



**Incidencia de la rentabilidad de las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” en la
situación financiera retail en el Ecuador en los años 2010 – 2019.**

Aizaga Culcay, Karla Andrea y Folleco Mina, Carla Michelle

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas, Contadora Pública -

Auditora

Dr. Carrillo Punina, Álvaro Patricio

15 de marzo del 2021

Document Information

Analyzed document Trabajo de Titulación Aizaga_Folleco.docx (D98101623)
Submitted 3/12/2021 1:21:00 PM
Submitted by CARRILLO PUNINA ALVARO PATRICIO
Submitter email apcarrillo@espe.edu.ec
Similarity 3%
Analysis address apcarrillo.espe@analysis.orkund.com



Plazo de entrega a cur
**ALVARO PATRICIO
CARRILLO PUNINA**

Sources included in the report

- W** URL: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20979/1/Cristian%20Alexander%20...>
Fetched: 12/30/2020 6:57:17 AM  9
- W** URL: <https://docplayer.es/49578376-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-fa...>
Fetched: 6/1/2020 6:16:40 AM  13
- W** URL: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/5632/1/Palmenia%20Evelyn%20Sig...>
Fetched: 12/9/2020 11:12:40 PM  2
- W** URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/61001720.pdf>
Fetched: 1/11/2020 6:51:40 PM  1
- W** URL: <https://repositorio.unan.edu.ni/4090/1/8509.pdf>
Fetched: 2/27/2021 2:07:42 PM  1



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“Incidencia de la rentabilidad de las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” en la situación financiera retail en el Ecuador en los años 2010 – 2019”**, fue realizado por: **Aizaga Culcay, Karla Andrea y Folleco Mina, Carla Michelle** el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la **“Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE”**, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 15 de marzo de 2021

Una firma manuscrita en tinta negra, que parece ser la del Dr. Carrillo Punina, Álvaro Patricio, sobre una línea horizontal.

Dr. Carrillo Punina, Álvaro Patricio

C.I.: 0501623284

DIRECTOR DE TESIS



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIA DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Aizaga Culcay, Karla Andrea** y **Folleco Mina, Carla Michelle**, con cédulas de ciudadanía N° 1719371138 y N° 1727167650, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Incidencia de la rentabilidad de las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” en la situación financiera retail en el Ecuador en los años 2010 – 2019”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la “Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE”, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí 15 de marzo de 2021

Aizaga Culcay, Karla Andrea

C.I, 1719371138

Folleco Mina, Carla Michelle

C.I, 1727167650



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Nosotras, Aizaga Culcay, Karla Andrea y Folleco Mina, Carla Michelle, con cédulas de ciudadanía N° 1719371138 y N° 1727167650, autorizamos a la "Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE" publicar el trabajo de titulación "Incidencia de la rentabilidad de las empresas: "Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A" en la situación financiera retail en el Ecuador en los años 2010 – 2019" en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí 15 de marzo de 2021

Aizaga Culcay, Karla Andrea

C.I, 1719371138

Folleco Mina, Carla Michelle

C.I, 1727167650

Dedicatoria

La elaboración de este trabajo de titulación se lo dedico a:

Mi mamá por siempre ser un apoyo fundamental en toda mi carrera universitaria, quien día a día me motivaba a seguir y no rendirme, quien se preocupa por mi bienestar, aconsejarme para cumplir mis metas, por ser mi guía, un ejemplo a seguir de perseverancia y demostrarme que las cosas que uno se propone se pueden conseguir con esfuerzo.

Mi papá quien siempre estuvo al pendiente de mí, por preocuparse de darme lo necesario para poder continuar mi carrera universitaria, por estar cuando lo necesito y ser un padre ejemplar.

Mi hermana Fernanda quien ha sido como mi segunda madre y me ha apoyado en las decisiones que he tomado sin juzgarme, por darme consejos y palabras de aliento para culminar mi carrera y lograr lo que me proponga.

Mi hermano Gabriel quien siempre está para mí y me ayuda en lo que está a su alcance, siendo un apoyo incondicional como un gran hermano mayor.

Mi sobrina Estefanía que es como una hermana menor para mí, quien me ve como un ejemplo a seguir y me dio valentía para no rendirme y tener bien claro mi objetivo que ahora lo estoy logrando.

Karla Andrea Aizaga Culcay

Dedicatoria

Una meta obtenida sin una motivación y sin implicación de emociones se convierte únicamente en un capricho, por ello, este trabajo lo dedico a Dios, principal motor de mis acciones. Dedico todo el esfuerzo y trabajo que refleja mi tesis a mi familia, a aquellas personas que de verdad me aprecian y festejan mis triunfos y logros como suyos. A mi primer y más grande amor, madre mía te dedico esta investigación que habla más del fruto de tu trabajo que del mío.

Me la dedico por el orgullo que me permito sentir al saber que he llegado hasta el final del camino. Se la dedico a todo aquello que implicó un reto a lo largo del trayecto. Este es el fin de mi carrera universitaria pero el inicio de muchos otros proyectos de formación profesional con los que seguiré.

Carla Michelle Folleco Mina

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios porque por intermedio de él y con su voluntad se realizan las cosas.

A toda mi familia por apoyarme con sus consejos, darme motivación y ser una familia unida en la que prevalece valores entre nosotros y hacia las demás personas.

A mis amigos de la universidad Roger, Adriana, Josselyn, Carolina, Mishelle, Bryan y Carina que con su compañía y sus locuras siempre alegraron mi estancia en la universidad.

A mi amiga Carla, mi compañera de tesis, quien siempre estuvo a mi lado en toda esta trayectoria brindándome sus consejos y su amistad.

Y a ti Alizz que desde que te conozco me cambiaste la vida, gracias por tu apoyo y por ser mi complemento, por darme ánimos a continuar y poder culminar este trabajo de titulación.

Karla Andrea Aizaga Culcay

Agradecimiento

Más gracias sean dadas a Dios, que nos da la victoria por medio de nuestro señor Jesucristo (1 Corintios 15:57).

Iniciare agradeciéndole a Dios por todos los dones y favores recibidos, sin ellos, esto no sería posible.

Agradezco a mi madre Mardeli Mina, mi ángel en la tierra, quien ha luchado incansablemente dejando de lado sus metas personales para que yo cumpla con las mías, gracias por todos los consejos, el ánimo, el apoyo, el amor y todo lo que hizo que hoy este aquí; a mi hermana Dayana Folleco quien supo guiarme y enseñarme a valorar lo que el trabajo que hacía mi madre por ambas, gracias por influir de manera positiva y determinante en mi vida; a mi padre Wilson Folleco por todos los consejos que me diste desde pequeña, fueron fundamentales en épocas complejas. Un agradecimiento especial a mi mamita Celina Arce, mi ángel en el cielo, el tiempo no nos alcanzó para todo, pero gracias a lo que me enseñó de pequeña, hoy estoy aquí. También quiero agradecer a mi gran amiga y compañera de tesis Karla Aizaga, hoy me queda decir que todo lo que vivimos estos seis años, finalmente ha dado su más grande fruto. Por supuesto, también quiero agradecer a la persona que ha dirigido este trabajo Dr. Álvaro Carillo, por toda la ayuda y los consejos suscitados desde el inicio de esta investigación hasta alcanzar los objetivos propuestos.

A todos ustedes, reitero mis agradecimientos, han aportado más de lo que se imaginan a largo de todo este tiempo. Y como siempre te digo madre mía, si tu no hubieses sido, yo simplemente no sería. Te amo con todo mi corazón.

Carla Michelle Folleco Mina

Índice de contenidos

Certificación	3
Autoria de responsabilidad	4
Autorización	5
Dedicatoria.....	6
Dedicatoria.....	7
Agradecimiento.....	8
Agradecimiento.....	9
Indice de contenidos.....	10
Indice de tablas	20
Indice de figuras.....	26
Resumen	30
Abstract.....	31
Capítulo I.....	32
Planteamiento del Problema	32
Antecedentes.....	32
Diagnóstico del sector	32
Importancia	35
Los Retail con la crisis.....	36
Planteamiento del Problema	38
Objetivos de estudio.....	39

	11
Objetivo general.....	39
Objetivos específicos.....	39
Determinación de variables.....	40
Hipótesis.....	10
Capitulo II.....	45
Definición de empresa	45
Marco Teórico Y Marco Referencial.....	45
Concepciones y definiciones: Base teórica.....	45
Definición de Retail	45
Establecimientos retail.....	46
Clasificación del Reatil.....	47
Tipos de tienda del retail.....	47
Súper especializada de un solo segmento/nicho..	48
Especializada en varios segmentos o nichos.	48
Negocios que comercializan únicamente una gran categoría.....	48
Tipos de tiendas departamentales en el sector retail:	48
Con líneas casi ilimitadas.....	48
Con líneas limitadas.....	48
Estrategias Retail.....	48
Digitalización del sector retail	48
El retail y el comercio electrónico	49

	12
Recursos Humanos en el sector retail:.....	50
El Retail y sus desafíos.....	51
Nuevos conceptos en las tiendas tradicionales.....	52
El equilibrio entre tiendas físicas y digitales.....	52
La popularidad de las tiendas pop-up.....	52
Traslado a las zonas céntricas.....	52
Entrega a domicilio en 24 horas.....	53
Áreas para construir un ecosistema digital.....	53
Gestión financiera.....	54
Cadena de suministro (compras, almacenes, inventario).....	54
Puntos de venta.....	54
Condiciones comerciales, ofertas.....	54
Capital humano.....	54
Gestión comercial y de campañas, servicio al cliente.....	54
Comercio electrónico.....	54
Business Intelligence, para analizar a sus clientes y mejorar su oferta.....	54
Marketing automation omnicanal.....	54
Productividad.....	55
Tendencias del retail en Latinoamérica.....	55
Shopper marketing.....	56

	13
Lealtad del shopper.	56
Mix de formatos:.....	56
Canal Tradicional (tiendas).	56
Canal Moderno (supermercados).....	56
Farmacias.....	56
Marcas Privadas.	57
Finanzas.....	57
Definición de finanzas.....	58
Objetivo básico financiero.	59
Funciones básicas de la actividad financiera.	60
Preparación y análisis de la información financiera.....	60
Determinación de la estructura de inversión (activos).	60
Estructura financiera.	60
Responsabilidades de la función financiera.	60
Importancia de las finanzas.	61
Decisiones financieras de las empresas.....	62
Finanzas administrativas.....	62
Finanzas personales.	62
Finanzas corporativas.	64
Finanzas públicas.	64

Finanzas y otras disciplinas.....	64
Finanzas y economía.....	65
Finanzas y contabilidad.....	65
Mercado de productos.....	65
Mercados financieros.....	66
Mercados de activo físico.....	67
Mercados de activo financiero.....	67
Mercados al contado y mercados futuros.....	67
Mercados de dinero.....	67
Mercados de capitales.....	67
Mercados hipotecarios.....	67
Mercados de crédito al consumidor.....	67
Mercados mundiales, nacionales, regionales y locales.....	67
Mercados primarios.....	67
Mercado de oferta pública inicial.....	67
Mercados secundarios.....	67
Mercados privados.....	67
Presupuestación.....	68
Presupuesto.....	69
Proceso presupuestario.....	69

Elementos principales del presupuesto.....	70
Integrador.....	70
Coordinador.....	70
Operaciones.....	70
Recursos.....	70
Objetivos y principios del presupuesto.....	70
Presupuestación por resultados.....	71
Estrategias Financieras.....	71
Planificación Estratégica.....	73
Análisis Financiero.....	75
Tipos de Análisis: Cualitativo y Cuantitativo.....	77
Análisis Cualitativo.....	77
Análisis Cuantitativo.....	77
Indicadores Cualitativos.....	79
Indicadores Cuantitativos.....	79
Análisis Vertical y Análisis Horizontal.....	79
Razones Financieras.....	80
Indicadores de Liquidez.....	82
Indicadores de Gestión o Actividad.....	82
Indicadores de rentabilidad.....	84

Indicadores de Endeudamiento..	86
Punto de Equilibrio..	87
Capitulo III	89
Marco Metodológico	89
Introducción	89
Enfoque Metodológico	90
Objeto de Estudio	91
Rentabilidad	92
Liquidez	92
Endeudamiento	92
Gestión o Actividad	92
Punto de Equilibrio	93
Determinación de la Población y Muestra	94
Determinación de Variables	94
Variable Independiente.....	94
Variable Dependiente	95
Instrumentos de Recolección de Datos	95
Descripción del proceso de recolección de datos	96
Capítulo IV	97
Resultados Obtenidos	97

	17
Introducción	97
Resultados del Análisis Financiero.....	98
Corporación El Rosado	98
Estados Financieros Corporación El Rosado	98
Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado.	107
Análisis del Activo Corporación El Rosado.....	114
Análisis del Pasivo Corporación El Rosado.	115
Análisis del Patrimonio Corporación El Rosado.....	116
Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado.	119
Análisis Ingresos Corporación El Rosado.	124
Análisis Costos y Gastos Corporación El Rosado.	125
Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado.	127
Análisis del Activo Corporación El Rosado.....	140
Análisis del Pasivo Corporación El Rosado	142
Análisis del Pasivo Corporación El Rosado (Variación Relativa)	143
Análisis del Patrimonio Corporación El Rosado.....	144
Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado.....	147
Análisis de Ingresos Corporación El Rosado	155
Análisis de Costos y Gastos Corporación El Rosado	157
Análisis de Liquidez Corporación El Rosado.....	160

Indicadores de liquidez Corporación El Rosado.	160
Análisis de Rentabilidad Corporación El Rosado.....	162
Indicadores de rentabilidad Corporación El Rosado.	162
Análisis de Endeudamiento Corporación El Rosado.	165
Indicadores de Deuda Corporación El Rosado	166
Análisis de Gestión Corporación El Rosado.	168
Indicadores de Gestión Corporación El Rosado.	168
Análisis de Punto de Equilibrio Corporación El Rosado	172
Resumen de la Situación Financiera de la “Corporación El Rosado”	173
Fortalezas y Debilidades Financieras de la “Corporación El Rosado”	175
La Fabril	177
Estados Financieros La Fabril	177
Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril	186
Análisis Activo La Fabril	195
Análisis Pasivo La Fabril	196
Análisis Patrimonio La Fabril.....	197
Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril	200
Análisis Ingresos La Fabril.....	206
Análisis Costos y Gastos La Fabril	207
Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril.....	210

Análisis del Activo La Fabril	222
Análisis del Pasivo La Fabril	225
Análisis del Patrimonio La Fabril.....	228
Análisis Horizontal Estado de Resultados	231
Análisis Ingresos La Fabril.....	241
Análisis Costos y Gastos La Fabril	244
Análisis de Liquidez La Fabril.....	246
Indicadores de liquidez La Fabril.	246
Análisis de Rentabilidad La Fabril.	248
Indicadores de rentabilidad La Fabril.	249
Análisis de endeudamiento La Fabril	251
Indicadores de Deuda La Fabril	251
Análisis de Gestión La Fabril.	253
Indicadores de Gestión La Fabril.	254
Análisis de Punto de Equilibrio La Fabril	257
Resumen de la Situación Financiera de La Fabril.....	258
Fortalezas y Debilidades Financieras de La Fabril.....	260
Validación de instrumentos.....	261
Validación de instrumento de correlación	261
Corporación El Rosado.....	261

	20
La Fabril.....	265
Validación del Instrumento de Análisis Factorial	268
Corporación El Rosado.....	269
La Fabril.....	272
Análisis comparativo de empresas del sector	277
Perspectivas del sector.....	254
Demostración de Hipótesis	287
Capítulo V.....	289
Conclusiones y Recomendaciones	289
Introducción	289
Conclusiones.....	289
Recomendaciones.....	289
Bibliografía	294

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables.....	41
Tabla 2 Tipos de comercio electrónico y sus rasgos distintivos	50
Tabla 3 Indicadores de Liquidez.....	82
Tabla 4 Indicadores de Gestión	83
Tabla 5 Indicadores de Rentabilidad	85
Tabla 6 Indicadores de Endeudamiento	86

Tabla 7 Punto de equilibrio.....	87
Tabla 8 Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (en dólares)	98
Tabla 9 Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (en dólares)	101
Tabla 10 Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (en dólares)	104
Tabla 11 Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (en dólares)	105
Tabla 12 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 - 2014. 108	
Tabla 13 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 111	
Tabla 14 Variación porcentual de participación del activo Corporación El Rosado	114
Tabla 15 Variación porcentual de participación del pasivo Corporación El Rosado	116
Tabla 16 Variación porcentual de participación del patrimonio Corporación El Rosado.....	117
Tabla 17 Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014.....	119
Tabla 18 Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019.....	121
Tabla 19 Variación porcentual de participación de ingresos Corporación El Rosado	124
Tabla 20 Variación porcentual de participación de costos y gastos Corporación El Rosado	125
Tabla 21 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta).....	127
Tabla 22 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta).....	130
Tabla 23 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa).....	134

Tabla 24 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa).....	137
Tabla 25 Variación Absoluta del activo Corporación El Rosado	140
Tabla 26 Variación Relativa del activo Corporación El Rosado.....	141
Tabla 27 Variación Absoluta del pasivo Corporación El Rosado.....	142
Tabla 28 Variación Relativa del pasivo Corporación El Rosado	143
Tabla 29 Variación Absoluta del patrimonio Corporación El Rosado	144
Tabla 30 Variación Relativa del patrimonio Corporación El Rosado	145
Tabla 31 Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta).....	147
Tabla 32 Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta).....	149
Tabla 33 Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)	151
Tabla 34 Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)	153
Tabla 35 Variación Absoluta de ingresos Corporación El Rosado	155
Tabla 36 Variación Relativa de ingresos Corporación El Rosado.....	156
Tabla 37 Variación Absoluta de costos y gastos Corporación El Rosado.....	157
Tabla 38 Variación Relativa de costos y gastos Corporación El Rosado	158
Tabla 39 Variaciones de indicadores de liquidez Corporación El Rosado	160

Tabla 40 Variaciones de indicadores de rentabilidad Corporación El Rosado	162
Tabla 41 Variaciones de indicadores de endeudamiento Corporación El Rosado	166
Tabla 42 Variaciones de indicadores de gestión Corporación El Rosado	168
Tabla 43 Variaciones de punto de equilibrio Corporación El Rosado.....	173
Tabla 44 Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (en dólares)	177
Tabla 45 Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (en dólares)	180
Tabla 46 Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (en dólares).....	182
Tabla 47 Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (en dólares).....	184
Tabla 48 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril años 2010 – 2014	187
Tabla 49 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril años 2015 – 2019	190
Tabla 50 Variación porcentual de participación del activo La Fabril.....	195
Tabla 51 Variación porcentual de participación del pasivo La Fabril	196
Tabla 52 Variación porcentual de participación del patrimonio La Fabril.....	198
Tabla 53 Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014.....	200
Tabla 54 Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019.....	203
Tabla 55 Variación porcentual de participación de ingresos La Fabril	206
Tabla 56 Variación porcentual de participación de costos y gastos La Fabril	208
Tabla 57 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta)	210
Tabla 58 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)	213

Tabla 59 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)	217
Tabla 60 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)	220
Tabla 61 Variación Absoluta del activo La Fabril	223
Tabla 62 Variación Relativa del Activo La Fabril	224
Tabla 63 Variación Absoluta del Pasivo La Fabril.....	225
Tabla 64 Variación Relativa del Pasivo La Fabril	226
Tabla 65 Variación Absoluta del patrimonio La Fabril.....	228
Tabla 66 Variación Relativa del patrimonio La Fabril	229
Tabla 67 Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta)	231
Tabla 68 Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)	233
Tabla 69 Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa) .	236
Tabla 70 Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa) .	238
Tabla 71 Variación Absoluta Ingresos La Fabril	241
Tabla 72 Variación Relativa Ingresos La Fabril.....	242
Tabla 73 Variación Absoluta costos y gastos La Fabril.....	244
Tabla 74 Variación Relativa costos y gastos La Fabril.....	245
Tabla 75 Variaciones de indicadores de liquidez La Fabril	246
Tabla 76 Variaciones de indicadores de rentabilidad La Fabril	249
Tabla 77 Variaciones de indicadores de endeudamiento La Fabril	251

Tabla 78 Variaciones de indicadores de gestión La Fabril	254
Tabla 79 Variaciones de punto de equilibrio La Fabril.....	257
Tabla 80 Correlación Rentabilidad - Liquidez Corporación El Rosado.....	262
Tabla 81 Correlación Deuda - Liquidez Corporación El Rosado	262
Tabla 82 Correlación Punto de Equilibrio – Liquidez Corporación El Rosado.....	263
Tabla 83 Correlación Rentabilidad – Deuda Corporación El Rosado	263
Tabla 84 Correlación Rentabilidad – Punto de Equilibrio Corporación El Rosado	264
Tabla 85 Correlación Rentabilidad – Liquidez La Fabril	265
Tabla 86 Correlación Deuda – Liquidez La Fabril	266
Tabla 87 Correlación Punto de Equilibrio – Liquidez La Fabril.....	267
Tabla 88 Correlación Rentabilidad – Deuda La Fabril.....	267
Tabla 89 Correlación Rentabilidad – Punto de Equilibrio a La Fabril.....	268
Tabla 90 Varianza total explicada Corporación El Rosado.....	269
Tabla 91 Matriz de componente rotado Corporación El Rosado	270
Tabla 92 Varianza total explicada La Fabril.....	273
Tabla 93 Matriz de componente rotado La Fabril	275
Tabla 94 Análisis comparativo de indicadores financieros y punto de equilibrio	277
Tabla 95 Análisis comparativo del análisis vertical.....	280
Tabla 96 Análisis comparativo del análisis horizontal	281
Tabla 97 Análisis comparativo de correlaciones de Pearson.....	283

Tabla 98 Análisis comparativo de componentes	285
---	-----

Índice de figuras

Figura 1 Variación porcentual de participación del activo Corporación El Rosado	115
Figura 2 Variación porcentual de participación del pasivo Corporación El Rosado	116
Figura 3 Variación porcentual de participación de patrimonio Corporación El Rosado	117
Figura 4 Variación porcentual de participación de ingresos Corporación El Rosado	125
Figura 5 Variación porcentual de participación de costos y gastos Corporación El Rosado	126
Figura 6 Variación Absoluta del activo Corporación El Rosado	141
Figura 7 Variación Relativa del activo Corporación El Rosado	141
Figura 8 Variación Absoluta del pasivo Corporación El Rosado	143
Figura 9 Variación Relativa del pasivo Corporación El Rosado.....	143
Figura 10 Variación Absoluta del patrimonio Corporación El Rosado.....	145
Figura 11 Variación Relativa del patrimonio Corporación El Rosado	145
Figura 12 Variación Absoluta de ingresos Corporación El Rosado	156
Figura 13 Variación Relativa de ingresos Corporación El Rosado.....	156
Figura 14 Variación Absoluta de costos y gastos Corporación El Rosado	158
Figura 15 Variación Relativa de costos y gastos Corporación El Rosado.....	158
Figura 16 Variación de indicadores de liquidez: razón corriente y prueba acida Corporación El Rosado	161
Figura 17 Variación de indicadores de liquidez: capital neto de trabajo Corporación El Rosado	161

Figura 18 Variación de indicadores de rentabilidad: margen bruto, margen operacional y margen neto Corporación El Rosado	163
Figura 19 Variación de indicadores de rentabilidad: rendimiento sobre el activo ROA y sobre el patrimonio ROE Corporación El Rosado	164
Figura 20 Variación de indicadores de endeudamiento: razón de deuda Corporación El Rosado	166
Figura 21 Variación de indicadores de endeudamiento: cobertura de interés y razón de pasivo a patrimonio Corporación El Rosado	167
Figura 22 Variación de indicadores de gestión: rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios Corporación El Rosado	169
Figura 23 Variación de indicadores de gestión: periodo de cobro, pago y rotación de inventarios Corporación El Rosado	170
Figura 24 Variación de indicadores de gestión: de ciclo de operación y ciclo de conversión del efectivo Corporación El Rosado	170
Figura 25 Punto de equilibrio demostrado gráficamente	173
Figura 26 Variación porcentual de participación del activo La Fabril	195
Figura 27 Variación porcentual de participación del pasivo La Fabril	197
Figura 28 Variación porcentual de participación del patrimonio La Fabril	198
Figura 29 Variación porcentual de participación de ingresos La Fabril	207
Figura 30 Variación porcentual de participación de costos y gastos La Fabril	208
Figura 31 Variación Absoluta del activo La Fabril	223
Figura 32 Variación Relativa del activo La Fabril	224

Figura 33 Variación Absoluta del pasivo La Fabril	225
Figura 34 Variación Relativa del pasivo La Fabril.....	226
Figura 35 Variación Absoluta del patrimonio La Fabril.....	229
Figura 36 Variación Relativa del patrimonio La Fabril	230
Figura 37 Variación Absoluta de ingresos La Fabril	242
Figura 38 Variación Relativa de ingresos La Fabril.....	243
Figura 39 Variación Absoluta costos y gastos La Fabril	244
Figura 40 Variación relativa costos y gastos La Fabril	245
Figura 41 Variación de indicadores de liquidez: razón corriente y prueba acida La Fabril	247
Figura 42 Variación de indicadores de liquidez: capital neto de trabajo La Fabril	247
Figura 43 Variación de indicadores de rentabilidad: margen bruto, margen operacional y margen neto La Fabril	249
Figura 44 Variación de indicadores de rentabilidad: rendimiento sobre el activo ROA y sobre el patrimonio ROE La Fabril	250
Figura 45 Variación de indicadores de endeudamiento: razón de deuda La Fabril	252
Figura 46 Variación de indicadores de endeudamiento: cobertura de interés y razón de pasivo a patrimonio La Fabril	252
Figura 47 Variación de indicadores de gestión: rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios La Fabril.....	254
Figura 48 Variación de indicadores de gestión: periodo de cobro, pago y rotación de inventarios La Fabril	255

Figura 49 Variación de indicadores de gestión: de ciclo de operación y ciclo de conversión del efectivo La

Fabril 255

Resumen

La presente investigación se centra en el análisis de los diferentes indicadores financieros de dos de las empresas pertenecientes al sector retail del Ecuador: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A”. Dichas empresas por su condición son de gran importancia en el desarrollo y crecimiento del producto per cápita del país. Por lo antes expuesto se pretende identificar la relación existente entre la rentabilidad y la situación financiera de estas en el Ecuador. De acuerdo a las características de la investigación, este tiene un enfoque cuantitativo para lo cual es necesario obtener los estados financieros de las empresas que vamos a analizar desde el año 2010 al 2019, agrupando las cuentas más relevantes que nos ayuden a determinar la incidencia de la rentabilidad de las mismas, para lo cual se utilizara el análisis financiero total de cada una de las empresas e identificar las posibles correlaciones entre la rentabilidad y las variables financieras, posterior a ello se consolidara la información para saber cuan rentable es la participación de estas dos empresas en el sector retail del Ecuador.

Palabras clave

- **RENTABILIDAD**
- **ANÁLISIS FINANCIERO**
- **CORRELACIÓN**
- **VARIABLES FINANCIERAS**

Abstract

This research focuses on the analysis of the different financial indicators of two of the companies belonging to the retail sector in Ecuador: "Corporación El Rosado S.A. and La Fabril S.A.". These companies are of great importance in the development and growth of the country's per capita product. Therefore, the purpose of this study is to identify the relationship between profitability and the financial situation of these companies in Ecuador. According to the characteristics of the research, this has a quantitative approach for which it is necessary to obtain the financial statements of the companies that we will analyze from 2010 to 2019, grouping the most relevant accounts that help us determine the impact of the profitability of the same, for which the total financial analysis of each of the companies will be used and identify possible correlations between profitability and financial variables, after which the information will be consolidated to know how profitable is the participation of these two companies in the retail sector of Ecuador.

Key words

- **PROFITABILITY**
- **FINANCIAL ANALYSIS**
- **CORRELATIONS**
- **FINANCIAL VARIABLE**

Capítulo I

Planteamiento del Problema

Antecedentes

Diagnóstico del sector

Primero, es importante entender que el término "retail" se refiere al sector económico de una empresa que se especializa en la comercialización a gran escala de bienes o servicios a una gran cantidad de clientes, y, por lo tanto, son el resultado de un grupo de agentes económicos (PerúRetail, 2020).

Con el paso del tiempo, los expertos hablaron sobre el modelo cambiante del rol del sector retail en los consumidores, especialmente en el proceso de compra, porque ahora ya no son contribuyentes tradicionales, se han convertido en contribuyentes que demandan la autenticidad, novedad, conveniencia y fiabilidad en su compra. Por ello, es necesario ser creativo en la experiencia de compra y enfatizar el papel de las tecnologías de la información y la comunicación (Deloitte., 2020).

UNGCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio) (2003) afirma:

Una preocupación cada vez mayor de los países en desarrollo es la necesidad de mantenerse al corriente de la rápida evolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), preocupación que debe tomarse muy en serio. Ahora resulta cada vez más evidente que las empresas se benefician de manera considerable del comercio electrónico. El rápido crecimiento de la productividad en los países industrializados se ha atribuido en gran parte a la aplicación generalizada de las TIC, lo que ha contribuido a la creación de millones de nuevos empleos y a la obtención de economías por miles de millones de dólares. (p.1)

A nivel mundial, los sectores de comercio electrónico y retail se encuentran en una etapa de crecimiento estable. El comercio electrónico es un modelo de negocio joven que se inició en 1948. Sin embargo, su uso ha sido esporádico hasta la década de 1970. Finalmente, su fuerte desarrollo comenzó

en la década de 1990. Esto se debe en gran parte a las tecnologías de la información y las comunicaciones debido al surgimiento e innovación (Fernandez Portillo et al. ,2015).

