

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TRABAJO DE GRADUACIÓN

“ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADUACIÓN, PRESENTADO POR:

HERNÁNDEZ MARTÍNEZ, KATIA XIOMARA	HM08031
RAMÍREZ ÁBREGO, LINDA STEPHANIE	RA07022
TOBÍAS TORRES, FÁTIMA ADALINDA	TT08004

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SEPTIEMBRE 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Ing. Mario Roberto Nieto Lovo

Secretario: Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez.

FACULTAS DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Master Roger Armando Arias Alvarado.

Secretario: M.B.A José Ciriaco Gutiérrez Contreras.

TRIBUNAL EXAMINADOR

Docente Director: Master Jorge Antonio Venavides Trejo.

Coordinador del Seminario: Licenciado Rafael Arístides campos

SEPTIEMBRE 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a **DIOS TODOPODEROSO** por guiarme y brindarme la sabiduría, el conocimiento, la inteligencia y la paciencia necesarias para enfrentar y superar cada reto y obstáculo, así mismo por realizar una de las metas más importantes en mi vida, por brindarme siempre su amor incondicional y proveerme con personas especiales a lo largo del camino entre las cuales puedo mencionar: **A MI MADRE IRMA MARTINEZ DE HERNÁNDEZ** por su cariño, apoyo, confianza, comprensión y palabras de aliento para poder ver realizado este sueño, **A MI PADRE JOSE ESTEBAN HERNANDEZ** por su cariño, esfuerzo, dedicación y apoyo económico y a ambos especialmente por su anhelo de poder verme finalizar mi carrera universitaria. **A MIS COMPAÑERAS DE TRABAJO DE GRADUCACION** por brindarme su amistad, empatía, su esfuerzo y dedicación para culminar este trabajo, **A MIS DEMÁS AMIGOS Y FAMILIA** por tenerme siempre en sus oraciones para poder superar cada dificultad y brindarme la fortaleza, valentía y optimismo, para poder terminar éxito la elaboración del presente proyecto.

Hernández Martínez, Katia Xiomara

A DIOS TODOPODEROSO PRIMERAMENTE, por haberme permitido realizar este sueño y así Bendecir mi camino dotándome de razonamiento necesario y al mismo tiempo guiarme y darme fortaleza cada día para obtener el triunfo alcanzado. **A MI MADRE, MELIDA ABREGO DE RAMÍREZ**, mis profundos agradecimientos primeramente por permitirme la vida, por el apoyo moral, físico y económico que me ha brindado de una forma incondicional y por su infinita comprensión que me brindo en cada momento difícil que se me presento en el trayecto de mi carrera. **A MI PADRE, VÍCTOR HUGO RAMÍREZ**, le agradezco, por brindarme confianza para seguir adelante, por su deseo de ver el triunfo en mi carrera y por el apoyo físico, emocional, económico que siempre me demostró de una forma incondicional, en el transcurso de mi carrera. **A MI HERMANO, HUGO JOSUÉ RAMÍREZ ABREGO**, quien siempre me brindo su cariño, comprensión de una forma desmedida a pesar de mi ausencia por motivo de estudio. **A MI NOVIO, MARCOS DANILO ALEMÁN**, que siempre se mantuvo brindándome su apoyo incondicional dándome palabras de aliento y fortaleza, le agradezco por su tolerancia y paciencia. **A MIS COMPAÑERAS DE TRABAJO DE INVESTIGACION**, le agradezco por brindarme su amistad, su apoyo moral y dedicación en la elaboración de este trabajo.

Ramírez Abrego, Linda Stephanie

Mi gratitud va dirigida a las personas más importantes y especiales en mi vida, primeramente agradezco **A DIOS**, por permitirme cumplir con mis estudios universitarios satisfactoriamente, y darme siempre la fortaleza ante las dificultades. **UN INFINITO AGRADECIMIENTO A LOS PROTAGONISTAS DE VIDA: A MI PADRE, DAVID ANTONIO TOBIAS MONGE**, por ser el mejor padre del mundo; le agradezco por sus cuidados y atenciones que ha tenido conmigo desde pequeña, porque gracias a su esfuerzo y sacrificio ha hecho de mí, la persona que soy ahora. De igual manera al ser que me dio la vida **A MI MADRE, ANA YANIRA TORRES DE TOBIAS**, Gracias por ser la mejor mamá del mundo, a la cual amo con todo mi corazón; gracias por estar siempre a mi lado, por las atenciones, las palabras de aliento, por el apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida. **A MI NOVIO, ALEX ESTEBAN GRANADOS RIVERA**, una persona con la que Dios me ha bendecido, la cual durante mi carrera siempre estuvo ahí cuando más lo necesite, ayudándome con mis tareas, brindándome palabras de aliento cuando me sentí desanimada, porque con su trabajo y sacrificio siempre ha estado pendiente para que no me falte nada, mil gracias por ser parte de mi vida. **A MI TIA, ESMERALDA HERNANDEZ**, por su cariño y apoyo incondicional, y porque siempre estuvo animándome a seguir adelante. **A MIS COMPAÑERAS DE TESIS**, por su sincera amistad y por su entrega y dedicación a la realización de este trabajo.

Tobías Torres, Fátima Adalinda

A NUESTRO ESTIMADO ASESOR DE TESIS: **Msc. JORGE ANTONIO VENAVIDES TREJO**; por los conocimientos transmitidos, constante paciencia, comprensión, tolerancia, apoyo incondicional.

ÍNDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii

CAPITULO I

“GENERALIDADES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD Y MARCO TEÓRICO SOBRE EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS”.

A. Generalidades de las Pequeñas Empresas	1
1. Antecedentes	1
2. Criterios de Clasificación	2
3. Características	3
4. Definición	3
B. Generalidades sobre las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.	4
1. Antecedentes	4
C. Generalidades de la Empresa CHON NENG	12
1. Antecedentes	12
2. Objetivos actuales.....	12
3. Estructura organizativa actual.....	13
3.1. Organigrama.....	13
3.2. Funciones	13
4. productos que ofrece	15
5. Proveedores	16
6. Recursos	16
D. Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Financieros.....	17
1. Definición de Análisis	17
2. Definición de Interpretación	17
3. Definición de Estados Financieros.....	18
1) Balance General	18

2)	Estado de Resultados	18
4.	Definición de Análisis e Interpretación de Estados Financieros.....	19
1)	Concepto	19
2)	Importancia	19
3)	Objetivos	19
5.	Métodos de Análisis Financiero	21
5.1.	Análisis Cualitativo	21
5.1.1.	Análisis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).....	21
5.1.2.	Análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter	22
5.2.	Análisis Cuantitativo.....	24
5.2.1.	Método Horizontal	24
5.2.1.1.	Método de Base Común.....	25
5.2.1.2.	Método Año Base.....	25
5.2.1.3.	Método Comparativo o de Variaciones (Aumento o	26
5.2.1.4.	Método de Análisis Combinado	26
5.2.2.	Método Vertical	27
5.2.2.1.	Razones Financieras	27
	a)Razones de Liquidez.....	28
	b)Razones de Actividad o de Gestión de Activos.....	29
	c)Razones de Endeudamiento o Apalancamiento	31
	d)Razones de Rentabilidad	32
	e)Razones de Mercado	33

CAPITULO II

“DIAGNOSTICO DEL MODELO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”.

A.	Importancia.....	34
B.	Objetivos.....	34
C.	Metodología de la investigación	35
1.	Métodos de investigación	35
1.1.	Análisis.....	36
1.2.	Síntesis.....	36
2.	Tipo de Investigación.....	37

3.	Tipo de Diseño de Investigación.....	37
4.	Fuente de Información.....	37
4.1.	Primarias.....	37
4.2.	Secundarias	38
5.	Técnicas e Instrumentos de Investigación	38
5.1.	La Encuesta.....	38
5.2.	La Entrevista	38
6.	Unidad de Análisis	39
7.	Ámbito de la Investigación.....	39
8.	Determinación del Universo.....	39
8.1.	Universo.	39
9.	Limitantes de la investigación	39
10.	Alcance de la Investigación	40
11.	“Diagnóstico de la situación actual en lo referente al Análisis e Interpretación de Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones en la pequeña empresa distribuidora de productos de ferretería en el municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad”	41
A.	Filosofía General de la empresa	41
1.	Misión.....	41
2.	Visión.....	41
3.	Valores Organizacionales	42
4.	Objetivos Financieros Organizacionales.....	43
5.	Políticas Financieras	43
6.	Estrategias Financieras.....	44
B.	Las Cinco Fuerzas de Michael Porter.....	44
7.	Poder de negociación de proveedores.....	44
8.	Poder de negociación de clientes.....	45
9.	Rivalidad entre competidores existentes y Amenaza de productos sustitutos	46
C.	Análisis FODA	46
10.	Fortalezas	46
11.	Debilidades.....	47
12.	Oportunidades	47
13.	Amenazas	48
D.	Análisis financiero	48
14.	Análisis financiero para la toma de decisiones	48

E.	Razones Financieras	49
15.	Liquidez	49
16.	Rentabilidad	49
17.	Endeudamiento	50
18.	Actividad.....	50
12.	Conclusiones y Recomendaciones	52

CAPITULO III

“PROPUESTA DE UN MODELO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”.

A.	Objetivos del Modelo.	58
1.	General.....	58
2.	Específicos	58
B.	Justificación.....	59
C.	Estructura organizativa propuesta	59
1.	Funciones de los principales puestos a desempeñar	60
2.	Organigrama Propuesto a la Empresa “CHONG NENG S.A. DE C.V.”	63
D.	Descripción del Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones.	64
1.	Generalidades de la empresa.....	64
2.	Métodos de Análisis Cualitativo	66
19.	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas(FODA)	66
20.	Las Cinco Fuerzas de Michael Porter.....	68
3.	Métodos de Análisis Cuantitativo	69
1.	Métodos de Análisis Vertical.....	69
1.1	Método de Razones Simples	70
2.	Métodos de Análisis horizontal.....	79
2.1.	Método de Tendencias de Razones Simples.....	79
2.2.	Método de Base Común.....	86
2.3.	Método de Año Base	92
2.4.	Método Combinado	99
2.5.	Método de Variaciones	106
4.	Conclusiones.....	112
5.	Recomendaciones	113

E. Plan de Capacitación.....	115
1. Introducción.....	115
2. Objetivos del programa.....	115
3. Recursos	116
4. Secciones del Plan de Capacitación.....	117
5. Presupuesto.....	126
F. Plan de implementación del Modelo Análisis e Interpretación de Estados Financieros.....	127
1. Introducción	127
2. Objetivos	127
3. Recursos	128
4. Etapas del plan de implementación.....	129
5. Cronograma de actividades para la ejecución del modelo Análisis e Interpretación de Estados Financieros.....	131
E. Bibliografía	132

ANEXOS

Anexo 1: Registro de la dirección general de estadísticas y censos (DIGESTYC) sobre las empresas dedicadas a la Distribución de productos de ferretería

Anexo 2: MATRIZ DE CONGRUENCIA: “Análisis e Interpretación de Estados Financieros en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de Ferretería Municipio de Santa Tecla Departamento de La Libertad

Anexo 3: Tabulación de Cuestionario

Anexo 4 :Guía de entrevista

Anexo 5: Cuestionario

Anexo 6: Apéndice

Anexo 7: Estados Financieros de la Empresa CHONG NENG S.A. DE C.V.

LISTADO DE CUADROS Y FIGURAS

CUADROS

Cuadro N° 1	2
Cuadro N°2.....	5
Cuadro N° 4.....	28
Cuadro No. 5	70
Cuadro No. 6	80
Cuadro No. 7	81
Cuadro No. 8	82
Cuadro No. 9	84
Cuadro No. 10	86
Cuadro No. 11	89
Cuadro No. 12	92
Cuadro No. 13	96
Cuadro No. 14	99
Cuadro No. 15	103
Figura N° 12.....	105
Cuadro No. 16	106
Cuadro No. 17	109
Cuadro No. 17	117
Cuadro No. 18	118
Cuadro No. 19	119
Cuadro No. 20	120
Cuadro No. 21	121
Cuadro No. 22	122
Cuadro No. 23	123
Cuadro No. 24	123
Cuadro No. 25	124

Cuadro No. 26	124
Cuadro No. 27	125
Cuadro No. 28	126
Cuadro No. 29	127
Cuadro No. 30	131

FIGURAS

Figura N°1	13
Figura N° 2.....	63
Figura N° 3.....	80
Figura N° 4.....	82
Figura N° 5.....	83
Figura N° 6.....	84
Figura N° 7.....	88
Figura N° 8.....	91
Figura N° 9.....	95
Figura N° 10.....	97
Figura N°11	102
Figura N°13	108
Figura N° 14.....	111

RESUMEN

Actualmente la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería ubicada en el municipio de Santa Tecla, departamento de La Libertad, afirma que no implementan herramientas financieras que les permitan conocer su situación actual que contribuirá a elegir las mejores acciones a seguir, por lo que se consideró necesario realizar el estudio del diseño de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros, con la finalidad de facilitar la toma de decisiones en el grado de seleccionar los niveles óptimos de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, además se identifican los factores externos e internos que comprometen a la entidad, de manera que ayude al desarrollo y crecimiento del sector en análisis.

Durante la recopilación se tomaron aspectos generales de “CHONG NENG, S.A. de C.V” empresa tomada como caso ilustrativo del sector en estudio; así mismo se elaboró un marco teórico sobre los elementos relacionados con la pequeña empresa, con referencia a la problemática en estudio.

Se determinó como universo a las entidades clasificadas como pequeñas empresas que distribuyen productos de ferretería y como unidades de análisis a los propietarios y/o gerentes financieros, para una efectiva recopilación de información se utilizó una encuesta y entrevista dirigidas a las entidades en estudio antes mencionadas.

Con la información obtenida a través de los instrumentos de investigación se realizó un diagnóstico de la situación actual con el objeto de identificar las dificultades y necesidades que presentan los empleados para determinar los diferentes aspectos financieros, como también los factores internos y externos que afectan el desempeño de la pequeña empresa. Para ello se utilizó el análisis y síntesis como métodos de interpretación, del mismo modo, se aplicó el tipo de investigación correlacional para determinar el grado de asociación entre las variables y la no experimental ya que las variables de interés no fueron sujetas a manipulación.

Según los datos obtenidos por las unidades de análisis, se concluyó que no realizan ningún método de análisis e interpretación de estados financiero debido que solamente se presentan los estados financieros básicos fundamentales, necesarios para llevar una contabilidad formal, ni un estudio del entorno en el cual se encuentra sumergida la empresa. En consecuencia carecen de instrumentos que les generen datos confiables a fin de poder tomar decisiones que tiendan a corregir las problemáticas en que se encuentran inmersa.

Consecutivamente se proponen objetivos, estrategias y políticas financieras, como una reestructuración organizacional necesaria para la ejecución de la propuesta, además se desarrolló el Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros que contribuiría a determinar aspectos como; periodos de recuperación de inventarios, cuentas por cobrar y lapsos en que cancelaran los compromisos con los proveedores, fuentes de financiamiento, el monto de dinero aportado por los socios, rentabilidad generada por las ventas, activos y patrimonio; también identificar los factores externos e internos que afecten a la entidad.

Finalmente se desarrolla un plan de capacitación dirigido al personal de la compañía tomada como casi ilustrativo, con la finalidad de emplear el modelo propuesto; de igual forma un plan de implementación para llevarlo a práctica.

INTRODUCCIÓN

El presente informe radica en el diseño de un Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros como instrumento útil, para la toma de decisiones gerenciales en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería, en el municipio de Santa Tecla, departamento de la Libertad, con el que se pretende brindar un apoyo para el área financiera; es decir proporcionar métodos que les permitan analizar e interpretar los diferentes componentes del Balance General y Estado de Resultados, con el fin de tomar decisiones certeras que les permitan alcanzar los objetivos organizacionales propuestos por la compañía.

Se identificó que el sector en estudio no aplica métodos financieros en sus organizaciones, y por consecuencia, las decisiones las toman con base a la experiencia del gerente y a los datos de Estados Financieros proporcionados por el contador, lo cual significa que la utilización de los métodos les permitirá tomar decisiones certeras.

A continuación se presenta una síntesis de cada uno de los capítulos que conforman el trabajo de investigación a desarrollar:

CAPÍTULO I: Contendrá las generalidades de las pequeñas empresas dedicadas a distribución de productos de ferretería, así mismo incluirá las regulaciones establecidas para dichas entidades y los aspectos considerados necesarios para la construcción del marco teórico relacionado al modelo de análisis e interpretación de estados financieros para contribuir a la toma de decisiones financieras de las organizaciones.

CAPÍTULO II: Estará constituido por la descripción de la metodología empleada en la investigación, para diagnosticar las dificultades que presenta actualmente el sector en estudio por la falta de aplicación de métodos de análisis e interpretación de estados financieros, así mismo se mostrarán los resultados, análisis, conclusiones y recomendaciones según información obtenida con los instrumentos de recolección de datos que fueron utilizados para el estudio.

CAPÍTULO III: Comprenderá la propuesta de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros para contribuir a la toma de decisiones en la pequeñas empresas distribuidoras de productos de ferretería en el municipio de Santa Tecla, departamento de la Libertad. Para ello, se tomarán en cuenta los componentes y herramientas que conforman y contribuyen a la rentabilidad, liquidez, endeudamiento, recuperación de activos corrientes de la empresa y el uso adecuado del financiamiento disponible, para obtener los resultados esperados que ratifiquen el logro de los objetivos propuestos por las entidades descritas. Además incluirá el detalle de un plan de capacitación e implementación del modelo.

En último lugar se presenta la bibliografía utilizada para la realización de la investigación; así como, los anexos utilizados en el proceso de investigación, los cuales se enuncian a continuación:

- **Anexo 1:** Registro de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTIC) sobre las empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.
- **Anexo 2:** MATRIZ DE CONGRUENCIA: “Análisis e Interpretación de Estados Financieros de la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería, municipio de Santa Tecla, departamento de La Libertad.
- **Anexo 3:** Tabulación de cuestionario
- **Anexo 4:** Guía de Entrevista
- **Anexo 5:** Cuestionario
- **Anexo 6:** Apéndice
- **Anexo 7:** Estados Financieros de la empresa Chong Neng S.A DE C.V

CAPITULO I

“GENERALIDADES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD Y MARCO TEÓRICO SOBRE EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS”.

A. Generalidades de las Pequeñas Empresas

1. Antecedentes

En El Salvador, durante la época colonial, empresas de variada índole dentro del sector comercial sufrieron serios controles y restricciones los cuales provenían de España. A pesar de lo anterior, aparecen pequeñas empresas dedicadas al cultivo de productos como el cacao, añil y bálsamo; cuya comercialización se dificultaba; ya que, se transportaban por medio de mulas y carretas, porque no se contaba con vías de circulación que facilitarían el desplazamiento de las mercancías.

“Es importante recalcar que para este periodo el movimiento migratorio campo – ciudad jugó un papel determinante en el surgimiento de la pequeña empresa; debido que, en el campo, la fuerza de trabajo percibía bajos ingresos y las personas tenían limitadas posibilidades de obtener un empleo remunerado y estable. A medida que transcurrieron los años, la estructura productiva se encontraba altamente dinamizada y el desarrollo del sector de la pequeña empresa era cada vez mayor. La crisis política de 1979 aceleró el proceso de debilitamiento en la situación económica y financiera de la nación, situación económicamente negativa, porque generó el apareamiento de 1, 500,000 desempleados; 500,000 desplazados y 688,500 familias carentes de vivienda”.¹ Pese a lo mencionado anteriormente, es importante aclarar que la pequeña empresa ha contribuido a contrarrestar el desempleo y la caída del producto nacional bruto, en especial en rubros como alimentos, vestuario, calzado y otros, permitiendo atender las necesidades básicas de la familia de bajos ingresos. “En materia económica representa un aporte al PIB de entre el 25% y el 36%. En el país 856,665 personas prestan sus servicios para este sector”.²

“Al día de hoy, El Salvador está constituido fundamentalmente por entidades que pueden clasificarse como pequeñas empresas; de las cuales, el 13% pertenece al ramo de la

¹ Josefa González y otros; Tesis “El servicio al cliente como una estrategia de crecimiento y desarrollo de la pequeña empresa”; UTEC, San Salvador, El Salvador, mayo 1998.

² CONAMYPE; Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa; San Salvador, El Salvador; octubre 2010.

industria y un 54% al área de comercio. Actualmente en este sector de la economía, existen alrededor de 10,541 establecimientos clasificados de esta forma, los cuales generan el 33% del empleo de recurso humano, teniendo por lo tanto un papel significativo en el crecimiento del país”³.

2. Criterios de Clasificación

En el país hay diversas instituciones que han clasificado la empresa por su tamaño; para lo cual han seleccionado diferentes criterios. Los puntos de vista más comunes son el número de trabajadores, monto de activos e ingresos por ventas. Entre esas entidades están la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)⁴, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)⁵, El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el Ministerio de Economía (MINEC), entre otras.

Para el presente estudio se tomará como criterio de agrupación el número de trabajadores remunerados bajo los estándares de las siguientes organizaciones:

Cuadro N° 1

Clasificación de las Pequeñas Empresas

INSTITUCIÓN	NÚMERO DE EMPLEADOS
Fundación para el Desarrollo Sostenible de El Salvador(FUNDES)	5-49
Ministerio de Economía(MINEC)	10-50
Comisión Económica para América Latina(CEPAL)	5-49
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	11-40
Banco Multisectorial de Inversiones(BMI)	11-49
Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)	10-50

Fuente: Clasificación de la pequeña empresa según informes de las instituciones citadas, año 2011.

³ Encuesta económica 2002 de la Dirección General De Estadísticas y Censos.

⁴ www.fusades.org.sv

⁵ www.conamype.gob.sv

3. Características⁶

Todo negocio para clasificarlo como pequeña empresa debe cumplir con las siguientes características:

- La administración de la empresa es independiente, habitualmente los gerentes son los propietarios del negocio.
- El capital de la empresa por lo regular es proporcionado por una persona o por un reducido grupo de personas.
- El área geográfica de operaciones es principalmente local, donde los propietarios y empleados se encuentran en la misma región.
- En muchos casos proveen a organizaciones de mayor cuantía.
- Utiliza la mano de obra directa, aunque en diversos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación.
- Está en plena competencia con entidades que ofrecen bienes y/o asistencias similares.
- Posee la infraestructura para abarcar el mercado local y regional.
- Dispone de sistemas administrativos jerárquicos no definidos.
- El número de empleados tiene un límite inferior y superior que oscila entre 10 y 50 empleados.

4. Definición

- “Negocio que tiene dueños y administradores locales, y con frecuencia, muy pocos empleados que trabajan en una sola ubicación.”⁷

⁶ <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/658.022-T689g/658.022-T689g-Capitulo%20I.pdf>

⁷ STONER, JAMES; FREEMAN, EDWARD; y Otro (2003); ADMINISTRACIÓN; Editorial Prentice Hall, Sexta Edición, pág., 171

- “Toda unidad económica que tiene hasta cincuenta ocupados y que sus ventas anuales son hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos, excluyendo aquéllas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 476.2 salarios mínimos y con 10 o menos ocupados”.⁸

Con base a las definiciones anteriores se puede afirmar que la pequeña empresa es una unidad económica que en su mayoría involucra entre 10 a 50 empleados, cuyas ventas anuales son hasta el equivalente de 4,762 salarios mínimos urbanos. Estas entidades usualmente son locales y el mismo dueño realiza la función de administrador.

B. Generalidades sobre las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.

1. Antecedentes

Se estima que entre los años de 1840 a 1880, el comercio ferretero fue introducido a El Salvador, principalmente por los españoles, con la finalidad de proveer herramientas para la industria y la agricultura.

En la actualidad, el comercio ferretero, es un pilar fundamental en el desarrollo de la economía, dada la diversidad de productos que provee a los diferentes sectores como la construcción, agricultura, albañilería, carpintería y hogares, entre otros. Los productos que tradicionalmente suministran las ferreterías provienen del hierro y sus derivados. Siguiendo a las innovaciones tecnológicas, las ferreterías han tenido que adaptarse a las exigencias de los productores y de los consumidores.

La administración financiera y el desarrollo en este tipo de negocio, resulta ser un problema determinante, ya que generalmente llevan la contabilidad sin efectuar un registro eficiente de las ventas, costos, gastos, así como activos y pasivos, centros de costos o departamentos; en consecuencia los análisis financieros llevados a cabo son deficientes y por lo tanto no aptos para la toma de decisiones.

⁸ CONAMIPE Conceptualización MIPYMES, San Salvador, SV, MIPYMES, 2000. [citado 16 de febrero de 2007 (en línea) disponible en <http://www.conamype.gob.sv/biblio/pdf/0070/pdf>

2. Definición

“Son los establecimientos dedicados a actividades de compra y venta de artículos como cerraduras, clavos, herramientas, vasijas, entre otros objetos.”⁹

Estas entidades adquieren tales productos y los distribuyen a establecimientos detallistas y al público a nivel general; por lo tanto, están consideradas como comerciantes, cuyas operaciones están reguladas por las leyes mercantiles del país.

3. Clasificación

El subsector está clasificado según el detalle siguiente:

Cuadro N°2

Clasificación de las ferreterías

Sección G	Comercio al por mayor y al por menor
Grupo:46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas
Subgrupo:466	Otras actividades de venta al por mayor especializada
Actividad:4663	Venta de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción

Fuente: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 4, realizada en el año 2009 por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) pág. 199.

⁹ http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/principiantes/empresarial/11_410.html

4. Características

Entre las más importantes están:

- Poseen entre 10 y 50 empleados.
- Los proveedores son de origen nacional, regional e internacional.
- Proveen a los sectores de construcción, tornillería, herramientas, carpintería, fontanería y cerrajería.
- Son la fuerza impulsora de gran número de innovaciones y contribuyen al crecimiento de la economía nacional mediante la creación de empleo.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el subalterno favoreciendo las conexiones laborales; ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

5. Principales productos que comercializa

La ferretería, es uno de los comercios más visitados por profesionales de diferentes rubros, como pintores, carpinteros, albañiles, armadores, decoradores, ingenieros, arquitectos, maestros de obra, y todo público en general que necesite de sus productos.

Entre los bienes más importantes que comercializan están:

- Clavos
- Tornillos
- Barras de hierro
- Pinturas
- Pinceles
- Materiales eléctricos
- Pilas
- Linternas
- Venenos para roedores e insectos.

6. Marco Legal

Las empresas deben de estar bajo un contexto legal para operar en el país, por lo que deben guiarse por estatutos, reglamentos y normas vigentes; es por ello que a continuación se presentan las leyes que rigen a las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería en El salvador.

5.1 Constitución de la República de El Salvador

(Decreto Constitucional N° 38, del 15 de diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234, Tomo 281, Arts. 38, 42, 43,44, 47, 50, 52, 65 y 69).

Tiene como propósito hacer valer los derechos de las personas y las obligaciones de las mismas, por lo que establece las condiciones y relaciones laborales en el trato entre patronos y empleados, puesto que el trabajo es una función social, que goza de la protección del Estado, y no se considera artículo de comercio.

5.2 Ley del impuesto sobre La Renta y su Reglamento

(Decreto N° 134, del 21 de diciembre del 2012, publicado en el Diario Oficial N° 242, Tomo 313, Art. 41 del 21 de diciembre del 2012).

Tiene como finalidad lograr la eficiencia de la administración tributaria, a través del establecimiento de disposiciones reglamentarias en las cuales se establece que toda persona natural o jurídica que realiza actos o hechos de contenido económico está sujeta al pago del impuesto sobre la renta. La pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería está sujeta a este gravamen, puesto que es un ente generador de ingresos, los cuales son obtenidos por las ventas de los productos, por lo tanto debe cancelar el impuesto de una de las dos formas siguientes: si las ventas son superiores a \$150,00.00 pagará el 30% de la utilidad obtenida; pero si son menores a ese monto, retribuirá al fisco el 1% sobre el total de las ventas brutas si este valor es superior al 25% aplicado a las ganancias obtenidas del periodo declarado.

5.3 Ley del impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios

(Decreto Legislativo N° 296, fecha 24 de julio del 1992, publicado en el Diario Oficial N° 143, Tomo 316, Art. 1)

Impone una tasa del 13% sobre todo tipo de ventas o ingresos netos, ocasionados por las operaciones de transferencia, importación, internación, exportación o consumo de bienes muebles y/o prestación de servicios.

5.4 Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos

(Decreto Legislativo No. 868 de fecha 06 de junio del 2002, publicado en el Diario Oficial No. 125, Tomo 356, Art. 1)

Tiene por objeto regular, la adquisición, mantenimiento, protección, modificación y licencias de marcas, expresiones o señales de publicidad comercial, emblemas, indicaciones geográficas y denominaciones de origen, así como la prohibición de la competencia desleal en tales asuntos. En consecuencia, todas las entidades del subsector en estudio deben someterse a lo establecido en este estatuto.

5.5 Ley del Registro de Comercio

(Decreto Legislativo N° 271 de fecha 15 de Febrero de 1973 publicado en el Diario Oficial No. 44, Tomo 238, Art. 13)

Obliga a las empresas, incluyendo a las dedicadas a la distribución de productos de ferretería, a inscribir en las oficinas respectivas, sus matrículas de comercio, contratos mercantiles, escrituras de constitución, entre otros documentos.

5.6 Código de Comercio

(Decreto Legislativo N° 671 de fecha 08 de Mayo de 1970 publicado en el Diario Oficial No. 128, Tomo 240, Art. 1 y 6)

Regula cualquier acto mercantil; además, la constitución, organización, administración, disolución, liquidación y transformación de cualquier tipo de empresa dedicada a operaciones comerciales. También incorpora, los lineamientos para llevar y presentar de forma legal la contabilidad, cumpliendo con las disposiciones contenidas en este reglamento y resto de normativas.

5.7 Ley del Seguro Social

(Decreto de Ley N° 1263 de fecha 13 de Diciembre de 1953 publicado en el Diario Oficial No. 226, Tomo 161, Art. 3)

Estipula las obligaciones que le corresponden al empleador con respecto al personal que tiene bajo su responsabilidad, a los cuales debe afiliar para que reciban los beneficios de la seguridad social, mediante una aportación monetaria para cubrir los siguientes cargos: Enfermedad, accidente común y de trabajo, maternidad, invalidez, vejez y muerte.

5.8 Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones

(Decreto Legislativo N° 927 de fecha 20 de Diciembre de 1996 publicado en el Diario Oficial No. 243, Tomo 333, Art. 1 y 13)

Determina que durante la vigencia de la relación laboral deberán efectuarse cotizaciones obligatorias en forma mensual al sistema por parte de la clase trabajadora, sean estos

públicos, privados o municipales, con la finalidad de posibilitar a los salvadoreños los mecanismos necesarios que brinden la seguridad económica para enfrentar las contingencias de invalidez, vejez y muerte. Así mismo, explica la forma en la cual el patrono deberá realizar este descuento al personal que ocupa y el porcentaje que como propietario de la empresa aportará por cada uno de los trabajadores que dispone.

5.9 Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos

(Decreto Legislativo N° 498 de fecha 02 de Diciembre de 1998 publicado en el Diario Oficial No. 240, Tomo 341, Art. 1 y 2)

Tiene como propósito prevenir, detectar, sancionar y erradicar el delito de lavado de dinero y de activos, así como su encubrimiento. Este decreto será aplicable a cualquier persona natural o jurídica, aun cuando esta última no se encuentre constituida legalmente.

5.10 Ley de Protección al Consumidor

(Decreto Legislativo N° 776 de fecha 31 de Agosto del 2005 publicado en el Diario Oficial No. 166, Tomo 368, Art. 1)

Protege los derechos de los consumidores a fin de procurar el equilibrio, la certeza y la seguridad legal en las relaciones con los proveedores; quedando sometido; por lo tanto, todo ente que realice actos lícitos concernientes a la distribución, depósito, venta, arrendamiento comercial o cualquier otra forma de mercantilización de bienes o contratación de servicios.

5.11 Código Tributario y su Reglamento

(Decreto Legislativo N° 230 de fecha 14 de Diciembre del 2000 publicado en el Diario Oficial No. 241, Tomo 349, Art. 12)

Contiene los principios y normas jurídicas, aplicables a todos los gravámenes internos bajo competencia de la administración pública. De igual manera, estipula que los contribuyentes están obligados al pago de los impuestos tales como: Tasas y aportaciones especiales y el cumplimiento formal establecido por este código.

5.12 Código Municipal

(Decreto Legislativo N° 274 de fecha 31 de Enero de 1986 publicado en el Diario Oficial No. 23, Tomo 290, Art. 1)

Desarrolla los preámbulos constitucionales referentes a la organización, funcionamiento y el ejercicio de las facultades autónomas de los municipios, lo que permite a las alcaldías establecer un impuesto, el cual debe ser cobrado a todas las entidades con fines de lucro

que operan en la localidad. Por lo tanto, la empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería está obligada al pago de estas tasas en el municipio donde opera.

5.13 Código de Trabajo

(Decreto Legislativo N° 15 de fecha 23 de Junio de 1972 publicado en el Diario Oficial No. 142, Tomo 236, Art. 1)

Armoniza las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo los derechos y obligaciones que les corresponden, fundamentados en principios que contribuyen al mejoramiento de los vínculos personales y al ambiente laboral dentro de cualquier institución con fines de lucro incluyendo la pequeña empresa, con la finalidad de que exista un clima organizacional que cumpla con las condiciones para desarrollar las operaciones de la entidad de forma eficiente.

5.14 Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)

(Resolución No. 223-2008 (COMIECO-XLIX) de fecha 23 de mayo de 2008 publicado en el Diario Oficial No. 95, Tomo No. 379, Art.44)

Establece la base imponible para la aplicación de los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) de las mercancías internadas al territorio aduanero de los estados participantes. Dicho valor será determinado de conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y los del capítulo correspondiente en el Reglamento Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA).

7. Marco Institucional

Considerando las leyes expuestas anteriormente, la pequeña empresa que se dedica a la distribución productos de ferretería está relacionada con las siguientes entidades:

6.1 Ministerio de Hacienda

Institución que dirige y conduce la recaudación fiscal mediante la administración tributaria de los impuestos al valor agregado y sobre la renta, así mismo vigila el cumplimiento de las normas legales destinadas a combatir la evasión, el contrabando y la corrupción por medio de auditorías de los estados financieros de un periodo contable específico.

6.2 Centro Nacional de Registros (CNR)

Organización que garantiza la seguridad jurídica del comercio y la propiedad intelectual que consiste en los derechos de marcas, nombre, patentes e inmobiliaria, además se pone a disposición de esta oficina el balance general, estado de resultados y de cambios en el patrimonio, acompañados del dictamen del auditor y respectivos anexos, con la finalidad de brindar protección legal al intercambio mercantil, así como asegurar la pertenencia industrial.

6.3 Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)

Ente encargado de velar por la salud de los derechohabientes públicos, privados y municipales a través de servicios clínicos; brindando atención y prestaciones médicas; mediante el empleo de las cotizaciones aportadas por estos y la de sus empleadores.

6.4 Administradoras de Fondos para Pensiones - AFP'S: CONFIA Y CRECER

Instituciones que tienen como objetivo administrar los fondos de pensiones generados de los aportes realizados por los trabajadores y patronos, con el propósito de que el cotizante reciba una compensación monetaria durante su jubilación, entre otros tipos de prestaciones establecidas por la respectiva ley.

6.5 Defensoría de Protección al Consumidor

Protege los derechos de los consumidores y establece las obligaciones de las empresas comercializadoras. Ejerce además, la función de intermediario entre el comprador y el vendedor, facilitando la solución de conflictos en materia de consumo y servicios, profundizando la vigilancia de los proveedores, promoviendo la educación y la participación ciudadana y coordinando las acciones conjuntas con otras organizaciones del Estado para contribuir a un mejor funcionamiento del mercado.

6.6 Alcaldía Municipal

Elabora y ejecuta políticas en lo social, ambiental, cultural y económico para un desarrollo integral sustentable de las personas y entidades del municipio. Además, recolecta y administra los impuestos locales provenientes de las actividades industriales y comerciales llevadas a cabo por las empresas de la jurisdicción.

6.7 Ministerio de Trabajo y Previsión Social

Institución rectora en materia de Trabajo y Previsión Social, encargada fundamentalmente de potenciar las relaciones obrero-patronales, teniendo como fin principal el mejoramiento del salario real, las condiciones laborales y la calidad de vida de los empleados dentro de los establecimientos en los que se desempeñan.

6.8 Dirección General de Aduanas.

El propósito de esta entidad es ofrecer un mejor servicio a los usuarios en el proceso de pago para las Declaraciones de Mercancías (cancelación de los Derechos Arancelarios a la Importación e Impuestos correspondientes), mediante la más alta tecnología y un completo sistema de pago, que permita gestionar de forma ágil y eficiente la cancelación de los impuestos. La pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería debe efectuar trámites en esta institución porque precisamente la mayor parte de los artículos que compra y vende los importa de la República de Taiwan.

C. Generalidades de la Empresa CHON NENG

1. Antecedentes

Para la realización de un modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros se ocupará como referencia a la entidad CHONG NENG S.A. DE C.V. La cual servirá como representación para las otras pequeñas empresas, dedicadas a la distribución de productos de ferretería. El cual fue fundado el 11 de enero del año 2000. La empresa está ubicada en la 6ª Av. Sur # 1-4, en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad.

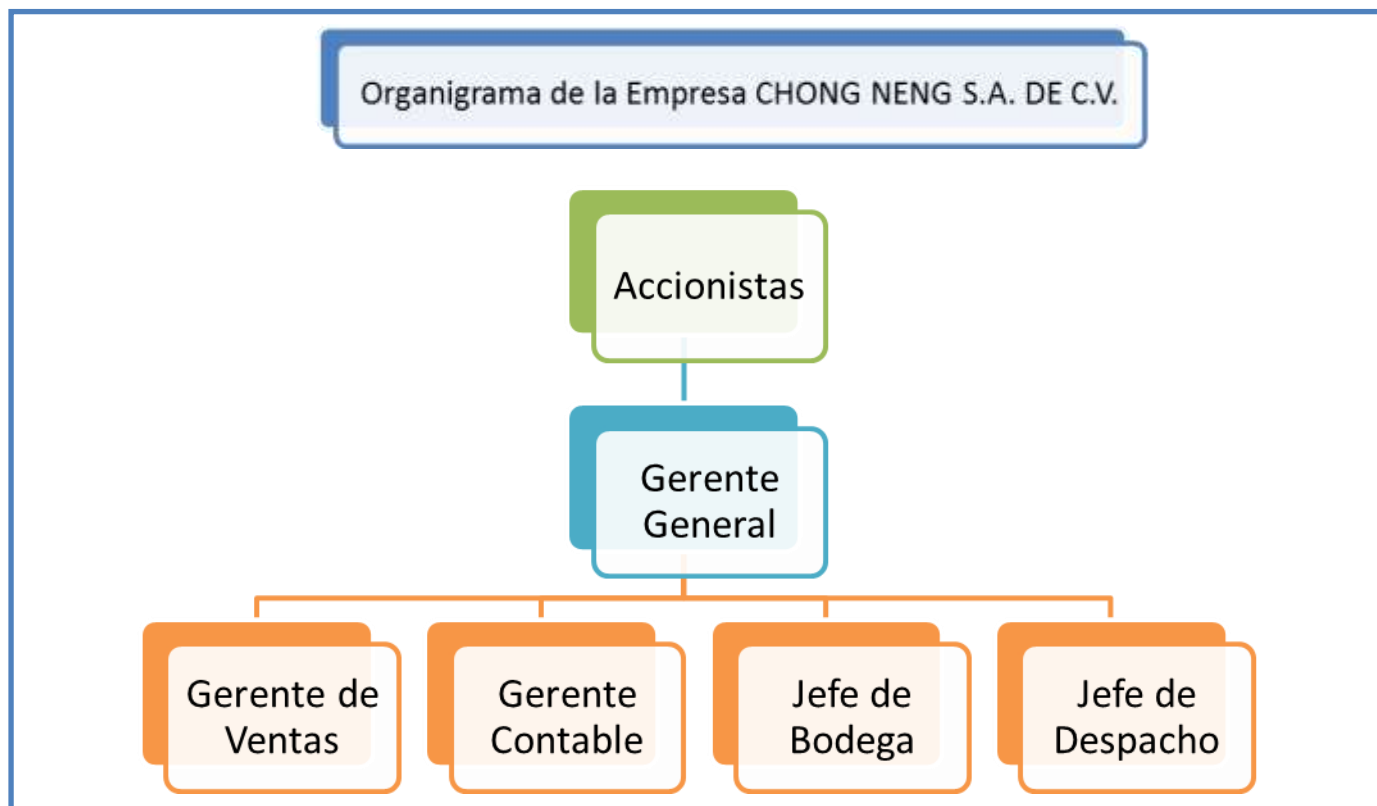
2. Objetivos actuales.

- ✓ Liderar en la comercialización de productos de ferretería.
- ✓ Generar y mantener en la organización una cultura de servicio al cliente interno y externo con altos estándares de calidad.
- ✓ Disponer de una infraestructura física pertinente para atender a los consumidores de manera eficaz.
- ✓ Entregar oportunamente los productos comercializados por la empresa en el domicilio de los clientes.
- ✓ Expandirse en nuevos nichos de mercado.

3. Estructura organizativa actual.

3.1. Organigrama

Figura N°1



Elaborado y autorizado por Gerente General CHONG NENG S.A DE C.V.

Fecha de elaboración: 30 de Diciembre del 2011

3.2. Funciones

Entre las principales funciones que realizan los gerentes o jefes de cada área que dispone la entidad se encuentran:

- Gerente General:
 - Planifica y dirige el transporte de mercadería importada desde el punto de carga en el puerto de Acajutla hasta las instalaciones de la compañía.
 - Organiza, Registra y Controla los Ingresos y Egresos de efectivo en la Empresa.
 - Evalúa el personal disponible en la organización y propone a quienes reúnan las mejores condiciones.
 - Decide sobre asuntos estratégicos, debiendo someterlos a la aprobación de los organismos superiores.
 - Aprueba propuestas de reorganización, presupuestos, convenios, planes, entre otros.

- Gerente de Ventas:
 - Amplía la cartera de consumidores.
 - Actúa como nexo entre el mercado y la empresa.
 - Se encarga de la atención al cliente.
 - Determina el número de vendedores.
 - Fija las rutas de ventas.

- Gerente Contable:
 - Supervisa el registro y control oportuno de todas las obligaciones referentes a impuestos y obligaciones laborales de la Empresa.
 - Organiza, Registra y Controla los Ingresos y Egresos de efectivo.
 - Elabora el presupuesto anual.
 - Prepara los estados financieros.
 - Evalúa los resultados de la Empresa en un ciclo contable específico.

- Jefe de Bodega:
 - Ejerce el control de las existencias de mercancías a fin de aprovechar la capacidad de almacenamiento.
 - Entrega y recibe los productos de Ferretería
 - Efectúa la limpieza de la bodega

- Jefe de Despacho:
 - Envía los pedidos solicitados por el vendedor.
 - Revisa y verifica diariamente que el total de salidas coincida con el facturado.

