



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

MEMORIA TÉCNICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA DE LA FERRETERÍA
VIVESA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO
PERIODO 2009”**

AUTORAS:

CUEVA SÁNCHEZ VERÓNICA
PINTA REMACHE MARIANA

AMBATO - ECUADOR

2010

CERTIFICADO

Certifico que este trabajo, luego de haber sido revisado y analizado cumple con los requisitos exigidos en el Reglamento Vigente de la Graduación de la Unidad de Educación a Distancia de la carrera Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA de la Facultad de Administración de Empresas de la ESPOCH.

Ing. Geovanny Jácome
TUTOR MEMORIA TECNICA

Ing. Gino Merino
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACION DE AUTENTICIDAD O RESPONSABILIDAD

Declaramos que, los resultados obtenidos en la investigación que presentamos como requerimiento, previo para la obtención del Título de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaramos que el contenido, las conclusiones, y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto es de exclusiva responsabilidad legal y académica de los autores.

Mariana Pinta
CI. 1103726442

Verónica Cueva
CI. 1716474240

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo así como también a todos los señores profesores por todos los conocimientos y experiencias que me supieron impartir.

Al Director de la presente Memoria Técnica, Ing. Geovanny Jácome, el respeto, consideración y gratitud por su orientación constante en el proceso investigativo.

Y a todas aquellas personas que en forma desinteresada, me han brindado su colaboración para culminar con mi objetivo.

DEDICATORIA

Como compensación al esfuerzo y sacrificio para guiarme positivamente en la vida, quienes con su mayor amor y dedicación supieron infundir en mi el sentimiento de responsabilidad y de superación constante, en esta Memoria Técnica van sintetizados todos mis esfuerzos, es por ello que lo dedico con cariño y respeto a mis queridos y abnegados Padres, a mis hermanos, quienes me brindaron su apoyo moral y espiritual para culminar con éxito mis estudios, ya que con sus sabios consejos supieron guiarme por un noble sendero.

Mariana Pinta

ÍNDICE

	PÁG.
PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
RESUMEN.....	x
SUMMARY.....	xi
 CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO CONTEXTUAL.....	3
GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....	3
Reseña Histórica.....	3
Misión.....	4
Visión.....	4
Objetivos Organizacionales.....	5
Organigrama de la Empresa.....	5
Función Administrativa.....	6
 CAPÍTULO II	
MARCO SITUACIONAL DE LA EMPRESA.....	8
ANÁLISIS INTERNO.....	8

Capacidad Gerencial.....	8
Capacidad Competitiva (Marketing).....	9
Capacidad Financiera.....	9
Capacidad Física y Tecnológica.....	10
Capacidad de Talento Humano.....	10
Reguladores.....	10
ANÁLISIS EXTERNO.....	11
Factores Económicos.....	11
Factores Políticos y Legales.....	11
Factores Sociales y Culturales.....	11
Factores Demográficos.....	12
Factores Tecnológicos.....	12
Factores Ecológicos.....	12
MATRIZ FODA.....	13
PLAN DE CUENTAS.....	14
PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.....	20
Balance General 2008.....	20
Estado de Pérdidas y Ganancias 2008.....	21
Balance General 2009.....	23
Estado de Pérdidas y Ganancias 2009.....	24
CAPÍTULO III	
MARCO PROPOSITIVO.....	26
DATOS INFORMATIVOS.....	26
Titulo.....	26

Institución Ejecutora.....	26
Beneficiarios.....	26
Ubicación.....	27
Macro Ubicación.....	27
Micro Ubicación.....	28
Tiempo Estimado para la Ejecución.....	28
Inicio – Fin.....	28
Equipo Técnico Responsable.....	29
Costo.....	29
ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	30
Estudio de Mercado.....	30
Estudio de Técnico.....	30
Estudio Financiero.....	31
JUSTIFICACIÓN.....	31
OBJETIVOS.....	31
Objetivos Específicos.....	32
ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	32
MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.....	32
Clasificación de las Razones Financieras.....	34
Análisis Método Vertical.....	36
Balance General Comparativo.....	37
Estado de Pérdidas y Ganancias Comparativo.....	38
Análisis e Interpretación Financiera.....	39
ANÁLISIS MÉTODO HORIZONTAL.....	41

Balance General Comparativo.....	42
Estado de Pérdidas y Ganancias Comparativo.....	43
ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA.....	44
PLAN DE MONITOREO.....	46
CAPITULO IV	
CONCLUSIONES.....	47
RECOMENDACIONES.....	48
BIBLIOGRAFÍA.....	49
ANEXOS	
ANEXO 1.....	50
ANEXO 2.....	51
ANEXO 3.....	52
ANEXO 4.....	53
ANEXO 5.....	54
ANEXO 6.....	55

RESUMEN

Se ha diseñado el estudio de factibilidad económica en análisis de Estados Financieros de los dos últimos periodos contables 2008-2009 que presenta la Ferretería Vivesa. Esta se encuentra ubicada en la provincia de Tungurahua cantón Ambato parroquia Pichuá con la finalidad de identificar los rendimientos económicos financieros para la empresa.

Se utiliza métodos investigativos que permitirán realizar un diagnóstico interno y externo de la empresa, como la observación y la entrevista, para determinar las condiciones actuales en las que se encuentra la Ferretería, además nos ayudamos con fuentes bibliográficas para ampliar el desarrollo de la memoria técnica.

Según la información obtenida en esta propuesta da como resultado que si es factible, su análisis financiero es apropiado, confiable, útil, verás, oportuno y cumple con las expectativas de la empresa. Además Sirve de base para el crecimiento comercial y financiero de la misma.

Se recomienda aplicar la propuesta de los análisis Financieros, con ello se determinará los principales índices financieros que permiten a los accionistas conocer las tendencias más importantes de la empresa en su operación y la identificación de oportunidades o amenazas para la toma oportuna de decisiones.

SUMMARY

It has been developed an economical feasibility study in the financial analysis of the last two countable periods 2008-2009 of the “Ferreteria Vivesa” with the purpose of identifying the financial economical profitability for the enterprise.

The enterprise is located in the Tungurahua Province, Ambato Canton, Picahuia Parrish.

Some research methods were used which let develop an internal and external diagnosis, observations and interviews were done for determining the actual conditions of the enterprise; besides, some bibliographic sources were used for widening the development of the research .

According to the information obtained in this proposal, the results are positive; the financial analysis is truthful, appropriate, trustful, and meets the expectations of the Enterprise; it also serves as base for the commercial and financial increase.

It is recommended to apply this proposal for the Financial analysis, with this could be determined the principal financial indices that will let to the shareholders know the most important tendencies of the enterprise in its operations and to identify the opportunities or menaces for the timely and right business decisions.

INTRODUCCIÓN

El estudio de factibilidad se hace necesario con el fin de asegurar la viabilidad del proyecto, todos los beneficios deben ser claramente identificados

EL estudio de factibilidad es una valiosa herramienta que permite cualificar los proyectos en procura de minimizar el factor de riesgo, mediante la aplicación de técnicas, estudios y análisis exhaustivos que determinan si la actividad que se propone emprender la empresa se realiza en el momento y circunstancias oportunas, además, facilita la corrección de posibles errores en la concepción del proyecto, se consideran la factibilidad técnica, económica y operacional de cada alternativa, así como si el proyecto es o no apropiado.

“Imagínate que comiences el desarrollo de un sistema y de golpe te das cuenta que no tienes los fondos suficientes para terminarlo (factibilidad económica), o que no tienes la tecnología adecuada (factibilidad técnica), ni los recursos humanos, etc.”

Entre los principales beneficios que genera a la ferretería un estudio de factibilidad económica, tenemos:

Toma de buenas decisiones, apoyadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará prósperamente, que producirá ganancias y que es susceptible de crédito para su instrumentación.

Con un estudio de factibilidad económica, todos los que conforman ferretería vivosa evitaran potenciales pérdidas de tiempo y dinero.

Esta memoria técnica está estructurada en cuatro capítulos, a saber:

En el capítulo I.- Se encuentra las Generalidades de la Empresa incluyendo reseña histórica, propósito corporativo, objetivos organizacionales, misión, visión, función administrativa.

En el capítulo II.- Se enuncia la Situación de la Empresa, incluyendo análisis interno de la situación actual, análisis externo y la FODA.

En el capítulo III.- Se da lugar al análisis e interpretación de los Estados Financieros de la Ferretería Vivesa.

En el capítulo IV.- Se emite las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

1. MARCO CONTEXTUAL

1.1 GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1.1 Reseña Histórica

ASPECTOS SOCIETARIOS

La Distribuidora VIVESA se constituyo legalmente en una sociedad, el 27 de Julio del 2005 en la ciudad de Ambato.

OBJETO SOCIAL

La distribuidora se dedicara a las siguientes actividades:

- a)** Compra, Venta, comercialización y distribución de materiales de construcción Cemento Rocafuerte, Varilla Andec, Tuberías Plastigama, Grifería FV, y de más productos en lo que se refiere a Materiales de Construcción.

- b)** Brindar una atención personalizada y ofrecer el servicio de entrega a domicilio.

CAPITAL

El Capital autorizado de la Distribuidora VIVESA es de DOS MIL DÓLARES AMERICANOS (\$2.000,00) dinero en efectivo y además las aportaciones en especie que consisten en muebles, enseres, mercadería para el funcionamiento de este local.

En la actualidad se tiene 2 accionistas, cada uno con el 50 % del mismo.

1.1.2 Misión

VIVESA comercializa la más amplia gama de productos y servicios de excelencia, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes presentando una empresa en constante desarrollo para competir en el mercado.

1.1.3 Visión

Ser reconocida como una empresa innovadora en constante crecimiento en la distribución de materiales de construcción a nivel local. Ofreciendo productos de alta calidad, al menor costo y al menor tiempo posible, considerando complacer a nuestros clientes involucrándonos siempre en sus necesidades.

