesarios para determinar en forma integral la viabilidad de la operación presentada.
- El Software desarrollado por la Corporación financiera Nacional, para la evaluación de proyectos presenta algunos reportes requeridos durante la operación de crédito, dichos reportes se presentan como Anexos a esta investigación, para ver su formato y modelo exigido por esta opción de financiamiento; cabe mencionar que estos reportes dependen mucho de la calidad de la información ingresada.

RECOMENDACIONES

- La empresa al tener varios cambios en su situación Económica y Financiera debe plantearse crear un departamento Financiero y no hacer consultas externas como se ha venido haciendo y donde este separe la funciones contables de las financieras, se tiene una iniciativa pero no se concreta totalmente, se podría beneficiar en la Planeación Financiera, teniendo Presupuestos y Flujos de Caja Proyectados que serviría en la toma de decisiones.
- Las decisiones en lo que concierne a la administración de la empresa no solo deben centrarse en una parte de ella, se recuerda que la misma es la agrupación de varios departamentos, está bien plantearse un objetivo pero debe verse desde varios escenarios y puntos de vista.
- La empresa maneja Ventas Estacionales, esto puede perjudicar a su liquidez en temporadas del año, se recomienda administrar y proyectar su Ingresos y Egresos ; teniendo claro cuáles son sus entradas y salidas de dinero y en especial cuando no se cuente con movimientos altos de este.
- Como se dijo Las Instituciones Financieras van cerrando los caminos de financiamiento según el tipo de negocio, y el tamaño de la misma. Por eso se recomienda analizar detalladamente la opción a la que la empresa puede acceder. Se Debería empezar hablar de políticas respecto al financiamiento, el cuándo y para que endeudarse.
- La Gerencia conjuntamente con los departamentos que componen a EOS ECUADOR, se deben informar sobre el proceso crediticio, sus ventajas y desventajas, haciéndolo un tema de interés general y no solo del Departamento Contable y la Gerencia. Consciente de ello los demás componentes de la empresa podrán brindar información oportuna para la toma de una decisión respecto al financiamiento.
- La comunicación es fundamental en una empresa para que fluya tranquilamente las actividades de la misma. Al presentarse un cambio de administración se debería tener planteadas las normas y reglamentos para hacer el proceso de transición para que no quede ningún punto por revisar.
- El crédito de la CFN se escogió como tipo de Financiamiento para EOS ECUADOR, para acceder sin problemas a él se recomienda hacer un aumento de su Capital de por lo menos 25% del Patrimonio actual, este es un requisito obligado, para poder acceder a esta opción y establecer políticas sobre los aportes para futura capitalización y sobre la utilidades retenidas que están relacionadas con el fortalecimiento del Patrimonio ya que en la investigación se concluyó que es el primer requisito en ser analizado por los proveedores de capital.

- La información que solicita la opción de financiamiento se resumen en un software que posee la Corporación Financiera Nacional, para el análisis de la factibilidad del proyecto. En este punto la PYME se puede beneficiar de esto entregando información oportuna como son estados financieros y datos sobre la empresa, con los mimos la CFN los ingresara al sistema y determinara los flujos de caja proyectados y Estados Financieros de este mismo tipo, al final arrojará como resultado la viabilidad o no del proyecto que es un requisito de esta opción. Es bueno recordar que en la Corporación Financiera Nacional hay dos tipos de financiamiento para proyectos nuevos y para proyectos de ampliación; EOS ECUADOR se apega a esta última, es por eso que se solicitara información menor a la de un proyecto nuevo. Pero la empresa no solo se puede beneficiar en el aspecto financiero, en el Tema Legal la opción escogida brinda asesoría con profesionales por ellos escogidos, como son: peritos avaladores, agentes de aduana y en trámites administrativos.

GLOSARIO DE CONCEPTOS TÉCNICOS

Amortización: Reembolso o pago de una deuda. Devolución de un préstamo de acuerdo con unas condiciones pactadas.

Análisis financiero: Análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

Aval: Garantía que se ofrece sobre el pago total o parcial de una obligación de otra persona.

Balance: Igualdad numérica entre el Debe y Haber.

Capital: Derecho del propietario sobre el Activo de la empresa.