4. productos que ofrece

A continuación se detalla la mezcla de artículos que comercializan:

- **Grifería**
 - Grifería simple
 - Griferías mezcladoras.
- **Válvulas**
 - De Aguja
 - Anular
 - De Compuerta
 - De Diafragma
 - De Globo
 - De Cono Fijo
- **Accesorios para baños y fregaderos**
 - Toallero de aro
 - Toallero barral, recto
 - Porta rollo
 - Jabonera líquida
 - Porta cepillos
 - Asiento para inodoro
 - Cortina de baño
 - Alfombras para baño
 - Escobilla para inodoro
 - Jabonera de acero inoxidable
- **Herramientas para construcciones**
 - Instrumentos de Plomería
 - Llave Inglesa
 - Pinza pico de loro
 - Sierras
 - Cortatubos
 - Terraja
 - Tornillos
 - Chapas para puertas
 - Lentes protectores
- **Herramienta para jardín**
 - Palita para plantar flores

- Pala de lámina recta para puntear la tierra
- Rastrillo de tierra
- Barre hojas de plástico
- Serruchos
- Tijera de podar
- Máquina para cortar césped
- Mangueras, accesorios de acople rápido y regador
- **Filtros para agua**

5. Proveedores

Desde que se fundó la entidad en el año 2000 hasta el 2009 le suministró productos la empresa XUE SHENG, ubicada en la Isla de Taiwán; sin embargo, cambió de proveedor por motivo que esa empresa no podía enviarle mercadería al por mayor.

Al presente, el único proveedor del cual dispone es ARE SHENG, cuya marca más relevante es “Amer”, y se encuentra localizado siempre en la Isla de Taiwán.

6. Recursos

Los medios con los que cuenta CHONG NENG SA. DE CV. para alcanzar los objetivos proyectados están clasificados de la siguiente manera:

- **Materiales:** Son los bienes tangibles que la entidad utiliza para el proceso de compra y venta de mercancías. Entre los principales están:
 - Inmuebles
 - Productos de ferretería
 - Mobiliario y equipo de oficina
- **Humanos:** Cuenta actualmente con doce personas que están distribuidas en las áreas tanto operativas, como administrativas: gerente general, de ventas y contable; jefe de despacho y de bodega; y siete empleados operativos y administrativos.
- **Técnicos:** Son utilizados como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación del resto de recursos. La entidad dispone de equipos y programas informáticos entre los que están los ordenadores con el sistema operativo Windows Microsoft, entre otros.

- **Financieros:** Dispone de fuentes de financiamiento internas y externas; ya que, cuenta con aportaciones de los socios y créditos por parte del proveedor.

D. Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Financieros.

1. Definición de Análisis

“Es el proceso de descomponer un todo en sus diferentes partes a fin de estudiarlas de forma individual.”¹⁰

“Es la distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus elementos”¹¹.

Por lo tanto, es dividir un conjunto en sus diferentes componentes, separar cada uno de los elementos que lo integran con la finalidad de identificarlos para proceder a su respectivo estudio e interrelación.

2. Definición de Interpretación

“Se refiere a explicar o declarar el sentido de algo, expresar o concebir la realidad de un modo personal”¹².

Una vez que se han separado cada una de las partes de un todo, se procede a emitir una opinión o un punto de vista sobre las diferentes relaciones que se dan entre ellas con la finalidad de conocer alguna problemática o deficiencia inmersa, con el objetivo de buscar medidas correctivas que tiendan a solucionar o modificar la situación encontrada.

¹⁰ Serrano Ramírez, Américo Alexis. (2011), “Administración de personas”, Editorial Talleres Gráficos, 2ª. Edición, pág. 42

¹¹ Perdomo Moreno, Abraham. (1978), “Análisis e interpretación de estados financieros” Ediciones Contables, Administrativas y fiscales, S.A. de C.V. ,7ª Edición, México, D.F., Pág. 65

¹² <http://definicion.de/interpretacion/>

3. Definición de Estados Financieros

“Documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma a una fecha determinada; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en situaciones normales o especiales”¹³.

Estos informes se hacen de forma periódica y reflejan los recursos versus las deudas de la empresa a una fecha determinada y el nivel de utilidades logradas en un lapso específico.

1) Balance General

“Documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija, pasada o futura.”¹⁴

“Estado que muestra la situación financiera y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija, pasada o futura”¹⁵.

Es un instrumento que detalla los recursos y las obligaciones de una entidad y la aportación de sus propietarios en un momento específico. Los elementos básicos que lo constituyen son: los activos, pasivos y patrimonio neto. Los activos son los bienes y derechos, los pasivos las deudas y obligaciones, y el patrimonio neto el aporte de los dueños.

2) Estado de Resultados

“Es el que muestra la utilidad o pérdida neta en un ejercicio determinado, pasado o futuro”¹⁶.

Es la herramienta contable que presenta detalladamente los ingresos, costos y gastos de una entidad en un lapso específico. Es decir, refleja cómo se obtuvieron las utilidades o pérdidas de un ejercicio, por ello constituye un informe del rendimiento de la entidad.

¹³ Perdomo Moreno, Abraham. (1978), OP, CIT , Pág. 1

¹⁴ Perdomo Moreno, Abraham. (1978), OP, CIT , Pág. 7

¹⁵ IBID Pág. 7

¹⁶ IBID Pág. 13

4. Definición de Análisis e Interpretación de Estados Financieros

1) Concepto

“Es la evaluación del desempeño histórico de la entidad, medido a través de métodos, herramientas y técnicas matemáticas y estadísticas, que interrelacionan cada uno de los elementos que componen los estados financieros, con el objeto de ayudar a los usuarios a proponer las mejores alternativas de decisión de cara al futuro”¹⁷.

Es una técnica que proporciona información relevante mediante el estudio aplicado al balance general y el estado de resultados, la cual es expresada mediante “razones financieras”, reflejando como producto la capacidad de la empresa de generar utilidades, las comparaciones de los recursos disponibles versus las deudas de corto y largo plazo, los niveles de endeudamiento y la velocidad con que se recuperan los activos corrientes; facilitando la toma de decisiones con el propósito de comprender el origen y comportamiento de los recursos y de corregir la problemática encontrada.

2) Importancia

Se utiliza como un examen objetivo para proporcionar referencia acerca de los hechos económicos concernientes a una empresa. La relevancia del análisis e interpretación va más allá de lo que ha deseado la dirección, ya que con los indicadores obtenidos, se facilita la información a los diversos usuarios. Por lo tanto, es útil porque se ocupa de fundamento para tomar decisiones tales como ¿Dónde obtener los recursos para el financiamiento?, ¿En qué invertir?, ¿Cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas?, ¿Cuándo y cómo se le debe pagar a las fuentes de financiamiento?, y si se deben reinvertir las utilidades.

3) Objetivos¹⁸

- Conocer la situación financiera y económica de la empresa.
- Tomar decisiones acertadas para optimizar recursos y servicios.

¹⁷ Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2013) “Administración Financiera I”, Editorial Ediciones Contables, Primera Edición, El Salvador, Pág. 102.

¹⁸ Perdomo Moreno, Abraham. (1978), OP, CIT, Pág. 71-75.

- Proporcionar información clara, sencilla y accesible.

Así también se pueden observar los propósitos que pretenden las distintas personas que se interrelacionan con la compañía:

➤ **A los acreedores:**

- Investigar la capacidad de pago que la organización demuestra hacia los compromisos que contrae de corto plazo.

➤ **A los proveedores:**

- Comparar el plazo promedio de pago que lleva a cabo la empresa versus el que conceden los abastecedores por la materia prima y materiales suministrados.

➤ **A los propietarios:**

- Conocer los recursos y deudas de corto y largo plazo.
- Identificar la velocidad a la cual recuperan los activos corrientes.
- Determinar los niveles de endeudamiento.
- Cuantificar la rentabilidad obtenida.
- Establecer el comportamiento bursátil de la empresa.

➤ **A los directivos:**

- La capacidad de obtener créditos.
- Aumentar los ingresos.
- Disminuir costos y gastos.
- Control de la situación financiera.

➤ **A los trabajadores:**

- Cálculo y revisión de la repartición de utilidades.
- Negociar los nuevos contratos colectivos de trabajo.
- Identificar la posibilidad de solicitar más prestaciones laborales.

➤ **A los inversionistas**

- Conocer la relación que existe entre el capital utilizado y los intereses cancelados a las fuentes de financiamiento.
- Verificar la rentabilidad del proyecto.
- Comprobar la recuperación del dinero aportado.

5. Métodos de Análisis Financiero

5.1. Análisis Cualitativo

5.1.1. Análisis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)

“Es el estudio de las variables controlables (las debilidades y fortalezas a nivel interno de la organización), y las no controlables (las oportunidades y amenazas que presenta el contexto en el cual está inmersa la entidad)”¹⁹.

i. Fortalezas

Son todos aquellos elementos positivos que diferencian a la firma de sus competidores, que implica aspectos como: el servicio al cliente, la calidad de los bienes que fabrica y comercializa, solvencia financiera, precio de venta de sus productos, entre otros.

ii. Debilidades

Son los problemas presentes que una vez identificados, y mediante una adecuada estrategia, se pueden minimizar. Entre los ejemplos más comunes se mencionan niveles bajos de liquidez, número reducido de equipo para la producción, elevados costos de operación, entre otros.

iii. Oportunidades

Son situaciones positivas que se generan en el medio y que se convertirán en circunstancias favorables para la empresa cuando ésta las identifique y las aproveche en función de sus fortalezas. Entre ellas se pueden mencionar clientes insatisfechos con la competencia, Tratados de Libre Comercio, ausencia de productos sustitutos, entre otros.

iv. Amenazas

Son situaciones o hechos externos a la empresa o institución y que pueden llegar a ser negativos para la misma. Como por ejemplo: las barreras legales de entrada, posicionamiento de la competencia en el mercado, incapacidad de atender una amplia red de rutas simultáneamente, crisis financiera mundial, entre otros.

¹⁹ <http://html.rincondelvago.com/analisis-foda.html>

5.1.2. Análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter

“El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del estudio de la industria o sector a la que pertenece”²⁰.

Desglosar estas fuerzas permite lograr un mejor examen del entorno de la empresa o del sector al que pertenece, y de ese modo, con base a dicha investigación, poder diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas.

I. Poder de Negociación de los Compradores o Clientes

Cuando los clientes están organizados, el producto tiene sustitutos y no es diferenciado o es de bajo costo, permite que los consumidores puedan optar por diferentes alternativas de igual o menor inversión. A más asociación de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, en calidad y servicios; y por consiguiente, la compañía tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si al gremio de compradores le conviene estratégicamente, y disponen además de la capacidad de integrarse hacia atrás; es decir, elaborar por su propio medio la materia prima.

Entre los factores que evidencian este poder de negociación están:

- La concentración de compradores respecto al número de compañías existentes.
- El grado de dependencia de la empresa hacia sus canales de distribución.
- El Volumen de compra de los consumidores.
- Los costos o facilidad del cliente de cambiar de proveedor.
- La disponibilidad de información por parte del comprador.
- La capacidad del adquirente de integrarse hacia atrás.
- La existencia de productos sustitutos.

²⁰ <http://www.crecenegocios.com/en-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>

II. Poder de Negociación de los Proveedores

Son agentes trascendentales en el proceso de posicionamiento de una empresa en el mercado porque le suministran la materia prima para la producción de los bienes. Mientras más proveedores existan menor será su capacidad de negociación, porque a una mayor cantidad de diferentes ofertas, los abastecedores tienden a ceder al momento de fijar el precio, lo cual es favorable para la empresa que requiere de dichos insumos a precios accesibles.

Entre los factores más relevantes y asociados a la segunda fuerza están:

- El alza de los precios de productos sustitutos.
- Los costos del cambio hacia un nuevo proveedor.
- La diferenciación de los productos.
- El volumen de los bienes alternativos disponibles en el mercado.
- La concentración de proveedores en el mercado.

III. Amenaza de entrada de Nuevos Competidores

Cuando en una industria hay un alto volumen de ganancias y beneficios por explorar, entonces no tarda la llegada de nuevas empresas para aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado, y como es obvio lanzarán sus productos, aumentará la competencia y bajará la rentabilidad.

Debe tenerse en cuenta, que existen barreras de entrada que prácticamente son elementos de protección para las empresas que pertenecen a la misma industria, tales como el alto requerimiento de capital, la falta de información, la saturación del mercado, etc.

IV. Amenaza de Productos Sustitutos

Un bien alternativo es aquel que satisface las mismas necesidades a las que se dedica a compensar el producto que elabora y distribuye una determinada empresa. Constituye una amenaza en el mercado, porque puede modificar la oferta y demanda; y más aún,

cuando se presentan con bajos precios y alta calidad. Estos obligan a las compañías a estar en alerta y bien informadas sobre las novedades en el mercado, ya que pueden alterar las preferencias de los consumidores.

Los factores más relevantes que influyen en la entrada de posibles artículos sustitutos son:

- Insatisfacción del cliente hacia los bienes tradicionales.
- Constantes alzas en los precios de los bienes de uso rutinario.
- Nivel de diferenciación del producto o servicio.

V. Rivalidad Entre los Competidores

A una entidad se le hará más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, ya que constantemente estará enfrentada a ellos y sufrirá desgastes financieros debido a las guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones de venta intensivas.

5.2. Análisis Cuantitativo

5.2.1. Método Horizontal

“Para efectos de calcular y analizar horizontalmente se buscan las variaciones de un año a otro en los rubros de los estados financieros, comparando con otro periodo similar. Este estudio permite ver si la entidad progresa en el tiempo, de acuerdo a lo planeado. Se calcula el porcentaje de una cuenta de un periodo respecto al año base”²¹.

“Llamado también análisis de serie de tiempo, que consiste en comparar la situación de la empresa con ejercicios anteriores”²²

Es aquel que se basa en el estudio de estados financieros de varios años consecutivos. Por lo regular se cotejan cinco años. El propósito es confrontar cada cuenta específica en

²¹ Serrano Ramírez, Américo Alexis. (2011), OP, CIT, pág. 267.

²² Gómez López, Ernesto Javier, (2000) “Análisis e Interpretación de Estados Financieros” Editorial Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, S.A. DE C.V., 2º Edición, México, Pág. 45

relación al activo o pasivo total y patrimonio en el balance general; o el costo de venta o gastos operativos con respecto a las ventas netas en el estado de resultados para cada uno de los años a investigar.

5.2.1.1. Método de Base Común

“Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un Informe o estado de situación financiera. El documento indica la proporción en que están invertidos cada tipo o clase de activo de los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas. De la misma manera un estado de resultado muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como la porción que representa la utilidad obtenida respecto de las ventas netas”.²³

“Radica en dar un valor del 100% al total de activo, o del pasivo y del capital, respectivamente y obtener el porcentaje que cada partida del balance representa del total. En el estado de resultados, dicho valor se otorga al total de ventas netas y se procede de igual forma con las cuentas que lo integran”.²⁴

Por lo tanto, una vez que se ha determinado la estructura del activo y pasivo en el balance general, o la proporción de los gastos de administración con respecto a las ventas totales en el estado de resultados de cada uno de los periodos en el análisis, se procede a interpretar la información obtenida.

5.2.1.2. Método Año Base

“Consiste en asignar a las partidas del primer año el equivalente al 100% y los años posteriores se expresan como porcentaje en relación a dicho lapso”²⁵.

Esta técnica es utilizada cuando se quiere analizar y estudiar las tendencias de los datos que aparecen en los estados financieros correspondientes a varios años comparando las cifras absolutas con un año específico, donde se determina la proporción relativa en que

²³ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Metodo-Base-Comun/5359244.html>

²⁴ Gómez López, Ernesto Javier, (2000), OP, CIT, Pág. 79

²⁵ Fornos Gómez, de Jesús. (2011) OP, CIT, Pág. 122.

ha variado la cuenta en estudio durante los años posteriores con respecto al periodo que se ha tomado como fundamento.

5.2.1.3. Método Comparativo o de Variaciones (Aumento o Disminuciones)

“Consiste en comparar las partidas de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y de la base una diferencia positiva, negativa o neutra, expresada en dinero”²⁶.

“Se fundamenta en comparar estados financieros de dos ejercicios sucesivos y obtener la diferencia absoluta de cada cuenta y grupo de cuentas, aplicándolas a columnas previamente establecidas, para conocer la variación porcentual entre uno y otro ejercicio”²⁷

Para el caso del balance general, muestra las cuentas del activo, pasivo y patrimonio neto de un negocio en dos fechas determinadas, computando los aumentos o disminuciones que ocurren de un año con respecto a otro, primeramente en valores absolutos y posteriormente como porcentajes en relación al periodo base. Por lo tanto los cambios que muestra son importantes, porque son una guía de cómo está desempeñándose la empresa, al señalar el alza o la baja en los rubros analizados, que pueden representar un superávit o un déficit necesario de corregir según sea la naturaleza de la cuenta estudiada: recursos, deudas del balance general o gastos operativos en el estado de resultados.

5.2.1.4. Método de Análisis Combinado

“Es aquel que relaciona el método año base con el de base común siempre en términos porcentuales”²⁸

Para el desarrollo de esta técnica se inicia mediante la elaboración del método de base común. Desde ahí, se relaciona cada uno de los porcentajes del mismo renglón con los

²⁶ IBID, Pág. 120.

²⁷ Gómez López, Ernesto Javier, (2000) OP, CIT, Pág. 95

²⁸ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. (2011) OP, CIT, Pág. 123.

respectivos tantos por cientos de ejercicios históricos. Lo anterior permite la comparación de diferentes periodos, conociendo por ejemplo, el comportamiento de la estructura de activos y pasivos del balance general de un año con respecto a otro.

5.2.2. Método Vertical

“Conocido también como cruce seccional, permite evaluar la eficiencia de la empresa dentro de un mismo ejercicio”.²⁹

El propósito de este análisis es examinar el comportamiento (crecimiento o descenso) de las partidas de los estados financieros de un mismo periodo. Por lo que a través del método vertical se puede elaborar un diagnóstico de la compañía relacionando cuentas del balance general asociándolas con las del estado de resultados o también efectuando relaciones entre los rubros de cada estado financiero en particular; y complementando esto, con otro tipo de investigación a fin de identificar las causas externas o internas del porqué de los resultados obtenidos.

5.2.2.1. Razones Financieras

“Es una relación, generalmente entre dos números semejantes”³⁰

“Se expresa aritméticamente como un cociente que indica de manera explícita las veces que el primer número contiene el segundo”³¹

Es una de las técnicas más importantes y útiles de los métodos verticales de análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa, lográndose dicho estudio por medio de razones, ratios o índices, llamados comúnmente “Método de Razones Simples” que suele dividir los coeficientes en cinco grandes grupos: Razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y de mercado. Para comprender cada uno de estos ratios se detalla primeramente el significado de las variables que contienen las respectivas fórmulas (ver cuadro No. 4).

²⁹ Gómez López, Ernesto Javier, (2000) OP,CIT. Pag.45

³⁰ Serrano Ramírez, Américo Alexis. (2011), OP, CIT, pág. 261.

³¹ IBID, Pág. 261

Cuadro N° 4

Nomenclatura de las Razones Financieras

Abreviatura	Significado
Ac	Activo Corriente
Efec. y Eq.	Efectivo y equivalente
CxC	Cuentas por cobrar
Inv.	Inventario
InvP.	Inventario Promedio
AnC.	Activo no corriente
AT	Activo Total
Pc	Pasivo Corriente
CxP	Cuentas por Pagar
PT	Pasivo Total
PN	Patrimonio Neto
Vts	Ventas
CV	Costo de ventas
UB	Utilidad Bruta
GO	Gastos de operación
UO	Utilidad de Operación
UAI	Utilidad antes de intereses e impuestos
UN	Utilidad neta
Tít. C.P.	Títulos valores a corto plazo
Tít. L.P.	Títulos valores de largo plazo
EPI	Plazo promedio de inventario
PPC	Plazo promedio de cobro
PPP	Plazo promedio de pago
CC	Ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo
IS	Índice de Solvencia
LT	Liquidez Teórica o razón circulante
#acc	Número de acciones comunes

a) Razones de Liquidez

Se utilizan para evaluar la capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo; a partir de ellas, se pueden obtener diversos elementos de juicio sobre la solvencia del efectivo actual y la disponibilidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, se desea comparar las obligaciones corrientes

versus los recursos de corto plazo para identificar el nivel liquidez de la compañía. Entre las principales están:

- **Capital de trabajo bruto: (AC)**
Es el total de activos corrientes de una entidad compuesto por el efectivo valores negociables de corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios.
- **Capital de trabajo neto:(AC-PC)**
Esta razón mide la solvencia de la empresa a corto plazo, y es el excedente que queda después de haber cancelado los pasivos corrientes. Además de esto, representa la parte del activo corriente que está siendo financiada por fondos de largo plazo.
- **Razón circulante: (AC/PC)**
Mide si la empresa dispone de recursos después de haber cancelado el pasivo corriente.
- **Razón de prueba ácida: [(AC-Inv.)/PC]**
Es uno de los indicadores más exigentes de la disponibilidad de dinero; ya que, no considera los inventarios por considerarlos como los activos corrientes menos líquidos; por lo tanto, muestra la capacidad de pago a corto plazo de la compañía con los recursos de fácil recuperación.
- **Índice de liquidez inmediata: (Efec. y Eq/PC)**
Este coeficiente muestra cuánto tiene la empresa de efectivo para cancelar cada dólar de pasivo corriente. Si es menor a uno significa que la administración debe proceder a cobrar a sus clientes o a vender al contado los productos de inventario para completar y liquidar sus deudas circulantes vencidas.
- **Intervalo básico defensivo: [(Ef+ Tít. C.P + CxC) / [(CV+GO)/360]]**
Es el plazo en que la empresa puede operar con sus activos corrientes líquidos actuales, sin ninguna clase de ingresos provenientes de ventas y otras fuentes.

b) Razones de Actividad o de Gestión de Activos

Son las que miden la velocidad a la que la compañía recupera e invierte nuevamente sus activos circulantes.

- **Edad promedio de inventario: $((360 \cdot \text{InvP}) / \text{CV})$**
 Expresa el número de días en que la entidad vende sus existencias de producto terminado. Entre menor sea, más eficientemente la compañía está llevando a cabo su gestión de inventarios. Por lo que toda decisión administrativa debe ir encaminada a reducir ese lapso, porque entre más pequeño es, se tiene más dinero para cancelar los compromisos pendientes.
- **Rotación de inventario: $(360 / \text{EPI})$**
 Indica la cantidad de veces al año en que las existencias de artículos finalizados se convierten en cuentas por cobrar cuando las ventas son al crédito o en efectivo si son al contado.
- **Rotación de cuentas por cobrar: $(360 / \text{PPC})$**
 Es el número de veces al año que la compañía recupera el crédito concedido a sus clientes. Entre mayor es la frecuencia, más ocasiones se cobra el dinero de la mercadería distribuida al crédito; por lo tanto, de más recursos monetarios se dispondrá para seguir con las operaciones productivas diarias.
- **Plazo promedio de cobro: $((360 \cdot \text{Cx}) / \text{Vts})$**
 Es el periodo en días en que la entidad tarda en reembolsar sus cuentas por cobrar. Se realiza la misma interpretación del coeficiente anterior.
- **Rotación de cuentas por pagar: $(360 / \text{PPP})$**
 Es el número de veces al año en que la empresa cancela a sus proveedores.
- **Plazo promedio de pago: $((360 \cdot \text{CxP}) / \text{CV})$**
 Es el tiempo en días en que la entidad se tarda en pagar a sus abastecedores. Esta es una fuente de financiamiento más barata, por lo que entre más días se tarde la empresa en cancelar, por más tiempo dispondrá de este recurso monetario, y menos financiamiento bancario requerirá.
- **Ciclo operativo: $(\text{EPI} + \text{PPC})$**
 Este indicador muestra el número de días en que la empresa tarda en recuperar sus inversiones a corto plazo, empieza cuando la entidad recibe la materia prima en el almacén y finaliza cuando cobra el crédito dado a los clientes. Si el valor de esta razón es más alto es desfavorable para la organización; ya que, requerirá de un mayor financiamiento.
- **Ciclo de conversión del efectivo: $(\text{EPI} + \text{PPC} - \text{PPP})$**
 Es el plazo medido en días que transcurren entre el momento que se le paga al proveedor y la fecha en que se le cobra al cliente. Esta razón es favorable que se encuentre en un nivel bajo; ya que da a entender que la empresa se tarda menos tiempo en recuperar las inversiones corrientes; y por lo tanto, menos problemas de financiamiento enfrentará.

- **Rotación de ciclo de caja: (360/CC)**
Esta razón refleja el número de veces al año en que se le paga al proveedor y se cobra al cliente. Es favorable a la entidad que este indicador aumente; ya que, entre más alto sea, la empresa dispondrá de más efectivo.
- **Rotación de activos totales:(Vts/AT)**
Representa el número de veces en que las ventas recuperan los activos.
- **Liquidez teórica: (EPI+PPC)/PPP)**
Es el plazo en que la compañía mantiene el producto por cada día de crédito que le da el proveedor; es decir, mide que tan amplio es el ciclo operativo en relación al plazo que da el suministrador de materia prima.
- **Suficiencia de liquidez: (IS/LT)**
Esta razón refleja la capacidad de pago que tiene la empresa, a medida que el indicador va disminuyendo a 1, la entidad está llegando a un momento de déficit; es decir, que no va poder amortizar sus deudas.

c) Razones de Endeudamiento o Apalancamiento

Indican el monto del dinero de terceros que se utiliza para generar utilidades. Son ratios de gran relevancia teniendo en cuenta que las deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo; al igual que a través de ellas, se conoce que tan eficiente es la compañía en cuanto a la utilización del financiamiento del que dispone.

- **Índice de endeudamiento:(PT/AT)**
Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la organización. El pasivo total incluye tanto a la deuda de corto como de largo plazo. Los acreedores prefieren niveles de endeudamiento bajos, porque entre más pequeña sea dicha razón, mayor será el respaldo hacia el financiamiento que se brindará el prestatario que se está evaluando.
- **Razón de cobertura de intereses:(UAI/cargos por intereses)**
Por medio de esta razón se puede conocer cuánto la empresa obtiene en concepto de utilidades en relación a cada dólar de interés que debe cancelar por los préstamos recibidos; por lo tanto, mide la eficiencia con que la entidad usa el crédito bancario.
- **Razón de deuda patrimonial:(PT/PN)**
Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de la empresa.

d) Razones de Rentabilidad

Miden el nivel de utilidades que tiene la compañía en relación a las ventas, activos y patrimonio neto. Se espera que estas razones sean las más altas posibles; ya que pueden ocuparse como una base fundamental para aceptar o rechazar propuestas de inversión.

- **Margen bruto o de utilidad bruta:(UB/Vts)**
Señala la eficiencia en la administración de los costos, expresando la utilidad bruta que se obtiene por cada dólar en ventas; cuanto mayor es el margen, implica que los costos son menores, lo que supone el buen desempeño en la gestión de compras y en la gestión de producción.
- **Margen de utilidad de operación:(UO/Vts)**
Porcentaje de las ventas destinado para el pago de impuestos sobre la renta y la reserva legal y los dividendos de los accionistas.
- **Margen neto:(UN/Vts)**
Mide la eficiencia de la entidad en la administración de sus costos y gastos, expresando la utilidad neta que se obtiene por cada dólar vendido. Cuanto mayor es este margen, es más favorable; ya que, todo incremento en su valor, muestra la capacidad de la organización para aumentar su rendimiento, dado un nivel de ventas.
- **Rendimiento sobre la inversión:(UN/AT)**
Mide la relación entre la utilidad neta y los activos Totales. Por medio de este ratio se puede determinar la rentabilidad en función de las inversiones y es un parámetro para ejecutar o denegar una propuesta de inversión.
- **Retorno sobre el patrimonio:(UN/PN)**
Es la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios sobre el dinero aportado a la empresa, lo cual constituye el patrimonio e indica el nivel de utilidades que genera cada dólar invertido por los accionistas. Debe tomarse en cuenta que el patrimonio neto está constituido por el capital social, la reserva legal, y las utilidades retenidas y del ejercicio.

e) Razones de Mercado

“Es el conjunto de coeficientes que relacionan el precio bursátil de las acciones con las utilidades y valor en libros”³².

Reflejan las relaciones de rendimiento y riesgo confrontando la información contable con las cotizaciones en la bolsa de valores.

- **Razón precio-ganancia: $(P_m * \#acc) / UN$**
Muestra el número de veces en que el valor de mercado de las acciones contiene la utilidad del ejercicio. Por cada dólar de utilidad, el público está dispuesto a pagar “x” cantidad de dólares. Con esta razón financiera se puede comparar la empresa con los entes del mismo sector.
- **Utilidad por acción: $UN / \#acc$**
Esta razón es conocida también como EPS que significa Earning Per share o utilidad por acción común, la cual indica las utilidades que han sido generadas por cada acción común que se encuentra en circulación.
- **Valor contable por acción: $PN / \#acc$**
Refleja el precio en libros de cada acción. El objetivo es maximizar el valor de la compañía aumentando el precio de las acciones de la empresa.

³² Fornos Gómez, de Jesús. (2011) OP, CIT. pág. 167.

CAPITULO II

“DIAGNOSTICO DEL MODELO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”.

A. Importancia

La investigación de campo fue relevante; ya que, permitió conocer aspectos específicos relacionados al funcionamiento del sector en estudio con respecto al análisis e interpretación de estados financieros, abarcando tópicos como el capital de trabajo neto, solvencia de corto plazo, rendimiento sobre las ventas, activos, y patrimonio neto, niveles de endeudamiento con respecto al activo total, proporción de financiamiento tanto de corto como de largo plazo, composición de la estructura de capital; plazo promedio de cobro, de inventarios y de pago a proveedores; y operaciones bursátiles como el precio de mercado en relación a las ganancias según registros contables; y además, factores internos como la capacidad instalada; y externos, como la competencia en la que las empresas están inmersas.

Por lo tanto mediante la indagación llevada a cabo se elaboró un diagnóstico sobre la forma en que la pequeña empresa en estudio analiza e interpreta los estados financieros y que le sirve de fundamento para tomar de decisiones para lograr los objetivos trazados.

B. Objetivos

1. General

- 1- Identificar las dificultades que presentan los negocios en análisis, así como los mecanismos y técnicas que utilizan para analizar e interpretar los estados financieros con el propósito de desarrollar un diagnóstico que refleje la situación actual.

2- Específicos

- 1- Investigar los niveles de rentabilidad y endeudamiento alcanzados producto de las herramientas de análisis e interpretación de estados financieros ocupados.
- 2- Determinar y analizar las acciones que llevan a cabo los Gerentes Financieros y/o Contadores para analizar e interpretar los Estados Financieros.
- 3- Establecer un diagnóstico de la situación actual de las compañías con el objetivo de presentar una propuesta que permita a las instituciones en estudio realizar una administración eficiente de los recursos monetarios.

C. Metodología de la investigación

En la indagación se aplicó una metodología, que facilitó la recolección de información seria, oportuna y necesaria; la cual sirvió de fundamento para la elaboración de un diagnóstico sobre la situación actual. En consecuencia, se exponen a continuación las herramientas que se utilizaron para la elaboración de dicho dictamen y que sirvieron de base para diseñar un modelo de análisis e interpretación de estados financieros para contribuir a la toma de decisiones en las pequeñas empresas del subsector de ferreterías del Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad.

1. Métodos de investigación

Se realizó una investigación objetiva que requirió tomar en consideración los pasos que la ciencia plantea para dicho propósito; es por ello que, para el desarrollo del presente estudio, es necesario describir los instrumentos y técnicas que se utilizaron para mostrar así la veracidad e imparcialidad del mismo; por lo que se recurrió a los siguientes métodos.

1.1. Análisis

“Implica desintegrar, descomponer un todo en sus partes para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos, así como las relaciones entre sí”.³³

Por lo tanto, al hacer uso de este método, se dividieron los estados financieros en las diferentes partidas que los componen, con la finalidad de identificarlas, para proceder a su respectiva interrelación y estudio. Luego, se procedió a determinar los diferentes aspectos del ambiente externo en que está inmersa la pequeña empresa, de la misma manera los factores internos que rigen su funcionamiento administrativo-financiero.

1.2. Síntesis

“Consiste en reconstruir, volver a integrar las partes del todo, es decir, implica llegar a comprender la esencia del mismo, conocer sus aspectos y relaciones básicas en una perspectiva global”³⁴.

Por consiguiente, se efectuó un diagnóstico de la situación problemática de los negocios en cuestión, como resultado del desglose y estudio efectuado en cada una de las partes que constituyen los estados financieros; a partir de allí se elaboró una propuesta que contribuya a modificar la situación reflejada por estas entidades.

En consecuencia se elaboró un modelo de análisis e interpretación de estados financieros para las pequeñas empresas distribuidoras de productos de ferretería en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad; ya que, se detectó la falta de instrumentos como el análisis e interpretación de estados financieros, para que contribuya y facilite la toma de decisiones del sub sector para evitar bajos niveles de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y periodos prolongados de recuperación de activos corrientes; es por ello, que se investigó aspectos relacionados como objetivos, estrategias, políticas, razones financieras, balance general y estado de resultados históricos, entre otros; y variables del entorno que inciden en su desempeño económico, tales como, política económica, fiscal y de seguridad pública, la amenaza de entrada de nuevos competidores, poder de adquisición de los compradores y productos sustitutos.

³³ Rojas Soriano, Raúl (1986), El proceso de la Investigación Científica, Editorial Trillas, S.A. de C.V., 3ª Edición, México, Pág. 79

³⁴ Rojas Soriano, Raúl (1986), OP, CIT, Pág. 80-81

2. Tipo de Investigación

Se implementó la de tipo correlacional, la cual se define como “una prueba o estudio que permite analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel de intervalos”³⁵

Por lo que en la propuesta se indagó el grado de relación o asociación entre las variables “diseño de un análisis e interpretación de estados financieros” y “la toma de decisiones”.

3. Tipo de Diseño de Investigación

El estudio que se efectuó fue del tipo no experimental; el cual se define como “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; es decir, que consistió en observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.”³⁶

Por lo tanto; se procedió a identificar las dificultades y necesidades que presentaron los negocios en estudio, producto de los métodos que utilizan para analizar e interpretar los estados financieros.

4. Fuente de Información

4.1. Primarias

Para la realización del estudio se hizo uso de una encuesta orientada a los propietarios y/o gerentes financieros de las organizaciones de estudio, además se realizó una entrevista que se efectuó al gerente general de la entidad tomada como referente del subsector.

³⁵ Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio Pilar, (2006), “metodología de la investigación”, México, Editorial Mc Graw-Hill Interamericana de México S.A. DE C.V. 4º edición, Pág. 453

³⁶ IBID. Pág. 267

4.2. Secundarias

Estuvieron constituidos por medios bibliográficos, así como datos presentados por instituciones públicas (DIGESTIC), además de páginas electrónicas, todos estos medios enfocados en la temática del análisis e interpretación de estados financieros, con el fin de que facilitarán el desarrollo del presente estudio.

5. Técnicas e Instrumentos de Investigación

5.1. La Encuesta

Se ocupó para obtener información de las personas que constituyeron las unidades de análisis; para el caso, fueron los propietarios y/o Gerentes Financieros de las entidades dedicadas a la distribución de productos de ferretería, clasificadas como pequeñas empresas, ubicadas en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad. Para lo cual, se utilizó un cuestionario como instrumento de recolección de datos, que se destinó a obtener respuestas sobre el problema de estudio e incluyó una serie de interrogantes cerradas y de opción múltiple, con la finalidad de indagar las operaciones ejecutadas en relación al uso y manejo de los recursos, de esta manera se facilitó la realización del diagnóstico sobre las condiciones financieras actuales de este subsector.

5.2. La Entrevista

Se efectuó con el gerente general de la empresa CHONG NENG, S.A. DE C.V., empresa tomada como referente de los negocios en cuestión, la recopilación de información se realizó, mediante una guía de entrevista la cual consistió, en un conjunto de preguntas, que permitieron conocer los problemas de liquidez, rentabilidad, financiamiento y rotación de activos corrientes a los cuales se enfrenta el establecimiento entre otros aspectos.

6. Unidad de Análisis

Comprendió a los propietarios y/o gerentes financieros de las ferreterías que cumplieran con las características de pequeñas empresas anteriormente expuestas.

7. Ámbito de la Investigación

La indagación se realizó en las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad.

8. Determinación del Universo

8.1. Universo.

Constituido por todas las organizaciones dedicadas a la distribución de productos de ferretería en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad, clasificadas como pequeñas empresas, que según la Dirección General de Estadísticas y Censos ascienden a un total de nueve (Ver anexo No. 1). Por lo tanto no hubo cálculos de muestra, sino que se llevó a cabo un censo, ya que se incluyeron a todas las entidades mencionadas.

9. Limitantes de la investigación

En el desarrollo de la investigación, se presentaron algunos inconvenientes que se exponen a continuación:

- 9.1 Un atraso en el estudio, se originó debido que el contador de la empresa “La Favorita S.A. de C.V.” no se encontraba y tardaron una semana en devolver el cuestionario, lo cual impidió comenzar con la tabulación de los datos.

- 9.2 En el momento de la realización de las encuestas, estas fueron devueltas hasta con tres días de retraso; ya que, los propietarios o contadores manifestaron tener múltiples compromisos y diligencias que debían llevar a cabo en beneficio del negocio, lo que retardó la elaboración del presente documento. Y al momento de devolverlas, se encontraban incompletas, procediéndose nuevamente a la respectiva visita para que las pudieran completar.
- 9.3 Inconvenientes en las visitas a las empresas en estudio, debido que las direcciones no fueron proporcionadas por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DYGESTIC); entonces, tuvieron que ser investigadas en sitios webs, donde también habían deficiencias o ubicaciones incompletas, lo cual provocó dificultades al momento de localizar los negocios de interés, y fueron localizados mediante una búsqueda adicional con los residentes de los respectivos lugares.

10. Alcance de la Investigación

- 10.1 La elaboración del modelo de análisis e interpretación de estados financieros de la pequeña empresa, contribuirá al fortalecimiento de la administración de los recursos financieros mediante métodos cualitativos y cuantitativos que proporcionen información relevante de la organización; y a través de ello, facilitar a los gerentes de las entidades en estudio la toma de decisiones en la administración de los recursos para el logro de los objetivos proyectados.
- 10.2 El trabajo llevado a cabo servirá de guía para las entidades dedicadas a la comercialización de productos de ferretería, para evaluar la gestión administrativa financiera llevada a cabo así como la proyectada en áreas como el nivel de liquidez, recuperación de cartera, rotación de inventarios entre otros.

11. “Diagnóstico de la situación actual en lo referente al Análisis e Interpretación de Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones en la pequeña empresa distribuidora de productos de ferretería en el municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad”

A. Filosofía General de la empresa

1. Misión

A través de la indagación llevada a cabo se comprobó que el 89% de los encuestados conoce la naturaleza del negocio, lo cual les orienta hacia donde encaminar las actividades y de esta manera lograr los objetivos en el corto y mediano plazo; sin embargo el restante 11% la ignora; lo cual es una desventaja para este grupo de empresas; ya que no tienen un lineamiento por el cual guiarse y encaminar su desempeño operativo. Pero, las personas que manifestaron que conocen la filosofía de la entidad, al expresarla, evidenciaron que la mayoría de estos enunciados no cumplen con los requisitos mínimos requeridos; ya que una misión debe reflejar a que se dedica una empresa; incluyendo la necesidad a satisfacer, el sector de clientes a los que se enfoca, sin olvidar la localización de la planta industrial o comercial, estos aspectos facilitan al público hacerse un concepto del funcionamiento de estas; por lo que se determinó la necesidad de rediseñar este enunciado para que todas las pequeñas empresas del sector tengan un estándar común de actuación y desempeño. Todo lo anterior fue corroborado por el gerente general del caso ilustrativo quien a pesar de sostener que disponen de una “misión organizacional” al describirla también se determinó que no cumple con los criterios que la definición debe incluir (Ver anexo N°.3, Tablas N° 1 y 2; y anexo N°4., resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng , pregunta N° 4).