Diferenciación  Producto de calidad

1.1.4 Valores Corporativos

- **Actuar con honestidad y transparencia**
- **Satisfacer las necesidades de nuestros clientes**
- **Responsabilidad**
- **Seriedad**
- **Constancia**
- **Involucramiento**
- **Entrega**
- **Dedicación y esmero.**

1.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

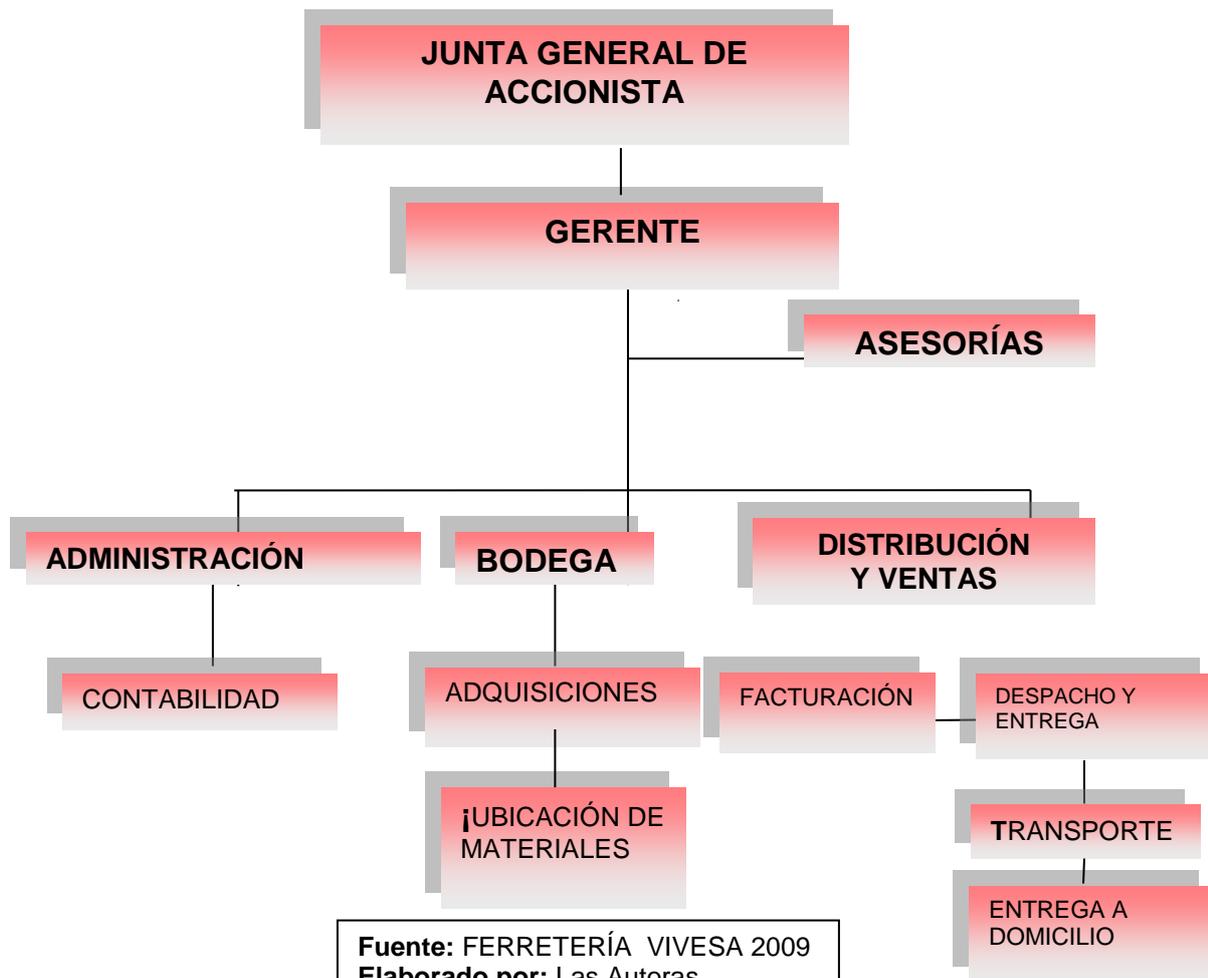
1.1.5.1 Objetivos Organizacionales

Crecer responsablemente, lograr solidez financiera y mejorar la satisfacción de nuestros clientes.

1.1.5.2 Organigrama de la empresa

Actualmente Distribuidora Vivesa cuenta con un organigrama estructurado.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA



1.1.5.3 Función administrativa

La distribuidora Vivesa tiene a su cargo las siguientes áreas:

GERENCIA

FUNCIONES DEL GERENTE

- Realizar adquisiciones de mercadería (reunión con proveedores)
- Revisar y firmar cheques para todo los pagos
- Toma de decisiones sobre la administración de la empresa.
- Representa a la empresa Judicial y extrajudicial

CONTABILIDAD

El contador no es de planta, revisa la documentación cada fin de semana para realizar la contabilidad sus actividades son:

- Todo lo relacionado a impuestos (impuestos SRI, anexos, impuestos municipio y con todas las instituciones pertinentes)
- Revisión de Balances mensuales (control de cuentas)
- Revisión de estados de cuentas bancarios y conciliaciones
- Responsable del fondo de caja (gastos pequeños),
- Archivar documentación (facturas de venta, compra, notas de crédito, retenciones,)
- Varios

ADMINISTRADOR

Funciones

- Control de bancos (depósitos, saldos bancarios, cheques protestados)
- Control de cartera (cuentas de cliente, retenciones de clientes,)

- Control de reportes de caja (responsable de fondo para sueltos)
- Control de proveedores (pagos)
- Atención al cliente
- Varios

INVENTARIOS

- Control de stock de inventarios en sistema
- Responsable de realizar los ajustes por ingresos y salidas con la debida autorización de gerencia
- Ingresos de notas de crédito por devoluciones de clientes.

BODEGAS

Mantener bodegas debidamente ordenadas, codificadas, y arregladas

- Control permanente de las existencias físicas
- Revisión de las mercaderías que los despachadores van a entregar a los clientes

SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- Facturación , caja
- Cuadre de caja y elaboración de reportes
- Despacho de mercadería
- Revisión de mercadería al momento del despacho

CAPÍTULO II

2. MARCO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

2.1. ANÁLISIS INTERNO

2.1.1. Capacidad gerencial:

Distribuidora Vivesa no dispone de un plan financiero que permita tener claramente los objetivos y planes de desarrollo de la empresa, más bien se desarrolla en un ámbito de oferta y demanda que se presente en el momento.

Las relaciones en que se desenvuelve la empresa son más de carácter de confianza ya que no se tiene establecido un orgánico estructural ni funcional que permita determinar las responsabilidades en cada puesto de trabajo.

La relación con los proveedores y clientes se generara en un ambiente para Concretar una negociación propia de acuerdo a la circunstancia de brindar un buen servicio a cada uno de ellos según sea cliente o proveedor.

Lo que ha hecho que exista una predisposición al cambio y sus posibilidades de mejora continua, descubriendo las oportunidades para nuevos servicios y productos del negocio y no suponer que todo será igual para siempre.

Al no existir un orgánico funcional hace que la gestión de la empresa se vaya desgastando ya que no se cuenta con modelos de gestión que hagan que los procesos sean eficientes, ajustados a la realidad y sirvan como medio de control

2.1.2. Capacidad Competitiva (Marketing):

La distribuidora por pertenecer a una red de franquiciados cuenta con una evaluación permanente de las actividades y servicios que brinda la empresa para seguir manteniendo y mejorando su posicionamiento en el mercado, considerando como alternativa una mejora continua que se verán reflejados en los resultados.

Distribuidora VIVESA comercializa toda la línea de productos ferreteros y materiales para la construcción que están dentro de la canasta DISENSA, productos que tiene reconocimiento en el mercado por su calidad, su bajo costo, durabilidad, ofreciendo capacitación a los maestros mayores sobre la utilización y ventajas que tienen nuestros productos, posicionando la marcas de los materiales para la construcción.

Frecuentemente los consumidores son llevados hacia marcas consideradas por tener una buena reputación en áreas relacionadas con la responsabilidad empresarial, así la habilidad de la empresa para atraer capital.

2.1.3. Capacidad financiera

En la actualidad distribuidora Vivesa dispone de financiamiento para la realización de sus operaciones comerciales, a través del cual cuenta con una Tarjeta Empresarial Disensa por medio de ella se puede realizar sus compras de los principales productos de la Canasta Disensa, mediante compras ONLINE obteniendo un Cupo de 16000 y sus débitos se realizan mediante banca.

Por medio de ello podemos abastecer el stock de las diferentes gamas de productos para cubrir la demanda que surge de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes de una forma rápida y oportuna dando el mejor servicio.

2.1.4. Capacidad física y tecnológica

El local se encuentra ubicado en una zona urbana siendo provechoso desde el punto de vista de la captación de clientes y compra de los insumos necesarios para prestarles un servicio en cuanto a la comercialización de materiales para la construcción, tener mayor capacidad de respuesta para dichos clientes.

La importancia del recurso humano es decisiva para el éxito o fracaso de cualquier organización.

2.1.5. Capacidad de Talento Humano

Cumple con una política en mantener el recurso humano capacitado, motivado y comprometido en las actividades que desempeña.

Nuestro personal son reconocidos por su y experiencia y trabajo se refleja en la excelencia al servicio al Cliente reduciendo incertidumbres y quitando importancia al tema de precios.

2.1.6. Reguladores

En virtud de tener los derechos de Franquicia DISENSA para el Ecuador, que incluye un conjunto de elementos –sin limitación- el diseño de los locales Disensa, la denominación comercial y marcas etc., operando un punto de franquicia dentro de la Ubicación, estará amparado bajo las leyes, reglamentos, ordenanzas y demás disposiciones ecuatorianas, y debe cumplir las normativas que rige el SRI, Autorización del Ilustre Municipio de Ambato, y permiso de Funcionamiento y demás requerimientos para el funcionamiento de la empresa.

2.2. ANÁLISIS EXTERNO

2.2.1. Factores económicos:

A través de la evaluación del mercado de proveedores y el de competidores, se requiere un endeudamiento para cubrir las necesidades de construcción mediante la comercialización de productos que tiene VIVESA, por lo que la situación actual de la empresa es, conseguir fondos a través de nuevos socios, o financiamiento en las instituciones financieras para eso se requiere de una estabilidad económica del país, para poder cubrir las necesidades de financiamiento.

2.2.2. Factores políticos y legales:

En la actualidad el Gobierno establece políticas, normativas, reformas leyes y reglamentos que influyen en el desarrollo y crecimiento de las empresas y organizaciones productoras y comercializadoras que hacen que se regule el funcionamiento de estas.

Con respecto a las políticas y regulaciones que tenemos de la dueña de la marca hace que la empresa cumpla y siga manteniendo la franquicia, por lo que la empresa VIVESA. se desarrolle dentro del ámbito legal de las leyes de nuestro país como de la empresa dueña de la marca.

2.2.3. Factores sociales y culturales:

En los últimos años la migración de nuestros compatriotas se vio reducida, y por el desempleo actual en los países donde trabajan ha hecho que los ingresos de las remesas disminuyan, afectando el volumen de ventas en diferentes áreas, de la producción como del comercio para grandes y pequeñas empresas.

El sueño de los migrantes es de mejorar su nivel de vida ya sea con una vivienda o un negocio, que ayude al crecimiento y desarrollo de las empresas de nuestro país y por ende de nuestra empresa no es ajena a esta realidad que se ha visto afectada, es proveedora de materiales de construcción.

2.2.4. Factores demográficos:

La ferretería Vivesa se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato parroquia de Picaihua, zona Urbana con sus alrededores rurales factor por el cual hace que sus ventas se incrementen ya que cuenta con una población aproximada de 3500 habitantes.

2.2.5. Factores tecnológicos:

Distribuidora Vivesa cuenta con factores tecnológicos como medios de comunicación, internet, medios por el cual se realizan compras directas y rápidas para ofrecer a nuestros clientes en el menor tiempo posible, y por ende está encaminada al crecimiento económico social dentro de la provincia.