Costo Financiero: Es el importe que corresponde a los gastos financieros y la facturación cambiaria, es decir el costo por financiamiento.

Comisión: Cantidad, normalmente un porcentaje, que cobra el intermediario por realizar cualquier operación financiera.

Comisión de mantenimiento: Una comisión por los servicios administrativos prestados por una entidad como un banco o la entidad emisora de una tarjeta de crédito.

Depreciación: Pérdida de valores y bienes del Activo Fijo.

Ejercicio Económico: Periodo contable en el que se presentan los Estados Financieros.

Financiación: Aportación de recursos, como inversión de capital o prestación crediticia para facilitar el desenvolvimiento de una empresa.

Gasto: Desembolso necesario para cumplir objetivos de la empresa.

Garantía: Seguridad que se ofrece respaldando el cumplimiento de una obligación. Puede ser personal, prendaria o hipotecaria.

Insolvencia: Incapacidad financiera para hacer frente a los compromisos o deudas.

Interés: Precio que se paga por la recepción de dinero en préstamo o por el crédito de terceros.

Inversión: Egreso realizado para adquirir bienes muebles e inmuebles, tangible o intangibles que den ingresos o presten servicios.

Liquidez: Característica de los activos financieros para transformarse en dinero en efectivo.

Monto: Suma de varias partidas, importe, suma de los intereses al capital que los ha producido, para el cómputo de nuevos intereses.

Mora: Atraso en el pago de una obligación, con respecto a la fecha de su vencimiento.

Patrimonio: Conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una persona física o jurídica.

Prórroga: Prolongación de la fecha de vencimiento de una deuda u obligación acordada por el acreedor.

Solvencia: Capacidad de pago, liquidez de los estados financieros.

Tasa: Interés en termino de porcentajes, que se carga a un préstamo.

Utilidad: Beneficio o ganancia que produce una empresa o una determinada operación en particular.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- **BERNAL, CESAR AUGUSTO;** “Metodología de la Investigación; Pearson Educación; México, año 2006.
- **BESLEY, SCOTT;**” Fundamentos de Administración Financiera”; Cengage Learnig, año 2009.
- **BRAVO, MERCEDES;** “Contabilidad General”; Nuevo Día, Ecuador, año 2007.
- **BLOCK, STANLEY;** “Fundamentos de Administración Financiera”; Cecs, año 1994.
- **BONHAM, ALAN;** “Finanzas” Trillas, año 2012.
- **CULTURAL S.A.;** “Diccionario de Contabilidad y Finanzas”; Cultural S.A, año 2003.
- **VAN HORNE, JAMES C;** “Fundamentos de Administración Financiera”; Pearson Educación; México, año 2002
- **VAN HORNE, JAMES;**” Administración Financiera”; Person, año 2010
- **WESTON, J.FRED;** “Fundamentos de Administración Financiera”; Interamericana, año 1992.
- **WESTON, J.FRED;** “Finanzas en Administración”; Macgraw-Hill; año 1995.

Direcciones Electrónicas:

- ❖ Conceptos Financieros

www.conceptosfinancieros.com

- ❖ Superintendencia de Compañías

www.supercias.gov.ec

- ❖ Superintendencia de Bancos

www.sbs.gob.ec

- ❖ Servicio de Rentas Internas

www.sri.gob.ec

- ❖ Ministerio de Turismo

www.turismo.gob.ec

❖ Corporación Financiera Nacional

www.cfn.fin.ec

❖ Banco Pichincha

www.pichincha.com

❖ Banco del Pacífico

www.bancodelpacifico.com

❖ Banco Bolivariano

www.bolivariano.com

❖ Banco Procredit

www.bancoprocredit.com.ec

❖ Banco Produbanco

www.produbanco.com

❖ Bolsa de Valores de Quito

www.ccbvq.com

Revistas, Leyes y Apuntes:

- Revista “Criterios Actualidad y Negocios”; Cámara de Comercio de Quito.
- “Boletín De Economía y Negocios”; Facultad de Ciencias Económicas; Universidad Tecnológica Equinoccial.
- “Guía Práctica De Acceso al Mercado de valores”; Superintendencia de Compañías.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley de Turismo.
- Apuntes; Materia de Administración Financiera; Cuarto Semestre.
- Apuntes; Materia de Finanzas I; Quinto Semestre.
- Apuntes; Materia de Mercado e Instituciones Financieras; Sexto Semestre.
- Apuntes; Materia de Gerencia Financiera Estratégica; Octavo Semestre.