2. Visión

Por medio de la investigación realizada se identificó que el 89% de las empresas en estudio tienen definida la herramienta “Visión Organizacional”, la

cual es indispensable para cualquier entidad, porque les permite determinar hacia donde deben orientar sus esfuerzos y operaciones presentes y futuras; contribuyendo a una eficiente utilización de los recursos disponibles porque todo el personal involucrado conoce hacia donde se dirige la compañía en el largo plazo. Sin embargo, el restante 11% ignora el mencionado instrumento administrativo. Por otra parte, los que manifestaron que conocen la visión, al mencionarla, evidenciaron que dichos conceptos no cumplen con los requisitos técnicos requeridos, ya que falta la inclusión del área geográfica donde desarrollarán las operaciones, el tipo de producto a comercializar y clase de clientes a atender, entre otros aspectos; identificando la necesidad de efectuar una redefinición para obtener los beneficios de disponerla y que contribuya además a la unificación de esfuerzos a fin de alcanzar los resultados propuestos (Ver anexo No. 3, Tablas N° 3 y 4; y anexo N° 4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, pregunta N° 5)

3. Valores Organizacionales

Según la información recabada, el 100% de los establecimientos cuentan con principios que favorecen el desempeño del personal disponible; lo cual es de suma importancia; ya que esto permite mejorar el clima organizacional y la convivencia humana, generando la unificación del esfuerzo grupal hacia el logro de los objetivos de liquidez, rentabilidad y administración de activos establecidos por las compañías. Se identificaron, entre los valores más comunes, los enfocados a los consumidores, a la responsabilidad, atención al cliente y calidad de los productos que se comercializan; no obstante, se determinó que carecen de principios orientados al área financiera como honradez, exactitud en el manejo de cuentas, integridad; de tal forma, que todos los agentes interesados en la empresa depositen su confianza en los reportes financieros que se elaboren. El gerente general del caso ilustrativo corroboró todo lo descrito; ya que, manifestó que entre los valores organizacionales implementados en esta empresa está la responsabilidad. Por lo cual, se identifica la necesidad de redefinirlos, para que contribuyan a que los miembros de la organización se sientan identificados con la entidad y por ende ayuden al logro de los objetivos financieros propuestos (Ver anexo N°3, Tablas N° 5 y 6; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 6)

4. Objetivos Financieros Organizacionales

Se constató a través de la investigación realizada que el 89% de las empresas del sector tienen definidos los alcances financieros hacia los cuales encaminan las actividades que realizan. Por lo que se deduce que cuentan con propósitos que orientan la ejecución y evaluación de los resultados que pretenden obtener. Es de aclarar, según las respuestas recibidas, que en común orientan los objetivos hacia el incremento de las ventas, penetración a otros segmentos de consumidores y el mantenimiento y mejoramiento continuo en la calidad de los productos; sin embargo, es de señalar que no incluyen áreas financieras importantes como la recuperación de la inversión, la selección de fuentes de financiamiento, los niveles de actividad y liquidez, rotación de inventarios, cuentas por cobrar y plazo promedio de pago, indicadores que en caso de estar ausentes restringen la toma de decisiones en cualquier entidad que no los aplique; ya que, aunque el 87.50% sostuvo que los alcanzan, el no estar correctamente definidos en áreas claves de las finanzas, provocan que se obtengan resultados que limitan el crecimiento de cualquier compañía. La situación fue confirmada por el gerente general de Chong Neng, quien manifestó que su único objetivo financiero relevante es el crecimiento en las ventas (Ver anexo N°3, Tablas N° 7,8 y 9; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 7 y 8)

5. Políticas Financieras

De acuerdo a la información obtenida, el 77.77% de las empresas poseen lineamientos financieros; lo cual ocasiona que sus decisiones gerenciales, tengan un rango de acción que sirve de soporte a la hora de elegir alternativas de inversión y de financiamiento. El 57.12% de ese total sostuvo que las dirigen hacia los inventarios y cuentas por cobrar, lo cual fue confirmado también por el gerente general de Chong Neng, quien dijo que las utilizan solamente hacia las ventas de contado y de crédito. Complementando lo precedente, se determinó que del total de los que utilizan políticas financieras, un amplio segmento (42.84%) las enfocan hacia otras áreas. Se verificó también que a nivel global de los encuestados, que el 22.22% de las empresas no cuentan con esta herramienta administrativa, siendo un porcentaje significativo, lo cual provoca que no tengan fundamentos generales sobre los cuales basar las

decisiones que van a tomar. En consecuencia, es necesario que se definan políticas financieras a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo otras de capital de trabajo como las de proveedores, manejo de efectivo y de valores negociables de corto plazo; e incluir también las de financiamiento de largo plazo y de inversión en activos fijos. (Ver anexo N°3, Tablas N° 10 y 11; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 9)

6. Estrategias Financieras

Los resultados obtenidos reflejaron que el 66.66% de las empresas poseen estrategias financieras. Aunque es de suma importancia recalcar, que el 33.33% no dispone de ellas, por lo que un amplio sector de las entidades objeto de estudio no tienen una base sólida en la cual fundamentar sus criterios y decisiones financieras de largo plazo. Esto fue corroborado por el gerente general de Chong Neng, quien manifestó que como estrategia únicamente promueve el incremento de las ventas mediante la visita a cada cliente, y si este, no efectúa el pedido, entonces, el gerente general lo visita para conocer la problemática y resolverla. Según los encuestados que afirmaron que disponen de ellas, solamente el 50.00% las enfoca al área financiera como la reducción de costos y el lograr un determinado nivel de liquidez. Por lo que es necesario que se definan a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo las relacionadas a la rentabilidad en inversiones de largo plazo, como las de financiamiento e inversión en activos fijos (Ver anexo N°3, Tablas N° 12 y 13; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 10)

B. Las Cinco Fuerzas de Michael Porter

7. Poder de negociación de proveedores

La mayoría de las unidades de análisis afirmaron que sus principales proveedores son entidades salvadoreñas como Ferretería EPA S.A. de C.V., 3M El Salvador S.A de C.V y Ferretería Stanley S.A de C.V., con un 22.22 % cada uno de estos negocios. Por otra parte,

con el 11.11% declararon que las organizaciones que suministran los artículos que comercializan son extranjeras como Are Sheng Co. Ltd. De Taiwan, las españolas Keraben, Peñarroya y Marazzi; y Spain Arya de China. Además, el 66.67%, expresó que acuerdan con sus abastecedores la fijación de precios de los artículos que les suministran. Sin embargo, el 33.33% restante manifestó que los costos de adquisición son el resultado de una acción unilateral del proveedores. Con esto último se deduce que un alto porcentaje dispone de un bajo poder de negociación con los proveedores debido que existe una gran cantidad de ellos y además porque están diseminados tanto a nivel nacional como internacional, lo que les conlleva a obtener los bienes de acuerdo a las condiciones impuestas por el suministrante. Esto fue corroborado por el gerente general de Chong Neng, quien afirmó que no ejerce ninguna influencia en el precio de los artículos importados, que el proveedor estipula un precio fijo. (Ver anexo N°3, Tablas N° 14 y 15; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 11 y 12)

8. Poder de negociación de clientes

De las entidades en análisis, el 88.88% respondió que los clientes no realizan ningún tipo de presión para fijar los precios de venta de los productos. Por lo tanto, el poder de negociación de estos en el sector ferretero es bajo; ya que, la mayoría de las pequeñas empresas son las que fijan los precios de los artículos que les venden, lo cual es debido que existe una elevada cantidad de compradores en distintos sectores como la construcción, carpintería, agricultura, fontanería y en el hogar, entre otros; y en forma adicional, no existen costos de cambio para que algún cliente cambie de proveedor, ya que el producto del sector no está diferenciado. Por otra parte, el 11.11% afirmó que los clientes si intervienen en el precio de venta, y dentro de este grupo entra Chong Neng, donde el gerente general del caso ilustrativo sostuvo que son flexibles en cuanto a la fijación de precios con determinados consumidores tomando en consideración aspectos como la cantidad de adquirida y el tipo de pago si es a crédito o al contado. (Ver anexo N°3, Tablas N° 16; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 13)

9. Rivalidad entre competidores existentes y Amenaza de productos sustitutos

Según las respuestas obtenidas, actualmente existe una diversidad de oferentes en el sector ferretero, ya que del total de los encuestados, el 33.33% manifestó que su principal competencia son Ferretería La Favorita y Freund. Un 22.22% expresó que es Almacenes Vidri, S.A. de C.V. y Viduc S.A. de C.V., y con un 11.11% mencionaron una serie de competidores que por la cifra expresada demuestran un reducido peso de participación y efecto en el mercado. Por otro lado es importante agregar que de los entes indagados el 11.11% expresó que los principales productos que podrían sustituir sus artículos son las superficies de cemento y un 11.11% la madera, el restante 77.78% respondió que no existen bienes sustitutos diferentes a los de ferretería que amenacen con desplazarlos del mercado. Todo lo anterior fue corroborado por el gerente general del caso ilustrativo quien afirmó que no existen artículos que sustituyan los productos que comercializan, también declaró que la principal competencia es Ferreteria Freund S.A de C.V y Almacenes Vidri S.A de C.V. (Ver anexo N°3, Tablas N° 17 y 18; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 14 y 15)

C. Análisis FODA

10. Fortalezas

Un 44.44% de los encuestados afirmó que los principales aspectos positivos que poseen para hacerle frente a la competencia son los bajos precios de venta y la diferenciación del modelo de negocios que practican. Un 33% dijo que es la calidad de los productos, la atención personalizada y la experiencia en las operaciones mercantiles que llevan a cabo. Un 22.22% respondió que es la localización del comercio y finalmente un 11.11% declaró que el beneficio más relevante es la disponibilidad tanto de personal capacitado como la de productos rentables. Esto fue ratificado por el Gerente General de Chong Neng quien aseveró que la ventaja principal es ser importadores directos de los artículos que distribuyen, por lo tanto están en la capacidad de ofrecer precios más bajos. Es importante aclarar que no mencionaron fortalezas trascendentales como los niveles de liquidez, endeudamiento y recuperación de activos, aspectos financieros que contribuyen a la operatividad y existencia de cualquier empresa en el mercado. (Ver anexo N°3, Tablas N°19; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 16).

11. Debilidades.

De las entidades en análisis un 22.22% indicaron que dentro de los principales aspectos negativos están; con un 22.22% altos niveles de cuentas incobrables, Otros factores manifestados con un 22.22% son la falta de financiamiento y el restante expresó diferentes factores negativos como elevados costos de administración. En vista de lo anterior, las empresas indicaron que para disminuir los factores negativos que enfrentan están aplicando estrategias como la disminución de costos, 11.11% expresó que están utilizando estrategias para aumentar las ventas, que están aumentando la publicidad para llegar a nuevos consumidores y capacitando al personal que labora en las organizaciones para brindar un mejor servicio. Lo anterior fue confirmado por el Gerente General de Chong Neng quien declaró factores negativos solo en el ámbito externo. Los aspectos mencionados se utilizarán para la elaboración del análisis cualitativo y cuantitativo a elaborar en el capítulo III (Ver anexo N°3, Tablas N°20 y 21; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 17 y 18)

12. Oportunidades

Del 100% de los encuestados, el 66.66% afirmó que visualizan alternativas para expandirse en diversas localidades importantes del territorio nacional, un 22.22% indicó que es posible llegar a clientes insatisfechos debido a la atención que les brinda la competencia y con un 11.11% cada uno opinaron que podrían introducir precios bajos para ampliar la cobertura de mercado y que aprovechan el buen posicionamiento que tienen entre sus clientes. De los anteriores planteamientos, un 33.33% de las entidades encuestadas manifestaron, que la mejor forma de apoderarse de las oportunidades antes mencionadas es por medio de la diversificación del producto, es decir, ofrecer a clientes productos novedosos, de diferentes estilos e innovadores; un 22.22% indicaron que están ofreciendo a los usuarios artículos de alta calidad. Con un 11.11% cada uno expresaron que para aprovechar dichas oportunidades están realizando programas de mercadeo efectivos, mejorando la atención al cliente y aumentando la publicidad. Esto fue corroborado por el Gerente General de Chong Neng quien expresó que la oportunidad que visualiza es la expansión del mercado en áreas del interior del país aún no visitadas y para apoderarse de esta oportunidad está realizando visitas personalizadas. De acuerdo a lo observado, las principales acciones que se llevan a cabo para aprovechar las ventajas en el mercado son el reparto de afiches, diversificación de productos, capacitación del personal, fomento de crecimiento intensivo y aumento de la publicidad. Pero existe un

amplio porcentaje (44.4 %) que no implementan ningún mecanismo. Lo que demuestra la necesidad de formular estrategias a todo el sector para que aprovechen las oportunidades que el mercado brinda y en consecuencia hagan un buen uso de los recursos financieros de los cuales disponen.

13. Amenazas

De los encuestados, un 44.44% expresó que la desventaja principal que enfrentan en el sector son los altos niveles de competencia. Otros factores manifestados con un 22.22% la inseguridad delictiva que impera en el país; y el restante expresó diferentes factores negativos como, la inflación, alza en las tasas de intereses por parte de los bancos, restricciones en las importaciones cuando se adquieren artículos para la venta final. En vista de lo anterior, las empresas indicaron que para disminuir los factores negativos que enfrentan están aplicando estrategias como contratar seguridad privada con un 22.22% cada uno, el 11.11% expresó que están utilizando estrategias como financiamiento con recursos propios, que están empleando cobranza personalizada hacia los clientes morosos, además están aumentando la publicidad para llegar a nuevos consumidores; y en forma adicional, realizan negociaciones con proveedores con respecto a la cantidad o precio de los artículos que les adquieren para su respectiva comercialización. Lo anterior fue confirmado por el Gerente General de Chong Neng quien declaró que los factores negativos que enfrentan son la competencia, aumento del precio del combustible y la inflación. Los aspectos mencionados se utilizarán para la elaboración del análisis cualitativo y cuantitativo a elaborar en el capítulo III (Ver anexo N°3, Tablas N°20 y 21; y anexo N°4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 17 y 18)

D. Análisis financiero

14. Análisis financiero para la toma de decisiones

Por medio de la indagación se determinó que la totalidad de las empresas encuestadas no realizan un análisis financiero que los ayude a tomar decisiones de manera precisa y oportuna. El estudio reflejó que en estas organizaciones el 33.33% no lo realizan por la falta de tiempo para su elaboración. El 22.22% lo atribuye a los altos costos en los que incurrirían al efectuarlo. Mientras que el 44.44% no respondió, demostrando esto último

el desconocimiento de dicha herramienta financiera por un amplio porcentaje de investigados; por lo tanto no determinan los niveles de liquidez, rentabilidad, recuperación de activos y endeudamiento; y en consecuencia, demuestra la necesidad y viabilidad de diseñar un modelo aplicable a todo el sector para que aprovechen los beneficios derivados de su aplicación. Lo anterior fue corroborado por el gerente general del caso ilustrativo quien también determinó que no lo realizan ya que desconocen del tema (Ver anexo No. 3, Tablas N° 25 y 26; y anexo No. 4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, pregunta N° 22).

E. Razones Financieras

15. Liquidez

De acuerdo con el estudio, se estableció que la mayoría de las organizaciones (88.88%) realizan distintas estrategias para una eficaz administración del efectivo, y así lograr que las compañías, mantengan un mayor nivel de liquidez a corto plazo para hacer frente a los imprevistos a los que se enfrentan diariamente. También se identificó que un alto porcentaje (22.22%) no considera ningún plan de acción a largo plazo para la gestión del recurso monetario, lo cual es desfavorable para mantener saldos óptimos permanentes y en consecuencia mantener niveles de liquidez que permita a cualquier negocio cancelar sus obligaciones a medida que estas se venzan. El gerente general del caso ilustrativo corroboró que la entidad no implementa acciones en relación a la gestión del efectivo (Ver anexo No. 3, Tablas N° 27; y anexo No. 4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 23).

16. Rentabilidad

Se identificó que el 44.44% de las compañías miden el nivel de ganancias con base en el total de las ventas en un periodo determinado; lo cual fue corroborado por el gerente general de Chong Neng, quien manifestó, que utilizan este indicador como única medida del nivel de rentabilidad. Se identificó que el 22.22% solo determinan el monto de la utilidad neta lograda en un lapso específico, y un alto porcentaje (33.33 %), que no implementa ningún mecanismo a tal fin. En consecuencia, se puede afirmar a nivel general que todas las pequeñas empresas bajo investigación carecen de métodos de gestión financiera que les ayuden a proporcionar información técnica sobre la relación que existe

entre las utilidades o beneficios obtenidos y diversos rubros como la inversión en activos y recursos propios. Con referencia a lo anterior, también se pudo detectar en las organizaciones encuestadas que afirmaron que disponen de mecanismos para verificar la rentabilidad; que los métodos que utilizan para mantenerla o mejorarla son: en un 22.22 % la aplicación de políticas y estrategias internas, el otro 22.22 % utiliza el incremento en las ventas, el 11.11 % controlan los costos y gastos; y el 44.44% afirmó que no llevan a cabo ninguna acción que les facilite aumentar o sostener en el tiempo los niveles de ganancias; subsiguientemente, se evidencia en forma adicional en este grupo de negocios que las acciones que llevan a cabo para conservar y aumentar la rentabilidad son limitadas en su alcance porque hacen falta otras como determinar el rendimiento de los activos, del patrimonio neto y seleccionar la fuente de financiamiento de más bajo costo, entre otras. La situación fue confirmada por el gerente general de Chong Neng, quien manifestó que los procedimientos usados para ese propósito son contratar más vendedores y verificar cumplimiento de horarios de trabajo (Ver anexo No. 4, Tablas N° 28 y 29; y anexo No. 3, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 24 y 25).

17. Endeudamiento

De acuerdo a la información obtenida, el 55.55% prefiere el financiamiento propio, o sea el dinero aportado por los dueños o accionistas, lo cual fue confirmado por el gerente general de Chong Neng. Es de mencionar también que el 44.44% prefiere obtener recursos bancarios a largo plazo, y el restante 22.22% créditos de corto plazo por parte de los proveedores. Demostrando la necesidad de que las entidades dispongan de un apropiado análisis financiero que les permita evaluar cada una de las fuentes de fondos para poder elegir la de más bajo costo, a un plazo más conveniente y que no comprometa el control de la compañía. (Ver anexo No. 3, Tablas N° 30; y anexo No. 4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas N° 26)

18. Actividad

Los resultados obtenidos reflejaron que las compañías prefieren en un 88.88 % aplicar políticas de ventas tanto al contado como al crédito por la distinta diversidad de clientes que poseen. De este total, el 66.66 % utiliza un periodo de 16 a 30 días para ejecutar el respectivo cobro, mientras que el 22.22 % realiza esta acción en un lapso de 1 a 15 días,

periodo que Chong Neng utiliza, según lo afirmado por su gerente general. Se verificó también, a nivel global de los encuestados, que el 11.11% solamente prefiere efectuar las ventas al contado para evitar así cualquier imprevisto de efectivo que se presente.

En cuanto a las políticas de pago al proveedor, la información que se pudo recolectar es que el 55.55 % de los entes investigados prefieren un periodo de más de un mes para cancelar sus obligaciones mercantiles, de la misma forma el 33.33% procede a la liquidación de sus deudas de corto plazo en un periodo de 16 a 30 días; y el restante 11.11 %, lo efectúa en un plazo de 1 a 15 días. El gerente general del caso ilustrativo declaró, que la organización, efectúa sus pedidos al suministrador al contado, pagando el 30% de anticipo y el 70% al momento en que la mercadería es embarcada en Taiwán.

En forma adicional, y a partir de la información recabada, se pudo determinar que el 33.33% de las empresas rotan sus inventarios más de tres veces al año, el otro 33.33% que tres veces y el restante 33.33% reconoció que las existencias se desplazan únicamente dos veces en el mismo lapso. Lo anterior fue confirmado por el gerente general de Chong Neng, quien dijo que sus existencias se mueven dos veces al año.

Con todo lo descrito se confirma la necesidad de disponer de un modelo de ratios financieros que demuestren la eficiencia en el cobro a sus clientes, gestión de inventarios y pago a proveedores. Los aspectos mencionados serán utilizados para determinar el ciclo operativo y de conversión del efectivo a fin de determinar la eficiencia con la que la empresa debe efectuar la gestión de sus activos y pasivos corrientes. (Ver anexo No. 3, Tablas Nº 31,32, 33 y 34; y anexo No. 4, resumen de entrevista realizado al Gerente General de Chong Neng, preguntas Nº 27, 28, 29 y 30)

12. Conclusiones y Recomendaciones

12.1. Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos y determinados en el diagnóstico sobre aplicación del análisis e Interpretación de Estados Financieros para la toma de decisiones en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería ubicada en el municipio de Santa Tecla, Departamento de la Libertad se formulan las siguientes conclusiones.

- 1)** Se identificó que la mayoría de las entidades encuestadas tienen establecidas la misión empresarial; sin embargo, al expresarla, se comprobó que más de la mitad de estos enunciados no cumplen con los requisitos de redacción, lo que involucra que los esfuerzos que realiza el recurso humano disponible en esas pequeñas empresas no está orientado de acuerdo a los resultados que se proponen alcanzar.
- 2)** Se comprobó que la mayoría de los negocios en estudio disponen de la visión empresarial; pero que no está correctamente definida, ya que falta la inclusión del área geográfica, el tipo de producto a comercializar y clase de clientes a atender, entre otros aspectos; identificando la necesidad de redefinirla para que puedan obtener los beneficios de disponerla.
- 3)** Se estableció que a pesar de que se cuenta con un conjunto de principios organizacionales, faltan estipular los orientados al área financiera como honradez, exactitud en el manejo de cuentas, integridad; de tal forma, que todos los agentes interesados en la empresa depositen su confiabilidad en los reportes financieros que se elaboren.
- 4)** Las organizaciones cuentan con propósitos que orientan la ejecución y evaluación de las acciones llevadas a cabo; pero, es de señalar que no incluyen áreas financieras como la recuperación de la inversión, la selección de fuentes de financiamiento, los niveles de actividad y liquidez, entre otros; indicadores que en caso de estar ausentes restringen la toma de decisiones en cualquier entidad.

- 5) De las empresas que poseen lineamientos financieros, la mayoría únicamente las orienta al incremento de las ventas, inventarios y a la concesión de créditos a los clientes, no aplicando otras de capital de trabajo y de activos fijos, lo que limita el accionar operativo de cada día.
- 6) De los entes que poseen estrategias financieras, la mayoría únicamente las orienta a la reducción de costos y a obtener determinados niveles de liquidez, por lo que es necesario que se definan a nivel general para todo el sector.
- 7) Se determinó que un amplio porcentaje de las empresas investigadas tienen un bajo poder de negociación con los proveedores debido a la existencia de un elevado número de estos y que están diseminados tanto a nivel nacional como internacional, lo que les conlleva a obtener los bienes de acuerdo a las condiciones impuestas por el suministrante.
- 8) Se estableció que la mayoría de las pequeñas empresas del sector ferretero determinan los precios de los artículos y no permiten que los consumidores puedan modificar las condiciones; en consecuencia, se puede inferir que el poder de negociación de los clientes es bajo, dando oportunidad que el oferente estipule precios más rentables.
- 9) Se comprobó que actualmente existe una diversidad de competidores en el sector ferretero; lo que conlleva también a que no existan bienes sustitutos para la mayoría de los bienes de ferretería que amenacen con un desplazamiento en el mercado.
- 10) Se determinó que las principales ventajas que tienen en el mercado son los bajos precios de venta, calidad de los productos, la atención personalizada, localización de la planta y personal capacitado. Lo que demuestra que los entes no enunciaron ningún aspecto financiero como ventaja y que contribuyen a la operatividad y existencia de cualquier empresa en el mercado.
- 11) Se comprobó que los principales aspectos que afectan negativamente a las entidades en estudio son altos niveles de cuentas incobrables, son la falta de financiamiento, elevados costos de administración, entre otros; y para contrarrestar estas desventajas, están aplicando programas de reducción de costos, están aumentando la publicidad y capacitando al personal que labora en las organizaciones para brindar un mejor servicio.

- 12)** Las entidades sostuvieron que visualizan oportunidades en el mercado y expresaron que realizan acciones para apoderarse de estas, sin embargo existe un alto porcentaje de negocios que no implementan ningún mecanismo, lo que evidencia la necesidad de formular estrategias financieras a todo el sector para un óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles y obtengan los objetivos que se propongan.
- 13)** Se Identificó que los principales aspectos que amenazan con la estabilidad organizacional están; los altos niveles de competencia, la inseguridad delictiva, la inflación, alza en las tasas de intereses por parte de los bancos, restricciones en las importaciones cuando se adquieren artículos para la venta final; y para contrarrestar estos aspectos negativos efectuar investigaciones de mercado.
- 14)** Se comprobó que el total de los negocios en estudio no realizan un análisis financiero que los ayude a tomar decisiones de manera precisa y oportuna, por lo tanto no determinan los niveles de liquidez, rentabilidad, recuperación de activos y endeudamiento; y en consecuencia, demuestra la necesidad y viabilidad de diseñar un modelo aplicable a todo el sector para que aprovechen los beneficios derivados de su aplicación.
- 15)** Se identificó que la mayoría de las entidades encuestadas realizan distintas estrategias para una eficaz administración del efectivo; pero solamente a corto plazo, lo cual es desfavorable para mantener saldos óptimos de dinero permanentes y en consecuencia mantener niveles de liquidez que permita a cualquier negocio cancelar sus obligaciones a medida que estas se vencen.
- 16)** Se estableció que las organizaciones carecen de métodos de gestión financiera que les ayuden a proporcionar información técnica sobre la relación que existe entre las utilidades o beneficios obtenidos y diversos rubros como la inversión en activos, los recursos propios o las ventas, indicadores relevantes para evaluar la gestión administrativa que se está implementando.
- 17)** Se comprobó que actualmente las empresas en su mayoría prefieren financiamiento propio, seguido por los recursos bancarios a largo plazo y los créditos de corto plazo por parte de los proveedores, pero que no efectúan análisis sobre la fuente de financiamiento más conveniente.

- 18)** Se determinó que actualmente los negocios en su totalidad no cuentan con un modelo de ratios financieros, que demuestren la eficiencia en el cobro a sus clientes, gestión de inventarios y pago a proveedores. Datos utilizados para determinar el ciclo operativo y de conversión del efectivo con el fin de determinar la eficiencia con la que las organizaciones efectúan la administración de sus activos y pasivos corrientes.

12.2. Recomendaciones

- 1)** Se sugiere a los negocios en estudio que redefinan la misión incluyendo entre otros aspectos la naturaleza del negocio y las necesidades a satisfacer; de modo que facilite la orientación de los esfuerzos de los trabajadores hacia el logro de los resultados que se proponen lograr.
- 2)** Se recomienda a las empresas en análisis rediseñar la visión organizacional de acuerdo a lo que establece el marco teórico administrativo, a fin de que permita a todas las compañías del sector unificar el esfuerzo del recurso humano hacia el cumplimiento de los resultados esperados.
- 3)** Se propone reformular los valores organizacionales, principalmente que estén orientados al área financiera, para que todos los grupos interesados con la empresa pongan su confianza en los reportes financieros que se elaboren.
- 4)** Se sugiere crear un conjunto integral de objetivos incluyendo principalmente los de carácter financiero que les sirvan de guía para la toma de decisiones y aumentar las tasas de crecimiento anual.
- 5)** Se propone que se definan políticas financieras a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo otras de capital de trabajo como las de proveedores, manejo de efectivo y de valores negociables de corto plazo; e incluyendo también de largo plazo como las de financiamiento y de inversión en activos fijos.

- 6) Es importante que se formulen estrategias financieras a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo las relacionadas a la rentabilidad en inversiones de largo plazo, para que de esta manera, tener una base sólida en la cual fundamentar los criterios y decisiones financieras de largo plazo.
- 7) Se recomienda a la pequeña empresa que amplíe su cartera de proveedores, a fin de diversificar el abastecimiento de productos y evitar la fijación de precios unilateral por parte del suministrador.
- 8) Se propone a las entidades en estudio, aprovechar la no influencia de los clientes en la fijación de precios, ofreciendo productos innovadores, competitivos, para cumplir con los objetivos de ventas y aumentar los índices de rentabilidad.
- 9) Se sugiere a las entidades encuestadas aprovechar la no existencia de productos sustitutos, mediante la diversificación de los artículos que comercializan, para lograr una mayor participación en el sector y así evitar problemas de iliquidez y de rentabilidad.
- 10) Se recomienda a las compañías en estudio que establezcan parámetros financieros para medir el desempeño y así puedan disponer de fortalezas como la liquidez, endeudamiento y recuperación de activos que les permita expandirse en el mercado.
- 11) Se propone que se implementen estrategias y métodos para evaluación de fuentes de financiamiento para disminuir los factores negativos internos que afectan a la empresa, ya que estos factores son controlables.
- 12) Se sugiere a las entidades en estudio formular estrategias financieras a todo el sector para apoderarse de las oportunidades que el mercado les brinda y en consecuencia realizar un buen uso de los recursos de los cuales disponen.
- 13) Se recomiendan que se efectúen investigaciones de mercado que los ayude a monitorear aspectos externos de tal forma que no afecten los resultados financieros esperados y de esta forma contrarrestar los aspectos desfavorables que amenazan la estabilidad organizacional.

- 14)** Se recomienda a las empresas en estudio diseñen un modelo de análisis e interpretación de estados financieros para que aprovechen los beneficios derivados de su aplicación y así determinen los niveles de liquidez, rentabilidad, recuperación de activos y de endeudamiento.
- 15)** Se propone a las entidades encuestadas diseñar indicadores financieros que les ayude a medir los niveles de liquidez para así establecer saldos óptimos de efectivo que les permita cancelar sus obligaciones a medida que estas se venzan.
- 16)** Se sugiere a las organizaciones en análisis diseñar indicadores que proporcionen información técnica sobre las utilidades o beneficios obtenidos y su relación con los activos y patrimonio neto; y poder además seleccionar la fuente de financiamiento de más bajo costo.
- 17)** Se recomienda a las entidades disponer de un apropiado análisis financiero que les permita evaluar cada una de las fuentes de fondos para poder optar por la fuente crediticia de más bajo costo, a un plazo conveniente y que no comprometa el control de la compañía.
- 18)** Se propone a las empresas elaborar un modelo de ratios financieros, que suministren información sobre la eficiencia en el cobro a sus clientes, gestión de inventarios y pago a proveedores, para así determinar el ciclo operativo y de conversión del efectivo a fin de establecer la eficiencia con la que efectúan la administración de sus activos y pasivos corrientes.

CAPITULO III

“PROPUESTA DE UN MODELO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE SANTA TECLA, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”.

A. Objetivos del Modelo.

1. General

- Diseñar un modelo de análisis e interpretación de estados financieros de las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.

2. Específicos

- Elaborar un análisis cualitativo para identificar los aspectos internos y externos que afectan el desempeño financiero de la pequeña empresa.
- Proponer indicadores financieros que permitan determinar la rentabilidad, liquidez, endeudamiento, y gestión de activos y pasivos corrientes, que contribuyan a la evaluación de los resultados históricos y proyectados a fin de promover la toma de decisiones.
- Formular un programa de capacitación y un plan de implementación que facilite la ejecución del modelo con el propósito de garantizar una gestión eficiente de los recursos financieros.

B. Justificación

La propuesta consistirá en un instrumento administrativo-financiero; que, mediante el empleo de métodos de estudios cualitativos y cuantitativos, permitirá entender y comprender el comportamiento financiero de la entidad y conocer la capacidad de financiamiento e inversión propia.

La relevancia radicará en que facilitará la toma de decisiones tanto a la administración como a los inversionistas o terceros que estén interesados en conocer la capacidad de generar utilidades y el monto de recursos versus las deudas de la compañía. Por lo tanto, proporcionará la información requerida para seleccionar un conjunto de alternativas que garanticen la operatividad de cualquier negocio.

El análisis e interpretación de los estados financieros es de gran realce, de forma adicional, para las empresas que pretenden sobrevivir en el mercado. Hoy en día no basta con conocer solamente la contabilidad de la entidad, ya que se deja por fuera información trascendental del rendimiento empresarial, impidiendo determinar el desempeño de los gerentes en cuanto al retorno del patrimonio de los dueños. Mediante la aplicación de este modelo se podrá identificar problemas financieros y tomar medidas correctivas tácticas y estratégicas, para aprovechar las oportunidades de inversión como la adquisición de títulos valores, expansión de mercado, entre otros; lo cual es beneficioso tanto para los dueños como para los usuarios interesados en la empresa.

C. Estructura organizativa propuesta

El grupo de investigación propone una nueva escala jerárquica para la empresa “CHONG NENG S.A. DE C.V.”, lo que implica la reestructuración de las unidades administrativas y la creación de un departamento de finanzas, para lo cual deberá incurrir en la contratación de cuatro personas para desempeñar las funciones de las principales gerencias propuesta: Gerencia de Finanzas, Recursos humanos, ventas y de compras.

1. Funciones de los principales puestos a desempeñar

- **Gerente Financiero**

- Velará y monitoreará la disponibilidad de fondos.
- Formulará políticas y procedimientos crediticios tanto para clientes como proveedores
- Administrará de manera eficiente el capital de trabajo
- Estudiará las inversiones de largo plazo
- Evaluará las fuentes de fondos a largo plazo.
- Aplicará los métodos de análisis e interpretación de estados financieros
- Controlará los inventarios
- Realizará informes periódicos sobre la situación financiera
- Formulará estrategias financieras
- Elaborará presupuestos operativos.
- Elaborará y autorizará planillas de pago.
- Verificará el saldo mínimo de efectivo.
- Negociará con los proveedores los plazos de pago.
- Decidirá en forma conjunta con el gerente general el proveedor al que se le va a comprar.
- Llevará a cabo el control financiero
- Determinará los niveles de rentabilidad en la adquisición de activos fijos.
- Analizará los flujos de efectivos
- Determinará el costo de capital
- Autorizará créditos y descuentos a los clientes.

- **Encargado de Crédito y Cobro**

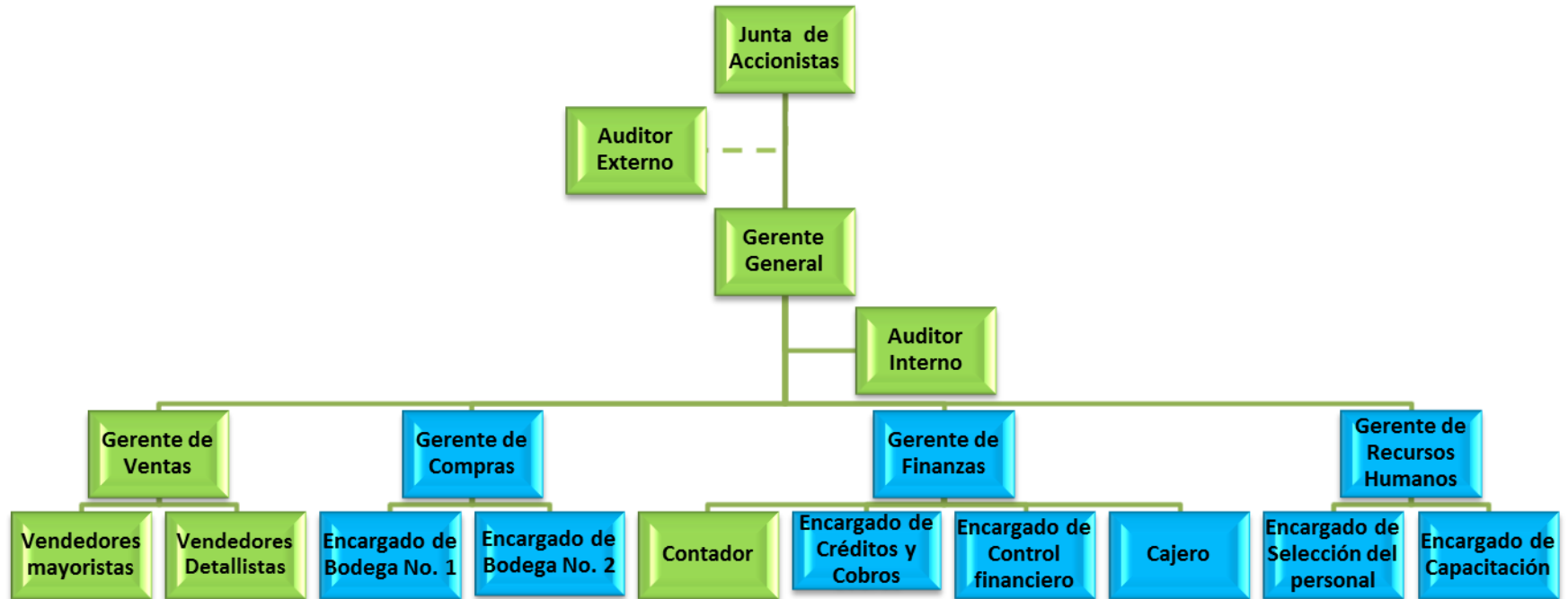
- Realizará un informe sobre los clientes con pagos pendientes (análisis de morosidad)
- Llevará un control de las facturas realizadas por la venta de productos al crédito.
- Propondrá al gerente financiero los clientes a los cuales se les dará financiamiento.
- Informará al cliente sobre las políticas y procedimientos de concesión y recuperación de créditos.
- Gestionará la cobranza mediante la visita al cliente.

- Se comunicará con los clientes que están al día y con los que han incumplido en el pago de las facturas pendientes.
- **Cajero**
 - Concentrará las entradas y salidas de dinero.
 - Registrará en el sistema computarizado los ingresos y erogaciones de fondos.
 - Elaborará informes diarios del movimiento de caja.
- **Gerente de Compras**
 - Ampliará la cartera de proveedores
 - Elaborará los informes sobre los requerimientos de materiales
 - Realizará los pedidos de los artículos en el momento oportuno según indicaciones dadas por el gerente financiero.
- **Gerente de Ventas**
 - Apoyará la elaboración de los planes de comercialización
 - Establecerá en forma conjunta con el Gerente financiero y el gerente general los precios de venta.
 - Desempeñará la función de servicio al cliente.
 - Diseñará y propondrá los programas promocionales
 - Supervisará a los vendedores y las visitas realizadas a los clientes
- **Vendedores**
 - Notificará a los clientes de los nuevos productos y promociones.
 - Realizará informes semanales de las ventas.
- **Gerente de Recurso Humano**
 - Llevará el registro de cada empleado en lo referente a vacaciones, horas extras, entre otros.
 - Aplicará las leyes relacionadas con las instituciones como: Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's), Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y Ministerio de Trabajo.

- Redactará y propondrá las políticas salariales

2. Organigrama Propuesto a la Empresa "CHONG NENG S.A. DE C.V."

Figura N° 2



Elaborado por: Grupo de Investigación

Fecha de Elaboración: 12 / 07 / 13

Revisado por: Gerente General

Autorizado por: Sr. LIN, CHI – CHUN (Propietario)

— Autoridad Lineal

- - - Autoridad de Staff

▭ Unidades Administrativas Propuestas

D. Descripción del Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros como herramienta para la toma de decisiones.

1. Generalidades de la empresa.

a) Misión Organizacional

“Somos una empresa creada para satisfacer a nuestros clientes con responsabilidad, honestidad y respeto; proveyéndoles una amplia variedad de productos utilizados en la fontanería, construcción, hogar y ferretería en general mediante un servicio oportuno y eficiente; fomentando el desarrollo de nuestros trabajadores, de la comunidad en general y el crecimiento de la empresa”.

b) Visión Organizacional

“Ser líderes a nivel nacional en la venta de productos para la fontanería, construcción, hogar y ferretería en general, con un alto grado de responsabilidad y honestidad, buscando siempre la confianza de nuestros colaboradores, intermediarios y clientes”.

c) Objetivos financieros

1. Aumentar las ventas en un 15% con respecto al año anterior.
2. Incrementar en un 10% la liquidez con la finalidad de mantener recursos monetarios disponibles para poder hacer frente a los imprevistos, y que permita cancelar las obligaciones a medida que vengán.
3. Aumentar la utilidad neta en un 10% respecto al año anterior.
4. Obtener para el año 2013 una utilidad del 15% sobre el monto de los activos fijos.

d) Estrategias Financieras

- 1- Crear un saldo de seguridad en caja, el cual sea de utilidad para cualquier imprevisto.
- 2- Establecer un programa de reducción de costos administrativos y de ventas.
- 3- Establecer un plan de inversión en activos corrientes que no sobrepase el 40% de activos totales.
- 4- Implementar una campaña publicitaria en medios de comunicación como la radio.
- 5- Efectuar programas de capacitación para el departamento de finanzas.
- 6- Realizar alianzas estratégicas con otras ferreterías, a fin de obtener mejores precios en el suministro de productos para la venta.
- 7- Llevar a cabo investigaciones de mercado, que permita monitorear las variables internas y externas que puedan influir en los resultados financieros a obtener.

e) Políticas Financieras

1. Las condiciones de crédito a los clientes serán de la siguiente forma: 30% al crédito y 70% al contado.
2. Los descuentos por pronto pago, solo se podrán aplicar a clientes cuya suma de compra exceda los \$1000 por pedido.
3. Se realizará un análisis financiero cada seis meses.
4. Los plazos de pagos a los proveedores se evaluarán cada seis meses.
5. Para poder brindar las capacitaciones financieras al personal encargado se tramitará el patrocinio de los proveedores.

6. El plazo promedio de cobro a los clientes no excederá de 15 días después de realizada la venta.
7. Se mantendrá un 5% de las ventas diarias como saldo mínimo de efectivo.

2. Métodos de Análisis Cualitativo

19. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas(FODA)

FORTALEZAS

1. Se es Importador directo; lo que permite ofrecer precios competitivos a los clientes.
2. La localización del establecimiento es accesible a los clientes, lo que facilita la fidelidad de estos con la empresa.
3. Se implementa como estrategia la atención personalizada a cada cliente.
4. Los márgenes de utilidad por productos son amplios.
5. Infraestructura física apropiada para un mejor desplazamiento de los trabajadores y de acuerdo a los requerimientos de los clientes.
6. Se aplica el sistema de entrega "justo a tiempo" a efecto de evitar que el cliente emigre hacia otro proveedor.
7. Personal capacitado en el conocimiento, uso y capacidad de los productos ofertados.
8. Alto niveles de liquidez porque que se trabaja principalmente con recursos propios.
9. Una mezcla de productos, que según opinión del gerente general de Chong Neng, es rentable.

OPORTUNIDADES

1. Posicionamiento en el mercado fundamentado en la diversidad y calidad de los productos que se suministran.
2. Constante búsqueda de nuevos clientes potenciales.
3. Se aplican a los artículos comercializados precios por debajo de la competencia.
4. Clientes insatisfechos con sus actuales suministradores.

5. Historial crediticio aceptable en el sistema financiero nacional, específicamente en las Cajas de Crédito de los Trabajadores quienes otorgan financiamiento a la micro y pequeña empresa.
6. Los productos que se comercializan son de consumo masivo
7. Existe una amplia variedad de clientes tanto en el área de construcción, fontanería, carpintería y del hogar, entre otros
8. Se dispone de clientes mayoristas
9. Los productos se desplazan en el mercado sin necesidad de grandes montos de financiamiento.

DEBILIDADES

1. Ineficiencia en el manejo de inventarios al no contar con herramientas adecuadas para su debido control.
2. Falta de una dirección estratégica enfocada en obtener los metas financieras propuestas.
3. Se carece de confianza en el desempeño del personal de ventas.
4. Ausencia de métodos de evaluación de las fuentes de financiamiento.
5. No poseen herramientas de control monetario.
6. Solo trabajan con recursos propios. Por lo tanto no se benefician del financiamiento externo aunque tengan acceso a él.
7. No poseen objetivos financieros claramente definidos.
8. Disponen de políticas financieras solamente a nivel verbal.
9. No diseñan presupuestos de ventas, de compras. Esto quiere decir que no elaboran ningún tipo de planes operativos.
10. Aunque tienen visión y misión administrativa no están debidamente enunciadas
11. No aplican métodos de análisis e interpretación de estados financieros.

AMENAZAS

1. Altos niveles de competencia; ya que, en la zona se encuentran distintos establecimientos dedicados a la misma actividad comercial.
2. Restricciones en el monto de las importaciones al fijar el proveedor un límite inferior para despachar los correspondientes pedidos.
3. Inseguridad en la zona donde se ubica el establecimiento.

4. Inflación en los precios de los combustibles ya que los productos se importan por barco y la distribución dentro del país es en vehículos propios.
5. Apertura de nuevas ferreterías en la zona.
6. El monto de la inversión, publicidad y experiencia de los nuevos competidores es alto.
7. Excesivo endeudamiento de los clientes, que en algún momento podrían quedar en posición de no pago
8. Se está en función del proveedor en la fijación de los precios de compra.
9. El suministrador no otorga ningún tipo de crédito.
10. No existen barreras de entrada a nuevos competidores porque cualquier ente natural o jurídico puede iniciar las operaciones de ferreterías. Esto se agudiza también por que los productos no están diferenciados en el mercado.
11. Reformas fiscales aplicadas por el gobierno de turno.
12. Bajo poder adquisitivo de los clientes.
13. Alzas en el salario mínimo aprobado por el gobierno.

20. Las Cinco Fuerzas de Michael Porter.

a) Poder de negociación de los proveedores

Existe un bajo poder de negociación con los proveedores debido que hay una gran cantidad de ellos, y además porque están diseminados tanto a nivel nacional como internacional, lo que les conlleva a obtener los bienes de acuerdo a las condiciones impuestas por el suministrante. Además, acuerdan la fijación de precios de los artículos que les abastecen y por lo tanto los costos de adquisición son el resultado de una acción unilateral de los proveedores.

b) Poder de negociación de clientes

Los consumidores no realizan ningún tipo de presión para fijar los precios de venta de los productos. Por lo tanto, el poder de negociación es bajo; ya que, Chong Neng S.A. de C.V. es quien fija los precios de los artículos que vende; todo esto se debe que existe una elevada cantidad de clientes en distintos sectores como la construcción, carpintería, agricultura, fontanería y en el hogar, entre otros.

c) Rivalidad entre competidores existentes

Actualmente existe una diversidad de oferentes en el sector ferretero, lo que demuestra que cada proveedor tiene un mínimo peso en la participación del mercado; lo cual, es ocasionado porque no existe diferenciación con los productos que vende una empresa ferretera con respecto a otra; y en consecuencia el cliente dispone de diversas alternativas de compras.

d) Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es baja; ya que, los únicos bienes alternativos a los que ofrece Chong Neng son las superficies de cemento y la madera; los cuales a nivel general no reemplazan la mayoría de bienes que los clientes buscan en una ferretería como clavos, tornillos, herramientas, elementos de fontanería, chorros, regaderas, entre otros.{'

e) Amenaza de entrada de nuevos competidores

No existen barreras de entrada para nuevas empresas, ya que el producto que se comercializa es de uso masivo como es el caso de la construcción, fontanería, hogar y ferretería en general; los cuales, cualquier establecimiento mercantil puede comercializar sin barreras legales, ni restricciones por parte de la competencia.

3. Métodos de Análisis Cuantitativo

1. Métodos de Análisis Vertical

Son los que se encargan de establecer relaciones entre partidas de Balance General y Estados de Resultados correspondientes a un mismo periodo.

1.1 Método de Razones Simples

Detalla la dependencia de una o más partidas del Balance General con respecto a una o más partidas del Estado de Resultados, o viceversa; o la relación de partidas dentro de cada uno de los Estados Financieros mencionados, siempre referido a un mismo lapso, con el objetivo de conocer cuál es la situación histórica o proyectada de la empresa en lo concerniente a la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Cuadro No. 5

Nomenclatura de los Ratios Financieros ocupados en el Método de Razones Simples

Abreviatura	Significado
Ac	Activo Corriente
Efec. Y Eq.	Efectivo y equivalente
CxC	Cuentas por cobrar
Inv.	Inventario
InvP.	Inventario Promedio
AnC.	Activo no corriente
AT	Activo Total
Pc	Pasivo Corriente
CxP	Cuentas por Pagar
PT	Pasivo Total
PN	Patrimonio Neto
Vts	Ventas
CV	Costo de ventas
UB	Utilidad Bruta
GO	Gastos de operación
UO	Utilidad de Operación
UAI	Utilidad antes de intereses e impuestos
UN	Utilidad neta
Tít. C.P.	Títulos valores a corto plazo
Tít.L.P.	Títulos valores de largo plazo
EPI	Plazo promedio de inventario
PPC	Plazo promedio de cobro
PPP	Plazo promedio de pago
CC	Ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo
IS	Índice de Solvencia
LT	Liquidez Teórica o razón circulante
#acc	Número de acciones comunes

Para efectos del presente estudio se tomarán en consideración el Balance General y Estado de Resultados del año 2012. Si se desea efectuar el análisis para cada uno de los años del periodo bajo investigación deberá realizarse de la misma forma.

a) Razones de Liquidez

Determinan los recursos circulantes que posee la empresa para hacerle frente a sus obligaciones en el corto plazo a medida que estas se van venciendo.