2.2.6. Factores ecológicos:

Tiene la finalidad de evitar que las fundas vacías de cemento holcim contaminen el medio ambiente, mediante compromiso voluntario y aceptado por el Ministerio de medio Ambiente ha desarrollado el Proyecto denominado "SACO VERDE"

2.2.7. MATRIZ FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Pertenece a una red de franquicias.• Dispone de financiamiento para la realización de sus operaciones comerciales• Posicionando de las marcas de los materiales para la construcción.• Abastece el stock de las diferentes gamas de productos.	<ul style="list-style-type: none">• No dispone de un plan financiero que permita tener claramente los objetivos• La información contable no es oportuna.• La toma de decisiones es basada sin bases de información.• No cuenta con una herramienta de gestión financiera que permita evaluar y tomar decisiones.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Conseguir fondos a través de nuevos socios o financiamiento en las instituciones financieras• Obtener facilidades de endeudamiento.• La migración de nuestros compatriotas ayuda mejorar su nivel de vida ya sea con una vivienda o un negocio.• Evitar que las fundas vacías de cemento holcim contaminen el medio ambiente.	<ul style="list-style-type: none">• Inestabilidad económica• La Baja drástica de las Remesas que envían Nuestros migrantes.• Bajo Presupuesto Económico Financiero• Reglamentos, estatutos Decretados por el Gobierno

PLAN DE CUENTAS

=====

CÓDIGO DE LA CUENTA	NOMBRE DE LA CUENTA
---------------------	---------------------

=====

1.	ACTIVOS
1.1.	ACTIVO CORRIENTE
1.1.1.	CAJA BANCOS
1.1.1.1.	CAJA
1.1.1.1.01	Caja General
1.1.1.1.02	Caja Chica
1.1.1.3.	BANCOS
1.1.1.3.01	Banco Guayaquil cta. cte.7163436
1.1.1.3.02	Banco Bolivariano
1.1.2.	EXIGIBLE
1.1.2.1.	CLIENTES
1.1.2.1.01	Cuentas por Cobrar (clientes)
1.1.2.1.02	Documentos por Cobrar
1.1.2.1.03	Disensa reembolso Transporte
1.1.2.2.	CUENTAS POR COBRAR FISCAL
1.1.2.2.01	Retención IVA Clientes
1.1.2.2.02	Crédito Fiscal IVA
1.1.2.2.03	IVA Pagado
1.1.2.2.04	Anticipo Ret. Fte. Impto.
1.1.2.2.05	ANTICIPO IMP RENTA.
1.1.2.3.	VARIOS DEUDORES
1.1.2.3.01	Otras Cuentas por Cobrar
1.1.3.	REALIZABLE
1.1.3.1.	INVENTARIOS
1.1.3.1.01	Mercaderías en Stock
1.1.4.	PAGOS ANTICIPADOS
1.1.4.1.	ARRIENDOS
1.1.4.1.01	Arriendos Propagados
1.2.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO
1.2.1.	NO DEPRECIABLE
1.2.1.1.	TERRENOS
1.2.1.1.01	Costo de Terrenos
1.2.2.	DEPRECIABLE
1.2.2.1.	MUEBLES Y ENSERES
1.2.2.1.01	Muebles y Enseres
1.2.2.1.02	- Deprec. Acum. Mueb Ense
1.2.2.2.	EQUIPO DE OFICINA
1.2.2.2.01	Equipo de oficina
1.2.2.2.02	- Deprec. Acum. Eq. Ofici
1.2.2.3.	EQUIPO DE CÓMPUTO
1.2.2.3.01	Equipo de Cómputo
1.2.2.3.02	- Deprec. Acum.Equi Cómputo

1.2.2.4.	VEHICULOS
1.2.2.4.01	Vehículos
1.2.2.4.02	- Dep. Acum. Vehículo
1.3.	ACTIVOS DIFERIDOS
1.3.1.	GASTO DE INSTALACION
1.3.1.1.	GASTO DE INSTALACION
1.3.1.1.01	Gasto de Instalación
1.3.1.1.02	Amortización Gasto Instal.
1.3.1.1.03	Franquicia Disensa
2.	PASIVOS
2.1.	PASIVO CORTO PLAZO
2.1.1.	OBLIGACIONES BANCARIAS
2.1.1.1.	PRESTAMO BANCARIOS
2.1.1.1.01	Préstamos Bancarios
2.1.1.1.02	Préstamo Bancario Guayaquil
2.1.1.1.03	Préstamo Bancario Bolivariano
2.1.2.	OBLIGACIONES COMERCIALES
2.1.2.1.	PROVEEDORES
2.1.2.1.01	Proveedores
2.1.2.1.03	Anticipos a Clientes
2.1.3.	PRESTAMOS POR PAGAR
2.1.3.1.	PRESTAMOS POR PAGAR
2.1.3.1.01	Aportes IESS por Pagar
2.1.3.1.02	Fondo de Reserva
2.1.4.	BENEF. SOCIALES POR PAGAR
2.1.4.1.	BENEF. SOCIALES POR PAGAR
2.1.4.1.01	XIII Sueldo
2.1.4.1.02	XIV Sueldo
2.1.4.1.03	Vacaciones
2.1.4.1.04	Participación 15% Trabaja
2.1.5.	IMPUESTO POR PAGAR
2.1.5.1.	IMPUESTO POR PAGAR
2.1.5.1.01	8% Retención Fuente.
2.1.5.1.02	IVA Cobrado
2.1.5.1.03	30% Retención. IVA
2.1.5.1.04	70% Retención IVA
2.1.5.1.05	100% Retención IVA
2.1.5.1.06	1% Retención. Fuente
2.1.5.1.07	2% Retención. Fuente.
2.1.5.1.08	25% Impuesto Renta. X Pagar
2.1.5.1.09	Rte. Fuente por pagar
2.1.5.1.10	Impto. Renta x Pagar
2.1.6.	CUENTAS POR PAGAR
2.1.6.1.	CUENTAS POR PAGAR
2.1.6.1.01	Prestamos por Pagar
2.1.6.1.02	Sueldos por pagar

2.1.6.1.03	Multas Por Pagar
2.1.6.1.04	IVA por pagar
2.1.6.1.05	Honorarios por Pagar
2.1.6.1.06	Intereses por pagar
2.1.6.1.07	Cuentas x Pagar Sr. Llangana
2.1.7.	DOCUMENTOS POR PAGAR
2.1.7.01	Sr. Ángel Pomaquiza
2.2.	LARGO PLAZO
2.2.1.	PRESTAMOS DCOT. TRECEROS
2.2.1.01	SRA. POAQUIZA CHALUISA MA
2.2.1.02	SR. BENEDICTO PALOMO
3.	PATRIMONIO
3.1.	CAPITAL
3.1.1.	CAPITAL SOCIAL
3.1.1.1.	CAPITAL SOCIAL
3.1.1.1.01	Capital Participaciones
3.1.1.1.02	Capital Autorizado
3.1.1.1.03	Participaciones Emitidas
3.1.1.1.04	Participaciones suscritas
3.1.2.	RESULTADOS DEL EJERCICIO
3.1.2.1.	RESULTADOS DEL EJERCICIO
3.1.2.1.01	Utilidad Ejercicio
3.1.2.1.02	Pérdida Ejercicio
3.1.2.1.03	Utilidad Ejercicio. Anterior
3.1.2.1.04	Utilidad Distribuida
4.	VENTAS
4.1.	VENTAS NETAS
4.1.1.	VENTAS BRUTAS
4.1.1.1.	VENTAS BRUTAS
4.1.1.1.01	Venta de Mercaderías
4.1.1.1.02	Utilidad bruta Ventas
4.1.1.1.03	Utilidad Contable
4.1.2.	DESCUENTO EN VENTAS
4.1.2.1.	DESCUENTO EN VENTAS
4.1.2.1.01	Descuento en Ventas
4.1.3.	DEVOLUCION EN VENTAS
4.1.3.1.	DEVOLUCION EN VENTAS
4.1.3.1.01	Devolución en Ventas
4.1.4.	OTROS INGRESOS
4.1.4.1.	OTROS INGRESOS
4.1.4.1.01	Otros Ingresos
5.	COSTO DE VENTAS
5.1.	COSTOS DE VENTA NETO
5.1.1.	COSTO DE VENTA BRUTO
5.1.1.1.	COSTO DE VENTA BRUTO
5.1.1.1.01	Compras

5.1.1.1.02	Descuento en Compras
5.1.1.1.03	Transporte en Compras
5.1.2.	COSTO DE VENTAS DEVUELTO
5.1.2.1.	COSTO DE VENTAS DEVUELTOS
5.1.2.1.01	Costo. Ventas Mercad. Devoluciones
6.	GASTOS OPERACIONALES
6.1.	GASTOS DE VENTA
6.1.1.	GASTOS DE VENTA PERSONAL
6.1.1.1.	GASTO DE VENTA PERSONAL
6.1.1.1.01	Sueldo Ventas
6.1.1.1.02	Horas Extras Ventas
6.1.1.1.03	Bonificación Ventas
6.1.1.1.04	Honorarios ventas
6.1.1.1.05	XIII Sueldo
6.1.1.1.06	XIV Sueldo
6.1.1.1.07	Aporte Patronal IESS Venta
6.1.1.1.08	Fondo de Reserva IESS
6.1.1.1.09	Vacaciones
6.1.1.1.10	Comisiones Vendedores
6.1.1.1.11	Gasto Agua
6.1.2.	GASTO DE VENTAS GENERALES
6.1.2.1.	GASTO DE VENTAS GENERALES
6.1.2.1.01	Publicidad y Propaganda
6.1.2.1.02	Permisos de Funcionamiento
6.1.2.1.03	Fletes y acarreos de Venta
6.1.2.1.04	Gasto Inventario/ Faltante y sobrante
6.1.2.1.05	Útiles de Oficina Ventas
6.1.2.1.06	Mantenimiento Vehículos V
6.1.2.1.07	Combustible en ventas
6.1.2.1.08	Depreciación Vehículo
6.1.2.1.09	Depreciación Equipo de Comp.
6.1.2.1.10	Suministros de Venta
6.1.2.1.11	Gasto Arriendo Venta
6.1.2.1.12	Varios Gastos de Ventas
6.2.	GASTO DE ADMINISTRACION
6.2.1.	ADMINISTRACION DE PERSONA
6.2.1.1.	ADMINISTRACION DE PERSONA
6.2.1.1.01	Sueldos y Salarios
6.2.1.1.02	Horas Extras
6.2.1.1.03	Bonificación
6.2.1.1.04	Compensación
6.2.1.1.05	Transporte
6.2.1.1.06	XIII Sueldo
6.2.1.1.07	XIV Sueldo
6.2.1.1.08	Aporte Patronal IESS
6.2.1.1.09	Fondo de Reserva

