



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

ENERO – JUNIO 2017

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**ESTUDIO FINANCIERO EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DEL COMERCIAL
LÓPEZ EN EL CANTÓN MONTALVO**

EGRESADA:

KATHERINE DAYANA SÁNCHEZ NORIEGA

TUTOR:

ECON. SERGIO SUÁREZ LÓPEZ, MSC.

AÑO 2017

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de caso, se realiza con la finalidad de efectuar un análisis a los Estados Financieros del Comercial López, para examinar, evaluar y dilucidar el enfoque financiero de la misma dentro de los periodos fiscales 2014, 2015 y 2016. Ya que es una entidad dedicada al comercio de artículos de repuestos de motos, tanto al por mayor y menor, además de brindar el servicio de asesoría técnica en cada adquisición de bienes direccionados al consumidor final.

El Comercial tiene problemas de liquidez y un nivel de endeudamiento excesivo, las utilidades son bajas. Se ha realizado una adquisición masiva de mercadería, por lo que la bodega principal posee un stock considerable, a diferencia del stock que posee en el almacén, con un método de inventario promedio; por lo que faculta de manera relevante la representación dentro de la rotación del mismo. La metodología aplicada a este caso de estudio es una investigación de campo, por medio de una entrevista al contador del Comercial, conjuntamente con el soporte de documentos respectivos de los estados financieros proporcionados, para la facilidad del mismo. Adicionando la información recabada a través de libros, sitios web, revistas financieras, entre otras.

Para el tratamiento de este caso, se evidencian los ratios financieros que han sido parte del análisis, como lo es la razón de Liquidez, por medio de la razón circulante y la razón rápida. La Actividad, con la rotación de inventario, los periodos promedios de pago y cobranza y la rotación de activos. El nivel de Endeudamiento, con la razón de deuda y la capacidad de pago de intereses. La Rentabilidad, con los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta. Este estudio se complementa con el análisis DuPont, así como del análisis vertical y horizontal para el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral.

DESARROLLO

La ciudad de Montalvo es un cantón perteneciente a la Provincia de Los Ríos ubicándose en el límite con la Provincia de Bolívar, siendo un interconector entre el Litoral y la Región Interandina del país. Las actividades económicas del cantón son principalmente agrícolas lo que mantiene un nivel socioeconómico medio-bajo. Por ende repercute en la forma de moverse sus habitantes, ya que la adquisición de automóviles se vuelve complicada, si bien es cierto que el mantenimiento de un auto es costoso por lo cual la adquisición de los mismos es poco viable pero la necesidad de movilización sigue existiendo y de alguna manera esta necesidad debe ser satisfecha siendo la motocicleta el medio más usado por los mismos.

A la vista de las condiciones expuestas, la propietaria y representante legal Sra. Nancy Petita López Solano con número de Ruc 1203797178001, emprendió su negocio dedicado a la comercialización de repuestos para motocicletas, es así que el Comercial López se fundó el 5 de septiembre de 2005, en la calle 10 de Agosto y 27 de Mayo.

Conforme a la ley del Registro Único de Contribuyentes la empresa fue inscrita, por obligación al servicio de rentas, en base al Art. 3, donde señala que; todas las personas naturales y jurídicas, antes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país (...) están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes. (Asamblea, 2014, p. 2) (Véase en Anexo A)

Comercial López ha ido evolucionando con el paso de los años, ya que además de vender repuestos para motos, brinda asesoría de los suministros adquiridos por los clientes, adapta carrocerías a las motos convirtiéndolas en las conocidas tricimotos o mototaxi. También cuenta con una maquinaria que permite dar el servicio de reparación de motores para motos, ya que el uso

abusivo e imprudente de los mismos, por parte de la ciudadanía de Montalvo ha abierto la oportunidad de seguir manteniéndose en este mercado, siendo la demanda significativa, y esta situación es aprovechada por el comercial. A pesar de la gran demanda de bienes, accesorios y servicios que se brindan, el comercial se ha visto con problemas de liquidez, el Pasivo es más del 90% del activo y las utilidades del 2014 y 2015 son de \$2214,90 y \$955,31 respectivamente.

Se constata que se incrementó de manera considerable el inventario en el año 2015 a \$58.524,90, buscando cubrir la demanda y ampliar el nivel de ventas directas para corregir la situación por la que se encuentra la empresa. Para la eficacia de esta estrategia el comercial posee una bodega dentro del mismo Cantón donde se almacena el inventario, que tiene un stock que cubre la demanda del mercado y este medio es quién potencializa el nivel de las ventas representadas en los estados financieros.

El Comercial posee poco personal administrativo como lo es, el Contador, Administrador y la Presidenta, quién actúa de gerente y Representante Legal. El presente Estudio busca determinar las causas de los problemas expuestos anteriormente y comprobar si las estrategias tomadas el 2015 de incrementar el inventario, tuvo un efecto positivo y si éste repercutió en el aspecto financiero de la empresa.

Según Nava (2012) afirma que: “El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa (...)” (p. 609). Mientras tanto Pacheco (2013) asegura que “Las razones financieras nos deben dar el efecto de nuestras decisiones y profundizar para examinar las variables que su entorno les permita lograr para que se cumplan sus estrategias” (p. 98).

Con este fin se efectúa el análisis financiero compuesto por el análisis de serie de tiempo entre los años 2014 al 2016. Según Gitman, (2012) menciona que: “El análisis de serie de tiempo evalúa el desempeño a través del tiempo. La comparación del desempeño actual con el pasado, mediante razones, permite a los analistas evaluar el progreso de la empresa” (p. 47).

Medir el desempeño de la empresa implica contar con indicadores (que no son otra cosa que puntos de referencia a partir de los cuales determinar el buen o mal manejo de la administración de la empresa) que reflejen la actividad que se desea evaluar. En otras palabras, los indicadores del desempeño muestran el nivel de actuación de un sistema en ciertos aspectos específicos; sirven para describir cómo o qué se necesita realizar para lograr los resultados deseados. (Bravo Santillán, Lambretón Torres, & Márquez González, 2015, p. 255)

El estudio económico financiero se elabora teniendo en cuenta toda la información y los datos obtenidos en las anteriores fases del Plan de Empresa y, como mínimo, su resultado nos indicará los fondos que necesitaremos para llevar a la práctica el Plan de Empresa descrito. (Cantabria, 2013, p. 1).

Una vez efectuado los respectivos análisis de los ratios financieros los cuales reposan en los anexos de este estudio, (Véase Anexo B) encontramos datos notables que revelan la efectividad de las estrategias tomadas y su impacto en el aspecto financiero de la empresa. Entre los indicadores financieros tenemos la Liquidez, que es con el que inicia el estudio de este caso, y “Brinda información acerca de la capacidad que tiene la compañía para poder enfrentar sus deudas de corto plazo” (Docenteunivia, 2014, p. 3). En términos generales la liquidez del Comercial López está en niveles poco óptimos. “Tradicionalmente, el riesgo de liquidez ha estado asociado a la posibilidad

de que una entidad financiera enfrente tal escasez de recursos líquidos que sean incapaces de cumplir con sus obligaciones con los depositantes”. (Osorio Rodríguez, 2011, p. 6)

La razón circulante se toma del estado de situación financiera de los tres periodos 2014, 2015 y 2016. El valor de su activo corriente es de 158.693,95, 203.544,20 y 140.950,00 para cada año respectivamente, dividiéndolo para el pasivo corriente 26.078,50, 73.687,58 y 43.200,00, dando como razón circulante o inmediata 6,09 el 2014, 2,76 en el 2015 y el 2016 su valor es de 3,26. Es decir, representa a que por cada \$1 de pasivo corriente, el Comercial cuenta con \$6.09 de respaldo en el activo corriente para el 2014. Así también \$2.76 para el 2015 y \$3,26 de respaldo, para el año 2016.

Este indicador aparentemente es aceptable ya que supera el rango entre 1 a 2, sin embargo es una indicación negativa ya que muestra la mala administración del efectivo y de un exceso de inversión propia. El año 2016 en comparación con el 2014 ha existido una disminución notable de liquidez. Horngren, Harrison Jr, & Suzanne Oliver (2012) aseguran: “La Razón circulante mide la capacidad de la compañía para pagar los pasivos circulantes a partir de los activos circulantes” (p. 227).

El Comercial registra una prueba ácida de 5.48, 1.97 y 2.92 para los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente, lo que muestra que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$5.48, 1.97 y \$2.92 para su cancelación, sin tener que acudir a la realización de los inventarios. En general la variación existente de liquidez del Comercial, se entiende como consecuencia del incremento de mercadería, es decir por la compra a crédito que se realizó del inventario, que pasó de \$15.800 en el 2014 a \$58.524,90 en el 2015, y para el año 2016, el valor fue \$15.000. Esto resta

un campo de acción para negociar con los acreedores del Comercial, así como con los proveedores locales y las instituciones del Estado.

Analizando las Razones de Actividad se constata un panorama mixto en el horizonte financiero del Comercial López. Según Ross, Westerfield, & Jaffe (2012) afirman: “La razón de actividad lo que pretende es describir la eficiencia o la intensidad con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas” (p. 52). Dentro de este ratio, encontramos la Rotación de inventario, que se obtiene dividiendo el costo de venta para el inventario. Es decir, \$55.886,50, \$62.004,85 y \$65.004,85 que representan los costos de venta para los periodos fiscales 2014, 2015 y 2016 respectivamente, dividiéndolos entre las cifras \$15.800,00, \$58.524,90, 15.000,00 de inventario.