Una investigación de EcommerceBD posiciona a China como el mercado de comercio electrónico más grande, con ingresos de 723 mil millones de dólares en 2019, un aumento del 14%. Estados Unidos figura como el segundo mercado de comercio electrónico más grande (detrás de China), el país recibió \$ 365 mil millones en ingresos; un aumento del 16% en comparación con 2018. Estados Unidos es seguido de cerca por Japón con un ingreso de mercado de US \$ 86 mil millones, seguido por el Reino Unido, Alemania, Corea del Sur, Francia, Canadá, Australia e Indonesia. El año pasado, otros 30 países contribuyeron a una tasa de crecimiento global de 13% (ecommerce.DB, 2020).

En Latinoamérica, grandes cadenas como Wal-Mart y Carrefour han entrado y fortalecido sus operaciones en la región. Posteriormente, debido a la competencia regional, algunos de estos canales internacionales abandonaron algunos países de América Latina, entre ellos Disco Group de Uruguay y Falabella de Chile. Hoy, las cadenas de cada país no solo están luchando con las cadenas de los países vecinos, sino también con la cadena de toda la región. Esto se debe a la expansión de las empresas y expansión de límites, según publicó el portal Primicias por (Gabriela Coba, 2019).

Lo descrito en el párrafo anterior, no ha sido causa suficiente para frenar el crecimiento de la región, pues, también existen países latinoamericanos que sobresalen en el mundo del comercio electrónico:

Tal es el caso de Brasil cuyo mercado es dueño del decimocuarto lugar, con un ingreso de \$ 15 mil millones y un aumento del 3% (se posiciona por delante de Holanda y detrás de Italia);

México ostenta el decimonoveno mercado más grande, con ingresos de \$ 9 mil millones, y un incremento del 11%; Chile es el vigésimo quinto mercado más grande, con ingresos de \$ 5 mil millones en 2019; Argentina, con un crecimiento de 14% ocupa el trigésimo tercer puesto de la lista, su ingresos fueron de \$ 3 mil millones; y finalmente, Perú ocupa el cuadragésimo octavo

lugar, sus ingresos sumaron \$ 2 mil millones, y su incremento fue del 19%. (ecommerce.DB, 2020)

Tomemos como ejemplo a Ecuador, las principales cadenas de retail también se han desarrollado durante casi 70 años. “Dichas empresas se han ido acoplando a ciertas tendencias de los consumidores, ordenes gubernamentales y las condiciones económicas del país” (Revista Lideres , 2019).

Sin duda alguna, las tiendas retail en el país vienen desarrollando una “guerra” en centros comerciales desde ya algunos años. Tanto el negocio tradicional como el negocio con enfoque digital pugnan una dura batalla para conseguir clientes cada vez más informados, y estas no solo se pueden ver en temporadas especiales como navidad, fin de año, temporada escolar o playera, sino durante meses solo que, tal vez con menor frecuencia de consumo (Strategy Digital , 2018).

Las ofertas hacen que los negocios pequeños adquieran cantidades mayores con la finalidad de lograr descuentos, pero sin llegar a ventas al por mayor. “La tendencia a nivel mundial es adquirir productos y servicios bajo un mismo techo, por eso la expansión del retail en el Ecuador”. En 2010, en el país existían 321 autoservicios, para el 2011 ese número se incrementó a 390, según datos del estudio Overview 2012 de IPSA Group. Estas cifras reflejan la creciente tendencia del retail en Ecuador de acuerdo al portal líderes. (Revista Lideres, 2013, párrs. 2-7)

El comercio electrónico es uno de los retos más importantes para las empresas pertenecientes al sector retail, por lo que la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico en el 2018 nos indica lo siguiente:

Las compras a través de este canal se duplicaron entre 2016 y 2018, y alcanzaron los \$ 1 286 millones. Leonardo Ottati, director de la Cámara, dijo que hay cadenas de retail que llevan diez años haciendo esfuerzos y compitiendo con gigantes como Amazon o Ebay y asegura que, uno de los temas claves para los negocios de estas empresas es, ofrecer una experiencia de compra

cada vez más segura, amigable y que enganche a los compradores para que se conviertan en clientes recurrentes de acuerdo al portal líderes. (Revista Lideres , 2019, párr. 17)

Entre las empresas con más ventas en el Ecuador se encuentra la Corporación Favorita tomando el primer lugar con USD 2.138,54 millones, es la cadena de supermercados más grande del país; en tercer lugar, se halla la Corporación el Rosado con USD 1.132,14 millones, ambas se encuentran en el top 10 de las empresas más grandes por ventas en el Ecuador (Reinoso & Zabala, 2020).

Importancia

El sector retail es de gran importancia para lo que Villacis Cardenas (2018) nos menciona lo siguiente:

Es importante porque contribuye en el crecimiento del índice del Producto Interno Bruto (PIB) y además genera una gran recaudación tributaria en la facturación a los clientes del sector mediante la formalización de actividades comerciales, que si comparamos con el proceso de compra en una tienda de barrio no existe. Otro punto a favor es, que da la oportunidad a pequeños productores de desarrollarse para alcanzar grandes mercados de sus productos por la cobertura que tiene el sector. (p. 8-9)

La comercialización retail basada en la localización nos indica que las empresas se enfocan en abrir locales en los sectores más idóneos que atraigan a consumidores, esta localización tiene lugar en diferentes ciudades en el territorio nacional ya que se basa en captar clientes por la proximidad, pero también es fundamental la implementación de estrategias comerciales, promociones, y posicionamiento de marca para llegar a más consumidores. (Villacis Cardenas, 2018, p. 8-9)

Otro punto que hace importante a la industria es la variedad y tipo, porque los consumidores eligen productos con mayor diversidad, lo que les permite ocupar un lugar en el mercado objetivo, que

es lo mismo que el proceso de desarrollo del consumidor. El sector retail de Ecuador, es decir, supermercados; tienen diferentes tiendas especializadas (Villacis Cardenas, 2018, p. 9-10):

- Súper especializada de un solo segmento/ nicho
- Especializada en varios segmentos/ nichos
- Negocios que comercializan únicamente una categoría

En cuanto a las empresas analizadas en esta investigación, podemos mencionar que, La Corporación El Rosado y La Fabril se especializan en varios segmentos/ nichos y con líneas casi ilimitadas.

Las empresas buscan atraer cada vez más consumidores y esto les obliga a crear un sin número de estrategias alineadas con sus objetivos. Uno de los puntos estratégicos importantes es el precio, mismo que para el comprador es considerado de alta motivación; además el precio transmite cierta percepción sobre el producto sea esta positiva o negativa por eso para las cadenas de retail esto debe ser muy bien estudiado.

Los Retail con la crisis

La historia ha revelado muchas crisis que han afectado gravemente a la industria retail. En la actualidad, el mundo se enfrenta a una situación muy complicada y el futuro de algunas empresas está amenazado. La pandemia provocada por el virus COVID-19 ha detenido la producción de la mayoría de las empresas e incluso ha cerrado tiendas a gran escala por primera vez. Lo anterior sin duda provocará enormes pérdidas económicas (el valor es inconmensurable y dependerá de la duración de la pandemia). Para entender lo que sucedió, tomaremos a China como ejemplo, donde las ventas retail han caído entre un 20% y un 30% y las ventas en línea han aumentado ligeramente en un 3% (RetailNewTrends, 2020).

Lo que ha pasado en el retail latinoamericano desde el inicio del confinamiento por el Covid-19 ya ha sido discutido con suficiencia. Algunas diferencias por país, por canal y formatos de tienda; pero en general un alza en las ventas de pánico al inicio de la crisis en casi todas las categorías

de productos, con la excepción de algunas categorías o productos no pertinentes a la canasta básica alimentaria, tales como aseo del hogar y aseo personal, indispensables para la salud y confinamiento en nuestras casas (Oyaga, 2020, párr. 1).

Es bien sabido que el consumo tardará en recuperarse. Muchas empresas quebraron y se aceleraron los cambios en los patrones de consumo (prevaleció la venta online). En cualquier caso, no podemos negar que tras la crisis habrá algunos retos y algunas oportunidades de negocio (RetailNewTrends, 2020).

Afortunadamente, la interacción entre el retail y el comercio electrónico es muy buena, y cada vez más empresas utilizan recursos e incluso fusionan estrategias para brindar una mejor experiencia al consumidor. El proceso implica aprovechar al máximo los canales online, no solo para atraer clientes potenciales, sino para completar las ventas (CAAD Retail Design , 2020).

Para el contenido anterior, adoptaremos circunstancias especiales en ciertos países como Chile México y otros países con un rápido desarrollo del comercio electrónico. En algunos casos, el aumento será de dos a tres veces y en algunas categorías, aumentará a cinco veces. En otros países, la infraestructura de la compra con recepción en el hogar formal e informal (70% relacionado con la entrega de motocicletas y bicicletas) es la ventaja competitiva de todas las cadenas de supermercados, gracias al apoyo efectivo y apoyo logístico que ha recibido. Asimismo, representa los beneficios de los canales tradicionales (la entrega a domicilio desde las tiendas de barrio representa del 50% al 80% de las ventas), logrando un crecimiento de dos dígitos (Oyaga, 2020).

Las economías de estos países avanzan poco a poco, China, España, Estados Unidos y otros países han dado paso a la reapertura de determinadas empresas. Según la investigación de PerúRetail (2020), los enormes desafíos que enfrentarán los negocios retail se concentrarán en tres ejes principales ordenados por prioridad. Primero, recopilar y analizar datos para la toma de decisiones; segundo,

problemas de seguridad de la red (protección de datos y defensa contra ataques); y finalmente, adquisición de talento, que se refiere a brindar a los clientes una experiencia de compra unificada.

Planteamiento del Problema

En la situación desafiante y compleja en todos los ámbitos de la vida en todo el mundo, la gente habla de tendencias que marcarán el desarrollo de la industria retail en 2020. Un factor inesperado ha hecho que la empresa reconsidere su estrategia, la cual se ha dirigido hacia actividades promocionales agresivas, como el precio que sin duda se convertirá en un determinante importante de los consumidores (CAAD Retail Design , 2020).

Actualmente, el comercio minorista tradicional mantiene una presencia sin precedentes, pero la cantidad de personas que consumen y compran en línea también está aumentando. De hecho, en un futuro próximo, las tiendas físicas se convertirán en un espacio de interacción híbrida, lo que parece cada vez más lógico. Para ello, la empresa debe ajustar su oferta para adaptarse a la experiencia complementaria del comercio electrónico (Retail Software , 2019).

La presente investigación se centra en el análisis de los diferentes indicadores financieros de dos de las empresas más representativas del sector retail de Ecuador. Dichas empresas por su condición son de gran importancia en el desarrollo y crecimiento del producto per cápita del país. Por lo antes expuesto, se pretende identificar la relación existente entre la rentabilidad y la situación financiera de estas.

Como parte de la investigación previa para identificar el problema, se analizaron varias investigaciones relacionadas con el tema, llegando a la conclusión de que por el continuo aumento de los negocios retail en Ecuador, el tema a tratarse es de gran relevancia.

Para la investigación, se consideran los estados financieros de las empresas sujetas a análisis desde el año 2010 hasta 2019, información que es de dominio público y que por tanto se obtuvo de la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Según Morillo (2001) la rentabilidad continúa siendo la motivación más importante para quienes invierten capital en una empresa, significa que para que una empresa atraiga mayor inversión, sus estados financieros deben ser tentadores a dichos inversores, a groso modo, una rentabilidad adecuada atrae una buena inversión, y de eso va a depender su crecimiento futuro. (p.35)

Según Domínguez & Salas (2012) Varios indicadores muestran mayores ventajas en la investigación empírica. Bajo este método, se determinará el problema para la selección y aplicación de diferentes indicadores financieros con el fin de obtener los resultados más precisos a la hora de determinar la rentabilidad de la empresa y su impacto en los estados financieros. Por tanto, se debe seleccionar un conjunto de indicadores financieros para analizar las variables anteriores.

Objetivos de estudio

Objetivo general

Determinar la incidencia de la rentabilidad de las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” en su situación financiera en el periodo 2010 – 2019.

Objetivos específicos

- Sustentar teórica y empíricamente la investigación.
- Determinar la metodología de estudio que va a ser utilizada para el desarrollo del proyecto de investigación.
- Desarrollar el análisis financiero (análisis horizontal, análisis vertical, ratios financieras, índices financieros) en las empresas Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A.
- Identificar las posibles correlaciones entre las razones financieras en las empresas Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A.
- Proponer nuevas líneas de investigación que ayuden a ampliar el análisis de las empresas Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A.

Determinación de variables

- Variables Independientes: Indicadores de liquidez, de rentabilidad, de actividad, de endeudamiento y punto de equilibrio.
- Variable Dependiente: Rentabilidad de las empresas.

Hipótesis

- Si se incrementa las ventas se incrementa la rentabilidad.
- Si aumenta la rentabilidad la liquidez aumenta levemente.
- Cuando disminuye la rentabilidad aumenta el nivel de deuda.

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Concepto	Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores	Fórmula del indicador	Ítems	Fuentes	Instrumentos
Indicadores de Liquidez	Capacidad de la empresa para cancelar obligaciones de corto plazo	Capacidad de transformación de activos corrientes en efectivo	Razón corriente Prueba Acida Capital neto de trabajo	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	¿Cuánto dinero posee la empresa para pagar su deuda a corto plazo?	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo Excel.
Indicadores de Rentabilidad	Efectividad para controlar costos y gastos, oportunidad de transformar ventas en utilidades	Capacidad de retorno de valores invertidos	Margen Bruto Margen Operacional Margen Neto Rendimiento sobre Activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} * 100$ $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} * 100$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * 100$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$	¿Puede la empresa maximizar sus ganancias?	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo Excel.

		Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)					
Indicadores de Gestión o Actividad	Rendimiento de recursos utilizados por un proceso	Nivel de ejecución del proceso, conocer cómo se hicieron las cosas	Rotación Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	¿Cómo se efectuaron los procesos dentro de la empresa?	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo Excel.
			Periodo de recuperación CxC (PPCxC)	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación CxC}}$			
			Rotación Cuentas por Pagar	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$			
			Periodo de recuperación CxP (PPCxP)	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación CxP}}$			
		Rotación Inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$				
		Periodo de Inventarios (PPIInv)		$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$			
				PPCxC + PPIInv			

			Ciclo de Operación	(PPCxC + PPIInv) - PPCxP			
Indicadores de Endeudamiento	Medición del grado y la forma en la que participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa	Observa la utilización de los recursos externos	Razón de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$	¿Hasta dónde pueden otorgar crédito los acreedores a la empresa?	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo Excel.
			Razón de pasivo a patrimonio	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$			
			Razón de Cobertura de Interés	$\frac{\text{Utilidad antes de Intereses}}{\text{Intereses}}$			
Punto de Equilibrio	Medición del nivel en el que las ventas mínimas igualan los costos totales y los ingresos	Relación entre el nivel de ventas, costos totales e ingresos	Punto de equilibrio	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio - Costos Variables}}$	¿Cuánto debe vender la empresa para cubrir sus egresos?	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo
Rentabilidad de las empresas	Capacidad que tiene la empresa para	Relación que existe entre las utilidades y		Indicadores de liquidez Indicadores de rentabilidad	¿Está obteniendo ganancias	Estados Financieros	Programa de hojas de cálculo Excel.

poder generar beneficios suficientes en relación con sus ventas, activos o recursos propios, para ser considerada rentable	beneficios de las empresas y los recursos que se han utilizado para obtenerlo	Indicadores de gestión o actividad Indicadores de endeudamiento	la empresa?
--	---	---	----------------

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

Capítulo II

Marco Teórico Y Marco Referencial

Concepciones y definiciones: Base teórica

Definición de empresa

Según Chiavenato & Atayde (1993), “la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos” (p. 4), mientras que, según Zoilo , Diego , & Manuel (2005), “la empresa se la puede considerar como un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado” (p. 41).

Definición de Retail

Para poder tener clara la idea acerca de las empresas que intervienen en esta investigación vamos a partir de la etimología de la palabra retail por lo que según GLOBALKAM (2021) definió al retail como:

Un término inglés cuyo significado es venta al por menor, venta al detalle o comercio minorista. Se trata del último eslabón de la cadena de distribución comercial, que conecta con el mercado y se refiere a un sistema de comercialización que se encarga de entregar el producto al consumidor final. A groso modo, podríamos decir que retail, es la venta de productos y servicios al consumidor con el fin de satisfacer sus necesidades. (párr. 1)

Por otro lado, dando a conocer la definición como tal Durán & Kremerman (2008) nos habla sobre el término retail y manifiesta lo siguiente:

El término retail generalmente se utiliza para describir a supermercados y tiendas por departamentos, no obstante, los negocios de este tipo abarcan desde el almacén de nuestro

barrio hasta las grandes multitiendas e hipermercados; por ello, satisfacen un gran abanico de necesidades de las personas, por ejemplo: alimentación, vestuario, calzado, equipamiento para el hogar, remedios y artículos de cuidado personal e incluso accesorios básicos para automóviles. (p. 4)

Este concepto se ha venido utilizando con mayor fuerza en los últimos años, por tanto, existen varios autores que han elaborado un sin número de investigaciones, la mayoría de ellos lo define como comercio minorista, sin embargo, PerúRetail (2020) menciona que:

Este término se refiere a un sector económico que engloba a las empresas especializadas en la comercialización, masiva de productos o servicios uniformes a grandes cantidades de clientes; hay que tener en cuenta que no solo se debe describir el concepto de esta palabra en sí misma, sino que también se debe precisar su analogía con el conjunto de agentes económicos con los cuales se relaciona directamente. (párr. 1)

Establecimientos retail

El retail no está asociado necesariamente a un establecimiento físico sino que se refiere a una actividad la cual puede desarrollarse desde otros canales. Con esto coincide Strategy Digital (2018); su investigación reconoce que “existen dos formas de negocio retail, una de ellas es la forma tradicional la cual arma todas sus tiendas en los centros comerciales, utilizando visual merchandising (ubicación, estética, colores, iluminación, servicios, etc.)” (párr. 2); según el mismo autor Strategy Digital (2018) “la otra forma es el tipo de tienda digital, el cual surge como una alternativa para aquellos emprendedores que aún no cuentan con el capital suficiente para montar infraestructura, debido a esto se implementan las Tiendas Online” (párr. 9).

Clasificación del Retail

Acorde a los distintos formatos o canales de venta que existen, el retail podría clasificarse como se muestra a continuación (Durán & Kremerman 2008, p.4).

- Supermercados
- Grandes Tiendas
- Ferreterías
- Farmacias y Perfumerías
- Comercio Tradicional
- Consumo Local
- Otros

Tipos de tienda del retail

El nuevo marketing para el negocio minorista nos indica los diferentes tipos de tiendas en variedad y surtido (Rico, 2002, p. 5) los cuales se muestran a continuación:

Súper especializada de un solo segmento/nicho. La variedad es reducida, se comercializan pocas categorías y está orientado a un solo segmento o nicho, sin embargo, presentan un amplio surtido de marcas.

Especializada en varios segmentos o nichos. La variedad no es reducida posee un amplio surtido, mismo que está dirigido a varios segmentos

Negocios que comercializan únicamente una gran categoría. Generalmente son formatos de gran tamaño que ocupan posiciones de liderazgo y, que se dirigen a varios segmentos de mercado, limitando la variedad solo a los productos que les interesen.

Tipos de tiendas departamentales en el sector retail:

Con líneas casi ilimitadas. Tiendas con gran espacio físico, amplia variedad de categorías y surtidos.

Con líneas limitadas. Tiendas con variedad limitada de categorías especializadas (p. 5).

Estrategias Retail

Según Marrafini & Baumler (2006), existen dos estrategias relacionadas con el negocio retail:

La primera, trata de una estrategia de mercado la cual precisa: mercado destino, formas de satisfacer las necesidades del clientes y ventajas competitivas sostenibles; y la segunda se refiere a la estrategia financiera; aquella que define objetivos de venta, beneficios y presupuestos de compra. Ambas estrategias gobiernan los procesos de este tipo de negocios, en especial, las compras que efectuará el gerente comercial con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes, de este modo ambas estrategias deben alinearse perfectamente. (p. 3)

Digitalización del sector retail

La industria retail es una industria inestable, debido a la revolución tecnológica está en constante cambio, en esta revolución la competencia local se ha transformado a la competencia en el

entorno general. El principal objetivo de la industria es la digitalización de las tiendas para garantizar que los consumidores obtengan una experiencia única aumentando así su lealtad. Busca mejorar la gestión de datos, la eficiencia de los procesos, la automatización, la previsión de la demanda y la optimización de la experiencia de compra del comprador, independientemente del canal. Esforzarse por brindar a los consumidores una gran variedad de opciones como protagonistas del cambio a través de varios canales de marketing y una amplia información sobre diferentes productos y servicios (Hiberus , 2017).

El retail y el comercio electrónico

El sector retail empieza y finaliza con el cliente, y es por esa razón que debería ajustarse exitosamente a los acelerados cambios que el mercado muestra, más que nada, a partir de la llegada e instalación definitiva del negocio electrónico. Los sistemas informáticos son herramientas clave para gestionar los elevados volúmenes de información que el comercio produce y optimizar la toma de elecciones, así como la interacción con proveedores y consumidores (Alí , 2014).

El e-commerce o negocio electrónico cumple un papel importante dentro del comercio retail (en la manera de tienda digital) debido a que posibilita replantear las metas en la organización con un claro direccionamiento estratégico y permite además la construcción de nuevos productos y mercados, nuevos canales de repartición, minimizar los gastos de las ocupaciones empresariales y promover la abertura de nuevos mercados. Fundamentalmente hay 6 tipos de negocio electrónico (Fernandez-Portillo, Sánchez-Escobedo, Jiménez-Naranjo , & Hernandez-Mogollon , 2015, p.108).

Tabla 2

Tipos de comercio electrónico y sus rasgos distintivos

Tipos de Comercio Electrónico	Rasgo Distintivo
B2B (Business to Business)	Comercio electrónico entre empresas
B2C (Business to Consumer)	Comercio electrónico entre empresas y consumidores
C2C (Consumer to Consumer)	Comercio entre consumidores
B2I (Business to Investors)	Captación de inversión en proyectos
B2A (Business to Administration)	Comercio entre empresas y administración
C2A (Consumer to Administration)	Comercio entre consumidores y administración

Fuente: (Fernandez-Portillo, Sánchez-Escobedo, Jiménez-Naranjo , & Hernandez-Mogollon , 2015, p. 109).

Recursos Humanos en el sector retail:

Actualmente, por el momento no se trata sólo de acomodarse a los procesos o inventariar productos, ahora hay vertientes claras de especialización como la utilización de grupos técnicos, conocimientos en ventas o habilidades en medio de las que figuran la toma de elecciones, estudio de mercado, entre otras preguntas, por esto, éste puede ser el costo añadido que marque la diferencia entre la organización y sus participantes. En la actualidad hay muchas organizaciones que se están consolidando en el mercado y, por otro lado, varios de los candidatos a cualquier puesto en retail buscan la especialización (Page, 2012).

Las necesidades recientes de las organizaciones que necesitan personal en retail necesita de muchísimo más apego a políticas, métodos y buenos niveles de inglés, referente a las tendencias del

mercado es fundamental localizar a la población correcta con el razonamiento local para lograr llevar a cabo un plan que tenga más grande efecto en las ventas, en la actualidad es importante el funcionamiento de inventarios, almacenes y bodegas atado constantemente a una buena organización de logística y de procesos de manejar JIT (Just in time) para que no haya desabastos va de la mano con el estudio que deben hacer los gerentes de tienda para lograr cubrir las necesidades que en el instante se muestran; esto está referente además con la inversión que las organizaciones realizan en una plataforma de tecnología y sistemas de incorporación tanto las tiendas, corporativos y centros de repartición para que haya una mejor comunicación más directa (Page, 2012).

El Retail y sus desafíos

Según Geoblink en Emprendedores (2018) “en el nuevo paradigma, el mundo físico y el digital están condenados a entenderse. Esta situación abre múltiples oportunidades que aún pueden no ser conocidas; bajo este concepto existen algunas tendencias que direccionan el camino hacia la consolidación de ambos mundos” (párr. 1). Tales como:

Nuevos conceptos en las tiendas tradicionales. En la actualidad, el consumidor solo dictamina transportarse hasta la tienda si la marca puede ofrecerle vivencias únicas, más allá de la compra en línea; además de poner en marcha su propia táctica digital, tienen tiendas físicas, estas tienen que brindar un plus a los consumidores y dar sentido a la vivencia que van a recibir en sus establecimientos. Supone que las tiendas convencionales tienen que reinventarse y sorprender a sus consumidores con nuevos conceptos e interactuar con ellos fuera de lo digital.

El equilibrio entre tiendas físicas y digitales. Otra de las tendencias que toma fuerza en el área retail está relacionada con comercios digitales que ahora apuestan por abrir además tiendas físicas. Los minoristas permanecen en averiguaciones del equilibrio entre los dos espacios.

La popularidad de las tiendas pop-up. Las tiendas pop-up son tiendas fugaces; empezó como un instrumento para que los startups experimentaran el mercado, no obstante, con el paso del tiempo se ha transformado en una de las tácticas más sólidas para los retailers. En vez de usar los espacios físicos que solían alquilarse a lo largo de un breve lapso de tiempo, las marcas los transforman en espacios con el propósito de crear expectación alrededor de sus productos y despertar el interés de consumidores potenciales. Se trata, de un plan aconsejable para difundir la marca y saber lo cual fascina o molesta en el mercado.

Traslado a las zonas céntricas. A lo largo de un periodo la agrupación de tiendas en monumentales áreas ubicadas a las afueras de las localidades ha funcionado bien, ahora la tendencia es desplazarlas al centro. Una de las causas es los cambios de prácticas de los habitantes cada vez más sensibles a desplazarse en vehículos. En conclusión, la ubicación es de mayor relevancia, ya que elegir la localización idónea establece si vas a ser importante o invisible a los clientes.

Entrega a domicilio en 24 horas. Muchos negocios del sector empiezan a usar el servicio de entrega a domicilio en 24 horas, o menos, con el objetivo de acrecentar el número de suscripciones y crear lealtad hacia su marca; de esta forma animan a los consumidores que no visitan las tiendas físicas a ir a su tienda en línea y hacer su compra fácilmente brindándoles un plazo de entrega en tiempo récord. Los retailers usan esta nueva forma híbrida que combina lo físico y lo digital para fidelizar a sus consumidores y conservar el volumen de ventas.

Áreas para construir un ecosistema digital

Según el sitio web Quonext (2017), “para cumplir con estos objetivos se han de innovar constantemente, además se debe construir y afianzar un ecosistema digital que cubra en cualquier dispositivo, entre otros, las siguientes áreas” (párr. 9), además menciona las distintas áreas para construir dicho sistema y estas son:

Gestión financiera.

Cadena de suministro (compras, almacenes, inventario). El objetivo principal es conocer y mantener el control de cualquier punto de los procesos de aprovisionamiento y almacenaje, controlando en todo instante el estado del stock y de las demandas.

Puntos de venta. Hoy en día y más que nunca lo más primordial es el contacto con el comprador, este debe ser muchísimo más que las viejas cajas registradoras. Se debe aprovechar cada una de las modalidades para convertirlos en un instrumento de fidelización de consumidores, que permita utilizar en cada operación tácticas de cross-selling y up-selling.

Condiciones comerciales, ofertas. Se debe personalizar tarifas y servicios para cada establecimiento, de la misma manera las condiciones comerciales pactadas con cada proveedor.

Capital humano. Habla sobre el control del rendimiento de la fuerza laboral de la empresa de retail al momento de fomentar políticas que impulsen su satisfacción y productividad.

Gestión comercial y de campañas, servicio al cliente.

Comercio electrónico. Los consumidores cada vez se han adentrado más en una época digital. Una empresa debe contar con una tienda virtual bien trabajada, posicionada y conectada con las soluciones de gestión del *retailer* se ha convertido en un requisito importante e indispensable.

Business Intelligence, para analizar a sus clientes y mejorar su oferta. Ofrece ayudar a conocer y orientar qué productos funcionan mejor, en qué períodos y horas, etc., para arreglar las tácticas e incrementar la exactitud en la toma de decisiones por parte de Dirección.

Marketing automation omnicanal. En un mundo en el que a medida que pasa el tiempo se va digitalizado, los negocios minoristas deben saber aplicar una estrategia de marketing única para cualquier canal de interacción con el cliente el mismo que ofrecerá una experiencia única y hará que se sientan fidelizados. Es básico poder diseñar customer journeys y aplicarlos de mejor manera y con facilidad.

Productividad. Las herramientas de productividad y ofimática focalizan una presencia importante en el conjunto de procesos de negocio de un minorista.