- **Capital de Trabajo Bruto:**

$$CTB = AC = \$ 31,876.26$$

Interpretación:

Chong Neng S.A de C.V. Cuenta con un total de \$31,876.26 en activos circulantes para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

- **Capital de Trabajo Neto:**

$$CTN = AC-PC = \$31,876.26 - \$2,828.03 = \$ 29,048.23$$

Interpretación:

Esta razón mide la solvencia de la empresa a corto plazo. Representa la parte del activo corriente que está siendo financiada con fondos a largo plazo. Al respecto, la entidad tiene \$29,048.23 para seguir operando después de haber cancelado sus pasivos corrientes.

- **Razón Circulante o Índice de Solvencia:**

$$RC = AC/PC = \$31,876.26 / \$2,828.03 = \$ 11.27$$

Interpretación:

Mide si la empresa dispone de recursos después de haber pagado cada unidad monetaria de sus obligaciones de corto plazo. Para el año 2012, por cada dólar de pasivo corriente, la empresa dispone de \$11.27 en activos circulantes. Esto quiere decir que si cancela un dólar de Pasivo Corriente le sobran \$10.27 de Activos Circulantes para continuar con sus actividades operativas.

- **Razón de Prueba Ácida:**

$$\text{RPA} = (\text{AC-Inv.}) / \text{PC} = (\$31,876.26 - \$17,625.93) / \$2,828.03 = \mathbf{\$5.04}$$

Interpretación:

Por cada dólar de pasivo corriente, la entidad cuenta con \$5.04 de activos más líquidos para cancelarlos; lo que quiere decir, que la empresa, después de haber deducido sus inventarios, tiene solvencia financiera para liquidar las obligaciones de corto plazo. Se consideran a los inventarios de productos destinados a la venta como activos menos líquidos porque están expuestos a deteriorarse, volverse obsoletos y a sufrir pérdida de valor por las fluctuaciones del mercado; y aunque la bodega esté llena de mercadería, no se garantiza la venta final respectiva, hasta que se realiza la labor de comercialización.

- **Índice de Liquidez Inmediata:**

$$\text{ILI} = \text{Efec. Y Eq.} / \text{PC} = \$ 327.55 / \$ 2,828.03 = \mathbf{0.12}$$

Interpretación:

Este coeficiente muestra cuanto tiene la empresa en recursos monetarios para cancelar cada dólar de pasivo corriente. Para el 2012, ascendió a la suma de \$0.12; en este caso es menor a uno, lo que se significa que no se están cubriendo las deudas circulantes vencidas con el dinero disponible, lo que implica que si se deseará cancelar los pasivos circulantes tendría que procederse a cobrar a los clientes, efectuar ventas de emergencias con promociones especiales, entre otras alternativas.

- **Intervalo Básico Defensivo:**

$$\text{IBD} = (\text{Efec. Y Eq.} + \text{Tít. C.P} + \text{Cx}) / [(\text{CV} + \text{GO})/360]$$

$$= (\$327.55 + 0 + \$13,084.99) / [(\$ 24,259.25 + (\$ 13,296.08 + \$ 8,910.64 + \$ 0.00)) / 360] = \mathbf{103,92}$$

Interpretación:

La empresa puede operar hasta un máximo de 104 días sin ninguna clase de ingresos provenientes de la venta de productos embodegados y de otras fuentes. Este indicador no debe reflejar valores altos porque da a entender que el negocio analizado está manteniendo efectivo ocioso, el cual podría ocuparse para otros proyectos más rentables a cambio de invertir en activos corrientes los cuales dan resultados menos beneficiosos.

b) Razones de Actividad o de Gestión de Activos

Indican la velocidad en que la entidad recupera e invierte nuevamente sus activos corrientes.

- **Edad Promedio de Inventario:**

$$\text{EPI} = (360 * \text{InvP.}) / \text{CV} = (360 * \$ 17,625.93) / \$ 24,259.25 = \mathbf{261.56 \text{ días}}$$

Interpretación:

La empresa tarda 262 días en vender sus existencias. Este valor entre más alto es, mayores problemas genera a cualquier compañía, ya que como se mencionó los inventarios son los activos circulantes menos líquidos, por lo tanto siempre se busca que el número de días sea el más bajo posible, lo cual contribuirá que la entidad requiera de menos financiamiento.

- **Rotación de Inventario:**

$$\text{RI} = (360 / \text{EPI}) = (360 / 261.56) = \mathbf{1.38 \text{ Veces}}$$

Interpretación:

Las existencias de mercadería solamente se convierten en efectivo o cuentas por cobrar 1.38 veces en un año. Este valor entre más bajo es, mayores problemas generará a cualquier compañía, ya que como se mencionó los inventarios son los activos circulantes menos líquidos. Por lo tanto, siempre se busca que esta rotación sea con mayor frecuencia, lo cual contribuirá que la entidad requiera de menos financiamiento tanto interno como externo.

- **Plazo Promedio de Cobro:**

$$PPC = ((360 * CxC) / Vts) = ((360 * \$ 13,084.99) / \$ 47,874.37) = \mathbf{98.39 \text{ días}}$$

Interpretación:

La empresa tarda alrededor 98 días en recuperar los documentos y cuentas por cobrar y convertirlos en efectivo. Comparando esta cifra con la política de crédito de la empresa, que es de quince días, se puede observar que los clientes se tardan en cancelar sus facturas en 73 días adicionales, por lo que deben revisarse los procedimientos de cobro que se están utilizando para solucionar esta anomalía y evitar que el aumento de clientes morosos.

- **Rotación de Cuentas por Cobrar:**

$$RCC = (360 / PPC) = (360 / 98.39) = \mathbf{3.66 \text{ veces}}$$

Interpretación:

La empresa cobra a sus clientes aproximadamente cuatro veces al año, lo cual significa que la recuperación de sus cuentas por cobrar es tardía, por lo cual deben evaluarse alternativas de solución y corregir este problema.

- **Plazo Promedio de Pago:**

$$PPP = (360 * CxP) / CV = (360 * 0) / 24,259.25 = \mathbf{0.00 \text{ días}}$$

Interpretación:

Esta razón no se pudo calcular; ya que, la empresa no posee cuentas por pagar, porque sus pedidos al proveedor son al contado. Pero debe considerarse que todo negocio debe buscar un mayor plazo de pago, ya que esta es una fuente de financiamiento más barata, por lo que entre más días se tarde la compañía en cancelar, por más tiempo dispondrá de este recurso monetario de bajo costo, y menos financiamiento bancario requerirá.

- **Rotación de Cuentas por Pagar:**

$$RCP = (360 / PPP) = (360 / 0) = \mathbf{0.00 \text{ veces}}$$

Interpretación:

Debido que la empresa cancela al contado sus pedidos al proveedor, no existe un plazo promedio de pago. Pero al contrario de los créditos de los clientes, este indicador debe ser lo más bajo posible, pero sin descuidar el registro

crediticio de la compañía. Todo esto con la finalidad de aprovechar esta fuente de financiamiento que es de más bajo costo.

- **Ciclo Operativo:**

$$CO = EPI + PPC = 261.56 + 98.39 = \mathbf{359.96 \approx 360 \text{ días}}$$

Interpretación:

La empresa tarda 360 días en vender sus inventarios y recuperar las cuentas por cobrar; esto es desfavorable, principalmente si se considera que los créditos con los clientes son a quince días y se reintegran en un plazo mayor, lo que conlleva a que la entidad pueda necesitar financiamiento de terceros o de recursos propios.

- **Ciclo de Conversión del Efectivo:**

$$CCE = EPI + PPC - PPP = 261.56 + 98.39 - 0.00 = \mathbf{359.96 \approx 360 \text{ días}}$$

Interpretación:

Esta razón expresa la interrelación de los periodos promedio de inventario, cobros de clientes y pagos de proveedores. La cifra obtenida significa que transcurren 360 días entre el momento que se le paga al proveedor versus el plazo en que las mercaderías pasan en bodega, se vende al consumidor y se recupera ese crédito. El valor es alto, lo cual representa que la empresa se tarda más tiempo en recuperar las inversiones de corto plazo, cuando al suministrador le cancela al contado, lo que en un momento dado puede generarle problemas de liquidez.

- **Rotación de Ciclo de Caja:**

$$RCC = 360/CC = 360 / 360 = \mathbf{1.00}$$

Interpretación:

Este ratio significa el número de veces que se paga al proveedor versus los días que pasan los productos embodegados y se cobra al cliente, que en este caso solamente es una vez. El presente indicador debe tener un mayor valor, porque eso reflejará que la compañía dispone de dinero en momentos oportunos y que por lo tanto requerirá de menos fuentes de financiamiento, evitando caer en problemas de insolvencia.

- **Rotación de Activos Totales:**

$$\text{RAT} = \text{Vts} / \text{AT} = \$ 47,874.37 / \$ 36,366.46 = \mathbf{1.32}$$

Interpretación:

Representa número de veces en que las ventas recuperan los activos, y en este caso es de 1.32 veces al año. El presente indicador debe tener un mayor valor, porque eso mostrará que la compañía estará utilizando eficientemente sus activos totales para generar ventas. Una cifra baja implicaría que se está subutilizando la planta.

- **Liquidez Teórica:**

$$\text{LT} = (\text{EPI} + \text{PPC}) / \text{PPP}$$

Interpretación:

Esta ratio no se pudo calcular por motivos que no tienen un plazo promedio de pago debido que los productos son comprados al contado. Pero la cifra que se obtenga, entre más alta sea, implicará que la empresa mantiene los inventarios y créditos con los clientes en relación con el plazo de pago al proveedor en un número excesivo de días, siendo esto como ya se dijo un aspecto desfavorable.

- **Suficiencia de liquidez:**

$$\text{SL} = \text{IS} / \text{LT}$$

Interpretación:

Esta ratio no se pudo calcular, porque como ya se mencionó, no tienen un plazo promedio de pago, por lo que no se pudo computar la liquidez teórica. Esta razón refleja la capacidad de pago que tiene la empresa. A medida que el indicador se acerca a uno, la entidad está llegando a un momento de déficit, es decir no va a poder amortizar sus deudas, por lo que se recomienda que sea el más alto posible para evitar dichos inconvenientes.

c) Razones de Endeudamiento o Apalancamiento

Miden la eficiencia mediante la cual la compañía está utilizando el dinero de terceros.

- **Índice de Endeudamiento:**

$$IE = PT / AT = \$ 2,828.03 / \$ 36,366.46 = \mathbf{7.78\%}$$

Interpretación:

Los acreedores están financiando en un 7.78% el total de los activos; lo que significa que el restante 92.22% es aportado por los dueños de la empresa. Implicando que se está financiando con recursos monetarios de más alto costo.

- **Razón de Cobertura de Intereses:**

$$RCI = UAII / \text{cargos por intereses} = \$ 1,408.40 / 0$$

Interpretación:

Esta razón no se pudo calcular para el periodo 2012, debido que no cuentan con financiamiento externo; en consecuencia, carecen también de gastos financieros. Pero entre más alto sea el resultado obtenido, indicará que se están generando más utilidades en relación a cada dólar de interés que se cancela. Por lo tanto mide la eficiencia con que la entidad usa el crédito bancario.

- **Razón de Deuda Patrimonial:**

$$RDP = PT/PN = \$ 2.828,03 / \$ 33,538.43 = \mathbf{8.43\%}$$

Interpretación:

Las deudas totales de la empresa, representan el 8.43% del patrimonio neto. Por cada dólar invertido por los socios, los acreedores aportan solamente \$0.0843 centavos. Debe ponerse atención al resultado obtenido porque se puede deducir que se está financiando con recursos propios, que en términos financieros se consideran de más alto costo.

d) Razones de Rentabilidad

- **Margen Bruto o de Utilidad Bruta:**

$$\text{MBUB} = \text{UB} / \text{Vts} = \$ 23,615.12 / \$ 47,874.37 = \mathbf{\$0.49}$$

Interpretación:

Por cada dólar vendido, solo se cuenta con \$0.49 para pagar los gastos de venta, administración y financieros, acumular la reserva legal y generar las utilidades a los dueños de la empresa.

- **Margen de Utilidad de Operación:**

$$\text{MUO} = \text{UO} / \text{Vts} = \$ 1,408.40 / \$ 47,874.37 = \mathbf{\$0.0294}$$

Interpretación:

Por cada dólar vendido se dispone de \$0.03 para el pago de impuestos sobre la renta y reserva legal. Este ratio entre más valor tiene más beneficio recibe la empresa.

- **Margen Neto:**

$$\text{MN} = \text{UN} / \text{Vts} = \$ 157.39 / \$ 47,874.37 = \mathbf{\$0.0033}$$

Interpretación:

Por cada dólar vendido, se tienen \$0.0033 para entregar utilidad a los accionistas. Todo incremento en su valor, muestra la capacidad de la organización para aumentar sus rendimientos, dado un nivel de ventas.

- **Rendimiento sobre la Inversión:**

$$\text{RI} = \text{UN} / \text{AT} = \$ 157.39 / \$ 36,366.46 = \mathbf{\$0.0043}$$

Interpretación:

Por cada dólar de activo disponible, se obtiene en concepto de utilidad neta \$0.0043 centavos. Se espera que la cifra calculada sea la mayor posible por

que se utiliza para medir la rentabilidad de un proyecto de inversión y es un parámetro para ejecutarlo o denegarlo.

- **Retorno sobre el Patrimonio:**

$$RP = UN/PN = \$ 157.39 / \$ 33,538.43 = \mathbf{\$0.0047}$$

Interpretación:

Por cada dólar que aportan los dueños se obtiene una ganancia de \$0.0047 centavos. Es la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios sobre el dinero que aportan a la empresa, el cual está constituido por el patrimonio neto.

2. Métodos de Análisis horizontal

Son los que se encargan de establecer relaciones entre partidas del Balance General y Estados de Resultados correspondientes a una serie de años consecutivos, con el fin de identificar el comportamiento de la empresa en lo concerniente a la liquidez, nivel de actividad, endeudamiento y rentabilidad enfocado hacia un periodo específico.

2.1. Método de Tendencias de Razones Simples

Es el cálculo de las razones simples estimadas anteriormente, pero en este caso, para varios años sucesivos, que en la mayoría de los casos es de cinco años.

Cuadro No. 6

Método de Tendencias

Razones Financieras: Método de Razones Simples						
Índice	Fórmula	2008	2009	2010	2011	2012
Razones de Liquidez						
Capital de trabajo	(Ac)	\$ 30,309.82	\$ 31,609.20	\$ 38,027.02	\$ 41,431.19	\$ 31,876.26
Capital de trabajo Neto	(AC-PC)	\$ 29,858.96	\$ 31,115.78	\$ 28,741.26	\$ 30,627.97	\$ 29,048.23
Razón Solvencia Circulante	(AC/PC)	\$ 67.23	\$ 64.06	\$ 4.10	\$ 3.84	\$ 11.27
Razón de Prueba Ácida	$[(AC-Inv.)/PC]$	\$ 25.69	\$ 28.09	\$ 1.14	\$ 1.90	\$ 5.04
Índice de Liquidez Inmediata	(Efec. y Eq/PC)	\$ 22.26	\$ 27.10	\$ 0.99	\$ 1.84	\$ 0.12
Intervalo Básico Defensivo	$[(Ef+Tít. C.P + CxC) / [(CV+GO)/360]]$	266.86	305.86	167.55	292.42	103.92

Procedimiento de llenado de cuadro No. 6:

Se presenta en la primera columna los nombres de los ratios financieros, en la número dos las fórmulas respectivas y en las siguientes cinco la tendencia que ha manifestado la entidad en relación a la liquidez durante los cinco años bajo estudio. A manera de ejemplo se enfoca la Razón "Prueba Ácida", utilizando de forma conjunta el gráfico No. 1, bajo el entendido que en los demás ratios del cuadro No. 6 se procederá al análisis de la misma forma.

Figura N° 3



Interpretación:

Se observa para los años 2008 y 2009, que la razón prueba ácida muestra una trayectoria ascendente; y aunque para los años 2010 a 2012 se dio una disminución significativa, siempre se muestra un comportamiento al alza de este indicador; lo que quiere decir, que la tendencia de la empresa, después de haber deducido sus existencias, ha sido la de mantener una inversión excesiva en activos corrientes y financiarse con fondos de largo plazo, en los cuales, los primeros son menos rentables y los segundos, de más alto costo.

Cuadro No. 7**Método de Tendencias de Razones de Actividad**

Razones de Actividad						
Índice	Fórmula	2008	2009	2010	2011	2012
Edad Promedio de Inventario	$((360 \cdot \text{InvP}) / \text{CV})$	949.99	1159.58	689.26	402.55	261.56
Rotación de inventario	$(360 / \text{EPI})$	0.38	0.31	0.52	0.89	1.38
Rotación de cuentas por cobrar	$(360 / \text{PPC})$	13,07	78,52	22,11	100,90	3,66
Plazo Promedio de Cobro	$((360 \cdot \text{Cx}) / \text{Vts})$	27,55	4,58	16,28	3,57	98,39
Rotación de cuentas por pagar	$(360 / \text{PPP})$	0	0	0	0	0
Plazo Promedio de Pago	$((360 \cdot \text{CxP}) / \text{CV})$	0	0	0	0	0
Ciclo Operativo	$(\text{EPI} + \text{PPC})$	977.55	1164.17	705.53	406.12	359.96
Ciclo de Conversión del efectivo	$(\text{EPI} + \text{PPC} - \text{PPP})$	977.55	1164.17	705.53	406.12	359.96
Rotación de Ciclo de Caja	$(360 / \text{CC})$	0.37	0.31	0.51	0.89	1.00
Rotación de Activos Totales	(Vts / AT)	0,54	0,54	0,56	0,59	1,32

Procedimiento de llenado de cuadro No. 7:

Se llevó a cabo de la siguiente manera: en la primera columna se visualiza el nombre de la razón financiera; en la segunda, la fórmula para encontrar el coeficiente; y en las cinco posteriores, se computan los respectivos ratios para cada uno de los cinco años bajo investigación. A manera de ejemplo se enuncia la Razón “Ciclo de Conversión del Efectivo”, utilizando de forma conjunta el gráfico No. 2, bajo el entendido que en los demás ratios se procederá a un análisis similar.

Figura N° 4

**Interpretación:**

Esta razón expresa la interrelación de los periodos promedio de inventario, de cobros de clientes y de pagos de proveedores. La cifra obtenida muestra como el ciclo de conversión del efectivo, a pesar que señala cifras a la baja durante el periodo indagado, para el año 2012 aún refleja cifras elevadas (360 días); lo cual representa que la empresa se tarda más tiempo en recuperar las inversiones de corto plazo, cuando al suministrador se le cancela al contado, lo que en un momento dado puede generarle problemas de liquidez.

Cuadro No. 8

Método de Tendencias: Razones de Apalancamiento

Razones de Apalancamiento						
Índice	Fórmula	2008	2009	2010	2011	2012
Índice de Endeudamiento	(PT/AT)	1.43%	1.50%	22.83%	24.51%	7.78%
Razón Deuda Patrimonial	(PT/PN)	1.46%	1.53%	29.58%	32.46%	8.43%

Procedimiento de llenado de cuadro No. 8:

Fue elaborado de la siguiente manera: en la primera columna se visualiza el nombre de la razón financiera; en la segunda, la fórmula para encontrar el coeficiente; y en las cinco posteriores, se determina el resultado para cada uno de los años en estudio. A continuación se presenta a manera de ejemplo el "Índice de Endeudamiento", utilizando

de forma conjunta el gráfico No.3, bajo el entendido que en los demás ratios del cuadro No. 8 se procederán al respectivo análisis realizando el mismo procedimiento.

Figura N° 5



Interpretación:

El gráfico anterior demuestra la tendencia que ha tenido la entidad con respecto al financiamiento con los acreedores. Este se encuentra entre 1.43% y un 7.78% con respecto al total de activos, además refleja un aumento significativo del índice en el 2010 con un 22.83% y en el 2011 con 24.51%. A pesar de los incrementos descritos, es posible concluir que su principal política de financiamiento es con recursos propios; además demuestra que su financiamiento fue con patrimonio neto, siendo este recurso de más elevado costo.

Cuadro No. 9

Método de Tendencias, Razones de Rentabilidad

Razón de Rentabilidad						
Índice	Fórmula	2008	2009	2010	2011	2012
Margen de utilidad de Operación	(UO/Vts)	\$0,0968	\$0,0000	\$0,0388	\$0,0456	\$0,0294
Margen Bruto o Utilidad Bruta	(UB/Vts)	\$0,5799	\$0,6895	\$0,3741	\$0,2777	\$0,4933
Margen Neto	(UN/Vts)	\$0,0675	\$0,0685	\$0,0159	\$0,0227	\$0,0033
Retorno de la Inversión	(UN/AT)	\$0,0363	\$0,0371	\$0,0089	\$0,0133	\$0,0043
Retorno en el patrimonio	(UN/PN)	\$0,0368	\$0,0376	\$0,0116	\$0,0177	\$0,0047

Procedimiento de llenado del cuadro No. 9:

Fue elaborado de la siguiente manera: en la primera columna se visualiza el nombre de la razón financiera, en la segunda la fórmula para encontrar el coeficiente y en las cinco posteriores se determinan los resultados de los ratios financieros relacionados la rentabilidad de la compañía para cada uno de los años en investigación. A manera de ejemplo se explica la Razón “Retorno sobre la inversión”, utilizando de forma conjunta el gráfico No. 4, bajo el entendido que en los demás ratios del cuadro No. 9 se procederá a un análisis similar.

Figura N° 6



Interpretación:

El gráfico anterior demuestra la tendencia que ha tenido la entidad con respecto al retorno sobre los activos totales, el cual ha llevado un comportamiento hacia la baja. Esto significa que a pesar de contar con liquidez, el rendimiento sobre la inversión es reducido y cada año que transcurre es menor. Por lo cual deben revisarse costos operativos y de financiamiento con la finalidad de encontrar la causa de esta disminución de la rentabilidad y emitir las medidas correctivas del caso.

2.2. Método de Base Común.

Cuadro No. 10

Método de Base común, Balance General

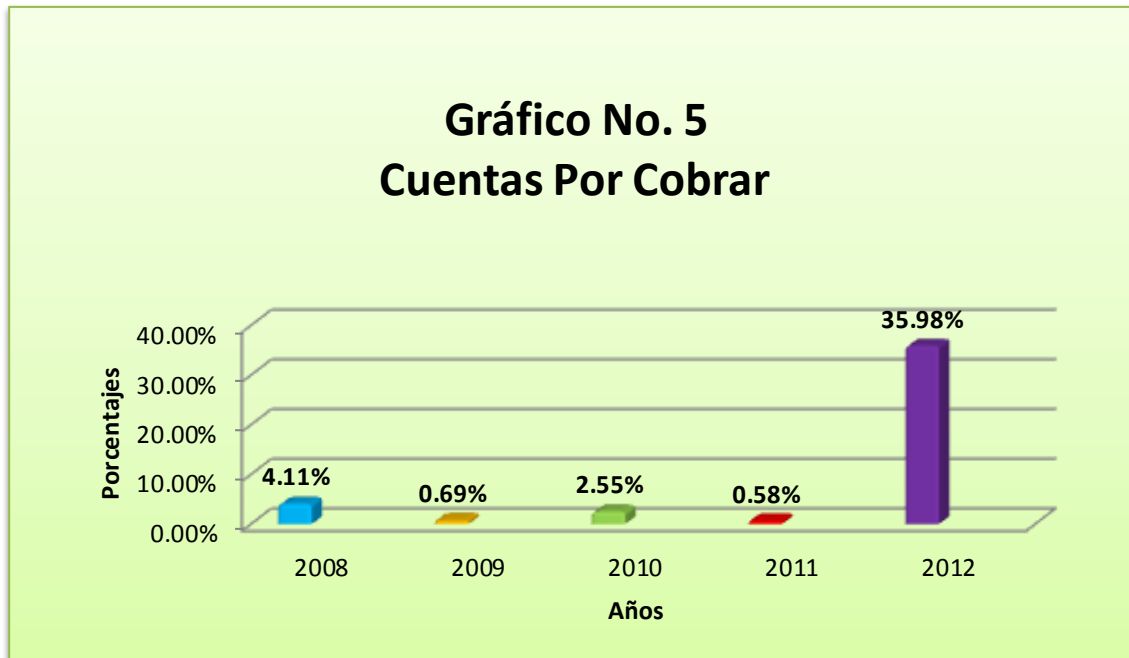
CHONG NENG, S.A DE C.V BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)						MÉTODO DE BASE COMÚN				
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y Equivalente	\$ 10,038.07	\$ 13,369.50	\$ 9,207.56	\$ 19,844.64	\$ 327.55	31.95%	40.76%	22.63%	45.01%	0.90%
Cuentas por Cobrar	\$ 1,292.63	\$ 225.99	\$ 1,035.39	\$ 256.98	\$ 13,084.99	4.11%	0.69%	2.55%	0.58%	35.98%
Inventarios	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	59.60%	54.11%	67.45%	47.50%	48.47%
Gastos anticipados	\$ 253.34	\$ 266.18	\$ 343.46	\$ 388.95	\$ 837.79	0.81%	0.81%	0.84%	0.88%	2.30%
Total Activo Circulante	\$ 30,309.82	\$ 31,609.20	\$38,027.02	\$ 41,431.19	\$ 31,876.26	96.46%	96.36%	93.47%	93.98%	87.65%
ACTIVO NO CORRIENTE										
Mobiliario y Equipo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	3.54%	3.64%	6.53%	6.02%	12.35%
Total Activo Fijo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	3.54%	3.64%	6.53%	6.02%	12.35%
TOTAL ACTIVOS	\$ 31,420.93	\$ 32,801.73	\$40,681.50	\$ 44,085.67	\$ 36,366.46	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PASIVO CORRIENTE										
Provisiones y retenciones	\$ 44.82	\$ 61.36	\$ 159.59	\$ 760.27	\$ 752.00	0.14%	0.19%	0.39%	1.72%	2.07%
Impuestos por pagar	\$ 406.04	\$ 432.06	\$ 478.38	\$ 1,395.16	\$ 2,075.62	1.29%	1.32%	1.18%	3.16%	5.71%
partes relacionadas	\$ -	\$ -	\$ 8,647.79	\$ 8,647.79	\$ -	0.00%	0.00%	21.26%	19.62%	0.00%
Total Pasivo Circulante	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	1.43%	1.50%	22.83%	24.51%	7.78%
TOTAL PASIVO	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	1.43%	1.50%	22.83%	24.51%	7.78%

PATRIMONIO										
Capital Social	\$ 22,857.14	\$ 22,857.14	\$23,000.00	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	72.74%	69.68%	56.54%	52.17%	63.25%
Reserva Legal	\$ 739.49	\$ 861.54	\$ 801.76	\$ 884.48	\$ 1,105.12	2.35%	2.63%	1.97%	2.01%	3.04%
Utilidades del Ejercicio Anterior	\$ 6,233.19	\$ 7,372.44	\$ 7,230.58	\$ 8,810.17	\$ 9,275.92	19.84%	22.48%	17.77%	19.98%	25.51%
Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	3.63%	3.71%	0.89%	1.33%	0.43%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30,970.07	\$ 32,308.31	\$31,395.74	\$ 33,282.45	\$ 33,538.43	98.57%	98.50%	77.17%	75.49%	92.22%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 31,420.93	\$ 32,801.73	\$40,681.50	\$ 44,085.67	\$ 36,366.46	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Procedimiento de llenado de cuadro No. 10:

Se completa de la siguiente manera: en la primera columna se encuentran las cuentas del balance general, en las cinco columnas siguientes están los saldos de las cuentas de los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método base común en las cinco columnas finales, una por cada año. Para el cálculo, primero se toma como fundamento el total de activos o el de pasivo más patrimonio Neto, según sea el caso, dichas cuentas representan el 100%, por ser las bases para el presente método. Después se procede a dividir el saldo de cada cuenta del activo corriente o fijo entre el total del rubro "activos", y de forma similar se procede con las cuentas de pasivo y patrimonio neto. A modo de ejemplo, se toma el saldo de "cuentas por cobrar" del año "2008"; el cual asciende a \$1,292.63, dividiéndose entre el total del activo \$31,420.93, dando como resultado = 4.11%, significando que del total del activo, el 4.11% corresponde a los créditos de los clientes. De esa manera se hace con los restantes años del periodo de estudio, dando a entender la tendencia que ha tenido esta cuenta, dato que bien puede usarse para medir la efectividad de las políticas y procedimientos de cobranza; o en el caso que el saldo vaya en aumento, detectar si hay capital ocioso invertido sobre el cual se está cancelando el respectivo costo financiero. El análisis se presenta de forma conjunta con el gráfico N°.5. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo de la misma manera.

Figura N° 7

**Interpretación:**

La gráfica anterior muestra la relación que tienen las cuentas por cobrar con el activo total. Se puede observar que para el año 2012 hay un aumento considerable con respecto los años 2008-2009-2010-2011. Lo que demuestra que el financiamiento hacia los clientes se incrementó, por lo cual deben revisarse las políticas de concesión de créditos y los procedimientos de cobranza; ya que entre más altos sean los saldos de los clientes, más probabilidad habrá de cuentas incobrables y la empresa requerirá de más financiamiento externo debiendo cancelar cargos por su uso.

Cuadro No. 11

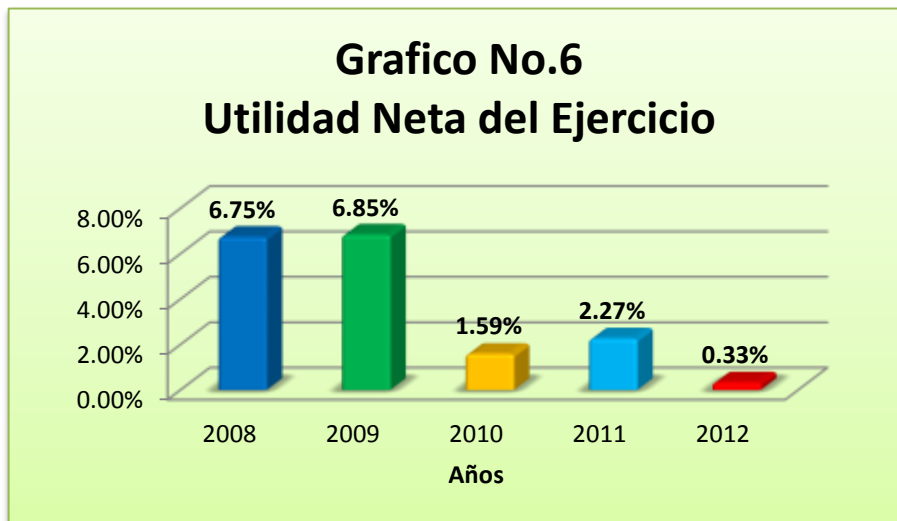
Método de Base común, Estado de Resultados.

CHONG NENG, S.A DE C.V						MÉTODO DE BASE COMÚN				
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE										
(Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)										
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas	\$ 16,890.03	\$ 17,745.62	\$ 22,897.30	\$ 25,929.02	\$ 47,874.37	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de Venta	\$ 7,096.13	\$ 5,509.83	\$ 14,332.29	\$ 18,727.25	\$ 24,259.25	42.01%	31.05%	62.59%	72.23%	50.67%
Inventario Inicial	\$ 2,825.18	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	16.73%	105.52%	77.51%	105.83%	43.74%
Compras	\$ 22,996.73	\$ 4,531.58	\$ 24,025.37	\$ 12,227.26	\$ 20,944.56	136.16%	25.54%	104.93%	47.16%	43.75%
Reb y Dev. s/Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -					
Mercaderia Disponible	\$ 25,821.91	\$ 23,257.36	\$ 41,772.90	\$ 39,667.87	\$ 41,885.18	152.88%	131.06%	182.44%	152.99%	87.49%
Inventario Final	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	110.87%	100.01%	119.84%	80.76%	36.82%
Utilidad Bruta	\$ 9,793.90	\$ 12,235.79	\$ 8,565.01	\$ 7,201.77	\$ 23,615.12	57.99%	68.95%	37.41%	27.77%	49.33%
Gastos de Ventas	\$ 4,696.33	\$ 4,008.11	\$ 2,322.04	\$ 3,066.91	\$ 13,296.08	27.81%	22.59%	10.14%	11.83%	27.77%
Gastos de Administracion	\$ 3,492.80	\$ 6,484.04	\$ 5,353.42	\$ 2,949.71	\$ 8,910.64	20.68%	36.54%	23.38%	11.38%	18.61%
Gastos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$ 3.50	\$0.00				0.01%	
Utilidad de Operación	\$ 1,634.77	\$ -	\$ 889.55	\$ 1,181.65	\$ 1,408.40	9.68%	0.00%	3.88%	4.56%	2.94%
Reserva Legal	\$ 114.43	\$ 122.05	\$ 62.27	\$ 82.72	\$ 98.59	0.68%	0.69%	0.27%	0.32%	0.21%
Utilidad Neta Antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 1,520.34	\$ 1,621.59	\$ 827.28	\$ 1,098.93	\$ 1,309.81	9.00%	9.14%	3.61%	4.24%	2.74%
Impuesto sobre la Renta	\$ 380.08	\$ 405.40	\$ 463.88	\$ 511.13	\$ 1,152.42	2.25%	2.28%	2.03%	1.97%	2.41%
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	6.75%	6.85%	1.59%	2.27%	0.33%

Procedimiento de llenado de cuadro No. 11:

Se realiza de la siguiente manera: en la primera columna se encuentran las cuentas del Estado de Resultado, en las cinco siguientes están los respectivos saldos de los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método base común en las cinco columnas finales, una por cada año. Para el cálculo, primero se toma como base las ventas, dicha cuenta representará siempre el 100% para el caso del Estado de Resultados cuando se analice por este método. Después se procede a dividir el saldo de cada cuenta entre el monto de lo vendido. A modo de ejemplo, se toma el saldo de "Utilidad Neta del Ejercicio" del año "2008"; el cual asciende a \$1,140.25, dividiéndose entre el total de las ventas \$16,890.03, dando como resultado = 6.75%; significando que por cada dólar vendido quedan de ganancia el 6.75 centavos, o dicho de otra forma, la empresa obtiene como rentabilidad de las ventas el 6.75%. De esa manera se hace con los restantes años del lapso de referencia, dando a entender la tendencia que ha tenido esta cuenta en el transcurso de los años 2008-2012. Un estado de resultados analizado por método de base común, muestra el porcentaje de las ventas destinado a cubrir cada costo o gasto individual. El análisis se presenta de forma conjunta con el gráfico No.6. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo de la misma forma.

Figura N° 8

**Interpretación:**

Se observa en el grafico No.6, que para el periodo 2008-2012, la relación utilidad neta/ventas ha venido en constante disminución. Aunque pueda observarse que para los años 2008 y 2009 el indicador aumentó relativamente, se puede afirmar que la rentabilidad de esta empresa cada año lleva la tendencia a la baja, por lo que se le sugiere tomar medidas como revisar los costos operativos y de ventas, a fin de detectar que motiva dicha rebaja y emprender medidas correctivas.

2.3. Método de Año Base

Cuadro No. 12

Método de Año Base: Balance General.

CHONG NENG, S.A DE C.V BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (valores expresados en dolares de los Estados Unidos de América)						MÉTODO DE AÑO BASE				
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y Equivalente	\$ 10,038.07	\$ 13,369.50	\$ 9,207.56	\$ 19,844.64	\$ 327.55	100.00%	133%	92%	198%	3%
Cuentas por Cobrar	\$ 1,292.63	\$ 225.99	\$ 1,035.39	\$ 256.98	\$ 13,084.99	100.00%	17%	80%	20%	1012%
Inventarios	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	100.00%	95%	147%	112%	94%
Gastos anticipados	\$ 253.34	\$ 266.18	\$ 343.46	\$ 388.95	\$ 837.79	100.00%	105%	136%	154%	331%
Total Activo Circulante	\$ 30,309.82	\$ 31,609.20	\$ 38,027.02	\$ 41,431.19	\$ 31,876.26	100.00%	104%	125%	137%	105%
ACTIVO NO CORRIENTE						100.00%				
Mobiliario y Equipo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	100.00%	107%	239%	239%	404%
Total Activo Fijo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	100.00%	107%	239%	239%	404%
TOTAL ACTIVOS	\$ 31,420.93	\$ 32,801.73	\$ 40,681.50	\$ 44,085.67	\$ 36,366.46	100.00%	104%	129%	140%	116%
PASIVO CORRIENTE						100.00%				
Provisiones y retenciones	\$ 44.82	\$ 61.36	\$ 159.59	\$ 760.27	\$ 752.00	100.00%	137%	356%	1696%	1678%
Impuestos por pagar	\$ 406.04	\$ 432.06	\$ 478.38	\$ 1,395.16	\$ 2,075.62	100.00%	106%	118%	344%	511%
partes relacionadas	\$ -	\$ -	\$ 8,647.79	\$ 8,647.79	\$ -	100.00%				
Total Pasivo	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	100.00%	109%	2060%	2396%	627%

Circulante										
TOTAL PASIVO	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	100.00%	109%	2060%	2396%	627%
PATRIMONIO						100.00%				
Capital Social	\$ 22,857.14	\$ 22,857.14	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	100.00%	100%	101%	101%	101%
Reserva Legal	\$ 739.49	\$ 861.54	\$ 801.76	\$ 884.48	\$ 1,105.12	100.00%	117%	108%	120%	149%
Utilidades del Ejercicio Anterior	\$ 6,233.19	\$ 7,372.44	\$ 7,230.58	\$ 8,810.17	\$ 9,275.92	100.00%	118%	116%	141%	149%
Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	100.00%	107%	32%	52%	14%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30,970.07	\$ 32,308.31	\$ 31,395.74	\$ 33,282.45	\$ 33,538.43	100.00%	104%	101%	107%	108%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 31,420.93	\$ 32,801.73	\$ 40,681.50	\$ 44,085.67	\$ 36,366.46	100.00%	104%	129%	140%	116%

Procedimiento de llenado del cuadro No. 12:

Se completa de la siguiente manera: en la primera columna se ubican las cuentas del balance general, en las cinco posteriores están los respectivos saldos correspondientes a los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método año base en las cinco columnas finales, una por cada año. Para el cálculo, primero se toma como base el año 2008, en donde todos los saldos representan el 100%. Después se procede a dividir el monto de cada cuenta del resto del periodo entre las cantidades del año "2008". A modo de ejemplo, se toma el saldo de "Efectivo y equivalentes" del año "2009"; el cual asciende a \$13,369.50, dividiéndose entre el respectivo del año 2008, \$10,038.07, dando como resultado = 133%; dando a entender esta cifra que el "Efectivo y Equivalentes" del año 2009 con respecto al 2008 aumentó en un 33%, o dicho de otra forma que es el 133% con respecto al año anterior. De esa manera se hace con los restantes años del periodo de estudio, para conocer como ha sido la tendencia para el lapso en investigación,

dato que bien puede usarse para medir la efectividad de la liquidez inmediata de la compañía. El análisis se presenta de forma conjunta con el gráfico N° 7. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo de la misma forma

Figura N° 9

**Interpretación:**

La gráfica anterior muestra la comparación que tiene la cuenta “Efectivo y Equivalentes” de los años 2009 a 2012 con respecto al año base que es el 2008. Se puede observar que en el año 2009 y 2011 aumentó 33% y 98% respectivamente en comparación al 2008 que es el 100%. Pero es de considerar que para el año 2012 solo representa el 3% en relación al lapso inicial, por lo que debe investigarse lo sucedido a efecto de corregir la “liquidez inmediata” de la empresa, ya que si hubiera necesidad de cancelar los pasivos corrientes habría que cobrar urgentemente a los clientes o aplicar promociones “emergentes” para poder desplazar la mercaderías en bodega.

Cuadro No. 13

Método de Año Base: Estado de Resultados.

CHONG NENG S.A. DE C.V. ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE (Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)						MÉTODO DE AÑO BASE				
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas	\$ 16,890.03	\$ 17,745.62	\$ 22,897.30	\$ 25,929.02	\$ 47,874.37	100%	105%	136%	154%	283%
Costo de Venta	\$ 7,096.13	\$ 5,509.83	\$ 14,332.29	\$ 18,727.25	\$ 24,259.25	100%	78%	202%	264%	342%
Inventario Inicial	\$ 2,825.18	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	100%	663%	628%	971%	741%
Compras	\$ 22,996.73	\$ 4,531.58	\$ 24,025.37	\$ 12,227.26	\$ 20,944.56	100%	20%	104%	53%	91%
Reb y Dev. s/Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	100%				
Mercaderia Disponible	\$ 25,821.91	\$ 23,257.36	\$ 41,772.90	\$ 39,667.87	\$ 41,885.18	100%	90%	162%	154%	162%
Inventario Final	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	100%	95%	147%	112%	94%
Utilidad Bruta	\$ 9,793.90	\$ 12,235.79	\$ 8,565.01	\$ 7,201.77	\$ 23,615.12	100%	125%	87%	74%	241%
Gastos de Ventas	\$ 4,696.33	\$ 4,008.11	\$ 2,322.04	\$ 3,066.91	\$ 13,296.08	100%	85%	49%	65%	283%
Gastos de Administración	\$ 3,492.80	\$ 6,484.04	\$ 5,353.42	\$ 2,949.71	\$ 8,910.64	100%	186%	153%	84%	255%
Gastos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$ 3.50	\$0.00	100%				
Utilidad de Operación	\$ 1,634.77	\$ -	\$ 889.55	\$ 1,181.65	\$ 1,408.40	100%	0%	54%	72%	86%
Reserva Legal	\$ 114.43	\$ 122.05	\$ 62.27	\$ 82.72	\$ 98.59	100%	107%	54%	72%	86%
Utilidad Neta Antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 1,520.34	\$ 1,621.59	\$ 827.28	\$ 1,098.93	\$ 1,309.81	100%	107%	54%	72%	86%
Impuesto sobre la Renta	\$ 380.08	\$ 405.40	\$ 463.88	\$ 511.13	\$ 1,152.42	100%	107%	122%	134%	303%
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	100%	107%	32%	52%	14%

Procedimiento de llenado de cuadro No. 13:

Se realiza de la siguiente forma: en la primera columna se encuentran las cuentas del Estado de Resultados, en las cinco siguientes están los saldos respectivos de los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método año base en las cinco columnas finales, una por cada año. Para el cálculo, primero se toma como base el año 2008, en donde todas las cuentas representan el 100%. Después se procede a dividir el saldo de cada cuenta del Estado de Resultados de los años 2009, 2010, 2011 y 2012 entre los del año "2008" para conocer cuáles han sido sus incrementos o las disminuciones de los principales rubros de este estado financiero. A modo de ejemplo se toma el saldo de "Utilidad Neta del Ejercicio" del año 2009; el cual asciende a \$ 1,216.19, dividiéndose entre monto correspondiente al año 2008, \$1,140.25, dando como resultado = 107%, lo que da a entender que la utilidad neta del 2009 con respecto a la del 2008 aumentó en un 7%. De esa manera se hace con los restantes años del periodo de estudio, conociendo por lo tanto, la tendencia que ha tenido la "Utilidad Neta" en el transcurso de los años 2008-2012. El análisis se presenta de forma conjunta con el gráfico No. 8. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo en el mismo orden.

