

# Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador

Molina , Luisa  
Oña, Jessica  
Tipán, Mayra  
Topa, Sharon  
Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Latacunga, Ecuador  
ljmolina4@espe.edu.ec

Recibido: 8 enero 2018  
Aprobado: 29 enero 2018

## Resumen:

El análisis financiero es herramienta indispensable en las organizaciones sin importar el tipo de actividad que desarrollen, puesto que mediante el cálculo de los indicadores financieros se puede conocer la situación real en la que se encuentra la entidad además es útil para tomar decisiones que permitan el cumplimiento de los objetivos de manera eficaz y eficiente. El objetivo de la investigación es analizar la situación financiera del sector comercial del Ecuador en relación con el análisis de los indicadores financieros, realizado a partir de la consolidación de estados financieros a través de una muestra de ciertas entidades comerciales del país.

La metodología aplicada dentro del presente trabajo es descriptiva puesto que se llevara a cabo un análisis de las características que poseen los diagnósticos financieros y los diferentes indicadores además se efectuará un muestreo por cuotas en el cual se escogió un número de datos concretos de estudio que cumplan con los requerimientos, puesto que la información de las entidades comerciales subidas a la Superintendencia de Compañías son confidenciales y poseen cierto grado de dificultad de acceso.

**Palabras claves:** Análisis Financiero, Indicadores Financieros, Empresas comerciales

# Financial analysis in the comercial companies of Ecuador

## Abstract:

The financial analysis is an indispensable tool in the organizations without importing the type of activity that they develop, since by means of the calculation of the financial indicators it is possible to know the royal situation in the one that is the entity in addition it is useful to take decisions that allow the fulfillment of the aims of an effective and efficient way. The aim of the investigation is to analyze the financial situation of the commercial sector of the Ecuador in relation with the analysis of the financial indicators, realized from the consolidation of financial statements across a sample of certain commercial entities of the country.

The methodology applied inside the present work is descriptive since there was carried out an analysis of the characteristics that possess the financial diagnoses and the different indicators in addition a sampling will be effected by quotas in which there was chosen a number of concrete information of study that expire with the requirements, since the information of the commercial entities raised to the Superintendence of Companies they are confidential and possess certain degree of difficulty of access.

**Key words:** Financial Analysis, Financial Indicators, Business ventures

## Introducción

El análisis financiero es indispensable en cualquier tipo de empresa sea comercial, industrial, de servicios, entre otros, este análisis permite conocer la situación real y actual de la información económica y financiera. En este estudio se aplicará un diagnóstico financiero a través de indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad con relación a los estados financieros de las empresas del sector comercial mediante una consolidación.

Además, el análisis financiero es clave para los gerentes y administradores que son los encargados de tomar decisiones importantes para el desarrollo de la empresa, debido a que este análisis permite conocer si se está trabajando

de modo óptimo y así alcanzar las metas de la entidad. Para realizar el diagnóstico financiero y cálculo de indicadores financieros se debe contar con el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados. Para el presente trabajo de investigación se realiza un análisis financiero de una determinada muestra de empresas comerciales del Ecuador.

## Diagnóstico financiero

El objetivo básico financiero de toda empresa según manifiesta Bravo (2017) “es maximizar el valor de la empresa y para lograrlo se deben tomar decisiones bajo una perspectiva de largo plazo buscando siempre la permanencia y el crecimiento en el mercado” (p.67). De acuerdo con el autor el objetivo financiero es

maximizar el valor de la empresa por tal razón es muy importante realizar un análisis financiero y cálculo de los indicadores financieros dentro de las entidades así se podrá conocer la situación real de la organización y tomar decisiones correctas a favor de la misma, para así cumplir con dicho objetivo financiero.

Por diagnóstico financiero o análisis financiero según manifiesta Quizhpe (2013) “es el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta” (p. 24). Es decir, permite ver la composición de la empresa o de un sector dentro del análisis financiero existe dos tipos de análisis el vertical y el horizontal mediante los cuales se puede interpretar los resultados obtenidos dentro de la organización y así poder tomar decisiones correctas que ayude a la toma de decisiones.

### **Indicadores financieros**

De acuerdo con Reyes, Cadena & León (2014) “es un análisis de razones evalúa el rendimiento de la empresa mediante métodos de cálculo e interpretación de razones financieras. La información básica para el análisis de razones

se obtiene del estado de resultados y del balance general de la empresa, es importante para sus accionistas, sus acreedores y para la propia gerencia” (p. 25).

### **Indicadores de liquidez**

Permite analizar si la empresa puede cumplir sus obligaciones a corto plazo dentro de los indicadores de liquidez se encuentra la razón corriente, prueba acida y el capital neto de trabajo

### **Razón corriente**

Según manifiesta Quizhpe (2013) “La razón corriente es uno de los indicadores financieros que permite determinar el índice de liquidez de una empresa, indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo” (p. 30). Para determinar la razón corriente se toma el activo corriente y se divide por el pasivo corriente.

$$\text{Razón Corriente} = (\text{Activo Corriente})/(\text{Pasivo Corriente})$$

En base al autor la razón corriente es el que permite verificar si la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes considerando los inventarios.