Tendencias del retail en Latinoamérica

Según The Nielsen Company (2016) “las tendencias más importantes del retail en América Latina, van desde las estrategias de marketing pasando por la lealtad de los clientes, el e-commerce, la variedad de formatos, hasta llegar a los productos que hoy son apreciables para el consumidor” (párr. 2). Para poder entender de mejor manera que es cada una de ellas, se encuentran detalladas a continuación:

Shopper marketing. O marketing para el comprador, son aquellas estrategias dirigidas a la segmentación y nicho de mercados. Lo más relevante en este punto es comprender al comprador y entender que todos son diferentes. En la actualidad las edades generacionales juegan un papel fundamental para conceptualizar las distintas estrategias.

Lealtad del shopper. Lealtad del comprador, se trata de los programas de lealtad, los cuales con el paso del tiempo se han convertido en la actualidad en un aspecto que es clave en el momento de obtener un cliente. El 82% de los compradores garantiza que escogería más posiblemente a un punto de comercialización si éste le da un programa de lealtad. A nivel de América Latina, solamente 46% de los retailers da cualquier programa de lealtad para sus consumidores, la mayor parte de ellos ofrecen aspectos que tienen la posibilidad de modificar por premios o dinero y ciertos de ellos optan por dar un diferencial con costo añadido como cupones de descuento, eventos, etc.

Mix de formatos: En América Latina el mix de formatos se lo puede observar en todos los países de la región. No obstante, las estructuras cambian y hay fortalezas y diferenciales interesantes, sin embargo, todos son influenciados por la conveniencia y la tranquilidad.

Canal Tradicional (tiendas). Ecuador, República Dominicana y Perú son los países que tienen en la actualidad una mayor concentración del canal tradicional y es donde el desarrollo de otros canales no se ha dado rápidamente.

Canal Moderno (supermercados). Este canal ha logrado su desarrollo con más ímpetu en Chile, Brasil, México, Argentina y Colombia, en donde los supermercados han ganado un fundamental espacio. En dichos países el consumidor busca comodidad y conveniencia, lo cual ha fortalecido además a los supermercados pequeños.

Farmacias. Las farmacias siguen siendo un canal con alta trascendencia en países como Venezuela, Puerto Rico y Chile, donde grandes cadenas han logrado penetrar perfeccionando la frecuencia de compra, ticket promedio y participación de cartera.

Según el mismo autor The Nielsen Company (2016) “gracias a este mix de formatos es que hoy en día el comprador tiene más opciones en Latinoamérica, logrando el incremento de visitas a los supermercados (30%), hipermayoristas (27%), clubes de precios (15%), conveniencia (14%) y online (8%)” (párr. 15).

Marcas Privadas. Simboliza a nivel global el 16.5% de las ventas, de acuerdo al Reporte Global de The Nielsen Company (2016). “El liderazgo en el ranking de ventas de productos de Marcas Privadas lo tiene Suiza, con un 45%. En Latinoamérica el líder en ventas es Colombia con el 15%, aunque se registran crecimientos en todos los países medidos por Nielsen en este reporte (Argentina, Chile, Brasil, México, Venezuela, Perú)” (párr. 20).

Finanzas

Según Bodie & Merton (2004) en su libro Finanzas nos da un significado de la palabra como una disciplina científica:

Consisten en el estudio de la manera en cómo se asignan recursos escasos a lo largo del tiempo en condiciones de incertidumbre. Existen tres “pilares” analíticos de las finanzas: la optimización en el tiempo (el análisis de las compensaciones intertemporales), la valuación de activos y la administración del riesgo (que incluye a la teoría de la cartera). En el centro de cada uno de estos pilares hay algunas leyes y principios básicos que se aplican a todas las subdivisiones.

(p.xix)

Acotando a esta definición podemos relacionarlo con la teoría de la cartera que según Fabozzi, Modigliani, & Ferri (1996) menciona al respecto lo siguiente:

Esta teoría trata de la selección óptima de carteras, realizada por los inversionistas con una razonable aversión al riesgo, es decir, por aquellos que intentan maximizar sus rendimientos consistentes de cartera esperados con niveles de riesgo de cartera individuales aceptables que junto con la teoría de mercados de capital que nos habla de las implicaciones en los precios de

los valores de las decisiones tomadas por estos inversionistas, proporcionan un marco de referencia para especificar y medir el riesgo de inversión y desarrollar las relaciones entre el rendimiento de valor esperado y el riesgo. (p. 271)

Definición de finanzas. Finanzas, según Padilla (2014) en su libro introducción a las finanzas se refiere a la hacienda, caudal y negocios y la define como:

Una serie de actividades comerciales relacionadas con el dinero en operaciones bancarias y bursátiles; y como un grupo de mercados o instituciones financieras con alcance nacional o internacional. Por tanto, el término "finanzas" puede definirse como una serie de actividades, estas actividades a través de la toma de decisiones, transferencia, control, uso y manejo del dinero y otros recursos valiosos, con principios básicos quizás el de mayor alcance es una transferencia de dinero de los ricos a los no ricos. (p. 1)

Por otro lado, existen dos características que distinguen las decisiones financieras del resto de decisiones en cuanto a la asignación de recursos, haciendo alusión a lo que dice Bodie & Merton (2004) las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo estas características son: "1) se distribuyen a lo largo del tiempo, y 2) generalmente no son conocidos con anticipación por los encargados de tomar decisiones ni por nadie más" (p. 2).

Un principio básico de las finanzas según Bodie & Merton (2004) establece que:

La función primordial del sistema es satisfacer las preferencias de consumo de la gente, incluyendo todas las necesidades básicas de la vida, entre ellas la alimentación, el vestido y la vivienda. Las organizaciones económicas, como las empresas y los gobiernos, tienen el propósito de facilitar el logro de esta función primordial. (p. 2)

Las finanzas en un sentido general parten de la economía que estudia lo relativo a la obtención y administración del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. En otro sentido las finanzas se refieren a la obtención y administración, de parte de una compañía o del Estado, de los fondos que

requiere para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por consiguiente, de las condiciones y posibilidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero (Sabino, 1991).

Objetivo básico financiero. El objetivo financiero fundamental de cualquier empresa es maximizar su valor, por lo que, Toro (2014) en su libro *Análisis financiero Enfoque y proyecciones* nos manifiesta que:

Esto significa aumentar la riqueza de los accionistas, propietarios o inversionistas o el valor de sus propias inversiones; es importante enfatizar que maximizar las ganancias, maximizar la productividad, minimizar los costos, utilizar la capacidad instalada o aumentar las ganancias operativas no son objetivos básicos, pero sí pueden. de hecho, llevan a las empresas a crear valor, especialmente cuando lo hacen a largo plazo (p. 2).

Funciones básicas de la actividad financiera. Según Toro (2014), “normalmente la actividad financiera es desarrollada mediante la utilización de tres funciones, las cuales presentan su centro de atención en la información del balance general de la organización” (p. 3).

Preparación y análisis de la información financiera. Es el proceso correspondiente a la compilación de los estados financieros internos y externos de la empresa y la información cualitativa relacionada, el proceso de análisis se basa en la interpretación de los datos obtenidos en los ratios o indicadores financieros.

Determinación de la estructura de inversión (activos). Se compone de todos estos activos y derechos adquiridos para el desarrollo de sus actividades comerciales, se compone del activo total y del activo circulante, activo no circulante (fijo) y otros activos.

Estructura financiera. Al definir la ratio de inversión en activos fijos, las empresas podrán cubrir sus necesidades de financiación a través de tres tipos o métodos: financiación a corto plazo (de un tercero), financiación a largo plazo (de un tercero) y mediante la propiedad de los recursos (accionistas o inversores).

Responsabilidades de la función financiera. Según Toro (2014), son responsabilidades del área financiera las siguientes áreas (p. 6)

- Producción
- Administración eficiente del capital de trabajo
- Selección y evaluación de inversiones a largo plazo
- Manejo de fondos requeridos por la empresa
- Participación en el desarrollo de la empresa
- Manejo administrativo de las áreas

Importancia de las finanzas. La importancia de las finanzas radica en la ayuda que brinda para administrar los recursos personales, interactuar en el mundo empresarial, obtener oportunidades laborales interesantes y significativas, y que los ciudadanos tomen decisiones informadas en los asuntos públicos y se enriquezcan intelectualmente. En el mundo empresarial, incluso si no tiene la intención de centrarse en el campo, una comprensión básica de estos contenidos es esencial, y al menos debe tener una comprensión suficiente de los conceptos, tecnologías y terminología utilizados por los expertos financieros (Bodie & Merton , 2004).

Además, esto es muy importante porque puede ayudarnos a comprender si una determinada inversión es rentable. Entre varias opciones de inversión, ¿cuál es la mejor opción? Si la financiación de una empresa es buena, es mejor determinar si utilizar la financiación de la deuda o de los accionistas para elegir el capital y los dividendos que deben distribuirse en circunstancias específicas. Puede estar relacionado con la contabilidad porque ayuda a responder preguntas relacionadas, como comprender si la empresa está sana desde un punto de vista económico, si puede enfocarse en la deuda, si es rentable con los productos vendidos, si es factible, y si la empresa aporta suficiente solvencia ante los bancos (Amat, 2012).

Decisiones financieras de las empresas. La rama financiera que se ocupa de las decisiones financieras de la empresa se denomina finanzas corporativas. Para producir bienes y servicios, todas las empresas, grandes y pequeñas, necesitan capital, edificios, maquinaria y otros insumos intermedios utilizados en el proceso de producción, llamados capital físico, acciones, bonos y préstamos, para recaudar fondos para adquisiciones. Una parte del capital tangible se llama capital financiero. La primera decisión que debe tomar una empresa es el negocio a realizar. A esto se le llama plan estratégico, porque el plan estratégico implica evaluar la distribución de costos y beneficios a lo largo del tiempo, que es en gran medida un proceso de toma de decisiones financieras (Bodie & Merton , 2004).

Finanzas administrativas. Las finanzas administrativas se ocupan de las tareas de los gerentes financieros corporativos; estas personas son aquellas que administran activamente los asuntos financieros de una empresa, ya sea de servicios, comercial, manufacturera, grande o pequeña, pública o privada (con o sin fines de lucro). En la gestión financiera para la organización tanto el personal como los analistas financieros realizan muchas tareas como previsión financiera (ventas, costos, gastos), cobranza (flujo de caja), gestión de clientes (crédito, descuentos), evaluación de proyectos de inversión o financiación, lectura de indicadores, etc. Estas tareas te llevan a metas financieras básicas. es decir, la creación de valor de la empresa y la posición de la empresa en su sector, región, nivel nacional o internacional de producción competitiva (Toro, 2014).

Finanzas personales. Cuando las personas requieren recursos, pero no tienen para financiar sus compras de bienes duraderos o para cubrir sus gastos diarios, se convertirían en emisores; por el contrario, si poseen recursos de sobra, serán inversionistas. Según Padilla (2014) podemos demostrarlo a través de este ejemplo:

Cuando una persona firma una compra de una computadora con su tarjeta de crédito en ese momento esa “emitiendo” un pagaré. El inversionista ahora es el banco que le abrió un crédito y

le proporcionó un mecanismo de pago como la tarjeta de crédito. Por el contrario, cuando una persona tiene recursos excedentes y deposita algún dinero en el banco o cuenta de ahorro, esta se convierte en inversionista y el banco en el emisor o deudor. (p. 3)

Finanzas corporativas. Existen empresas que necesitan recursos es decir que han identificado oportunidades de inversión rentables, empresas que pretenden desarrollar proyectos de expansión o, en ocasiones, empresas que, por algún motivo, tienen dificultades para mantener las operaciones financieras de la empresa. La obtención de recursos suficientes ayudará a la empresa a realizar proyectos productivos, mantener su nivel operativo y lograr el crecimiento esperado. Si una empresa obtiene un préstamo de su banco, la empresa se convertirá en emisora y el banco en inversor. Si recibe dinero de sus socios, la empresa "emite" acciones y el individuo es el titular de estas acciones, el inversor. Por otro lado, cuando una empresa "invierte" su efectivo restante en una cuenta o instrumento bancario, la empresa es el inversor y el banco es el emisor (Padilla, 2014).

Finanzas públicas. Para el gobierno, sus gastos generalmente exceden los ingresos. El déficit debe ser compensado es decir se debe financiar, para obtener los recursos faltantes y poder realizar los gastos programados. Se recibe dinero a través de los impuestos recaudados, las ganancias de las empresas estatales, la moneda emitida y los recursos crediticios finalmente obtenidos. El gobierno utiliza todos los recursos disponibles para pagar sus gastos tales como: construir infraestructura, garantizar la seguridad de sus ciudadanos y establecer condiciones económicas favorables que conduzcan a estimular el desarrollo de la población. Cuando el gobierno necesite recursos, "emitirá" algunos instrumentos financieros y los utilizará para capturar el exceso de recursos de personas y empresas (Padilla, 2014).

Finanzas y otras disciplinas. La disciplina de las finanzas está relacionada con otras ciencias y diferentes teorías económicas y administrativas. La economía y las finanzas tienen mucho en común, las finanzas pueden ser una rama de la economía, pero también puede ser una rama de la gestión administrativa, así nació el concepto de gestión financiera, finanzas públicas o economía empresarial. Una disciplina muy cercana a las finanzas es la contabilidad. El sistema de registro contable genera información ordenada y con patrones en los llamados estados financieros (Padilla, 2014).

Finanzas y economía. Según Padilla (2014) describe a las finanzas como “un conjunto de acciones que, por medio de la toma de decisiones, trasladan, chequean, emplean y disponen dinero y otros recursos de valor” (p. 14). Esta definición está relacionada con la economía que se puede definir dentro del grupo de las ciencias sociales porque se utiliza específicamente para estudiar los procedimientos de intercambio productivo y analizar el consumo de bienes, productos y servicios. Trabajan juntos para gestionar los recursos escasos y la demanda ilimitada. En algunos casos, la demanda es superior a los recursos disponibles, es por eso que se dice que es una ciencia completa para equilibrar la demanda y los recursos disponibles (Padilla, 2014).

Finanzas y contabilidad. Las finanzas y la contabilidad son disciplinas relacionadas. La Contabilidad es la encargada de registrar de manera sistemática y cronológica las operaciones financieras, medir y analizar los activos, las condiciones económicas y financieras de una empresa u organización. Esta disciplina reporta los resultados al departamento de contabilidad a través de estados contables o financieros con el fin de promover un beneficio en la toma de decisiones para las partes involucradas, además, proporciona información útil para el proceso de toma de decisiones económicas. A través de las finanzas, se trata de administrar recursos valiosos, y la contabilidad es el mejor sistema para registrar las operaciones económicas involucradas en una organización (Padilla, 2014).

Mercado de productos

En el libro *Introducción a las finanzas* el autor (Padilla, 2014) nos indica que:

El mercado de productos abarca todo el mecanismo a través del cual se produce el intercambio de un bien o un servicio a cambio de dinero precio entre un comprador y un vendedor. Es decir, incluye gran variedad de lugares físico o virtuales como mercados, centros comerciales, máquinas expendedoras, venta por catálogo o internet. También en muchos casos se realizan actos cotidianos de intercambio no presencial, para que se produzca dicho intercambio se requiere el pago de un precio, este precio es uno de los rasgos fundamentales que caracterizan

los mercados de productos ya que es uno de los elementos clave que condicionan la compra del producto o servicio, no obstante, existen otros aspectos que influyen en el mercado y que tienen su fuente en alguno de los agentes que intervienen en la actividad económica. (p. 6)

Mercados financieros

Las empresas generalmente necesitan fondos para implementar planes de crecimiento, los gobiernos necesitan fondos para financiar sus proyectos de construcción y las personas necesitan pedir prestado para comprar automóviles, casas o pagar la educación. El mercado financiero conecta a las personas y organizaciones que necesitan fondos con las que tienen fondos en exceso (Ehrhardt & Brigham, 2007).

Según Ehrhardt & Brigham (2007), “hay muchos mercados financieros en una economía desarrollada. Cada uno utiliza un tipo especial de instrumento, atiende a clientes con necesidades específicas o está ubicado en determinada zona geográfica. A continuación, describimos los tipos principales” (p. 11):

Mercados de activo físico. En estos se intercambian productos como trigo, automóviles, bienes raíces, computadoras y maquinaria.

Mercados de activo financiero. Se intercambian acciones, bonos, pagares, hipotecas y otros instrumentos financieros.

Mercados al contado y mercados futuros. Son aquellos en que se compran y se venden activos para entrega inmediata o para entrega futura a seis meses o a un año.

Mercados de dinero. Se negocian valores de deuda a corto plazo y de gran liquidez.

Mercados de capitales. Se negocian acciones corporativas y deuda a plazo largo e intermedio.

Mercados hipotecarios. Realizan préstamos sobre bienes raíces, agrícolas, comerciales e industriales

Mercados de crédito al consumidor. Se financia la compra de automóviles, aparatos electrodomésticos, educación, vacaciones, etcétera.

Mercados mundiales, nacionales, regionales y locales así según el tamaño y el alcance de las operaciones de una organización. Podrá financiarse en todo el mundo o limitarse a un mercado estrictamente local o del vecindario.

Mercados primarios. Son aquellos en que las empresas obtienen capital fresco

Mercado de oferta pública inicial. Constituye una subcategoría del mercado primario en el que las compañías cotizan en la bolsa al ofrecer acciones al público por primera vez.

Mercados secundarios. Son aquellos en que los valores actuales ya en circulación se negocian entre inversionistas.

Mercados privados. Donde las transacciones se efectúan directamente entre ambas partes, se distinguen en los mercados públicos, donde se negocian contratos estandarizados en intercambios organizados.

Presupuestación

Buscando una definición concreta sobre la presupuestación encontramos al autor Shick (2002) en su libro “¿La presupuestación tiene algún futuro?” en la que nos manifiesta que:

Presupuestar es decidir sobre la base de informaciones inadecuadas, a menudo sin conocer con certeza la forma en que los créditos presupuestarios anteriores fueron utilizados o lo que fue realizado, ni tampoco los resultados que podrían dar las nuevas asignaciones de créditos. La mayoría de las personas implicadas en la presupuestación han conocido la frustración de ver desplazadas sus preferencias por el costo inherente a las acciones pasadas. La presupuestación es un proceso que obedece a una lógica de plazos, en el cual la regla es una toma de decisiones sub-óptima, porque el Estado no tiene la posibilidad de no tomar ninguna decisión. Cuando un ciclo llega a su término, el siguiente empieza prácticamente sin plazos y según un esquema idéntico al del año anterior. La rutina de la presupuestación atenúa los conflictos, pero también alimenta la frustración. (p. 5)

Presupuesto. Según Gomez Rondon (2001) “el presupuesto es una representación en términos contables de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas, y que sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones” (p. 1-1), mientras que, según Burbano (2005) “el presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado” (p. 9).

Proceso presupuestario. Según (Fagilde, 2009) en su libro “Presupuesto empresarial. Un enfoque práctico para el aula” nos menciona que “El proceso presupuestario tiende a reflejar de una forma cuantitativa, a través de los presupuestos, los objetivos fijados por la empresa a corto plazo, mediante el establecimiento de los oportunos programas, sin perder la perspectiva del largo plazo” (p. 8).

El presupuesto es un medio de comunicar el plan de toda la organización y proporciona una base para evaluar el desempeño de diferentes departamentos o áreas de actividad. El proceso se basa en última instancia en el control presupuestario, a través del cual se evalúan los resultados de las acciones realizadas, permitiendo establecer un proceso de ajuste para fijar nuevas metas (Fagilde, 2009).

Elementos principales del presupuesto. Según Gónzales (2002) “el presupuesto es un plan, lo cual significa que expresa lo que la administración tratará de realizar” (párr. 2) además existen otros elementos que menciona el autor tales como:

Integrador. Se debe tomar en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa.

Específicamente a cada área de una manera que ayude a lograr los objetivos globales. Si el plan o presupuesto del departamento de la empresa no se determina junto con los objetivos generales de la organización, entonces el plan o presupuesto no funcionará. Este proceso se denomina presupuesto total y consta de diferentes áreas que componen el presupuesto.

Coordinador. Todos los planes de los departamentos de la empresa deben estar preparados de manera coordinada. En términos monetarios expresado en unidades monetarias.

Operaciones. Uno de los principales objetivos del presupuesto es determinar los ingresos esperados y los gastos en los que se incurrirá. Esta información debe recopilarse de la forma más detallada posible.

Recursos. No basta con comprender los ingresos y gastos futuros, la empresa debe planificar los recursos necesarios para ejecutar su plan operativo, esto se logra a través de los siguientes planes financieros el presupuesto de efectivo y el presupuesto de adiciones de activos.

Objetivos y principios del presupuesto. Según (Fagilde, 2009, p.12), los objetivos principales del presupuesto son los siguientes:

- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.
- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.

- Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.

Presupuestación por resultados. El propósito de los resultados presupuestarios es mejorar la eficiencia y efectividad del gasto público mediante el establecimiento de vínculos entre el financiamiento de las entidades del sector público, (...). Existen varios modelos de presupuesto basados en resultados que utilizan diferentes mecanismos para vincular el financiamiento a los resultados. Algunos tienen funciones muy complejas y requieren el apoyo del mismo sistema complejo de gestión pública, mientras que otros están más enfocados a los conocimientos básicos (Robinson & Last , 2009, p. 1).

Estrategias Financieras

Entrando en contexto y tratando de profundizar más el tema hemos decidido dar una conceptualización etimológica de la palabra estrategia según (Roncancio , 2019) dice lo siguiente:

El termino nace de los términos griegos "stratos" (ejército) "agein" (guía), que significa guía del ejército, por consecuencia la estrategia surge de una concepción puramente militar que se fue generalizando (a través de los años) a otros campos del conocimiento como la administración y los negocios; de allí que, en este campo se ha definido estrategia como un marco para tomar decisiones sobre cómo se jugará el juego de los negocios. (párr. 3)

Se desconoce el futuro de la organización, por lo que la incertidumbre obliga a gestionar la flexibilidad, el consenso y la imaginación como medida para predecir y salir de las crisis provocadas por estructuras productivas insuficientes, y estas crisis son permanentes. Este entorno obliga a los líderes organizacionales a enfrentar los desafíos de determinar las operaciones de la empresa y el futuro. Esta situación obliga a los dueños de negocios a analizar la naturaleza de la organización, es decir, su misión, visión, metas y su relación con clientes y proveedores (Rincón , Cherema , & Burgos, 2011).

La estrategia financiera debe entenderse como la planificación de las necesidades y usos de financiamiento de la organización para proporcionar recursos y poder utilizarlos con fines de lucro interno. La organización utiliza estrategias financieras para lograr sus objetivos mediante el establecimiento de planes financieros a corto, mediano y largo plazo que definen las ventas y los ingresos por ganancias y predicen los gastos de capital que pueden ocurrir durante un período de tiempo. Desarrollan la capacidad de obtener crédito interno y externo para permitir el crecimiento económico en un marco de globalización y apertura (Rincón , Cherema , & Burgos, 2011).

Besley y Brigham (2000, como se citó en Sánchez Roy & Rangel López, 2010) tienen claro que en la mayoría de las decisiones comerciales pueden afectar el impacto financiero de supervivencia de la empresa, ya que le permiten preparar planes para dar forma al estado futuro de la empresa, tomar decisiones sobre los activos que se adquirirán, cómo recaudar fondos y cómo administrar los activos actuales. Lo anterior, es corroborado por Koontz y Weinhc (2000 como se citó en Sánchez Roy & Rangel López, 2010), “quienes argumentan que la estrategia financiera permite establecer de antemano la forma de adquirir y de determinar capitales, así como la asignación de capital de trabajo y sus derivados” (p. 55).

Roncancio (2019) “menciona que la estrategia en las organizaciones responde a las preguntas” (párr. 8):

- ¿Cuál es el valor que se va a crear?
- ¿Qué necesita la organización para ser muy buena en lo que se propone?
- ¿Por qué cree que puede ganarle a la competencia?
- ¿Qué tipo de ingresos y ganancias espera recibir la organización? (párr. 8)

Como características de las decisiones para la estrategia (EADIC, 2015, párr. 2) señala las siguientes:

- Su naturaleza es esencialmente compleja.

- Son adoptadas en condiciones de alta incertidumbre.
- Afectan al conjunto de decisiones de la empresa a todos los niveles.
- Requieren de un planteamiento integrado de la organización.
- La red de relaciones externas es un elemento básico para el éxito de la estrategia.
- Suelen requerir cambios en las organizaciones.

Así mismo, (EADIC, 2015, párr. 3) establece algunas acciones de la estrategia empresarial como:

- Fijar los objetivos a largo plazo de la empresa, los programas de acción y la adecuada asignación de recursos.
- Definir las tareas directivas y el ámbito competitivo de la empresa.
- Perseguir la consecución de una ventaja competitiva sostenible a largo plazo, en cada uno de sus negocios, estableciendo una posición rentable y duradera frente a las fuerzas que determinan la competencia en el sector.
- Permitir desarrollar las competencias de la empresa.

Por otro lado, Quemada Clariana (2015) en su artículo titulado “Tu estrategia es mentira” menciona que: La verdadera estrategia es aquello que se esta haciendo. Y exhorta a todos aquellos líderes de las empresas a pensar en la diferencia entre lo que quieren hacer y lo que realmente hacen. Quemada menciona además, que el trabajo de un líder empresarial es identificar y corregir los desalineamientos estratégicos y que por tanto tienen que buscarlos entre la cultura deseada, la estrategia, la estructura, los valores, los sistemas de retribución, el modelo de negocio, las prioridades y las operaciones.

Planificación Estratégica

En un mundo de constantes cambios el proceso de crear o decidir sobre el futuro de sujetos, grupos, organizaciones o colectivos sociales está sujeto a que no existe control de todas las variables que intervienen en el acaecer de los mismos; por lo que se ha ido incorporando paulatinamente a la

práctica de la planificación estratégica un conjunto de conceptos, técnicas y herramientas que vienen a complementarla sobre el supuesto de que el presente tiene su raíz en el pasado, y el futuro lo tiene en el presente (Morales & Lorenzo , 2007).

La Planificación Estratégica es una herramienta de gestión que puede ayudar a la organización a adaptarse al proceso de toma de decisiones de la organización de acuerdo con el trabajo actual y el camino que debe tomar en el futuro para adaptarse a los cambios y necesidades del entorno y lograr una mayor eficiencia, eficacia y calidad de bienes y servicios. Básicamente, implica el establecimiento y determinación de metas prioritarias, y su principal característica es formular rutas de acción o las llamadas estrategias para lograr las metas anteriores (Armijo & Pública, 2009).

A partir del diagnóstico de la situación actual de la empresa, el plan estratégico define las acciones a realizar para alcanzar el "futuro deseado" (medio o largo plazo). Mediante la definición de metas estratégicas, indicadores y metas, se puede establecer un marco para la formulación de planes operativos anuales, que es la base para la formulación de partidas presupuestarias. La planificación estratégica es un proceso continuo que requiere retroalimentación constante sobre cómo funciona la estrategia (Armijo & Pública, 2009).

Garcia & Valencia, (2007) “afirman también que la planificación estratégica permite a las empresas prepararse para hacer frente a situaciones que se presentan en el futuro, y en base a ello establecen los siguientes beneficios” (p. 10):

- Impulsa a las instituciones a la identificación de las causas de los problemas y la toma de acciones oportunas para corregir errores o desviaciones en el logro de objetivos y metas.
- Clarifica la planificación.
- Alinea la misión, visión y objetivos de las entidades.
- Permite elaborar un programa de trabajo consistente y coherente que contemple objetivos, metas y recursos bien identificados.

Como hemos podido darnos cuenta, la estrategia financiera y la planificación estratégica van de la mano; ambas permiten que las empresas tomen decisiones en base al presente, pero con mira a los objetivos futuros. Lo que se pretende es que en medio de la incertidumbre y el desconocimiento las empresas se encuentren mucho más preparadas para los diferentes escenarios posibles.

Los autores (García & Valencia, 2007, p.11) en su investigación, proponen un conjunto de pasos para establecer una administración estratégica eficiente; estos son:

- Establecimiento de Filosofía Organizacional (Definición de: Visión, Misión y Valores)
- Análisis FODA
- Identificación de líneas estratégicas
- Definición de ajustes organizacionales
- Establecimientos de Planes Operativos Anuales (POA's)
- Establecimiento de Presupuesto (objetivos y metas)

Análisis Financiero

Como datos fundamentales para estudiar el análisis financiero partiremos desde sus orígenes:

Los primeros estudios para realizar el análisis financiero en una organización comenzaron a efectuarse en el año de 1932 desde que Paul Fitzpatrick llevo a cabo sus primeros trabajos, los cuales dieron origen a la nombrada etapa descriptiva, misma que consistía en detectar las falencias de las empresas, simplemente con el uso de las razones financieras. No obstante, su aplicación se debe principalmente a los matemáticos italianos, en especial a Luca Pacioli quien fue el creador de la partida doble. Los primeros estudios de las razones financieras fueron realizados hace más de medio siglo; los que lo utilizaban como técnica de gestión fueron los banqueros norteamericanos. (Ochoa-González, Sánchez-Villacres, Andocilla- Cabrera, Hidalgo - Hidalgo, & Medina-Hinojosa, 2018, p.19)

Desde ese entonces y hasta hoy, todas las empresas independientemente de su tamaño o giro de negocio requieren llevar a cabo un análisis completo de su situación financiera el cual les permita conocer sus puntos fuertes y débiles, dicho de otro modo, un análisis con el que se determine aquello que se está haciendo bien y aquello en lo que hay que mejorar. Debido a la importancia de las empresas pertenecientes al sector económico descrito anteriormente, el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y desempeño económico y financiero real de la empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas (Nava Rosillón M. , 2009).