En el cual se evidencia que en el año 2014 se convirtió en efectivo o en cuentas por cobrar 3,54 veces, en el 2015 1,06 veces y 4,33 veces en el año 2016. Es decir que los inventarios se vendieron en el Comercial o rotaron 3, 11 y 3 meses, durante los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente. (Véase anexo B) En comparación con los tres años el inventario en el 2015 es superior, debido a que la propietaria del Comercial incrementó considerablemente el mismo, lo cual es un factor negativo para las finanzas de la empresa, ya que no es rentable mantener un producto en bodega durante 11 meses.

Además se constata que en el año 2016, el valor de la rotación es superior, incluso al nivel de 2014 que fue de \$ 4.300,90, debido a un crecimiento en las ventas del año 2016 sobre el 2015 con un valor exactamente de \$50.000. Como se muestra en el análisis horizontal aplicado al estado de resultado del Comercial (Véase Anexo J). Dicho aumento se debe, a que gracias a la ampliación del inventario se pudo satisfacer la demanda del mercado.

En términos de Periodo promedio de cobro y Periodo promedio de pago, miden el grado de solvencia en días que posee el comercial para realizar el respectivo cobro de la cartera y a su vez el pago del mismo, se evidencia que la situación es preocupante. En el año 2014 se constata que se demora 596 días para cobrar vs 311 días para realizar pagos, en primera instancia se ratifica la mala gestión de cobranzas por parte del Comercial López. Los clientes se demoran cerca de un año y 7 meses para pagar, esto destruye la liquidez de la compañía y se agrava porque el Periodo promedio de pago es más rápido que el de cobranza, es decir que paga y no cobra.

Para el 2015 la situación empeora, ya que si bien el periodo promedio de cobranza se mantiene en un nivel similar con 578 días, el de Pago sube a 1659 días, básicamente se puede decir que no se ha cumplido con los compromisos del 2015. Esto deteriora las relaciones comerciales con los proveedores y perjudica a la empresa principalmente si se espera mantener la estrategia de inventarios voluminosos en el largo plazo. Para el 2016 la situación mejora un poco donde existe una diferencia de 200 días aproximadamente dándole cierto respiro a las finanzas del comercial, aunque los valores de Pago siguen cerca a los 500 días.

Rotación de activo total, este indicador mide la eficiencia con que el comercial utiliza su activo para obtener renta. Se obtiene dividiendo las ventas netas para el activo, es decir \$88.278,87, \$92.579,77, \$142.579,77 de las ventas, provenientes de los periodos fiscales 2014, 2015 y 2016 entre \$165.632,49, \$211.101,98, \$151.063,21 del total de activos. Dando lugar a que por cada dólar invertido en el activo total, el Comercial obtiene en el año 2014 \$0.53 centavos, en el 2015 \$0.44 centavos y en el año 2016 el valor aumentó a \$0.94 centavos de ventas netas. Por lo cual este ratio tiene un comportamiento similar a la Rotación de Inventario debido a que ambas son afectadas por el incremento de ventas. Teniendo en cuenta que el mayor activo que tiene la empresa son las Cuentas por Cobrar.

Bahillo, Pérez y Escribano (2013) afirman que: “El ratio de endeudamiento intenta medir la intensidad de la deuda con respecto de los recursos propios de la empresa” (p. 391). Para este indicador los elementos a utilizar son, pasivos totales con cifras de \$160.237,59, \$207.846,67, \$147.673,20, divididas para los activos totales \$165.632,49, \$211.101,98, \$151.063,21 de los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente. El nivel de deuda del Comercial López es alarmantemente alto. Ya que ha financiado sus activos con deudas en un 96,74% en el año 2014, 98,46% el año 2015 y 97,76% el 2016, es decir, estas cifras representan que el comercial le pertenece a los acreedores, proveedores o instituciones financieras. Por ende el porcentaje restante es la poca inversión realizada por el Comercial con un 3,26%, 1,54%, 2,24% para los años 2014, 2015 y 2016.

Llama la atención la situación del 2016, en que la razón de deuda alcanza un valor del 97,76% y las cuentas por cobrar son de 94,68%, (véase Anexo G) podríamos decir que el único activo que soporta el pasivo son las cuentas por cobrar, el cuál es un activo con el que el comercial no puede contar realmente, debido a la gestión pobre de cobranzas, lo cual resta liquidez al activo y por ende incrementa el riesgo financiero del mismo. Esto pone al Comercial López en una situación delicada. Está claro que aumentar el pasivo no es una vía que se deba considerar.

La Capacidad de Pago de Intereses ha sido variable. Los rubros a evaluar para este indicador es la utilidad operacional \$3.340,72, \$1.440,89, \$42.027,64 sobre intereses \$7.271,16, \$7.271,16, \$7.271,16 para los años 2014, 2015 y 2016. Dando como resultado para el 2014 un 46% mientras que en el 2015 esta capacidad se ve afectada con el 20% en la Utilidad Operativa. Limitando la capacidad de pago de interés en este año, que visiblemente es el más bajo de los 3 que han sido objeto de este estudio. Para el 2016, debido al aumento de \$50.000, la capacidad de pago de intereses alcanza un nivel máximo de 578%. Se debe a que el interés que paga es de \$7.271,16,

que representa alrededor de un 5% del Pasivo Total. El mantener la capacidad de pago de intereses, permite conservar una relación estable con los bancos y esto es vital para que la empresa siga operativa.

Según Chu (2014) asegura que: “La razón de Rentabilidad es el resultado neto de políticas y decisiones empresariales. Muestra los efectos combinados de la liquidez, de la administración de los activos y de la administración de las deudas sobre los resultados de operación” (p. 88). “Miden la eficacia de la administración de la empresa, la cual se ve reflejada en las utilidades de la empresa”. (Nacional Financiera, 2016). Además “La rentabilidad, es la manera de crear lucros para acrecentar el patrimonio de la entidad, también representa una de las claves indispensables para desarrollar una intermediación financiera sana y capaz de progresar sostenidamente”. (Branch & Glend D., 2012, p. 50)

Dentro del análisis de Rentabilidad encontramos el margen de utilidad bruta, el cual se obtiene dividiendo la utilidad bruta \$32.392,37, \$30.574,92, \$77.574,92 para las ventas \$88.278,87, \$92.579,77, \$142.579,77, de los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente. Debido a que este indicador depende directamente de los niveles de venta del comercial, se ve una amplia mejoría, ya que por cada dólar vendido, genera una utilidad bruta que pasa de un 37% en el 2014, a 33% en el 2015 y un 54% en el 2016, incremento de 21 puntos, lo cual es un aumento considerable. Este margen da mayor capacidad para afrontar los costos operativos y la mantiene en capacidad de continuar con sus actividades inherentes al giro del negocio.

Margen de utilidad operativa, este ratio mide el porcentaje que queda de las ventas luego de deducir los costos y gastos. Los parámetros evaluados son la utilidad operativa \$3.340,72, \$1.440,89, \$42.027,64 sobre las ventas \$88.278,87, \$92.579,77, \$142.579,77 de los años 2014,

2015 y 2016. Mediante el cual se constató que el Comercial por cada dólar que vende gana el 3,78% en el 2014, 1.56% en el año 2015 y 29% en el 2016, con respecto al total de ventas de cada período. Lo que quiere decir que las operaciones del Comercial López para el año en cuestión fueron mucho menores que la Utilidad Bruta. Sin embargo ha permitido que las mismas sean costeadas de manera efectiva que en los dos años anteriores, de esta manera cuenta con mayor contingente para afrontar los costos financieros y los impuestos.

Margen de Utilidad Neta, esta razón se obtiene con la utilidad neta dividiéndola para las ventas, es decir se calcula la utilidad de \$2.214,90, \$955,31, \$27.864,33 entre las ventas \$88.278,87, \$92.579,77, \$142.579,77, que son de los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente, dando como resultado que por cada dólar vendido, el Comercial posee un 3%, 1,03% y 20%, de utilidad neta. Lo que quiere decir que se pudo cumplir sin novedad las obligaciones con el Estado y con los Bancos. Como el nivel de este margen es del 20%, permite por primera vez en el periodo de estudio una utilidad aceptable para la Sra. López.

Rendimiento sobre activo, este ratio refleja que tan eficiente es el comercial López para producir ganancias con los activos disponibles. Por ende su cálculo es, la utilidad neta dividida para activos totales, entonces tenemos \$2.214,90, \$955,31, \$27.864,33 de utilidad neta de los periodos fiscales 2014, 2015 y 2016 entre \$165.632,49, \$211.101,98, \$151.063,21 que representa el total de activos. Este indicador reflejó que por cada dólar invertido en el activo se generó \$1,34 en el 2014, \$0,45 centavos en el 2015 y \$18 en el 2016. Es decir, que la capacidad del activo para producir utilidades ha sido buena en consecuencia del buen movimiento de las operaciones financieras que tuvo dentro del ejercicio económico especialmente en aquellas cuentas que le generan ingresos, logrando de esta manera la estabilidad del Comercial.