Figura N° 10



Interpretación:

La gráfica anterior muestra una disminución en la cuenta Utilidad Neta en el lapso comprendido del 2009 al 2012 con respecto al año base que es el 2008, lo que indica que

las utilidades llevan un comportamiento a la baja, no importando que en el año 2009 hayan aumentado en un 7% con respecto al 2008. Sin embargo y a pesar de que el año 2009 fue también mayor, se puede hacer constar que las ganancias de esta empresa disminuyen año con año, por lo que deben revisarse los costos de adquisición, precios de venta, gastos de administración y de venta, entre otros, a efecto de identificar la causa de la disminución en la utilidad neta para efectuar las correcciones necesarias y superar esta tendencia.

2.4. Método Combinado

Cuadro No. 14

Método Combinado, Balance General.

CHONG NENG, S.A DE C.V BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)						MÉTODO DE BASE COMÚN					MÉTODO COMBINADO			
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008-2009	2008-2010	2008-2011	2008-2012
ACTIVO CORRIENTE														
Efectivo y Equivalente	\$ 10,038.07	\$ 13,369.50	\$ 9,207.56	\$ 19,844.64	\$ 327.55	31.95%	40.76%	22.63%	45.01%	0.90%	127.58%	70.85%	140.90%	2.82%
Cuentas por Cobrar	\$ 1,292.63	\$ 225.99	\$ 1,035.39	\$ 256.98	\$ 13,084.99	4.11%	0.69%	2.55%	0.58%	35.98%	16.75%	61.87%	14.17%	874.62%
Inventarios	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	59.60%	54.11%	67.45%	47.50%	48.47%	90.79%	113.18%	79.70%	81.33%
Gastos anticipados	\$ 253.34	\$ 266.18	\$ 343.46	\$ 388.95	\$ 837.79	0.81%	0.81%	0.84%	0.88%	2.30%	100.65%	104.71%	109.42%	285.73%
Total Activo Circulante	\$ 30,309.82	\$ 31,609.20	\$ 38,027.02	\$ 41,431.19	\$ 31,876.26	96.46%	96.36%	93.47%	93.98%	87.65%	99.90%	96.90%	97.42%	90.87%
ACTIVO NO CORRIENTE														
Mobiliario y Equipo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	3.54%	3.64%	6.53%	6.02%	12.35%	102.81%	184.52%	170.27%	349.16%
Total Activo Fijo	\$ 1,111.11	\$ 1,192.53	\$ 2,654.48	\$ 2,654.48	\$ 4,490.20	3.54%	3.64%	6.53%	6.02%	12.35%	102.81%	184.52%	170.27%	349.16%
TOTAL ACTIVOS	\$ 31,420.93	\$ 32,801.73	\$ 40,681.50	\$ 44,085.67	\$ 36,366.46	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PASIVO CORRIENTE														
Provisiones y retenciones	\$ 44.82	\$ 61.36	\$ 159.59	\$ 760.27	\$ 752.00	0.14%	0.19%	0.39%	1.72%	2.07%	131.14%	275.01%	1208.98%	1449.65%
Impuestos por pagar	\$ 406.04	\$ 432.06	\$ 478.38	\$ 1,395.16	\$ 2,075.62	1.29%	1.32%	1.18%	3.16%	5.71%	101.93%	91.00%	244.89%	441.67%
partes relacionadas	\$ -	\$ -	\$ 8,647.79	\$ 8,647.79	\$ -	0.00%	0.00%	21.26%	19.62%	0.00%				
Total Pasivo Circulante	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	1.43%	1.50%	22.83%	24.51%	7.78%	104.83%	1590.73%	1707.78%	541.95%
TOTAL PASIVO	\$ 450.86	\$ 493.42	\$ 9,285.76	\$ 10,803.22	\$ 2,828.03	1.43%	1.50%	22.83%	24.51%	7.78%	104.83%	1590.73%	1707.78%	541.95%
PATRIMONIO														
Capital Social	\$ 22,857.14	\$ 22,857.14	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	\$ 23,000.00	72.74%	69.68%	56.54%	52.17%	63.25%	95.79%	77.72%	71.72%	86.94%
Reserva Legal	\$ 739.49	\$ 861.54	\$ 801.76	\$ 884.48	\$ 1,105.12	2.35%	2.63%	1.97%	2.01%	3.04%	111.60%	83.74%	85.25%	129.12%
Utilidades del Ejercicio Anterior	\$ 6,233.19	\$ 7,372.44	\$ 7,230.58	\$ 8,810.17	\$ 9,275.92	19.84%	22.48%	17.77%	19.98%	25.51%	113.30%	89.60%	100.74%	128.58%
Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	3.63%	3.71%	0.89%	1.33%	0.43%	102.17%	24.62%	36.74%	11.93%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30,970.07	\$ 32,308.31	\$ 31,395.74	\$ 33,282.45	\$ 33,538.43	98.57%	98.50%	77.17%	75.49%	92.22%	99.93%	78.30%	76.59%	93.57%

Procedimiento de llenado de cuadro No. 14:

Se completa de la forma siguiente: en la primera columna se encuentran las cuentas del balance general, a continuación cinco columnas donde se ubican los respectivos saldos de los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método base común en las cinco intermedias, y en las cinco finales se aplica el Método Combinado; en estos dos últimos un cómputo por año. Para la aplicación específica del Método Combinado, primero se toma como fundamento los porcentajes resultantes del de Base Común calculado en las columnas previas, considerando a los tantos por cientos del 2008 como año de referencia, contra los cuales se procede a dividir los porcentajes resultantes de cada cuenta de los años 2009-2012. A modo de ejemplo con cifras del año 2008, utilizando el Método de Base Común se toma el saldo de "inventarios"; el cual asciende a \$ 18,725.78, dividiéndose entre el total del activo \$31,420.93, dando como resultado = 59.60%; significando que del total del activo, el 59.60% corresponde a las existencias de mercaderías disponibles para la venta. Luego de la misma forma para el año 2009 con el procedimiento anterior da 54.11%. Para el Método Combinado se procede dividiendo $2009/2008 = 54.11\%/59.60\%$ da como resultado = 90.79%, que se interpreta que la proporción de Inventarios con respecto al Activo Total ha disminuido el año 2009 con respecto a la proporción que representaba para el año 2008, en otras palabras el saldo del 2009 es el 90.79% del 100% correspondiente al 2008. De esa manera se hace con los restantes años del periodo de estudio, dando a entender la tendencia que ha tenido la proporción de esta cuenta en el transcurso de los años 2009-2012 en relación al 2008, dato que bien puede usarse para medir la efectividad de la empresa al gestionar su nivel óptimo de existencias de artículos para la venta y conocer si hay capital ocioso invertido en esta cuenta, para el caso de que vaya en aumento. El análisis se presenta de forma conjunta con el gráfico N° 9. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo en la misma dirección.

Figura N°11

**Interpretación:**

En las primeras cinco barras se muestra la relación que tiene la cuenta de inventarios con el activo total. Se puede observar que el año 2011 y 2012 es donde el porcentaje disminuyó significativamente, demostrando que la compañía invirtió menos en sus existencias de mercadería destinada a la venta. Siendo esta información confirmada a continuación en las últimas cinco barras donde se visualiza también que la proporción de inventarios del periodo 2011 - 2012 disminuyeron en relación con el año 2008. Este dato es trascendental si se considera a las existencias de productos destinados para la venta como los activos corrientes menos líquidos.

Cuadro No. 15

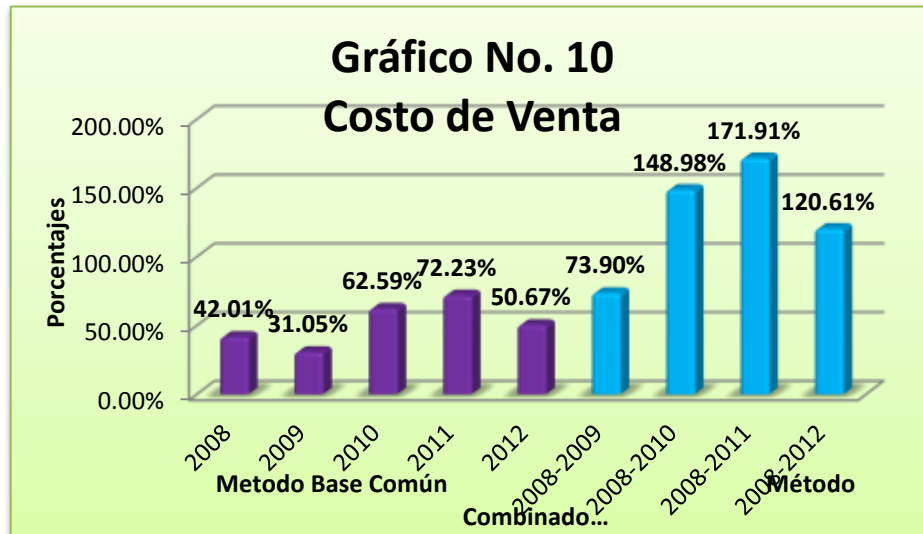
Método Combinado, Estado de Resultados.

CHONG NENG, S.A DE C.V						MÉTODO DE BASE COMÚN					MÉTODO COMBINADO			
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE														
(Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)														
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008-2009	2008-2010	2008-2011	2008-2012
Ventas	\$16,890.03	\$ 17,745.62	\$ 22,897.30	\$ 25,929.02	\$ 47,874.37	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de Venta	\$ 7,096.13	\$ 5,509.83	\$ 14,332.29	\$ 18,727.25	\$ 24,259.25	42.01%	31.05%	62.59%	72.23%	50.67%	73.90%	148.98%	171.91%	120.61%
Inventario Inicial	\$ 2,825.18	\$ 18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	16.73%	105.52%	77.51%	105.83%	43.74%	630.86%	463.38%	632.69%	261.50%
Compras	\$22,996.73	\$ 4,531.58	\$ 24,025.37	\$ 12,227.26	\$ 20,944.56	136.16%	25.54%	104.93%	47.16%	43.75%	18.76%	77.06%	34.63%	32.13%
Reb y Dev. s/Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -									
Mercadería Disponible	\$25,821.91	\$ 23,257.36	\$ 41,772.90	\$ 39,667.87	\$ 41,885.18	152.88%	131.06%	182.44%	152.99%	87.49%	85.73%	119.33%	100.07%	57.23%
Inventario Final	\$18,725.78	\$ 17,747.53	\$ 27,440.61	\$ 20,940.62	\$ 17,625.93	110.87%	100.01%	119.84%	80.76%	36.82%	90.21%	108.09%	72.84%	33.21%
Utilidad Bruta	\$ 9,793.90	\$ 12,235.79	\$ 8,565.01	\$ 7,201.77	\$ 23,615.12	57.99%	68.95%	37.41%	27.77%	49.33%	118.91%	64.51%	47.90%	85.07%
Gastos de Ventas	\$ 4,696.33	\$ 4,008.11	\$ 2,322.04	\$ 3,066.91	\$ 13,296.08	27.81%	22.59%	10.14%	11.83%	27.77%	81.23%	36.47%	42.54%	99.88%
Gastos de Administración	\$ 3,492.80	\$ 6,484.04	\$ 5,353.42	\$ 2,949.71	\$ 8,910.64	20.68%	36.54%	23.38%	11.38%	18.61%	176.69%	113.06%	55.01%	90.00%
Gastos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$ 3.50	\$0.00				0.01%					
Utilidad de Operación	\$ 1,634.77	\$ -	\$ 889.55	\$ 1,181.65	\$ 1,408.40	9.68%	0.00%	3.88%	4.56%	2.94%	0.00%	40.14%	47.08%	30.39%
Reserva Legal	\$ 114.43	\$ 122.05	\$ 62.27	\$ 82.72	\$ 98.59	0.68%	0.69%	0.27%	0.32%	0.21%	101.52%	40.14%	47.09%	30.40%
Utilidad Neta Antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 1,520.34	\$ 1,621.59	\$ 827.28	\$ 1,098.93	\$ 1,309.81	9.00%	9.14%	3.61%	4.24%	2.74%	101.52%	40.14%	47.08%	30.39%
Impuesto sobre la Renta	\$ 380.08	\$ 405.40	\$ 463.88	\$ 511.13	\$ 1,152.42	2.25%	2.28%	2.03%	1.97%	2.41%	101.52%	90.03%	87.60%	106.97%
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 1,140.25	\$ 1,216.19	\$ 363.40	\$ 587.80	\$ 157.39	6.75%	6.85%	1.59%	2.27%	0.33%	101.52%	23.51%	33.58%	4.87%

Procedimiento de llenado del cuadro No. 15:

Se completa de la forma siguiente: en la primera columna se encuentran las cuentas del Estado de Resultados, a continuación cinco columnas donde se ubican los respectivos saldos de los años del 2008 al 2012, luego se realiza el método base común en las cinco intermedias, y en las cinco finales se aplica el Método Combinado; en estos dos últimos un cómputo por año. Para la aplicación específica del Método Combinado, primero se toma como fundamento los porcentajes resultantes del de Base Común calculados en las columnas previas, considerando a los tantos por cientos del 2008 como año de referencia, contra los cuales se procede a dividir los porcentajes resultantes de cada cuenta de los años 2009-2012. A modo de ejemplo, con cifras del año 2008, utilizando el Método de Base Común se toma el saldo de "Costo de Ventas"; el cual asciende a \$ 7,096.13, dividiéndose entre el total de las ventas \$16,890.03, dando como resultado = 42.01%; significando que del total de las ventas, el 42.01% corresponde al costo de los artículos que se comercializan. Luego de la misma forma para el año 2009 con el procedimiento anterior da 31.05%. Para el Método Combinado se procede dividiendo $2009/2008 = 31.05\%/42.01\%$ da como resultado = 73.90%, que se interpreta que la proporción de Costo de ventas con respecto a las Ventas Netas ha disminuido el año 2009 con respecto a la proporción que representaba para el año 2008, en otras palabras el saldo del 2009 era el 73.90% del 100% correspondiente al 2008. De esa manera se hace con los restantes años del periodo de estudio, dando a entender la tendencia que ha tenido la proporción de esta cuenta en el transcurso de los años 2009-2012 en relación al 2008, dato que bien puede usarse para medir la efectividad de la empresa al gestionar sus precios de adquisición de los artículos para la venta y conocer si se están logrando precios de compra competitivos tanto para mantener la cuota de mercado como la rentabilidad de la compañía. El análisis se presenta de forma conjunta el gráfico N° 10. Debe considerarse que para el resto de cuentas se llevará a cabo de la misma dirección.

Figura N° 12

**Interpretación:**

En las primeras cinco barras se muestra el porcentaje de participación que tuvieron las cuentas de Costo de Ventas en relación a las Ventas Netas. Se puede observar que el año 2010 y 2011 es donde los porcentajes aumentaron significativamente, demostrando que la compañía incurrió en precios de adquisición más altos. Aunque también es de observar que disminuyó para el año 2012. Siendo esta información confirmada a continuación en las últimas cinco barras. A pesar de eso se puede afirmar que la tendencia ha sido la de adquirir a más altos precios y los respectivos de ventas no han evolucionado de forma similar, siento esto desfavorable para cualquier empresa; ya que, implican posibilidad de pérdida ante la disminución de la rentabilidad.

2.5. Método de Variaciones

Cuadro No. 16

Método de Variaciones, Balance General

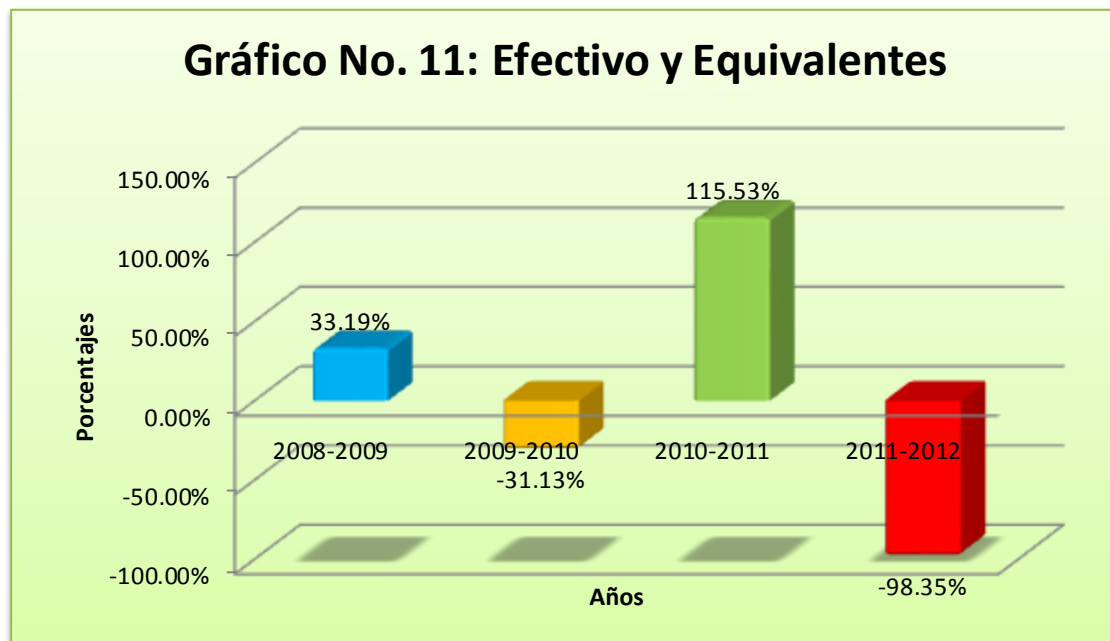
CHONG NENG, S.A DE C.V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)						VARIACIÓN ANUAL EN VALORES ABSOLUTOS				VARIACIÓN ANUAL EN VALORES PORCENTUALES			
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
ACTIVO CORRIENTE													
Efectivo y Equivalente	\$ 10.038,07	\$ 13.369,50	\$ 9.207,56	\$ 19.844,64	\$ 327,55	\$3.331,43	-\$4.161,94	\$10.637,08	-\$19.517,09	33,19%	-31,13%	115,53%	-98,35%
Cuentas por Cobrar	\$ 1.292,63	\$ 225,99	\$ 1.035,39	\$ 256,98	\$ 13.084,99	-\$1.066,64	\$809,40	-\$778,41	\$12.828,01	-82,52%	358,16%	-75,18%	4991,83%
Inventarios	\$ 18.725,78	\$ 17.747,53	\$ 27.440,61	\$ 20.940,62	\$ 17.625,93	-\$978,25	\$9.693,08	-\$6.499,99	-\$3.314,69	-5,22%	54,62%	-23,69%	-15,83%
Gastos anticipados	\$ 253,34	\$ 266,18	\$ 343,46	\$ 388,95	\$ 837,79	\$12,84	\$77,28	\$45,49	\$448,84	5,07%	29,03%	13,24%	115,40%
Total Activo Circulante	\$ 30.309,82	\$ 31.609,20	\$ 38.027,02	\$ 41.431,19	\$ 31.876,26	\$1.299,38	\$6.417,82	\$3.404,17	-\$9.554,93	4,29%	20,30%	8,95%	-23,06%
ACTIVO NO CORRIENTE						\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00				
Mobiliario y Equipo	\$ 1.111,11	\$ 1.192,53	\$ 2.654,48	\$ 2.654,48	\$ 4.490,20	\$81,42	\$1.461,95	\$0,00	\$1.835,72	7,33%	122,59%	0,00%	69,16%
Total Activo Fijo	\$ 1.111,11	\$ 1.192,53	\$ 2.654,48	\$ 2.654,48	\$ 4.490,20	\$81,42	\$1.461,95	\$0,00	\$1.835,72	7,33%	122,59%	0,00%	69,16%
TOTAL ACTIVOS	\$ 31.420,93	\$ 32.801,73	\$ 40.681,50	\$ 44.085,67	\$ 36.366,46	\$1.380,80	\$7.879,77	\$3.404,17	-\$7.719,21	4,39%	24,02%	8,37%	-17,51%
PASIVO CORRIENTE						\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00				
Provisiones y retenciones	\$ 44,82	\$ 61,36	\$ 159,59	\$ 760,27	\$ 752,00	\$16,54	\$98,23	\$600,68	-\$8,27	36,90%	160,09%	376,39%	-1,09%
Impuestos por pagar	\$ 406,04	\$ 432,06	\$ 478,38	\$ 1.395,16	\$ 2.075,62	\$26,02	\$46,32	\$916,78	\$680,46	6,41%	10,72%	191,64%	48,77%
partes relacionadas	\$ -	\$ -	\$ 8.647,79	\$ 8.647,79	\$ -	\$0,00	\$8.647,79	\$0,00	-\$8.647,79			0,00%	-100,00%
Total Pasivo Circulante	\$ 450,86	\$ 493,42	\$ 9.285,76	\$ 10.803,22	\$ 2.828,03	\$42,56	\$8.792,34	\$1.517,46	-\$7.975,19	9,44%	1781,92%	16,34%	-73,82%

TOTAL PASIVO	\$ 450,86	\$ 493,42	\$ 9.285,76	\$ 10.803,22	\$ 2.828,03	\$42,56	\$8.792,34	\$1.517,46	-\$7.975,19	9,44%	1781,92%	16,34%	-73,82%
PATRIMONIO						\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00				
Capital Social	\$ 22.857,14	\$ 22.857,14	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00	\$ 23.000,00	\$0,00	\$142,86	\$0,00	\$0,00	0,00%	0,63%	0,00%	0,00%
Reserva Legal	\$ 739,49	\$ 861,54	\$ 801,76	\$ 884,48	\$ 1.105,12	\$122,05	-\$59,78	\$82,72	\$220,64	16,50%	-6,94%	10,32%	24,95%
Utilidades del Ejercicio Anterior	\$ 6.233,19	\$ 7.372,44	\$ 7.230,58	\$ 8.810,17	\$ 9.275,92	\$1.139,25	-\$141,86	\$1.579,59	\$465,75	18,28%	-1,92%	21,85%	5,29%
Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1.140,25	\$ 1.216,19	\$ 363,40	\$ 587,80	\$ 157,39	\$75,94	-\$852,79	\$224,40	-\$430,41	6,66%	-70,12%	61,75%	-73,22%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30.970,07	\$ 32.308,31	\$ 31.395,74	\$ 33.282,45	\$ 33.538,43	\$1.338,24	-\$912,57	\$1.886,71	\$255,98	4,32%	-2,82%	6,01%	0,77%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 31.420,93	\$ 32.801,73	\$ 40.681,50	\$ 44.085,67	\$ 36.366,46	\$1.380,80	\$7.879,77	\$3.404,17	-\$7.719,21	4,39%	24,02%	8,37%	-17,51%

Procedimiento de elaboración del cuadro No. 16:

Se elabora de la siguiente manera: En la primera columna se encuentran las cuentas del balance general. En las cinco siguientes están los respectivos saldos de los años del 2008 al 2012, en las subsecuentes cuatro columnas se computan las variaciones absolutas de un año con respecto al anterior y en las cuatro finales los porcentajes que representan las variaciones absolutas divididas entre el año base correspondiente según la secuencia que se lleva (2009-2008, 2010-2009, 2011-2010, 2012-2011). A manera de ejemplo, tomando la cuenta "Efectivo y Equivalentes", primero se calcula la variación restando el monto del 2009 = \$ 13, 369,50 el saldo del año 2008 = \$ 10, 038,07, obteniéndose una diferencia de \$3.331,43. Luego se obtiene una variación porcentual dividiendo $\$3, 331.43 / \$10, 038.07 = 33.19\%$, cifra que indica que el efectivo ha aumentado del 2009 al 2008 en 33,19%. Si este valor es negativo entonces existe una disminución en la cuenta. De la manera descrita anteriormente se procede a obtener las variaciones para 2010-2009, 2011-2010, 2012-2011. La interpretación será de acuerdo a la cuenta analizada; al respecto con el "Efectivo y Equivalentes" los datos obtenidos reflejarán el exceso o déficit de dinero en caja o la existencia de capital ocioso, todo de acuerdo con las políticas de inversión implementadas por la empresa en estudio.

Figura N°13

**Interpretación:**

Se visualizan las variaciones de un año con respecto al otro. En el caso del 2009-2008, existió un aumento de efectivo del 33.19%; deduciéndose que para el 2009 la empresa tenía mayor solvencia financiera para hacerle frente a sus compromisos en el corto plazo. Sin embargo, para 2011-2010 el efectivo se sobredimensionó a más del doble en un 115.53% ocasionando dinero ocioso que bien pudo invertirse en otra alternativa más rentable. Esta última situación fue corregida para el 2012-2011, ya que sufrió una considerable disminución de 98.35% con respecto al 2011. Todo esto demuestra la falta de políticas para el manejo del efectivo que la empresa posee y que ocasionan todas estas distorsiones.

Cuadro No. 17

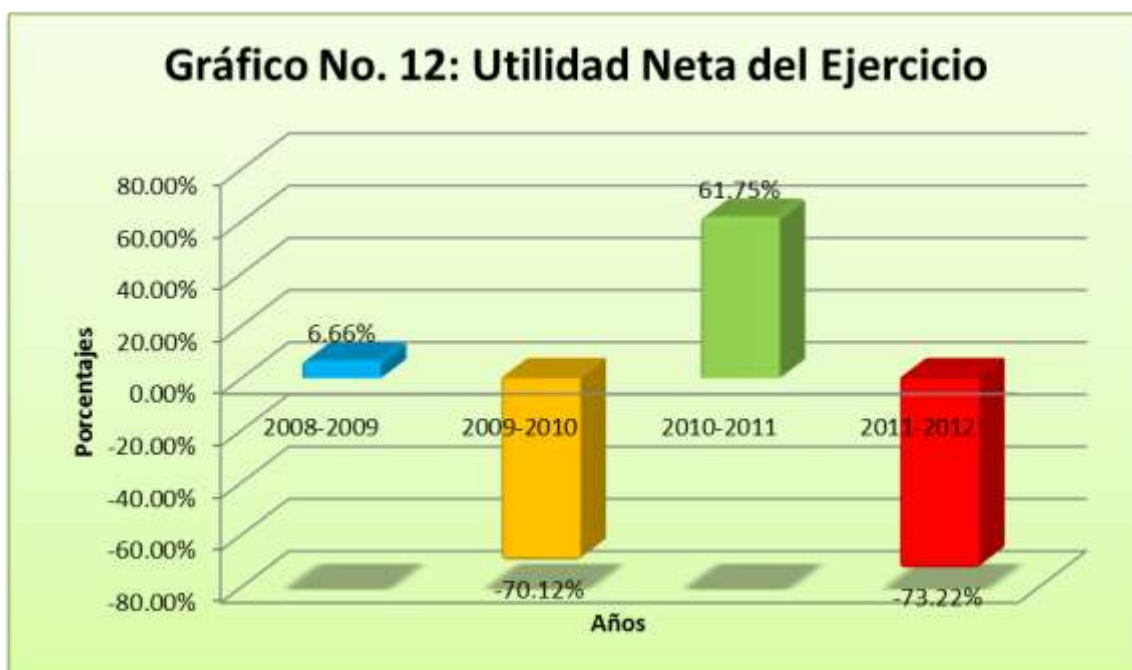
Método de Variaciones, Estado de Resultados.

CHONG NENG, S.A DE C.V BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América)						VARIACIÓN ANUAL EN VALORES ABSOLUTOS				VARIACIÓN ANUAL EN VALORES PORCENTUALES			
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008- 2009	2009- 2010	2010- 2011	2011- 2012	2008- 2009	2009- 2010	2010- 2011	2011- 2012
Ventas	\$ 16.890,03	\$ 17.745,62	\$ 22.897,30	\$ 25.929,02	\$ 47.874,37	\$855,59	\$5.151,68	\$3.031,72	\$21.945,35	5,07%	29,03%	13,24%	84,64%
Costo de Venta	\$ 7.096,13	\$ 5.509,83	\$ 14.332,29	\$ 18.727,25	\$ 24.259,25	-\$1.586,30	\$8.822,46	\$4.394,96	\$5.532,00	-22,35%	160,12%	30,66%	29,54%
Inventario Inicial	\$ 2.825,18	\$ 18.725,78	\$ 17.747,53	\$ 27.440,61	\$ 20.940,62	\$15.900,60	-\$978,25	\$9.693,08	-\$6.499,99	562,82%	-5,22%	54,62%	-23,69%
Compras	\$ 22.996,73	\$ 4.531,58	\$ 24.025,37	\$ 12.227,26	\$ 20.944,56	-\$18.465,15	\$19.493,79	-\$11.798,11	\$8.717,30	-80,29%	430,18%	-49,11%	71,29%
Reb y Dev. s/Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00				
Mercadería Disponible	\$ 25.821,91	\$ 23.257,36	\$ 41.772,90	\$ 39.667,87	\$ 41.885,18	-\$2.564,55	\$18.515,54	-\$2.105,03	\$2.217,31	-9,93%	79,61%	-5,04%	5,59%
Inventario Final	\$ 18.725,78	\$ 17.747,53	\$ 27.440,61	\$ 20.940,62	\$ 17.625,93	-\$978,25	\$9.693,08	-\$6.499,99	-\$3.314,69	-5,22%	54,62%	-23,69%	-15,83%
Utilidad Bruta	\$ 9.793,90	\$ 12.235,79	\$ 8.565,01	\$ 7.201,77	\$ 23.615,12	\$2.441,89	-\$3.670,78	-\$1.363,24	\$16.413,35	24,93%	-30,00%	-15,92%	227,91%
Gastos de Ventas	\$ 4.696,33	\$ 4.008,11	\$ 2.322,04	\$ 3.066,91	\$ 13.296,08	-\$688,22	-\$1.686,07	\$744,87	\$10.229,17	-14,65%	-42,07%	32,08%	333,53%
Gastos de Administración	\$ 3.492,80	\$ 6.484,04	\$ 5.353,42	\$ 2.949,71	\$ 8.910,64	\$2.991,24	-\$1.130,62	-\$2.403,71	\$5.960,93	85,64%	-17,44%	-44,90%	202,09%
Gastos Financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$ 3,50	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$3,50	-\$3,50				-100,00%
Utilidad de Operación	\$ 1.634,77	\$ -	\$ 889,55	\$ 1.181,65	\$ 1.408,40	-\$1.634,77	\$889,55	\$292,10	\$226,75	-100,00%		32,84%	19,19%
Reserva Legal	\$ 114,43	\$ 122,05	\$ 62,27	\$ 82,72	\$ 98,59	\$7,62	-\$59,78	\$20,45	\$15,87	6,66%	-48,98%	32,84%	19,19%
Utilidad Neta Antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 1.520,34	\$ 1.621,59	\$ 827,28	\$ 1.098,93	\$ 1.309,81	\$101,25	-\$794,31	\$271,65	\$210,88	6,66%	-48,98%	32,84%	19,19%
Impuesto sobre la Renta	\$ 380,08	\$ 405,40	\$ 463,88	\$ 511,13	\$ 1.152,42	\$25,32	\$58,48	\$47,25	\$641,29	6,66%	14,43%	10,19%	125,47%
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 1.140,25	\$ 1.216,19	\$ 363,40	\$ 587,80	\$ 157,39	\$75,94	-\$852,79	\$224,40	-\$430,41	6,66%	-70,12%	61,75%	-73,22%

Procedimiento de llenado del cuadro No. 17:

Se elabora de la siguiente manera: En la primera columna se encuentran las cuentas del Estado de Resultados. En las cinco siguientes están los respectivos saldos de los años del 2008 al 2012, en las subsecuentes cuatro columnas se computan las variaciones absolutas de un año con respecto al anterior; y en las cuatro finales, el porcentaje que representa la variación absoluta dividida entre el año base correspondiente según la secuencia que se lleva (2009-2008, 2010-2009, 2011-2010, 2012-2011). A manera de ejemplo, tomando la cuenta "Utilidad Neta", primero se calcula la variación restando el monto del 2009 = \$1, 216.19 el saldo del año 2008 = \$ 1, 140.25, obteniéndose una diferencia de \$75.94. Luego se obtiene una variación porcentual dividiendo $\$75.94/\$1, 140.25 = 6.66\%$, cifra que indica que la Utilidad Neta ha aumentado del 2009 al 2008 en 6.66%. Si este valor es negativo entonces existe una disminución en la cuenta. De la manera descrita anteriormente se procede a obtener las variaciones para 2010-2009, 2011-2010, 2012-2011. La interpretación será de acuerdo a la cuenta analizada. Al respecto, con la "Utilidad Neta" los datos obtenidos reflejarán el aumento o disminución de las ganancias de la compañía, todo de acuerdo con las políticas de rentabilidad implementadas por la empresa en estudio.

Figura N° 14

**Interpretación:**

Se puede observar las variaciones de un año con respecto al otro. En el caso del 2009-2008 existió un aumento en la utilidad neta de 6.66%; y aunque para 2011-2010 se dio un incremento del 61.75%, es de considerar que eso se debió que en el periodo anterior se tuvo que enfrentar una disminución drástica de las ganancias. En consecuencia se puede afirmar que la rentabilidad de esta empresa es volátil y cada año que transcurre sufre grandes variaciones tendiendo hacia la baja; ya que, para el 2012-2011 disminuyó nuevamente, lo cual da la voz de alerta a fin de evitar pérdidas en periodos futuros.

4. Conclusiones

a) Después de haber realizado el análisis cualitativo se puede inferir en lo siguiente:

1. La Chong Neng cuenta con aspectos internos que favorecen su desempeño en el mercado tales como la calidad de sus productos, la atención personalizada a los clientes, uso y capacidad de los productos ofertados, entre otros; así mismo, posee factores negativos entre los que destacan que no cuenta con un enfoque financiero para la realización de las actividades, lo cual tiende a que no administre sus recursos óptimamente.
2. En el entorno en el que se encuentra la compañía se puede apreciar que existen ventajas que ofrece el mercado, entre los que se destacan los artículos negociados con los proveedores a precios por debajo de la competencia, con lo cual se atrae a los clientes insatisfechos con sus actuales suministradores. Siendo estos factores importantes que Chong Neng debe considerar a la hora de buscar posicionarse y entrar en la mente de sus consumidores; pero también en el medio existen situaciones que no le favorecen como los altos niveles de competencia; ya que, en la zona se encuentran distintos establecimientos dedicados a la misma actividad comercial. Igualmente no existen barreras de entrada a nuevos oferentes, y enfrenta de forma adicional estrictiones en el monto de las importaciones al fijar el suministrador un límite inferior por pedido; estos aspectos inciden negativamente en Chong Neng al momento de accionar en el mercado.
3. Se determinó que el poder de negociación de los clientes es bajo porque Chong Neng S.A. de C.V. es quien fija los precios de los artículos, lo que demuestra que no permite que los consumidores modifiquen las condiciones de comercialización y todo esto debido a que existe un número elevado de ellos en el mercado.

b) Una vez finalizado los Análisis Cuantitativos por el Método de Análisis Vertical (Estados financieros, año 2012 a nivel individual) y el Horizontal (En los estados financieros correspondientes al periodo 2008-2012 en forma conjunta) se puede inferir en lo siguiente:

1. Las razones de liquidez reflejan que Chong Neng se está dedicando a la inversión desproporcionada de activos corrientes, los cuales, para toda empresa son menos rentables, y esto le está generando un excesivo nivel de recursos monetarios, lo que implica la disponibilidad de capital ocioso sobre los cuales se está cancelando el respectivo costo de capital a sus aportadores; ya sean estos los actuales dueños o entes externos a la compañía.
2. Las razones de gestión de activos corrientes calculadas muestran que la compañía está manteniendo sus inventarios en un número excesivo de días ocasionando que se roten una vez cada año. Mientras que las cuentas por cobrar se recuperan en un plazo mayor que lo fijado en las políticas de crédito. Todo esto discrepa con la situación que al proveedor se le cancela al contado, lo cual puede crear problemas de liquidez.
3. La empresa está invirtiendo tanto a corto como largo plazo con mayores recursos propios, lo cual en términos financieros le genera un alto costo de capital, dejando de aprovechar el financiamiento externo, que aunque tenga un mayor nivel de riesgo presenta grandes ventajas como ser de menor costo debido que los intereses son deducibles de impuestos, y que además evita compartir el control administrativo que implica si se emiten más acciones comunes.
4. La tendencia del nivel de ganancias que ha experimentado Chong Neng S.A. de C.V. demuestran que han venido en descenso, ya que los indicadores de rentabilidad a nivel de ventas, activo total y patrimonio neto que se estimaron han venido a la baja en el periodo bajo estudio.

5. Recomendaciones

1. Se sugiere a Chong Neng mantener eficientemente los aspectos mercadológicos que le permiten distinguirse de la competencia, tales como productos de reconocida calidad y un excelente servicio al cliente; además debe evitar la rotación de personal, dado el alto nivel de inversión que se necesita para mantener un recurso humano especializado en la

atención al cliente; y que otorgue la debida importancia a la parte financiera a efecto que realice las acciones necesarias para aumentar la eficiencia en el uso de los recursos de los cuales dispone.

2. Se recomienda aprovechar las ventajas que ofrece el entorno, ya que es fundamental para que se mantenga o aumente el nivel de competitividad de la empresa, por ello se sugiere que no solo se busque contender con precios bajos, es necesario buscar otros métodos para aprovechar las oportunidades ofrecidas por el entorno y con ello disminuir los efectos negativos que generan los altos niveles de competencia, la facilidad de entrada de nuevos ofertantes y las limitaciones que genera el nivel mínimo de importaciones exigido por el proveedor.
3. Se propone a la unidad de análisis, revisar sus métodos de fijación de precios a fin de aprovechar el bajo poder de negociación de los clientes y de esta forma cambiar la tendencia de baja rentabilidad que ha mantenido durante el periodo 2008-2012.
4. Se propone al ente en estudio beneficiarse del nivel bajo de la amenaza de bienes sustitutos, mediante la venta de productos innovadores y así disminuir las dificultades que presenta en cuanto a la rentabilidad.
5. Se sugiere a Chong Neng que busque alternativas de inversión diferentes al activo corriente; ya que estos son menos rentables; y evitar en forma adicional, mantener dinero ocioso sobre los cuales está incurriendo en el respectivo cargo financiero.
6. Deben revisarse los montos de los pedidos efectuados al abastecedor para no incurrir en problemas de inventarios excesivos como la baja de precios en el mercado o la obsolescencia. Además, es necesario evaluar los procedimientos de cobro para disminuir el plazo en que los clientes cancelan sus facturas y con esto evitar el aumento de cuentas morosas.
7. Se propone que se deben evaluar diferentes alternativas de financiamiento, a fin de diseñar una estructura financiera y de capital de más bajo costo y con el menor riesgo posible.
8. Deben revisarse los precios de venta, los costos de las mercaderías importadas, los niveles de activos fijos, el monto de los gastos operativos, y el costo de las fuentes de financiamiento utilizadas a fin de corregir la baja rentabilidad obtenida.

E. Plan de Capacitación.

1. Introducción.

El programa de capacitación facilitará al personal encargado de la gestión financiera adquirir conocimientos sobre el análisis e interpretación de estados financieros, contribuyendo de esta manera a la toma de decisiones con información diferente a la tradicional a la que ha estado ocupando actualmente Chong Neng S.A. de C.V., proceso que será administrado por el gerente general, quien supervisara el respectivo desarrollo y cumplimiento.

2. Objetivos del programa

a. General

Proporcionar al personal del área financiera de Chong Neng S.A. de C.V. los conocimientos teóricos y técnicos del modelo de análisis e interpretación de estados financieros con el objeto que les sirva de fundamento en la toma de decisiones para el uso efectivo de los recursos que posee esta empresa.

b. Específicos

- ✓ Dar a conocer la relevancia de aprender e implementar las técnicas del análisis e interpretación de estados financieros para desarrollar un diagnóstico que refleje la situación actual en cuanto a la gestión de los recursos disponibles.
- ✓ Capacitar al personal financiero con el propósito de que planifiquen eficientemente los niveles de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

- ✓ Definir cada una de las funciones que desempeñaran cada uno de los trabajadores para llevar a la práctica las nuevas técnicas de análisis e interpretación de estados financieros.

3. Recursos

3.1. Humanos

Participarán un total de tres personas: el gerente General y el financiero, además del contador general, quienes serán instruidos con la finalidad de que adquieran los conocimientos para desarrollar e implementar el modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros.

3.2. Materiales

Dentro de los recursos técnicos necesarios se encuentran disponibles en las instalaciones de la empresa los siguientes:

- ✓ Infraestructura física: una sala de reuniones
- ✓ Mobiliario: seis sillas, un escritorio, una pizarra, entre otros.

Además será necesario efectuar erogaciones en:

- ✓ Papelería: El material didáctico que incluirá impresiones de diapositivas sobre el tema Análisis e Interpretación de Estados Financieros; además de plumones, lapiceros, libreta de apuntes, los cuales serán financiados por la empresa "Chong Neng".
- ✓ Refrigerio: Al personal asistente a la ponencia se le dará un aperitivo el cual será entregado a la hora del respectivo receso.
- ✓ Equipo: para la presentación y proyección de diapositivas se hará uso de cañón y computadora laptop, el cual será rentado.

3.3. Financieros

El grupo investigador estará a cargo de la capacitación sobre el diseño y utilización del modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros, por lo que el ente en estudio solamente incurrirá en los recursos materiales y técnicos antes descritos.

4. Secciones del Plan de Capacitación

a. Ponencia N° 1

i. Contenido

Cuadro No. 17

Tema: Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Financieros	
Objetivo	Proporcionar al personal del área financiera de “CHONG NENG” los conocimientos necesarios para comprender la importancia de aplicar las técnicas financieras propuestas.
Día	Primer sábado
Horas	8:00 am a 12:00 am
Subtemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto, ventajas, fundamentos y principales herramientas de la Administración Financiera. 2. Modelo de análisis e interpretación de estados financieros. 3. Generalidades de la toma de decisiones: definición, características, importancia y el respectivo proceso.
Dirigido a	Gerente General y el financiero, además del contador general

ii. Programación

Cuadro No. 18

Hora	Contenido	Metodología	Responsable	Recursos
8:00am a 8:15 am	Presentación	participativa	Gerente general	-----
8:16 am a 8:35 am	Introducción	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, pizarra, plumón, copias del tema en exposición.
8:36am a 9:30 am	Gestión financiera, principales herramientas y ventajas.	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
9:35am a 9:45 am	Preguntas y respuestas	participativa	Facilitador y participantes	Pizarra, plumón, libretas y lapiceros.
9:45 am a 10:15 am	Modelo de análisis e interpretación de estados financieros	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
10:16am a 10:30 am	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
10:31am a 11:30 am	Toma de decisiones	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
11:31am a 11:50 am	Comentarios, Preguntas y respuestas	participativa	Facilitador y participantes	Pizarra, plumón, libretas y lapiceros.
11:51am a 12:00 md	Cierre de ponencia	participativa	Gerente general	-----

iii. Costos

Los desembolsos en los que se incurrirá para la realización de la primera sesión son:

- ✓ Material didáctico

Cuadro No. 19

Producto	Cantidad	Precio	Total
Plumones*	3	\$ 1.25	\$3.75
Caja de lapiceros*	1	\$2.15	\$2.15
Libretas de apunte*	3	\$ 1.00	\$3.00
Impresión de diapositivas**	3	\$ 1.20	\$ 3.60
Total			\$12.50

Fuente: Elaborado por Grupo de trabajo

- Este tipo de compra se hará una sola vez durante el proceso de capacitación.
- Serán entregadas al inicio de cada ponencia, es decir este gasto se realizará para las tres semanas que dure el programa.