Este análisis también conocido como diagnóstico financiero constituye una herramienta efectiva, la cual permite a la organización comparar sus propios resultados (con años anteriores) y, además, sus resultados con los de otras empresas que ostenten características similares y que estén bien gerenciadas. La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa, de este modo, facilita la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras (Nava Rosillón M. , 2009).

El análisis de los estados financieros se puede definir como una etapa de gestión, dividida en varias etapas. Debido a que sus características se basan en las operaciones de reclasificación, recopilación, adquisición y comparación de datos contables, operativos y financieros de la organización, mediante el uso de tecnologías y herramientas apropiadas para evaluar el estado financiero de la organización, el desarrollo y los resultados de las actividades actuales y pasadas. obtenga la mejor estimación del futuro para obtener las mejores estimaciones para el futuro (Ochoa-González, Sánchez-Villacres, Andocilla- Cabrera, Hidalgo - Hidalgo, & Medina-Hinojosa, 2018).

Sin embargo, existen algunas limitaciones en la aplicación del análisis financiero, tales como: comparar cifras con empresas con las mismas actividades productivas, pues en la interpretación de

indicadores financieros, contables y en la toma de decisiones económicas, este debe ser un criterio homogéneo para su evaluación. De igual forma, debemos considerar los indicadores externos de la organización, como la inflación que afecta los activos y pasivos del grupo empresarial, por lo que es necesario utilizar la inflación para expresar los estados financieros a fin de realizar un verdadero análisis del estado de la empresa. Para que la empresa sea completa y eficiente (Ochoa-González, Sánchez-Villacres, Andocilla- Cabrera, Hidalgo - Hidalgo, & Medina-Hinojosa, 2018).

Tipos de Análisis: Cualitativo y Cuantitativo

Análisis Cualitativo. La autora (Sánchez, 2004, p. 3) menciona que es un método que se lleva a cabo para examinar y determinar los elementos constitutivos y particulares que componen una empresa, de manera que suministre un adecuado conocimiento sobre la estructura organizativa y funcional, producción, mercado, etc. que permita emitir una opinión de ella.

Análisis Cuantitativo. Es un campo muy importante dentro de las empresas. Este análisis se refiere al uso de métodos matemáticos y estadísticos utilizados generalmente para evaluar una inversión. Con frecuencia emplea herramientas derivadas de la física y la estadística para llevar a cabo su objetivo, es por ello que logra predecir o explicar diferentes variables económicas y es complementario al análisis cualitativo (Universidad de Alcalá, 2019).

Según (Azofra Palenzuela, 1995, p. 10 como se citó en Bemstein, 1993) para el análisis e interpretación de los estados financieros se dispone de una serie de técnicas y métodos:

- Estados financieros comparativos, que permiten analizar la evolución registrada en el tiempo por las magnitudes contables de una empresa o sector determinado

- Serie de tendencias mediante números índices, que expresan cada magnitud como tanto por ciento de su valor en año base. Es útil para juzgar conductas de comportamiento a lo largo del tiempo.
- Estados financieros porcentuales de base cien, los cuales reflejan cada magnitud como porcentaje del total del estado financiero de que se trate. Permite la comparación a lo largo del tiempo y con otras empresas.
- Análisis de ratios, cocientes o proporciones entre distintas magnitudes económico-financieras, el cual permite transformar un número elevado de magnitudes en otro más pequeño de indicadores.
- Análisis especiales como previsiones de tesorería, análisis de origen y aplicación de fondos, análisis de punto de equilibrio, etc.

Según Ochoa Ramírez & Toscano Moctezuma (2012), desde finales del siglo XIX y hasta la actualidad, los métodos más utilizados son: razones financieras, porcentajes integrales, tendencias monetarias mediante diferencias, tendencias de razones y porcentajes y, en general, métodos de análisis horizontal y vertical.

Esta forma tradicional de análisis se basa en cálculos aritméticos y gráficos de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, deuda, desempeño y rentabilidad de la empresa, y facilitan las decisiones relacionadas con el proceso de inversión, financiamiento y planes de acción. Sin embargo, debe hacerse de forma sistemática para lograr una evaluación más precisa (Nava Rosillón M. , 2009).

Al efectuar el análisis tenemos dos tipos de indicadores; cualitativos y cuantitativos. Los primeros son menos estáticos y absolutos que los indicadores cuantitativos, por cuanto el desempeño no puede ser

evaluado aisladamente, por ejemplo, a través de utilidades en un medio económico cambiante y de competencia inclemente (Morillo , 2001).

Indicadores Cualitativos. Son parámetros relacionados con el nivel de calidad en el servicio o producto brindado al cliente. En este sentido, no se considera el número asociado a este proceso, pero sí se debe considerar el nivel de eficiencia y productividad de la apariencia. A grandes rasgos, un indicador cualitativo medirá cuántas unidades se pueden crear en un intervalo de tiempo determinado, lo que se refiere al uso de recursos (Olviveras , 2016).

Indicadores Cuantitativos. Es un complemento de los indicadores cualitativos, como su nombre indica, se refiere a indicadores que consideran el tiempo y la cantidad al mismo tiempo. Estos indicadores se pueden utilizar para medir el nivel de productividad en diferentes áreas del negocio (Olviveras , 2016).

Análisis Vertical y Análisis Horizontal. Como principal herramienta de análisis para estudiar la situación de una empresa es el análisis horizontal tanto como el vertical para lo que los autores Gómez, Herrera, & De la Hoz Granadillo (2012) nos dicen que:
Una forma de realizar la valoración financiera de una empresa puede ser de forma vertical y de forma horizontal. De manera general el análisis vertical se lleva a cabo relacionando varios indicadores financieros de la misma empresa o de varias empresas en un año determinado; mientras que, el análisis horizontal es el realizado con un indicador financiero en varios años anteriores. (p. 8)

Específicamente el análisis vertical es una herramienta la cual nos ayuda a determinar el peso en porcentaje de cada cuenta en el estado financiero analizado. Puede determinar la composición y estructura de los estados financieros; esto es muy importante para determinar si una empresa asigna sus activos y / o pasivos de manera justa en función de las necesidades financieras y operativas (Sánchez , 2004, p. 14).

- **Fórmula de Análisis Vertical:**

$$\frac{\text{Valor de Cta X}}{\text{Valor de Cta Base}} * 100$$

El análisis horizontal es una herramienta que puede determinar los cambios absolutos o relativos que experimenta cada elemento de los estados financieros en un período en relación con otro período.

Determina el aumento o la disminución de la cuenta dentro de un período de tiempo. Puede indicar si el comportamiento de la empresa es bueno, normal o malo (Sánchez , 2004, p. 15).

- **Fórmula de Análisis Horizontal:**

$$\frac{\text{Valor Actual Cta X} - \text{Valor anterior Cta X}}{\text{Valor anterior Cta X}} *$$

Razones Financieras. Las razones financieras para el análisis de la situación financiera de una empresa cumplen un rol fundamental por ello Ibarra Mares (2006) nos habla acerca del tema:

Parten de la idea de la comparación de magnitudes. De ahí su etimología latina ratio que significa: relación, razón. Su fundamento se refiere a que dos datos aislados que tienen cada uno valor en sí mismo, adquieren frecuentemente una información financiera aún mayor cuando se les combina en un coeficiente. La razón o relación de dos cantidades, que es el resultado de compararlas, se puede llevar a cabo de dos maneras: a) restando, lo cual se refiere a hallar en cuánto excede una cantidad a otra (razón aritmética o por diferencia); y b) dividiendo, se refiere a hallar cuántas veces contiene una cantidad a otra (razón geométrica o por cociente). (p. 21)

Del trabajo de Aching Guzman (2005) se destaca que matemáticamente, una ratio es una razón, lo que en términos generales significa, la relación entre dos números. Son un conjunto de

índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas.

Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. (p. 4)

El uso de razones financieras (también llamadas ratios financieros) representa la base tradicional para analizar e interpretar los estados financieros. Se recomienda utilizar estos coeficientes para evaluar la situación y el desarrollo económico y financiero de la empresa. Sin embargo, si bien es una herramienta de uso frecuente cuyo buen diseño y conocimiento puede resolver ciertos aspectos específicos, su capacidad para cuantificar de manera efectiva el éxito o el fracaso de una empresa es limitada, por lo que hay que señalar que ninguna ratio debe considerarse por sí solo. Todas las ratios deben compararse con el estándar para determinar si sus niveles son satisfactorios (Ibarra Mares , 2006).

El análisis de los estados financieros -mediante razones o ratios ha representado, durante décadas, la forma tradicional para determinar la situación económica-financiera de las empresas. De hecho, a lo largo del tiempo ha sido la herramienta más utilizada para analizar e interpretar los estados financieros básicos de las empresas. (Ramírez & Moctezuma, 2012, pág. 8).

Pese a que existen varios estudios y gran cantidad de propuestas para realizar el análisis financiero de las empresas, los indicadores que han demostrado mayor fortaleza en estudios empíricos, han sido aquellos ratios relacionados con variables como el éxito empresarial, solvencia, rentabilidad, tamaño de la empresa, entre otros (Domínguez & Salas , 2012, pág. 3).

No hay duda de que los componentes de los estados financieros tienen significados importantes en la estructura contable y financiera de cada empresa, ya que tienen significados diferentes, por lo que

abarcan muchos indicadores y razones financieras. Ahora entenderemos las características de cada una (Ochoa-González, Sánchez-Villacres, Andocilla- Cabrera, Hidalgo - Hidalgo, & Medina-Hinojosa, 2018).

Indicadores de Liquidez. Miden la capacidad de la empresa para pagar la deuda a corto plazo mediante la conversión de los activos corrientes de la empresa en efectivo (Domínguez & Salas, 2012).

Tabla 3

Indicadores de Liquidez

Indicador	Fórmula	Interpretación
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra Cuanto dispone la empresa de activo corriente para cubrir cada dólar de pasivo corriente, Favorable ≥ 1.5
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra Cuanto dispone la empresa de activo corriente menos inventarios para cubrir cada dólar de pasivo corriente, Favorable ≥ 1.0
Capital Neto de Trabajo	Activo Corriente-Pasivo corriente	Son los recursos disponibles de corto plazo que tiene la empresa para operar, Favorable ≥ 0

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

Indicadores de Gestión o Actividad. Miden el nivel de ejecución del proceso, se centran en la forma en que se realiza el trabajo y miden el rendimiento de los recursos utilizados por el proceso. Están relacionados con la productividad (Asociación Española para la Calidad (AEC), 2019).

Tabla 4*Indicadores de Gestión*

Indicador	Fórmula	Interpretación
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	Número de veces que rota el inventario, Favorable: Crece Periodo a periodo.
Periodo de Inventarios (PPIInv)	$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$	Muestra cuantos días tarda la empresa en vender sus inventarios, Favorable: Disminuye periodo a periodo.
Rotación Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{CxC}}$	Número de veces que se recupera cuentas por cobrar, Favorable: Crece periodo a periodo.
Periodo de recuperación CxC (PPCXC)	$\frac{360}{\text{Rotación CxC}}$	Muestra cuantos días tarda la empresa en recuperar CxC, Favorable: Disminuye periodo a periodo y < periodo de pago.
Rotación Cuentas por pagar	$\frac{\text{Compras}}{\text{CxP}}$	Número de veces que se realiza pagos a proveedores, Favorable: Decrece periodo a periodo.

Periodo de Pago (PPCXP)	$\frac{360}{\text{Rotación CxP}}$	Muestra cuantos días tarda la empresa para pagar deudas a proveedores, Favorable: Crece Periodo a periodo y > periodo de cobros.
Ciclo de operación	$\text{PPCxC} + \text{PPIInv}$	Muestra cuantos días tarda la empresa en cobrar CxC y vender los inventarios, Favorable: Disminuye periodo a periodo
Ciclo de Conversión de Efectivo	$(\text{PPCxC} + \text{PPIInv}) - \text{PPCxP}$	Muestra cuantos días la empresa tiene para pagar a proveedores después de vender inventarios y recuperar CxC, Favorable: Disminuye periodo a periodo

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

Indicadores de rentabilidad. “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” (Guajardo, 2002, p.539).

Tabla 5

Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Fórmula	Interpretación
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} * 100$	La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad bruta con relación a las ventas, Favorable: > Periodos anteriores, \geq Estándar.
Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} * 100$	La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad operacional con relación a las ventas, Favorable: > Periodos anteriores, \geq Estándar.
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100$	La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación a las ventas, Favorable: > Periodos Anteriores, \geq Estándar.
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * 100$	La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al activo total, Favorable: > Periodos Anteriores, \geq Estándar > Costo de Oportunidad.

ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$	La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al patrimonio, Favorable: > Periodos anteriores, \geq Estándar > Costo de Oportunidad.
-----	--	--

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

Indicadores de Endeudamiento. Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa (Superintendencia de Compañías, s.f).

Tabla 6

Indicadores de Endeudamiento

Indicador	Fórmula	Interpretación
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$	Nos indica cuanto en recursos han sido financiados en forma externa, Favorable: Hasta el 60%.
Razón de pasivo a patrimonio	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} * 100$	Muestra cuanto aportan los acreedores por un dólar que aportan los accionistas, Favorable: > 1.00.

Razón de cobertura de interés	$\frac{\text{Utilidad antes de Intereses}}{\text{Intereses}}$	Muestra cuanto dispone la empresa de utilidad antes de interés para cubrir un dólar de interés, Favorable ≥ 1.0 .
-------------------------------	---	--

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

Punto de Equilibrio. “Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás costos de tipo administrativo” (Váquiro, 2019, párr. 6).

Tabla 7

Punto de equilibrio

Indicador	Fórmula	Definición
Punto de Equilibrio	$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{(\text{Ventas} - \text{Costos Variables Totales})}$	Nivel de Ventas que debe tener la empresa para cubrir todos los egresos, Favorable ≥ 0 .

Fuente: Van Horne & Wachowicz (2010), págs. (137-151)

No obstante, de todos los índices analizados, la rentabilidad continúa siendo la motivación más importante para quienes invierten capital en una empresa. Conocer los factores de los cuales depende la rentabilidad constituye en un instrumento irremplazable para controlarla (Morillo , 2001).

Por lo descrito, la rentabilidad, puede ser entendida como la expresión de aptitud o capacidad de la empresa para generar recursos o resultados partiendo de una inversión; una rentabilidad adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender al crecimiento interno

necesario para mantener, consolidar o mejorar la posición competitiva de la empresa (Pérez, Rodríguez, & Molina, 2002).

Como profesa la literatura citada en la investigación, la rentabilidad es la relación existente entre los beneficios que proporciona una operación y el esfuerzo que se ha hecho; reúne entonces, todos los indicadores financieros antes mencionados, donde se analiza dicha relación, esto se debe a que los indicadores en conjunto se resumen a la capacidad de la empresa para generar recursos versus las operaciones efectuadas.

Para que los resultados sean más eficientes, se debe considerar que el desarrollo del análisis financiero consiste en tres fases: en primer lugar, se seleccionan los indicadores que han demostrado mayor fortaleza en estudios empíricos (solventía, rentabilidad, tamaño de la empresa, etc.). En segundo lugar, se analiza el comportamiento histórico (últimos 4 o 5 años) de los resultados y, por último, compararla con el promedio del sector o bien con el principal competidor de éxito con características similares de giro económico y tamaño (Domínguez & Salas , 2012).

De este modo, se cumplirá con los objetivos de la investigación y por tanto la misma se podrá llevar a cabo con éxito para que sirva de base para futuras investigaciones.

Capítulo III

Marco Metodológico

Introducción

La información es el contenido principal de toda investigación, por lo que la elección de los métodos de investigación es crucial para las conclusiones que se pueden extraer de algún trabajo. El método de investigación debe cumplir con los requisitos del investigador y otros factores como: tiempo, dinero, viabilidad y disponibilidad de recursos.

De acuerdo a las características el presente estudio se basa en una investigación aplicada, descriptiva, correlacional, explicativa, no experimental esto permite que el objeto de estudio sea desarrollado llegando a su punto más alto de comprensión ayudando a que se logren cumplir los objetivos dando como resultado final conclusiones.

Acerca de la investigación aplicada para Lozada (2014), nos indica lo siguiente:

La investigación aplicada tiene por objetivo la generación de conocimiento con aplicación directa y a mediano plazo en la sociedad o en el sector productivo. Este tipo de estudios presenta un gran valor agregado por la utilización del conocimiento que proviene de la investigación básica. De esta manera, se genera riqueza por la diversificación y progreso del sector productivo. (p. 35)

Como sugiere el nombre, la investigación descriptiva se utiliza para describir la realidad de una situación, evento, persona, grupo o comunidad a resolver, y está destinada a ser analizada. En este tipo de investigaciones, la pregunta no irá más allá del nivel descriptivo. Porque incluye la presentación de la información que es más relevante para un hecho o situación en particular. (Noticias Universia Costa Rica, 2017).

Por otra parte, la investigación se dice que es correlacional “ya que es un tipo de investigación no experimental en la que los investigadores miden dos variables y establecen una

relación estadística entre las mismas (correlación), sin necesidad de incluir variables externas para llegar a conclusiones relevantes” (Mejia Jervis, 2019, párr. 1).

Finalmente es de tipo explicativa por el hecho de que “se orienta a establecer las causas que originan un fenómeno determinado. Se trata de un tipo de investigación cuantitativa que descubre el por qué y el para qué de un fenómeno” (Yanez, 2020, p. 1).

Cada uno de los tipos de estudios utilizados en nuestra investigación fueron conceptualizados anteriormente para mejor comprensión del enfoque que se da a la misma, la cual va dirigida directamente al objeto de estudio.

Enfoque Metodológico

De acuerdo a las características de la investigación, este tiene un enfoque cuantitativo ya que vamos a hacer un análisis financiero y aplicar un coeficiente de correlación, entre los estados financieros en un determinado periodo de las empresas “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A”; hemos escogido estas empresas ya que son empresas de renombre en nuestro país que aportan al desarrollo del sector retail en el Ecuador.

La investigación cuantitativa intenta determinar la correlación o la fuerza de la correlación entre las muestras, la generalidad y objetividad de los resultados, y los datos generados por esta muestra se etiquetan como "confiables y repetibles". Se utilizan métodos cuantitativos para las soluciones, donde lo importante es encontrar la tendencia y la continuidad de un tema determinado (Comunicacional, 2013).

La Corporación El Rosado S.A es una de las empresas más importantes del Ecuador por lo que en la página oficial de esta gran empresa encontramos la siguiente información relevante:

Además de ser también un ejemplo de innovación y desarrollo, genera miles de plazas de trabajo en sus actividades de diversos tipos. La corporación posee cadenas de supermercados, jugueterías, tiendas por departamentos, home centers, tiendas de música y video, distribuidos

en las ciudades más grandes del país. La corporación tiene por objeto social la compraventa y reventa, importación y exportación, y a la industrialización y comercialización en el mercado nacional e internacional, al por mayor y menor de todo tipo de alimentos, ropa, licores, etc. Este objeto lo realiza por intermedio de sus filiales: HiperMarket, Mi Comisariato, Ferrisariato, BabyCenter. (Corporación El Rosado , s.f.)

La Fabril S.A es una industria ecuatoriana que ha sabido aprender y aprovechar las oportunidades que presenta el país, por lo que hemos recopilado información de la misma en su página oficial tal como se muestra a continuación:

Desde 1968 ha construido con esfuerzo una industria innovadora que elabora aceites y grasas vegetales, artículos de aseo y cuidado personal, panificación, biocombustibles, entre otros productos, los mismos que satisfacen la demanda del mercado nacional y la de sus clientes internacionales en cerca de 20 países. En la actualidad, la empresa cuenta con más de 20 marcas de consumo que se distribuyen en más de 50.000 puntos de venta en todo el país con una alta penetración de mercado. (La Fabril, s.f.)

Objeto de Estudio

En el análisis financiero se realiza un estudio e interpretación de información, esta información es contable y es propia de la empresa a analizar, esta se ve reflejada en sus estados financieros con el fin de diagnosticar la situación actual y proyectar su desarrollo a futuro. La aplicación del mismo se la desarrolla con diferentes objetivos como por ejemplo obtener un diagnóstico para permitirle a los agentes económicos relacionados tomar decisiones acertadas estos agentes económicos pueden ser internos o externos.

Para la realización del análisis financiero se obtiene datos contables principalmente en un periodo, el periodo a tomar en nuestra investigación es desde el año 2010 hasta el año 2019 a partir de

ello se obtienen ratios, índices y otros indicadores junto con información relacionada del medio en el que se desenvuelve la empresa existen tres conceptos básicos en el que se basa el análisis financiero:

Rentabilidad

Es una de las variables más importantes en cuando al análisis financiero por lo que Morillo (2001) manifiesta su concepto sobre rentabilidad:

Es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario). (p. 36)

Liquidez

Para poder definir la representación de la liquidez en el análisis financiero de una empresa Gitman & Zutter (2012) nos manifiestan que:

La liquidez representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La solvencia de la situación financiera general de la empresa en otras palabras la habilidad con la que puede pagar sus cuentas es lo que hace referencia la liquidez (p. 65).

Endeudamiento

Según Roldan (2020) el endeudamiento “se refiere a su capacidad de cumplir con las deudas de largo plazo y también poder invertir para crecer en el futuro. En este caso observamos variables como: endeudamiento a largo plazo, patrimonio, fuentes de financiación, etc.” (párr. 1)

Gestión o Actividad

Según la Superintendencia de Compañías (s.f) dice que “nos permite medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones”. (p. 7)

Punto de Equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio es uno de los elementos principales y estratégicos a la hora de determinar la rentabilidad y solvencia de una empresa, esta herramienta nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos fijos y variables del negocio (Moreno, 2010).

El método de cálculo de los indicadores financieros es el procedimiento de evaluación financiera más famoso y completo. Dado que está compuesto por dos elementos que representan los datos registrados en el estado financiero combinados o relacionados entre sí, para obtener un resultado que se pueda inferir para caracterizar la relación, se debe prestar atención a los cambios que puedan ocurrir en cualquiera de Estos elementos o componentes con el fin de analizar eficazmente los cambios reflejados en el valor final del indicador (Nava Rosillón M. A., 2009).

Los indicadores financieros brindan mucha información sobre las operaciones y el estado financiero de la empresa, los cuales se calculan básicamente en una serie de ciclos, estos pueden determinar promedios y tendencias, también se pueden comparar entre múltiples empresas de la misma rama a través de estos indicadores, siendo posible comparar empresas de la misma actividad, independientemente de su tamaño (Nava Rosillón M. A., 2009).

De esta manera es importante mencionar que como parte de nuestra investigación hemos escogido las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” para llevar a cabo el análisis financiero porque son las más destacadas dentro del sector retail de alimentos en el país esto con el fin de determinar la incidencia de la rentabilidad en las mismas dentro de dicho sector.

Para ello es necesario obtener los estados financieros (balance general y estado de resultados) para su posterior análisis destacando las cuentas más relevantes dentro de los grupos de cuentas activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, para lo cual se utilizará el análisis financiero total de cada una de las empresas aplicando el método de análisis vertical y horizontal, razones financieras con sus

respectivos indicadores e identificar las posibles correlaciones entre la rentabilidad y las variables financieras, posterior a ello se consolidará la información obtenida de cada una de las empresas para saber cuan rentable es la participación de las mismas en el sector retail del Ecuador.

Determinación de la Población y Muestra

Según Casal & Enric (2003) en su artículo de investigación nos define varios tipos de muestreo pero nos enfocaremos en el muestreo intencional:

Consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características sean similares a las de la población objetivo. En este tipo de muestreos la “representatividad” la determina el investigador de modo subjetivo, siendo este el mayor inconveniente del método ya que no podemos cuantificar la representatividad de la muestra. (p. 5)

Por ello nuestra investigación centró su unidad muestral en las empresas: “Corporación El Rosado S.A y La Fabril S.A” resultado de un muestreo intencional basándonos en nuestro propio juicio estas empresas fueron escogidas por disponibilidad de información en la web, además consideramos importante tomar como muestra estas corporaciones debido a que las empresas son grandes y cubren gran parte del país con sus autoservicios y locales disponibles para el consumidor en casi todo el territorio ecuatoriano.

Determinación de Variables

En el capítulo I, se presentó la matriz de operacionalización de las variables, en el presente capítulo se presenta una lista de las variables según su tipo:

Variable Independiente

- Indicadores de liquidez
- Indicadores de gestión y actividad
- Indicadores de rentabilidad
- Indicadores de endeudamiento

- Punto de Equilibrio

Variable Dependiente

- Rentabilidad

Instrumentos de Recolección de Datos

La recopilación de datos describe el uso de diversas técnicas y herramientas que los investigadores utilizan para desarrollar sistemas de información; las cinco técnicas principales son: entrevistas, encuestas, cuestionarios, observaciones, diagramas de flujo y diccionarios de datos. Todas estas herramientas se utilizarán en momentos específicos para encontrar información útil para investigaciones conjuntas (Lebet, 2013).

Según Abril (s.f) , las técnicas se someten a un método y éste es el que determina qué técnicas se van a utilizar. No obstante, aunque ambos se encuentran profundamente ligados no se identifican, pues la técnica y el método se complementan y son necesarios en la investigación. Por consiguiente, las técnicas componen un conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga.

Nuestra investigación tiene que ver con recabar información secundaria, al respecto, Abril (s.f), menciona que se refiere a la información que el investigador recoge de estudios realizados anteriormente. Dicha información existe de antemano en archivos, anuarios, etcétera. En la recolección de esta información no se establece contacto con los objetos de estudio y no existe la posibilidad de control de errores cometidos en el proceso de recolección. La información secundaria, en resumen, pertenece a las técnicas de investigación bibliográficas, destinadas a obtener información que consta en libros, revistas, periódicos y documentos en general. Entre estas técnicas, se destacan: la técnica del fichaje y las técnicas de análisis de documentos.

La información secundaria se obtiene del sitio web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, donde se encuentran los estados financieros de las empresas sujetas a esta investigación. Después de recopilar la información secundaria haremos una investigación correlacional en la que estableceremos una relación entre las dos entidades para ver cómo se impacta la una con la otra y los cambios que se observan para poder dar respuestas al problema planteado y cumplir los objetivos del trabajo de investigación.

Descripción del proceso de recolección de datos

Una vez que se recopila la literatura necesaria, debemos efectuar procesos fundamentales:

1. Compilar los estados financieros (2010-2019) de las empresas sujetas a análisis en un solo documento (Excel) con el objetivo de que la aplicación de los diferentes indicadores se lleve a cabo de manera eficaz.
2. Elaborar el análisis horizontal de las empresas a estudiar el cual nos permitirá calcular la variación absoluta y relativa que ha tenido cada una de las partidas de los estados financieros en dos periodos continuos.
3. Realizar el análisis vertical de las empresas a estudiar el cual nos permitirá conocer el porcentaje de cada partida de los estados financieros en un periodo determinado.
4. Calcular las razones financieras de liquidez, gestión o actividad, rentabilidad y endeudamiento añadiendo el punto de equilibrio.
5. Una vez recolectada la información y realizado el análisis respectivo procedemos a pasar los datos al programa estadístico SPSS el cual nos proporcionará resultados dándonos una base para poder obtener resultados de correlación y análisis factorial.

Capítulo IV

Resultados Obtenidos

Introducción

Este capítulo presenta los resultados que se obtuvieron a través de la aplicación del instrumento de correlación de Pearson y el análisis factorial, en base a los datos extraídos como resultado del análisis financiero realizado a la Corporación El Rosado y La Fabril en los años 2010 al 2019, empresas pertenecientes al sector retail del Ecuador.

Como se plantea en la metodología en el capítulo tres de la investigación realizamos un análisis financiero el cual se basó en aplicar el análisis horizontal y vertical al estado de situación financiera y el estado de resultados respectivamente, por otra parte, se realizó los cálculos de las razones financieras de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, gestión o actividad y el punto de equilibrio dando como resultado datos que nos sirvieron para su posterior análisis en los instrumentos ya mencionados.

Los datos de resultados se realizaron a través de hojas de cálculo en Excel proporcionándonos tablas resumen de la información de las razones financieras, conjuntamente con sus respectivos gráficos para su mayor comprensión, ayudándonos a ver cuál es la variación que ha tenido a lo largo del periodo 2010 – 2019 en dicho análisis, estos datos fueron ingresadas en el programa SPSS para obtener resultados de correlación de Pearson y el análisis factorial de las empresas por separado para proceder a su análisis y comprobación de hipótesis.

Resultados del Análisis Financiero

Corporación El Rosado

Estados Financieros Corporación El Rosado.