Rendimiento sobre patrimonio, este indicador financiero evalúa el incremento del patrimonio. Teniendo como fórmula, la utilidad neta sobre patrimonio. Entonces sus cifras son \$2.214,90, \$955,31, \$27.864,33 de utilidad, dividido para el patrimonio \$5.394,90, \$3.255,31, \$3.390,00 de los periodos fiscales 2014, 2015 y 2016. Al analizar el resultado, se observa que tanto en el año 2014, 2015 así como en el 2016, las utilidades netas del patrimonio son eficientes obteniendo cifras de 41%, un 29% y 822% respectivamente. Esto quiere decir, que la Sra. López logró un rendimiento sobre su inversión de \$41 en el año 2014, \$29 en el año 2015 y \$92 para el año 2016. Lo cual representa que la gestión está siendo adecuada al existir un margen de ganancia positivo.

El análisis Dupont se interesa en buscar la cadena de valor que explicará la rentabilidad de la empresa, y toma como base de estudio el rendimiento sobre el patrimonio y el rendimiento sobre los activos totales. Su objetivo es descubrir cuál de los elementos que intervienen en la rentabilidad de la inversión, es el que produce la renta. El rendimiento del patrimonio depende prácticamente del producto de dos factores: de la rentabilidad sobre activos y de la autonomía de la empresa. Al realizar este análisis debe responderse los siguientes cuestionamientos: ¿Qué tanta capacidad tienen los activos para producir utilidades?, ¿Qué tanta autonomía tiene la empresa?, ¿Qué tanta autonomía tienen sus proveedores?

El análisis Dupont también mide la eficacia, la eficiencia y el multiplicador de patrimonio o grado de apalancamiento. La eficacia está dada por el margen de utilidad neta, mientras que la eficiencia la da la rotación de activos totales. Este análisis es capaz de determinar el nivel de riesgo de la empresa en cuestión comparando los niveles de eficacia y eficiencia del comercial López.

Al realizar el análisis Dupont en el Comercial López, proyecta que sus activos han tenido un nivel de productividad durante los dos primeros años de este estudio inferior al 2%, lo que quiere

decir que sus activos intervienen muy poco en el rendimiento de la empresa causando que las utilidades de las mismas tengan niveles inaceptables, pero en el año 2016 el valor de este indicador alcanza el 18,45%, lo cual es muy impresionante, se podría decir que las maquinarias que brindan el servicio de las adaptaciones de carrocerías para tricimotos han tenido un impacto en la cadena de valor que genera rentabilidad en el Comercial.

Autonomía de los proveedores, se obtiene dividiendo el pasivo sobre el patrimonio, tomando las cifras siguientes \$160.237,59, \$207.846,67, \$147.673,20, de pasivo sobre un patrimonio de \$5.394,90, \$3.255,31, \$30.274,33 para los años 2014, 2015 y 2016. Dando como resultado 2970%, 6385% y 4388%. En comparación con la autonomía del comercial que se obtiene restando 100 para la autonomía de los proveedores (pasivo/patrimonio), cuyos valores utilizados para este cálculo son 100 menos 2970% en el año 2014, 100 menos 6385% año 2015 y 100 menos 4388% para el año 2016. Obteniendo como resultado -2870%, -6285%, -4288%.

Se evidencia que la autonomía es claramente de los proveedores, la diferencia entre los valores de autonomía de la empresa y la autonomía de los proveedores es exorbitante y esta diferencia se mantiene a lo largo de todo el periodo de estudio. Esto supone un riesgo excesivo, agravando la situación financiera del comercial, puesto que la compañía se encuentra en manos de los acreedores de la empresa tanto en los de corto plazo como en los de largo plazo.

En términos de eficacia los dos primeros años son de niveles muy bajos, ya que está representado por el margen de utilidad neta con un porcentaje del 3% en el año 2014 y 1,03% en el 2015, es decir que el margen neto no es suficiente para producir una utilidad que permita sostener al Comercial a través del tiempo, acercándola al escenario de la Banca Rota. Pero en el año 2016 esto cambia significativamente, en el cuál toma un valor del 20%, lo que representa que el repunte

de las ventas del año 2016 puede deberse en cierta medida a un incremento de cupos habilitantes para tricimotos, que otorgó la comisión de tránsito en Montalvo.

La eficiencia está representada por la rotación de activos totales, es decir mide la utilización de los activos para traducirlos en ventas. La cual se ha mantenido en niveles bajos durante la totalidad del periodo de estudio. Teniendo así un 0,53, 0,44 y 0,94 veces que el activo ha rotado. Lo que nos lleva a suponer que el volumen de ventas no se ha incrementado como se esperaba y esta situación sería grave para solucionar los problemas de liquidez, rentabilidad y endeudamiento por los que atraviesa la misma.

Multiplicador del Patrimonio, es el indicador que mide la rentabilidad por excelencia ya que verifica el rendimiento que posee el comercial y lo que han desembolsado los accionistas (patrimonio) para obtener un beneficio económico. Este parámetro se evalúa de la siguiente manera, a 1 se le suma la cantidad dividida entre el pasivo y el patrimonio. En el año 2014 tenemos las cifras siguientes $1 + (\$160.237,59 \text{ dividido } \$5.394,90)$ obteniendo de la división 2970% mas 1 es igual a 3070%. Para el año 2015, $1 + (\$207.846,67 \text{ dividido } \$3.255,31)$, resultante de la división 6385% mas 1 es igual a 6485% y por último en el año 2016 tenemos los valores $1 + (\$147.673,20 \text{ dividido } \$3.390,00)$ alcanzando de la división 4356% mas 1 es igual a 4456%. Lo cual deja en evidencia el sobre endeudamiento en el que ha caído el Comercial López.

Esta situación vulnera las finanzas del mismo y expone no solo a los escasos activos que posea, sino que también a los posibles activos que tenga la propietaria de la misma. A primera vista las cifras que arrojan los cálculos del estudio realizado al ítem en cuestión hacen suponer un error en la toma de los datos, pero estos al ser verificados muestran que la situación es la que se ve plasmada en el presente análisis. Esta situación levanta preocupaciones ya que un cierre de la empresa no

solo podría traer consecuencias legales con los acreedores sino que también con los trabajadores que al quedarse sin sustento podrían buscar un litigio laboral para subsanar en algo la situación económica personal de cada uno de ellos. Es menester de la Administradora de este negocio mantener la relación con los bancos en los mejores términos posibles como se lo ha venido haciendo hasta ahora.

Tomando en cuenta la rentabilidad sobre activos y relacionándola tanto con el margen de utilidad neta y la rotación de activo total, se determina que el nivel de riesgo del Comercial es alto a lo largo del periodo de estudio. Pues estos dos últimos indicadores han mantenido niveles relativamente bajos durante los tres últimos años. Lo cual confirma y concuerda con la información que han revelado los demás indicadores que forman parte del análisis Dupont.

En el análisis vertical del Estado de Situación Financiera se toma como base el total de activos, para determinar el nivel de incidencia en la valuación de la empresa que tienen las diferentes cuentas. Mientras que en el Estado de Resultados Integral se toma como base la cuenta de ingresos, para medir la capacidad de los mismos y afrontar los diferentes costos en los que incurre el Comercial. Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo (2012) afirman que: “El análisis vertical es una herramienta del análisis financiero sumamente útil porque permite comparar un rubro específico respecto al total del que pertenece (...)” (p. 389).

En cambio el método horizontal es: “Un análisis dinámico que se ocupa de los cambios o movimientos de cada cuenta entre un periodo y otro del Balance general y el Estado de Resultados”. (Duque Navarro, 2016, pág. 1). El análisis horizontal muestra la evolución individual de las cuentas en el tiempo, se espera que algunas cuentas como el efectivo o los ingresos aumenten con el paso del tiempo, por otra parte, que los costos o los pasivos decrezcan, sobre todo

porcentualmente. Los estándares de este estudio de caso tiene como fin la medición de la rentabilidad económica. Mediante la debida implementación de ratios financieros dentro de los resultados del Comercial López.