- ✓ Sueldos y Salarios

El grupo de tesis impartirá la capacitación, por lo que no será necesario incurrir en dichas erogaciones.

iv. Otros Gastos

Cuadro No. 20

Producto	Cantidad	Precio	Total
Refrigerio	6	\$ 2.25	\$13.50
Botellas con agua	6	\$0.45	\$2.70
Renta de cañón y laptop	4 horas	\$ 5.00	\$20.00
Total			\$ 36.20

Fuente: Elaborado por Grupo de trabajo

El costo total de la primera sesión será de **\$ 48.70**

b. Ponencia N° 2

i. Contenido

Cuadro No. 21

Tema: Análisis Cualitativo y Método de Razones Simples	
Objetivo	Conocer las herramientas necesarias para construir el modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros.
Día	Segundo sábado
Horas	8:00 am a 12:00 am
Subtemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Métodos cualitativos: FODA Y CINCO FUERZAS COMPETITAS DE MICHAEL PORTER 2. Razones Financieras de Liquidez y Actividad 3. Razones Financieras de endeudamiento y rentabilidad
Dirigido a	Gerente General y el financiero, además del contador general

ii. Programación

Cuadro No. 22

Hora	Contenido	Metodología	Responsable	Recursos
8:00am a 8:15 am	Introducción	Expositiva	Facilitador	-----
8:16am a 9:16 am	Métodos Cualitativos: FODA	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón y diapositivas impresas.
9:17am a 10:00 am	Métodos Cualitativos: CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
10:01am a 10:15 am	Receso y Refrigerio	-----	-----	-----
9:45 am a 10:15 am	Modelo de análisis e interpretación de estados financieros	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
10:16am a 10:30 am	Receso y Refrigerio	-----	-----	-----
10:16am a 11:00 am	Razones Financieras de Liquidez y actividad	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón y diapositivas impresas.
11:31am a 11:50 am	Razones financieras de endeudamiento y rentabilidad	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón y diapositivas impresas
11:51am a 12:00 md	Cierre de Sesión	participativa	Gerente general	-----

iii. Costos

A continuación se detallan los gastos que se incurrirán para llevar a cabo la segunda ponencia

- ✓ Material Didáctico

Cuadro No. 23

Producto	Cantidad	Precio	Total
Impresión de diapositivas *	3	\$ 1.00	\$3.00
Total			\$ 3.00

Fuente: Elaborado por Grupo de Trabajo.

- ✓ Sueldos y Salarios

El grupo investigador será el responsable de impartir toda la capacitación. Por lo tanto, no habrá necesidad de incurrir en costo alguno.

- ✓ Otros Gastos

Cuadro No. 24

Producto	Cantidad	Precio	Total
Refrigerio	6	\$ 2.25	\$13.50
Botellas con agua	6	\$0.45	\$2.70
Renta de cañón y laptop	4 horas	\$ 5.00	\$20.00
Total			\$ 36.20

Fuente: Elaborado por Grupo de Trabajo.

El costo total de la segunda ponencia será **\$39.20**

c. Ponencia N° 3

i. Contenido

Cuadro No. 25

Tema: Métodos de Análisis Horizontal	
Objetivo	Enseñar los Métodos de Análisis Horizontal: de Base común, Año Base, Combinado y de Variación.
Día	Tercer sábado
Horas	8:00 am a 12:00 am
Subtemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Método de Base Común 2. Método de Año Base 3. Método Combinado 4. Método de Variación.
Dirigido a	Gerente General y el financiero, además del contador general

ii. Programación

Cuadro No. 26

Hora	Contenido	Metodología	Responsable	Recursos
8:00am a 8:15 am	Saludo	Expositiva	Facilitador	-----
8:16am a 9:16 am	Método de Base Común	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón y diapositivas impresas.

9:17am a 10:00 am	Método de Año Base	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
10:01am a 10:15 am	Receso y Refrigerio	-----	-----	-----
9:45 am a 10:15 am	Método Combinado	Expositiva	Facilitador	Laptop y Cañón
10:16am a 10:30 am	Receso y Refrigerio	-----	-----	-----
10:16am a 11:00 am	Método de Variación	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón y diapositivas impresas.
11:51am a 12:00 md	Cierre de Sesión	participativa	Gerente Financiero	-----

iii. Costos

Los costos en los que se incurrirán para la realización de la temática son los siguientes:

✓ **Material Didáctico**

Cuadro No. 27

Producto	Cantidad	Precio	Total
Reproducción de Diapositivas	3	\$1.00	\$3.00
Total			\$ 3.00

Fuente: Elaborado por Grupo de Trabajo.

✓ Sueldos y Salarios

El grupo investigador será el responsable de impartir toda la capacitación; por lo tanto, no habrá necesidad de incurrir en costo alguno en este rubro.

✓ Otros Gastos

Cuadro No. 28

Producto	Cantidad	Precio	Total
Refrigerio	6	\$ 1.5	\$9.00
Botellas con agua	6	\$0.45	\$2.70
Renta de cañón y laptop	4 horas	\$ 5.00	\$20.00
Total			\$ 31.70

Fuente: Elaborado por Grupo de Trabajo.

El costo total de la tercera ponencia será **\$34.70**

5. Presupuesto

A continuación se detalla el presupuesto total para desarrollar el plan de capacitación sobre el Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros de la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería en el municipio de Santa Tecla, departamento de La Libertad. Estas erogaciones correrán por cuenta de la gerencia general de Chong Neng S.A. de C.V.

Cuadro No. 29

Ponencias	Material Didáctico	Sueldos y salarios facilitador	Otros Gastos	Total presupuesto
Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Financieros	\$12.50	-	\$ 36.20	\$ 48.70
Análisis Cualitativo y Método de Razones Simples	\$ 3.00	-	\$36.20	\$ 39.20
Métodos de Análisis Horizontal	\$ 3.00	-	\$ 31.70	\$ 34.70
TOTAL	\$ 18.50	-	\$ 104.10	\$ 122.60

F. Plan de implementación del Modelo Análisis e Interpretación de Estados Financieros

1. Introducción

El plan que se detalla a continuación para “CHONG NENG” es una guía que enuncia aspectos que deben ser tomados en consideración por la administración para la ejecución del presente modelo.

2. Objetivos

a. General

Diseñar un programa para la pequeña empresa distribuidora de productos de ferretería que facilite la ejecución de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros como una herramienta administrativa que contribuya a la toma de decisiones.

b. Específicos

- ✓ Detallar los requerimientos de recursos humanos y técnicos para la utilización del modelo propuesto.
- ✓ Determinar las etapas del plan de implementación que deberán llevarse a cabo con el objetivo de contar con la autorización del gerente general.
- ✓ Proveer una guía a fin de llevar a cabo las actividades requeridas para ejecutar el plan y definir el lapso de duración respectivo.

3. Recursos

Es transcendental especificar los insumos principales para la implementación de la propuesta entre los cuales se encuentran:

a. Humanos

Se instruirán tres ejecutivos de “CHONG NENG”, con el propósito que adquieran los conocimientos necesarios para poner en marcha el modelo análisis e interpretación de estados financieros.

b. Técnicos

La empresa en estudio cuenta con los requerimientos informáticos indispensables para la implementación de las actividades que conllevan la aplicación del modelo análisis e interpretación de estados financieros (computadora, impresora, fotocopidora, sillas y escritorios).

4. Etapas del plan de implementación

Para poner en práctica el modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros, es necesaria la respectiva aprobación de la dirección del caso ilustrativo. A continuación se detallan las diferentes fases del proceso de implementación que deberán realizarse:

- a. **Presentación del Documento a la Dirección de la Empresa:** Se efectuará el diseño de un informe el cual contendrá el objetivo, características, importancia, ventajas y utilidad del modelo, así mismo las actividades a desempeñar para su puesta en marcha.
- b. **Revisión y estudio del Documento:** En esta etapa, el gerente financiero efectuará las observaciones que considere pertinentes; las cuales serán tomadas en consideración para la respectiva corrección.
- c. **Aprobación y Autorización:** Luego de haber analizado y efectuado las modificaciones hechas por la gerencia financiera, el gerente general aprobará la propuesta con el objetivo de dar seguimiento al plan de ejecución.
- d. **Implementación del Modelo:** En esta fase se pondrá en marcha el modelo, contribuyendo a su cumplimiento el personal que al respecto fue capacitado, para lo cual requerirá la coordinación de cada una de las áreas de la organización.
- e. **Evaluación y Seguimiento:** se efectuará una revisión semestral del Modelo de Análisis e Interpretación de Estados Financieros, con el fin de hacer los ajustes necesarios que sirvan de base para la toma de decisiones gerenciales y contribuyan al óptimo aprovechamiento de los recursos financieros disponibles.

E. Bibliografía

Libros

- Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2013) “Administración Financiera I”, Editorial Ediciones Contables, Primera Edición, El Salvador
- Gómez López, Ernesto Javier.(2000)“Análisis e Interpretación de Estados Financieros “ ECAFSA , 2ª. Edición, México.
- Hernández Sampieri, Roberto y otros, (2006), “Metodología de la Investigación”, Editorial Mc Graw-Hill Interamericana S.A. DE C.V.; 4ª Edición, México.
- Perdomo Moreno, Abraham. (1978), “Análisis e interpretación de estados financieros” Ediciones Contables, Administrativas y fiscales, S.A. de C.V. ,7ª Edición, México, D.F.
- Rojas Soriano, Raúl (1986) “El proceso de la investigación Científica, Editorial Trillas, S.A. de C.V.; 3ª Edición, México.
- Serrano Ramírez, Américo Alexis. (2011), “Administración de personas”, Editorial Talleres Gráficos, 2ª. Edición.
- Stoner, James; Freeman, Edward; y otro (2003); Administración; Editorial Prentice Hall, Sexta Edición.

Páginas Web

- www.fusades.org.sv
- www.conamype.gob.sv
- <http://www.wisis.ufg.edu.sv/wwwisis/documentos/TE/658.022-T689g/658.022-T689g-Capitulo%20I.pdf>
- CONAMIPE Conceptualización MIPYMES, San Salvador, SV, MIPYMES, 2000. [citado 16 de febrero de 2007 (en línea) disponible en
- <http://conamype.gob.sv/biblio/pdf/0070/pdf>
- http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/principiantes/empresarial/11_410.html
- <http://definicion.de/interpretacion/>
- <http://html.rincondelvago.com/analisis-foda.html>
- <http://www.crecenegocios.com/en-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Metodo-Base-Comun/5359244.html>

Revistas

- Encuesta económica 2002 de la Dirección General De Estadísticas y Censos.
- CONAMYPE, (2010) Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador, El Salvador.

Tesis

- Josefa González y otros, “El servicio al cliente como una estrategia de crecimiento y desarrollo de la pequeña empresa”, Universidad Tecnológica de El Salvador 1998.

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1

- Registro de la dirección general de estadísticas y censos (DIGESTYC) sobre las empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.

Anexo 1: Registro de la dirección general de estadísticas y censos (DIGESTYC) sobre las empresas dedicadas a la Distribución de productos de ferretería

	Departamento	Municipio	NombreComercial	CIURV4	Personal Remunerado	Personal No Remunerado	Outsourcing	Personal Total Remunerado
1060	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	COFESAL, S.A. DE C.V.	4752201	42	2	0	44
2427	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	SACUANJOCHE ,S.A DE C.V	4752201	10	0	0	10
11983	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	SOLUCIONES Y HERRAMIENTAS, S.A. DE C.V.	4752201	47	0	0	47
14489	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	FERRETERIA LA FAVORITA	4752201	20	0	0	20
14796	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	PINTURAS TECNICOLOR	4752301	13	0	0	13
21645	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	"CENTRO DE PINTURAS MERLIOT"	4752301	12	1	0	13
5291	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	SHONG NENG, S.A. DE C.V.	4663905	12	0	0	12
5292	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	CERAMICA Y AZULEJOS MERLIOT	4663905	12	2	0	14
12871	LA LIBERTAD	SANTA TECLA	IZMA	4663905	7	3	0	10

Anexo 2

- **MATRIZ DE CONGRUENCIA:**

“Análisis e Interpretación de Estados Financieros en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de Ferretería Municipio de Santa Tecla Departamento de La Libertad

Anexo 2: MATRIZ DE CONGRUENCIA: “Análisis e Interpretación de Estados Financieros en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de Ferretería Municipio de Santa Tecla Departamento de La Libertad

Planteamiento del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
<p>¿En qué medida un modelo de Análisis e interpretación de Estados Financieros contribuirá a la toma de decisiones en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería en el Municipio de Santa Tecla Departamento de La Libertad?</p>	<p>A. General Realizar un modelo de análisis e interpretación de estados financieros que contribuya a la toma de decisiones en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería, en el Municipio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad.</p>	<p>A. General El diseño de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros contribuirá a la toma de decisiones en la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería.</p>	<p>✓ Independiente Modelo de Análisis e interpretación de Estados Financieros</p> <p>✓ Dependiente Toma de decisiones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias • Liquidez • Rentabilidad • Endeudamiento • Gestión de Activos • Índices Bursátiles <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación del financiamiento • Decisiones de inversión • Decisiones de expansión • Análisis del entorno • Evaluación de alternativas

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
	<p>B. Específicos</p> <p>Recolectar la información bibliográfica respectiva que sirva de fundamento para la elaboración del marco teórico de la investigación a realizar.</p>	<p>B. Específicos</p> <p>La recolección de la información bibliográfica respectiva servirá de fundamento para la elaboración del marco teórico de la investigación a realizar.</p>	<p>Independiente 1</p> <p>Recolección de la información bibliográfica respectiva.</p>	<p>Indicadores independientes 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del problema • Aspectos genéricos de la empresa. • Generalidades de la pequeña empresa • Análisis e Interpretación de Estados Financieros • Método año base • Método base común • Método de variaciones • Método combinado • Normas, leyes y reglamentos que rigen al sub-sector.

				<ul style="list-style-type: none"> • Razones Simples
			Dependiente 1 Elaboración del marco teórico.	Indicadores Dependientes 1 <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos generales de la pequeña empresa. • Marco legal e institucional. • Métodos de análisis cualitativo. • Métodos de análisis financieros cuantitativos.

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
	C. Específicos Identificar las dificultades y necesidades que presentan los negocios	C. Específicos La identificación de las dificultades y necesidades que presentan los negocios	Independiente 2 Identificación de las dificultades y necesidades que presentan los	Indicadores independientes 2 <ul style="list-style-type: none"> • Bajos niveles de liquidez • Altos niveles de endeudamiento

	<p>en estudio, producto de los métodos que utilizan para analizar e interpretar los estados financieros con el propósito de desarrollar un diagnóstico que refleje la situación actual.</p>	<p>en estudio, producto de los métodos que utilizan para analizar e interpretar los estados financieros servirán de fundamento para elaborar un diagnóstico que refleje la situación actual.</p>	<p>negocios en estudio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Periodos prolongados de recuperación de activos corrientes • Bajos niveles de rentabilidad • Valor de la empresa en el mercado • Problemas de adaptación al mercado • Financiamiento de corto y largo plazo de alto costo
			<p>Dependiente 2</p> <p>Elaborar un Diagnóstico de la situación actual</p>	<p>Indicadores Dependientes 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias Financieras Implementadas • Identificación de las Fortalezas y Oportunidades • Determinación de las Debilidades y Amenazas. • Identificación de los

				niveles de rentabilidad, endeudamiento y liquidez.
--	--	--	--	--

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
	<p>D. Específicos</p> <p>Diseñar una propuesta de análisis e interpretación de estados financieros que facilite la toma de decisiones en las pequeñas empresas dedicadas a la distribución productos de ferretería.</p>	<p>D. Específicos</p> <p>El diseño de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros, facilitará la toma de decisiones en las pequeñas empresas dedicadas a la distribución de productos de ferretería.</p>	<p>Independiente 3</p> <p>El diseño de un modelo de análisis e interpretación de estados financieros.</p>	<p>Indicadores independientes 3</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo financieros • Políticas financieras • Estrategias Financieras • Elección de fuentes de financiamiento • Análisis de razones financieras • Método año base • Método base común • Método de variaciones

				<ul style="list-style-type: none"> • Método combinado • Elaboración del análisis cualitativo.
			<p>Dependiente 3</p> <p>Facilitará la toma de decisiones</p>	<p>Indicadores Dependientes 3</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso eficiente de los recursos financieros • Rendimiento sobre las inversiones • Equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo • Elección de fuentes de financiamiento • Alternativas bursátiles

Anexo 3

- Tabulacion de Cuestionarios

Anexos 3: Tabulación de Cuestionario

4. ¿Conoce la misión de la empresa?

Objetivo: Determinar si el personal encuestado conoce la razón de ser de la entidad.

Tabla N° 1

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	88.89 %
No	1	11.11 %
Total	9	100 %



Comentario: Del 100% de los encuestados, solamente el 89% esta al corriente la naturaleza de negocio de la empresa, el restante 11% lo ignora. Por lo tanto, se deduce que la mayoría de los investigados conocen la razón de ser de cada establecimiento.

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 6.

5. Favor mencione la misión:

Objetivo: Determinar si los que afirman que poseen misión pueden enunciarla.

Tabla N° 2

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
En COFESAL estamos comprometidos con la distribución y comercialización de productos nacionales e importados, orientados a la fabricación, industria y comercio.	1	12.5%
Ser líderes en el mercado regional de diversos materiales para la construcción y ferretería en general, con los mejores precios, servicio y calidad, beneficiando a los clientes y colaboradores para así destacar con nuestros productos.	1	12.5%
Ser una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mejor diversidad de productos exportados de fontanería y ferretería en general.	1	12.5%
Somos una empresa comprometida a brindar la más alta calidad en pisos de cerámica, con un personal profesional y altamente capacitado que garantice la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes a nivel nacional.	1	12.5%
Somos una empresa comprometida en brindar a nuestros clientes la atención especializada y técnica que nuestros productos requieran en el menor tiempo y con precios competitivos.	1	12.5%
Proporcionar soluciones para la construcción, preparación y mejoramiento del entorno, con su servicio a tiempo y un equipo competitivo.	1	12.5%
Comercializar productos de ferretería que satisfagan las expectativas del consumidor a través de una gestión efectiva.	1	12.5%
Ser una empresa que se desarrolla de forma confiable, rentable, construyendo un futuro con ayuda y la audacia de nuestro equipo de trabajo.	1	12.5%

Comentario: El 100% de las personas encuestadas que manifestaron que conocen la razón de ser de los negocios la enunciaron. Pero se determinó que la mayoría de los conceptos manifestados no cumplen con los requisitos mínimos requeridos en su redacción, por lo que se determinó la necesidad de rediseñar este enunciado para que todas las pequeñas empresas del sector tengan un estándar común de actuación y desempeño.

6. ¿Disponen de la herramienta “visión organizacional”?

Objetivo: Determinar si los negocios encuestados tienen formulado hacia donde desean orientar las operaciones en el largo plazo.

Tabla Nº3

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	88.89 %
No	1	11.11 %
Total	9	100 %



Comentario: Del 100% de las organizaciones indagadas, solamente el 89% tienen definida la herramienta “Visión Organizacional”, el restante 11% ignora el mencionado instrumento administrativo. En consecuencia la mayoría de las instituciones conocen hacia donde deben orientar sus esfuerzos y operaciones presentes y futuras; lo cual contribuye a una eficiente utilización de recursos disponibles porque todo el personal involucrado conoce hacia donde se dirige la compañía.

Si respondió que “Si” favor pase a la siguiente pregunta, si “No” pase a la No. 8.

7. Favor mencione la visión:

Objetivo: Verificar si el personal que conoce el propósito estratégico de la entidad puede expresarlo, y si además, este enunciado cumple con las características técnicas requeridas.

Tabla N°4

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Queremos ser una empresa vanguardista siempre orientada a lograr que nuestros productos cuenten con una excelente calidad y que el cliente exija para proporcionarle un producto de calidad.	1	12.5%
Ser los número uno en ventas de productos de ferretería a nivel nacional e internacional.	1	12.5%
Ser líderes en el mercado de la ferretería, construcción y decoración, ofreciendo un servicio rápido y eficiente basado en la innovación continua y con el personal más especializado.	1	12.5%
Ser el número uno en la comercialización y distribución de productos Sherwin William y ferreteros, en el deseo de llegar a cada uno de nuestros clientes satisfaciendo sus exigencias de calidad y servicio.	1	12.5%
Ser una empresa líder que ofrece diversidad de pisos de cerámica de alta calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en los sectores altamente innovadores.	1	12.5%
Ser uno de los distribuidores más grandes del país, mantener un sólido posicionamiento y liderazgo comercial en cuanto a la venta de artículos de fontanería y ferretería.	1	12.5%
Ser líder en la zona de comercialización, venta y servicios de calidad, de todos los productos ferreteros así como ser considerados la mejor opción en el mercado.	1	12.5%
Queremos posicionar a COFESAL en el mercado a nivel nacional, siendo reconocidos como comercializadores y distribuidores de alto prestigio y confiabilidad de elementos de ferretería en general y para la construcción.	1	12.5%

Comentario: La mayoría de los que manifestaron que conocen la visión, al mencionarla, evidenciaron que dichos conceptos no cumplen con los requisitos técnicos requeridos, ya

que falta la inclusión del área geográfica donde desarrollarán operaciones, el tipo de producto a comercializar y clase de clientes a atender, entre otros aspectos; identificando la necesidad de efectuar una redefinición para obtener los beneficios de disponerla y que contribuya además a la unificación de esfuerzos a fin de alcanzar los resultados propuestos.

8. ¿La empresa tiene definidos valores organizacionales?

Objetivo: Determinar si los investigados tienen definidos valores organizacionales que guíen y ordenen las relaciones entre el recurso humano de las pequeñas empresas.

Tabla N°5

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	100 %
No	0	0%
Total	9	100 %

Comentario: según la información recabada, el 100% de los establecimientos en estudio cuentan con principios que favorecen el desempeño del personal disponible; lo cual es de suma importancia; ya que esto permite mejorar el clima organizacional y la convivencia humana, generando la unificación del esfuerzo grupal hacia el logro de los objetivos de liquidez, rentabilidad y administración de activos establecidos por las compañías.

Si respondió que “Si” favor pase a la siguiente pregunta, si “No” pase a la No. 10.

9. Mencione los “valores organizacionales” que conoce y que se aplican en su empresa:

Objetivo: Conocer los principios organizacionales plasmados por la entidad que orientan el comportamiento de los trabajadores.

Tabla N° 6

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Humildad, respeto, responsabilidad, servicio, disciplina y rentabilidad	1	11.11%
Respeto, responsabilidad, innovación, honestidad y servicio.	1	11.11%
Liderazgo, disciplina, espíritu de servicio, calidad.	1	11.11%
Innovación, calidad, integridad, trabajo en equipo, crecimiento, responsabilidad.	1	11.11%
Integridad, confianza, responsabilidad, trabajo en equipo.	1	11.11%
Honestidad, responsabilidad, eficiencia, eficacia, amabilidad y trabajo en equipo.	1	11.11%
Calidad, confiabilidad, enfoque al cliente, honestidad, orden, disciplina y compromiso.	1	11.11%
Vocación de servicio, compromiso, confianza, auto superación y trabajo en equipo.	1	11.11%
Respeto al cliente, calidad humana, profesionalismo, estrategia, compromiso.	1	11.11%

Comentario: De acuerdo a la información recabada, se identificaron, entre los valores más comunes, los enfocados a los consumidores, a la responsabilidad, atención al cliente y calidad de los productos que se comercializan; no obstante, se determinó que carecen de principios orientados al área financiera como honradez, exactitud en el manejo de cuentas, integridad; de tal forma, que todos los agentes interesados en la empresa depositen su confiabilidad en los reportes financieros que se elaboren.

10. ¿Poseen objetivos financieros organizacionales claramente definidos?

Objetivo: Determinar si las entidades indagadas planifican los resultados que requieren para que sirvan de guías de trabajo al personal disponible.

Tabla N°7

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	88.89 %
No	1	11.11 %
Total	9	100 %



Comentario: Los resultados obtenidos permiten visualizar que el 89% de las empresas del sector tienen definidos los resultados financieros hacia los cuales encaminan las actividades que realizan. Por lo que se deduce que cuentan con propósitos que orientan la ejecución y evaluación de las acciones llevadas a cabo. Pero es importante recalcar que un 11% no tienen definidos los objetivos a seguir, lo que lleva a deducir que estos últimos están ejerciendo las operaciones sin un rumbo previamente definido lo cual les puede llevar a resultados negativos inesperados.

Si respondió que “Si” favor pase a la siguiente pregunta, si “No” pase a la No. 13.

11. Mencione los objetivos financieros que conoce y aplica:

Objetivo: Establecer si el 100% de los que afirmaron que tienen objetivos financieros los conocen e implementan.

Tabla N°8

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Incrementar la utilidad neta en un 10% respecto al mes anterior y mejorar la liquidez en un 5%.	1	12.5%
Incrementar para el próximo año la participación del mercado, incrementar las ventas, y duplicar los ingresos de la empresa a través de la distribución de nuevos productos.	1	12.5%
Fortalecer la situación económica-financiera reduciendo el endeudamiento.	1	12.5%
Máxima utilización de recursos, evitar malos gastos, mantener al día la contabilidad.	1	12.5%
Contribuir al logro de la salud financiera de la empresa, a través de un efectivo sistema de gestión de cobros.	1	12.5%
Hacer uso eficiente de los recursos financieros de la empresa y disminuir los niveles de endeudamiento.	1	12.5%
Incrementar el nivel de utilidades netas en un 20% anual.	1	12.5%
Reducción de costos.	1	12.5%

Comentario: Las respuestas en un común orientan los objetivos hacia el incremento de las ventas, ingreso a otros segmentos de consumidores y el mantenimiento y mejoramiento continuo en la calidad de los productos; sin embargo, es de señalar que no incluyen áreas como la recuperación de la inversión, la selección de fuentes de financiamiento, los niveles de actividad y liquidez, rotación de inventarios, cuentas por cobrar y plazo promedio de pago.

12. ¿Considera que se están cumpliendo los objetivos financieros?

Objetivo: Conocer si los resultados organizacionales proyectados se están alcanzando.

Tabla N°9

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	87.50 %
No	1	12.50 %
Total	8	100 %



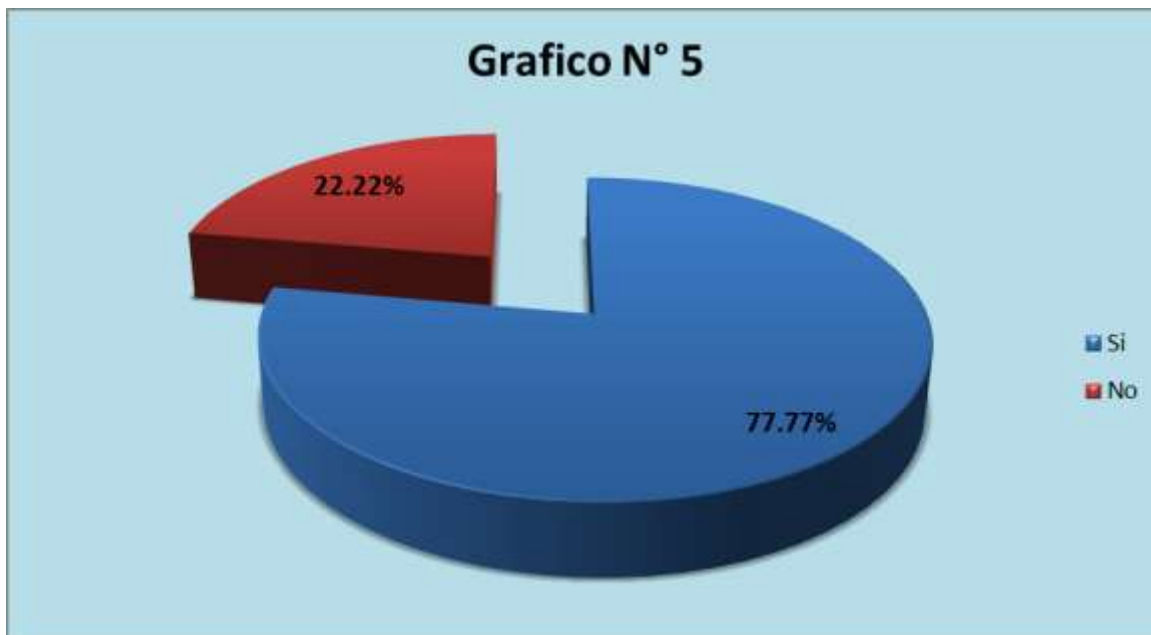
Comentario: De los que afirmaron que poseen objetivos financieros, el 87.50 % sostuvo que los alcanzan. Por otra parte, 12.50 % manifestó que no están cumpliendo o que se han conseguido de forma parcial, debido a la ausencia de planificación y coordinación de acciones entre los departamentos de las compañías, lo que les ha llevado a niveles limitados de crecimiento.

13. ¿Poseen políticas financieras claramente definidas?

Objetivo: Determinar si poseen “lineamiento generales” en la administración de los recursos empresariales que guíen la actividad financiera.

Tabla N°10

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	77.77 %
No	2	22.22 %
Total	9	100 %



Comentario: Un 77.77% de las empresas poseen lineamientos financieros; lo cual lleva a deducir que sus decisiones gerenciales tienen un rango de acción que sirve de soporte a la hora de elegir alternativas de inversión y de financiamiento. Pero el 22.22% no cuenta con estas herramientas administrativas, siendo un porcentaje significativo, lo cual es desfavorable a cada una de estas entidades, ya que no tienen lineamientos sobre los cuales fundamentar las decisiones que van a tomar y contribuir al logro de los resultados en un periodo específico.

Si respondió que “Si” favor pase a la siguiente pregunta, si “No” pase a la No. 15.

14. Mencione las políticas financieras que conoce y aplica:

Objetivo: Conocer los lineamientos financieros que rigen las operaciones en las pequeñas empresas.

Tabla N°11

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Prestamos al personal, política de dinero para gastos menores.	1	14.28%
Política de cobranza, política de inventario y políticas guiadas al incremento de la liquidez.	1	14.28%
Se aplican y además se mantienen niveles adecuados al nivel de operación.	1	14.28%
Mantener la actualización de las existencias y mantenernos a la vanguardia de la tecnología.	1	14.28%
Mantener un adecuado nivel de riesgo de crédito.	1	14.28%
Respecto a los inventarios y las ventas al crédito a sus clientes.	1	14.28%
Las que la empresa aplica a las cuentas por cobrar.	1	14.28%

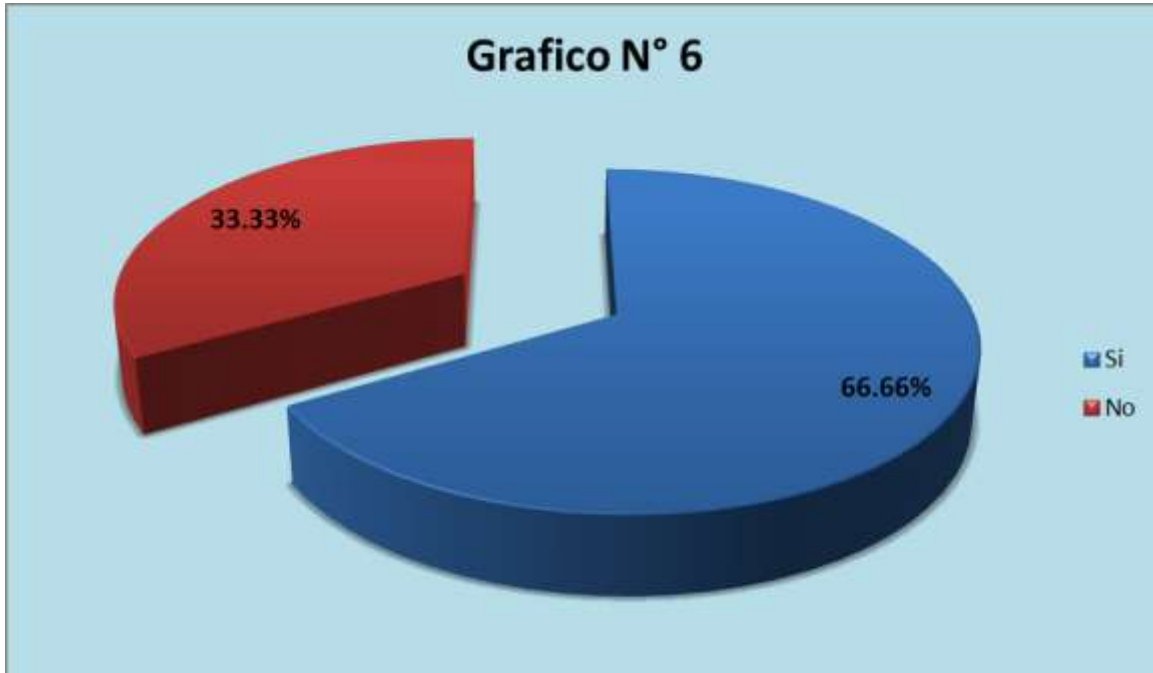
Comentario: Según los datos obtenidos, la mayoría de las pequeñas empresas, (57.12%) utilizan políticas financieras dirigidas a los inventarios y cuentas por cobrar; pero existe un amplio segmento (42.84%) que no disponen de estos lineamientos, por lo que es necesario que se definan a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo otras de capital de trabajo como las de proveedores, manejo de efectivo y de valores negociables de corto plazo; e incluir también de largo plazo como las de financiamiento y de inversión en activos fijos.

15. ¿Poseen estrategias financieras claramente definidas?

Objetivo: Determinar si las entidades poseen planes de acción de largo plazo.

Tabla N°12

	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	66.66 %
No	3	33.33 %
Total	9	100 %



Comentario: Los resultados obtenidos reflejan que el 66.66% de las empresas poseen estrategias financieras; aunque es de suma importancia recalcar que un 33.33% no dispone de ellas, por lo que un amplio sector de las entidades objeto de estudio no tienen una base sólida en la cual fundamentar sus criterios y decisiones financieras de largo plazo.

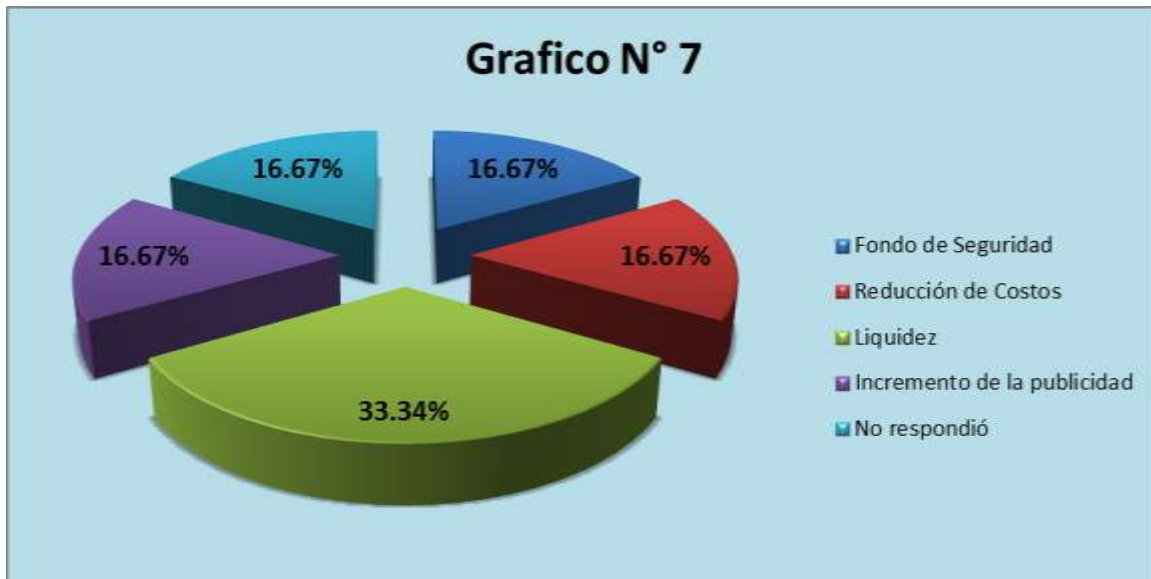
Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 17.

16. Mencione las estrategias financieras que conoce y aplica:

Objetivo: Conocer las diferentes estrategias financieras que el personal encuestado conoce y aplica en la entidad.

Tabla N° 13

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Fondo de Seguridad	1	16.67%
Reducción de Costos	1	16.67%
Liquidez	2	33.34%
Incremento de la publicidad	1	16.67%
No respondió	1	16.67%
Total	6	100%



Comentario: Según las respuestas obtenidas de los encuestados que afirmaron que tienen estrategias, solamente un 50.00% las enfoca al área financiera como la reducción de costos y liquidez, por lo que es necesario que se definan a nivel general para todo el sector, modificando las ya existentes e incluyendo las relacionadas a la rentabilidad en inversiones de largo plazo, como las de financiamiento e inversión en activos fijos.

ANÁLISIS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

17. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

Objetivo: Conocer las empresas suministradoras de productos ferreteros.

Tabla N° 14

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Are Sheng	1	11.11 %
EPA	2	22.22 %
ASEFEC	1	11.11 %
COFE ARFE	1	11.11 %
Spain Arya	1	11.11 %
Peñarroja	1	11.11 %
Marazzi	1	11.11 %
Kecaben	1	11.11 %
Sherwin Willians	1	11.11 %
BBT (Black Bull Tools)	1	11.11 %
3M	2	22.22 %
ABRO	1	11.11 %
Stanley	2	22.22 %
Corinca	1	11.11 %
Holcin	1	11.11 %
Irwin	1	11.11 %
Ferretería Unceta	1	11.11 %

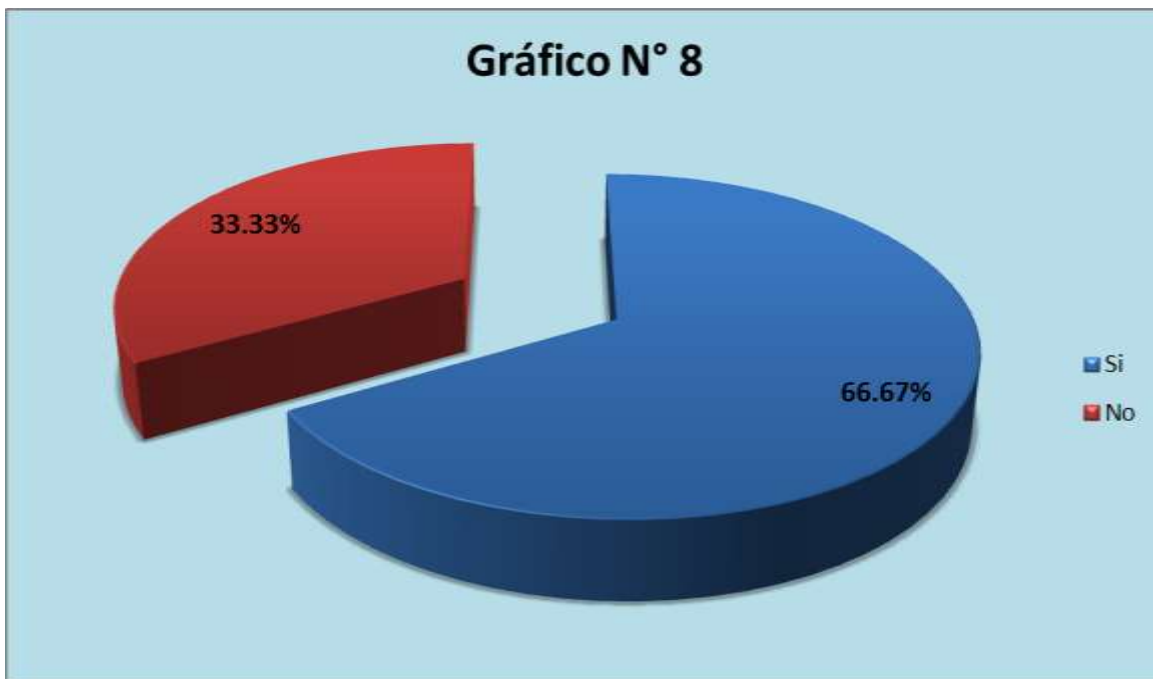
Comentario: Los encuestados manifestaron que los principales proveedores salvadoreños son Ferretería EPA S.A. de C.V., 3M El Salvador S.A de C.V y Ferretería Stanley S.A de C.V con un 22.22 % cada uno. Por otra parte, con el 11.11% cada uno declararon que las empresas que suministran los artículos que comercializan son extranjeras como Are Sheng Co. Ltd. de Taiwan, las españolas Keraben, Peñarroya y Marazzi; y Spain Arya de China. Con lo anterior se deduce que el poder de negociación de los proveedores es bajo porque existe una gran cantidad diseminados tanto a nivel nacional o internacional.

18. ¿Influye usted de alguna manera en sus proveedores para acordar los precios de los productos que les compra?

Objetivos: Determinar el poder de negociación de los proveedores hacia la pequeña empresa.

Tabla N° 15

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	66.67 %
No	3	33.33 %
Total	9	100 %



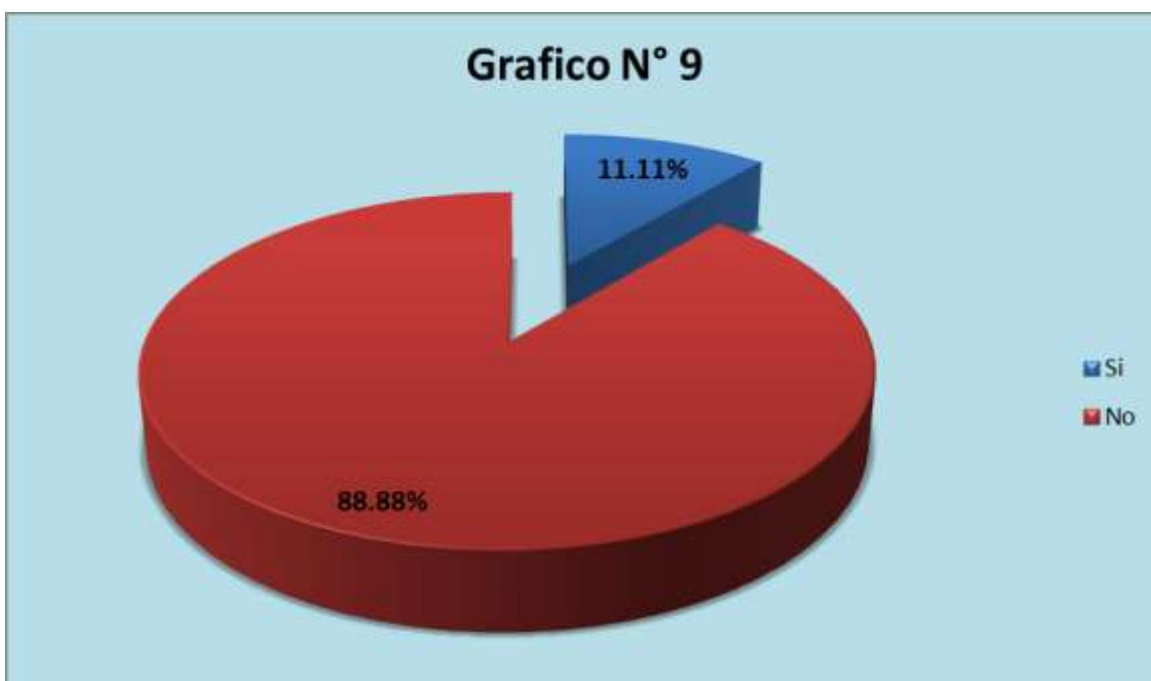
Comentario: Del total de encuestados, el 66.67 %, manifestó que Influyen directamente en la fijación de precios con el proveedor. Sin embargo, el 33.33% restante expresó que no intervienen en el precio de compra de los artículos. Por lo tanto, un alto porcentaje dispone de un bajo poder de negociación con sus proveedores, lo que les conlleva a obtener los bienes de acuerdo a las condiciones impuestas por el suministrante.

19. ¿Ejercen sus clientes algún tipo de presión para fijar los precios de venta?