## Prueba ácida

Según Barrios, Huamán, & Rodríguez (2016) Menciona que “la prueba acida es una medición más exigente por cuanto no se consideran las existencias o inventarios, ya que tienen menor liquidez que los otros componentes del activo corriente” (p. 25). De esta manera se podrá identificar la solvencia que la empresa posee por cada dólar, es muy importante tomar los valores de la prueba acida ya que esta muestra con mayor veracidad la realidad de las empresas. Para realizar el cálculo se muestra la fórmula de aplicación:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / (\text{Pasivo Corriente})$$

Esta fórmula ayudara a determinas la situación real de cualquier empresa en relación a la solvencia de corto plazo.

## Capital neto de trabajo

Castelo & Anchundia (2016) expone que “La razón del capital neto de trabajo la obtenemos del activo corriente menos el pasivo corriente, lo cual es la representación del monto de recursos que la compañía necesita para cubrir sus obligaciones contando con un capital neto de trabajo” (p. 72). Ayuda a identificar con mayor

claridad las necesidades que tiene una empresa para desarrollar con éxito las operaciones económicas. El autor menciona la siguiente fórmula para su cálculo:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Esta fórmula ayudara a determinas cual es el capital real de cualquier empresa, se expresa en número de veces.

## Indicadores de actividad

Álvarez & Morocho (2013) menciona “los indicadores de actividad son aquello que miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir entradas o salidas” (p. 35). Analizan la velocidad con la que diferentes cuentas se transforman en efectivo, como por ejemplo la mercadería de una empresa.

## Rotación de cartera

Para Pérez (2014) expone “la rotación de cartera es el indicador que establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio de un periodo determinado de tiempo, que generalmente es un año” (p. 32). Este indica cuantas veces ha girado la cuenta por cobrar en un determinado periodo de tiempo. El autor redacta la fórmula que se debe aplicar:

$$\text{Rotación de Cartera} = (\text{Cuentas por Cobrar}$$

Promedio\*365 días)/(Ventas a crédito)

Esta fórmula ayudara a determinas cuantas veces giran las cuentas por pagar, se expresa en número de días.

### **Rotación de inventario**

Pérez (2014) menciona que la rotación de inventario es un “indicador que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad (p. 32). Ayuda a identificar el tiempo que le toma a la empresa rotar los inventarios, con este análisis se puede tomar decisiones adecuadas. El autor redacta la fórmula que se debe aplicar:

Rotación de inventario= (Inventario Promedio\*365 días)/(Costo de Mercancía Vnedida)

Esta fórmula ayudara a determinar con mayor claridad el movimiento que tienen los inventarios en la empresa, se expresa en número de días.

### **Rotación de proveedores**

Cárdenas (2016) afirma “la rotación de proveedores es aquella que mide el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores

rotan durante un período de tiempo determinado, es decir el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa” (p. 37). Ayuda a identificar cuantas veces la cuenta de proveedores gira durante un determinado periodo de tiempo. El autor redacta la fórmula que se debe aplicar:

Rotación de proveedores = (Cuentas por Pagar Promedio x 360 días)/(Compras Totales)

Esta fórmula ayudara a determinar con mayor claridad el movimiento que tiene la cuenta proveedores en la empresa, se expresa en número de días.

### **Ciclo efectivo**

Castillo (2012) menciona “el ciclo de efectivo es aquel en el que se centra en el plazo de tiempo que corre desde que la compañía hace pagos hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo” (p. 19). Este indica el plazo en el que una cantidad de dinero invertida en los activos corrientes es recuperada. El autor redacta la fórmula que se debe aplicar:

(Rotación de Cartera+Rotación de Inventarios totales)-Rotación de Proveedores

Esta fórmula ayudara a determinar con mayor claridad el tiempo que tarda en recuperarse

una cantidad invertida, se expresa en número de días.

### **Rotación del activo**

Cárdenas (2016) expone que la rotación de activos totales es aquella que “muestra la capacidad de una empresa para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos, es decir, la eficiencia en el manejo de los activos para generar más ventas (p. 36). Muestra con claridad el desempeño de la empresa al momento de utilizar los activos de la empresa para generar ingresos. El autor menciona la fórmula que se debe aplicar:

$$\text{Rotación de activo} = \text{Ventas}/(\text{Activos Totales})$$

Esta fórmula ayudara a determinar con mayor claridad el movimiento que tienen los activos de la empresa, se expresa en número de veces.

### **Indicadores de rentabilidad**

Según De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008) Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. Se puede

decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales (p.1).

Los indicadores de rentabilidad son aquellos que permite ver la forma de como optimizar costos, gastos de la mejor manera, así como la habilidad de generar utilidades durante el ejercicio contable permitiendo de esta manera un funcionamiento adecuado en las operaciones de la empresa.

### **Margen bruto**

El margen bruto es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y el precio de compra de ese mismo producto. Este margen bruto, que suele ser unitario, es un margen de beneficio antes de impuestos. Se expresa en unidades monetarias/unidad vendida. Para Ciappa (2005) “Beneficio bruto: Es el margen obtenido por la diferencia entre el precio de venta del producto/servicio y su coste. Es el beneficio que reporta la actividad básica de la empresa. El margen bruto, por tanto, mide la rentabilidad derivada de la venta del servicio/

producto” (p.43).

$$\text{Margen bruto} = (\text{Beneficio bruto})/\text{Ventas}$$

Considerando lo establecido anteriormente el margen bruto constituye la utilidad únicamente descontando de los ingresos por ventas los costos de venta, es decir sin tomar en consideración los impuestos, constituyéndose como una utilidad básica para la empresa.