Como se ha mencionado antes la situación de los activos del Comercial es llamativa. La cantidad depositada en las cuentas bancarias de la empresa mantienen un nivel promedio cercano a los \$2.400, esto no brinda mucha liquidez para afrontar las deudas de corto plazo, lo que sitúa al Comercial en un escenario financieramente comprometedor. En los activos corrientes se encuentra el activo más representativo de Comercial López que son sus cuentas por cobrar, estas tienen un peso significativo masivo, lo cual es preocupante debido a la naturaleza riesgosa del activo ya que es el cliente el que posee el verdadero valor y dependerá de él transformarlo realmente en efectivo. El Comercial López tiene la estrategia de tener un nivel alto de inventarios para copar la demanda del mercado, debido a esto en el año 2015 el inventario experimenta un incremento claro del 270% pero para el 2016 sufre una baja casi igual al incremento antes mencionado en términos nominales. (Véase en Anexo H)

En los activos fijos, el de más relevancia es la maquinaria, debido a que tiene un valor de \$6.000. A su vez es el activo que tiene mayor impacto en la productividad y en las operaciones de la Compañía, puesto que realmente brinda un servicio directo a los clientes del Comercial López. Sin embargo es preocupante que los activos fijos no logran equiparar el nivel de endeudamiento que posee, en caso de un embargo judicial la empresa no tendría los recursos para responder ante el mismo. Lo que podría derivar en que la señora López deba responder con su patrimonio personal, lo que incrementa el riesgo de la compañía y también levanta alguno que otro cuestionamiento sobre las condiciones en que se negociaron los créditos con los bancos. (Véase en Anexo G)

El pasivo del comercial tiene varios componentes relevantes, en los pasivos corrientes el más significativo es la cuenta de proveedores locales, que para el año 2016 tiene un impacto superior al 25% en los activos. Si bien es cierto que el año 2015 se incrementaron en casi \$50.000, lo que explica el aumento descomunal en el periodo promedio de pago, el siguiente año disminuyó aproximadamente \$31.000. La relación con estos no es la mejor en la actualidad y puede traer consecuencias negativas en el corto plazo. (Véase en Anexo G)

Otro aspecto es la deuda con el fisco y la seguridad social sobre todo al compararla con el dinero depositado en el banco pues solo en el 2015 se contaría con la solvencia para pagar dicha deuda. Del 2014 al 2015 estas deudas bajaron pero del 2015 al 2016 tienen un incremento exorbitante a nivel porcentual, si lo vemos desde la óptica nominal el incremento no es preocupante.

La deuda a largo plazo con los bancos tiene un nivel muy alto para una empresa con activos tangibles tan discretos y con un patrimonio minúsculo. Lo loable es que entre el 2014 y 2015 se logró mantener la deuda sin incrementarla, para el 2016 se pudo reducir la deuda con los bancos en un valor aproximado a los \$30.000, sin embargo para este año el total de los pasivos representa un 97.77% según el análisis vertical. La situación ha sido manejada prudentemente hasta ahora pero el riesgo es alto y latente. Esta situación sumada a los activos escasos, son ingredientes para un escenario financieramente desfavorable para Comercial López. En buena hora la situación ha sido manejada con prudencia y ese escenario ha sido evitado pero no se debe despreocupar la relación con el Banco para sortear los posibles contratiempos financieros que se puedan presentar. (Véase en Anexo G)

El Patrimonio de la empresa se ha venido deteriorando con el paso del tiempo entre el 2014 y el 2015 sufrió un impacto negativo del 39.66% para el año 2016 tuvo un repunte de apenas 3.4%,

siendo el valor del Patrimonio apenas \$3.390,31. Si esto se pone en términos del capital social la situación es más grave pues apenas \$1.100 es su valor para el año 2016. El capital Social sufre una baja del 44% entre el 2014 y el 2015 para luego subir solo un 10% en el 2016, consecuentemente la única forma en la que el Patrimonio tenga un repunte considerable es con utilidades igualmente considerables, incluso con el incremento de \$50.000 en ingresos el repunte en términos patrimoniales no ha logrado ser el necesario para Comercial López tenga un verdadero respaldo ante las Instituciones Financieras. (Véase en Anexo G y H)

Es llamativo comparar el dinero depositado en los bancos contra el nivel patrimonial de la comercial. Se descubre que el efectivo de la empresa constituye el 79% del patrimonio para el 2016 evidenciando aún más la situación delicada y sensible por la que atraviesa Comercial López. El decrecimiento patrimonial entre el 2014 y el 2015 tiene dos causas, la primera una disminución de \$800 en el capital social y una baja porcentual del 56,87% en las Utilidades. Esto deteriora el respaldo financiero, que de por sí ya es escaso, con el que cuenta Comercial López. (Véase en Anexo H)

Los Ingresos del 2016 tienen el mayor nivel del periodo estudiado con una diferencia altamente significativa comparándola con cualquiera de los periodos anteriores. La Primera causa, es un incremento en las ventas del 63,39%, es decir un aumento exactamente de \$60.000, esto ha catapultado las utilidades a niveles aceptables por primera vez en el periodo de estudio de este caso. Pero si comparamos las ventas brutas del 2016 con el 2014 vemos que a pesar de que la diferencia es alrededor de \$30.000 al final el Ingreso no mantiene la proporcionalidad. Esto se debe a las devoluciones, mientras en el 2014 fueron del 27,27% del ingreso en el 2016 fue de 8,47% solamente esto permitió que se dé un incremento exacto de \$50.000 resolviendo temas

netamente de rentabilidad. Como se muestra en el análisis horizontal y vertical. (Véase en Anexos I - J)

Saltan a la vista algunas coincidencias como la exactitud con la que se incrementó el ingreso (\$50.000), las ventas (\$60.000) y las Notas de Crédito (\$10.000), también hay coincidencias con el valor nominal de las notas de crédito \$24.073,33; \$2.073,33 y \$12.073.33 para los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente. El incremento en los ingresos ha permitido que el Comercial mantenga sus operaciones en la ciudad de Montalvo y de esta manera se siga atendiendo las necesidades del mercado de repuestos automotores de motocicletas de dicha ciudad. (Véase en Anexo J)

Este incremento de ventas es lo que ha permitido que ciertos costos hayan subido sin tener impactos negativos en la rentabilidad de la Empresa. Los Costos de ventas durante el 2014 y el 2015 fueron mayores al 60% de las ventas pero en el 2016 fue el 45,59% de las ventas, con incremento porcentual de tan solo 4.84%. Consecuentemente la utilidad bruta tuvo un aumento de 153,72% permitiendo de esta manera contar con una utilidad bruta holgada que permite afrontar las situaciones operacionales y sus costos de una manera óptima. (Véase en Anexos I - J)

Los costos operacionales entre el 2014 y el 2015 solo se incrementaron en un 0,41% pero en el 2016 el aumento fue de 27,13% pero revisando el análisis vertical vemos que la incidencia de estos costos bajó de un 21.55% a un 17,79% debido al aumento en ingresos ya antes mencionado. El aumento nominal de los costos operativos tiene su justificación en el incremento de \$3,000 en el sueldo de la mano de obra y por ende también en todos los beneficios de ley. Los demás costos se lograron mantener e incluso el costo de combustible se pudo bajar. (Véase en Anexo J)

Como consecuencia la utilidad operativa es lo suficientemente holgada para afrontar las obligaciones con las instituciones financieras en términos de intereses y con el Estado en términos de Impuestos. El costo financiero es el mismo durante los 3 periodos de estudio y por esto el incremento de ingresos tiene como efecto que su valor de influencia baje. El impuesto a la Renta va variando de acuerdo a las utilidades que arroja cada ejercicio fiscal y es por esto que se incrementa considerablemente en el 2016 (un aumento porcentual del 2.816,78%). Esto permite que el 2016 la Utilidad Neta sea de \$27.864,33 a diferencia que las utilidades del 2014 y 2015 las cuales permitían que Comercial López continuara trabajando pero no justifican el esfuerzo de la propietaria del almacén. (Véase en Anexos I - J)

CONCLUSIONES

La estrategia en términos de rentabilidad, el cuál era el problema más urgente, ha sido un éxito ya que al menos las utilidades para el año 2016 son de un nivel aceptable que justifica la labor de la propietaria, pero ese éxito no parece que se pueda mantener en el tiempo, debido a que no se volvió hacer una adquisición significativa en el inventario durante el último año.

El Análisis Dupont muestra que la rentabilidad proviene del nivel de endeudamiento del Comercial, para ser más específicos según este análisis la empresa se encuentra sobreendeudada. Lo cual implica un riesgo financiero considerable que podría llevarlo a la quiebra. La liquidez sigue siendo un problema que la estrategia no ha podido resolver, mientras la gestión de cobranzas no mejore el panorama de la iliquidez se seguirá ampliando en el horizonte de Comercial López.

El Nivel de deuda sigue siendo alarmante, ya que no se realizó una disminución en los pasivos con respecto a los activos. Se debe evaluar cuál fue el objetivo de ese financiamiento y si realmente contribuyó al apalancamiento del Comercial. Las cuentas por cobrar y las provisiones de incobrables son demasiados altos, debe buscarse negociar con alguna empresa que quiera comprar la deuda, y que sean ellos los que continúen con la gestión de cobranza a cambio de ceder un porcentaje aceptable de dichos valores.

El nivel de Patrimonio es demasiado bajo para afrontar un eventual escenario desfavorable, hay que evaluar la posibilidad de asociarse con alguien que haga un aporte al patrimonio empresarial en términos de activo fijo o tangible a cambio de un porcentaje razonable del Comercial, ya que la Sra. López cuenta con la cartera de clientes.