Los estados financieros los obtuvimos del portal de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros los cuales estuvieron disponibles en formato Excel, priorizamos las cuentas dentro de cada grupo hasta obtener un estado de situación financiera a nivel de cinco dígitos para su posterior análisis, las mismas que para su mejor comprensión las hemos dividido en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019 tal como se muestra a continuación:

Tabla 8

Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (en dólares)

Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014
Activo	332.548.076,04	416.766.739,95	471.252.044,4	552.141.707,07	610.970.922,61
Activo Corriente	180.417.796,39	198.607.326,98	206.236.510,02	254.209.752,11	257.899.750,73
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	23.199.997,79	20.966.334,23	37.111.528,66	41.648.493,82	32.871.284,85
Activos Financieros	61.519.501,62	74.664.416,97	58.588.090,9	84.944.939,45	78.538.092,46
Inventarios	95.279.827,96	102.398.541,06	106.500.684,7	124.003.938,85	142.357.577,55
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	418.469,22	578.034,72	4.036.205,76	3.612.379,99	4.132.795,87
Activos Por Impuestos Corrientes	-	0,	0,	0,	0,
Activo No Corriente	152.130.279,65	218.159.412,97	265.015.534,38	297.931.954,96	353.071.171,88
Propiedades, Planta Y Equipo	50.087.677,64	61.819.066,82	77.724.028,2	84.310.712,92	87.193.466,43

Activos Por Impuestos Diferidos	-	121.804,13	-	-	0,
Activos Financieros No Corrientes	93.525.131,02	120.595.286,64	148.938.040,74	164.484.621,12	210.224.337,82
Otros Activos No Corrientes	8.517.470,99	35.623.255,38	38.353.465,44	49.136.620,92	55.653.367,63
Pasivo	182.344.983,05	248.186.719,02	269.858.538,15	332.555.094,72	367.986.620,36
Pasivo Corriente	155.823.806,70	197.053.469,28	221.468.516,3	260.123.094,66	287.882.560,99
Cuentas Y Documentos Por Pagar	82.599.163,81	105.406.248,11	116.773.979,52	134.533.508,76	151.905.037,4
Obligaciones Con Instituciones Financieras	37.228.130,34	42.832.628,49	46.902.360,99	57.190.092,16	66.386.510,48
Provisiones	3.095.058,88	3.812.563,17	279.273,02	198.689,77	148.933,67
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	-	8.000.000,	8.000.000,	16.000.000,	20.268.000,
Otras Obligaciones Corrientes	8.998.687,10	30.311.331,17	36.921.181,7	40.663.463,03	29.820.122,32
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	14.048.075,73	461.500,	1.275.985,48	1.644.239,11	12.554.911,19
Otros Pasivos Financieros	5.000.000,	5.945.569,31	6.940.063,94	3.577.377,46	2.182.246,04
Anticipos De Clientes	-	283.629,03	4.375.671,65	6.315.724,37	4.616.799,89
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	0,	0,	0,	0,
Crédito A Mutuo	4.854.690,84	-	-	-	-
Pasivo No Corriente	26.521.176,35	51.133.249,74	48.390.021,85	72.432.000,06	80.104.059,37
Cuentas Y Documentos Por Pagar	40.066,14	48.172,04	0,	0,	12.809.879,07
Obligaciones Con Instituciones Financieras	1.214.856,67	3.704.249,3	8.856.433,76	10.608.728,13	0,
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,	0,	0,	0,	0,

Obligaciones Emitidas	18.750.000,	35.000.000,	27.000.000,	47.000.000,01	50.352.500,01
Provisiones Por Beneficios A Empleados	6.516.253,54	12.380.828,4	12.235.017,77	14.401.329,	16.105.170,
Pasivo Diferido	-	0,	298.570,32	421.942,92	836.510,29
Otros Pasivos No Corrientes	-	-	-	-	-
Patrimonio Neto	150203092,99	168.580.020,93	201.393.506,25	219.586.612,35	242.984.302,25
Capital	85.161.275,04	98.919.025,04	112.719.025,04	112.719.025,04	112.719.025,04
Capital Suscrito O Asignado	85.161.275,04	98.919.025,04	112.719.025,04	112.719.025,04	112.719.025,04
Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	-	760.470,09	-	-	15.000.000,
Reservas	37.526.317,66	37.526.317,66	25.067.246,19	59.069.876,48	77.662.990,74
Reserva Legal	14.008.737,28	4.738.737,14	17.324.429,73	20.793.886,88	24.174.453,21
Reservas Facultativa Y Estatutaria	23.517.580,38	71.392,07	7.742.816,46	38.275.989,6	53.488.537,53
Otras Reservas	-	175.297,	-	-	-
Otros Resultados Integrales	-	0,	0,	0,	0,
Resultados Acumulados	-	-1.782.716,35	28.912.663,58	13.992.047,57	13.992.047,57
Ganancias Acumuladas	-	-	14.920.616,01	-	0,
Resultados Acumulados Provenientes De La Adopción Por Primera Vez De Las NIIF	-	-1.782.716,35	-1.782.716,35	-1.782.716,35	-1.782.716,35
Reserva De Capital	-	-	15.774.763,92	15.774.763,92	15.774.763,92
Superávit Por Revaluación De Inversiones	-	-	-	-	0,
Resultados Del Ejercicio	27.515.500,29	33.156.924,49	34.694.571,44	33.805.663,26	23.610.238,9

Ganancia Neta Del Periodo	27.515.500,29	33.156.924,49	34.694.571,44	33.805.663,26	23.610.238,9
---------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 9

Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (en dólares)

Cuentas	2015	2016	2017	2018	2019
Activo	620.248.846,79	593.807.373,1	615.531.102,26	665.036.500,32	731.063.404,21
Activo Corriente	256.547.212,42	254.429.660,	308.112.274,19	329.506.158,12	355.624.434,98
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	16.573.981,21	54.422.216,1	61.855.859,26	45.858.348,8	44.207.534,02
Activos Financieros	112.930.099,83	85.038.096,95	108.796.391,7	123.131.319,33	162.953.014,95
Inventarios	122.948.131,58	111.311.735,62	130.478.895,93	145.432.271,99	135.834.888,99
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	3.008.460,96	2.404.463,19	3.441.005,6	8.909.102,37	5.896.234,02
Activos Por Impuestos Corrientes	1.086.538,84	1.253.148,14	3.540.121,7	6.175.115,63	6.732.763,
Activo No Corriente	363.701.634,37	339.377.713,1	307.418.828,07	335.530.342,2	375.438.969,23
Propiedades, Planta Y Equipo	90.245.032,91	77.240.310,75	68.086.868,98	72.446.097,31	73.480.466,37
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0,	0,	0,	0,
Activos Financieros No Corrientes	215.305.078,83	212.372.384,16	192.568.203,15	223.461.203,55	160.282.751,24
Otros Activos No Corrientes	58.151.522,63	49.765.018,19	46.763.755,94	39.623.041,34	141.675.751,62

Pasivo	365.685.855,91	346.839.371,47	383.137.288,52	416.770.319,23	462.635.228,05
Pasivo Corriente	288.622.094,94	240.863.043,8	286.811.243,92	332.413.158,34	347.712.269,25
Cuentas Y Documentos Por Pagar	168.026.905,88	115.937.850,12	132.919.776,3	156.124.783,36	164.161.508,21
Obligaciones Con Instituciones Financieras	60.182.089,62	61.362.085,51	76.681.919,94	102.007.218,84	98.387.947,6
Provisiones	223.389,01	617.844,86	205.194,77	548.824,5	614.623,16
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	26.472.401,9	37.359.720,	38.150.774,74	35.881.053,62	26.117.462,37
Otras Obligaciones Corrientes	18.143.803,7	15.081.958,91	19.302.797,6	23.120.761,48	23.954.373,29
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	5.332.754,56	3.383.237,46	11.692.824,43	7.260.529,34	6.230.095,16
Otros Pasivos Financieros	3.064.254,94	1.554.673,99	2.761.727,73	2.316.795,71	28.246.259,46
Anticipos De Clientes	7.176.495,33	5.565.672,95	5.096.228,41	5.153.191,49	0,
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	0,	0,	0,	0,
Crédito A Mutuo	-	-	-	-	-
Pasivo No Corriente	77.063.760,97	105.976.327,67	96.326.044,6	84.357.160,89	114.922.958,8
Cuentas Y Documentos Por Pagar	0,	0,	0,	0,	0,
Obligaciones Con Instituciones Financieras	9.104.207,68	47.583.929,84	38.029.819,84	30.193.135,79	22.714.581,88
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,	0,	0,	533.000,	533.000,
Obligaciones Emitidas	26.593.516,98	34.920.666,71	32.091.833,38	28.911.520,	20.125.000,
Provisiones Por Beneficios A Empleados	18.234.315,	20.632.438,83	20.532.555,6	22.542.880,7	23.043.745,34

Pasivo Diferido	1.946.553,19	2.081.896,12	2.748.877,61	2.176.624,4	1.556.362,38
Otros Pasivos No Corrientes	21.185.168,12	757.396,17	2.922.958,17	0,	46.950.269,2
Patrimonio Neto	254.562.990,88	246.968.001,63	232.393.813,74	248.266.181,09	268.428.176,16
Capital	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04
Capital Suscrito O Asignado	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04	127.719.025,04
Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	10.500.000,	10.500.000,	0,	0,	0,
Reservas	80.007.914,22	92.598.226,76	64.125.315,31	77.231.010,64	91.226.351,26
Reserva Legal	26.573.710,23	28.862.857,97	29.098.687,81	31.481.541,5	34.026.148,89
Reservas Facultativa Y Estatutaria	53.434.203,99	63.735.368,79	35.026.627,5	45.749.469,14	57.200.202,37
Otras Reservas	-	-	-	-	-
Otros Resultados Integrales	0,	9.145,17	2.728.888,88	3.878.023,98	6.834.641,02
Resultados Acumulados	13.444.574,27	13.783.306,28	13.992.047,57	13.992.047,57	13.992.047,57
Ganancias Acumuladas	-	-	-	-	-
Resultados Acumulados Provenientes De La Adopción Por Primera Vez De Las NIIF	-2.330.189,65	-1.782.716,35	-1.782.716,35	-1.782.716,35	-1.782.716,35
Reserva De Capital	15.774.763,92	15.774.763,92	15.774.763,92	15.774.763,92	15.774.763,92
Superávit Por Revaluación De Inversiones	0,	0,	0,	0,	0,
Resultados Del Ejercicio	22.891.477,35	2.358.298,38	23.828.536,94	25.446.073,86	28.656.111,27

Ganancia Neta Del Periodo 22.891.477,35 2.358.298,38 23.828.536,94 25.446.073,86 28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

En el caso del Estado de Resultados priorizamos las cuentas dentro de cada grupo hasta obtenerlo a nivel de cuatro dígitos para su posterior análisis, a continuación, para su mejor apreciación, la tabla se muestra dividida en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019:

Tabla 10

Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (en dólares)

Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos De Actividades Ordinarias	767.688.290,25	862.692.740,61	978.625.105,04	1.052.901.490,33	1.070.692.068,79
Venta De Bienes	766.129.325,46	858.838.203,88	974.639.263,7	1.046.190.878,27	1.065.852.674,42
Prestación De Servicios	144.566,59	-	318.996,75	1.279.358,59	1.136.736,49
Intereses	-	1.288.932,35	1.341.402,61	602.399,98	150.635,26
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	-	2.565.604,38	2.325.441,98	4.828.853,49	3.552.022,62
Ganancia Bruta	125.081.181,62	252.904.646,9	281.669.113,74	300.462.246,24	280.802.908,18
Otros Ingresos	1.414.398,20	5.134.627,06	5.306.745,42	5.264.565,12	6.032.688,24
Costo De Ventas Y Producción	642.607.108,63	609.788.093,71	696.955.991,3	752.439.244,09	789.889.160,61
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	642.607.108,63	609.788.093,71	696.955.991,3	752.439.244,09	789.889.160,61
(+) Mano De Obra Directa	0,	0,	0,	0,	0,
(+) Mano De Obra Indirecta	0,	0,	0,	0,	0,
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	0,	0,	0,	0,	0,

Gastos	189.103.340,23	207.114.066,04	233.751.104,93	254.668.759,25	247.817.056,85
Gastos De Venta	9.632.853,33	11.499.912,05	11.882.640,2	16.484.367,34	17.663.462,92
Gastos Administrativos	156.185.244,75	190.120.529,22	215.325.943,05	230.172.433,6	185.046.419,57
Gastos Financieros	1.940.424,63	5.493.624,77	6.542.521,68	8.011.958,31	9.625.767,07
Otros Gastos	21.344.817,52	0,	0,	0,	35.481.407,29
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores e Impuesto A La Renta De Operaciones Continuas	45.604.357,8	50.925.207,92	53.224.754,23	51.058.052,11	39.018.539,57
15% Participación Trabajadores	6.840.653,67	7.386.255,39	7.983.713,13	7.658.707,82	5.852.780,94
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	38.763.704,13	43.538.952,53	45.241.041,1	43.399.344,29	33.165.758,63
Impuesto A La Renta	8.190.926,03	10.382.028,04	10.126.095,21	9.470.308,43	9.555.519,73
Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuas	30.572.778,1	33.156.924,49	35.114.945,89	33.929.035,86	23.610.238,9
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-	-	-420.374,45	-123.372,6	0,
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	-	-	-	-	0,
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	30.572.778,1	33.156.924,49	34.694.571,44	33.805.663,26	23.610.238,9
Resultado Integral Total Del Año	30.572.778,1	33.156.924,49	34.694.571,44	33.805.663,26	23.610.238,9

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 11

Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (en dólares)

Cuentas	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	1.044.569.095,45	977.335.931,86	1.063.741.336,7	1.147.434.507,27	1.167.697.953,63
Venta De Bienes	1.035.273.548,87	966.604.782,44	1.051.423.444,99	1.132.031.944,83	1.167.273.621,3
Prestación De Servicios	665.636,23	108.327,91	128.604,05	109.619,45	188.633,2
Intereses	377.400,24	10.441,08	126.696,43	140.091,39	235.699,13
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	8.252.510,11	10.612.380,43	12.062.591,23	15.152.851,6	
Ganancia Bruta	265.094.704,25	241.650.127,95	265.623.527,13	287.627.951,23	290.401.361,27
Otros Ingresos	7.051.828,48	6.355.458,	6.704.403,16	0,	20.871.056,87
Costo De Ventas Y Producción	779.474.391,2	735.685.803,91	798.117.809,57	859.806.556,04	877.296.592,36
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	779.474.391,2	735.685.803,91	798.117.809,57	859.806.556,04	877.296.592,36
(+) Mano De Obra Directa	0,	0,	0,	0,	0,
(+) Mano De Obra Indirecta	0,	0,	0,	0,	0,
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	0,	0,	0,	0,	0,
Gastos	233.024.572,14	234.299.966,62	233.755.916,44	254.756.780,64	265.631.854,22
Gastos De Venta	13.375.430,37	10.544.661,55	9.166.921,53	11.440.206,77	12.466.058,92
Gastos Administrativos	184.574.964,15	185.787.823,02	186.891.584,37	205.223.509,19	209.811.269,22
Gastos Financieros	10.316.007,72	12.392.907,2	12.625.160,51	11.238.724,04	14.922.794,19
Otros Gastos	24.758.169,9	25.574.574,85	25.072.250,03	26.854.340,64	28.431.731,89

Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores e Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	39.121.960,59	13.705.619,33	38.572.013,85	40.067.110,72	45.640.563,92
15% Participación Trabajadores	5.868.294,09	2.055.842,9	5.785.802,08	6.010.066,61	6.846.084,59
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	33.253.666,5	11.649.776,43	32.786.211,77	34.057.044,11	38.794.479,33
Impuesto A La Renta	9.252.146,25	9.156.135,12	8.290.693,34	9.183.223,46	10.758.630,08
Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuadas	24.001.520,25	2.493.641,31	24.495.518,43	24.873.820,65	28.035.849,25
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-1.110.042,9	-135.342,93	-666.981,49	0,	0,
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	0,	0,	0,	572.253,21	620.262,02
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	22.891.477,35	2.358.298,38	23.828.536,94	25.446.073,86	28.656.111,27
Resultado Integral Total Del Año	22.891.477,35	2.358.298,38	23.828.536,94	25.446.073,86	28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado.

Para el análisis vertical del estado de situación financiera se consideran las mismas cuentas a nivel de cinco dígitos, a continuación, se muestra la tabla dividida en dos periodos 2010 - 2014 y 2015 – 2019

Tabla 12*Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 - 2014*

Cuentas	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Activo	332.548.076,04		416.766.739,95		471.252.044,4		552.141.707,07		610.970.922,61	
Activo Corriente	180.417.796,39	54,25	198.607.326,98	47,65	206.236.510,02	43,76	254.209.752,11	46,04	257.899.750,73	42,21
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	23.199.997,79	12,86	20.966.334,23	10,56	37.111.528,66	17,99	41.648.493,82	16,38	32.871.284,85	12,75
Activos Financieros Mantenidos Hasta El Vencimiento	24.035.616,1	13,32	24.035.616,1	12,10	12.101.833,34	5,87	-	0,00	2.773.193,75	1,08
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	37.483.885,52	20,78	50.628.800,85	25,49	46.486.257,56	22,54	84.944.939,45	33,42	75.764.898,71	29,38
Inventarios	95.279.827,96	52,81	102.398.541,06	51,56	106.500.684,7	51,64	124.003.938,85	48,78	142.357.577,55	55,20
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	418.469,22	0,23	578.034,72	0,29	4.036.205,76	1,96	3.612.379,99	1,42	4.132.795,87	1,60
Activos Por Impuestos Corrientes	-	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
		100		100		100		100		100
Activo No Corriente	152.130.279,65	45,75	218.159.412,97	52,35	265.015.534,38	56,24	297.931.954,96	53,96	353.071.171,88	57,79
Propiedades, Planta Y Equipo	50.087.677,64	32,92	61.819.066,82	28,34	77.724.028,2	29,33	84.310.712,92	28,30	87.193.466,43	24,70
Activos Por Impuestos Diferidos	-	0,00	121.804,13	0,06	-	0,00	-	0,00	0,	0,00

Activos Financieros No Corrientes	93.525.131,02	61,48	120.595.286,64	55,28	148.938.040,74	56,20	164.484.621,12	55,21	210.224.337,82	59,54
Otros Activos No Corrientes	8.517.470,99	5,60	35.623.255,38	16,33	38.353.465,44	14,47	49.136.620,92	16,49	55.653.367,63	15,76
		100		100		100		100		100
Pasivo	182.344.983,05		248.186.719,02		269.858.538,15		332.555.094,72		367.986.620,36	
Pasivo Corriente	155.823.806,70	85,46	197.053.469,28	79,40	221.468.516,3	82,07	260.123.094,66	78,22	287.882.560,99	78,23
Cuentas Y Documentos Por Pagar	82.599.163,81	53,01	105.406.248,11	53,49	116.773.979,52	52,73	134.533.508,76	51,72	151.905.037,4	52,77
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	14.048.075,73	9,02	461.500,	0,23	1.275.985,48	0,58	1.644.239,11	0,63	12.554.911,19	4,36
Obligaciones Con Instituciones Financieras	37.228.130,34	23,89	42.832.628,49	21,74	46.902.360,99	21,18	57.190.092,16	21,99	66.386.510,48	23,06
Provisiones	3.095.058,88	1,99	3.812.563,17	1,93	279.273,02	0,13	198.689,77	0,08	148.933,67	0,05
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	-	0,00	8.000.000,	4,06	8.000.000,	3,61	16.000.000,	6,15	20.268.000,	7,04
Otras Obligaciones Corrientes	8.998.687,10	5,77	30.311.331,17	15,38	36.921.181,7	16,67	40.663.463,03	15,63	29.820.122,32	10,36
Otros Pasivos Financieros	5.000.000,	3,21	5.945.569,31	3,02	6.940.063,94	3,13	3.577.377,46	1,38	2.182.246,04	0,76
Anticipos De Clientes	-	0,00	283.629,03	0,14	4.375.671,65	1,98	6.315.724,37	2,43	4.616.799,89	1,60
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00

Crédito A Mutuo	4.854.690,84	3,12	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
		100		100		100		100		100
Pasivo No Corriente	26.521.176,35	14,54	51.133.249,74	20,60	48.390.021,85	17,93	72.432.000,06	21,78	80.104.059,37	21,77
Cuentas Y Documentos Por Pagar	40.066,14	0,15	48.172,04	0,09	0,	0,00	0,	0,00	12.809.879,07	15,99
Obligaciones Con Instituciones Financieras	1.214.856,67	4,58	3.704.249,3	7,24	8.856.433,76	18,30	10.608.728,13	14,65	0,	0,00
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Obligaciones Emitidas	18.750.000,	70,70	35.000.000,	68,45	27.000.000,	55,80	47.000.000,01	64,89	50.352.500,01	62,86
Provisiones Por Beneficios A Empleados	6.516.253,54	24,57	12.380.828,4	24,21	12.235.017,77	25,28	14.401.329,	19,88	16.105.170,	20,11
Pasivo Diferido	-	0,00	0,	0,00	298.570,32	0,62	421.942,92	0,58	836.510,29	1,04
Otros Pasivos No Corrientes	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
		100		100		100		100		100
Patrimonio Neto	150203092,99		168.580.020,93		201.393.506,25		219.586.612,35		242.984.302,25	
Capital	85.161.275,04	56,70	98.919.025,04	58,68	112.719.025,04	55,97	112.719.025,04	51,33	112.719.025,04	46,39
Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	-	0,00	760.470,09	0,45		0,00		0,00	15.000.000,	6,17
Reservas	37.526.317,66	24,98	37.526.317,66	22,26	25.067.246,19	12,45	59.069.876,48	26,90	77.662.990,74	31,96

Otros Resultados Integrales	-	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Resultados Acumulados	-	0,00	-1.782.716,35	-1,06	28.912.663,58	14,36	13.992.047,57	6,37	13.992.047,57	5,76
Resultados Del Ejercicio	27.515.500,29	18,32	33.156.924,49	19,67	34.694.571,44	17,23	33.805.663,26	15,40	23.610.238,9	9,72
	-	100	-	100	-	100	-	100	-	100

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 13

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019

Cuentas	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
Activo	620.248.846,79		593.807.373,1		615.531.102,26		665.036.500,32		731.063.404,21	
Activo Corriente	256.547.212,42	41,36	254.429.660,	42,85	308.112.274,19	50,06	329.506.158,12	49,55	355.624.434,98	48,64
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	16.573.981,21	6,46	54.422.216,1	21,39	61.855.859,26	20,08	45.858.348,8	13,92	44.207.534,02	12,43
Activos Financieros Mantenedos Hasta El Vencimiento	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	2.708.767,34	0,76
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	112.930.099,83	44,02	85.038.096,95	33,42	108.796.391,7	35,31	123.131.319,33	37,37	160.244.247,61	45,06
Inventarios	122.948.131,58	47,92	111.311.735,62	43,75	130.478.895,93	42,35	145.432.271,99	44,14	135.834.888,99	38,20
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	3.008.460,96	1,17	2.404.463,19	0,95	3.441.005,6	1,12	8.909.102,37	2,70	5.896.234,02	1,66
Activos Por Impuestos Corrientes	1.086.538,84	0,42	1.253.148,14	0,49	3.540.121,7	1,15	6.175.115,63	1,87	6.732.763,	1,89

	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Activo No Corriente	363.701.634,37	58,64	339.377.713,1	57,15	307.418.828,07	49,94	335.530.342,2	50,45	375.438.969,23	51,36
Propiedades, Planta Y Equipo	90.245.032,91	24,81	77.240.310,75	22,76	68.086.868,98	22,15	72.446.097,31	21,59	73.480.466,37	19,57
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Activos Financieros No Corrientes	215.305.078,83	59,20	212.372.384,16	62,58	192.568.203,15	62,64	223.461.203,55	66,60	160.282.751,24	42,69
Otros Activos No Corrientes	58.151.522,63	15,99	49.765.018,19	14,66	46.763.755,94	15,21	39.623.041,34	11,81	141.675.751,62	37,74
	100		100		100		100		100	
Pasivo	365.685.855,91		346.839.371,47		383.137.288,52		416.770.319,23		462.635.228,05	
Pasivo Corriente	288.622.094,94	78,93	240.863.043,8	69,45	286.811.243,92	74,86%	332.413.158,34	79,76	347.712.269,25	75,16
Cuentas Y Documentos Por Pagar	168.026.905,88	58,22	115.937.850,12	48,13	132.919.776,3	46,34%	156.124.783,36	46,97	164.161.508,21	47,21
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	5.332.754,56	1,85	3.383.237,46	1,40	11.692.824,43	4,08%	7.260.529,34	2,18	6.230.095,16	1,79
Obligaciones Con Instituciones Financieras	60.182.089,62	20,85	61.362.085,51	25,48	76.681.919,94	26,74%	102.007.218,84	30,69	98.387.947,6	28,30
Provisiones	223.389,01	0,08	617.844,86	0,26	205.194,77	0,07%	548.824,5	0,17	614.623,16	0,18
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	26.472.401,9	9,17	37.359.720,	15,51	38.150.774,74	13,30%	35.881.053,62	10,79	26.117.462,37	7,51
Otras Obligaciones Corrientes	18.143.803,7	6,29	15.081.958,91	6,26	19.302.797,6	6,73	23.120.761,48	6,96	23.954.373,29	6,89
Otros Pasivos Financieros	3.064.254,94	1,06	1.554.673,99	0,65	2.761.727,73	0,96	2.316.795,71	0,70	28.246.259,46	8,12

Anticipos De Clientes	7.176.495,33	2,49	5.565.672,95	2,31	5.096.228,41	1,78	5.153.191,49	1,55	0,	0,00
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Crédito A Mutuo	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
		100		100		100		100		100
Pasivo No Corriente	77.063.760,97	21,07	105.976.327,67	30,55	96.326.044,6	25,14	84.357.160,89	20,24	114.922.958,8	24,84
Cuentas Y Documentos Por Pagar	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Obligaciones Con Instituciones Financieras	9.104.207,68	11,81	47.583.929,84	44,90	38.029.819,84	39,48	30.193.135,79	35,79	22.714.581,88	19,77
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	533.000,	0,63	533.000,	0,46
Obligaciones Emitidas	26.593.516,98	34,51	34.920.666,71	32,95	32.091.833,38	33,32	28.911.520,	34,27	20.125.000,	17,51
Provisiones Por Beneficios A Empleados Pasivo Diferido	18.234.315, 1.946.553,19	23,66 2,53	20.632.438,83 2.081.896,12	19,47 1,96	20.532.555,6 2.748.877,61	21,32 2,85	22.542.880,7 2.176.624,4	26,72 2,58	23.043.745,34 1.556.362,38	20,05 1,35
Otros Pasivos No Corrientes	21.185.168,12	27,49	757.396,17	0,71	2.922.958,17	3,03	0,	0,00	46.950.269,2	40,85
		100		100		100		100		100
Patrimonio Neto	254.562.990,88		246.968.001,63		232.393.813,74		248.266.181,09		268.428.176,16	
Capital	127.719.025,04	50,17	127.719.025,04	51,71	127.719.025,04	54,96	127.719.025,04	51,44	127.719.025,04	47,58

Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	10.500.000,	4,12	10.500.000,	4,25%	0,	0,00%	0,	0,00%	0,	0,00%
Reservas	80.007.914,22	31,43	92.598.226,76	37,49%	64.125.315,31	27,59%	77.231.010,64	31,11%	91.226.351,26	33,99%
Otros Resultados Integrales	0,	0,00	9.145,17	0,00%	2.728.888,88	1,17%	3.878.023,98	1,56%	6.834.641,02	2,55%
Resultados Acumulados	13.444.574,27	5,28	13.783.306,28	5,58%	13.992.047,57	6,02%	13.992.047,57	5,64%	13.992.047,57	5,21%
Resultados Del Ejercicio	22.891.477,35	8,99	2.358.298,38	0,95%	23.828.536,94	10,25%	25.446.073,86	10,25%	28.656.111,27	10,68%
		100		100		100		100		100

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis del Activo Corporación El Rosado

Para el análisis vertical, el activo total es analizado en base a los dos grupos que lo componen, el activo corriente y el activo no corriente (a nivel de tres dígitos) obteniendo así la tabla de variación en todo el periodo analizado (2010 – 2019).

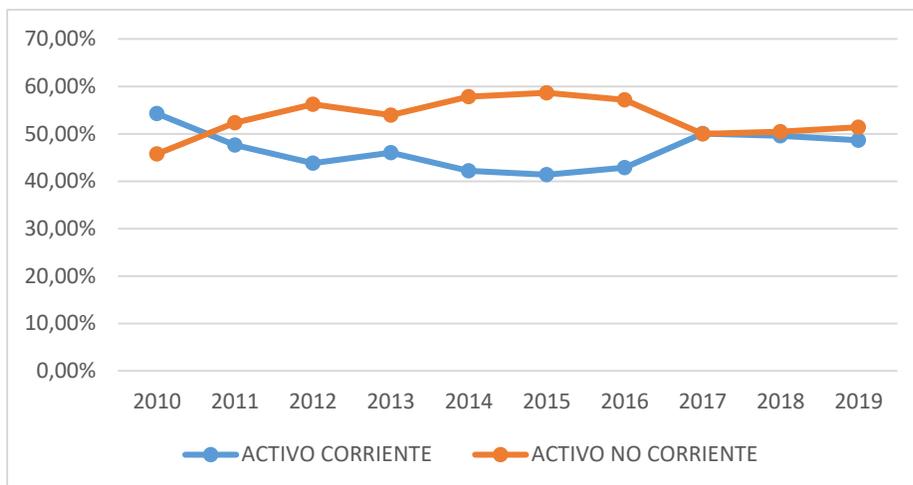
Tabla 14

Variación porcentual de participación del activo Corporación El Rosado

Activo	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente	54,25%	47,65%	43,76%	46,04%	42,21%	41,36%	42,85%	50,06%	49,55%	48,64%
Activo No Corriente	45,75%	52,35%	56,24%	53,96%	57,79%	58,64%	57,15%	49,94%	50,45%	51,36%

Figura 1

Variación porcentual de participación del activo Corporación El Rosado



Después de realizar los cálculos respectivos obtenemos que el peso del activo corriente en 2019 es de 48.64% y el activo no corriente de 51.36% como se puede apreciar en la tabla (véase la Tabla 14), lo que indica que el activo no corriente tiene más participación en el total del activo. Según el Estado de Situación Financiera (véase las Tablas 12 y 13) podemos observar que la empresa tiene mayor valor en los activos financieros no corrientes esto se puede dar por la emisión de valores para captar capital con el fin de crecer o financiar sus proyectos.