6.2.1.1.10	Vacaciones
6.2.1.1.11	Intereses pagados
6.2.1.1.12	Otras Bonificaciones
6.2.2.	ADMINISTRATIVOS GENERALES
6.2.2.1.	ADMINISTRATIVOS GENERALES
6.2.2.1.01	Honorarios Administrativos
6.2.2.1.02	Arriendos Administrativos
6.2.2.1.03	Energía Eléctrica Ad
6.2.2.1.04	Consumo de Agua Ad
6.2.2.1.05	Consumo Teléfono Ad
6.2.2.1.06	Mantenimiento Instalación
6.2.2.1.07	Mantenimiento Muebles
6.2.2.1.08	Mantenimiento Equipos
6.2.2.1.09	Impuestos Locales Municipio
6.2.2.1.10	Útiles Oficina
6.2.2.1.11	Gasto IVA
6.2.2.1.12	Correo y Comunicaciones
6.2.2.1.13	Cuotas y Afiliaciones
6.2.2.1.14	Certificación de Cheques
6.2.2.1.15	Gastos de Viaje
6.2.2.1.16	Combustible y Lubricantes
6.2.2.1.17	Servicios Bancarios
6.2.2.1.18	Aseo y Limpieza
6.2.2.1.19	Amortizaciones
6.2.2.1.21	Gastos Formularios
6.2.2.1.22	Comisiones bancarias Bolivariano
6.2.2.1.23	Gastos Software Contable
6.2.2.1.24	Gastos no Deducibles
6.2.2.1.25	Consumo Teléfono Celular
6.2.2.1.26	intereses y multas
6.2.2.1.27	Mantenimiento Vehículo
6.2.2.1.28	Adecuaciones
6.2.2.1.29	Refrigerio
6.2.2.1.30	Seguridad
6.2.2.1.31	Alimentación
6.2.2.1.32	Gastos Varios
6.2.2.1.33	Gasto Retención IVA
6.2.2.1.34	Pérdidas y ganancias
6.3.	GASTOS NO DEDUCIBLE
6.3.1.	GASTOS NO DESUCIBLES
6.3.1.01	RETENCION IVA
6.3.1.02	RETENCION FUENTE
7.	INGRESOS NO OPERACIONALES
7.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES
7.1.1.	INGRESOS FINANCIEROS
7.1.1.1.	INGRESOS FINANCIEROS

7.1.1.1.01	Intereses Ganados Bancaria
7.1.2.	OTROS INGRESOS
7.1.2.1.	OTROS INGRESOS
7.1.2.1.01	Utilidad Ventas Activos
7.1.2.1.02	Otros Ingresos Varios
7.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES
7.2.1.	EGRESOS FINANCIEROS
7.2.1.1.	EGRESOS FINANCIEROS
7.2.1.1.01	Intereses por Préstamos
7.2.1.1.02	Comisiones Bancarias
7.2.1.1.03	Perdida por Venta de Activos
7.2.2.	OTROS INGRESOS
7.2.2.1.	OTROS EGRESOS
7.2.2.1.01	Otros Egresos
7.3.	IMPUESTOS Y PROVISIONES
7.3.1.	IMPUESTOS Y PROVISIONES
7.3.1.1.	IMPUESTOS Y PROVISIONES
7.3.1.1.01	Provisión 15% Trabajadores
7.3.1.1.02	Provisión Imp. Renta.
7.3.1.1.03	Impuesto Circulación Capital

**PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS FERRETERÍA VIVESA PERIODO
2008 - 2009**

"FERRETERÍA VIVESA"

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

Disponible

Caja Efectivo	1.041,63
Banco Bolivariano	1.003,09
Cuentas por Cobrar (Clientes)	908,78
Inventario Mercaderías	86.040,70

ACTIVOS FIJOS

Vehículo	14.250,00
(-) Depreciación Vehículo	2.565,00
Equipo de Cómputo	1.184,45
(-) Depreciación Equipo de Computo	355,35

OTROS ACTIVOS

Anticipo Impuesto Renta	125,25
Retenciones IVA	83,85

TOTAL ACTIVO: 101.717,40

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

Préstamos Bancarios	9.489,13
Cuentas por Pagar Proveed.	3.136,80
Préstamo Franquicia Disensa	2.384,63
Impt. Valor Agregado Ventas Ret. por Pagar	1.001,25
Participación Trabajadores por Pagar 15%	2.637,59
Impuesto Rent. Por Pagar 25%	3.736,59

TOTAL PASIVOS 22.385,99

PATRIMONIO

Suscrito y Pagado	57.053,60
Utilidad del Ejercicio ante	11.068,05
Utilidad del Presente Ejercicio	11.209,76

TOTAL PATRIMONIO 79.331,41

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO 101.717,40

GERENTE

CONTADORA

"FERRETERIA VIVESA"
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.008

INGRESOS

Ventas Brutas	407.126,50	
(-) Descuentos en Ventas	120,00	
(-) Devolución en Ventas	987,80	
TOTAL VENTAS NETAS		406.018,70

EGRESOS

(-) Costo de Ventas		368.630,5
Inventario Inicial	97.250,25	
Compras Brutas	369.330,23	
(-) Descuento en Compras	1.024,50	
(-) Devolución en Compras	2.101,20	
Compras Netas	357.420,50	
Mercaderías Disponible para la Venta	454.670,75	
(-) Inventario Final	86.040,70	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		37.388,65

GASTOS OPERACIONALES

Sueldo Unificado	11.040,00	
Publicidad	896,60	
Gasto de transporte y estibaje	2.665,60	
Combustibles en Ventas	480,00	
Depreciación Vehículo	2.565,00	
Depreciación Equipo de computo	355,33	
Teléfono, Fax, Correo Internet, Periódicos	312,00	
Energía Eléctrica	430,00	
Agua Potable	288,50	
Útiles Papelería Oficina	526,80	
Certificación Cheques	25,43	
Afiliación Cámara de Comercio	480,20	
Impuestos Patentes Municipales	283,40	
Otros Intereses y Multas	226,25	
Servicios Bancarios	262,90	
Gastos Bancarios Bolivariano	38,70	
Gasto no deducible	1.217,70	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		22.094,41
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL		15.294,24
Otros Ingresos y Egresos no operacionales		
Otros Ingresos	3.423,90	

Otros Egresos	1.134,20	
TOTAL INGRESOS/ EGRESOS NO OPERACIONALES		2.289,70
UTILIDAD O PERDIDA ANTES IMP. Y PARTICIPACIÓN EMPL.		17.583,94
(-) Participación Trabajadores 15%		2.637,59
UTILIDAD ENTES IMPUESTO RENTA		14.946,35
(-) Impuesto Renta 25%		3.736,59
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO.....		<u>11.209,76</u>

GERENTE

CONTADORA

"FERRETERIA VIVESA"

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

Disponible

Caja Efectivo	897,90
Banco Bolivariano	1.021,79
Cuentas por Cobrar (Clientes)	1.143,90
Inventario Mercaderías	70.120,60

ACTIVOS FIJOS

Vehículo	14.250,00
(-) Depreciación Vehículo	5.130,00
Equipo de Cómputo	1.184,45
(-) Depreciación Equipo de Cómputo	473,79

OTROS ACTIVOS

Anticipo Impuesto Renta	103,50
Retenciones IVA	117,25

TOTAL ACTIVO: 83.235,60

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

Préstamos Bancarios	2.618,00
Cuentas por Pagar Proveed.	2.374,90
Préstamo Franquicia Disensa	1.761,60
Impto. Valor Agregado Ventas Ret. por Pagar	1.018,75
Participación Trabajadores por Pagar 15%	2.316,79
Impuesto Renta. Por Pagar 25%	3.282,13

TOTAL PASIVOS 13.372,17

PATRIMONIO

Suscrito y Pagado	48.807,29
Utilidad del Ejercicio ante	11.209,76
Utilidad del Presente Ejercicio	9.846,38

TOTAL PATRIMONIO 69.863,43

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO 83.235,60

GERENTE

CONTADORA

"FERRETERIA VIVESA"

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.009

INGRESOS

Ventas Brutas	381.052,88
(-) Descuentos en Ventas	102,40
(-) Devolución en Ventas	612,95
TOTAL VENTAS NETAS	380.337,53

EGRESOS

(-) Costo de Ventas	339.582,76
Inventario Inicial	86.040,70
Compras Brutas	326.180,40
(-) Descuento en Compras	1.041,80
(-) Devolución en Compras	1.475,94
Compras Netas	323.662,66
Mercaderías Disponible para la Venta	409.703,36
(-) Inventario Final	70.120,60
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	40.754,77

GASTOS OPERACIONALES

Sueldo Unificado	12.080,50
Publicidad	705,20
Gasto de transporte y Estibaje	2.103,65
Combustibles en Ventas	497,40
Depreciación Vehículo	5.130,00
Depreciación Equipo de computo	710,66
Teléfono, Fax, Correo Internet, Periódicos	698,25
Energía Eléctrica	475,80
Agua Potable	298,61
Útiles Papelería Oficina	601,80
Certificación Cheques	32,60
Afiliación Cámara de Comercio	521,24

Impuestos Patentes Municipales	209,30
Otros Intereses y Multas	117,80
Servicios Bancarios	341,40
Gastos Bancarios Bolivariano	74,81
Gasto no deducible	1.648,72
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	26.247,74
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	14.507,03
Otros Ingresos y Egresos no operacionales	
Otros Ingresos	2.019,12
Otros Egresos	1.080,85
TOTAL INGRESOS/ EGRESOS NO OPERACIONALES	938,27
UTILIDAD O PERDIDA ANTES IMP. Y PARTICIPACION EMPLE.	15.445,30
(-) Participación Trabajadores 15%	2316,79
UTILIDAD ENTES IMPUESTO RENTA	13.128,51
(-) Impuesto Renta 25%	3282,13
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO.....	<u>9.846,38</u>

GERENTE

CONTADORA

CAPÍTULO III

3. MARCO PROPOSITIVO

3.1 DATOS INFORMATIVOS

3.1.1 Título

Estudio de Factibilidad Económica de la **Ferretería Vivesa** en la provincia de Tungurahua, Cantón Ambato periodo 2009.

3.1.2 Institución Ejecutora

La ejecución de esta propuesta se la realizara en la Ferretería Vivesa



3.1.3 Beneficiarios

Ferretería Vivesa se beneficiara en los aspectos de, identificar los problemas administrativos para minimizar los riesgos, situación que nos permitirá consolidar la imagen corporativa y el posicionamiento en el mercado.