Bibliografía

- Aching Guzmán, C., & Aching Samatelo, J. L. (2006). *Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia*. Perú.
- Asamblea, N. (2014). Art. 3 De la Inscripción Obligatoria. *Ley del Registro Único de Contribuyentes*. Servicio de Rentas Internas - SRI.
- Bahillo Marcos, M. E., Pérez Bravo, M. C., & Escribano Ruiz, G. (2013). *Gestión Financiera*. España: Paraninfo.
- Branch , W., & Glend D., B. (2012). *Dinero Seguro: Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*. Washington, D.C.: BID.
- Bravo Santillán , M. d., Lambretón Torres, V., & Márquez González, H. (2015). *Introducción a las Finanzas*. México: Pearson.
- Cantabria, G. d. (14 de 12 de 2013). *Empleo Cantabria*. Obtenido de Empleo Cantabria: <http://www.empleacantabria.com/es/portal.do?TR=C&IDR=37>
- Chu Rubio, M. (2014). *Finanzas para no financieros*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Docenteunivia. (13 de 07 de 2014). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros*. Obtenido de Cálculo e interpretación de las razones financieras: <https://analiseinterpretaciondeestadosfinancierosunivia.wordpress.com/2014/07/16/calculo-e-interpretacion-de-razones-financieras/>
- Duque Navarro, J. (24 de 11 de 2016). *ABC Finanzas.com*. Obtenido de ABC Finanzas.com: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/analisis-horizontal>
- Gitman, L. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación.

- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2012). *Contabilidad para no Contadores*. México: Mc Graw Hill.
- Hornngren, C. T., Harrison Jr, W., & Suzanne Oliver, M. (2012). *Contabilidad*. México: Pearson Educación.
- Nacional Financiera, S. (2016). *Smetoolkit*. Recuperado el 10 de 05 de 2017, de Liquidez, endeudamiento y rentabilidad:
<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3713/Liquidez-endeudamiento-y-rentabilidad->
- Nava Rosillón, M. A. (2012). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 5. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Osorio Rodríguez, D. (2011). *Riesgo de fondeo, Riesgo de liquidez y Relación de solvencia en un modelo de espirales de liquidez* (Primera ed.). México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Pacheco Coello, C. E. (2013). *Finanzas Corporativas Valor llave para una Organización sana y competente*. México: Promotorse. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=3-R2DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=finanzas+corporativas&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=true
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: McGRAW-HILL.

Anexos

Anexo A. Registro Legal del Comercial López

SRI.gob.ec

Desconectado

Búsqueda de Contribuyentes / Información del Contribuyente

Autorización de Documentos

Fecha : 14-06-2017

Información del Contribuyente

Razón Social: LOPEZ SOLANO NANCY PETITA

RUC: 1203797178001

Nombre Comercial:

Estado del Contribuyente en el RUC Activo

Clase de Contribuyente Otro

Tipo de Contribuyente Persona Natural

Obligado a llevar Contabilidad NO

Actividad Económica Principal VENTA AL POR MENOR DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE MOTOS

Fecha de inicio de actividades 05-09-2005

Fecha de cese de actividades 31-08-2011

Fecha reinicio de actividades 28-11-2012

Fecha actualización 13-11-2015

Categoría Mi PYMES Micro

Establecimiento Matriz

No. de Establecimiento	Nombre Comercial	Ubicación del Establecimiento	Estado del Establecimiento
001	COMERCIAL LOPEZ	LOS RIOS / MONTALVO / 25 DE ABRIL S/N Y PADRE FRANCISCO ARRAIVI	Abierto

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Anexo B. Ratios Financieros

Razón de Liquidez		2014		2015		2016	
Razón Circulante	= $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	<u>158.693,95</u>	6,09	<u>203.544,20</u>	2,76	<u>140.974,70</u>	3,26
		26.078,50		73.687,58		43.200,00	
Razón Rápida	= $\frac{\text{Activo Circulante-Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$	<u>142.893,95</u>	5,48	<u>145.019,30</u>	1,97	<u>125.974,70</u>	2,92
		26.078,50		73.687,58		43.200,00	

Razón de Actividad		2014		2015		2016	
Rotación de Inventario	= $\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$	<u>55.886,50</u>	3,54	<u>62.004,85</u>	1,06	<u>65.004,85</u>	4,33
		15.800,00		58.524,90		15.000,00	
Periodo Promedio de Cobranzas	= $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio ventas diarias}}$	<u>146.235,95</u>	596	<u>148.675,50</u>	578	<u>143.000,00</u>	361
		245,22		257,17		396,05	
Periodo Promedio Pagos	= $\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Promedio de Compras diarias}}$	<u>22.006,09</u>	311	<u>71.770,48</u>	1659	<u>40.500,00</u>	510
		70,71		43,26		79,37	
Rotación de Activos Totales	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$	<u>88.278,87</u>	53%	<u>92.579,77</u>	44%	<u>142.579,77</u>	94%
		165.632,49		211.101,98		151.063,21	

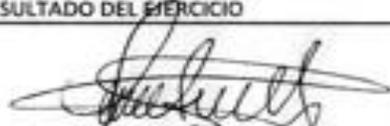
Razón de Endeudamiento		2014		2015		2016	
Razón de deuda	= $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$	<u>160.237,59</u>	96,74%	<u>207.846,67</u>	98,46%	<u>147.673,21</u>	97,76%
		165.632,49		211.101,98		151.063,21	
Razón de capacidad de pago de intereses	= $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses}}$	<u>3.340,72</u>	46%	<u>1.440,89</u>	20%	<u>42.027,64</u>	578%
		7.271,16		7.271,16		7.271,16	

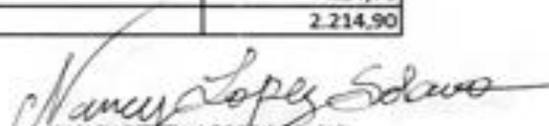
Razón de Rentabilidad		2014		2015		2016	
Margen Utilidad Bruta	= <u>Utilidad Bruta</u> Ventas	<u>32.392,37</u> 88.278,87	37%	<u>30.574,92</u> 92.579,77	33%	<u>77.574,92</u> 142.579,77	54%
Margen Utilidad Operativa	= <u>Utilidad Operativa</u> Ventas	<u>3.340,72</u> 88.278,87	3,78%	<u>1.440,89</u> 92.579,77	1,56%	<u>42.027,64</u> 142.579,77	29%
Margen Utilidad Neta	= <u>Utilidad Neta</u> Ventas	<u>2.214,90</u> 88.278,87	3%	<u>955,31</u> 92.579,77	1,03%	<u>27.864,33</u> 142.579,77	20%
Rendimiento sobre Activos	= <u>Utilidad Neta</u> Activos	<u>2.214,90</u> 165.632,49	1,34%	<u>955,31</u> 211.101,98	0,45%	<u>27.864,33</u> 151.063,21	18%
Rendimiento sobre Capital	= <u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	<u>2.214,90</u> 5.394,90	41%	<u>955,31</u> 3.255,31	29%	<u>27.864,33</u> 3.390,00	822%

ANÁLISIS DUPONT	2014	2015	2016
RSP	41,06%	29,35%	828,06%
RSA	1,34%	0,45%	18,45%
Autonomía de la Empresa	-2870%	-6285%	-4289%
Autonomía de los Proveedores	2970%	6385%	4389%
Multiplicador del Patrimonio	3070%	6485%	4489%
Eficacia	3%	1,03%	20%
Eficiencia	0,53	0,44	0,94
Riesgo	Alto	Alto	Alto

Anexo C Estado de Resultado Integral del año 2014

COMERCIAL LOPEZ		
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO		
CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014		
USD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
RUBROS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ	
INGRESOS		88278,87
VENTAS NETAS		88278,87
VENTA DE MERCADERIAS	112.352,20	
(-) NOTAS DE CRÉDITO	24.073,33	
COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS		55886,50
INVENTARIO INICIAL	58.326,00	
(+) COMPRA DE MERCADERIAS	25.456,00	
(-) NOTAS DE CRÉDITO (DEVOLUCIONES)	10.095,50	
(+) IMPORTACIÓN DE MERCADERIAS	0,00	
(-) INVENTARIO FINAL	17.800,00	
MARGEN BRUTO EN VENTAS		32392,37
COSTOS Y GASTOS		29051,65
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS		19869
SUELDOS Y SALARIOS	2.400,00	
APORTE PATRONAL	700,00	
DÉCIMO TERCERO	1.200,00	
DÉCIMO CUARTO	800,00	
FONDOS DE RESERVA	800,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES	300,00	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	100,00	
ALQUILER	700,00	
CUENTAS INCOBRABLES	1.184,00	
COMBUSTIBLE	3.361,00	
HONORARIOS	7.200,00	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	1.124,00	
DEPRECIACIONES		1.911,49
VEHÍCULO	1.911,49	
GASTOS FINANCIEROS		7.271,16
INTERESES BANCO PICHINCHA	6.811,16	
INTERESES BANCO INTERNACIONAL	460,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPOTOS		3.340,72
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		501,11
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		2.839,61
22% IMPUESTO A LA RENTA		624,71
RESULTADO DEL EJERCICIO		2.214,90


CONTADOR


NANCY PEZITA LOPEZ SOLANO
REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Comercial López