Objetivos: Determinar si los compradores intervienen en la fijación de los precios de los artículos puestos a la venta.

Tabla N° 16

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	11.11 %
No	8	88.88 %
Total	9	100 %



Comentario: Del 100% de los sujetos a investigación, el 88.88% respondió que los clientes no realizan ningún tipo de presión para fijar los precios de venta de los productos y el restante 11.11% afirmó que si. Por lo tanto, el poder de los clientes en el sector ferretero es bajo ya que las mayorías de las pequeñas empresas son las que fijan los precios de los artículos.

20. Cuáles son sus principales competidores en el mercado

Objetivos: Determinar la principales empresas competidoras que tienen las unidades de análisis en el mercado.

Tabla N° 17

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
La surtidora	1	11.11 %
La favorita	3	33.33%
Vidri	2	22.22 %
Freund	3	33.33%
Viduc	2	22.22 %
Cofesal	1	11.11 %
Ferro taller	1	11.11 %
Ferreteria Ibarra	1	11.11 %
Pisos las Delicias	1	11.11 %
Pintura tecnicolor	1	11.11 %
Chong Neng	1	11.11 %

Comentario: Según las respuestas obtenidas, actualmente existe una diversidad de competidores en el sector ferretero, ya que del total de los encuestados, el 33.33% manifestó que su principal competencia es La Favorita y Freund. Un 22.22% expresó que es Almacenes Vidri, S.A. de C.V. y Viduc S.A. de C.V., y con un 11.11% mencionaron una serie de competidores que por la cifra expresada demuestran un reducido peso de participación y efecto en el mercado.

21. ¿Cuáles considera usted que son los principales productos que podrían sustituir sus artículos?

Objetivos: identificar con que artículos podrían los clientes sustituir los bienes que comercializan los negocios en investigación.

Tabla N° 18

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Superficie de Cemento	1	11.11 %
Madera	1	11.11 %
No hay productos sustitutos	7	77.78 %
Total	9	100 %



Comentario: El 11.11% manifestó que los principales productos que podrían sustituir sus artículos son las superficies de cemento y un 11.11% a madera, el restante 77.78% respondieron que no existen bienes sustitutos diferentes a los de ferretería que amenacen con desplazarlos del mercado.

22. ¿Cuáles son sus ventajas en el mercado de productos de ferretería?

Objetivo: Determinar la fortalezas que tienen las entidades encuestadas para operar en el medio en que se desempeñan.

Tabla N° 19

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Localización de la planta	2	22.22 %
Experiencia	3	33.33 %
Bajo precio	4	44.44 %
Estrategia de diferenciación	4	44.44 %
Calidad en los productos	3	33.33 %
Atención personalizada	3	33.33 %
Personal capacitado	1	11.11 %
Productos Rentables	1	11.11 %

Comentario: Un 44.44% de los encuestados manifestó que su principal ventaja en el mercado es el bajo precio de los artículos que comercializan, un mismo porcentaje expresó que es la diferenciación del modelo de negocios que practican. Un 33% afirmó que su distinción en el sector es la calidad de los productos, la atención personalizada y la experiencia en las operaciones mercantiles que llevan a cabo. Un 22.22% respondió que es la localización del comercio y finalmente un 11.11% dijo que el beneficio más relevante es la disponibilidad tanto de personal capacitado como la de productos rentables. Estos datos serán tomados en cuenta para elaborar el Análisis Cualitativo a proponer en el capítulo III.

23. ¿Cuáles considera que son los factores desventajosos que enfrenta la organización en el medio donde opera?

Objetivo: Identificar los aspectos que afectan negativamente a las entidades.

Tabla N° 20

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Altos niveles de Competencia	4	44.44 %
Falta de financiamiento	2	22.22 %
Elevados costos administrativos	1	11.11 %
Inseguridad	2	22.22 %
Inflación	1	11.11 %

Alza en las tasas de interés	1	11.11 %
Alto niveles de cuenta incobrables	1	11.11 %
Restricciones en las importaciones	1	11.11 %
Poca publicidad	1	11.11 %
Restricciones en las compras	1	11.11 %

Comentario: De los encuestados, un 44.44% expresó que la desventaja principal que enfrentan en el sector son los altos niveles de competencia predominantes en el medio. Otros factores manifestados con un 22.22% son la falta de financiamiento y la inseguridad delictiva que impera en el país; y el restante expresó diferentes factores negativos como elevados costos de administración, inflación, alza en las tasas de intereses por parte de los bancos, altos niveles de cuentas incobrables, restricciones en las importaciones y en la compra de artículos para la venta final. Datos que servirán para elaborar el análisis cualitativo a proponer en el capítulo III.

24. ¿Qué estrategias está realizando la empresa para disminuir los factores mencionados anteriormente?

Objetivo: identificar los planes de acción a largo plazo que están realizando las empresas para contrarrestar los aspectos negativos que enfrentan a nivel interno y en el mercado.

Tabla N° 21

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Disminución de costos	2	22.22 %
Aumentar las ventas	1	11.11 %
Contratar seguridad privada	2	22.22 %
Financiamiento propio	1	11.11 %
Cobranza personalizada	1	11.11 %
Aumento en la publicidad	1	11.11 %
Capacitación al personal	1	11.11 %
Negociación con proveedores	1	11.11 %

Comentario: Los encuestados indicaron que para disminuir los factores negativos que enfrentan están aplicando estrategias como la disminución de costos y contratar seguridad privada con un 22.22% cada uno. El 11.11% expresó que están utilizando estrategias para aumentar las ventas, que se están financiando con recursos propios, emplean cobranza personalizada a los clientes morosos, además están aumentando la publicidad para llegar a nuevos consumidores y capacitando al personal que labora en las organizaciones para brindar un mejor servicio; y en forma adicional, realizan negociaciones con proveedores con respecto a la cantidad o precio de los artículos que les adquieren para su respectiva comercialización. Datos que servirán para elaborar el análisis cualitativo a proponer en el capítulo III.

25. ¿Qué oportunidades visualiza en el mercado?

Objetivo: Conocer las oportunidades que tienen las unidades de análisis en el sector ferretero.

Tabla N° 22

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Posicionamiento en el mercado	1	11.11 %
Planes de expansión	6	66.66 %
Introducir precios bajos	1	11.11 %
Clientes insatisfechos por la competencia	2	22.22 %

Comentario: Del 100% de los encuestados, el 66.66% afirmó que visualizan oportunidades de expansión en diversas localidades importantes del territorio nacional, un 22.22% indicó que es posible llegar a clientes insatisfechos debido a la atención que les brinda la competencia y con un 11.11% cada uno opinaron que podrían introducir precios bajos para ampliar la cobertura de mercado y que aprovechan el buen posicionamiento que tienen entre sus clientes. Datos que servirán para elaborar el análisis cualitativo a proponer en el capítulo III.

26. ¿Qué está haciendo para apoderarse de esas oportunidades?

Objetivo: Conocer las gestiones que están realizando las organizaciones para aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado.

Tabla N° 23

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Diversificación de Producto	3	33.33 %
Ofrecer producto de alta calidad	2	22.22 %
Programa de mercadeo	1	11.11 %
Mejorando la atención al cliente	1	11.11 %
Publicidad	1	11.11 %
No respondió	1	11.11%
Total	9	100.00%

Comentario: El 33.33% de las personas encuestadas manifestaron que la mejor forma de apoderarse de las oportunidades mencionadas en la Tabla N° 25 es por medio de la diversificación del producto, es decir, ofrecer a clientes productos novedosos, de diferentes estilos e innovadores; un 22.22% indicaron que están ofreciendo a los usuarios artículos de alta calidad. Con un 11.11% cada uno porcentaje expresaron que para aprovechar dichas oportunidades están realizando programas de mercadeo efectivos, mejorando la atención al cliente y aumentando la publicidad, datos que serán tomados en consideración para el modelo de análisis a proponer.

27. ¿Qué acciones ha implementado para aprovechar dichas oportunidades?

Objetivo: Identificar la diversidad de operaciones que las unidades de análisis llevan a cabo para beneficiarse de las ventajas que ofrece el mercado.

Tabla N° 24

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Reparto de afiches	1	11.11 %
Diversificación de productos	1	11.11 %
Capacitación del personal	1	11.11 %
Estrategia de crecimiento intensivo	1	11.11 %

Aumentar la publicidad	1	11.11 %
No Implementan ninguna Acción	4	44.44 %
Total	9	100.00%

Comentario: De acuerdo a lo observado, las principales acciones que se llevan a cabo para aprovechar las ventajas en el mercado son el reparto de afiches, diversificación de productos, capacitación del personal, fomento de crecimiento intensivo y aumento de la publicidad. Pero existe un amplio porcentaje (44.4 %) que no implementan ningún mecanismo. Lo que demuestra la necesidad de formular estrategias a todo el sector para que aprovechen las oportunidades que el mercado brinda y en consecuencia hagan un buen uso de los recursos financieros de los cuales disponen.

28. ¿Aplica usted análisis financiero para la toma de decisiones?

Objetivo: Determinar si las entidades investigadas realizan análisis financiero para contribuir a la toma de decisiones.

Tabla N° 25

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0 %
No	9	100.00 %
Total	9	100 %

Comentario: Se determinó de acuerdo a los resultados obtenidos que el 100% de las empresas encuestadas no realizan un análisis financiero que los ayude a tomar decisiones de manera precisa y oportuna. Evidenciando que no determinan los niveles de liquidez, rentabilidad, recuperación de activos y endeudamiento.

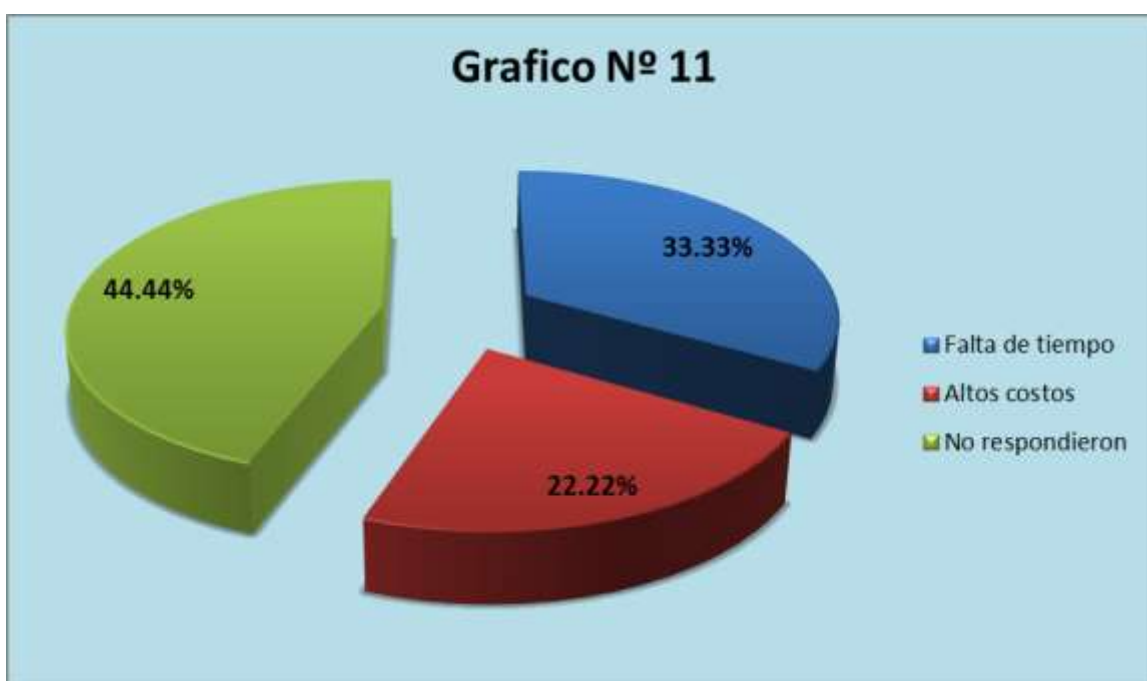
Si respondió "Si" pase a la pregunta 30, si "No" a la No. 29.

29. ¿Por qué motivo no ha considerado realizar un análisis financiero?

Objetivo: Identificar las razones por las cuales las entidades investigadas no realizan análisis financiero.

Tabla N° 26

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Falta de tiempo	3	33.33 %
Altos costos	2	22.22 %
No respondieron	4	44.44 %
Total	9	100 %



Comentarios: Según la investigación, se determinó que el 33.33% no realiza el análisis financiero por la falta de tiempo que disponen para la realización de los mismos. El 22.22% lo atribuye a los altos costos en los que incurrirían al efectuarlo. Mientras que el 44.44% no respondió, demostrando esto último el desconocimiento de dicha herramienta financiera y en consecuencia la viabilidad de diseñar un modelo aplicable a todo el sector para que aprovechen los beneficios derivados de su aplicación.

30. ¿Existe una estrategia para la administración del efectivo?

Objetivo: Conocer los mecanismos que utilizan para la administración del efectivo disponible.

Tabla N° 27

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Mantener un saldo de efectivo sobre las ventas	1	11.11 %
Administración de costos	1	11.11 %
Administración de gastos	1	11.11 %
Control sobre las entradas y salidas de dinero	1	11.11 %
Financiamiento a Largo plazo	1	11.11 %
Aumentar la rotación de inventarios	1	11.11 %
Disminución del plazo de cuentas por cobrar	1	11.11 %
No Aplican Ninguna	2	22.22 %
Total	9	100 %

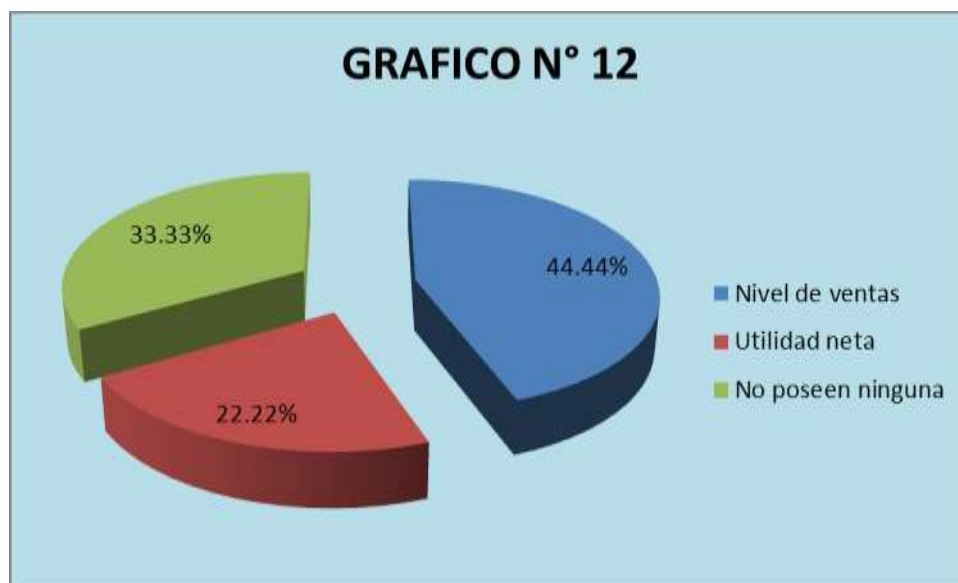
Comentario: Se estableció que la mayoría de las organizaciones realizan distintas estrategias para una eficaz administración del efectivo, para así lograr que la compañía, mantenga un mayor nivel liquidez y poder hacer frente a los imprevistos a los que se enfrentan diariamente. También se identificó que un alto porcentaje (22.22%) no considera ningún plan de acción a largo plazo para la gestión del efectivo, lo cual es desfavorable para mantener saldos óptimos de efectivo y en consecuencia mantener niveles de liquidez que permita a cualquier negocio cancelar sus obligaciones a medida que venzan.

31. ¿Qué métricas ocupa para evaluar la rentabilidad actual de la empresa?

Objetivo: Establecer los métodos con los que las comercios en estudio evalúan la rentabilidades que han obtenido.

Tabla N° 28

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Nivel de ventas	4	44.44 %
Utilidad neta	2	22.22 %
No poseen ninguna	3	33.33 %
Total	9	100 %



Comentario: Se determinó que el 44.44% de las empresas miden la rentabilidad con base al nivel de ventas de un periodo determinado, el 22.22 % lo establecen en relación al monto de la utilidad neta lograda. Pero existe un amplio porcentaje (33.33 %) que no implementan ningún mecanismo a tal fin. Por lo tanto, se puede afirmar que a nivel general que todas las pequeñas empresas bajo investigación carecen de métodos administrativos financieros que les ayuden a proporcionar información técnica sobre la relación que existe entre las utilidades o beneficios obtenidos y diversos rubros como la inversión en activos, los recursos propios o las ventas..

32. ¿Qué medidas toma para mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa?

Objetivo: Conocer las acciones con las que los comercios indagados conservan y aumentan el rendimiento alcanzado.

Tabla N° 29

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Aplicación de las políticas y estrategias de la empresa	2	22.22 %
Control de costos y gastos	1	11.11 %
Incrementar el nivel de ventas	2	22.22 %
No aplican ninguna	4	44.44 %
Total	9	100 %

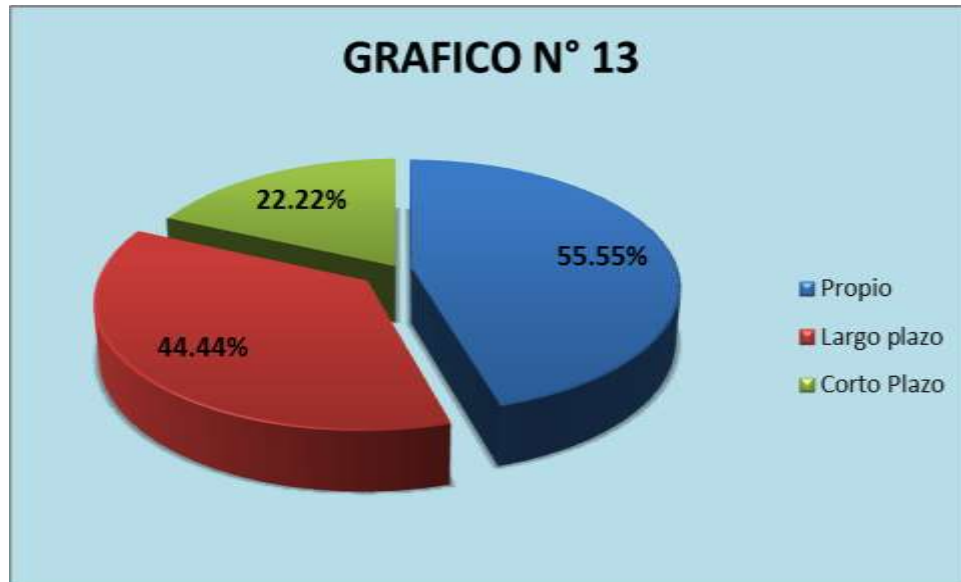
Comentario: Se ha podido observar en las organizaciones investigadas que los métodos para mantener o mejorar la rentabilidad son en un 22.22 % la aplicación de las políticas y estrategias internas, el otro 22.22 % utiliza el incremento en las ventas, el 11.11 % el controlar los costos y gastos; y el 44.44% afirmó que no implementan ningún mecanismo; por lo tanto, se evidencia que las acciones utilizadas por los negocios ferreteros para conservar y aumentar la rentabilidad son limitadas en su alcance porque hacen falta otras como determinar el rendimiento de los activos, del patrimonio neto y seleccionar la fuente de financiamiento de mas bajo costo, entre otras.

33. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento que tiene su empresa?

Objetivo: Indagar la principal fuente de crediticia que ocupan las entidades para obtener fondos.

Tabla N° 30

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Propio	5	55.55 %
Largo plazo	4	44.44 %
Corto Plazo	2	22.22 %



Comentario: Con referencia a lo anterior, se puede deducir que las empresas encuestadas en un 55.55% prefieren el financiamiento propio, lo cual se efectúa por parte de los dueños o accionistas, es de mencionar también que el 44.44% prefiere obtener recursos bancarios a largo plazo, y el restante 22.22% créditos de corto plazo por parte de los proveedores. Demostrando la necesidad de que las entidades dispongan de un apropiado análisis financiero que les permita evaluar cada una de las fuentes de fondos para poder elegir la fuente crediticia de más bajo costo, a un plazo conveniente y que no comprometa el control de la compañía.

34. ¿Qué política maneja su empresa en cuanto a las ventas?

Objetivo: Conocer las políticas que los negocios investigados implementan para alcanzar los estándares de ventas estipulados.

Tabla N° 31

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Crédito	0	0 %
Contado	1	11.11 %
Ambos	8	88.88 %
Total	9	100 %



Comentario: Se deduce que las entidades prefieren en un 88.88 % aplicar políticas de ventas tanto al contado como al crédito por las distinta diversidad de clientes que poseen, y el 11.11 % solamente prefieren realizar las ventas al contado para evitar así cualquier imprevisto de efectivo que se presente. Datos que serán verificados mediante el análisis financiero a proponer en el capítulo III para evaluar en que medida la pequeña empresa es eficiente en el cobro a sus clientes de acuerdo a sus términos crediticios establecidos.

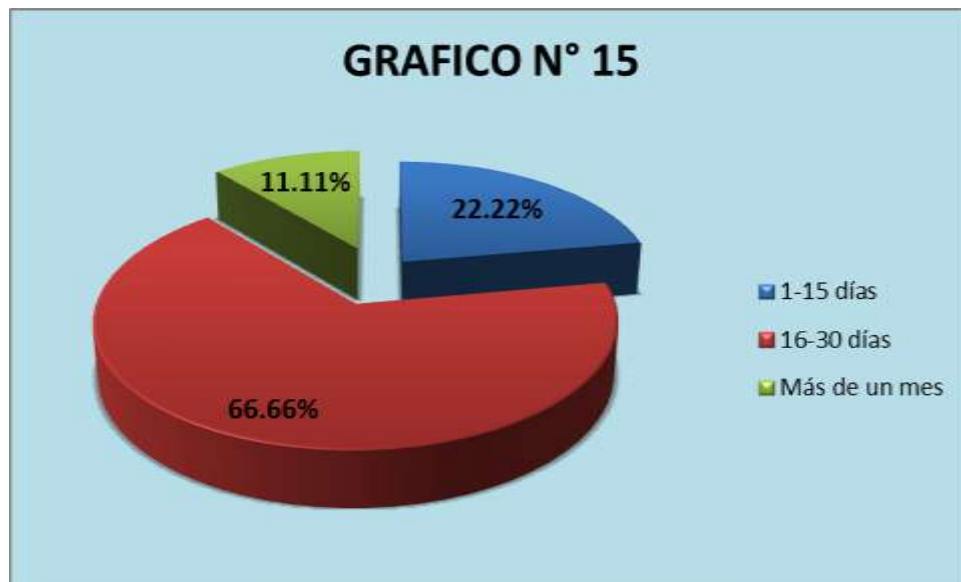
Si su respuesta es "CONTADO" pase a la pregunta 37. Si su respuesta es "CREDITO" O "AMBOS "pase a la siguiente pregunta}

35. ¿Cuál es el periodo que tienen en cuanto a los días de cobro sus clientes?

Objetivo: Conocer los plazos que fijan los comercios encuestados para la recuperación de sus créditos.

Tabla N° 32

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1-15 días	2	22.22 %
16-30 días	6	66.66 %
Más de un mes	1	11.11 %
Total	9	100.00 %



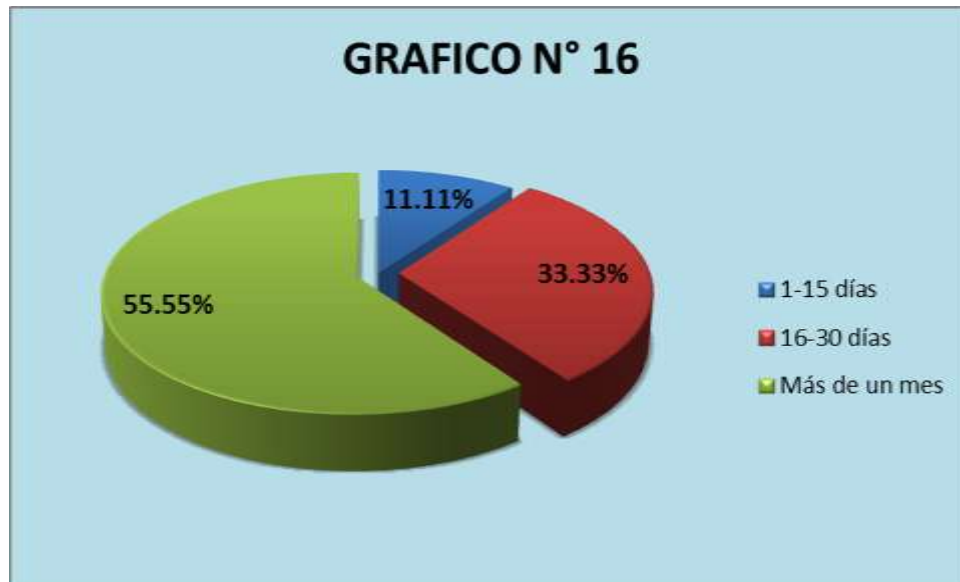
Comentario: Con base a las respuestas, se visualiza que los entes investigados en un 66.66 % utilizan un periodo de 16-30 días para realizar el cobro a sus clientes, mientras otro 22.22 % lo realizan en un lapso de 1-15 días y el 11.11% lo efectúan a un plazo mayor a un mes. Con lo anterior se confirma la necesidad de disponer de un modelo de ratios financieros relacionados con la recuperación de activos mediante los cuales la pequeña empresa pueda medir la eficiencia con la que administra sus carteras crediticias.

36. ¿Cuál es el periodo de pago que tienen para cancelar la deuda a sus proveedores?

Objetivo: Determinar el lapso con el que los comercios encuestados cancelan las obligaciones a sus suministradores de productos destinados a la venta final.

Tabla N° 33

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1-15 días	1	11.11 %
16-30 días	3	33.33 %
Más de un mes	5	55.55 %
Total	9	100 %



Comentario: Con base en los resultados obtenidos se puede observar que el 55.55 % de las compañías investigadas prefieren un periodo de más de un mes para cancelar sus obligaciones a sus proveedores, de la misma forma el 33.33 % realiza la liquidación de sus deudas de corto plazo en un periodo de 16-30 días y el restante 11.11 % lo efectúa en un plazo de 1-15 días. Datos que serán verificados mediante el análisis financiero a proponer en el capítulo III para poder evaluar en que medidas la pequeña empresa es eficiente en el pago a sus proveedores de acuerdo a los términos crediticios recibidos.

37. ¿Cuántas veces rota sus inventarios al año?

Objetivo: Conocer el número de veces con los que los comercios en estudio movilizan durante un año las existencias de mercaderías destinadas a la venta.

Tabla N° 34

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Una vez	0	0 %
Dos veces	3	33.33 %
Tres veces	3	33.33 %
Más de tres	3	33.33 %
Total	9	100 %



Comentario: Según las respuestas obtenidas, el 33.33% comentó que sus inventarios rotan más de tres veces al año, el otro 33.33% que tres veces y el restante 33.33% reconoció que las existencias se desplazan dos veces al año. Datos que serán verificados mediante el análisis financiero a proponer en el capítulo III para poder evaluar en que medida la pequeña empresa es eficiente en la recuperación de inventarios de acuerdo a las políticas de activos corrientes establecidas.

38. ¿Su organización cotiza en la bolsa de valores?

Objetivo: Determinar si los negocios encuestados cotizan en la bolsa de valores.

Tabla N° 35

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	%
No	9	100 %
Total	9	100 %

Comentario: Con base en las respuestas obtenidas se determinó que el 100% de los encuestados reconocen que las organizaciones no cotizan en la bolsa de valores, debido que por ser pequeñas empresas no cuentan con la experiencia y recursos necesarios.

Anexo 4

- Guia de Entrevista

Anexo 4 Guía de entrevista

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS CONTADORES Y/O GERENTES FINANCIEROS



Objetivo: Obtener información relacionada con el funcionamiento de la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería específicamente con el análisis e interpretación de estados financieros.

Indicaciones: A continuación se presentan una serie de preguntas a las cuales por favor dar respuesta que según su criterio, de forma clara y concisa. Los datos que proporcione serán utilizados únicamente para fines académicos.

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. Nombre de la empresa:
CHONG NENG S.A. DE C.V.
2. Dirección:
6° Avenida Sur # 1 – 4 Santa Tecla.
3. Cargo que desempeña el entrevistado:
Gerente General

II.

DATOS GENERALES

4. ¿Conoce la misión de la empresa? Favor menciónela:

Importar más cosas y más surtidas para mejorar y aumentar la venta

5. ¿Conoce la visión de la entidad? Favor menciónela:

Ser uno de los distribuidores más grande del país

6. ¿La empresa tiene definidos valores organizacionales? Favor Mencionarlos:

Responsabilidad, Honestidad

7. ¿Poseen objetivos financieros organizacionales claramente definidos? Favor Menciónelos:

Aumentar las ventas cada año

8. ¿Considera que se están cumpliendo los objetivos financieros?

Sí, porque la importación está siendo mayor, por ende han aumentado las ventas

9. ¿Poseen políticas financieras claramente definidas? Favor menciónelas:

Política de crédito a los clientes de la siguiente forma: solo el 15% del total de la venta a 15 días plazo y al contado 85%

10. ¿Poseen estrategias financieras claramente definidas? Favor menciónelas:

Se promueve las ventas mediante la visita a cada cliente a fin y si este no efectúa el pedido entonces el gerente general lo visita para conocer la problemática y resolverla.

ANÁLISIS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

11. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

Solamente nos abastece uno: INDUSTRY ARE SHENG CO. LTD de la Isla de Taiwan.

12. ¿Influye usted de alguna manera en sus proveedores para acordar los precios de los productos que les compra? ¿Por qué?

No, los proveedores tienen precios fijos

13. ¿Ejercen sus clientes algún tipo de presión para fijar los precios de venta? ¿Por qué?

Si depende del cliente y la cantidad de compra

14. Cuáles son sus principales competidores en el mercado:

Ferreteria Freund S.A de C.V., y Almacenes Vidri S.A de C.V.

15. ¿Cuáles considera usted que son los principales productos que podrían sustituir los que comercializa?

Los mismos productos vienen en otras marcas, por lo tanto no hay sustitutos en el mercado.

ANÁLISIS FODA

16. ¿Cuáles son sus ventajas en el mercado de productos de ferretería?

Somos los importadores directos, por lo tanto estamos en la capacidad de ofrecer precios más bajos.

17. ¿Cuáles considera que son los factores negativos que enfrenta la organización en el medio donde opera?

La competencia, aumento del precio del combustible y la Inflación.

18. ¿Qué estrategias está realizando la empresa para disminuir los factores mencionados anteriormente?

Los vendedores usan transporte público, por lo tanto ya no viajan en vehículos particulares.

19. ¿Qué oportunidades visualiza en el mercado?

Expansión del mercado en áreas del interior del país aún no visitadas.

20. ¿Qué está haciendo para apoderarse de esas oportunidades?

Visita personalizada.

21. ¿Qué acciones han implementado para aprovechar dichas oportunidades?

Ninguna.

22. ¿Aplica usted análisis financiero para la toma de decisiones? ¿Por qué?

No, no tiene conocimiento del tema.

LIQUIDEZ

23. ¿Implementa estrategias para la administración del efectivo?

No.

RENTABILIDAD

24. ¿Qué métricas ocupa para evaluar la rentabilidad actual de la empresa?

Únicamente a través de las ventas.

25. ¿Qué medidas toma para mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa.

Contratar más vendedores y verificar cumplimiento de horarios y visita a clientes de este recurso humano.

ENDEUDAMIENTO

26. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento que tiene su empresa? Favor explique

Recursos propios y a través de otros accionistas

ACTIVIDAD

27. ¿Qué política maneja su empresa en cuanto a las ventas?

Al contado 85% y al Crédito 15%

28. ¿Cuál es el periodo que tienen en cuanto a los días de cobro de sus clientes?

15 días

29. ¿Cuál es el periodo de pago que tienen para cancelar la deuda a sus proveedores?

Contado de la siguiente forma: 30% de anticipo y 70% cuando la mercadería es embarcada en Taiwan.

30. ¿Cuántas son las veces de rotación de sus inventarios al año?

Cada 5 meses compran

MERCADO

31. ¿Su organización cotiza en la bolsa de valores? ¿Por qué?

No.

GRACIAS POR SU COLABORACION!!

Anexo 5

- Cuestionario

Anexo 5: Cuestionario

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS CONTADORES Y/O GERENTES FINANCIEROS



Objetivo: Obtener información relacionada con el funcionamiento de la pequeña empresa dedicada a la distribución de productos de ferretería específicamente con el análisis e interpretación de estados financieros.

Indicaciones: A continuación se presentan una serie de preguntas con varias opciones, usted debe marcar con una "X", la respuesta que según su criterio sea más adecuada y que describa con mayor exactitud la situación actual de la entidad y en otras deberá responder según su criterio de forma clara y concisa. Los datos que proporcione serán utilizados únicamente para fines académicos.

III.

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

32. Nombre de la empresa:

33. Dirección:

34. Cargo que desempeña el entrevistado:

IV.

DATOS GENERALES

35. ¿Conoce la misión de la empresa?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 6.

36. Favor mencione la misión:

37. ¿Conoce la visión de la entidad?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 8.

38. Favor mencione la visión:

39. ¿La empresa tiene definidos valores organizacionales?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 10.

40. Mencione los valores organizacionales que conoce y que se aplican en su empresa:

41. ¿Poseen objetivos financieros organizacionales claramente definidos?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 13.

42. Mencione los objetivos financieros que conoce y aplica:

43. ¿Considera que se están cumpliendo los objetivos financieros?

SI NO

44. ¿Poseen políticas financieras claramente definidas?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 15.

45. Mencione los políticas financieras que conoce y aplica:

46. ¿Poseen estrategias financieras claramente definidas?

SI NO

Si respondió que "Si" favor pase a la siguiente pregunta, si "No" pase a la No. 17.

47. Mencione las estrategias financieras que conoce y aplica:

ANÁLISIS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

48. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

49. ¿Influye usted de alguna manera en sus proveedores para acordar los precios de los productos que les compra?

50. ¿Ejercen sus clientes algún tipo de presión para fijar los precios de venta?

51. Cuáles son sus principales competidores en el mercado

52. ¿Cuáles considera usted que son los principales productos que podrían sustituir sus artículos?

ANÁLISIS FODA

53. ¿Cuáles son sus ventajas en el mercado de productos de ferretería?

54. ¿Cuáles considera que son los factores negativos que enfrenta la organización en el medio donde opera?

55. ¿Qué estrategias está realizando la empresa para disminuir los factores mencionados anteriormente?

56. ¿Qué oportunidades visualiza en el mercado?

57. ¿Qué está haciendo para apoderarse de esas oportunidades?

58. ¿Qué acciones han implementado para aprovechar dichas oportunidades?

59. ¿Aplica usted análisis financiero para la toma de decisiones?

SI _____ NO _____

Si respondió "Si" pase a la pregunta 30, si "No" a la No. 29.

60. ¿Por qué motivo no han considerado realizar un análisis financiero?

LIQUIDEZ

61. ¿Existe una estrategia para la administración del efectivo?

RENTABILIDAD

62. ¿Qué métricas ocupa para evaluar la rentabilidad actual de la empresa?.

63. ¿Qué medidas toma para mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa?.

ENDEUDAMIENTO

64. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento que tiene su empresa?

PROPIO

LARGO PLAZO

CORTO PLAZO

OTRO

Favor explique _____

ACTIVIDAD

65. ¿Qué política maneja su empresa en cuanto a las ventas?

CREDITO

CONTADO

AMBOS

Si su respuesta es "CONTADO" pase a la pregunta 37. Si su respuesta es "CREDITO" O "AMBOS" pase a la siguiente pregunta.

66. ¿Cuál es el periodo que tienen en cuanto a los días de cobro de sus clientes?

1-15 días

16-30 días

Más de un mes

Otros:

Especifique los días_____

67. ¿Cuál es el periodo de pago que tienen para cancelar la deuda a sus proveedores?

1-15 días

16-30 días

Más de un mes

68. ¿Cuántas son las veces de rotación de sus inventarios al año?

Una vez

Dos veces

Tres veces

Más de tres

MERCADO

69. ¿Su organización cotiza en la bolsa de valores?

SI

NO

GRACIAS POR SU COLABORACION!!

Anexo 6

- Apendice

Anexo 6: Apéndice

Administración: Es el proceso de planear, organizar, integrar, dirigir y controlar el trabajo de los miembros de la organización para alcanzar las metas establecidas.

Amenazas: Son situaciones o hechos externos a la empresa o institución y que pueden llegar a ser negativos para la misma. Como por ejemplo: las barreras legales de entrada, posicionamiento de la competencia en el mercado, incapacidad de atender una amplia red de rutas simultáneamente, crisis financiera mundial, entre otros.

Amenaza de entrada de Nuevos Competidores: Cuando en una industria hay un alto volumen de ganancias y beneficios por explorar, entonces no tarda la llegada de nuevas empresas para aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado, y como es obvio lanzarán sus productos, aumentará la competencia y bajará la rentabilidad.

Amenaza de Productos Sustitutos: Un bien alternativo es aquel que satisface las mismas necesidades a las que se dedica a compensar el producto que elabora y distribuye una determinada empresa.

Análisis: Es el proceso de descomponer un todo en sus diferentes partes a fin de estudiarlas de forma individual.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros: Es la evaluación del desempeño histórico de la entidad, medido a través de métodos, herramientas y técnicas matemáticas y estadísticas, que interrelacionan cada uno de los elementos que componen los estados financieros, con el objeto de ayudar a los usuarios a proponer las mejores alternativas de decisión de cara al futuro.

Balance general: Es un instrumento que detalla los recursos y las obligaciones de una entidad y la aportación de sus propietarios en un momento específico. Los elementos básicos que lo constituyen son: los activos, pasivos y patrimonio neto. Los activos son los bienes y derechos, los pasivos las deudas y obligaciones, y el patrimonio neto el aporte de los dueños.

Cadena de valor: es la secuencia de actividades que de una manera particular realiza una entidad vinculadas directa e indirectamente con la producción y venta de bienes y

servicios, que comprende desde el proveedor hasta el cliente cuyo objeto de obtener y mantener una ventaja competitiva.

Capital de trabajo: es el exceso o déficit de la entidad, representado en los activos corrientes, que se obtendrían después de cancelar todos los pasivos corrientes.

Cinco Fuerzas de Michael Porter: El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del estudio de la industria o sector a la que pertenece

Debilidades: Son los problemas presentes que una vez identificados, y mediante una adecuada estrategia, se pueden minimizar. Entre los ejemplos más comunes se mencionan niveles bajos de liquidez, número reducido de equipo para la producción, elevados costos de operación, entre otros.

Diagnostico financiero: determinación de la situación actual de una empresa.

Dinero: es el medio de cambio de curso legal, a través del cual se adquieren bienes y servicios para la satisfacción de necesidades específicas.

Empresa: Está constituida por el conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con el objeto de ofrecer al público con propósito de lucro y de manera sistemática bienes o servicios.

Estado de resultados: Es la herramienta contable que presenta detalladamente los ingresos, costos y gastos de una entidad en un lapso específico. Es decir, refleja cómo se obtuvieron las utilidades o pérdidas de un ejercicio, por ello constituye un informe del rendimiento de la entidad.

Efectividad: es la capacidad de ser eficiente y eficaz, para lograr las metas y objetivos propuestos. Es lo ideal en las organizaciones, se debe buscar en todos los niveles.

Eficiencia: es la capacidad de lograr los objetivos, con la menor cantidad de recursos posibles.

Eficacia: es la capacidad de saber determinar acertadamente los objetivos y, a la vez lograrlos en el tiempo previamente establecido.

Estados financieros: Documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma a una fecha determinada; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en situaciones normales o especiales

Estrategia: es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los recursos de acción y la asignación de recursos necesarios para su cumplimiento.

Finanzas: son una rama del conocimiento de carácter multidisciplinar que consiste en determinar la condición presente de una entidad a partir de una entidad a partir del análisis cuantitativo y cualitativo del entorno, la identidad corporativa y sus estados financieros

Ferretería: Son los establecimientos dedicados a actividades de compra y venta de artículos como cerraduras, clavos, herramientas, vajijas, entre otros objetos.

Fortalezas: Son todos aquellos elementos positivos que diferencian a la firma de sus competidores, que implica aspectos como: el servicio al cliente, la calidad de los bienes que fabrica y comercializa, solvencia financiera, precio de venta de sus productos, entre otros.

Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA): Es el estudio de las variables controlables (las debilidades y fortalezas a nivel interno de la organización), y las no controlables (las oportunidades y amenazas que presenta el contexto en el cual está inmersa la entidad.

Gerencia financiera: es el conjunto de actividades por medio de las cuales la administración de la empresa busca la obtención, asignación y uso óptimo, asignación y uso óptimo de los fondos, en las más favorables condiciones para el capital como recurso aporte su mejor contribución al conjunto de objetivos de la empresa.

Interpretación: Se refiere a explicar o declarar el sentido de algo, expresar o concebir la realidad de un modo personal.

Inventarios: son los recursos tangibles destinados a la comercialización, a la producción de bienes y servicios o a la realización de otras operaciones en la entidad.

Justo a tiempo: es una filosofía que define la forma en que deberían optimizarse un sistema de producción, mediante la logística de inventarios que redunde en la obtención de un máximo beneficio.

Liquidez: Es tener el efectivo que nos permita pagar las obligaciones previamente adquiridas en el momento oportuno.

Meta: es el fin que pretende q alcanzar la organización, con la ayuda de un gerente.

Método de Análisis Combinado: Es aquel que relaciona el método año base con el de base común siempre en términos porcentuales.

Método Año Base: Esta técnica es utilizada cuando se quiere analizar y estudiar las tendencias de los datos que aparecen en los estados financieros correspondientes a varios años comparando las cifras absolutas con un año específico, donde se determina la proporción relativa en que ha variado la cuenta en estudio durante los años posteriores con respecto al periodo que se ha tomado como fundamento.

Método de Base Común: Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un Informe o estado de situación financiera. El documento indica la proporción en que están invertidos cada tipo o clase de activo de los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas. De la misma manera un estado de resultado muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como la porción que representa la utilidad obtenida respecto de las ventas netas.

Método Comparativo o de Variaciones: Consiste en comparar las partidas de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y de la base una diferencia positiva, negativa o neutra, expresada en dinero.

Método Horizontal: Para efectos de calcular y analizar horizontalmente se buscan las variaciones de un año a otro en los rubros de los estados financieros, comparando con otro periodo similar. Este estudio permite ver si la entidad progresa en el tiempo, de acuerdo a lo planeado. Se calcula el porcentaje de una cuenta de un periodo respecto al año base.

Método Vertical: Conocido también como cruce seccional, permite evaluar la eficiencia de la empresa dentro de un mismo ejercicio..

Misión: Es la labor, el encargo o servicio especial que una organización se propone lograr hacia largo plazo.

Organización: dos personas o más que trabajan juntas, de manera estructurada, para alcanzar una meta.

Objetivo: es el resultado final que se desea alcanzar que resuelva o atiende los asuntos críticos identificados mediante el análisis situacional.

Objetivo de las finanzas: Tomar decisiones sobre adquisición, asignación, y gestión óptima de los recursos escasos, que impliquen la obtención de flujos de efectivo que aseguren la subsistencia de la empresa y la maximización de su valor en el tiempo.

Organigrama: es la presentación grafica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas administrativas, en las que se muestran las relaciones que guardan entre si las unidades, departamentos y secciones que la conforman.

Políticas: es una guía o lineamientos de carácter general, que indica el marco dentro del cual los jefes y subordinados podrán tomar decisiones, utilizando su iniciativa y buen juicio. Es decir, que las mejores políticas guían hacia el logro de los objetivos.