ANEXOS

La presente hoja tiene como objetivo presentar una evaluación financiera del proyecto en función de los resultados obtenidos en las proyecciones, sobre la base de la información ingresada por el usuario. Cabe destacar que para una correcta evaluación es necesario contemplar los siguientes aspectos:

- a) Calidad de la información.
- b) Definición de los supuestos (variables endógenas del proyecto), considerando los siguientes parámetros:
 - 1) Conservadores
 - 2) Confiables (creíbles)
 - 3) Coherentes entre sí

Cabe destacar que la metodología de diseño y evaluación de proyectos es sólo una herramienta que facilita la TOMA DE DECISIONES, por lo que no se puede sustituir el criterio (experiencia y conocimientos) que debe tener el Proyectista con el fin de aceptar o no una inversión, por lo que la evaluación que se realiza en la presente hoja deberá ser considerada como una guía para el profesional que utilice el modelo de la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL.

Valor Actual Neto	El VAN es positivo, ACEPTAR
Tasa Interna de Retorno	La TIRF es superior a la Tasa de Descuento, ACEPTAR
Flujo Operacional	El proyecto no tiene flujo operacional negativo en ningún período, ACEPTAR
Saldo final de caja	No existe déficit en el saldo final de caja, el proyecto no tendrá dificultades operacionales
Capital de trabajo inicial	El capital de trabajo preoperacional es negativo, el proyecto no puede iniciar operaciones
Indice de Capital de Trabajo	En un período el índice de Capital de Trabajo es negativo, OBSERVAR
Apalancamiento inicial	El nivel de endeudamiento es adecuado
Coefficiente Beneficio/Costo	El Coeficiente Beneficio/Costo es superior a UNO, ACEPTAR
Utilidad Neta	El proyecto presenta Utilidad Neta positiva, no tiene déficit en Flujo de Caja, ACEPTAR
Capacidad Utilizada	En un período operacional la Capacidad Utilizada es MAYOR a la Capacidad Instalada d
Patrimonio	En todos los período el Patrimonio es Positivo; ACEPTAR
Patrimonio vs. Activo Diferido	Si el proyecto castiga el Activo Diferido, el Patrimonio sigue siendo positivo; ACEPTAR
Total Créditos/Inversión	El total de Créditos que financian el proyecto es inferior a la Inversión Inicial

EOS ECUADOR
BALANCE GENERAL HISTORICO
USD

	3	2	1
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	22.951,81	15.544,94	12.067,81
Inversiones temporales	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar	23.839,97	9.357,16	8.828,27
Otras cuentas y documentos por cobrar	8.462,30	7.745,11	7.370,56
Inventarios	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	55.254,08	32.647,21	28.266,64
ACTIVO FIJO NETO	106.337,62	36.506,97	8.630,75
ACTIVO DIFERIDO NETO	0,00	1.181,73	2.363,46
OTROS ACTIVOS	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	161.591,70	70.335,91	39.260,85
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones bancarias 1	0,00	0,00	0,00
Obligaciones bancarias 2	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda de largo plazo 1	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda de largo plazo 2	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por pagar	21.512,99	11.555,26	12.986,71
Otras cuentas y documentos por pagar	0,00	3.892,25	1.990,61
Gastos acumulados por pagar	60.860,95	9.865,42	5.950,14
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	82.373,94	25.312,93	20.927,46
PASIVO DE LARGO PLAZO 1	0,00	0,00	0,00
PASIVO DE LARGO PLAZO 2	0,00	20.921,71	10.799,32
TOTAL DE PASIVOS	82.373,94	46.234,64	31.726,78
PATRIMONIO	99.473,64	35.927,93	13.954,74
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	181.847,58	82.162,57	45.681,52
COMPROBACION DEL BALANCE	20.255,88	11.826,66	6.420,67