Anexo D. Estado de Resultado Integral del año 2015

COMERCIAL LOPEZ		
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO		
CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015		
SUSD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
RUBROS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ	
INGRESOS		
VENTAS NETAS		92579,77
VENTA DE MERCADERIAS	94.653,10	
(-) NOTAS DE CRÉDITO	2.073,33	
COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS		62.004,85
INVENTARIO INICIAL	58.326,00	
(+) COMPRA DE MERCADERIAS	15.574,35	
(-) NOTAS DE CRÉDITO (DEVOLUCIONES)	5.095,50	
(+) IMPORTACIÓN DE MERCADERIAS	0,00	
(-) INVENTARIO FINAL	6800,00	
MARGEN BRUTO EN VENTAS		30.574,92
COSTOS Y GASTOS		29.134,03
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS		19.951,38
SUELDOS Y SALARIOS	2.400,00	
APORTE PATRONAL	935,00	
DÉCIMO TERCERO	1.350,00	
DÉCIMO CUARTO	1.000,00	
FONDOS DE RESERVA	1.350,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES	500,00	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	200,00	
ALQUILER	700,00	
CUENTAS INCOBRABLES	1.486,75	
COMBUSTIBLE	1.583,63	
HONORARIOS	7.200,00	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	1.246,00	
DEPRECIACIONES		1911,49
VEHÍCULO	1.911,49	
GASTOS FINANCIEROS		7271,16
INTERESES BANCO PICHINCHA	6811,16	
INTERESES BANCO INTERNACIONAL	460,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPTOS		1440,89
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		216,13
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE 2015		1224,76
22% IMPUESTO A LA RENTA		269,45
RESULTADO DEL EJERCICIO		955,31

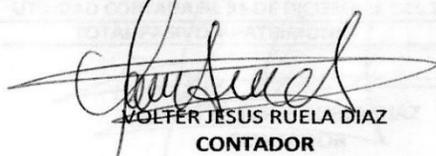

VOLTER JESUS RUELA DIAZ
CONTADOR

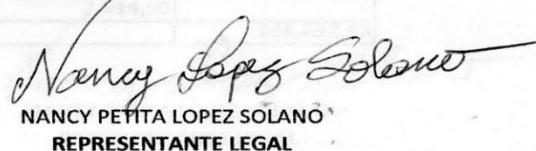

NANCY PETITA LOPEZ SOLANO
REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Comercial López

Anexo E. Estado de Resultado Integral del año 2016

COMERCIAL LOPEZ		
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO		
CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016		
USD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
RUBROS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ	
INGRESOS		142579,77
VENTAS NETAS		142579,77
VENTA DE MERCADERIAS	154.653,10	
(-) NOTAS DE CRÉDITO	12.073,33	
COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS		65004,85
INVENTARIO INICIAL	58.326,00	
(+) COMPRA DE MERCADERIAS	28.574,35	
(-) NOTAS DE CRÉDITO (DEVOLUCIONES)	15.095,50	
(+) IMPORTACIÓN DE MERCADERIAS	0	
(-) INVENTARIO FINAL	6.800,00	
MARGEN BRUTO EN VENTAS		77574,92
COSTOS Y GASTOS		35.547,28
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS		25.364,63
SUELDOS Y SALARIOS	5.400,00	
APORTE PATRONAL	1.235,00	
DÉCIMO TERCERO	2.350,00	
DÉCIMO CUARTO	1.000,00	
FONDOS DE RESERVA	2.350,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES	500,00	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	200,00	
ALQUILER	700,00	
CUENTAS INCOBRABLES	1.600,00	
COMBUSTIBLE	1.583,63	
HONORARIOS	7.200,00	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	1.246,00	
DEPRECIACIONES		2.911,49
VEHÍCULO	2.911,49	
GASTOS FINANCIEROS		7.271,16
INTERESES BANCO PICHINCHA	6.811,16	
INTERESES BANCO INTERNACIONAL	460,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPTOS		42.027,64
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		6.304,15
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016		35.723,49
22% IMPUESTO A LA RENTA		7.859,17
RESULTADO DEL EJERCICIO		27.864,33


VOLTER JESUS RUELA DIAZ
CONTADOR


NANCY PETITA LOPEZ SOLANO
REPRESENTANTE LEGAL

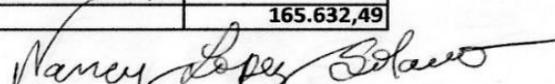
Fuente: Comercial López

Anexo F. Estado de Situación Financiera de 2014

Fuente: Comercial López

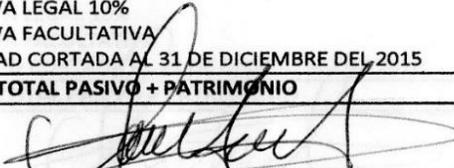
COMERCIAL LOPEZ ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 \$USD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
NOMBRE DE CUENTAS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ NANCY PETITA LOPEZ SOLANO	
ACTIVOS		165.632,49
ACTIVO CORRIENTE		158.693,95
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		2.200,00
BANCO INTERNACIONAL	200,00	
BANCO GUAYAQUIL	800,00	
BANCO PICHINCHA	1.200,00	
ACTIVOS FINANCIEROS		140.693,95
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	146.235,95	
PROV. CUENTAS INCOBRABLES	6.942,00	
PRESTAMOS A EMPLEADOS	1.400,00	
ACTIVO REALIZABLE		15.800,00
INVENTARIO FINAL	15.800,00	
ACTIVO NO CORRIENTE		6.938,54
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		13.000,00
VEHÍCULOS	2.400,00	
MAQUINARIAS	6.000,00	
EQUIPO DE CÓMPUTO	3.400,00	
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		6.061,46
DEPRECIACIÓN ACUMULADA 2013	2.530,73	
DEPRECIACIÓN 2014	3.530,73	
PASIVOS		160.237,59
PASIVO CORRIENTE		26.078,50
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		22.006,09
PROVEEDORES - LOCALES	21.162,59	
OTROS PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	843,50	
CUENTAS Y DOCTOS POR PAGAR INST. FINANC. C/P		0,00
OTRAS OBLIGACIONES		4.072,41
IMPUESTO A LA RENTA	500,00	
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1.572,41	
RETENCIONES POR PAGAR SRI	1.100,00	
IESS POR PAGAR	900,00	
PASIVO NO CORRIENTE		134.159,09
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		134.159,09
AL BANCO PICHINCHA 2 OPERACIONES	58.748,41	
AL BANCO INTERNACIONAL 1 OPERACIÓN	75.410,68	
PATRIMONIO		5.394,90
CAPITAL SOCIAL	1.800,00	
RESERVA LEGAL 10%	180,00	
RESERVA FACULTATIVA	1.200,00	
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014	2.214,90	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		165.632,49

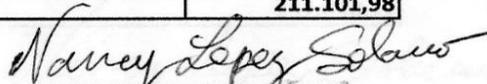

VOLTER JESUS RUELA DIAZ
CONTADOR


NANCY PETITA LOPEZ SOLANO
REPRESENTANTE LEGAL

Anexo F. Estado de Situación Financiera de 2015

COMERCIAL LOPEZ ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015 \$USD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
NOMBRE DE CUENTAS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ NANCY PETITA LOPEZ SOLANO	
ACTIVOS		211.101,98
ACTIVO CORRIENTE		203.544,20
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		2.385,00
BANCO INTERNACIONAL	500,00	
BANCO GUAYAQUIL	1.200,00	
BANCO PICHINCHA	685,00	
ACTIVOS FINANCIEROS		142.634,30
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	148.675,50	
PROV. CUENTAS INCOBRABLES	6.942,00	
PRESTAMOS A EMPLEADOS	900,80	
ACTIVO REALIZABLE		58.524,90
INVENTARIO FINAL	58.524,90	
ACTIVO NO CORRIENTE		7.557,78
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		13.000,00
VEHÍCULOS	2.400,00	
MAQUINARIAS	6.000,00	
EQUIPO DE CÓMPUTO	3.400,00	
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		5.442,22
DEPRECIACIÓN ACUMULADA 2014	3.530,73	
DEPRECIACIÓN 2015	1.911,49	
PASIVOS		207.846,67
PASIVO CORRIENTE		73.687,58
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		71.770,48
PROVEEDORES - LOCALES	71.127,08	
OTROS PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	643,40	
CUENTAS Y DOCTOS POR PAGAR INST. FINANC. C/P	0,00	0,00
OTRAS OBLIGACIONES		1.917,10
IMPUESTO A LA RENTA	143,50	
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	171,13	
RETENCIONES POR PAGAR SRI	917,47	
IESS POR PAGAR	685,00	
PASIVO NO CORRIENTE		134.159,09
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		134.159,09
AL BANCO PICHINCHA 2 OPERACIONES	58.748,41	
AL BANCO INTERNACIONAL 1 OPERACIÓN	75.410,68	
PATRIMONIO		3.255,31
CAPITAL SOCIAL	1.000,00	
RESERVA LEGAL 10%	100,00	
RESERVA FACULTATIVA	1.200,00	
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	955,31	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		211.101,98

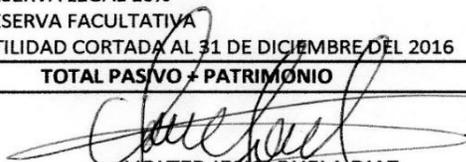

VOLTER JESUS RUELA DIAZ
CONTADOR

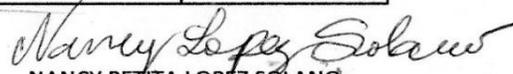

NANCY PETITA LOPEZ SOLANO
REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Comercial López