Análisis del Pasivo Corporación El Rosado.

En al análisis del pasivo al igual que en el análisis del activo se consideraron las cuentas en general, es decir, el pasivo corriente y el pasivo no corriente, a continuación, se presenta la variación porcentual de participación en el periodo analizado (2010 – 2019).

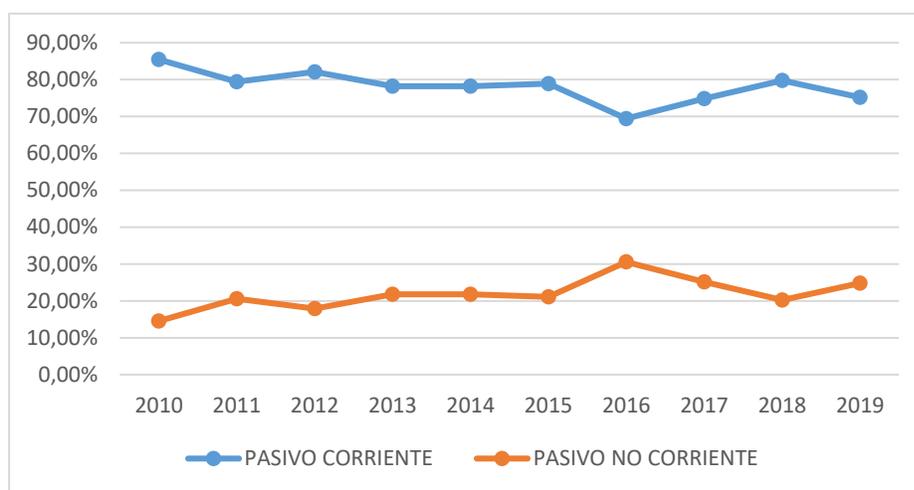
Tabla 15

Variación porcentual de participación del pasivo Corporación El Rosado

Pasivo	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Corriente	85,46%	79,40%	82,07%	78,22%	78,23%	78,93%	69,45%	74,86%	79,76%	75,16%
Pasivo No Corriente	14,54%	20,60%	17,93%	21,78%	21,77%	21,07%	30,55%	25,14%	20,24%	24,84%

Figura 2

Variación porcentual de participación del pasivo Corporación El Rosado



De acuerdo con la tabla (véase Tabla 15), el pasivo corriente en el año 2019 representa el 75.16% y el pasivo no corriente el 24.84% del total del pasivo, comparado con años anteriores el pico más bajo en cuanto al pasivo corriente lo registra en el año 2017 con 74.86% y el pico más alto con 85.46% en el año 2010 pero siempre es mayor al pasivo no corriente en todos sus años, esto denota que la mayor parte de deudas y obligaciones que tiene la Corporación El Rosado con terceros es inferior a un año (las cuentas y documentos por pagar tienen mayor peso dentro del pasivo corriente).

Análisis del Patrimonio Corporación El Rosado.

El patrimonio fue analizado tomando como referencia las cuentas más relevantes como lo son: capital, reservas y el resultado del ejercicio obteniendo los siguientes resultados:

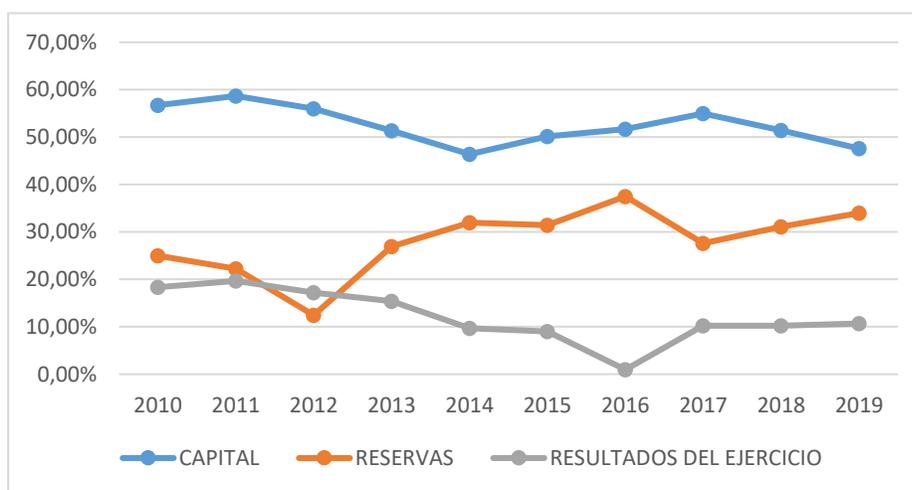
Tabla 16

Variación porcentual de participación del patrimonio Corporación El Rosado

Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capital	56,70%	58,68%	55,97%	51,33%	46,39%	50,17%	51,71%	54,96%	51,44%	47,58%
Reservas	24,98%	22,26%	12,45%	26,90%	31,96%	31,43%	37,49%	27,59%	31,11%	33,99%
Resultados Del Ejercicio	18,32%	19,67%	17,23%	15,40%	9,72%	8,99%	0,95%	10,25%	10,25%	10,68%

Figura 3

Variación porcentual de participación del patrimonio Corporación El Rosado



En cuanto al patrimonio analizamos tres cuentas principales: capital, reservas y resultado del ejercicio. El capital tiene mayor peso en el patrimonio con variaciones no representativas, en el 2019 su participación fue de 47.58 puntos porcentuales tal como se muestra en la Tabla 16; su valor más bajo se obtuvo en el año 2014 con un 46,39% y un 58.68% en el 2011 año en el que se registró su pico más alto, en cuanto a las reservas podemos decir que es la segunda con mayor peso después del capital, en 2019 representó el 33.99% del patrimonio, su pico más bajo lo registró en el 2012 con 12.45% esto se debe a que en ese año la reserva de capital la hacen constar dentro de otra cuenta denominada resultados acumulados; y por último la cuenta de resultados del ejercicio al año 2019 representa el 10.68% con

ciertas variaciones, pero en el año 2016 tiene una variación mínima con 0.95% esto se debe a que en el estado de resultados los ingresos no aumentaron como en periodos anteriores y se mantuvieron los costos y gastos obteniendo así una menor ganancia operacional.

Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado.

En cuanto al análisis vertical del estado de resultados de la Corporación El Rosado lo efectuamos en una tabla y para su mejor apreciación, se la ha dividido en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019, de la misma manera tomamos las cuentas hasta nivel de cuatro dígitos en los ingresos, costos y gastos como se muestra a continuación:

Tabla 17

Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014

Cuentas	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Ingresos De Actividades Ordinarias	767.688.290,25		862692740,6		978.625.105,04		1.052.901.490,33		1.070.692.068,79	
Venta De Bienes	766.129.325,46	99,80	858.838.203,88	99,55	974.639.263,7	99,59	1.046.190.878,27	99,36	1.065.852.674,42	99,55
Prestación De Servicios	-	0,00	-	0,00	318.996,75	0,03	1.279.358,59	0,12	1.136.736,49	0,11
Intereses	144.566,59	0,02	1.288.932,35	0,15	1.341.402,61	0,14	602.399,98	0,06	150.635,26	0,01
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	1414398,2	0,22	2.565.604,38	0,30	2.325.441,98	0,24	4.828.853,49	0,46	3.552.022,62	0,33
		100		100		100		100		100,00
Ganancia Bruta	211.422.455,88		252.904.646,9		281.669.113,74		300.462.246,24		280.802.908,18	
Otros Ingresos	0,00		5.134.627,06		5.306.745,42		5.264.565,12		6.032.688,24	
Costo De Ventas Y Producción	556.265.834,37	77,04	609.788.093,71	74,65	696.955.991,3	74,88	752.439.244,09	74,71	789.889.160,61	76,12

Materiales Utilizados O Productos Vendidos	556.265.834,37	100,00	609.788.093,71	100,00	696.955.991,3	100,00	752.439.244,09	100,00	789.889.160,61	100,00
		100		100		100		100		100
Gastos	165.818.098,08	22,96	207.114.066,04	25,35	233.751.104,93	25,12	254.668.759,25	25,29	247.817.056,85	23,88
Gastos De Venta	9.632.853,33	5,81	11.499.912,05	5,55	11.882.640,2	5,08	16.484.367,34	6,47	17.663.462,92	7,13
Gastos Administrativos	154.244.820,12	93,02	190.120.529,22	91,80	215.325.943,05	92,12	230.172.433,6	90,38	185.046.419,57	74,67
Gastos Financieros	1.940.424,63	1,17	5.493.624,77	2,65	6.542.521,68	2,80	8.011.958,31	3,15	9.625.767,07	3,88
Otros Gastos	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	35.481.407,29	14,32
		100		100		100		100		100
Total, Costos Y Gastos Utilidad Operacional	722.083.932,45		816.902.159,75		930.707.096,23		1.007.108.003,34		1.037.706.217,46	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores	45.604.357,80		50.925.207,92		53.224.754,23		51.058.052,11		39.018.539,57	
15% Participación Trabajadores	6.840.653,67	15,00	7.386.255,39	14,50	7.983.713,13	15,00	7.658.707,82	15,00	5.852.780,94	15,00
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	38.763.704,13		43.538.952,53		45.241.041,1		43.399.344,29		33.165.758,63	
Impuesto A La Renta	8.190.926,03	17,96	10.382.028,04	20,39	10.126.095,21	19,03	9.470.308,43	18,55	9.555.519,73	24,49

Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuadas	30.572.778,1	67,04	33.156.924,49	65,11	35.114.945,89	65,97	33.929.035,86	66,45	23.610.238,9	60,51
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-	-	-	-	-420.374,45	-	-123.372,6	-	-	-
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		100		100		100		100		100
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	30.572.778,1		33.156.924,49		34.694.571,44		33.805.663,26		23.610.238,9	
Resultado Integral Total Del Año	30.572.778,1		33.156.924,49		34.694.571,44		33.805.663,26		23.610.238,9	

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 18

Análisis Vertical Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019

Cuentas	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
Ingresos De Actividades Ordinarias	1.044.569.095,45		977.335.931,6		1.063.741.336,70		1.147.434.507,27		1.167.697.953,63	
Venta De Bienes	1.035.273.548,87	99,11	966.604.782,44	98,90	1.051.423.444,99	98,84	1.132.031.944,83	98,66	1.167.273.621,3	99,96
Prestación De Servicios	665.636,23	0,06	108.327,91	0,01	128.604,05	0,01	109.619,45	0,01	188.633,2	0,02
Intereses	377.400,24	0,04	10.441,08	0,00	126.696,43	0,01	140.091,39	0,01	235.699,13	0,02

Otros Ingresos										
De Actividades										
Ordinarias	8.252.510,11	0,79	10.612.380,43	1,09	12.062.591,23	1,13	15.152.851,6	1,32		0,00
		100		100		100		100		100
Ganancia Bruta	265.094.704,25		241.650.127,95		265.623.527,13		287.627.951,23		290.401.361,27	
Otros Ingresos	7.051.828,48		6.355.458,		6.704.403,16		0,		20.871.056,87	
Costo De										
Ventas Y										
Producción	779.474.391,2	76,99	735.685.803,91	75,85	798.117.809,57	77,35	859.806.556,04	77,14	877.296.592,36	76,76
Materiales										
Utilizados O										
Productos										
Vendidos	779.474.391,2	100,00	735.685.803,91	100,00	798.117.809,57	100,00	859.806.556,04	100,00	877.296.592,36	100,00
(+) Mano De										
Obra Directa	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
(+) Mano De										
Obra Indirecta	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
(+) Otros										
Costos										
Indirectos De										
Fabricación	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
		100		100		100		100		100
Gastos	233.024.572,14	23,01	234.299.966,62	24,15	233.755.916,44	22,65	254.756.780,64	22,86	265.631.854,22	23,24
Gastos De										
Venta	13.375.430,37	5,74	10.544.661,55	4,50	9.166.921,53	3,92	11.440.206,77	4,49	12.466.058,92	4,69
Gastos										
Administrativos	184.574.964,15	79,21	185.787.823,02	79,29	186.891.584,37	79,95	205.223.509,19	80,56	209.811.269,22	78,99

Gastos										
Financieros	10.316.007,72	4,43	12.392.907,2	5,29	12.625.160,51	5,40	11.238.724,04	4,41	14.922.794,19	5,62
Otros Gastos	24.758.169,9	10,62	25.574.574,85	10,92	25.072.250,03	10,73	26.854.340,64	10,54	28.431.731,89	10,70
		100		100		100		100		100
Total, Costos Y Gastos	1.012.498.963,34		969.985.770,53		1.031.873.726,01		1.114.563.336,68		1.142.928.446,58	
Utilidad Operacional	32.070.132,11		7.350.161,33		31.867.610,69		32.871.170,59		24.769.507,05	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores	39.121.960,59		13.705.619,33		38.572.013,85		40.067.110,72		45.640.563,92	
15% Participación Trabajadores	5.868.294,09	15,00	2.055.842,9	15,00	5.785.802,08	15,00	6.010.066,61	15,00	6.846.084,59	15,00
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	33.253.666,5		11.649.776,43		32.786.211,77		34.057.044,11		38.794.479,33	
Impuesto A La Renta	9.252.146,25	23,65	9.156.135,12	66,81	8.290.693,34	21,49	9.183.223,46	22,92	10.758.630,08	23,57
Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuas	24.001.520,25	61,35	2.493.641,31	18,19	24.495.518,43	63,51	24.873.820,65	62,08	28.035.849,25	61,43
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-1.110.042,9		-135.342,93		-666.981,49		0,		0,	
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	0,		0,		0,		572.253,21		620.262,02	

	100	100	100	100	100,00
Ganancia (Pérdida) Neta					
Del Periodo	22.891.477,35	2.358.298,38	23.828.536,94	25.446.073,86	28.656.111,27
Resultado Integral Total					
Del Año	22.891.477,35	2.358.298,38	23.828.536,94	25.446.073,86	28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Ingresos Corporación El Rosado.

Los ingresos fueron analizados con las cuentas que tienen más relevancia como lo son: venta de bienes, prestación de servicios, intereses y otros ingresos de actividades ordinarias como se muestra en la siguiente tabla:

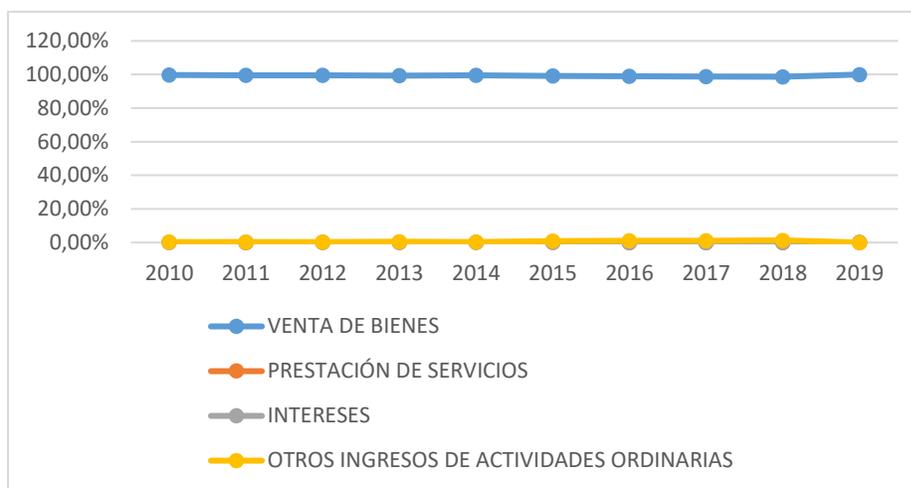
Tabla 19

Variación porcentual de participación de ingresos Corporación El Rosado

Ingresos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Venta De Bienes	99,80%	99,55%	99,59%	99,36%	99,55%	99,11%	98,90%	98,84%	98,66%	99,96%
Prestación De Servicios	0,02%	0,00%	0,03%	0,12%	0,11%	0,06%	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%
Intereses	0,02%	0,15%	0,14%	0,06%	0,01%	0,04%	0,00%	0,01%	0,01%	0,02%
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,22%	0,30%	0,24%	0,46%	0,33%	0,79%	1,09%	1,13%	1,32%	0,00%

Figura 4

Variación porcentual de participación de ingresos Corporación El Rosado



Después de realizar los cálculos, tenemos como resultado que la cuenta más importante y representativa dentro de los ingresos es la venta de bienes propio de su giro de negocio donde se recauda más dinero para la Corporación el Rosado. De esta forma las ventas inciden de forma directa en la rentabilidad de la empresa al momento de relacionarlas con las utilidad bruta, operacional y neta.

Análisis Costos y Gastos Corporación El Rosado.

Para este análisis tomamos en cuenta el total de costos y el total de gastos para ver su variación en el periodo establecido (2010 – 2019).

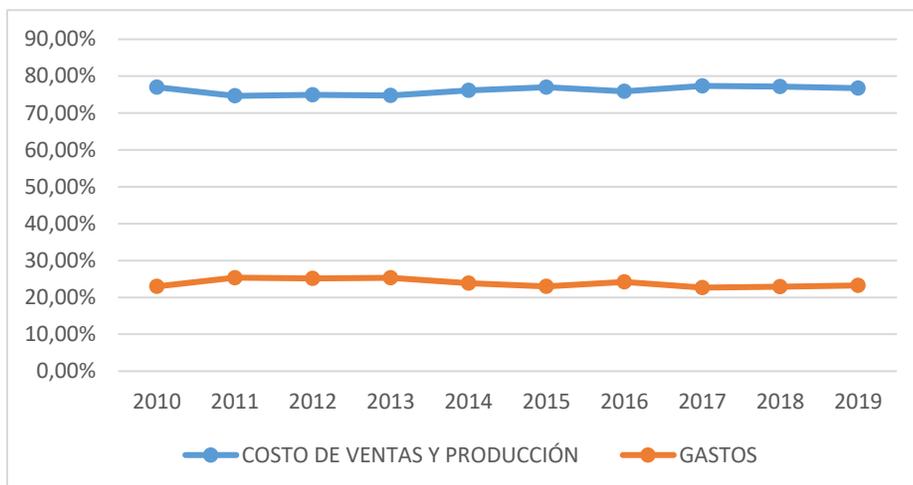
Tabla 20

Variación porcentual de participación de costos y gastos Corporación El Rosado

Costos Y Gastos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo De Ventas y										
Producción	77,04%	74,65%	74,88%	74,71%	76,12%	76,99%	75,85%	77,35%	77,14%	76,76%
Gastos	22,96%	25,35%	25,12%	25,29%	23,88%	23,01%	24,15%	22,65%	22,86%	23,24%

Figura 5

Variación porcentual de participación de costos y gastos Corporación El Rosado



En cuanto a los costos y gastos podemos observar que los costos son mayores a los gastos que tiene la Corporación el Rosado, oscila entre 74.65% en el año 2011 hasta el pico más alto de 77.35% en 2017 como se muestra en la Tabla 20. Según la Tabla 17 y 18 la cuenta con mayor peso dentro de los costos es materiales utilizados o productos vendidos siendo esta la totalidad de los costos, y dentro los gastos la cuenta con mayor peso es gastos administrativos los cuales representan mas del 70% del total de gastos. Es así como estas cuentas al compararlas con las ventas inciden en la rentabilidad de la empresa de manera inversa.

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado.

Al realizar el análisis horizontal del estado de situación financiera de la Corporación El Rosado lo hicimos en dos partes, la variación absoluta y la variación relativa se encuentran en diferentes tablas, en periodos del 2010 – 2014 y del 2015 – 2019 como se muestra a continuación:

Tabla 21

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta)

Cuentas	2010	Variación Absoluta	2011	Variación Absoluta	2012	Variación Absoluta	2013	Variación Absoluta	2014	Variación Absoluta
Activo	332.548.076,04	84.218.663,91	416.766.739,95	54.485.304,45	471.252.044,4	80.889.662,67	552.141.707,07	58.829.215,54	610.970.922,61	9.277.924,18
Activo Corriente	180.417.796,39	18.189.530,59	198.607.326,98	7.629.183,04	206.236.510,02	47.973.242,09	254.209.752,11	3.689.998,62	257.899.750,73	-1.352.538,31
Efectivo Y Equivalentes										
Del Efectivo	23.199.997,79	-2.233.663,56	20.966.334,23	16.145.194,43	37.111.528,66	4.536.965,16	41.648.493,82	-8.777.208,97	32.871.284,85	-16.297.303,64
Activos Financieros Mantenedos Hasta El Vencimiento	24.035.616,1	0,	24.035.616,1	-11.933.782,76	12.101.833,34	-12.101.833,34	-	2.773.193,75	2.773.193,75	-2.773.193,75
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	37.483.885,52	13.144.915,33	50.628.800,85	-4.142.543,29	46.486.257,56	38.458.681,89	84.944.939,45	-9.180.040,74	75.764.898,71	37.165.201,12
Inventarios Servicios Y Otros Pagos Anticipados	95.279.827,96	7.118.713,1	102.398.541,06	4.102.143,64	106.500.684,7	17.503.254,15	124.003.938,85	18.353.638,7	142.357.577,55	-19.409.445,97
Activos Por Impuestos Corrientes	418.469,22	159.565,5	578.034,72	3.458.171,04	4.036.205,76	-423.825,77	3.612.379,99	520.415,88	4.132.795,87	-1.124.334,91
Activo No Corriente	152.130.279,65	66.029.133,32	218.159.412,97	46.856.121,41	265.015.534,38	32.916.420,58	297.931.954,96	55.139.216,92	353.071.171,88	10.630.462,49

Propiedades, Planta Y Equipo	50.087.677,64	11.731.389,18	61.819.066,82	15.904.961,38	77.724.028,2	6.586.684,72	84.310.712,92	2.882.753,51	87.193.466,43	3.051.566,48
Activos Por Impuestos Diferidos	-	121.804,13	121.804,13	-121.804,13	-	0,	-	0,	0,	0,00
Activos Financieros No Corrientes	93.525.131,02	27.070.155,62	120.595.286,64	28.342.754,1	148.938.040,74	15.546.580,38	164.484.621,12	45.739.716,7	210.224.337,82	5.080.741,01
Otros Activos No Corrientes	8.517.470,99	27.105.784,39	35.623.255,38	2.730.210,06	38.353.465,44	10.783.155,48	49.136.620,92	6.516.746,71	55.653.367,63	-55.653.367,63
Pasivo	182.344.983,05	65.841.735,97	248.186.719,02	21.671.819,13	269.858.538,15	62.696.556,57	332.555.094,72	35.431.525,64	367.986.620,36	-2.300.764,45
Pasivo Corriente	155.823.806,70	41.229.662,58	197.053.469,28	24.415.047,02	221.468.516,3	38.654.578,36	260.123.094,66	27.759.466,33	287.882.560,99	739.533,95
Cuentas Y Documentos Por Pagar	82.599.163,81	22.807.084,3	105.406.248,11	11.367.731,41	116.773.979,52	17.759.529,24	134.533.508,76	17.371.528,64	151.905.037,4	16.121.868,48
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas Total,	14.048.075,73	-13.586.575,73	461.500,	814.485,48	1.275.985,48	368.253,63	1.644.239,11	10.910.672,08	12.554.911,19	-7.222.156,63
Cuentas Y Doc. Por Pagar	96.647.239,54	-	105.867.748,11	-	118.049.965,	-	136.177.747,87	-	164.459.948,59	-
Obligaciones Con Instituciones Financieras	37.228.130,34	5.604.498,15	42.832.628,49	4.069.732,5	46.902.360,99	10.287.731,17	57.190.092,16	9.196.418,32	66.386.510,48	-6.204.420,86
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	3.095.058,88	717.504,29	3.812.563,17	-3.533.290,15	279.273,02	-80.583,25	198.689,77	-49.756,1	148.933,67	74.455,34
	-	8.000.000,	8.000.000,	0,	8.000.000,	8.000.000,	16.000.000,	4.268.000,	20.268.000,	6.204.401,90

Otras Obligaciones										
Corrientes	8.998.687,10	21.312.644,07	30.311.331,17	6.609.850,53	36.921.181,7	3.742.281,33	40.663.463,03	-10.843.340,71	29.820.122,32	-11.676.318,62
Otros Pasivos										
Financieros	5.000.000,	945.569,31	5.945.569,31	994.494,63	6.940.063,94	-3.362.686,48	3.577.377,46	-1.395.131,42	2.182.246,04	882.008,90
Anticipos De Clientes	-	283.629,03	283.629,03	4.092.042,62	4.375.671,65	1.940.052,72	6.315.724,37	-1.698.924,48	4.616.799,89	2.559.695,44
Crédito A Mutuo	4.854.690,84	-4.854.690,84		0,		0,		0,		
Pasivo No Corriente	26.521.176,35	24.612.073,39	51.133.249,74	-2.743.227,89	48.390.021,85	24.041.978,21	72.432.000,06	7.672.059,31	80.104.059,37	-3.040.298,40
Cuentas Y Documentos Por Pagar	40.066,14	8.105,9	48.172,04	-48.172,04	0,	0,	0,	12.809.879,07	12.809.879,07	-12.809.879,07
Obligaciones Con Instituciones Financieras	1.214.856,67	2.489.392,63	3.704.249,3	5.152.184,46	8.856.433,76	1.752.294,37	10.608.728,13	-10.608.728,13	0,	9.104.207,68
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	
Obligaciones Emitidas	18.750.000,	16.250.000,	35.000.000,	-8.000.000,	27.000.000,	20.000.000,01	47.000.000,01	3.352.500,	50.352.500,01	-23.758.983,03
Provisiones Por Beneficios A Empleados	6.516.253,54	5.864.574,86	12.380.828,4	-145.810,63	12.235.017,77	2.166.311,23	14.401.329,	1.703.841,	16.105.170,	2.129.145,00
Pasivo Diferido			0,		298.570,32		421.942,92		836.510,29	1.110.042,90
Otros Pasivos No Corrientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21.185.168,12
Patrimonio Neto	150203092,99	18.376.927,94	168.580.020,93	32.813.485,32	201.393.506,25	18.193.106,1	219.586.612,35	23.397.689,9	242.984.302,25	11.578.688,63
Capital Aportado	85.161.275,04	13.757.750,	98.919.025,04	13.800.000,	112.719.025,04	0,	112.719.025,04	0,	112.719.025,04	15.000.000,00
Otros Pasivos		760.470,09	760.470,09	-760.470,09	-	0,	-	15.000.000,	15.000.000,	-4.500.000,00

Accionistas Para Futura Capitalización	-									
Reservas Otros	37.526.317,66	0,	37.526.317,66	-12.459.071,47	25.067.246,19	34.002.630,29	59.069.876,48	18.593.114,26	77.662.990,74	2.344.923,48
Resultados Integrales	-	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,00
Resultados Acumulados	-	-1.782.716,35	-1.782.716,35	30.695.379,93	28.912.663,58	-14.920.616,01	13.992.047,57	0,	13.992.047,57	-547.473,30
Resultados Del Ejercicio	27.515.500,29	5.641.424,2	33.156.924,49	1.537.646,95	34.694.571,44	-888.908,18	33.805.663,26	-10.195.424,36	23.610.238,9	-718.761,55

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 22

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)

Cuentas	2015	Variación Absoluta	2016	Variación Absoluta	2017	Variación Absoluta	2018	Variación Absoluta	2019
		-							
Activo	620.248.846,79	26.441.473,69	593.807.373,1	21.723.729,16	615.531.102,26	49.505.398,06	665.036.500,32	66.026.903,89	731.063.404,21
Activo Corriente	256.547.212,42	-2.117.552,42	254.429.660,	53.682.614,19	308.112.274,19	21.393.883,93	329.506.158,12	26.118.276,86	355.624.434,98
Efectivo Y Equivalentes						-			
Del Efectivo	16.573.981,21	37.848.234,89	54.422.216,1	7.433.643,16	61.855.859,26	15.997.510,46	45.858.348,8	-1.650.814,78	44.207.534,02
Activos Financieros Mantenidos Hasta El Vencimiento	-	0,	-	0,	-	0,	-	2.708.767,34	2.708.767,34
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	112.930.099,83	-	85.038.096,95	23.758.294,75	108.796.391,7	14.334.927,63	123.131.319,33	37.112.928,28	160.244.247,61