EOS ECUADOR
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS HISTORICO
USD

	3		2		1	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas netas	770.172,46	100,00	585.277,51	100,00	451.226,48	100,00
Costo de ventas	600.734,52	78,00	506.729,66	86,58	389.854,35	86,40
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	169.437,94	22,00	78.547,85	13,42	61.372,13	13,60
Gastos de ventas	81.030,35	10,52	34.760,96	5,94	30.108,86	6,67
Gastos de administración	54.020,23	7,01	23.173,97	3,96	20.072,57	4,45
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	34.387,36	4,46	20.612,92	3,52	11.190,70	2,48
Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	2.250,65	0,29	1.314,07	0,22	713,41	0,16
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	32.136,71	4,17	19.298,85	3,30	10.477,29	2,32
15% participación utilidades	5.158,10	0,67	3.091,94	0,53	1.678,60	0,37
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMPUESTO RENTA	26.978,61	3,50	16.206,91	2,77	8.798,69	1,95
Impuesto a la renta	6.722,73	0,87	4.380,25	0,75	2.378,02	0,53
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	20.255,88	2,63	11.826,66	2,02	6.420,67	1,42

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS
USD

PERIODO:	5	6	7	8	9
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION					
Mano de obra directa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos % 0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento y seguros	79.408,19	79.408,19	79.408,19	79.408,19	79.408,19
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos % 0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	79.408,19	79.408,19	79.408,19	79.408,19	79.408,19
Costos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	12.216,64	12.216,64	12.216,64	12.216,64	12.216,64
Amortizaciones	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
Subtotal	91.709,83	91.709,83	91.709,83	91.709,83	91.709,83
GASTOS DE ADMINISTRACION % depreciación imputado	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento y seguros	1.107,67	1.107,67	1.107,67	1.107,67	1.107,67
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos 0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	1.107,67	1.107,67	1.107,67	1.107,67	1.107,67
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones	1.700,00	1.700,00	1.700,00	1.700,00	1.700,00
Subtotal	2.807,67	2.807,67	2.807,67	2.807,67	2.807,67
GASTOS DE VENTAS % depreciación imputado	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comisiones sobre ventas 0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos 0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	5.163,33	5.163,33	5.163,33	5.163,33	5.163,33
Subtotal	5.163,33	5.163,33	5.163,33	5.163,33	5.163,33
GASTOS FINANCIEROS	8.723,26	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	108.404,09	99.680,83	99.680,83	99.680,83	99.680,83

TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA (T VIDA UTIL 5

FLUJO DE FONDOS	PREOPER.	5	6	7	8	9
Aporte de los accionistas	-314,749.64	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00
Flujo neto generado + dividendos repartidos	0.00	502,135.88	483,636.32	562,245.58	584,857.08	625,631.58
Valor de recuperación:						
Inversión fija		0.00	0.00	0.00	0.00	141,738.55
Capital de trabajo		0.00	0.00	0.00	0.00	55,254.08
Flujo Neto (precios constantes)	-314,749.64	500,135.88	481,636.32	560,245.58	582,857.08	820,624.22
Flujo de caja acumulativo	-314,749.64	185,386.24	667,022.57	1,227,268.15	1,810,125.24	2,630,749.45
TIRI precios constantes: 160.20%						

Flujo operativo	978,859.1	682.3	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Flujo no operacional	(6,722.7)	(185.5)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Flujo neto operativo	972,136.4	496.8	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Saldo final de caja	972,136.4	496.8	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Incrementos de recursos financieros de liquidación y otros	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Capital de trabajo	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Inversión de capital (precio y costo de inversión)	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Reserva	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Tasa interna de retorno (precios constantes) (TIR)	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%
Tasa interna de retorno de inversión (TIR)	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%	160.20%
Valor actual neto (VAN)	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Periodo de recuperación (años)	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Capacidad beneficiaria	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Índice rentabilidad (ROI)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Índice rentabilidad total (ROAT)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Índice rentabilidad (ROA)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Punto de equilibrio	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

INDICES FINANCIEROS

Período	5	6	7	Promedio
Composición de activos				
Activo corriente/activos totales	62.3%	77.4%	85.2%	75.0%
Activo fijo/activos totales	36.8%	22.1%	14.6%	24.5%
Activo diferido/activos totales	0.9%	0.4%	0.2%	0.5%
Otros activos/activos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Apalancamiento				
Pasivos totales/activos totales	21.3%	17.1%	14.4%	17.6%
Pasivos corrientes/activos totales	21.3%	17.1%	14.4%	17.6%
Patrimonio/activos totales	81.3%	84.5%	86.7%	84.2%