Anexo G. Estado de Situación Financiera de 2016

COMERCIAL LOPEZ ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO CORTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 \$USD EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA		
NOMBRE DE CUENTAS	SALDOS COMERCIAL LOPEZ NANCY PETITA LOPEZ SOLANO	
ACTIVOS		151.038,51
ACTIVO CORRIENTE		140.950,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		2.550,00
BANCO INTERNACIONAL	1.000,00	
BANCO GUAYAQUIL	750,00	
BANCO PICHINCHA	800,00	
ACTIVOS FINANCIEROS		123.400,00
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	143.000,00	
PROV. CUENTAS INCOBRABLES	20.000,00	
PRESTAMOS A EMPLEADOS	400,00	
ACTIVO REALIZABLE		15.000,00
INVENTARIO FINAL	15.000,00	
ACTIVO NO CORRIENTE		10.088,51
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		13.000,00
VEHÍCULOS	2.400,00	
MAQUINARIAS	6.000,00	
EQUIPO DE CÓMPUTO	3.400,00	
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		2.911,49
DEPRECIACIÓN ACUMULADA 2015	1.911,49	
DEPRECIACIÓN 2016	1.000,00	
PASIVOS		147.673,20
PASIVO CORRIENTE		43.200,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		40.500,00
PROVEEDORES - LOCALES	40.000,00	
OTROS PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	500,00	
CUENTAS Y DOCTOS POR PAGAR INST. FINANC. C/P		0,00
OTRAS OBLIGACIONES		2.700,00
IMPUESTO A LA RENTA	300,00	
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	800,00	
RETENCIONES POR PAGAR SRI	700,00	
IESS POR PAGAR	900,00	
PASIVO NO CORRIENTE		104.473,20
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		104.473,20
AL BANCO PICHINCHA 2 OPERACIONES	46.000,00	
AL BANCO INTERNACIONAL 1 OPERACIÓN	58.473,20	
PATRIMONIO		3.365,31
CAPITAL SOCIAL	1.100,00	
RESERVA LEGAL 10%	110,00	
RESERVA FACULTATIVA	1.200,00	
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016	955,31	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		151.038,51


 VOLTER JESUS RUELA DIAZ
 CONTADOR


 NANCY PETITA LOPEZ SOLANO
 REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Comercial López

Anexo G. Análisis Vertical del Estado De Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2014	%	2015	%	2016	%
ACTIVO CORRIENTE						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO						
BANCO INTERNACIONAL	\$ 200,00	0,12%	\$ 500,00	0,24%	\$ 1.000,00	0,66%
BANCO GUAYAQUIL	\$ 800,00	0,48%	\$ 1.200,00	0,57%	\$ 750,00	0,50%
BANCO PICHINCHA	\$ 1.200,00	0,72%	\$ 685,00	0,32%	\$ 800,00	0,53%
ACTIVOS FINANCIEROS						
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 146.235,95	88,29%	\$ 148.675,50	70,43%	\$ 143.000,00	94,68%
PROV. CUENTAS INCOBRABLES	\$ 6.942,00	4,19%	\$ 6.942,00	3,29%	\$ 20.000,00	13,24%
PRESTAMOS A EMPLEADOS	\$ 1.400,00	0,85%	\$ 900,80	0,43%	\$ 400,00	0,26%
INVENTARIO FINAL	\$ 15.800,00	9,54%	\$ 58.524,90	27,72%	\$ 15.000,00	9,93%
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	\$ 158.693,95	95,81%	\$ 203.544,20	96,42%	\$ 140.950,00	93,32%
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
VEHÍCULOS	\$ 2.400,00	1,45%	\$ 2.400,00	1,14%	\$ 2.400,00	1,59%
MAQUINARIAS	\$ 6.000,00	3,62%	\$ 6.000,00	2,84%	\$ 6.000,00	3,97%
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 3.400,00	2,05%	\$ 3.400,00	1,61%	\$ 3.400,00	2,25%
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00	0,72%	\$ 1.200,00	0,57%	\$ 1.200,00	0,79%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA						
DEPRECIACIÓN ACUMULADA 2013	\$ 2.530,73	1,53%	\$ 3.530,73	1,67%	\$ 1.911,49	1,27%
DEPRECIACIÓN 2014	\$ 3.530,73	2,13%	\$ 1.911,49	0,91%	\$ 1.000,00	0,66%
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	\$ 6.938,54	4,19%	\$ 7.557,78	3,58%	\$ 10.088,51	6,68%
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	\$ 165.632,49	100%	\$ 211.101,98	100%	\$ 151.038,51	100%

PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR						
PROVEEDORES - LOCALES	\$ 21.162,59	12,78%	\$ 71.127,08	33,69%	\$ 40.000,00	26,48%
OTROS PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	\$ 843,50	0,51%	\$ 643,40	0,30%	\$ 500,00	0,33%
OTRAS OBLIGACIONES						
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 500,00	0,30%	\$ 143,50	0,07%	\$ 300,00	0,20%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 1.572,41	0,95%	\$ 171,13	0,08%	\$ 800,00	0,53%
RETENCIONES POR PAGAR SRI	\$ 1.100,00	0,66%	\$ 917,47	0,43%	\$ 700,00	0,46%
IESS POR PAGAR	\$ 900,00	0,54%	\$ 685,00	0,32%	\$ 900,00	0,60%
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	\$ 26.078,50	15,74%	\$ 73.687,58	34,91%	\$ 43.200,00	28,60%
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 2.000,00					
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS						
AL BANCO PICHINCHA 2 OPERACIONES	\$ 58.748,41	35,47%	\$ 58.748,41	27,83%	\$ 46.000,00	30,45%
AL BANCO INTERNACIONAL 1 OPERACIÓN	\$ 75.410,68	45,53%	\$ 75.410,68	35,72%	\$ 58.473,20	38,71%
<u>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</u>	\$ 134.159,09	81,00%	\$ 134.159,09	63,55%	\$ 104.473,20	69,16%
<u>TOTAL PASIVO</u>	\$ 160.237,59	96,74%	\$ 207.846,67	98,46%	\$ 147.673,20	97,76%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$ 1.800,00	1,09%	\$ 1.000,00	0,47%	\$ 1.100,00	0,73%
RESERVA LEGAL 10%	\$ 180,00	0,11%	\$ 100,00	0,05%	\$ 110,00	0,07%
RESERVA FACULTATIVA	\$ 1.200,00	0,72%	\$ 1.200,00	0,57%	\$ 1.200,00	0,79%
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015-2016	\$ 2.214,90	1,34%	\$ 955,31	0,45%	\$ 980,00	0,65%
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	\$ 5.394,90	3,26%	\$ 3.255,31	1,54%	\$ 3.390,00	2,24%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 165.632,49	100%	\$ 211.101,98	100%	\$ 151.063,20	100%

Fuente: Comercial López

Anexo H. Análisis Horizontal del Estado De Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	Del 2014 al 2015	Variación %	Del 2015 al 2016	Variación %
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO				
BANCO INTERNACIONAL	\$ 300,00	150,00%	\$ 500,00	100,00%
BANCO GUAYAQUIL	\$ 400,00	50,00%	\$ (450,00)	-37,50%
BANCO PICHINCHA	\$ (515,00)	-42,92%	\$ 115,00	16,79%
ACTIVOS FINANCIEROS				
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 2.439,55	1,67%	\$ (5.675,50)	-3,82%
PROV. CUENTAS INCOBRABLES	\$ -	0,00%	\$ 13.058,00	188,10%
PRESTAMOS A EMPLEADOS	\$ (499,20)	-35,66%	\$ (500,80)	-55,60%
INVENTARIO FINAL	\$ 42.724,90	270,41%	\$ (43.524,90)	-74,37%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 44.850,25	28,26%	\$ (62.594,20)	-30,75%
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				
VEHÍCULOS	\$ -		\$ -	0%
MAQUINARIAS	\$ -	0%	\$ -	0%
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ -	0%	\$ -	0%
MUEBLES Y ENSERES	\$ -	0%	\$ -	0%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA				
DEPRECIACIÓN ACUMULADA 2013	\$ 1.000,00	39,51%	\$ (1.619,24)	-45,86%
DEPRECIACIÓN 2014	\$ (1.619,24)	-45,86%	\$ (911,49)	-47,68%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 619,24	8,92%	\$ 2.530,73	33,49%
TOTAL ACTIVOS	\$ 45.469,49	27,45%	\$ (60.063,47)	-28,45%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR				
PROVEEDORES - LOCALES	\$ 49.964,49	236,10%	\$ (31.127,08)	-43,76%
OTROS PROVEEDORES BIENES Y SERVICIOS	\$ (200,10)	-23,72%	\$ (143,40)	-22,29%
OTRAS OBLIGACIONES				

IMPUESTO A LA RENTA	\$	(356,50)	-71,30%	\$	156,50	109,06%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$	(1.401,28)	-89,12%	\$	628,87	367,48%
RETENCIONES POR PAGAR SRI	\$	(182,53)	-16,59%	\$	(217,47)	-23,70%
IESS POR PAGAR	\$	(215,00)	-23,89%	\$	215,00	31,39%
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	\$	47.609,08	182,56%	\$	(30.487,58)	-41,37%
PASIVO NO CORRIENTE						
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS						
AL BANCO PICHINCHA 2 OPERACIONES	\$	-	0,00%	\$	(12.748,41)	-21,70%
AL BANCO INTERNACIONAL 1 OPERACIÓN	\$	-	0,00%	\$	(16.937,48)	-22,46%
<u>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</u>	\$	-	0,00%	\$	(29.685,89)	-22,13%
<u>TOTAL PASIVO</u>	\$	47.609,08	29,71%	\$	(60.173,47)	-28,95%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$	(800,00)	-44,44%	\$	100,00	10,0%
RESERVA LEGAL 10%	\$	(80,00)	-44,44%	\$	10,00	10,0%
RESERVA FACULTATIVA	\$	-	0,00%	\$	-	0,0%
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015-2016	\$	(1.259,59)	-56,87%	\$	24,69	2,6%
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	\$	(2.139,59)	-39,66%	\$	134,69	4,1%
<u>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</u>	\$	45.469,49	27,45%	\$	(60.038,78)	-28,4%