Inventarios	122.948.131,58	-	111.311.735,62	19.167.160,31	130.478.895,93	14.953.376,06	145.432.271,99	-9.597.383,	135.834.888,99
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	3.008.460,96	-603.997,77	2.404.463,19	1.036.542,41	3.441.005,6	5.468.096,77	8.909.102,37	-3.012.868,35	5.896.234,02
Activos Por Impuestos Corrientes	1.086.538,84	166.609,3	1.253.148,14	2.286.973,56	3.540.121,7	2.634.993,93	6.175.115,63	557.647,37	6.732.763,
Activo No Corriente	363.701.634,37	24.323.921,27	339.377.713,1	31.958.885,03	307.418.828,07	28.111.514,13	335.530.342,2	39.908.627,03	375.438.969,23
Propiedades, Planta Y Equipo	90.245.032,91	-	77.240.310,75	-9.153.441,77	68.086.868,98	4.359.228,33	72.446.097,31	1.034.369,06	73.480.466,37
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
Activos Financieros No Corrientes	215.305.078,83	-2.932.694,67	212.372.384,16	19.804.181,01	192.568.203,15	30.893.000,4	223.461.203,55	63.178.452,31	160.282.751,24
Otros Activos No Corrientes	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
		0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
		-							
Pasivo	365.685.855,91	18.846.484,44	346.839.371,47	36.297.917,05	383.137.288,52	33.633.030,71	416.770.319,23	45.864.908,82	462.635.228,05
Pasivo Corriente	288.622.094,94	47.759.051,14	240.863.043,8	45.948.200,12	286.811.243,92	45.601.914,42	332.413.158,34	15.299.110,91	347.712.269,25
Cuentas Y Documentos Por Pagar	168.026.905,88	-	115.937.850,12	16.981.926,18	132.919.776,3	23.205.007,06	156.124.783,36	8.036.724,85	164.161.508,21
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	5.332.754,56	52.089.055,76	3.383.237,46	8.309.586,97	11.692.824,43	-4.432.295,09	7.260.529,34	-1.030.434,18	6.230.095,16

Total, Cuentas Y Doc. Por Pagar Obligaciones Con Instituciones Financieras	173.359.660,44		119.321.087,58		144.612.600,73		163.385.312,7		170.391.603,37
	60.182.089,62	1.179.995,89	61.362.085,51	15.319.834,43	76.681.919,94	25.325.298,9	102.007.218,84	-3.619.271,24	98.387.947,6
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	223.389,01	394.455,85	617.844,86	-412.650,09	205.194,77	343.629,73	548.824,5	65.798,66	614.623,16
Otras Obligaciones Corrientes	26.472.401,9	10.887.318,1	37.359.720,	791.054,74	38.150.774,74	-2.269.721,12	35.881.053,62	-9.763.591,25	26.117.462,37
Otros Pasivos Financieros	18.143.803,7	-3.061.844,79	15.081.958,91	4.220.838,69	19.302.797,6	3.817.963,88	23.120.761,48	833.611,81	23.954.373,29
Anticipos De Clientes	3.064.254,94	-1.509.580,95	1.554.673,99	1.207.053,74	2.761.727,73	-444.932,02	2.316.795,71	25.929.463,75	28.246.259,46
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados Crédito A Mutuo	7.176.495,33	-1.610.822,38	5.565.672,95	-469.444,54	5.096.228,41	56.963,08	5.153.191,49	-5.153.191,49	0,
Pasivo No Corriente	77.063.760,97	28.912.566,7	105.976.327,67	-9.650.283,07	96.326.044,6	11.968.883,71	84.357.160,89	30.565.797,91	114.922.958,8
Cuentas Y Documentos Por Pagar Obligaciones Con Instituciones Financieras	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
	9.104.207,68	38.479.722,16	47.583.929,84	-9.554.110,	38.029.819,84	-7.836.684,05	30.193.135,79	-7.478.553,91	22.714.581,88

Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,	0,	0,	0,	0,	533.000,	533.000,	0,	533.000,
Obligaciones Emitidas	26.593.516,98	8.327.149,73	34.920.666,71	-2.828.833,33	32.091.833,38	-3.180.313,38	28.911.520,	-8.786.520,	20.125.000,
Provisiones Por Beneficios A Empleados	18.234.315,	2.398.123,83	20.632.438,83	-99.883,23	20.532.555,6	2.010.325,1	22.542.880,7	500.864,64	23.043.745,34
Pasivo Diferido	1.946.553,19	135.342,93	2.081.896,12	666.981,49	2.748.877,61	-572.253,21	2.176.624,4	-620.262,02	1.556.362,38
Otros Pasivos No Corrientes	21.185.168,12	- 20.427.771,95	757.396,17	2.165.562, 0,	2.922.958,17	-2.922.958,17 0,	0, 0,	46.950.269,2 0,	46.950.269,2
Patrimonio Neto	254.562.990,88	-7.594.989,25	246.968.001,63	14.574.187,89	232.393.813,74	15.872.367,35	248.266.181,09	20.161.995,07	268.428.176,16
Capital	127.719.025,04	0,	127.719.025,04	0,	127.719.025,04	0,	127.719.025,04	0,	127.719.025,04
Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	10.500.000,	0,	10.500.000,	-10.500.000,	0,	0,	0,	0,	0,
Reservas Otros Resultados Integrales	80.007.914,22	12.590.312,54	92.598.226,76	28.472.911,45	64.125.315,31	13.105.695,33	77.231.010,64	13.995.340,62	91.226.351,26
Resultados Acumulados	0,	9.145,17	9.145,17	2.719.743,71	2.728.888,88	1.149.135,1	3.878.023,98	2.956.617,04	6.834.641,02
Resultados Acumulados	13.444.574,27	338.732,01	13.783.306,28	208.741,29	13.992.047,57	0,	13.992.047,57	0,	13.992.047,57

Resultados Del	-									
Ejercicio	22.891.477,35	20.533.178,97	2.358.298,38	21.470.238,56	23.828.536,94	1.617.536,92	25.446.073,86	3.210.037,41	28.656.111,27	

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 23

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)

Cuentas	2010	Variación Relativa	2011	Variación Relativa	2012	Variación Relativa	2013	Variación Relativa	2014	Variación Relativa
Activo	332.548.076,04	25,33%	416.766.739,95	13,07%	471.252.044,4	17,16%	552.141.707,07	10,65%	610.970.922,61	1,52%
Activo Corriente	180.417.796,39	10,08%	198.607.326,98	3,84%	206.236.510,02	23,26%	254.209.752,11	1,45%	257.899.750,73	-0,52%
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	23.199.997,79	-9,63%	20.966.334,23	77,01%	37.111.528,66	12,23%	41.648.493,82	-21,07%	32.871.284,85	-49,58%
Activos Financieros Mantenedos Hasta El Vencimiento	24.035.616,1	0,00%	24.035.616,1	-49,65%	12.101.833,34	-100,00%	-		2.773.193,75	-100,00%
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	37.483.885,52	35,07%	50.628.800,85	-8,18%	46.486.257,56	82,73%	84.944.939,45	-10,81%	75.764.898,71	49,05%
Inventarios	95.279.827,96	7,47%	102.398.541,06	4,01%	106.500.684,7	16,43%	124.003.938,85	14,80%	142.357.577,55	-13,63%
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	418.469,22	38,13%	578.034,72	598,26%	4.036.205,76	-10,50%	3.612.379,99	14,41%	4.132.795,87	-27,21%
Activos Por Impuestos Corrientes			0,		0,		0,		0,	
Activo No Corriente	152.130.279,65	43,40%	218.159.412,97	21,48%	265.015.534,38	12,42%	297.931.954,96	18,51%	353.071.171,88	3,01%
Propiedades, Planta Y Equipo	50.087.677,64	23,42%	61.819.066,82	25,73%	77.724.028,2	8,47%	84.310.712,92	3,42%	87.193.466,43	3,50%

Pasivo No Corriente	26.521.176,35	92,80%	51.133.249,74	-5,36%	48.390.021,85	49,68%	72.432.000,06	10,59%	80.104.059,37	-3,80%
Cuentas Y Documentos Por Pagar	40.066,14	20,23%	48.172,04	-100,00%	0,		0,		12.809.879,07	-100,00%
Obligaciones Con Instituciones Financieras	1.214.856,67	204,91%	3.704.249,3	139,09%	8.856.433,76	19,79%	10.608.728,13	-100,00%	0,	
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,		0,		0,		0,		0,	
Obligaciones Emitidas	18.750.000,	86,67%	35.000.000,	-22,86%	27.000.000,	74,07%	47.000.000,01	7,13%	50.352.500,01	-47,19%
Provisiones Por Beneficios A Empleados	6.516.253,54	90,00%	12.380.828,4	-1,18%	12.235.017,77	17,71%	14.401.329,	11,83%	16.105.170,	13,22%
Pasivo Diferido			0,		298.570,32		421.942,92		836.510,29	132,70%
Otros Pasivos No Corrientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patrimonio Neto	150203092,99	12,23%	168.580.020,93	19,46%	201.393.506,25	9,03%	219.586.612,35	10,66%	242.984.302,25	4,77%
Capital Aportes De Socios O Accionistas Para Futura	85.161.275,04	16,15%	98.919.025,04	13,95%	112.719.025,04	0,00%	112.719.025,04	0,00%	112.719.025,04	13,31%
Capitalización	85.161.275,04		98.919.025,04		112.719.025,04		112.719.025,04		112.719.025,04	-30,00%
Reservas		0,00%	760.470,09	-33,20%		135,65%		31,48%	15.000.000,	3,02%
Otros Resultados Integrales	37.526.317,66		37.526.317,66		25.067.246,19		59.069.876,48		77.662.990,74	
Resultados Acumulados	14.008.737,28		4.738.737,14		17.324.429,73		20.793.886,88		24.174.453,21	-3,91%
Resultados Del Ejercicio	23.517.580,38	20,50%	71.392,07	4,64%	7.742.816,46	-2,56%	38.275.989,6	-30,16%	53.488.537,53	-3,04%

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 24

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)

Cuentas	2015	Variación Relativa	2016	Variación Relativa	2017	Variación Relativa	2018	Variación Relativa	2019
Activo	620.248.846,79	-4,26%	593.807.373,1	3,66%	615.531.102,26	8,04%	665.036.500,32	9,93%	731.063.404,21
Activo Corriente	256.547.212,42	-0,83%	254.429.660,	21,10%	308.112.274,19	6,94%	329.506.158,12	7,93%	355.624.434,98
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	16.573.981,21	228,36%	54.422.216,1	13,66%	61.855.859,26	-25,86%	45.858.348,8	-3,60%	44.207.534,02
Activos Financieros Mantenedos Hasta El Vencimiento									2.708.767,34
Cuentas Y Documentos Por Cobrar	112.930.099,83	-24,70%	85.038.096,95	27,94%	108.796.391,7	13,18%	123.131.319,33	30,14%	160.244.247,61
Inventarios Servicios Y Otros Pagos Anticipados	122.948.131,58	-9,46%	111.311.735,62	17,22%	130.478.895,93	11,46%	145.432.271,99	-6,60%	135.834.888,99
Activos Por Impuestos Corrientes	3.008.460,96	-20,08%	2.404.463,19	43,11%	3.441.005,6	158,91%	8.909.102,37	-33,82%	5.896.234,02
Activo No Corriente	363.701.634,37	-6,69%	339.377.713,1	-9,42%	307.418.828,07	9,14%	335.530.342,2	11,89%	375.438.969,23
Propiedades, Planta Y Equipo	90.245.032,91	-14,41%	77.240.310,75	-11,85%	68.086.868,98	6,40%	72.446.097,31	1,43%	73.480.466,37
Activos Por Impuestos Diferidos	0,		0,		0,		0,		0,
Activos Financieros No Corrientes	215.305.078,83	-1,36%	212.372.384,16	-9,33%	192.568.203,15	16,04%	223.461.203,55	-28,27%	160.282.751,24
Otros Activos No Corrientes	0,		0,		0,		0,		0,
Pasivo	365.685.855,91	-5,15%	346.839.371,47	10,47%	383.137.288,52	8,78%	416.770.319,23	11,00%	462.635.228,05
Pasivo Corriente	288.622.094,94	-16,55%	240.863.043,8	19,08%	286.811.243,92	15,90%	332.413.158,34	4,60%	347.712.269,25

Cuentas Y Documentos Por Pagar	168.026.905,88	-31,00%	115.937.850,12	14,65%	132.919.776,3	17,46%	156.124.783,36	5,15%	164.161.508,21
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	5.332.754,56	-36,56%	3.383.237,46	245,61%	11.692.824,43	-37,91%	7.260.529,34	-14,19%	6.230.095,16
Total, Cuentas Y Doc. Por Pagar	173.359.660,44		119.321.087,58		144.612.600,73		163.385.312,7		170.391.603,37
Obligaciones Con Instituciones Financieras	60.182.089,62	1,96%	61.362.085,51	24,97%	76.681.919,94	33,03%	102.007.218,84	-3,55%	98.387.947,6
Provisiones	223.389,01	176,58%	617.844,86	-66,79%	205.194,77	167,47%	548.824,5	11,99%	614.623,16
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	26.472.401,9	41,13%	37.359.720,	2,12%	38.150.774,74	-5,95%	35.881.053,62	-27,21%	26.117.462,37
Otras Obligaciones Corrientes	18.143.803,7	-16,88%	15.081.958,91	27,99%	19.302.797,6	19,78%	23.120.761,48	3,61%	23.954.373,29
Otros Pasivos Financieros	3.064.254,94	-49,26%	1.554.673,99	77,64%	2.761.727,73	-16,11%	2.316.795,71	1119,20%	28.246.259,46
Anticipos De Clientes	7.176.495,33	-22,45%	5.565.672,95	-8,43%	5.096.228,41	1,12%	5.153.191,49	-100,00%	0,
Crédito A Mutuo	-		-		-		-		-
Pasivo No Corriente	77.063.760,97	37,52%	105.976.327,67	-9,11%	96.326.044,6	-12,43%	84.357.160,89	36,23%	114.922.958,8
Cuentas Y Documentos Por Pagar	0,		0,		0,		0,		0,
Obligaciones Con Instituciones Financieras	9.104.207,68	422,66%	47.583.929,84	-20,08%	38.029.819,84	-20,61%	30.193.135,79	-24,77%	22.714.581,88
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,		0,		0,		533.000,	0,00%	533.000,
Obligaciones Emitidas	26.593.516,98	31,31%	34.920.666,71	-8,10%	32.091.833,38	-9,91%	28.911.520,	-30,39%	20.125.000,
Provisiones Por Beneficios A Empleados	18.234.315,	13,15%	20.632.438,83	-0,48%	20.532.555,6	9,79%	22.542.880,7	2,22%	23.043.745,34
Pasivo Diferido	1.946.553,19	6,95%	2.081.896,12	32,04%	2.748.877,61	-20,82%	2.176.624,4	-28,50%	1.556.362,38

Otros Pasivos No Corrientes	21.185.168,12	-96,42%	757.396,17	285,92%	2.922.958,17	-100,00%	0,		46.950.269,2
Patrimonio Neto	254.562.990,88	-2,98%	246.968.001,63	-5,90%	232.393.813,74	6,83%	248.266.181,09	8,12%	268.428.176,16
Capital	127.719.025,04	0,00%	127.719.025,04	0,00%	127.719.025,04	0,00%	127.719.025,04	0,00%	127.719.025,04
Aportes De Socios O Accionistas Para Futura Capitalización	10.500.000,	0,00%	10.500.000,	-100,00%	0,		0,		0,
Reservas	80.007.914,22	15,74%	92.598.226,76	-30,75%	64.125.315,31	20,44%	77.231.010,64	18,12%	91.226.351,26
Otros Resultados Integrales	0,		9.145,17	29739,67%	2.728.888,88	42,11%	3.878.023,98	76,24%	6.834.641,02
Resultados Acumulados	13.444.574,27	2,52%	13.783.306,28	1,51%	13.992.047,57	0,00%	13.992.047,57	0,00%	13.992.047,57
Resultados Del Ejercicio	22.891.477,35	-89,70%	2.358.298,38	910,41%	23.828.536,94	6,79%	25.446.073,86	12,62%	28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

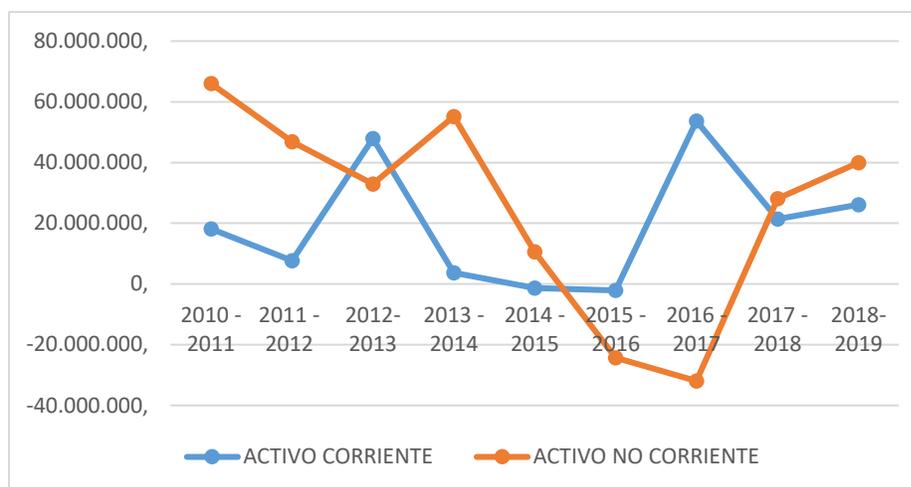
Análisis del Activo Corporación El Rosado

Para el análisis del activo en cuanto al análisis horizontal lo realizamos en base a las cuentas de activo corriente y activo no corriente, para su mayor comprensión separamos las tablas por un lado la variación absoluta y en otro la variación relativa como se muestra a continuación:

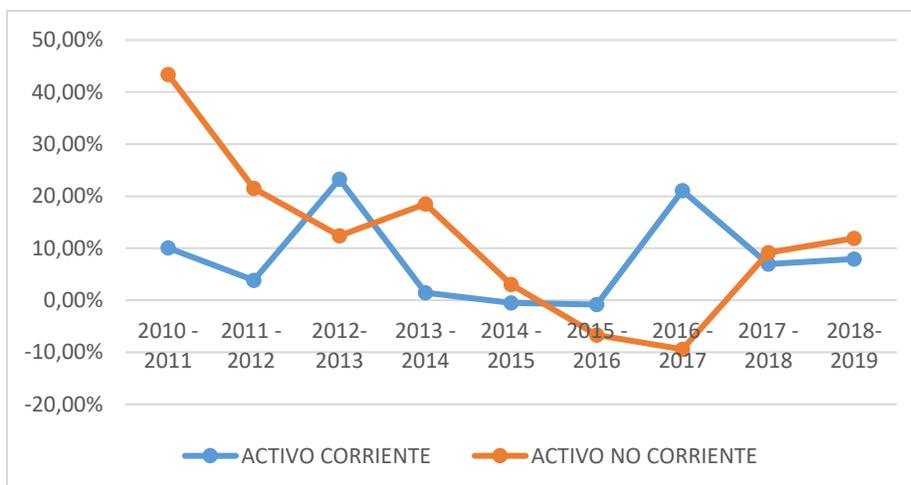
Tabla 25

Variación Absoluta del activo Corporación El Rosado

Activo	2010 – 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Activo Corriente	18.189.530,59	7.629.183,04	47.973.242,09	3.689.998,62	-1.352.538,31	-2.117.552,42	53.682.614,19	21.393.883,93	26.118.276,86
Activo No Corriente	66.029.133,32	46.856.121,41	32.916.420,58	55.139.216,92	10.630.462,49	-24.323.921,27	-31.958.885,03	28.111.514,13	39.908.627,03

Figura 6*Variación Absoluta del activo Corporación El Rosado***Tabla 26***Variación Relativa del activo Corporación El Rosado*

Activo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Activo Corriente	10,08%	3,84%	23,26%	1,45%	-0,52%	-0,83%	21,10%	6,94%	7,93%
Activo No Corriente	43,40%	21,48%	12,42%	18,51%	3,01%	-6,69%	-9,42%	9,14%	11,89%

Figura 7*Variación Relativa del activo Corporación El Rosado*

Después de realizar los cálculos respectivos podemos destacar que: en relación al activo corriente en el año 2019 respecto al año 2018 hay un incremento de \$26.118.276,86 como lo indica la Tabla 25, representa un 7.93% mostrado en la tabla 26, en comparación con los años anteriores podemos decir que en todos los años existen incrementos con excepción del año 2015 respecto al 2014 en el que hay un decremento de \$1.352.538,31 en el activo corriente que representa 0.52%; por otro lado, también los siguientes años tienen un decremento, el 2016 respecto al 2015 de \$2.117.552.42 representado 0.83% esto se debe a que en esos años hubo menos monto en cuentas por cobrar. En cuanto al activo no corriente podemos decir que en el año 2019 respecto al 2018 hay un incremento de \$39.908.627,03 que representa un 11.89% teniendo en cuenta que cada año hay incrementos excepto en el año 2016 respecto al 2015 que hay un decremento de 47.759.051,14 que representa 6.69% y en el año 2017 respecto al 2016 de \$31.958.885,03 que representa el 9.42% ya que disminuyó el valor de cuentas por cobrar diversas – relacionadas.

Análisis del Pasivo Corporación El Rosado

En el análisis del pasivo tomamos en cuenta al pasivo corriente y al pasivo no corriente, en dos tablas diferentes sacamos los resultados de la variación absoluta y la variación relativa como se muestra a continuación:

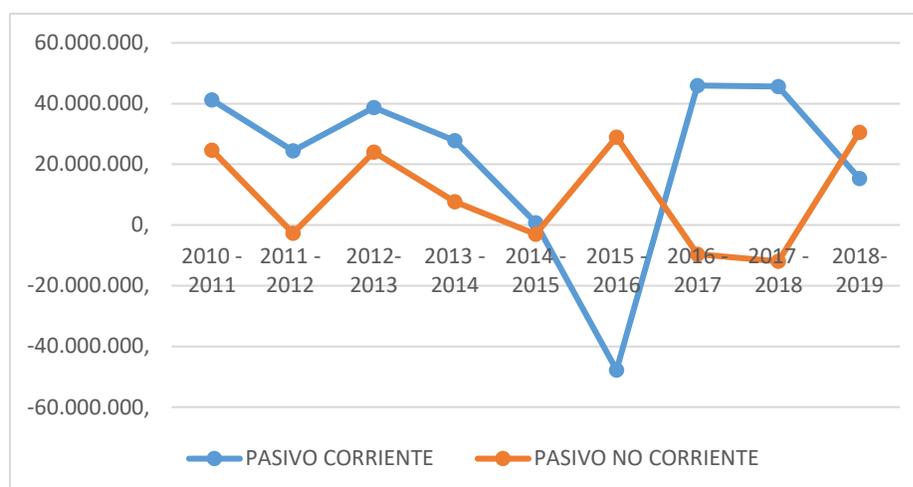
Tabla 27

Variación Absoluta del pasivo Corporación El Rosado

Pasivo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Pasivo Corriente	41.229.662,58	24.415.047,02	38.654.578,36	27.759.466,33	739.533,95	-47.759.051,14	45.948.200,12	45.601.914,42	15.299.110,91
Pasivo No Corriente	24.612.073,39	-2.743.227,89	24.041.978,21	7.672.059,31	-3.040.298,40	28.912.566,7	-9.650.283,07	-11.968.883,71	30.565.797,91

Figura 8

Variación Absoluta del pasivo Corporación El Rosado



Análisis del Pasivo Corporación El Rosado (Variación Relativa)

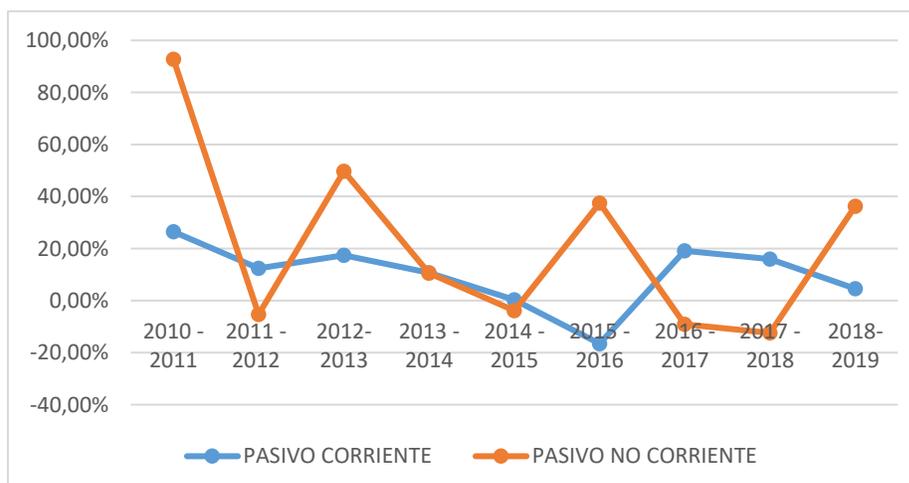
Tabla 28

Variación Relativa del pasivo Corporación El Rosado

Pasivo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Pasivo Corriente	26,46%	12,39%	17,45%	10,67%	0,26%	-16,55%	19,08%	15,90%	4,60%
Pasivo No Corriente	92,80%	-5,36%	49,68%	10,59%	-3,80%	37,52%	-9,11%	-12,43%	36,23%

Figura 9

Variación Relativa del pasivo Corporación El Rosado



En el análisis del pasivo podemos decir que el pasivo corriente en el año 2019 incrementó \$15.299.110,91, dicha cifra representa un 4.60% esto varia en todos los años, pero en el año 2016 con respecto al 2015 tiene un decrecimiento de \$47.759.051,14 como se muestra en la Tabla 27 que representa en la variación relativa un 16.55% como se encuentra plasmado en la Tabla 28 ya que en ese año bajo considerablemente el valor de las obligaciones que tiene la Corporación El Rosado con terceros, mientras que en el pasivo no corriente en el año 2019 incrementó \$30.565.797,91 que representa 36.23% pero también existen decrementos en el año 2015 con respecto al 2014 de \$3.040.298,40 representando un 3.80%, en el año 2017 respecto al 2016 de \$9.650.283,07 que representa el 9.11% y por último el año 2018 respecto al 2019 con un valor de \$11.968.883,71 esto se dio ya que en esos años la Corporación el Rosado cancelo sus deudas a largo plazo.

Análisis del Patrimonio Corporación El Rosado

En cuanto al análisis del patrimonio tomamos las cuentas más importantes dentro de este grupo y analizamos por separado la variación absoluta y la variación relativa de las mismas.