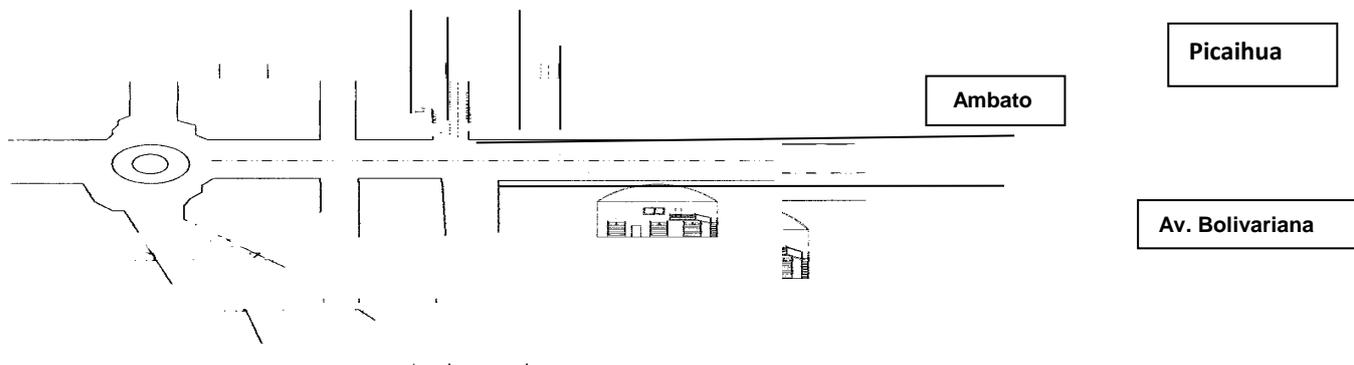
- ❖ Personal Administrativo – Contable
- ❖ Egresadas autoras del presente trabajo
- ❖ Clientes y Consumidores



3.1.4 Ubicación

3.1.4.1 Macro ubicación

La Ferretería Vivesa se encuentra ubicada en la parroquia Picaihua sector centro oeste de la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato, aproximadamente a 5 kilómetros de la provincia.



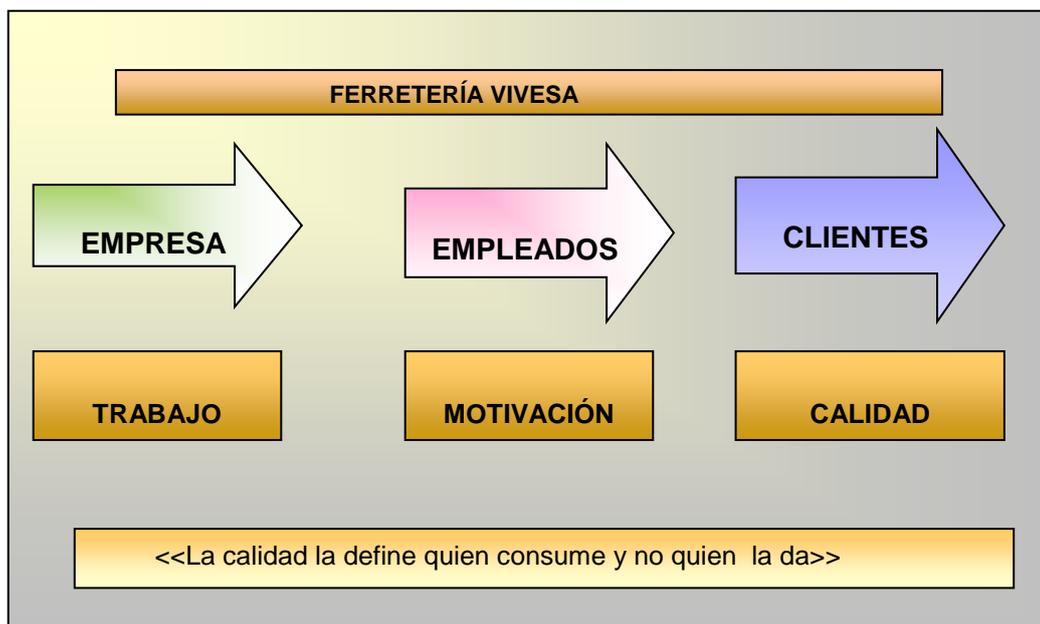
3.1.4.2 Micro ubicación

La Ferretería Vivesa se encuentra ubicada en la Parroquia Picaihua Avenida Galo Vela, a lado del Subcentro de Salud de esta Parroquia.

3.1.5 Tiempo estimado para la ejecución

Para la ejecución de esta Propuesta se establece un tiempo aproximado de tres meses se ha programado que a partir de Enero del 2010 se implementara el desarrollo y la capacitación al personal de la ferretería Vivesa.

Es conveniente realizar una revisión semanal o mensual de las metas programadas, para que la propuesta entre en marcha se involucra a los tres principales sujetos de la empresa.



Elaborado por: Las Autoras

- **Inicio** Se iniciara en Septiembre del 2009.
- **Fin** Enero del 2010.

3.1.6 Equipo técnico responsable.

El estudio de factibilidad económica financiera en la ferretería Vivesa

Cueva Sánchez Verónica

Pinta Remache Mariana

Tutor:

Ing. Geovanny Jácome

3.1.7 Costo

Presupuesto estimado para el estudio de factibilidad económica financiera en la Ferretería Vivesa es de 1015,00 (DÓLARES AMERICANOS) por lo que es factible la inversión.

Detalle	Valor
Proceso de investigación y socialización de la propuesta	\$ 315,00
Xerox copias	\$ 50,00
Movilización y Transporte	\$ 90,00
Cartuchos de tinta	\$ 40,00
Internet	\$ 20,00
SUBTOTAL	\$ 515,00
Imprevistos	\$ 160,00
TOTAL EGRESOS	\$ 675,00

3.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

“Ferretera Vivesa” se ve obligada a realizar un **Estudio de Factibilidad Económica**, y así conocer la situación real de la misma. Una vez desarrollados los estados Financieros es necesario realizar un análisis que permite al gerente conocer las tendencias más importantes de la ferretería en su operación y la identificación de oportunidades y amenazas para la oportuna toma de decisiones.

Por esta razón se ha propuesto un estudio de factibilidad económica de un periodo contable el mismo que servirá de guía de información y aplicación para el departamento financiero y gerencia.

La viabilidad de esta Propuesta es analizada a través de los siguientes estudios:

- ✓ Estudio de mercado
- ✓ Estudio técnico
- ✓ Estudio financiero

3.2.1 ESTUDIO DE MERCADO.- El estudio de mercado da a conocer la oferta y la demanda existente y definir las estrategias y mecanismos a seguir para establecer la demanda insatisfecha, con la finalidad de establecer proyecciones futuras. Función que vincula a consumidores, clientes , de manera especial a los propietarios de una actividad comercial.

3.2.2 ESTUDIO TÉCNICO.- Los materiales y servicios para la construcción que ofrece la ferretería están ubicados en un lugar estratégico son de buena calidad y muy reconocidos en el mercado.

3.2.3 ESTUDIO FINANCIERO.- Nos permiten proyectar a la ferretería conociendo sus antecedentes, sus Estados Financieros, su capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro.

3.3 JUSTIFICACIÓN

Es importante llevar a cabo el estudio de factibilidad económica y un Análisis Financiero de la Ferretería Vivesa. Gracias a esto se puede saber cuáles son las expectativas que se debe tomar, para esas causantes que estas provocan una disminución de Utilidades.

En tal virtud, este estudio de factibilidad dentro de esta unidad comercial, donde se manejan un sistema contable de la franquicia disensa, es necesario realizar un análisis de los reportes cumpliendo los valores corporativos de la empresa, y las decisiones a tomar sean las mejores y se observaría un verdadero crecimiento comercial rentable de la misma, es así que se beneficiaran los propietarios de la Ferretería con la ejecución de esta propuesta.

El éxito de una empresa, depende del grado de flexibilidad de los miembros que la constituyen, para adaptarse a los cambios. Si no te esfuerzas hasta el máximo, ¿cómo sabrás donde está tu límite?

3.4 OBJETIVO GENERAL

Realizar el Estudio de factibilidad económica que nos permita conocer la situación Económica Financiera real de la “FERRETERÍA VIVESA” para una adecuada toma de decisiones.

3.4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los estados financieros que faciliten la información y control y a su vez nos permita tener indicadores financieros confiables y oportunos para la toma de decisiones.
- Aplicar el análisis básico de indicadores a partir de los Estados Financieros que presenta la ferretería.
- Interpretar los análisis financieros de los dos periodos contables.

3.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Esta Memoria Técnica es factible ya que se cuenta con recursos humanos, económicos, y técnico. Además contamos con la actitud positiva de los propietarios de la Ferretería Vivesa, apoyamos con un análisis financiero claro con un beneficio muy alto al tener controlado su negocio de manera real y transparente su liquidez, solvencia y rentabilidad se determina al final de un periodo.

Con el apoyo decidido de los propietarios estamos seguras de que el estudio de factibilidad económica será un aporte positivo para la ferretería, lo cual se verá reflejado en cada una de sus actividades diarias, que le permitirán el aprovechamiento de los recursos humanos y económicos que posee.

3.6 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

Proponemos el estudio de factibilidad económica financiera como herramienta que permite analizar e interpretar la información, se realiza dos tipos de análisis fundamentales que admite a los gerentes conocer las tendencias más

importantes de la empresa en su operación y la identificación de oportunidades o amenazas para la oportuna toma de decisiones.

Existe una estrecha relación entre

- La operación de la organización
- La contabilidad
- La toma de decisiones

La actividad de la organización origina las operaciones administrativas.



Las operaciones tienen un reflejo documental.



Los documentos son la base de las inscripciones contables.



La contabilidad ofrece resúmenes de la situación actual y periódica.



El análisis de los datos contables orienta las decisiones de la gerencia.



Las decisiones de la gerencia determinan la actividad de la organización.

Presentamos el análisis de los estados e interpretación financiera que se realiza de acuerdo a los índices explicados a continuación.

Método Vertical y horizontal

Índices Financieros

- ✓ Liquidez
- ✓ Prueba acida

- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Solvencia
- ✓ Endeudamiento
- ✓ Índice de rentabilidad

3.6.2 CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras han sido clasificadas, para una mejor interpretación y análisis, de múltiples maneras. Otorgando mayor importancia a la rentabilidad de la empresa, y para otros la solvencia.

De la misma manera, existen cientos de razones o índices que pueden calcularse con base en los estados financieros de un ente económico, pero no todos son importantes a la hora de diagnosticar una situación o evaluar un resultado.

Los indicadores se han clasificado en cuatro grupos:

1. **Razones de liquidez.**- Evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo.
2. **Razones de estructura de capital y solvencia.**-Que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.
3. **Razones de actividad.**- Que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa.
4. **Razones de rentabilidad.**- que miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

A su vez, cada uno de estos grupos incorpora una serie de razones o índices que serán estudiados de manera independiente.