### **Margen operacional**

El margen operativo mide la rentabilidad de la empresa como una parte de sus ventas totales, una fórmula que da una visión amplia del desempeño de la empresa, pero que no está exento de limitaciones.

Para De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008)

Representa lo que puede ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada unidad monetaria de ventas. Las utilidades de operación son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales (intereses o impuestos), y miden solo las utilidades obtenidas en las operaciones” (p.27)

$$\text{Margen operacional de Utilidad} = (\text{Utilidad Operacional})/(\text{ventas netas})$$

En base al párrafo anterior margen operacional constituye la utilidad descontando de los ingresos por ventas los costos de venta y además tomando en cuenta los impuestos, constituyéndose como una utilidad un poco más cerca de la realidad para la entidad.

### **Margen neto**

La utilidad del margen neto está en que refleja la capacidad de la organización para convertir los ingresos que recibe en beneficios. En otras palabras, permite saber si se está realizando un eficiente control de costes.

Como menciona Fontalvo Herrera, T., Mendoza Mendoza, A., & Morelos Gómez, J. (2011) establece

Es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas. La utilidad neta es igual a las ventas netas menos el costo de ventas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para impuesto de renta, más otros ingresos menos otros gastos. Esta razón por sí sola no refleja la rentabilidad del negocio. (p.1)

$$\text{Margen neto de utilidad} = (\text{Utilidad neta})/(\text{Ventas Netas})$$

En concordancia con lo mencionado el

margen neto de la utilidad aquel beneficio real que obtiene la empresa en el giro de negocio en la cual se descuentan de los ingresos por ventas los costos de venta, gastos operativos, gastos financieros, gastos de administración, así como los impuestos, provisiones, reservas y participaciones de los empleados.

### **Rendimiento del patrimonio (Roe)**

Pineda, F., & Piñeros-Gordo, J. H. (2009) menciona que:

Es un indicador ideal para que a partir de allí se establezcan los umbrales de los demás indicadores financieros, pues se reduce el grado de subjetividad al escoger los estados de alerta amarilla y roja. El primero supone que el aumento anual de por lo menos del 10 % del patrimonio inicial antes de dividendos y capitalizaciones. El segundo supone que una entidad no tiene la capacidad de generar riqueza y en este caso su rentabilidad patrimonial sería inferior al 0 % real. (p.10)

$$\text{ROE} = (\text{beneficio neto}) / (\text{fondos propios})$$

El ROE es un indicador muy utilizado para la comparación de la rentabilidad de empresas del mismo sector; sin embargo, la comparación de empresas de diferentes sectores

puede llevar a conclusiones erróneas puesto que el rendimiento de los capitales difiere en función de muchos aspectos que son propios de sectores diferentes.

### **Rendimiento del activo (Roa)**

Tárraga, A. J. (2011) manifiesta que este indicador “tratará de disminuir el capital de trabajo mejorando el manejo de los inventarios o mejorar el efectivo o las cuentas por cobrar, o también puede reducir los activos fijos mediante franquicias o subcontratando la producción o mejorando la productividad” (p.37).

En relación con el autor el ROA es uno de los indicadores financieros más importantes y empleados actualmente por todas las empresas para establecer su rentabilidad es el **ROA**, el cual, consiste en la relación entre el beneficio obtenido en un determinado período y los activos globales de una empresa

$$\text{ROA} = (\text{EBIT-Impuestos}) / (\text{Activos totales}) = (\text{Beneficio neto} + \text{Intereses}) / (\text{Activos totales})$$

### **Ebitda**

Méndez, C. A. B. (2007) lo define como “un indicador de desempeño operacional que permite tener una idea acerca de la parte de los ingresos generados por las operaciones de

la empresa que se destinaran a cubrir el costo de capital asociado a la generación de bienes o servicios de la empresa". (p.44)

Margen EBITDA= EBITDA/Ventas

En relación a lo mencionado anteriormente el EBITDA es una utilidad depurada es decir que no considera los impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones, lo que permite comparar la rentabilidad del rendimiento operativo de las empresas.

### **Indicadores de endeudamiento**

Como menciona Castaño & Giraldo (2012)

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Indirectamente muestra el grado de riesgo que corren dichos acreedores. Desde el punto de vista de la empresa, los indicadores de endeudamiento sirven para observar la utilización de los recursos externos, es decir con el dinero de quién se está trabajando; y desde el punto de vista del acreedor le permite determinar hasta donde puede otorgar crédito a la empresa (p.2).

Considerando al autor se puede establecer

que los indicadores de endeudamiento son aquellos que nos permiten generar políticas de financiamientos mediante préstamos permitiendo la adquisición de recursos necesarios para el funcionamiento adecuado de las operaciones y actividades del negocio.

### **Nivel de endeudamiento**

Para Castaño & Giraldo (2012)

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Indirectamente muestra el grado de riesgo que corren dichos acreedores. Desde el punto de vista de la empresa, los indicadores de endeudamiento sirven para observar la utilización de los recursos externos, es decir con el dinero de quién se está trabajando; y desde el punto de vista del acreedor le permite determinar hasta donde puede otorgar crédito a la empresa (p.2).

Nivel de Endeudamiento = (Total pasivo)/(Total activo)

Con base a lo anterior el nivel de endeudamiento es el que ayuda a verificar la forma en que se distribuye la participación de los dueños de la entidad considerando los acreedores

y los accionistas, de esta manera poder tomar decisiones cuando los accionistas estén perdiendo el control de las actividades de la empresa.