Composición de costos y gastos				
Costos directos/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Costos indirectos/costos y gastos totales	84.6%	92.0%	92.0%	89.5%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	2.6%	2.8%	2.8%	2.7%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	4.8%	5.2%	5.2%	5.0%
Gastos financieros/costos y gastos totales	8.0%	0.0%	0.0%	2.7%
Costo de ventas/costos y gastos totales	84.6%	92.0%	92.0%	89.5%
Costo materia prima/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Costo materiales indirectos/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Costo mano obra directa/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Costo mano obra indirecta/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos personal ventas/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

	USD			
Flujo operacional	508,859.1	652,359.1	775,359.1	645,525.8
Flujo no operacional	(6,723.3)	(185,516.5)	(234,273.8)	(142,171.2)
Flujo neto generado	502,135.9	466,842.7	541,085.3	503,354.6
Saldo final de caja	475,016.0	941,858.7	1,482,944.0	966,606.2
Requerimientos de recursos frescos	0.0	0.0	0.0	0.0
Capital de trabajo	329,918.2	757,495.1	1,262,254.4	783,222.6
Índice de liquidez (prueba ácida)	2.9	4.5	5.9	4.5
Índice de solvencia	2.9	4.5	5.9	4.5

Retorno				
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	144.37%			
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	160.20%			
Valor actual neto (VAN)	1,175,148.09	USD		
Período de recuperación (nominal)	0.69	AÑO		
Coefficiente beneficio/costo	4.33			
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	51.47%	39.89%	32.64%	41.33%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	41.82%	33.70%	28.31%	34.61%
Utilidad neta/ventas	54.61%	57.34%	58.62%	56.86%
Punto de equilibrio	17.63%	13.51%	11.58%	14.24%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO
USD

	5		6		7		8		9	
	MONTO	%								
Ventas Netas	615.000,00	100,00	738.000,00	100,00	861.000,00	100,00	922.500,00	100,00	984.000,00	100,00
Costo de Ventas	91.709,83	14,91	91.709,83	12,43	91.709,83	10,65	91.709,83	9,94	91.709,83	9,32
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	523.290,17	85,09	646.290,17	87,57	769.290,17	89,35	830.790,17	90,06	892.290,17	90,68
Gastos de ventas	5.163,33	0,84	5.163,33	0,70	5.163,33	0,60	5.163,33	0,56	5.163,33	0,52
Gastos de administración	2.807,67	0,46	2.807,67	0,38	2.807,67	0,33	2.807,67	0,30	2.807,67	0,29
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	515.319,17	83,79	638.319,17	86,49	761.319,17	88,42	822.819,17	89,19	884.319,17	89,87
Gastos financieros	8.723,26	1,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	506.595,91	82,37	638.319,17	86,49	761.319,17	88,42	822.819,17	89,19	884.319,17	89,87
Participación utilidades	75.989,39	12,36	95.747,88	12,97	114.197,88	13,26	123.422,88	13,38	132.647,88	13,48
Corpei 0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA	430.606,52	70,02	542.571,29	73,52	647.121,29	75,16	699.396,29	75,82	751.671,29	76,39
Impuesto a la renta 22,00%	94.733,43	15,40	119.365,68	16,17	142.366,68	16,54	153.867,18	16,68	165.367,68	16,81
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	335.873,09	54,61	423.205,61	57,34	504.754,61	58,62	545.529,11	59,14	586.303,61	59,58
Rentabilidad sobre:										
Ventas Netas	54,61%		57,34%		58,62%		59,14%		59,58%	
Utilidad Neta/Activos (ROA)	41,82%		33,70%		28,31%		23,45%		20,16%	
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	51,47%		39,89%		32,64%		26,37%		22,29%	
Porcentaje de reparto de utilidades	5,0%		5,0%		5,0%		5,0%		5,0%	
Utilidades repartidas	16.793,65		21.160,28		25.237,73		27.276,46		29.315,18	
Reserva legal	33.587,31		42.320,56		50.475,46		54.552,91		58.630,36	