RAZONES	INTERPRETACIÓN
ÍNDICES DE LIQUIDEZ <u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Es decir cuánto tengo de activo corriente para cubrir cada dólar de pasivo corriente.
PRUEBA ACIDA <u>Activo Corriente –</u> <u>Inventario</u> Pasivo Corriente	Mide con mayor severidad el grado de liquidez de la empresa ya que no considera los inventarios que en algunos casos pueden ser difíciles de liquidar.
LIQUIDEZ INMEDIATA <u>Activo Disponible</u> Pasivo Corriente	Sirve para evaluar la capacidad de los fondos más líquidos (caja bancos) que disponemos para pagar las deudas corrientes, es más rígido.
CAPITAL DE TRABAJO Activo Corriente - Pasivo Corriente	Significa la liquidez de operación y la protección hacia los acreedores de corto plazo.
ÍNDICES DE SOLVENCIA ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO <u>Pasivo Total</u> Activo Total	Solvencia a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones y los recursos con que cuenta
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL <u>Pasivo Total</u> Patrimonio	Mide el nivel de endeudamiento asumido por la entidad en relación al patrimonio.
ÍNDICES DE RENTABILIDAD RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO <u>Utilidad Neta</u> Activo Total Neto	Indica la efectividad de la administración y una forma de proyectar las utilidades
RENTABILIDAD EN VENTAS <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	Mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO <u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	El rendimiento sobre el patrimonio.

3.6.3 ANÁLISIS MÉTODO VERTICAL

El análisis vertical consiste en realizar comparaciones entre las cuentas de los diferentes estados financieros pero en el mismo año del ejercicio de las operaciones contable de la empresa. Nos permite identificar la eficiencia y el desempeño de la misma.

CASO PRÁCTICO I

"FERRETERÍA VIVESA"

BALANCE GENERAL DE SITUACIÓN COMPARATIVO 2009

CUENTAS	AÑO 2008	%	AÑO 2009	%
ACTIVOS				
Disponible				
Caja Efectivo	1.041,63	1.02 %	897,90	1.08 %
Banco Bolivariano	1.003,09	0.99 %	1.021,79	1.23 %
Cuentas por Cobrar (Clientes)	908,78	0.89 %	1.143,90	1.37 %
Inventario Mercaderías	86.040,70	84.59 %	70.120,60	84.24%
ACTIVO CORRIENTE	88.994,20		73.184,19	
ACTIVOS FIJOS				
Vehiculó	14.250,00	14.01 %	14.250,00	17.12%
(-) Depreciación Vehículo	2.565,00	2.52 %	5.130,00	6.16 %
Equipo de Cómputo	1.184,45	1.16 %	1.184,45	1.42 %
(-) Depreciación Equipo de Cómputo	355,35	0.35 %	473,79	0.57 %
OTROS ACTIVOS				
Anticipo Impuesto Renta	125,25	0.12 %	103,50	0.12 %
Retenciones IVA	83,85	0.08 %	117,25	0.14 %
TOTAL ACTIVO:	101.717,40	100%	83.235,60	100%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Préstamos Bancarios	9.489,13	42.39 %	2.618,00	19.58%
Cuentas por Pagar Proveed.	3.136,80	14.01 %	2.374,90	17.76%
Préstamo Franquicia Disensa	2.384,63	10.65 %	1.761,60	13.17%
Impto. Valor Agreg. Ventas Ret.por Pagar	1.001,25	4.47 %	1.018,75	7.62 %
Participación Trabajadores por Pagar 15%	2.637,59	11.78 %	2.316,79	17.33%
Impuesto Renta. Por Pagar 25%	3.736,59	16.69 %	3.282,13	24.58%
TOTAL PASIVOS	22.385,99	100%	13.372,17	100%
PATRIMONIO				
Suscrito y Pagado	57.053,60	71.92 %	48.807,29	69.86%
Utilidad del Ejercicio ante	11.068,05	13.95 %	11.209,76	16.05%
Utilidad del Presente Ejercicio	11.209,76	14.13 %	9.846,38	14.09%
TOTAL PATRIMONIO	79.331,41	100%	69.863,43	100%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	101.717,40		83.235,60	

"FERRETERIA VIVESA"**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO 2009**

CUENTAS	AÑO 2008	%	AÑO 2009	%
INGRESOS				
Ventas Brutas	407.126,50		381.052,88	
(-) Descuentos en Ventas	120,00	0.03 %	102,40	0.03 %
(-) Devolución en Ventas	987,80	0.24 %	612,95	0.16 %
TOTAL VENTAS NETAS	406.018,70	100%	380.337,53	100%
(-) Costo de Ventas	368.630,05	90.79%	339.582,76	89.28 %
Inventario Inicial	97.250,25		86.040,70	
Compras Brutas	369.330,23		326.180,40	
(-) Descuento en Compras	1.024,50		1.041,80	
(-) Devolución en Compras	2.101,20		1.475,94	
Compras Netas	357.420,50		323.662,66	
Mercaderías Disponible para la Venta	454.670,75		409.703,36	
(-) Inventario Final	86.040,70		70.120,60	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	37.388,65	9.21 %	40.754,77	10.72 %
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldo Unificado	11.040,00	2.72 %	12.080,50	3.17 %
Publicidad	896,60	0.22 %	705,20	0.18 %
Gasto de transporte y estibaje	2.665,60	0.66 %	2.103,65	0.55 %
Combustibles en Ventas	480,00	0.12 %	497,40	0.13 %
Depreciación Vehículo	2.565,00	0.63 %	5.130,00	1.35 %
Depreciación Equipo de computo	355,33	0.09 %	710,66	0.19 %
Teléfono, Fax, Correo Internet, Periódicos	312,00	0.08 %	698,25	0.18 %
Energía Eléctrica	430,00	0.11 %	475,80	0.13 %
Agua Potable	288,50	0.07 %	298,61	0.08 %
Útiles Papelería Oficina	526,80	0.13 %	601,80	0.16%
Certificación Cheques	25,43	0.01 %	32,60	0.01 %
Afiliación Cámara de Comercio	480,20	0.11 %	521,24	0.14 %
Impuestos Patentes Municipales	283,40	0.07 %	209,30	0.06 %
Otros Intereses y Multas	226,25	0.06 %	117,80	0.03 %
Servicios Bancarios	262,90	0.06 %	341,40	0.09 %
Gastos Bancarios Bolivariano	38,70	0.01 %	74,81	0.02 %
Gasto no deducible	1.217,70	0.30 %	1.648,72	0.43 %
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	22.094,41	5.44 %	26.247,74	6.90 %
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	15.294,24		14.507,03	
Otros Ingresos	3.423,90		2.019,12	
Otros Egresos	1.134,20		1.080,85	
TOTAL INGRESOS/ EGRESOS NO OPERACIONALES	2.289,70	0.56 %	938,27	0.25 %
UTILIDAD O PERDIDA ANTES IMPUESTO Y PARTICIPACION EMPLE.	17.583,94	4.33 %	15.445,30	4.06 %
(-) Participación Trabajadores 15%	2.637,59	0.65 %	2316,79	0.61 %
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	14.946,35	3.68 %	13.128,51	3.45 %
(-) Impuesto Renta 25%	3.736,59	0.92 %	3282,13	0.86 %
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	11.209,76	2.76 %	9.846,38	2.59 %

3.6.2.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN FINANCIERA 2008 - 2009

INDICADORES	AÑO 2008	INTERPRETACIÓN
ÍNDICES DE LIQUIDEZ <u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>88.994,20</u> = \$ 3,98 22.385,99	Por cada dólar que debemos disponemos de \$ 3,98 para pagar a corto plazo
PRUEBA ACIDA <u>Activo Corriente - Inventario</u> Pasivo Corriente	<u>2.953,50</u> = \$ 0,13 22.385,99	Restado inventarios, disponemos \$ 0,13 para cubrir deudas a largo plazo
LIQUIDEZ INMEDIATA <u>Activo Disponible</u> Pasivo Corriente	<u>2.044,72</u> = \$ 0,09 22.385,99	Por cada dólar que debemos disponemos \$ 0,09 para pagar dicha deuda
CAPITAL DE TRABAJO Activo Corriente - Pasivo Corriente	88.994,20 - 22.385,99 = \$66.608,21	Disponemos de \$ 66.608,21 como capital de trabajo.
ÍNDICES DE SOLVENCIA ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO <u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>22.385,99</u> = 0,22 101.717,40	Los activos están comprometidos con las deudas en un 0,22%
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL <u>Pasivo Total</u> Patrimonio	<u>22.385,99</u> = 0,28 79.331,41	El patrimonio está comprometido con los acreedores en un 0,28 %
ÍNDICES DE RENTABILIDAD RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO <u>Utilidad Neta</u> Activo Total Neto	<u>11.209,76</u> = \$ 0,11 101.717,40	Por cada \$ 1 del activo se ha producido \$ 0,11 de utilidad
RENTABILIDAD EN VENTAS <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	<u>11.209,76</u> = \$ 0,03 406.018,70	Por cada \$ 1 vendido se ha generado una utilidad \$ 0,03.
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO <u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	<u>11.209,76</u> = \$ 0,14 79.331,41	Por cada dólar del patrimonio se ha obtenido \$ 0,14 de utilidad

INDICADORES	AÑO 2009		INTERPRETACIÓN
ÍNDICES DE LIQUIDEZ <u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>73.184,19</u> 13.372,17	= \$ 5,47	Por cada dólar que debemos disponemos de \$ 5,47 para pagar a corto plazo
PRUEBA ACIDA <u>Activo Corriente - Inventario</u> Pasivo Corriente	<u>68.200,91</u> 13.372,17	= \$ 5,10	Restado inventarios, disponemos \$ 5,10 para cubrir deudas a largo plazo
LIQUIDEZ INMEDIATA <u>Activo Disponible</u> Pasivo Corriente	<u>1.919,69</u> 13.372,17	= \$ 0,14	Por cada dólar que debemos disponemos \$ 0,14 para pagar dicha deuda
CAPITAL DE TRABAJO Activo Corriente - Pasivo Corriente	73.184,19 - 13.372,17	= \$ 59.812,02	Disponemos de \$ 59.812,02 como capital de trabajo
ÍNDICES DE SOLVENCIA ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO <u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>13.372,17</u> 83.235,60	= 0,16	Los activos están comprometidos con las deudas en un 0,16%
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL <u>Pasivo Total</u> Patrimonio	<u>13.372,17</u> 69.863,43	= 0,19	El patrimonio está comprometido con los acreedores en un 0,19 %
ÍNDICES DE RENTABILIDAD RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO <u>Utilidad Neta</u> Activo Total Neto	<u>9.846,38</u> 83.235,60	= \$ 0,12	Por cada \$ 1 del activo se ha producido \$ 0,12 de utilidad
RENTABILIDAD EN VENTAS <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	<u>9.846,38</u> 380.337,53	= \$ 0,03	Por cada \$ 1 vendido se ha generado una utilidad \$ 0,03.
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO <u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	<u>9.846,38</u> 69.863,43	= \$ 0,14	Por cada dólar del patrimonio se ha obtenido \$ 0,14 de utilidad

3.6.4 ANÁLISIS MÉTODO HORIZONTAL

El análisis Horizontal consiste en contrastar los estados financieros en una serie de tiempo es decir identificar los cambios ocurridos de un año a otro para conocer si su variación ha sido positiva o negativa.

Dependiendo de la partida que se analice podremos identificar un mejoramiento o un deterioro en el desempeño de la ferretería.