### **Concentración de los pasivos a corto plazo**

Según manifiesta Castaño & Giraldo (2012) “este indicador permite mostrar en donde se encuentran concentrados los pasivos, si en el corto o en el largo plazo y así muestra la estructura de capital de una empresa. La concentración se mide mostrando la participación de los pasivos corrientes y de los pasivos no corrientes en el total de pasivos” (p.3).

Concentración de los pasivos a corto plazo=  
(Pasivo corriente)/(Pasivo Total)

En relación al párrafo anterior se puede decir que la concentración de los pasivos a corto plazo nos permite identificar cuanto es lo que la empresa adeuda a corto plazo dentro de sus pasivos totales lo que es beneficioso porque se evitan retrasos en el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

### **Endeudamiento financiero**

Castaño & Giraldo (2012) menciona que este indicador

Establece el porcentaje de participación

de todos los acreedores dentro de la empresa, considerando a los acreedores como todos los entes externos a la empresa y a los cuales ella adeuda o tiene obligaciones independientemente del concepto que lo genere: comercial, laboral, de impuestos, financiero o cualquier otro (p.16).

Endeudamiento Financiero= (Obligaciones Financieras promedio )/Ventas

Considerando al autor se establece que el endeudamiento financiero contribuye al conocimiento de cómo favorecen las ventas a la cancelación de obligaciones financieras.

### **Impacto de carga financiera**

Para Garzón (2017) este indicador

Indica el porcentaje que representan los gastos financieros respecto a las ventas durante el mismo período. Es necesario considerar este resultado ya que el margen de carga financiera es máximo del 10% de las ventas y en ningún caso es conveniente que lo supere, la empresa podría estar funcionando para pagar sólo sus gastos financieros, un nivel de carga financiera aceptable es de 5% a 8%. (p.30)

Impacto de la carga financiera= (Gastos financieros )/(ventas )

De acuerdo con el auto se dice que el impacto de carga financiera indica en qué grado de porcentaje las ventas ayudan al pago de intereses de obligaciones financieras conocidas como gastos financieros.

## Cobertura de intereses I

Aponte & Cuello (2018) manifiestan que este indicador “indica la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa, y si la misma dispone de la suficiente

capacidad en términos de utilidad operacional para pagar intereses superiores a los actuales”. (p.40)

Cobertura de intereses=(Utilidad antes de intereses e impuestos )/Intereses

Según manifiesta el autor la cobertura de intereses establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades operacionales de la empresa lo que permite analizar la capacidad de endeudamiento.

## Resultados

**Tabla 1**

*Análisis vertical Estado de resultados*

Estado de resultados año 2017 del sector comercial	Total consolidado	Análisis vertical
Ventas netas locales de bienes gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	8.817.838,21	31,86
Ventas netas locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA o exentas del IVA	18.543.610,00	67,01
Prestaciones locales de servicios gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	90.556,25	0,33
Ingresos obtenidos bajo la modalidad de comisiones o similares	244.682,00	0,88
Utilidad en venta de propiedad planta y equipo	50.000,00	0,18
Ingresos por reembolsos como intermediario monto total facturado por operado	-	-
Otras rentas gravadas	108.517,91	0,39
<b>Total ingresos</b>	<b>27.672.685,37</b>	<b>100,00</b>
Costo inventario inicial de materia prima	3.308,00	0,01
Costos compras locales netas materia prima	78.046,00	0,32
Costo inventario final de materia prima	2.566,00	0,01
Costo inventario final producto en proceso	11,00	0,00
Inventario inicial bienes no producidos por el sujeto pasivo	2.505.827,65	10,39
Costo inventario inicial productos terminados	1.526,00	0,01
Costo inventario final productos terminados	590,00	0,00
Costo compras locales netas de bienes no producidos por la sociedad	24.339.048,00	100,96

Costo de importaciones bienes no producidos por el sujeto pasivo	757.686,00	3,14
Costo inventario final bienes no producidos por el sujeto pasivo	(2.360.486,00)	(9,79)
Gasto sueldos salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	926.360,41	27,73
Gasto beneficios sociales indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	444.869,66	13,31
Gasto aporte a la seguridad social incluye fondo de reserva	162.638,06	4,87
Gastos profesionales honorarios dietas	34.119,00	1,02
Gasto provisiones para desahucio	5.570,00	0,17
Gasto otros gastos por beneficios a empleados	27.092,00	0,81
Gasto depreciación acumulada de equipos	9.546,00	0,29
De activos financieros ( reversión para créditos incobrables)	24.992,00	0,75
Gasto por deterioro en el valor de propiedad planta y equipo	127.007,00	3,80
Valor no deducible por perdida netas de inventario	44.034,79	1,32
Gasto depreciación no acelerada de propiedad planta y equipo	9.388,00	0,28
Gasto depreciación acelerada de propiedad planta y equipo	3.252,00	0,10
Gasto depreciación del reevaluó de propiedades, planta y equipo	2.779,42	0,08
Gasto otras provisiones	65.555,09	1,96
Gasto promoción y publicidad	7.754,00	0,23
Gasto transporte	453.773,43	13,58
Gasto combustibles y lubricantes	26.294,84	0,79
Gastos de viaje gasto	115.836,00	3,47
Gastos de gestión	23.780,09	0,71
Gasto arrendamiento de inmuebles	96.586,69	2,89
Gasto suministros y materiales	29.851,56	0,89
Gasto mantenimiento y reparaciones	69.652,50	2,08
Valor no deducible mantenimiento y reparaciones	17.140,00	0,51
Gasto seguros y reaseguros primas y cesiones	53.571,74	1,60
Gasto impuestos contribuciones y otros	19.004,00	0,57
Gasto operaciones de regalías, servicios, Tecnología, Administración No relacionados locales	51.152,00	1,53
Gasto servicios públicos	11.578,00	0,35
Gasto por siniestros	7.664,00	0,23
Valor no deducible impuestos y otros	375,00	0,01
Gasto comisiones no relacionadas	7.148,00	0,21
IVA que se carga al gasto	23.665,91	0,71
Gasto servicios públicos	88.892,23	2,66
Gasto otros gastos	369.120,36	11,05
Costo otros gastos	1.992,00	0,06
Gastos no otros operaciones	1.692,00	0,05
Valor no deducible otros gastos	2.170,87	0,06