Fuente: Comercial López

Anexo I. Análisis Vertical del Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO	2014	%	2015	%	2016	%
INGRESOS	\$ 88.278,87	100,00%	\$ 92.579,77	100,00%	\$ 142.579,77	100,00%
VENTAS NETAS	\$ 88.278,87	100,00%	\$ 92.579,77	100,00%	\$ 142.579,77	100,00%
VENTA DE MERCADERIAS	\$ 112.352,20	127,27%	\$ 94.653,10	102,24%	\$ 154.653,10	108,47%
NOTAS DE CRÉDITO	\$ 24.073,33	27,27%	\$ 2.073,33	2,24%	\$ 12.073,33	8,47%
COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS	\$ 55.886,50	63,31%	\$ 62.004,85	66,97%	\$ 65.004,85	45,59%
INVENTARIO INICIAL	\$ 58.326,00	66,07%	\$ 58.326,00	63,00%	\$ 58.326,00	40,91%
COMPRA DE MERCADERIAS	\$ 25.456,00	28,84%	\$ 15.574,35	16,82%	\$ 28.574,35	20,04%
NOTAS DE CRÉDITO (DEVOLUCIONES)	\$ 10.095,50	11,44%	\$ 5.095,50	5,50%	\$ 15.095,50	10,59%
IMPORTACIÓN DE MERCADERIAS						
INVENTARIO FINAL	\$ 17.800,00	20,16%	\$ 6.800,00	7,35%	\$ 6.800,00	4,77%
MARGEN BRUTO EN VENTAS	\$ 32.392,37	36,69%	\$ 30.574,92	33,03%	\$ 77.574,92	54,41%
COSTOS Y GASTOS	\$ 29.051,65	32,91%	\$ 29.134,03	31,47%	\$ 35.547,28	24,93%
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS	\$ 19.869,00	22,51%	\$ 19.951,38	21,55%	\$ 25.364,63	17,79%
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 2.400,00	2,72%	\$ 2.400,00	2,59%	\$ 5.400,00	3,79%
APORTE PATRONAL	\$ 700,00	0,79%	\$ 935,00	1,01%	\$ 1.235,00	0,87%
DÉCIMO TERCERO	\$ 1.200,00	1,36%	\$ 1.350,00	1,46%	\$ 2.350,00	1,65%
DÉCIMO CUARTO	\$ 800,00	0,91%	\$ 1.000,00	1,08%	\$ 1.000,00	0,70%
FONDOS DE RESERVA	\$ 800,00	0,91%	\$ 1.350,00	1,46%	\$ 2.350,00	1,65%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 300,00	0,34%	\$ 500,00	0,54%	\$ 500,00	0,35%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 100,00	0,11%	\$ 200,00	0,22%	\$ 200,00	0,14%
ALQUILER	\$ 700,00	0,79%	\$ 700,00	0,76%	\$ 700,00	0,49%
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 1.184,00	1,34%	\$ 1.486,75	1,61%	\$ 1.600,00	1,12%
COMBUSTIBLE	\$ 3.361,00	3,81%	\$ 1.583,63	1,71%	\$ 1.583,63	1,11%
HONORARIOS	\$ 7.200,00	8,16%	\$ 7.200,00	7,78%	\$ 7.200,00	5,05%
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	\$ 1.124,00	1,27%	\$ 1.246,00	1,35%	\$ 1.246,00	0,87%

DEPRECIACIONES	\$	1.911,49	2,17%	\$	1.911,49	2,06%	\$	2.911,49	2,04%
VEHÍCULO	\$	1.911,49	2,17%	\$	1.911,49	2,06%	\$	2.911,49	2,04%
GASTOS FINANCIEROS	\$	7.271,16	8,24%	\$	7.271,16	7,85%	\$	7.271,16	5,10%
INTERESES BANCO PICHINCHA	\$	6.811,16	7,72%	\$	6.811,16	7,36%	\$	6.811,16	4,78%
INTERESES BANCO INTERNACIONAL	\$	460,00	0,52%	\$	460,00	0,50%	\$	460,00	0,32%
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPTOS	\$	3.340,72	3,78%	\$	1.440,89	1,56%	\$	42.027,64	29,48%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$	501,11	0,57%	\$	216,13	0,23%	\$	6.304,15	4,42%
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015-2016	\$	2.839,61	3,22%	\$	1.224,76	1,32%	\$	35.723,49	25,06%
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$	624,71	0,71%	\$	269,45	0,29%	\$	7.859,17	5,51%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$	2.214,90	2,51%	\$	955,31	1,03%	\$	27.864,33	19,54%

Fuente: Comercial López

Anexo J. Análisis Horizontal del Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO	Del 2014 al 2015	Variación %	Del 2015 al 2016	Variación %
INGRESOS	\$ 4.300,90	4,87%	\$ 50.000,00	54,01%
VENTAS NETAS	\$ 4.300,90	4,87%	\$ 50.000,00	54,01%
VENTA DE MERCADERIAS	\$ (17.699,10)	-15,75%	\$ 60.000,00	63,39%
NOTAS DE CRÉDITO	\$ (22.000,00)	-91,39%	\$ 10.000,00	482,32%
COSTO DE MERCADERIAS VENDIDAS	\$ 6.118,35	10,95%	\$ 3.000,00	4,84%
INVENTARIO INICIAL		0,00%	\$ -	0,00%
COMPRA DE MERCADERIAS	\$ (9.881,65)	-38,82%	\$ 13.000,00	83,47%
NOTAS DE CRÉDITO (DEVOLUCIONES)	\$ (5.000,00)	-49,53%	\$ 10.000,00	196,25%
IMPORTACIÓN DE MERCADERIAS				
INVENTARIO FINAL	\$ (11.000,00)	-61,80%	\$ -	0,00%
MARGEN BRUTO EN VENTAS	\$ (1.817,45)	-5,61%	\$ 47.000,00	153,72%
COSTOS Y GASTOS	\$ 82,38	0,28%	\$ 6.413,25	22,01%
COSTOS DE PRODUCCIÓN Y GASTOS	\$ 82,38	0,41%	\$ 5.413,25	27,13%
SUELDOS Y SALARIOS		0,00%	\$ 3.000,00	125,00%
APORTE PATRONAL	\$ 235,00	33,57%	\$ 300,00	32,09%
DÉCIMO TERCERO	\$ 150,00	12,50%	\$ 1.000,00	74,07%
DÉCIMO CUARTO	\$ 200,00	25,00%	\$ -	0,00%
FONDOS DE RESERVA	\$ 550,00	68,75%	\$ 1.000,00	74,07%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 200,00	66,67%	\$ -	0,00%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 100,00	100,00%	\$ -	0,00%
ALQUILER		0,00%	\$ -	0,00%
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 302,75	25,57%	\$ 113,25	7,62%
COMBUSTIBLE	\$ (1.777,37)	-52,88%	\$ -	0,00%
HONORARIOS	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	\$ 122,00	10,85%	\$ -	0,00%

DEPRECIACIONES	\$ -	0,00%	\$ 1.000,00	52,32%
VEHÍCULO	\$ -	0,00%	\$ 1.000,00	52,32%
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
INTERESES BANCO PICHINCHA	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
INTERESES BANCO INTERNACIONAL	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	\$ (1.899,83)	-56,87%	\$ 40.586,75	2816,78%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ (284,97)	-56,87%	\$ 6.088,01	2816,78%
UTILIDAD CORTADA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015-2016	\$ (1.614,86)	-56,87%	\$ 34.498,74	2816,78%
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ (355,27)	-56,87%	\$ 7.589,72	2816,78%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ (1.259,59)	-56,87%	\$ 26.909,02	2816,78%

Fuente: Comercial López

Anexo K. Entrevista

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE INGENIERÍA EN y CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Entrevista realizada al Contador del comercial LÓPEZ

La presente entrevista tiene como propósito adquirir información sobre el ESTUDIO FINANCIERO EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DEL COMERCIAL LÓPEZ EN EL CANTÓN MONTALVO

¿A qué se dedica el Comercial López?

¿Cuánto tiempo lleva el Comercial López ejerciendo su actividad económica?

¿Qué tipo de artículos vende?

¿Qué otros servicios ofrece el comercial?

¿El Comercial es obligado a llevar contabilidad?

¿Cuántos colaboradores posee el Comercial?

¿Cuándo realizó una adquisición masiva de inventario?

¿En los 3 últimos años la utilidad cómo ha variado?

¿El Comercial realiza las ventas al contado o a crédito?

¿Se realiza paulatinamente estudios financieros en el Comercial López?