CASO PRÁCTICO II

"FERRETERIA VÍVESA"

BALANCE GENERAL DE SITUACION COMPARATIVO 2009

CUENTAS	AÑO 2008	%	AÑO 2009
ACTIVOS			
Disponible			
Caja Efectivo	1.041,63	(13.79) %	897,90
Banco Bolivariano	1.003,09	1.86 %	1.021,79
Cuentas por Cobrar (Clientes)	908,78	25.87 %	1.143,90
Inventario Mercadorías	86.040,70	(18.50)%	70.120,60
ACTIVO CORRIENTE	88.994,20		73.184,19
ACTIVOS FIJOS			
Vehículo	14.250,00	0%	14.250,00
(-) Depreciación Vehículo	2.565,00	100%	5.130,00
Equipo de Cómputo	1.184,45	0%	1.184,45
(-) Depreciación Equipo de Cómputo	355,35	33.33 %	473,79
OTROS ACTIVOS			
Anticipo Impuesto Renta	125,25	(17.37) %	103,50
Retenciones IVA	83,85	39.83 %	117,25
TOTAL ACTIVO:	101.717,40	(18.17) %	83.235,60
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamos Bancarios	9.489,13	(72.41) %	2.618,00
Cuentas por Pagar Proveed.	3.136,80	(24.29) %	2.374,90
Préstamo Franquicia Disensa	2.384,63	(26.13) %	1.761,60
Impto. Valor Agregado Ventas Ret. por Pagar	1.001,25	1.75 %	1.018,75
Participación Trabajadores por Pagar 15%	2.637,59	(12.16) %	2.316,79
Impuesto Renta. Por Pagar 25%	3.736,59	(12.16) %	3.282,13
TOTAL PASIVOS	22.385,99	(40.27) %	13.372,17
PATRIMONIO			
Suscrito y Pagado	57.053,60	(14.45) %	48.807,29
Utilidad del Ejercicio ante	11.068,05	1.28 %	11.209,76
Utilidad del Presente Ejercicio	11.209,76	(12.16) %	9.846,38
TOTAL PATRIMONIO	79.331,41		69.863,43
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	101.717,40		83.235,60

"FERRETERÍA VIVESA"**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO 2009**

CUENTAS	AÑO 2008	%	AÑO 2009
INGRESOS			
Ventas Brutas	407.126,50	(6.40) %	381.052,88
(-) Descuentos en Ventas	120,00	(14.67)%	102,40
(-) Devolución en Ventas	987,80	(37.95)%	612,95
TOTAL VENTAS NETAS	406.018,70	(6.33) %	380.337,53
(-) Costo de Ventas	368.630,05	(7.88) %	339.582,76
Inventario Inicial	97.250,25	(11.53)%	86.040,70
Compras Brutas	369.330,23	(11.68)%	326.180,40
(-) Descuento en Compras	1.024,50	1.69 %	1.041,80
(-) Devolución en Compras	2.101,20	(29.76)%	1.475,94
Compras Netas	357.420,50	(9.44) %	323.662,66
Mercaderías Disponible para la Venta	454.670,75	(9.89) %	409.703,36
(-) Inventario Final	86.040,70	(18.50)	70.120,60
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	37.388,65	9.00%	40.754,77
GASTOS OPERACIONALES			
Sueldo Unificado	11.040,00	9.42 %	12.080,50
Publicidad	896,60	(21.35)%	705,20
Gasto de transporte y Estibaje	2.665,60	(21.08)%	2.103,65
Combustibles en Ventas	480,00	(3.63) %	497,40
Depreciación Vehículo	2.565,00	100%	5.130,00
Depreciación Equipo de computo	355,33	100%	710,66
Teléfono, Fax, Correo Internet, Periódicos	312,00	123.80%	698,25
Energía Eléctrica	430,00	10.65 %	475,80
Agua Potable	288,50	3.50 %	298,61
Útiles Papelería Oficina	526,80	14.24 %	601,80
Certificación Cheques	25,43	28.20 %	32,60
Afiliación Cámara de Comercio	480,20	8.55 %	521,24
Impuestos Patentes Municipales	283,40	(26.15)%	209,30
Otros Intereses y Multas	226,25	(47.93)%	117,80
Servicios Bancarios	262,90	29.86 %	341,40
Gastos Bancarios Bolivariano	38,70	93.30 %	74,81
Gasto no deducible	1.217,70	35.40 %	1.648,72
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	22.094,41	18.80 %	26.247,74
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	15.294,24	(5.15) %	14.507,03
Otros Ingresos y Egresos no operacionales			
Otros Ingresos	3.423,90	(41.03)%	2.019,12
Otros Egresos	1.134,20	(4.26) %	1.080,85
TOTAL INGRESOS/ EGRESOS NO OPERACIONALES	2.289,70	(59.02)%	938,27
UTILIDAD O PERDIDA ANTES IMPUESTO Y PARTICIPACIÓN EMPLEADOS.	17.583,94	(12.16)%	15.445,30

(-) Participación Trabajadores 15%	2.637,59 (12.16)%	2316,79
UTILIDAD ENTES IMPUESTO RENTA	14.946,35 (12.16)%	13.128,51
(-) Impuesto Renta 25%	3.736,59 (12.16)%	3282,13
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO.....	11.209,76 (12.16)%	9.846,38

PORQUE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA

Porque con ello:

- Podré conocer la situación económico-financiera real.
- Obtendré toda la información económica de la empresa, como para terceros. (Bancos, Consejos de Administración, etc.)
- Conoceré al detalle los puntos fuertes y débiles de mi empresa y podré ver su evolución para tomar las medidas de corrección necesarias.
- Decidiré mis opciones como empresario con total conocimiento de causa.
- Un chequeo periódico de la salud de mi empresa, es la mejor manera de poder corregir los problemas a tiempo y prever el futuro.

3.7. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

El análisis de los estados financieros desarrollados y la interpretación de los índices serán presentados en la ferretería Vivesa, de ellos depende la aceptación y el éxito que se encamine. Los propietarios deben solicitar un estudio económico cada periodo para de esta manera identificar las causas que estén disminuyendo su utilidad.

La persona que administrara esta propuesta será:

PERFIL DEL CONTADOR

- Respetar el código de Ética del Contador Público Autorizado.

- Planificar el diseño, implementación y operación de sistemas de control de gestión en entes públicos y privados.
- Supervisar la preparación y realizar el análisis, revisión e interpretación de los estados contables históricos y proyectados, presupuestos y sistemas de costos en todo tipo de entes.
- Intervenir en relación con el diseño e implementación de políticas y normas tributarias y asesorar en su aplicación e interpretación.
- Efectuar proyecciones financieras.
- Efectuar compilaciones y revisiones de Estados Financieros.
- Examinar y opinar sobre la razonabilidad de los Estados Financieros.
- Participar en la dirección de unidades estrategias de gestión tales como Contabilidad financiera y de costos, planificación y control financiero, contraloría, tributación y otras áreas de administración.

Competencias del ser:

Deberá ser una persona con alto sentido de la responsabilidad, tanto en el plano personal como profesional, dotada de independencia fundamentada tanto en sus conocimientos profesionales como en sus valores éticos. Específicamente deberá poseer entre otros, los siguientes atributos:

- Actitud reflexiva y crítica frente a su entorno social y profesional
- Autoridad e independencia fundamentadas tanto en sus conocimientos actualizados, como en el ejercicio de altos valores éticos.
- Capacidad para trabajar en equipo.

- Espíritu innovador.
- Deberá estar dotado de conocimientos suficientes, en especial en las áreas de Contabilidad, Administración, Auditoría, Tributación, Finanzas y Economía, específicamente deberá desarrollar capacidades para:
- Comprender en forma general los procesos administrativos que se dan al interior de las organizaciones sociales tanto privadas como públicas.
- Interpretar y usar la información contable para apoyar los procesos divisionales, la gestión y mejoramiento continuo de las empresas.
- Lograr una comprensión básica de la microeconomía y Macroeconomía, y del impacto de los fenómenos económicos en las organizaciones empresariales.
- Actualizar constantemente sus conocimientos de tributación, Derecho Laboral y Comercial a objeto de detectar de que manera estas normativas afectan la posición económica y financiera de las empresas.

El contador público y Auditor es el profesional idóneo para el desarrollo y aplicación de auditorías de Estados Financieros y auditorías de gestión.

3.8. PLAN DE MONITOREO

El propietario de Ferretería Vivesa. A más de controlar las operaciones diarias que se realizan deberá, a la vez evaluar el cumplimiento de las actividades proyectadas de acuerdo a lo previamente planificado.

Uno de los principales propósito del Plan de Monitoreo y Evaluación es lograr un nivel satisfactorio en el cumplimiento de las metas propuestas en la parte económica administrativa de la empresa.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ✓ El desarrollo de la práctica se efectuó en base a las políticas, principios, norma y técnicas de contabilidad generalmente aceptadas, ya que mediante su información hemos podido comprobar la importancia del análisis financiero, para orientar a los propietarios del negocio, sin considerar si el negocio es pequeño, mediano o grande ya que toda empresa necesita un control.
- ✓ El Estudio de Factibilidad Económica es un aporte útil hacia los dueños para que la información que ellos la adquieren sea revelada con indicadores e interpretada en una solvencia liquidez y rentabilidad.
- ✓ La práctica que hemos realizado es un muestreo de indicadores claros y sencillos de interpretarlos de modo que los propietarios conozcan la situación real en que se encuentra la ferretería.
- ✓ Concluimos que su utilidad actual comparada con la anterior ha disminuido en un 10 a 15 %.

RECOMENDACIONES

Creemos justo poner en consideración algunas recomendaciones, las mismas que surgen luego de haber pasado experiencias durante el tiempo empleado en la elaboración de este trabajo.

- ✓ Todas las operaciones que se realizan deben tener su documento de respaldo, para que de una u otra forma de garantía al negocio de todos los movimientos que se han llevado a cabo para la buena marcha.
- ✓ Recomendamos realizar estudios comparativos anuales., con el fin de poder analizar e identificar puntos débiles que existen dentro de la ferretería.
- ✓ Tratar de reducir gastos para que la rentabilidad sea mayor o a la vez tratar de vender más para que por la rotación se incremente la utilidad.
- ✓ El gerente propietario debe incentivar y guiar a los empleados a pensar no solo en el progreso individual, si no en lograr el éxito en forma conjunta para generar solvencia y liquidez.