Gastos de transacción (comisiones bancarias, honorarios, tasas, entre otros)	4.602,00	0,14
Gasto interés con instituciones financieras no relacionadas locales	53.521,00	1,60
Baja de inventarios	11.407,42	0,34
Ingresos financieros e interés con instituciones financieras no relacionadas locales	2.386,00	0,07
<b>Total costos</b>	<b>24.107.694,26</b>	<b>100,00</b>
<b>Total gastos</b>	<b>3.341.173,88</b>	<b>100,00</b>
<b>Total costos y gastos</b>	<b>27.498.168,14</b>	
Saldo del anticipo pendiente de pago antes de rebaja (traslade campo 876 declaración periodo anterior)	<b>35.883,98</b>	
Perdida del ejercicio	<b>2.087,00</b>	
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>228.942,23</b>	
<b>Utilidad</b>	<b>174.517,23</b>	

Fuente: Elaboración propia, a partir de Superintendencia de Compañías (2017)

En base al análisis realizado Estado de resultados año 2017 del sector comercial, se puede concluir que los ingresos que más obtiene este sector está conformado por las ventas netas locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA o exentas del IVA, de la misma manera los gastos más representativos están conformados por los gastos de beneficios sociales indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada al IESS, obteniendo una utilidad de \$174.517,23 durante el año 2017.

## Tabla 2

### *Analisis vertical Balance General*

Estado de situación financiera año 2017 del sector comercial	Total consolidado	Análisis vertical
Efectivo y equivalentes al efectivo	829.697,48	8,79
Cuentas y documentos por cobrar clientes relacionados locales	3.364.495,56	35,64
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes relacionados locales	160.649,00	1,70
Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados locales	1.607.015,26	17,02
Otras cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados locales	8.002,00	0,08
(-) deterioro acumulado del incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	(177.338,13)	(1,88)
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo IVA	91.293,00	0,97
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo por renta	240.901,45	2,55

Primas de seguro pagadas por anticipado	6.995,00	0,07
Inventario de productos terminados y mercaderías en almacén	2.177.287,00	23,06
Inventario materia prima	2.566,00	0,03
Inventario en productos en proceso	11,00	0,00
Arrendamiento operativo pagados por anticipado	1.410,00	0,01
Otros activos por impuestos corrientes	56.528,73	0,60
Otros pagados por anticipado	10.542,10	0,11
Otros activos corrientes	11.863,37	0,13
(-) deterioro acumulado del valor de inventario por ajuste al valor neto realizado	51.840,00	0,55
<b>Total activo corriente</b>	<b>8.443.758,82</b>	<b>89,44</b>
Otros derechos representativos del capital sociedades	-	-
Construcción en curso y otros activos en tránsito	16.701,00	0,18
Terrenos ( costo historio antes de expresión o revaluaciones)	469.975,00	4,98
Maquinaria y equipo ( costo historio antes de expresión o revaluaciones)	127.095,00	1,35
Muebles y enseres	38.862,92	0,41
Equipo de computación y software	116.434,00	1,23
Vehículos equipo de transporte y caminero móvil	295.389,00	3,13
Del costo histórico antes de re expresiones o revaluaciones	381.871,00	4,04
(-) deterioro acumulado del valor de propiedades, planta y equipo	(621.180,03)	(6,58)
Otros activos no corrientes	86.641,86	0,92
Por contrato de arriendo de equipos de computación	5.954,00	0,06
Por contrato de arriendo de vehículo	60.030,00	0,64
Otras propiedades planta y equipo	19.114,00	0,20
<b>Total activo no corriente</b>	<b>996.887,75</b>	<b>10,56</b>
<b>Total activo</b>	<b>9.440.646,57</b>	<b>100,00</b>
Otras y documentos por pagar corriente no relacionados	8.219,00	0,11
Cuentas y documentos por pagar comerciales corriente relacionados locales	2.583.653,47	35,30
Cuentas y documentos por pagar comerciales corriente no relacionados del exterior	374.805,00	5,12
Cuentas y documentos por pagar comerciales corriente no relacionados locales	2.242.935,48	30,64
Obligaciones con instituciones corriente no relacionados locales	360.648,00	4,93
Otros documentos por pagar corrientes a accionistas socios partícipes beneficios u otros	32.361,00	0,44
Obligaciones financieras corrientes no relacionadas locales	86.484,00	1,18
Obligaciones impuesto a la renta por pagar del ejercicio corriente	61.195,00	0,84
Obligaciones participación trabajadores por pagar del ejercicio corriente	30.304,00	0,41
Obligaciones con el IESS	62.188,00	0,85
Obligaciones emitidas corriente	4.815,47	0,07