Oportunidades: Son situaciones positivas que se generan en el medio y que se convertirán en circunstancias favorables para la empresa cuando ésta las identifique y las aproveche en función de sus fortalezas. Entre ellas se pueden mencionar clientes insatisfechos con la competencia, Tratados de Libre Comercio, ausencia de productos sustitutos, entre otros.

Periodo: cada uno de los lapsos de tiempo en que se divide la vida de una empresa con el objeto de reconocer los resultados y la posición financiera, independientemente de la continuidad de la misma.

Poder de Negociación de los Compradores o Clientes: Cuando los clientes están organizados, el producto tiene sustitutos y no es diferenciado o es de bajo costo, permite que los consumidores puedan optar por diferentes alternativas de igual o menor inversión.

Poder de Negociación de los Proveedores: Son agentes transcendentales en el proceso de posicionamiento de una empresa en el mercado porque le suministran la materia prima para la producción de los bienes.

Presupuesto: es la expresión cuantifica de la planeación financiera y un medio para el control operacional hacia el logro de los objetivos de una entidad.

Rivalidad Entre los Competidores :A una entidad se le hará más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, ya que constantemente estará enfrentada a ellos y sufrirá desgastes financieros debido a las guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones de venta intensivas.

Razones Financieras: Es una relación, generalmente entre dos números semejantes. Es una de las técnicas más importantes y útiles de los métodos verticales de análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa, lográndose dicho estudio por medio de razones, ratios o índices, llamados comúnmente “Método de Razones Simples”

Síntesis: Consiste en reconstruir, volver a integrar las partes del todo, es decir, implica llegar a comprender la esencia del mismo, conocer sus aspectos y relaciones básicas en una perspectiva global.

Solvencia: Es tener recursos de corto plazo que cubran o respalden suficientemente las obligaciones contraídas a corto plazo.

Riesgo: es la probabilidad que la empresa se encuentre en dificultades financieras como la imposibilidad de pagar oportunamente sus deudas.

Valores: representan las convicciones filosóficas que guían el esfuerzo de una organización que sirven como marco de referencia hacia el logro de la visión y misión, con los grupos de interés se comprometen.

Visión: Es la capacidad gerencial de ubicar a la empresa en el futuro.

Anexo 7

- Estados Financieros
de la empresa
CHONG NENG S.A. DE C.V.

CHONG NENG, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008.
 (Valores expresados en dolares de los Estados Unidos de América.)

INGRESOS			\$	16,890.03
Ventas		\$	<u>16,890.03</u>	
COSTO DE VENTAS			\$	7,096.13
Inventario Inicial		\$	2,625.18	
Compras		\$	22,996.73	
REB. Y DEV. DE COMPRAS		\$	-	
Mercadem. Disponible		\$	25,821.91	
Inventario Final		\$	<u>18,725.78</u>	
UTILIDAD BRUTA			\$	9,793.90
GASTOS DE OPERACIÓN			\$	8,169.13
Gastos de Ventas		\$	4,696.33	
Gastos de Administración		\$	<u>3,462.80</u>	
UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$	1,634.77
Menos:			\$	114.11
Reserva legal			\$	<u>1,520.66</u>
UTILIDAD NETA ANTES DEL ISR.				
Menos:			\$	380.08
IMPUESTO SOBRE LA RENTA				
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			\$	<u>1,140.25</u>

Lin Ching-Ho

Lin Ching-Ho
Representante Legal



Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
 Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
 Contador



Auditor Externo

CHONG NENG, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008
 (valores expresados en dolares de los Estados Unidos de America.)

ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Cuentas y Equivalentes	\$ 10,038.07	Provisiones y Retenciones	\$ 44.82
Cuentas por Cobrar	\$ 1,292.83	Impuestos por Pagar	\$ 406.04
Inventarios	\$ 18,725.78		
Primas anticipados	\$ 253.34		
	<u>\$ 30,309.82</u>		<u>\$ 450.86</u>
NO CORRIENTE	\$ 1,111.11	PATRIMONIO	\$ 30,970.07
Autos y equipo	\$ 1,111.11	Capital Social	\$ 22,857.14
		Reserva Legal	\$ 739.49
		Utilidades del Ejercicio Anterior	\$ 6,233.19
		Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1,140.25
TOTAL DE ACTIVO	\$ 31,420.93	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 31,420.93

Lin Chong
 Lin Chong
 Representante Legal



Fernando Adolfo Pietez Quintana
 Fernando Adolfo Pietez Quintana
 Contador General

Jorge Lopez
 Lic. Jorge Lopez Hernandez
 Auditor Interno


CHONG NENG, S.A. DE C.V.
NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008
(En Dólares de los Estados Unidos de América)

NOTA 1 - RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

La situación financiera, el resultado de las operaciones y los flujos de efectivo de "CHONG NENG, S.A. DE C.V.", presentados de acuerdo con Principios de Contabilidad Conservativamente Aceptados.

Algunas de las políticas contables de la empresa se detallan a continuación:

Periodo Contable

El periodo contable de la empresa se desarrolla con base a lo establecido por el Artículo 13, literal a) de la Ley de Impuesto sobre la Renta, las personas naturales y jurídicas deben mantener su ciclo contable de impuesto o año calendario, es decir, iniciado el 1° de enero y finalizado el 31 de diciembre.

Reserva Legal

De acuerdo al Código de Comercio de El Salvador, la Reserva Legal se forma a través de provisiones del 7% sobre los estados financieros de cada año, hasta representar por lo menos la quinta parte del capital social, para este ejercicio la empresa ha registrado en este concepto la cantidad de \$114.43.

Depreciaciones

La empresa aplica el método de depreciación en activos fijos sobre la base del método de línea recta, sin embargo la empresa no ha registrado ningún valor en este concepto, y no tiene registros de depreciación.

NOTA 2 - ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

La Sociedad se constituyó por medio de Escritura Pública celebrada el día once de enero del año dos mil, ante los oficios notariales del notario Oscar Armando Rubio Hernández, e inscrita en el Registro de Sociedades al número cuarenta y ocho del libro no mil quinientos treinta y cinco, folios del trescientos noventa y uno al cuatrocientos cinco, el día diecisiete de junio del dos mil.

MATRÍCULA DE COMERCIO

La empresa a esta fecha tiene en trámite la renovación de su matrícula de comercio con el número número 2001014225 y registro de local número 2001064325-001, para este año, según hoja de inscripción de documentos del Centro Nacional de Registro, han sido presentados los documentos y los requerimientos necesarios para obtener la renovación de su matrícula.

OBLIGACIONES FISCALES

La empresa ha dado cumplimiento a las obligaciones tributarias y otras a esta fecha, incluidas en los Estados Financieros, el valor de los impuestos pendientes de pago del periodo, lo cual se encuentra detallado en la Nota 5.

NOTA 3 - CONVERSION

Debido a la vigencia de la Ley de Integración Monetaria a partir del 1 de enero de 2001, la sociedad registra sus operaciones en los libros legales de contabilidad en dólares de los Estados Unidos de América, representados por el símbolo \$ en los estados financieros. El cambio oficial vigente a esta fecha es de 8.75 por \$1.00.

NOTA 4 - CUENTAS POR COBRAR

La empresa no registra saldos por cobrar a clientes, ya que como política de venta es al contado, por lo que no presenta saldos pendientes de cobro.



NOTA 5 - INVENTARIOS

La empresa tiene en sus registros los valores de los inventarios, al cierre del ejercicio; sin embargo no fue posible observar la toma de inventarios físicos del ejercicio 2008, sin quedar satisfechos con los valores de registro por otras procedimientos de auditoría, debido a que fueron contratados después de la fecha de cierre de los ejercicios examinados. El detalle del inventario registrado es el siguiente:

	2008	2007
Producción para la venta	\$ 18,725.78	\$ 2,825.18

NOTA 6 - GASTOS ANTICIPADOS

El pago anticipado de gastos se detalla así:

	2008	2007
IVA crédito fiscal	\$ 1,792.63	\$ -
Pago a cuenta	\$ 255.34	\$ 348.73
Total	\$ 2,047.97	\$ 348.73

NOTA 7 - ACTIVO FIJO

La empresa no tiene registros de depreciación para los equipos, y los valores son los siguientes:

	2008	2007
Activos fijos al cierre o valoración	\$ 4,111.11	\$ 4,111.11

NOTA 8 - CUENTAS POR PAGAR

Este rubro incluye los compromisos de corto plazo con los acreedores y está conformado de la siguiente manera:

	2008	2007
Provisiones	\$ 29.80	\$ 32.43
Reservaciones	\$ 15.41	\$ 71.68
Total	\$ 45.21	\$ 104.11

NOTA 9 - IMPUESTOS POR PAGAR

Este rubro incluye los compromisos de corto plazo con los acreedores y está conformado de la siguiente manera:

	2008	2007
Pago a cuenta	\$ 25.56	\$ -
Impuestos sobre la renta	\$ 385.09	\$ 483.31
Total	\$ 410.65	\$ 483.31

NOTA 10 - COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO

El patrimonio de la sociedad está conformado de la siguiente manera:

	2008	2007
Capital Social Adicional	\$ 72,877.14	\$ 72,877.14
Reserva Legal	\$ 799.49	\$ 673.06
Utilidad del Ejercicio	\$ 6,213.26	\$ 1,449.94
Utilidades del ejercicio	\$ 1,146.21	\$ 4,783.25
Total	\$ 81,036.10	\$ 80,783.39



CHONG NENG, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009.
(Valores expresados en dolares de los Estados Unidos de America.)

INGRESOS		\$	17,745.62
Ventas	\$ 17,745.62		
COSTO DE VENTAS		\$	5,509.83
Inventario Inicial	\$ 18,725.78		
Compras	\$ 4,531.58		
REB. Y DEV. S/COMPRAS	\$		
Mercaderías Disponibles	\$ 23,747.53		
Inventario Final	\$ 17,747.53		
UTILIDAD BRUTA		\$	12,235.79
GASTOS DE OPERACIÓN		\$	10,492.15
Gastos de Ventas	\$ 4,008.11		
Gastos de Administración	\$ 6,484.04		
		\$	1,743.64
UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 1,020.00
Menos:			
Reserva legal		\$	1,621.59
UTILIDAD NETA ANTES DEL ISR.			\$ 405.40
Menos:			
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		\$	1,216.19
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			

林清和
Lin Ching-Ho
Representante Legal



Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
Contador

Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009
 (valores expresados en dolares de los Estados Unidos de America.)

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 31,809.20	CORRIENTE		\$ 493.42
Efectivo y Equivalentes	\$ 13,369.50		Provisiones y Retenciones	\$ 61.36	
Impuestos por Cobrar	\$ 225.99		Impuestos por Pagar	\$ 432.06	
Recechos	\$ 17,747.53				
Activos anticipados	\$ 266.18				
		\$ 1,192.53	PATRIMONIO		\$ 32,308.31
CORRIENTE	\$ 1,192.53		Capital Social	\$ 22,857.14	
Traslado y equipo			Reserva Legal	\$ 861.54	
			Utilidades del Ejercicio Anteriores	\$ 7,373.44	
			Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 1,216.19	
TOTAL DE ACTIVO		<u>\$ 32,801.73</u>	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		<u>\$ 32,801.73</u>


 Lin Chong-Ho
 Representante Legal




 Lic. Jorge Alberto Lopez Henrich
 Auditor Externo





 Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
 Contador General




ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010.
 (Valores expresados en dólares de los Estados Unidos de América.)

INGRESOS		\$	22,897.30
Ventas	\$ 22,897.30		
COSTO DE VENTAS		\$	14,332.29
Inventario Inicial	\$ 17,747.53		
Compras	24,025.37		
Mercadería Disponible	\$ 41,772.90		
Inventario Final	\$ 27,440.61		
UTILIDAD BRUTA		\$	8,565.01
GASTOS DE OPERACIÓN		\$	7,675.46
Gastos de Ventas	\$ 2,322.04		
Gastos de Administración	\$ 5,353.42		
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$	889.55
Menos:		\$	62.27
Reserva legal			
		\$	827.28
UTILIDAD NETA ANTES DEL ISR.		\$	463.80
Menos:		\$	103.40
IMPUESTO SOBRE LA RENTA			
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$	360.40


 Ching-Ho Lin
 Representante Legal




 Fernando Adolfo Pleitez Quintenilla
 Contador




 Lic. Carlos Elias Luna Preza
 Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010
 (valores expresados en dolares de los Estados Unidos de America.)


ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 38,027.02	CORRIENTE		\$ 31,391.74
Efectivo y Equivalentes	\$ 9,207.56		Provisiones y Retenciones	\$ 158.59	
Cuentas por Cobrar	\$ 1,035.39		Impuestos por Pagar	\$ 478.38	
Inventarios	\$ 27,440.81		Partes Relacionadas	\$ 8,647.79	
Gastos Anticipados	\$ 343.46				
NO CORRIENTE		\$ 2,654.48	PATRIMONIO		
Mobiliario y equipo	\$ 2,654.48		Capital Social	\$ 23,000.00	
			Reserva Legal	\$ 801.76	
			Utilidades del Ejercicio Anteriores	\$ 7,230.58	
			Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 363.40	

TOTAL DE ACTIVO \$ 40,681.50

TOTAL PASIVO Y CAPITAL \$ 40,681.50


 Ching Ho Lin
 Representante Legal




 Fernando Adolfo Piletz Quintanilla
 Contador General


 Lic. Carlos Elias Luna Prez
 Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



Los accionistas de la Compañía son los siguientes:

<u>Accionistas</u>	<u>No. De Acciones</u>	<u>%</u>
Mu Sen Lin	100	50%
Chin Ho Lin	100	50%
Total:	200	100%

3) Efectivo:

El efectivo al 31 de diciembre de 2010 y 2009, se encuentra registrado en las cuentas bancarias del sistema financiero nacional, por un monto de US\$ 9,207.56 y US\$ 13,369.50, respectivamente.

4) Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2010, corresponden al impuesto de IVA, por crédito fiscal, por un monto de US\$ 1,035.00. Esta cuenta presenta un incremento respecto al año anterior de US\$ 899.40.

5) Inventarios

Esta cuenta presenta al 31 de diciembre 2010, un saldo de US\$ 27,440.61, y un incremento en relación al año anterior de US\$ 9,693.08.

6) Gastos Anticipados

El saldo de esta cuenta corresponde al Anticipo Pago a Cuenta Renta, del ejercicio, el cual presenta un saldo de US\$ 343.46, y un incremento de decremento de US\$ 77.28, en relación al año anterior.

7) Mobiliario y Equipo

Esta cuenta presenta un saldo de US\$ 2,654.48, y un incremento de US\$ 1,461.95, con respecto al año anterior.

8) Provisiones y Retenciones

Esta cuenta al 31 de diciembre 2010, está conformada de la siguiente forma:

Provisiones	US\$ 46.18
Retenciones	113.41
Total:	US\$ 159.59

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros

9) Impuestos por Pagar

Esta cuenta al 31 de diciembre 2011, está compuesto de la siguiente forma:

IVA	US\$ 0.39
Pago a Cuenta	14.11
Impuesto sobre la Renta	<u>463.88</u>
Total:	<u>(S\$ 478.38)</u>

10) Partes Relacionadas

Esta cuenta presenta al 31 de diciembre 2011, un saldo de US\$8,647.79 y presenta el mismo saldo del año anterior. Esta cuenta registra los préstamos por partes relacionadas.

11) Patrimonio

El capital social, al 31 de diciembre de 2011, está formado de la manera siguiente:

	<u>Monto</u>
Capital Social Mínimo	US\$ 22,857.14
Capital Social Variable (a)	<u>142.86</u>
Capital Social:	US\$ 23,000.00
Reserva Legal	801.76
Utilidades de Ejercicios Anteriores	7,230.58
Utilidad del Presente Ejercicio	<u>363.40</u>
Total Patrimonio:	<u>US\$ 31,395.74</u>
Valor contable por acción:	<u>US\$ 156.98</u>

(a) Modificación al pacto social por cambio en el valor nominal de las acciones, según Acta de Junta General Extraordinaria y Ordinaria de Accionistas No.11, celebrada en la ciudad de Santa Tecla, el 19 de febrero de 2010. Las acciones pasaron de US\$114.2857 a US\$115.00 e/u

Capital social suscrito 200 acciones, a US\$ 115.00 cada una, las cuales se encuentran totalmente pagadas.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros

12) Utilidades Acumuladas

Un detalle de las utilidades acumuladas al 31 de diciembre 2011, es el siguiente:

Saldos al 31 de diciembre 2009	US\$ 8,589.63
Utilidad del ejercicio 2010	\$ 363.40
Incremento al capital social, por cambio en el valor nominal de las acciones.	\$ (142.86)
Saldo al 31 de diciembre de 2010:	<u>\$ 8,810.17</u>

La utilidad del ejercicio 2009, no está contabilizada en el ejercicio 2010.

Composición del saldo de la Reserva Legal, al 31 de diciembre 2011:

Saldo al 31 de diciembre 2009:	US\$ 861.54
Reserva Legal 2010	\$ 62.27
Saldo al 31 de diciembre 2010:	<u>\$ 923.81</u>

La Reserva Legal del ejercicio 2009, no está contabilizada en el año 2010.

Régimen legal que afecta a las utilidades (pérdidas) acumuladas

La compañía debe destinar anualmente un 7% de sus utilidades para constituir una reserva legal hasta llegar al límite mínimo legal requerido por el Código de Comercio, equivalente a un 20% del capital social. Esta reserva deber ser mantenida en la forma que prescribe la ley, la cual requiere que las dos terceras partes de ella, sean invertidas en valores mercantiles salvadoreños o centroamericanos de fácil realización. El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre de 2010 y 2009, es de US\$ 861.54 y US\$ 923.81, respectivamente para cada año.

De acuerdo al artículo 37 del Código de Comercio, si hubiere pérdida del capital, deberá reintegrarse o cubrirse en el caso del ordinal 7, del artículo 444 de la misma Ley, antes del reparto o asignación de utilidades.

13) Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas de mercancías durante los ejercicios 2010 y 2009, ascienden a la suma de US\$ 22,897.30 y US\$ 17,745.62, respectivamente.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros

14) Costo de Ventas

La composición el costo de ventas de la empresa, al 31 de diciembre de 2010, es el siguiente:

Inventario inicial	US\$ 17,747.53
Compras	24,025.37
Inventario final	<u>27,440.61</u>
Total:	<u>US\$ 14,332.29</u>

Este costo representa un 63% de los ingresos totales de la empresa, lo cual está muy elevado considerando que los gastos operativos representan un 34%, la utilidad antes de impuesto será de un 3%.

15) Gastos de Administración

Los gastos de Administración al 31 de diciembre de 2010, se resumen de la siguiente manera:

	2010
Sueldos y salarios	US\$ 0.00
Cuota patronal ISSS-Salud	191.56
Cuota patronal AFP'S	84.06
Honorarios profesionales	411.12
Paplería y útiles	0.00
Seguros	661.92
Cuotas y suscripciones	0.00
Matricula de comercio	7.08
Otros	86.08
Viáticos y transporte	800.73
Mto.de edificios e instalaciones	5.57
Alquileres	246.52
Artículos de aseo y limpieza	135.90
Fovial y Cotrans	160.58
No deducibles	44.23
Totales:	<u>5,353.42</u>

16) Gastos de Venta

Los gastos de Venta al 31 de diciembre de 2010, están conformados de la siguiente manera:

	2010
Sueldos y salarios	1,399.21
Cuota patronal ISSS, salud	103.80
Cuota patronal AFP'S	50.79
Honorarios profesionales	150.00
Viáticos y transporte	301.51
Aranseos	10.79
Mantenimiento de vehículos	---
Totales:	<u>1,916.10</u>

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros

14) Costo de Ventas

La composición el costo de ventas de la empresa, al 31 de diciembre de 2010, es el siguiente:

Inventario inicial	US\$ 17,747.53
Compras	24,025.37
Inventario final	27,440.61
Total:	<u>US\$ 14,332.29</u>

Este costo representa un 63% de los ingresos totales de la empresa, lo cual está muy elevado considerando que los gastos operativos representan un 34%, la utilidad antes de impuesto será de un 3%.

15) Gastos de Administración

Los gastos de Administración al 31 de diciembre de 2010, se resumen de la siguiente manera:

	US\$	2010
Sueldos y salarios		0.00
Cuota patronal ISSS-Salud		191.56
Cuota patronal AFP'S		84.06
Honorarios profesionales		411.12
Papelería y útiles		0.00
Seguros		661.92
Cuotas y suscripciones		0.00
Matrícula de comercio		7.08
Otros		86.08
Viáticos y transporte		800.73
Mtto.de edificios e instalaciones		5.57
Alquileres		246.52
Artículos de aseo y limpieza		135.90
Fovial y Cotrans		160.58
No deducibles		<u>44.23</u>
Totales:		<u>5,353.42</u>

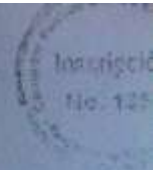
16) Gastos de venta

Los gastos de venta al 31 de diciembre de 2010, están conformados de la siguiente manera:

	2010
	1,399.21
Sueldos y salarios	103.80
Cuota patronal ISSS, salud	50.79
Cuota patronal AFP'S	150.00
Honorarios profesionales	301.51
Viáticos y transporte	10.79
Aranjeles	—
Mantenimiento de vehículos	15.32

CHONG NENG, S.A. DE C.V.

Notas a los Estados Financieros



Fovial y Cotrans	46.23
Fletes y/o trámites	92.59
Gastos no deducibles	12.06
Totales:	<u>2,322.04</u>

Los costos totales de operación representan un 34% de los ingresos totales de la empresa.

7) Impuesto sobre la renta corriente

El gasto de impuesto sobre la renta corriente, por el año que terminó al 31 de diciembre de 2010 y 2009, ascendió a US\$ 463.88 y 405.40, respectivamente, (una tasa efectiva de 52.15% y 23.25%, respectivamente).

El gasto de impuesto sobre la renta difiere del monto que resultaría de aplicar la tasa de impuesto a la utilidad antes del impuesto sobre la renta, debido al efecto de los gastos no deducibles en el ejercicio y a la reserva legal, según continuación que se presenta a continuación.

	<u>2010</u>
Impuesto que resultaría de aplicar la tasa impositiva a la utilidad antes del impuesto:	US\$ 222.39
Efecto de los gastos no deducibles:	<u>14.07</u>
Impuesto sobre utilidad imponible:	236.46
Efecto impositivo de la Reserva Legal:	<u>(15.57)</u>
Total de impuesto sobre la renta:	220.89
Pago a cuenta del impuesto sobre la renta:	<u>(343.46)</u>
Impuesto sobre la renta a recuperar:	<u>(122.57)</u>

18) Sistema de cambio y unidad monetaria

Los estados financieros están expresados en dólares de los Estados Unidos de América (US\$), la cual es una unidad de curso legal en El Salvador, el tipo de cambio se establece fijo de \$8.75 por US\$1.00.

CHONG NENG, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011
(Valores expresados en dolares de los Estados Unidos de América.)


INGRESOS		\$	25,929.02
Ventas	\$ 25,929.02		
COSTO DE VENTAS		\$	18,727.25
Inventario Inicial	\$ 27,440.61		
Compras	\$ 12,227.26		
REB. Y DEV. S/COMPRAS	\$ -		
Mercadería Diminible	\$ 39,667.87		
Inventario Final	\$ 20,940.62		
UTILIDAD BRUTA		\$	7,201.77
GASTOS DE OPERACIÓN		\$	6,016.62
Gastos de Ventas	\$ 3,066.91		
Gastos de Administración	\$ 2,949.71		
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$	1,185.15
GASTOS NO DE OPERACIÓN		\$	3.50
Gastos Financieros	\$ 3.50		
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$	1,181.65
Menos:		\$	82.72
Reserva legal		\$	1,098.93
UTILIDAD NETA ANTES DEL ISR		\$	511.13
Menos:		\$	511.13
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		\$	587.80
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$	587.80


 Lin Ching-Ho
 Representante Legal




 Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
 Contador




 Lic. Carlos Elias Luna Preza
 Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C.V.
 BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011
 (valores expresados en dolares de los Estados Unidos de America)

TOTAL			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 41,431.19	CORRIENTE		\$ 10,803.22
Cectivo y Equivalentes	\$ 19,844.84		Provisi... y Retenciones	\$ 760.27	
Cuentas por Cobrar	\$ 258.98		Impuestos por Pagar	\$ 1,395.16	
Inventarios	\$ 20,940.82		Partes Relacionadas	\$ 6,647.79	
Impuesto sobre La Renta Diferido	\$ 388.95				\$ 33,282.45
		\$ 2,654.48	PATRIMONIO		
NO CORRIENTE			Capital Social	\$ 23,000.00	
Terrano y equipo	\$ 2,654.48		Reserva Legal	\$ 884.48	
			Utilidades del Ejercicio Anteriores	\$ 8,810.17	
			Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 587.80	
TOTAL DE ACTIVO		<u>\$ 44,085.67</u>	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		<u>\$ 44,085.67</u>


 Ching Ho Lin
 Representante Legal





 Fernando Adolfo Pietez Quintanilla
 Contador General


 Lic. Carlos Elias Luna Preza
 Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010
(Expresado en US Dólares)



(1) Resumen de las principales políticas contables aplicadas

a) Base de presentación de sus Estados Financieros

Los estados financieros, han sido preparados sobre la base de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en El Salvador, previos a la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La administración de la Compañía está en análisis para determinar las Normas que aplicará e iniciar el proceso de transición.

Sus principales políticas contables se detallan en los literales siguientes:

b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo

La compañía considera como efectivo y equivalentes de efectivo, al efectivo en caja, los depósitos en bancos, certificados de depósito y los títulos valores comercializables de corto plazo, tres meses o menos.

c) Arrendamientos

Los arrendamientos son clasificados como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento trasladan sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario. Los arrendamientos que no cumplen la condición anterior, son clasificados como arrendamientos operativos.

d) Impuesto sobre la Renta

El impuesto corriente es el impuesto que se espera pagar sobre el ingreso gravable del año, usando tasas de impuesto promulgado o sustancialmente promulgado a la fecha del balance general, y cualquier ajuste por impuesto por pagar respecto a años anteriores.

e) Reconocimiento de Ingresos

Los ingresos por venta de mercadería son registrados bajo el método de acumulación.

2) Operaciones

Chong Neng, S.A. de C. V., se constituyó según escritura pública el 11 de enero de 2000, de acuerdo a las leyes de la República de El Salvador.

La finalidad de la sociedad es la venta de otros productos no clasificados previamente.

Los accionistas de la Compañía son los siguientes:

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



<u>Accionistas</u>	<u>No. De Acciones</u>	<u>%</u>
Mu Sen Lin	100	50%
Chin Ho Lin	100	50%
Total:	200	100%

3) Efectivo

El efectivo al 31 de diciembre de 2011 y 2010, se encuentra registrado en las cuentas bancarias del sistema financiero nacional, por un monto de US\$ 19,844.64 y US\$ 12,312.48, respectivamente.

4) Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2011, corresponden al remanente de IVA por crédito fiscal, por un monto de US\$ 225.98. Esta cuenta presenta una disminución respecto al año anterior de US\$ 1053.98.

5) Inventarios

Esta cuenta presenta al 31 de diciembre 2011, un decremento en relación al año anterior de US\$ 6,499.99.

6) Gastos Anticipados

El saldo de esta cuenta corresponde al Anticipo Pago a Cuenta Renta, del ejercicio, el cual presenta un decremento de US\$ 45.49, en relación al año anterior.

7) Mobiliario y Equipo

Esta cuenta presenta un decremento de US\$ 81.42, con respecto al año anterior.

8) Provisiones y Retenciones

Esta cuenta al 31 de diciembre 2011, está conformada de la siguiente forma:

Provisiones	US\$ 586.86
Retenciones	173.41
Total:	US\$760.27

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



9) Impuestos por Pagar

Esta cuenta al 31 de diciembre 2011, está compuesto de la siguiente forma:

IVA	US\$ 480.97
Pago a Cuenta	403.06
Impuesto sobre la Renta	11.13
Total:	US\$ <u>1,395.16</u>

10) Partes Relacionadas

Esta cuenta presenta al 31 de diciembre 2011, un saldo de US\$8,647.79 y muestra un decremento de US\$ 4,202.21, con respecto al año anterior. Esta cuenta registra los préstamos por pagar a accionistas.

11) Patrimonio

El capital social, al 31 de diciembre de 2011, está formado de la manera siguiente:

	<u>Monto</u>
Capital Social Mínimo	US\$ 22,857.14 ✓
Capital Social Variable	<u>142.86</u> ✓
Capital Social:	US\$ 23,000.00 ✓
Reserva Legal	1,006.53 ✓
Utilidades de Ejercicios Anteriores	8,688.12 ✓
Utilidad del Presente Ejercicio	<u>587.80</u> ✓
Total Patrimonio:	US\$ <u>33,282.45</u> ✓
Valor contable por acción:	US\$ <u>166.41</u>

(a) Modificación al pacto social por cambio en el valor nominal de las acciones según Acta de Junta General Extraordinaria y Ordinaria de Accionistas No.11, celebrada en la ciudad de Santa Tecla, el 19 de febrero de 2010. Las acciones pasaron de US\$114.2857 a US\$115.00 c/u.

Capital social suscrito 200 acciones, a US\$ 115.00 cada una, las cuales se encuentran totalmente pagadas.

CHONG NENG, S.A. DE C.V.

Notas a los Estados Financieros



12) Utilidades Acumuladas

Un detalle de las utilidades acumuladas al 31 de diciembre 2011, es el siguiente:

Saldos al 31 de diciembre 2009	US\$ 8,589.63
Utilidad del ejercicio 2010	\$ 363.40
Incremento al capital social, por redondeo al valor de las acciones.	\$ (117.86)
Saldo al 31 de diciembre de 2010:	\$ 8,810.17
Utilidad del ejercicio 2011	\$ 587.80
Saldo al 31 de diciembre de 2011:	\$ 9,397.97

La utilidad del ejercicio 2009, no está contabilizada en el ejercicio 2010.

Composición del saldo de la Reserva Legal, al 31 de diciembre 2011:

Saldo al 31 de diciembre 2009:	US\$ 861.54
Reserva Legal 2010	\$ 62.27
Saldo al 31 de diciembre 2010:	\$ 923.81
Reserva Legal del año 2011:	\$ 82.72
Saldo al 31 de diciembre 2011:	US\$1,006.53

La Reserva Legal del ejercicio 2009, no está contabilizada en los años 2010 y 2011, según balances al 31 de diciembre de ambos años.

Régimen legal que afecta a las utilidades (pérdidas) acumuladas

La compañía debe destinar anualmente un 7% de sus utilidades para constituir una reserva legal hasta llegar al límite mínimo legal requerido por el Código de Comercio, equivalente a un 20% del capital social. Esta reserva debe ser mantenida en la forma que prescribe la ley, la cual requiere que las dos terceras partes de ella, sean invertidas en valores mercantiles salvadoreños o centroamericanos de fácil realización. El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre de 2011 y 2010, es de US\$1,006.53 y US\$ 923.81, respectivamente para cada año.

De acuerdo al artículo 37 del Código de Comercio, si hubiere pérdida del capital, deberá reintegrarse o reducirse en el caso del ordinal 7, del artículo 444 de la misma Ley, antes del reparto o asignación de utilidades.

13) Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas de mercaderías durante los ejercicios 2011 y 2010, ascienden a la suma de US\$ 25,929.02 y US\$ 22,897.30, respectivamente.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



Mantenimiento de edificios		
Alquileres	0.00	25.76
Fovial y Cotrans	0.00	129.30
Fletes y/o trámites	211.32	46.23
Gastos no deducibles	0.00	92.59
Totales:	<u>945.57</u>	<u>12.06</u>
	<u>3,066.91</u>	<u>2,322.04</u>

Los costos totales de operación representan un 23% de los ingresos totales de la empresa.

17) Impuesto sobre la renta corriente

El gasto de impuesto sobre la renta corriente, por el año que terminó al 31 de diciembre de 2011 y 2010, ascendió a US\$ 511.13 y 463.88, respectivamente, (una tasa efectiva de 43.25% y 52.15%, respectivamente).

El gasto de impuesto sobre la renta difiere del monto que resultaría de aplicar la tasa de impuesto a la utilidad antes del impuesto sobre la renta, debido al efecto de los gastos no deducibles de cada ejercicio y a la reserva legal, según conciliación que se presenta a continuación:

	<u>2011</u>	<u>2010</u>
Impuesto que resultaría de aplicar la tasa impositiva a la utilidad antes del impuesto:	US\$ 295.41	222.39
Efecto de los gastos no deducibles:	<u>236.39</u>	<u>14.07</u>
Impuesto sobre utilidad imponible:	531.80	236.46
Efecto impositivo de la Reserva Legal:	<u>(20.68)</u>	<u>(15.57)</u>
Total de impuesto sobre la renta:	511.12	220.89
Pago a cuenta del impuesto sobre la renta	<u>(388.95)</u>	<u>(343.46)</u>
Impuesto sobre la renta a recuperar:	<u>122.17</u>	<u>(122.57)</u>

18) Sistema de cambio y unidad monetaria

Los estados financieros están expresados en dólares de los Estados Unidos de América (US\$), la cual es una unidad de curso legal en El Salvador, el tipo de cambio se establece fijo de \$8.75 por US\$1.00.

CHONG NENG, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012
 (Valores expresados en dolares de los Estados Unidos de América.)

INGRESOS

Ventas \$ 47,874.37

COSTO DE VENTAS:

Inventario Inicial \$ 24,259.25

Inventario Inicial \$ 20,940.62

Compras \$ 20,944.56

REB. (EV. S/COMPRA) \$ -

Meradería Disponible \$ 41,885.18

Inventario Final \$ 17,625.93

UTILIDAD BRUTA \$ 23,615.12

GASTOS DE OPERACIÓN

\$ 22,206.72 \$ 22,206.72

Gastos de Ventas \$ 13,296.08

Gastos de Administración \$ 8,910.64

UTILIDAD DE OPERACIÓN \$ 1,408.40

Menos: \$ 98.59

Reserva legal \$ 1,309.81

UTILIDAD NETA ANTES DEL ISR

Menos: \$ 1,152.41

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO \$ 157.39



Fernando Adolfo Pleitez Quintanilla
 Contador

Lin Ching-Ho
 Representante Legal

Lic. Carlos Rojas Luna, C.F.C.
 Representante Legal



CHONG NENG, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012
 (valores expresados en dólares de los Estados Unidos de America.)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>CORRIENTE</u>		<u>CORRIENTE</u>	
Activos y Equipos de oficina	\$ 327.55	Provisiones y Retenciones	\$ 752.41
Deudas por Cobrar	\$ 13,025.39	Impuestos por Pagar	\$ 2,075.62
Existencias	\$ 17,625.93		
Reserva sobre La Renta Diferido	\$ 837.79		
		<u>PATRIMONIO</u>	\$ 33,366.43
		Capital Social	\$ 23,000.00
<u>NO CORRIENTE</u>	\$ 4,490.20	Reserva Legal	\$ 1,105.12
Autobus y equipo	\$ 4,490.20	Utilidades del Ejercicio Anteriores	\$ 9,275.92
		Utilidad del Presente Ejercicio	\$ 157.39

TOTAL DE ACTIVO \$ 36,366.46

TOTAL PASIVO Y CAPITAL \$ 36,366.46

Ching Lin
 Representante Legal



Fernando Adolfo Pletex Quintanilla
 Contador General

Lic. Carlos Lina Lina Pletex
 Auditor Externo



CHONG NENG, S.A. DE C.V.

Notas a los Estados Financieros

Al 31 de diciembre de 2012
(Expresado en US Dólares)



(1) Resumen de las principales políticas contables aplicadas

a) Base de presentación de sus Estados Financieros

Los estados financieros, han sido preparados sobre la base de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en El Salvador, previos a la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La administración de la Compañía está en análisis para determinar las Normas que aplicará e iniciar el proceso de transición.

Sus principales políticas contables se detallan en los literales siguientes:

b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo

La compañía considera como efectivo y equivalentes de efectivo, al efectivo en caja, los depósitos en bancos, certificados de depósito y los títulos valores comercializables de corto plazo, tres meses o menos.

c) Arrendamientos

Los arrendamientos son clasificados como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento trasladan sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario. Los arrendamientos que no cumplen la condición anterior, son clasificados como arrendamientos operativos.

d) Impuesto sobre la Renta

El impuesto corriente es el impuesto que se espera pagar sobre el ingreso gravable del año, usando tasas de impuesto promulgado o sustancialmente promulgado a la fecha del balance general, y cualquier ajuste por impuesto por pagar respecto a años anteriores.

e) Reconocimiento de Ingresos

Los ingresos por venta de mercadería son registrados bajo el método de acumulación.

2) Operaciones

Chong Neng, S.A. de C.V., se constituyó según escritura pública el 11 de enero de 2000, de acuerdo a las leyes de la República de El Salvador.

La finalidad de la sociedad es la venta de otros productos no clasificados previamente.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



Los accionistas de la Compañía son los siguientes:

<u>Accionistas</u>	<u>No. De Acciones</u>	<u>%</u>
Mu Sen Lin	100	50%
Chin Ho Lin	100	50%
Total:	<u>200</u>	<u>100%</u>

3) Efectivo

El efectivo al 31 de diciembre de 2012, se encuentra registrado de la siguiente forma;

Efectivo en caja	\$ 88.85
En bancos del sistema financiero	\$ 238.70
Total:	<u>\$ 327.55</u>

4) Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar comerciales al 31 de diciembre de 2012, presentan la siguiente composición:

Clientes	\$ 11,868.80
Lin Mu-Sen	\$ 608.09
Lin Ching-Ho	\$ 608.10
Total:	<u>\$ 13,084.99</u>

5) Inventarios

Esta cuenta presenta al 31 de diciembre 2012, presenta un saldo de \$17,625.93, según sus registros contables.

6) Gastos Anticipados

El saldo de esta cuenta corresponde al Anticipo Paga Cuenta Renta, del ejercicio, el cual presenta un saldo de \$837.79.

7) Mobiliario y Equipo

Esta cuenta presenta un saldo de \$ 4,490.20, según sus registros contables al 31 de diciembre 2012.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



8) Provisiones y Retenciones

Esta cuenta al 31 de diciembre 2012, está conformada de la siguiente forma:

Provisiones		\$ 664.51
Aporte patronal ISSS	\$ 105.69	
Aporte patronal AFP CRECER	\$ 16.88	
Aporte patronal AFP CONFIA	\$ 27.00	
Alcaldía Municipal Santa Tecla	\$ 78.36	
Cta. Por pagar AFP'S	\$ <u>436.58</u>	
Retenciones		\$ 87.90
Cotizaciones ISSS	\$ 42.28	
Cotizaciones AFP'S	\$ 40.62	
Retenciones ISR a terceros	\$ <u>5.00</u>	
Total:		\$ <u>752.41</u>

9) Impuestos por Pagar

Esta cuenta al 31 de diciembre 2012, está conformada de la siguiente forma:

IVA	\$ 795.53
Pago a Cuenta	\$ 127.67
Impuesto sobre la Renta	\$ <u>1,152.42</u>
Total:	\$ <u>2,075.62</u>

10) Patrimonio

El capital social, al 31 de diciembre de 2012, está formado de la manera siguiente:

	Monto
Capital Social	\$ 23,000.00
Reserva Legal	1,105.12
Utilidades de Ejercicios Anteriores	9,275.92
Utilidad del Presente Ejercicio	<u>157.39</u>
Total Patrimonio:	\$ <u>33,538.43</u>
Número de acciones:	200
Valor contable por acción:	<u>US\$ 167.69</u>

Capital social suscrito 200 acciones, a US\$ 115.00 cada una, las cuales se encuentran totalmente pagadas.

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



12) Utilidades Acumuladas

Un detalle de las utilidades acumuladas al 31 de diciembre 2012, es el siguiente:

Saldo al 31 de diciembre de 2011:	\$ 9,275.92
Utilidad del ejercicio 2012	\$ 157.39
Saldo al 31 de diciembre de 2012:	\$ 9,433.31

Composición del Saldo de la Reserva Legal al 31 de diciembre 2012:

Saldo al 31 de diciembre 2011:	\$1,006.53
Reserva Legal 2012	\$ 98.59
Saldo al 31 de diciembre 2012:	\$1,105.12

Régimen legal que afecta a las utilidades (pérdidas) acumuladas

La compañía debe destinar anualmente un 7% de sus utilidades para constituir una reserva legal hasta llegar al límite mínimo legal requerido por el Código de Comercio, equivalente a un 20% del capital social. Esta reserva deberá ser mantenida en la forma que prescribe la ley, la cual requiere que las dos terceras partes de ella, sean invertidas en valores mercantiles salvadoreños o centroamericanos de fácil realización. El saldo de esta cuenta al 31 de diciembre de 2012, es de \$1105.12.

De acuerdo al artículo 37 del Código de Comercio, si hubiere pérdida del capital, deberá reintegrarse o reducirse en el caso del ordinal 7, del artículo 444 de la misma Ley, antes del reparto o asignación de utilidades.

13) Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas de mercaderías durante el ejercicio 2012, asciende a \$ 47,874.37.

14) Costo de Ventas

La composición el costo de ventas de la empresa, al 31 de diciembre de 2012, es el siguiente:

Inventario inicial	\$20,940.62
Compras	\$20,944.56
Inventario final	\$17,625.93
Total:	\$24,259.25

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



15) Gastos de Venta

Los gastos de Venta al 31 de diciembre 2012, están conformados de la siguiente manera:

Sueldos y salarios	5,443.46
Cuota patronal ISSS, salud	412.25
Cuota patronal AFP'S	702.56
Capelería y Útiles	14.39
Combustibles y Lubrificantes	1,362.91
Mantenimiento de Edificios	610.36
Mantenimiento de Vehículos	86.24
Artículos de Asco y Limpieza	38.02
Publicidad y Anuncios	38.64
Fovial y Cotrans	218.92
Fumigaciones	17.70
Fletes y Otros	7.25
Gastos no identificables	3,299.85
Otros	625.10
Desechables	651.42
Impuesto DAI	266.61
Total:	<u>\$ 13,296.08</u>

16) Gastos de Administración

Los gastos de Administración al 31 de diciembre 2012, se resumen de la siguiente manera:

Sueldos y salarios	7,055.48
Cuota patronal ISSS, salud	529.24
Cuota patronal AFP	198.18
Honorarios profesionales	550.00
Publicidad y anuncios	11.50
Solvencias	7.08
Impuestos municipales	470.16
Multas e intereses municipales	89.00
Total:	<u>\$ 8,910.64</u>

CHONG NENG, S.A. DE C. V.

Notas a los Estados Financieros



17) Impuesto sobre la renta corriente

El gasto de impuesto sobre la renta corriente, por el año que terminó al 31 de diciembre de 2012, ascendió a \$1,152.42, (una tasa efectiva de 81.82%).

El gasto de impuesto sobre la renta difiere del monto que resultaría de aplicar la tasa de impuesto a la utilidad antes del impuesto sobre la renta, debido al efecto de los gastos no deducibles de cada ejercicio y a la reserva legal, según conciliación que se presenta a continuación:

Impuesto que resultaría de aplicar la tasa impositiva a la utilidad antes del impuesto:	352.10
Efecto de los gastos no deducibles:	<u>824.96</u>
Impuesto sobre utilidad imponible:	1,177.06
Efecto impositivo de la Reserva Legal:	<u>(24.65)</u>
Total de impuesto sobre la renta:	1,152.41
Pago a cuenta del impuesto sobre la renta	<u>(837.79)</u>
Complemento impuesto sobre la renta a pagar:	<u>314.62</u>

18) Sistema de cambio y unidad monetaria

Los estados financieros están expresados en dólares de los Estados Unidos de América (US\$), la cual es una unidad de curso legal en El Salvador, el tipo de cambio se establece fijo de \$8.75 por US\$1.00.