BIBLIOGRAFÍA

- APAZA MEZA, Mario. Análisis e Interpretación de los Estados Financieros y Gestión Financiera. Lima, Pacífico Editores, 2002.
- AMAT, Orilol, Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones. 7.ed. Barcelona, Gestión, 2000, 2003.
- BENÍTEZ, Alberto. Módulo de Ingeniería Financiera Riobamba, ESPOCH, 2007.
- CULTURAL S.A. Diccionario de Contabilidad y Finanzas, Madrid, Brosmac, 1990.
- FERRETERIA VIVESA Información Financiera Estados Financieros. Ambato 2008-2009.
- COLECCIÓN TEMAS FINANCIERO Técnicas para analizar estados financieros: 2 ed. Madrid, Publi Centro, 2002.
- www.Gestionpolis.com. Interpretación de Análisis Financieros Noviembre 2009

ANEXO Nº 1

Diagnóstico al interior de la organización

Análisis Interno	Fortalezas	Debilidades
Capacidad Gerencial (Administrativa)		
Plan estratégico		x
Clima organizacional y trabajo en equipo	X	
Imagen corporativa	X	
Actitud al cambio	X	
Modelos de gestión		X
Orgánico Estructural y funcional		X
La información contable no es oportuna		X
Las regulaciones y políticas de Franquiciado	x	
La toma de decisiones es basada sin bases de información.		X
Herramientas de control		X
Capacidad Competitiva (Marketing)		
Evaluación de las actividades	X	
Servicios ofertados	x	
Posicionamiento	X	
Participación en el mercado	x	
Capacidad Financiera		
Financiamiento	x	
Flujo de dinero		X
Ingresos	x	
Inventarios	x	
Crédito	x	
Capacidad Física y Tecnológica		
Equipamiento disponible	X	
Nuevos servicios	X	
Instalaciones	X	
Accesibilidad a Mercaderías	x	
Indicadores de productividad		X
Tecnología de la empresa	x	
Tecnología contable de la empresa		X
Capacidad de Talento Humano		
Nivel académico		X
Experiencia	X	
Estabilidad	X	
Desempeño	X	
Educación permanente		X
Motivación		X
Reguladores		
De la Franquicia	x	
Organizacional		x
Gubernamental	x	

ANEXO Nº 2

Diagnóstico del entorno

Análisis Externo	Oportunidades	Amenazas
Factores Económicos		
Dolarización		x
Nivel de ingresos	X	
Endeudamiento	X	
Inflación		X
Factores Políticos y Legales		
Políticas		X
Descentralización	X	
Desconcentración	X	
Leyes y reglamentos		X
Factores Sociales y Culturales		
Creencias, costumbres		
Escolaridad		
Modos de producción		
Migración	X	
Pobreza		X
Religión		
Estilos de vida	X	
Factores demográficos		
Población	X	
Dispersión		
Distribución	X	
Grupos de riesgo		
Factores Tecnológicos		
Equipamiento	X	
Sistemas de comunicación	X	
Sistema de Información gerencial (SIG)		
Factores Ecológicos (Ambientales)		
Planes, programas o proyectos ambientales	X	
Medidas de mitigación		
Estrategias de protección		X
Contaminación		X

ANEXO N°. 3

GUÍA DE LA OBSERVACIÓN

- Como se registran los documentos Fuentes.
- Todos los registros que se realizan son archivados cronológicamente
- Si todos los módulos que ofrece el sistema contable es utilizado.
- De todos los materiales que ofrece la ferretería cual es el producto de mayor rotación o denominado producto estrella.
- Como los clientes salen de la empresa VIVE S .A una vez recibido la atención de los empleados.

ANEXO N°. 4

GUÍA DE LA ENTREVISTA

- El personal que está encargado en el área administrativa y Financiera colabora de manera desinteresada.
- Ha tenido alguna dificultad con el sistema contable que la ferretería utiliza
- Los Estados Financieros presentados cubren las expectativas que la ferretería posee.
- Se realiza un análisis financiero de un periodo contable para determinar su solvencia y rentabilidad.

ANEXO Nº 5



Ubicación:

Provincia : Tungurahua

Cantón : Ambato

Parroquia : Picaihua



Fuerza, Pasión y Desempeño

ANEXO Nº 6

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA FERRETERÍA VIVESA.

NOTARIA OCTAVA DEL CANTÓN AMBATO

FUNDADA EN 1995

Dr. FRANKLIN VILLALBA ESPINOSA
ABOGADO - NOTARIO

CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE HECHO "VIVESA."

En la ciudad de Ambato, capital de la provincia de Tungurahua, República del Ecuador; hoy día Miércoles veintisiete de Julio del año dos mil cinco. Ante mi DOCTOR FRANKLIN VILLALBA ESPINOSA Notario octavo de este Cantón COMPARECEN: Los cónyuges señores OMAR HUGO CUMBAJIN MONTATIXE Y GLORIA VERÓNICA CUEVA SÁNCHEZ, portadores de las cédulas de ciudadanía números 180285612-8 y 171647424-0, respectivamente, de ocupaciones comerciantes; así como también los esposos VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA Y MARIA VICENTA MONTATIXE LUJE, portadores de las cédulas de ciudadanía números 170326359-8 y 170140340-2, en su orden, de ocupaciones comerciantes. Los comparecientes mayores de edad, ecuatorianos, domiciliados en la parroquia Picaihua, de este Cantón Ambato, legalmente capaz y conocidos por mí de lo que doy Fe, y encontrándose presente me solicitan se eleve a escritura pública la minuta que me presentan la misma que es del tenor literal Siguiente:

"SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras Públicas a su cargo, sírvase insertar una acta de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE HECHO, de acuerdo a las siguientes Cláusulas: CLÁUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES: Comparecen a la suscripción del presente instrumento, por una parte los cónyuges señores OMAR HUGO CUMBAJIN MONTATIXE Y VERÓNICA CUEVA SÁNCHEZ, De ocupación comerciantes: así como también los esposos VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA Y MARIA VICENTA MONTATIXE LUJE,

de ocupaciones comerciantes. Los comparecientes mayores de edad, ecuatorianos legalmente capaces, hábiles e idóneas para contratar.

CLÁUSULA SEGUNDA: CONSTITUCIÓN : Los comparecientes: cónyuges señores OMAR HUGO CUMBAJIN MONTATIXE Y GLORIA VERÓNICA CUEVA SÁNCHEZ, así como también los esposos VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA Y MARIA VICENTA MONTATIXE LUJE, por convenir a sus intereses acuerdan conformar y efectivamente constituyen una sociedad de hecho en calidad de únicos accionistas y socios de dos negocios, que tendrán como razón social Ferretería "VIVE S .A.", con su matriz en la Avenida Galo Vela de la parroquia Picaihua, de esta ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

CLÁUSULA TERCERA: OBJETO: La sociedad de hecho tendrá como objeto la distribución de cemento Roca fuerte y la venta de todo lo relacionado con Ferretería. La sociedad aquí conformada se desenvolverá en base a los siguientes parámetros: a.- Los socios pueden intervenir en la administración desempeñando las funciones de Presidente, Secretario, y tesorera, conforme sean elegidas, iniciándose con la nominación del Señor VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA, como Presidente, la Señora GLORIA VERÓNICA CUEVA SÁNCHEZ, como secretaria, y a la señora MARIA VICENTA MONTATIXE LUJE, EN CALIDAD DE Tesorera, por unanimidad se constituye sociedad de hecho; b.- El fallecimiento de uno de los socios no será causa de disolución de la sociedad, pues los sucesores designaran un mandatario común que ejercerá los derechos y obligaciones de todos ellos en la sociedad, sino lo hicieren este nombramiento en el plazo de treinta días a partir del fallecimiento del socio uno de los socios podrá solicitar a un juez de lo civil la designación de la indicada persona; c.- los socios quedan privados del derecho de renunciar a la sociedad; d.- en caso de venta de las acciones y derechos de uno de los socios, preferentemente se enajenará a favor del otro socio, pero se presumirá que no desea adquirir si en el plazo de treinta días no manifiesta la voluntad de adquirir la participación del cedente, en cuyo caso queda en libertad del socio para enajenar sus aportes sociales a favor de terceros. E.- Las pérdidas y beneficios de los negocios sociales corresponden a los socios a prorrata de la

contribución de cada uno de ellos al capital de la sociedad; f.- el presidente es quien ostentara la representación de la sociedad frente a terceras personas.

CLÁUSULA CUARTA.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD.- Además de lo estipulado en el Código Civil vigente la sociedad se disolverá por resolución adoptada por unanimidad de los socios.

CLÁUSULA QUINTA.- INTEGRACIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.- El cuadro de integración y el pago del capital es de SETECIENTOS DÓLARES AMERICANOS (USA 700.00), en numerario o dinero en efectivo y además las aportaciones en especies que consisten en muebles, enseres, mercaderías y equipo de oficina para el funcionamiento de este local son propios de la sociedad entre ellos formado.

Correspondiéndole a los cónyuges señores, OMAR HUGO CUMBAJIN MONTATIXE Y GLORIA VERÓNICA CUEVA SÁNCHEZ, el cuarenta y tres por ciento (43%), del capital social de la sociedad de hecho, y a los esposos VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA Y MARIA VICENTA MONTATIXE LUJE, el cincuenta y siete por ciento (57%), del capital social de la sociedad de hecho.

CLÁUSULA SEXTA.- a) el presidente de la sociedad de hecho convocará a la asamblea a los socios al menos una vez por semana; y, b) el presidente de la sociedad de hecho no podrá conceder la toma de decisiones y acceso a terceras personas, sin contar previamente con la autorización de los otros socios.

CLÁUSULA SÉPTIMA.- para el funcionamiento de la sociedad se debe indicar que el local es propio de uno de los socios, señor VÍCTOR HUGO CUMBAJIN GUAÑA y señora.

CLÁUSULA OCTAVA.- Las aportaciones del capital en numerario se depositara y/ o operara con el Banco del Pacifico.

CLÁUSULA NOVENA.- PLAZO.- el plazo de duración de la Sociedad de Hecho conformada por este instrumento será por veinte años.

CLÁUSULA DÉCIMA.- En caso de disolución de la Sociedad, el capital social así como también los enseres, y, el saldo se repartirán a cada socio como les corresponde. Una vez descontado cualquier gasto que hubiere realizado la sociedad, los excedentes si los hubiere se repartirán en porcentajes iguales. En todo lo que no estuviere previsto en los presentes Estatutos, la Sociedad se sujetara a las disposiciones

legales vigentes que le sean pertinentes. La cuantía de la presente es Indeterminada. Cualquier divergencia que surja entre las partes será resuelto amigablemente, o por la vía civil respectiva. Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la validez de la presente escritura. Firma Marcelo Mena Guerrero. Abogado, con matrícula profesional numero quinientos setenta y uno, del Colegio de Abogados de Tungurahua. "HASTA AQUÍ LA MINUTA, que queda elevada a escritura pública, con toda la validez legal. Yo el Notario para extender el presente instrumento Público cumplí previamente de las disposiciones legales del caso, y leída que les fue por mí el Notario íntegramente alta voz esta escritura a las partes aquellas se ratifican, suscriben y firman conmigo en unidad de acto de lo cual doy fe. F) "Ilegible." CC. 1801285612-8; f) "Gloria Cueva." CC. 171647424-0; f) "Víctor H. Cumbajin." CC. 170326359-8; f) "María V. Montatixe L." CC. 170140340-2; f) "El Notario. Dr. Franklin Villalba E."

Se otorgo ante mí y en fe de ello confiero esta PRIMERA COPIA, sellada y firmada en los mismos lugar y fecha de su celebración.