Otros pasivos por beneficios a empleados	439.339,42	6,00
Otras provisiones corrientes	246.630,00	3,37
Anticipo clientes	192.911,00	2,64
Otros pasivos corrientes	329.584,36	4,50
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>7.056.073,20</b>	<b>96,40</b>
Otras cuentas por pagar no corrientes no relacionados	92.682,00	1,27
Otros documentos titulares de derechos representativos de capital	9.845,00	0,13
Cuentas y documentos por pagar comerciales largo plazo relacionados locales	133.401,00	1,82
Otros pasivos no corrientes otros	27.706,44	0,38
<b>Total pasivos no corriente</b>	<b>263.634,44</b>	<b>3,60</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>7.319.707,64</b>	<b>100,00</b>
Capital suscrito y/o asignado	83.800,00	3,95
Aportes del sesiones o accionistas futuras capitalizaciones	32.815,00	1,55
Reserva legal	68.862,51	3,25
Reserva facultativa	19.966,00	0,94
Ganancias netas por reversiones de provisiones por reembolso a clientes	47.285,00	2,23
Utilidad no distribuida ejercicios anteriores	1.633.290,00	77,01
Perdida del ejercicio patrimonio	12.697,00	0,60
Pérdida acumulada ejercicios anteriores	71.524,82	3,37
Utilidad del ejercicio patrimonio	151.757,23	7,16
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>2.120.939,05</b>	<b>100,00</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>9.440.646,69</b>	

Fuente: Elaboración propia, a partir de Superintendencia de Compañías (2017)

Estado de situación financiera año 2017 del sector comercial indica que la mayor parte del pasivo del sector comercial está conformado por Cuentas y documentos por cobrar clientes relacionados locales con un 35,64% en segundo lugar las cuentas y documentos por pagar comerciales corriente no relacionados locales con un 35,30 % y en tercer lugar la cuenta de inventario de productos terminados y mercaderías en almacén lo que muestra que el estado económico de este sector es óptimo. Por otro lado,

los pasivos tienen su mayor concentración en la cuenta otros pasivos por beneficios a empleados con un 6 % teniendo una utilidad que representa 7, 16% con un monto de \$151.757,23.

## Indicadores de liquidez

### Razón corriente

$$(\text{Activo Corriente}) / (\text{Pasivo Corriente}) = 8.443.759,00 / 7.056.073,00 = 1,20$$

Según la razón corriente en el sector comercial por cada dólar que debe a corto plazo,

cuenta con \$1,20 para cumplir sus obligaciones es decir que alcanza a cubrir sus obligaciones a corto plazo y todavía cuenta con 0,20 centavos pero contando con los activos corrientes y los inventarios.

### Prueba ácida

(Activo Corriente - Inventarios) / (Pasivo Corriente) =

$$(8.443.759,00 - 2.179.864,00) / 7.056.073,00 = 0,89$$

De acuerdo con el resultado las empresas del sector comercial por cada dólar que se adeuda a corto plazo se posee 0,89 centavos para cumplir con sus obligaciones contando solo con los activos corrientes sin considerar los inventarios.

### Capital neto de trabajo

Activo Corriente-Pasivo Corriente

$$8.443.759,00 - 7.056.073,00 = 1.387.686,00$$

En relación con este cálculo, las empresas comerciales poseen 1.387.686,00 millones de capital neto de trabajo. Financieramente la empresa está en un buen punto debido a que, aunque con la prueba ácida no alcanza a cubrir sus obligaciones corrientes aún posee un capital neto de trabajo.

## Indicadores de actividad

### Rotación de cartera

$$\frac{(\text{Cuentas por Cobrar Promedio} * 365 \text{ días})}{(\text{Ventas a crédito})} = \frac{(1.285.040,50 * 365)}{3.364.496,00} = 139,41 \text{ días}$$

El resultado obtenido indica que las entidades tardan 130, 42 aproximadamente 131 días en cobrar a sus clientes lo que significa que poseen una rotación de cartera lenta lo que no es bueno para las entidades porque no se trata de empresas manufactureras y necesitan de efectivo para sus operaciones.

### Rotación de inventario

$$\frac{(\text{Inventario Promedio} * 365)}{(\text{Costo de Mercancía Vendida})} = \frac{(726.621,33 * 365)}{24.107.694,00} = 11 \text{ días}$$

La empresa tarda 11 días en convertir sus inventarios en efectivo o cuentas por cobrar, además es una rotación ágil porque tarda menos de 30 días lo que es conveniente para la empresa.

### Rotación de proveedores

$$\frac{(\text{Cuentas por Pagar promedio} * 365 \text{ días})}{(\text{Compras Totales})} = \frac{(78.642,67 * 365)}{133.401,00} = 215,18$$

Las empresas comerciales tardan 215,18

días aproximadamente 216 días en cancelar sus obligaciones implica una rotación de proveedores debido a que tarda más de 30 días pero considerando que es un amplio número de empresa es un término aceptable.

### **Ciclo efectivo**

(Rotación de Cartera+Rotación de Inventarios totales)-Rotación de Proveedores

$$139,41 + 11,00 - 215,18 = (64,77)$$

Las empresas comerciales están en un cierto problema puesto que un ciclo efectivo resulta negativo aproximadamente 67 días. Lo que quiere decir que como la rotación de inventarios es ágil y la rotación de cartera es lenta no puede cubrir a tiempo sus deudas con los proveedores y por ende paraliza sus operaciones.

### **Rotación del activo**

$$\text{Ventas} / (\text{Activos Totales}) = 27.361.488,00 / 4.720.323,50 = 5,80$$

Los activos totales de las entidades comerciales rotaron 5,80 veces al año se puede explicar que por cada dólar invertido en activos la empresa genera ventas de 5,8 lo que nos muestra que los activos si son importantes para generar ventas en las empresas.

## **Indicadores de rentabilidad**

### **Margen bruto**

$$\text{margen bruto} = (\text{beneficio bruto}) / \text{ventas} = 228.942,00 / 27.361.488,00 = 0,01$$

Los resultados obtenidos manifiestan que por cada dólar vendido se obtiene un 1% de utilidad bruta descontando solo el costo de mercadería vendida.

### **Margen operacional de utilidad**

$$\text{margen operacional de utilidad} = (\text{utilidad operacional}) / (\text{ventas netas}) = 228.942,00/27.361.488,00 = 0,00836$$

Los resultados obtenidos manifiestan que por cada dólar vendido se obtiene un 0,84% de utilidad operacional descontando no solo el costo de mercadería vendida sino otros gastos.

### **Rendimiento del patrimonio (ROE)**

$$\text{ROE} = (\text{beneficio neto}) / (\text{fondos propios}) = 228.942,00 / 2.120.939,00 = 0,108$$

Las empresas comerciales obtienen 10,8% con respecto al activo total, es decir que por cada dólar invertido se genera 10,8 centavos de utilidad neta del periodo.

### **Rendimiento del Activo Total (ROA)**

$$\text{ROA} = (\text{EBIT-impuestos}) / (\text{activos totales}) =$$

$$(\text{beneficio neto} + \text{intereses}) / (\text{activos totales}) =$$

$$228.942,00 / 4.720.323,50 = 0,05$$

Las empresas comerciales tienen un rendimiento del activo es decir un ROA del 5% sobre los activos totales es decir los activos ayudan a la generación de utilidades

### **Ebitda**

$$\text{EBITDA} = \text{utilidad operacional} + \text{gastos por depreciación} + \text{gastos por amortización} =$$

$$228.942,00 + 9.546,00 = 238.488,00$$

El margen de EBITDA dentro de las entidades comerciales de \$ 238.488,00, lo que quiere decir que las ventas contribuyen a las utilidades restando las depreciaciones.

### **Indicadores de endeudamiento**

Nivel de Endeudamiento

$$\text{Nivel de endeudamiento} = (\text{Total Pasivo}) / (\text{Total Activo}) = 7319707,64 / 9.440.646,57 = 0,7753$$

En el análisis del nivel de endeudamiento se establece que los acreedores son dueños del 77,53% mientras que los accionistas tan solo poseen el 22,47%, al tratarse del sector comercial no es factible.

### **Concentración de pasivo a corto plazo**

$$\text{concentración de pasivo en el corto plazo} =$$

$$(\text{Pasivo Corriente}) / (\text{Pasivo Total}) =$$

$$7.056.073,20 / 9.440.646,57 = 0,7774$$

Este resultado indica que se tiene un 77,74% en el pasivo a corto plazo del total de pasivos lo que no es conveniente porque no se podrá alcanzar a cubrir sus obligaciones en el tiempo establecido.

### **Endeudamiento Financiero**

$$\text{Endeudamiento financiero} = (\text{Obligaciones financieras promedio}) / (\text{ventas}) = 86.484,00 / 27.361.488,00 = 0,003087$$

Las empresas del sector comercial actualmente no cuentan con endeudamiento con instituciones financieras muy significativas debido a que corresponde al 0,31%.

### **Impacto de la carga financiera**

$$\text{Impacto de la carga financiera} = (\text{Gastos financieros}) / (\text{ventas}) = 53.521,00 / 27.361.488,00 = 0,001433$$

Los gastos financieros representan el 0,14%, es decir que de las ventas hay que destinar el 0,14% cada año para pagar gastos por intereses financieros.

## Cobertura de intereses I

*Cobertura de intereses I* = (Utilidad de operación) / (Gastos financieros) = 228.942,00 / 53.521,00 = 4,28

Según el porcentaje determinado no es factible que las empresas del sector comercial soliciten prestamos debido a que están al límite de la capacidad de endeudamiento

## Cobertura de intereses II

*Cobertura de intereses II* = (EDITDA) / (Gastos financieros) = 238.488,00 / 53.521,00 = 4,45

Según el porcentaje determinado no es factible que las empresas del sector comercial soliciten prestamos debido a que están al límite de la capacidad de endeudamiento esto sin contar con las depreciaciones y amortizaciones es decir considerando la utilidad operacional

## Conclusiones

El análisis financiero y los indicadores financieros como es el de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad son muy importante dentro de todo tipo de entidad puesto que es considerado como una herramienta clave para conocer el estado real de las entidades y poder tomar decisiones correctas a favor de la entidad para que así no tenga problema al cumplir

sus objetivos organizacionales.

Dentro de las empresas comerciales el Estado de situación financiera año 2017 del sector comercial indica que la mayor parte del pasivo del sector comercial está conformado por Cuentas y documentos por cobrar clientes relacionados locales con un 35,64%. En base al análisis realizado Estado de resultados año 2017 del sector comercial, se puede concluir que los ingresos que más obtiene este sector está conformado por las ventas netas locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA o exentas del IVA, de la misma manera los gastos más representativos esta conformador por los gastos de beneficios sociales indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS, obteniendo una utilidad de \$174.517,23 durante el año 2017.

Se puede concluir que el sector comercial del Ecuador acumulo activos por \$9440646,57 millones conformado por \$9440646,57 del activo corriente, \$996887,75 del activo no corriente, por otro lado acumulo en los pasivos por \$7319707,64 conformado por \$7056073,2 de pasivo corriente y \$263634,44 del pasivo no corriente obteniendo como patrimonio un total del sector comercial de \$2120939,05.

## Referencias bibliográficas

- Álvarez, K. & Morocho, S. (2013) análisis financiero de una estación de servicio local y su impacto en el crecimiento de la empresa. Universidad de Cuenca. (p.33-35) Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/3538/1/TESIS.pdf>
- Aponte, H. & Cuello, G. (2018). Diagnóstico financiero estratégico para la empresa BIOMAX S.A. Recuperado de [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12596/Hollman\\_Aponte\\_Gabriel\\_Cuello\\_2018.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12596/Hollman_Aponte_Gabriel_Cuello_2018.pdf?sequence=2)
- Barrios, C.; Huamán, G. & Rodríguez, J. (2016). Influencia de las ratios financieras en la toma de decisiones de la empresa architech constructores S.A.C. Universidad Peruana de las Américas. (pp. 25-26). Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/153/tesis%20-capitulo%20%28BN%29%20Edita.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bravo, J. (2017). Factores que afectan la sostenibilidad y el crecimiento de las pequeñas empresas en la ciudad de Bucaramanga - Santander – Colombia. Revista de investigación SIGMA. Vol.4 (2017), pp. 66-67 Recuperado de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/65-81/pdf>
- Castaño, A & Giraldo, Y. (2012). Indicadores de endeudamiento. Recuperado de <https://ticsycomunicacion.files.wordpress.com/2012/11/indicadores-de-endeudamiento.pdf>
- Castelo, O. & Anchundia, A. (2016) estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa editmedios s.a. Universidad de Guayaquil. (pp. 72-73). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11106/1/TESIS%20FINAL.pdf>
- Castillo, Y. (2012). Evaluación financiera de liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo. Universidad de San Carlos de Guatemala. (pp. 36-37). Recuperado de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_4031.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4031.pdf)
- Cárdenas, J. (2016). Análisis diagnóstico y propuesta de mejora administrativa y financiera para una pequeña empresa de la industria metal mecánica en la ciudad de san Luis potosí. Universidad Autónoma de San Luis de Potosí. (pp.37-38). Obtenido de <http://ninive.uaslp.mx/jspui/bitstream/i/4156/1/Tesis%20%20Jorge%20Ca%CC%81rdenas.pdf>
- Ciappa, M. (2005). Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino. Buenos Aires: Federación de Centro y Entidades de Acopiadores de Cereales, Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional de Plata. Recuperado de [http://producirconservando.org.ar/intercambio/docs/rentabilidad\\_sector\\_agrario\\_argentino.pdf](http://producirconservando.org.ar/intercambio/docs/rentabilidad_sector_agrario_argentino.pdf)
- De La Hoz Suárez, B.; Ferrer, M. & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de

rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109.

Fontalvo Herrera, T.; Mendoza Mendoza, A. & Morelos Gómez, J. (2011). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia). *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (34).

Garzón, M. (2017). Análisis de sostenibilidad, rentabilidad y endeudamiento de SkyNey de Colombia S.A.S a través de indicadores financieros. Recuperado de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/14483/1/An%C3%A1lisis%20de%20Rentabilidad%20Liquidez%20y%20Endeudamiento%20de%20SkyNet%20de%20Colombia%20-%20Mariana%20Garz%C3%B3n%20Gonz%C3%A1lez.pdf>

Jaramillo, M. & Cardenas-Perez, A. (2018). Modelización econométrica bajo la metodología de box-jenkins. estudio empírico a la liquidez del sistema financiero ecuatoriano. *Investigación Operacional*, 39(4), 592-607.

Méndez, C. (2007). EBITDA, ¿es un indicador financiero contable de agregación de valor?. *CAPIC REVIEW*, (5), 4.

Pérez, J. (2014). Incidencia de la morosidad de

cartera en la sostenibilidad financiera de la E.S.E Hospital Emiro Quintero Cañizares, Durante el periodo 2010\_2012. Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña. (pp.32-33). Recuperado de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspace/ufpso/bitstream/123456789/231/1/25188.pdf>

Pineda, F. & Piñeros-Gordo, J. (2009). El indicador financiero único como mecanismo de alerta temprana: una nueva versión. *Temas de Estabilidad Financiera*; No. 39.

Quizhpe, P. (2013). Propuesta de mejoramiento para la empresa comercial aceros del sur cía. De la ciudad de Loja. Universidad de Loja. (pp. 24-30). Recuperado de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/2143/1/2.%20TESIS%20DE%20GRADO%20.pdf>

Reyes, I.; Cadena, L. & León, I. (2014). La importancia del análisis de los estados financieros en la toma decisiones. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (pp.24-25). Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>

Tárraga, A. (2011). Uso de indicadores financieros para evaluar el impacto de las Prácticas de Alta Implicación. *WPOM*, 2(2), 32-43.