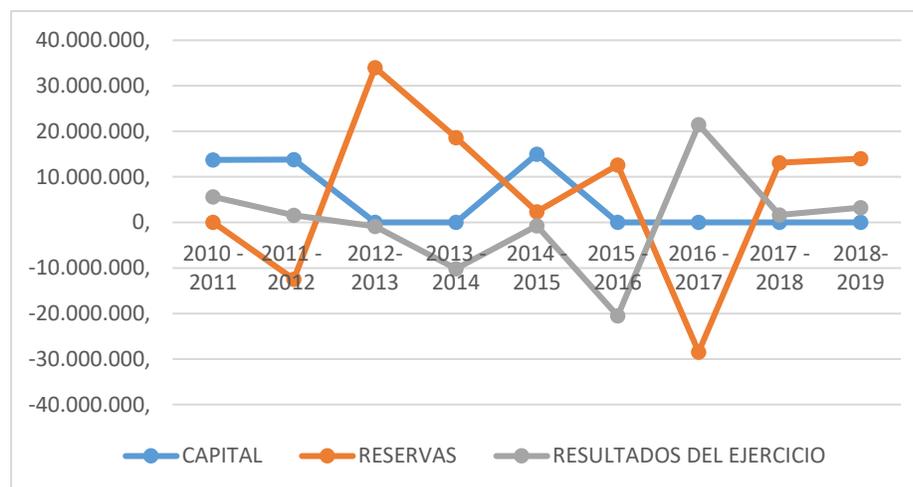
Tabla 29

Variación Absoluta del patrimonio Corporación El Rosado

Patrimonio	2010 -2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Capital	13.757.750,	13.800.000,	0,	0,	15.000.000,00	0,	0,	0,	0,
Reservas	0,	12.459.071,47	34.002.630,29	18.593.114,26	2.344.923,48	12.590.312,54	28.472.911,45	13.105.695,33	13.995.340,62
Resultados Del Ejercicio	5.641.424,2	1.537.646,95	-888.908,18	10.195.424,36	-718.761,55	20.533.178,97	21.470.238,56	1.617.536,92	3.210.037,41

Figura 10

Variación Absoluta del patrimonio Corporación El Rosado

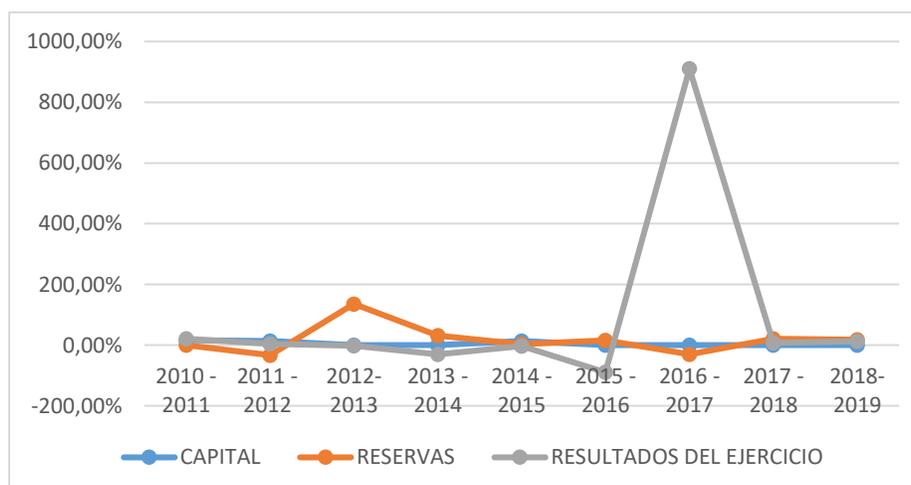
**Tabla 30**

Variación Relativa del patrimonio Corporación El Rosado

Patrimonio	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Capital	16,15%	13,95%	0,00%	0,00%	13,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Reservas	0,00%	-33,20%	135,65%	31,48%	3,02%	15,74%	-30,75%	20,44%	18,12%
Resultados Del Ejercicio	20,50%	4,64%	-2,56%	-30,16%	-3,04%	-89,70%	910,41%	6,79%	12,62%

Figura 11

Variación Relativa del patrimonio Corporación El Rosado



En cuanto al patrimonio podemos decir que el capital que tiene la Corporación El Rosado la mayoría de los años es el mismo. esto se demuestra en la Figura 11 ya que se puede evidenciar que la curva se mantiene constante, en los años 2011 respecto al 2010 aumento \$13.757.750,00 demostrado en la Tabla 29, en el 2012 respecto al 2011 aumento en \$13.800.000,00 a partir de ese año se mantiene constante hasta el año 2015 respecto al 2014 vuelve a aumentar en \$15.000.000,00 y vuelve a mantenerse constante hasta el año 2019 esto se debe a que se emitió más obligaciones; en cuanto a las reservas hay una disminución en el año 2012 respecto al 2011 de \$12.459.071,47 que representa el 33,20% como se puede evidenciar en la Tabla 30 debido a que en el año 2012 se adopta las NIIF y se traslada la reserva de capital a otros resultados integrales y el año 2017 respecto el 2016 un decremento de \$28.472.911,45 que representa un 30,75% esto ya que bajo la reserva facultativa y estatutaria.

Productos
Vendidos

Gastos	165.818.098,08	41.295.967,96	207.114.066,04	26.637.038,89	233.751.104,93	20.917.654,32	254.668.759,25	-6.851.702,40	247.817.056,85	-	14.792.484,71
Gastos De Venta	9.632.853,33	1.867.058,72	11.499.912,05	382.728,15	11.882.640,2	4.601.727,14	16.484.367,34	1.179.095,58	17.663.462,92	-	-4.288.032,55
Gastos Administrativos	154.244.820,12	35.875.709,10	190.120.529,22	25.205.413,83	215.325.943,05	14.846.490,55	230.172.433,6	-	45.126.014,03	185.046.419,57	-471.455,42
Gastos Financieros	1.940.424,63	3.553.200,14	5.493.624,77	1.048.896,91	6.542.521,68	1.469.436,63	8.011.958,31	1.613.808,76	9.625.767,07	-	690.240,65
Otros Gastos	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	35.481.407,29	35.481.407,29	-	10.723.237,39
Total, Costos Y Gastos Utilidad Operacional	722.083.932,45		816.902.159,75		930.707.096,23		1.007.108.003,34		1.037.706.217,46		
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	45.604.357,8	5.320.850,12	50.925.207,92	2.299.546,31	53.224.754,23	-2.166.702,12	51.058.052,11	-	12.039.512,54	39.018.539,57	103.421,02
15% Participación Trabajadores	6.840.653,67	545.601,72	7.386.255,39	597.457,74	7.983.713,13	-325.005,31	7.658.707,82	-1.805.926,88	5.852.780,94	-	15.513,15
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos Impuesto A La Renta	38.763.704,13	4.775.248,40	43.538.952,53	1.702.088,57	45.241.041,1	-1.841.696,81	43.399.344,29	-	10.233.585,66	33.165.758,63	87.907,87
	8.190.926,03	2.191.102,01	10.382.028,04	-255.932,83	10.126.095,21	-655.786,78	9.470.308,43	85.211,30	9.555.519,73	-	-303.373,48

Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuadas	30.572.778,1	2.584.146,39	33.156.924,49	1.958.021,40	35.114.945,89	-1.185.910,03	33.929.035,86	-	10.318.796,96	23.610.238,9	391.281,35
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-	-	-	-	-420.374,45	297.001,85	-123.372,6	123.372,60	0,		-1.110.042,90
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	0,		0,00
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	30.572.778,1		33.156.924,49	1.537.646,95	34.694.571,44	-888.908,18	33.805.663,26	-	10.195.424,36	23.610.238,9	-718.761,55
Resultado Integral Total Del Año	30.572.778,1		33.156.924,49	1.537.646,95	34.694.571,44	-888.908,18	33.805.663,26	-	10.195.424,36	23.610.238,9	-718.761,55

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 32

Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)

Cuentas	2015	Variación Absoluta	2016	Variación Absoluta	2017	Variación Absoluta	2018	Variación Absoluta	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	1.044.569.095,45	-	977.335.931,86	86.405.404,84	1.063.741.336,7	83.693.170,57	1.147.434.507,27	20.263.446,36	1.167.697.953,63
Venta De Bienes	1.035.273.548,87	68.668.766,43	966.604.782,44	84.818.662,55	1.051.423.444,99	80.608.499,84	1.132.031.944,83	35.241.676,47	1.167.273.621,3
Prestación De Servicios	665.636,23	-557.308,32	108.327,91	20.276,14	128.604,05	-18.984,60	109.619,45	79.013,75	188.633,2
Intereses	377.400,24	-366.959,16	10.441,08	116.255,35	126.696,43	13.394,96	140.091,39	95.607,74	235.699,13
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	8.252.510,11	2.359.870,32	10.612.380,43	1.450.210,80	12.062.591,23	3.090.260,37	15.152.851,6	-	15.152.851,60

Ganancia Bruta	265.094.704,25	-	23.444.576,30	241.650.127,95	23.973.399,18	265.623.527,13	22.004.424,10	287.627.951,23	2.773.410,04	290.401.361,27
Otros Ingresos	7.051.828,48	-696.370,48	6.355.458,	348.945,16	6.704.403,16	-6.704.403,16	0,	20.871.056,87	20.871.056,87	
				0,00						
Costo De Ventas Y Producción	779.474.391,2	-	43.788.587,29	735.685.803,91	62.432.005,66	798.117.809,57	61.688.746,47	859.806.556,04	17.490.036,32	877.296.592,36
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	779.474.391,2	-	43.788.587,29	735.685.803,91	62.432.005,66	798.117.809,57	61.688.746,47	859.806.556,04	17.490.036,32	877.296.592,36
Gastos	233.024.572,14	1.275.394,48	234.299.966,62	-544.050,18	233.755.916,44	21.000.864,20	254.756.780,64	10.875.073,58	265.631.854,22	
Gastos De Venta	13.375.430,37	-2.830.768,82	10.544.661,55	-1.377.740,02	9.166.921,53	2.273.285,24	11.440.206,77	1.025.852,15	12.466.058,92	
Gastos Administrativos	184.574.964,15	1.212.858,87	185.787.823,02	1.103.761,35	186.891.584,37	18.331.924,82	205.223.509,19	4.587.760,03	209.811.269,22	
Gastos Financieros	10.316.007,72	2.076.899,48	12.392.907,2	232.253,31	12.625.160,51	-1.386.436,47	11.238.724,04	3.684.070,15	14.922.794,19	
Otros Gastos	24.758.169,9	816.404,95	25.574.574,85	-502.324,82	25.072.250,03	1.782.090,61	26.854.340,64	1.577.391,25	28.431.731,89	
Total, Costos Y Gastos	1.012.498.963,34		969.985.770,53		1.031.873.726,01		1.114.563.336,68		1.142.928.446,58	
Utilidad Operacional	32.070.132,11		7.350.161,33		31.867.610,69		32.871.170,59		24.769.507,05	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuas	39.121.960,59	-	25.416.341,26	13.705.619,33	24.866.394,52	38.572.013,85	1.495.096,87	40.067.110,72	5.573.453,20	45.640.563,92
15% Participación Trabajadores	5.868.294,09	-3.812.451,19	2.055.842,9	3.729.959,18	5.785.802,08	224.264,53	6.010.066,61	836.017,98	6.846.084,59	
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	33.253.666,5	-	21.603.890,07	11.649.776,43	21.136.435,34	32.786.211,77	1.270.832,34	34.057.044,11	4.737.435,22	38.794.479,33
Impuesto A La Renta Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuas	9.252.146,25	-96.011,13	9.156.135,12	-865.441,78	8.290.693,34	892.530,12	9.183.223,46	1.575.406,62	10.758.630,08	
	24.001.520,25	-	21.507.878,94	2.493.641,31	22.001.877,12	24.495.518,43	378.302,22	24.873.820,65	3.162.028,60	28.035.849,25

(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-1.110.042,9	974.699,97	-135.342,93	-531.638,56	-666.981,49	666.981,49	0,	0,00	0,
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	0,	0,00	0,	0,00	0,	572.253,21	572.253,21	48.008,81	620.262,02
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	22.891.477,35	-	2.358.298,38	21.470.238,56	23.828.536,94	1.617.536,92	25.446.073,86	3.210.037,41	28.656.111,27
Resultado Integral Total Del Año	22.891.477,35	-	2.358.298,38	21.470.238,56	23.828.536,94	1.617.536,92	25.446.073,86	3.210.037,41	28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 33

Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)

Cuentas	2010	Variación Relativa	2011	Variación Relativa	2012	Variación Relativa	2013	Variación Relativa	2014	Variación Relativa
Ingresos De Actividades Ordinarias	767.688.290,25	12,38%	862.692.740,61	13,44%	978.625.105,04	7,59%	1.052.901.490,33	1,69%	1.070.692.068,79	-2,44%
Venta De Bienes	766.129.325,46	12,10%	858.838.203,88	13,48%	974.639.263,7	7,34%	1.046.190.878,27	1,88%	1.065.852.674,42	-2,87%
Prestación De Servicios		-100,00%	0,		318.996,75		1.279.358,59		1.136.736,49	-41,44%
Intereses	144.566,59		1.288.932,35	4,07%	1.341.402,61	-55,09%	602.399,98	-74,99%	150.635,26	150,54%
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	1.414.398,2		2.565.604,38	-9,36%	2.325.441,98	107,65%	4.828.853,49	-26,44%	3.552.022,62	132,33%
Ganancia Bruta	211.422.455,88	19,62%	252.904.646,9	11,37%	281.669.113,74	6,67%	300.462.246,24	-6,54%	280.802.908,18	-5,59%
Otros Ingresos	0,00		5.134.627,06	3,35%	5.306.745,42	-0,79%	5.264.565,12	14,59%	6.032.688,24	16,89%

Costo De Ventas Y Producción	556.265.834,37	9,62%	609.788.093,71	14,29%	696.955.991,3	7,96%	752.439.244,09	4,98%	789.889.160,61	-1,32%
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	556.265.834,37	9,62%	609.788.093,71	14,29%	696.955.991,3	7,96%	752.439.244,09	4,98%	789.889.160,61	-1,32%
Gastos	165.818.098,08	24,90%	207.114.066,04	12,86%	233.751.104,93	8,95%	254.668.759,25	-2,69%	247.817.056,85	-5,97%
Gastos De Venta	9.632.853,33	19,38%	11.499.912,05	3,33%	11.882.640,2	38,73%	16.484.367,34	7,15%	17.663.462,92	-24,28%
Gastos Administrativos	154.244.820,12	23,26%	190.120.529,22	13,26%	215.325.943,05	6,89%	230.172.433,6	-19,61%	185.046.419,57	-0,25%
Gastos Financieros	1.940.424,63	183,11%	5.493.624,77	19,09%	6.542.521,68	22,46%	8.011.958,31	20,14%	9.625.767,07	7,17%
Otros Gastos	0,		0,		0,		0,		35.481.407,29	-30,22%
Total, Costos Y Gastos	722.083.932,45		816.902.159,75		930.707.096,23		1.007.108.003,34		1.037.706.217,46	
Utilidad Operacional	45.604.357,8		45.790.580,86		47.918.008,81		45.793.486,99		32.985.851,33	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuas	45.604.357,8	11,67%	50.925.207,92	4,52%	53.224.754,23	-4,07%	51.058.052,11	-23,58%	39.018.539,57	0,27%
15% Participación Trabajadores Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	6.840.653,67	7,98%	7.386.255,39	8,09%	7.983.713,13	-4,07%	7.658.707,82	-23,58%	5.852.780,94	0,27%
Impuesto A La Renta	38.763.704,13	12,32%	43.538.952,53	3,91%	45.241.041,1	-4,07%	43.399.344,29	-23,58%	33.165.758,63	0,27%
	8.190.926,03	26,75%	10.382.028,04	-2,47%	10.126.095,21	-6,48%	9.470.308,43	0,90%	9.555.519,73	-3,17%

Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuadas	30.572.778,1	8,45%	33.156.924,49	5,91%	35.114.945,89	-3,38%	33.929.035,86	-30,41%	23.610.238,9	1,66%
(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-		-		-420.374,45	-70,65%	-123.372,6	-100,00%	0,	
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	-		-		-		-		0,	
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	30.572.778,1		33.156.924,49	4,64%	34.694.571,44	-2,56%	33.805.663,26	-30,16%	23.610.238,9	-3,04%
Resultado Integral Total Del Año	30.572.778,1		33.156.924,49	4,64%	34.694.571,44	-2,56%	33.805.663,26	-30,16%	23.610.238,9	-3,04%

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 34

Análisis Horizontal Estado de Resultados Corporación El Rosado periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)

Cuentas	2015	Variación Relativa	2016	Variación Relativa	2017	Variación Relativa	2018	Variación Relativa	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	1.044.569.095,45	-6,44%	977.335.931,86	8,84%	1.063.741.336,7	7,87%	1.147.434.507,27	1,77%	1.167.697.953,63
Venta De Bienes	1.035.273.548,87	-6,63%	966.604.782,44	8,77%	1.051.423.444,99	7,67%	1.132.031.944,83	3,11%	1.167.273.621,3
Prestación De Servicios	665.636,23	-83,73%	108.327,91	18,72%	128.604,05	-14,76%	109.619,45	72,08%	188.633,2
Intereses	377.400,24	-97,23%	10.441,08	1113,44%	126.696,43	10,57%	140.091,39	68,25%	235.699,13
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	8.252.510,11	28,60%	10.612.380,43	13,67%	12.062.591,23	25,62%	15.152.851,6	-100,00%	

Ganancia Bruta	265.094.704,25	-8,84%	241.650.127,95	9,92%	265.623.527,13	8,28%	287.627.951,23	0,96%	290.401.361,27
Otros Ingresos	7.051.828,48	-9,88%	6.355.458,	5,49%	6.704.403,16	-100,00%	0,		20.871.056,87
Costo De Ventas Y Producción	779.474.391,2	-5,62%	735.685.803,91	8,49%	798.117.809,57	7,73%	859.806.556,04	2,03%	877.296.592,36
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	779.474.391,2	-5,62%	735.685.803,91	8,49%	798.117.809,57	7,73%	859.806.556,04	2,03%	877.296.592,36
Gastos	233.024.572,14	0,55%	234.299.966,62	-0,23%	233.755.916,44	8,98%	254.756.780,64	4,27%	265.631.854,22
Gastos De Venta	13.375.430,37	-21,16%	10.544.661,55	-13,07%	9.166.921,53	24,80%	11.440.206,77	8,97%	12.466.058,92
Gastos Administrativos	184.574.964,15	0,66%	185.787.823,02	0,59%	186.891.584,37	9,81%	205.223.509,19	2,24%	209.811.269,22
Gastos Financieros	10.316.007,72	20,13%	12.392.907,2	1,87%	12.625.160,51	-10,98%	11.238.724,04	32,78%	14.922.794,19
Otros Gastos	24.758.169,9	3,30%	25.574.574,85	-1,96%	25.072.250,03	7,11%	26.854.340,64	5,87%	28.431.731,89
Total, Costos Y Gastos	1.012.498.963,34		969.985.770,53		1.031.873.726,01		1.114.563.336,68		1.142.928.446,58
Utilidad Operacional	32.070.132,11		7.350.161,33		31.867.610,69		32.871.170,59		24.769.507,05
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuas	39.121.960,59	-64,97%	13.705.619,33	181,43%	38.572.013,85	3,88%	40.067.110,72	13,91%	45.640.563,92
15% Participación Trabajadores	5.868.294,09	-64,97%	2.055.842,9	181,43%	5.785.802,08	3,88%	6.010.066,61	13,91%	6.846.084,59
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	33.253.666,5	-64,97%	11.649.776,43	181,43%	32.786.211,77	3,88%	34.057.044,11	13,91%	38.794.479,33
Impuesto A La Renta	9.252.146,25	-1,04%	9.156.135,12	-9,45%	8.290.693,34	10,77%	9.183.223,46	17,16%	10.758.630,08
Ganancia (Pérdida) De Operaciones Continuas	24.001.520,25	-89,61%	2.493.641,31	882,32%	24.495.518,43	1,54%	24.873.820,65	12,71%	28.035.849,25

(-) Gasto Por Impuesto Diferido	-1.110.042,9	-87,81%	-135.342,93	392,81%	-666.981,49	-100,00%	0,	0,	
(+) Ingreso Por Impuesto Diferido	0,		0,		0,		572.253,21	8,39%	620.262,02
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	22.891.477,35	-89,70%	2.358.298,38	910,41%	23.828.536,94	6,79%	25.446.073,86	12,62%	28.656.111,27
Resultado Integral Total Del Año	22.891.477,35	-89,70%	2.358.298,38	910,41%	23.828.536,94	6,79%	25.446.073,86	12,62%	28.656.111,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis de Ingresos Corporación El Rosado

Para el análisis de ingresos tomamos como referencia las cuentas ingresos de actividades ordinarias y otros ingresos que es de donde se genera más efectivo para la empresa estas fueron analizadas en dos tablas diferentes, por un lado, la tabla de variación absoluta y por otro la tabla de variación relativa, así como se muestra a continuación:

Tabla 35

Variación Absoluta de ingresos Corporación El Rosado

Ingresos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	95.004.450,36	115.932.364,43	74.276.385,29	17.790.578,46	26.122.973,34	67.233.163,59	86.405.404,84	83.693.170,57	20.263.446,36
Otros Ingresos	5.134.627,06	172.118,36	-42.180,30	768.123,12	1.019.140,24	-696.370,48	348.945,16	-6.704.403,16	20.871.056,87

Figura 12

Variación Absoluta de ingresos Corporación El Rosado

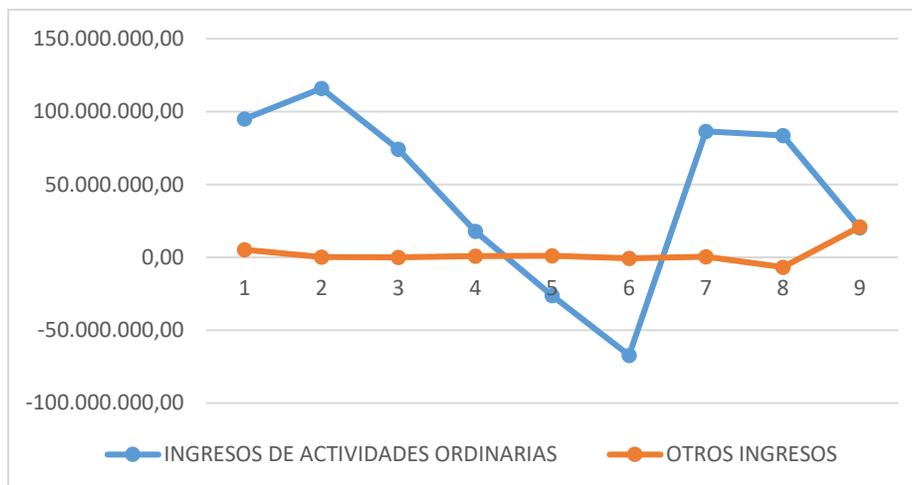


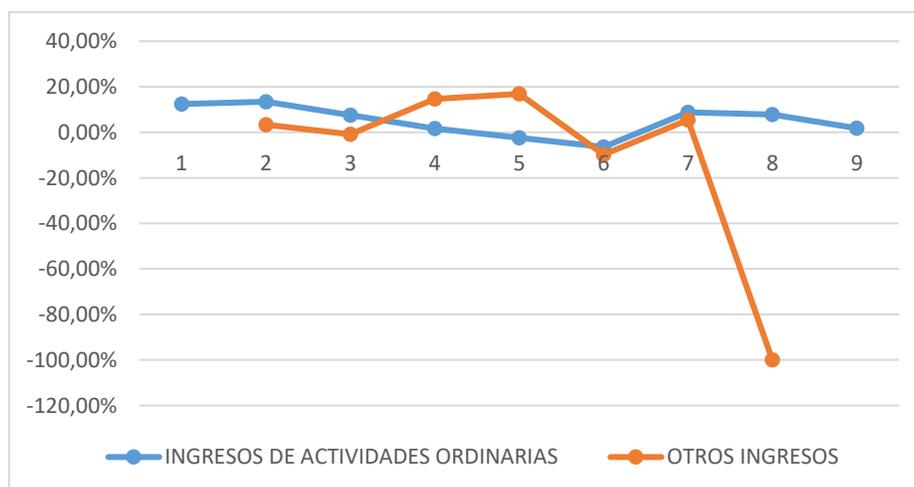
Tabla 36

Variación Relativa de ingresos Corporación El Rosado

Ingresos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	12,38%	13,44%	7,59%	1,69%	-2,44%	-6,44%	8,84%	7,87%	1,77%
Otros Ingresos	-	3,35%	-0,79%	14,59%	16,89%	-9,88%	5,49%	-	-
								100,00	
								%	

Figura 13

Variación Relativa de ingresos Corporación El Rosado



En el análisis horizontal de los ingresos hemos analizado dos cuentas importantes, estas son ingresos por actividades ordinarias en las que incluyen venta de bienes, prestación de servicios, intereses, otros ingresos de actividades ordinarias y por otro lado la cuenta de otros ingresos, podemos decir que en cuanto a la cuenta de los ingresos de actividades ordinarias han tenido variaciones, en el 2019 respecto al 2018 hubo un incremento de \$20.263.446,36 que se lo demuestra en la Tabla 35, que representa el 1.77% demostrado en la Tabla 36, pero en el año 2015 respecto al 2014 hay un decremento de \$26.122.973,34 que representa un 2.44%, en el 2016 respecto al 2015 también hay un decremento de \$67.233.163,59 que representa el 6.44% esto se debe a que disminuyó ingresos por parte de prestación de servicios; en cuanto al análisis de la cuenta de otros ingresos existe un decremento en los años 2013 respecto al 2012 de \$42.180,30 representado un 0.79% y en el año 2018 respecto al 2017 que la disminución es del 100% ya que no se registró ningún valor en otros ingresos.

Análisis de Costos y Gastos Corporación El Rosado

Los costos y gastos fueron analizados en base al total en diferentes tablas, una con el análisis de la variación absoluta y el otro con el análisis de la variación relativa.

Tabla 37

Variación Absoluta de costos y gastos Corporación El Rosado

Costos	Y									
Gastos		2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Costo	De									
Ventas	Y					-	-			
Producción		53.522.259,34	87.167.897,59	55.483.252,79	37.449.916,52	10.414.769,41	43.788.587,29	62.432.005,66	61.688.746,47	17.490.036,32
Gastos		41.295.967,96	26.637.038,89	20.917.654,32	-6.851.702,40	14.792.484,71	1.275.394,48	-544.050,18	21.000.864,20	10.875.073,58

Figura 14

Variación Absoluta de costos y gastos Corporación El Rosado

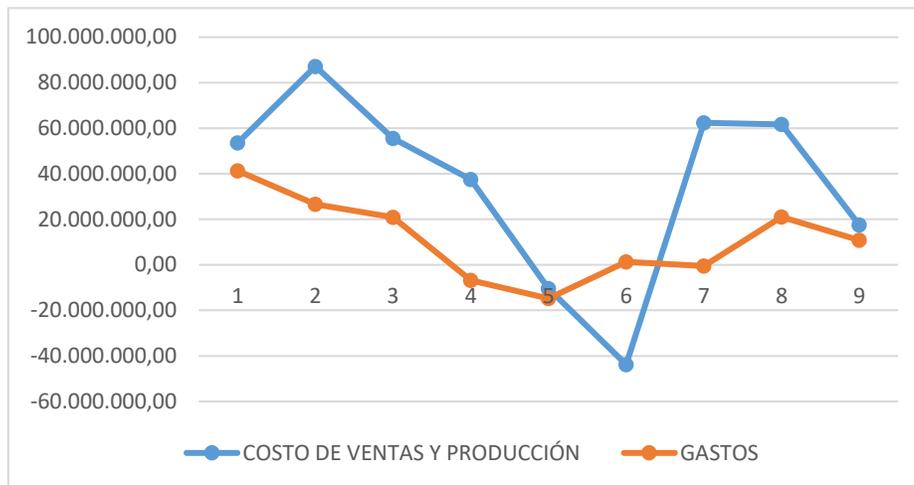


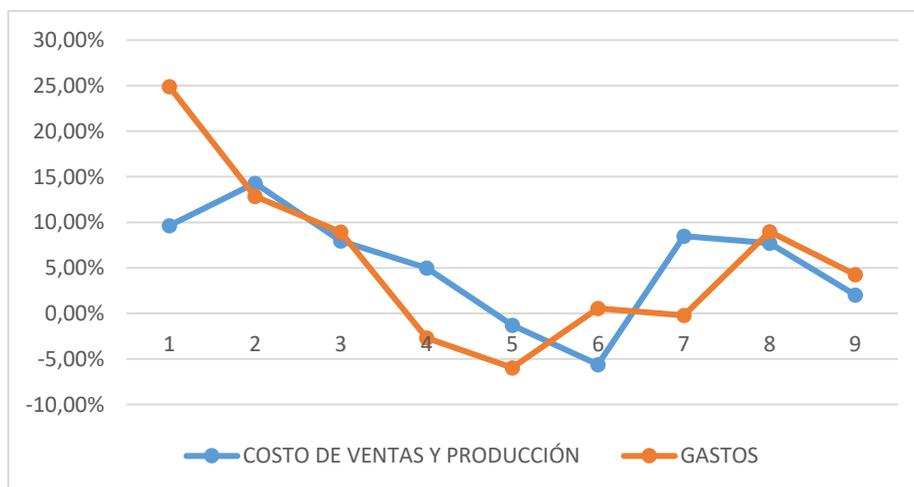
Tabla 38

Variación Relativa de costos y gastos Corporación El Rosado

Costos Y Gastos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Costo De Ventas Y Producción	9,62%	14,29%	7,96%	4,98%	-1,32%	-5,62%	8,49%	7,73%	2,03%
Gastos	24,90%	12,86%	8,95%	-2,69%	-5,97%	0,55%	-0,23%	8,98%	4,27%

Figura 15

Variación Relativa de costos y gastos Corporación El Rosado



En el análisis de costos y gastos podemos notar que en cuanto a los costos de venta y producción existe un incremento en el año 2019 respecto al 2018 de \$17.490.036,32 como se puede visualizar en la Tabla 37 representa el 2.03% que nos permite ver la Tabla 38, comparando con años anteriores podemos decir que existen incrementos en la mayoría de los periodos analizados, pero también hay decrementos como por ejemplo en el año 2015 respecto al 2014 de \$10.414.769,41 que representa un 1.32% y en el año posterior es decir en el 2016 respecto al 2015 un decremento de \$43.788.587,29 que representa un 5.62%, y por parte de los gastos existe un incremento en el año 2019 respecto al 2018 de \$10.875.073,58 que representa el 4.27% de la misma manera que en los costos en la mayoría de sus años hay incrementos también existe un decremento en el año 2014 respecto al 2013 de \$6.851.702,40 que representa un 2.69% esto se debe a que disminuyeron los gastos administrativos, en el año 2015 respecto al 2014 también hay un decremento de \$14.792.484,71 representando un 5.97% se debe a que en este año disminuyeron todos los gastos menos los gastos financieros, y por ultimo un decremento en el año 2017 respecto al 2016 de \$544.050,18 que representa un 0.23% debido a que disminuyeron los gastos de venta.

Análisis de Liquidez Corporación El Rosado.

En el análisis de liquidez tomamos en cuenta las fórmulas expuestas en el capítulo II basándonos en su definición y en su situación para saber si es favorable o desfavorable, una vez obtenidos los resultados expuestos en las tablas a continuación con sus respectivos gráficos procedimos a emitir un análisis de la situación de liquidez de la empresa.

Indicadores de liquidez Corporación El Rosado.

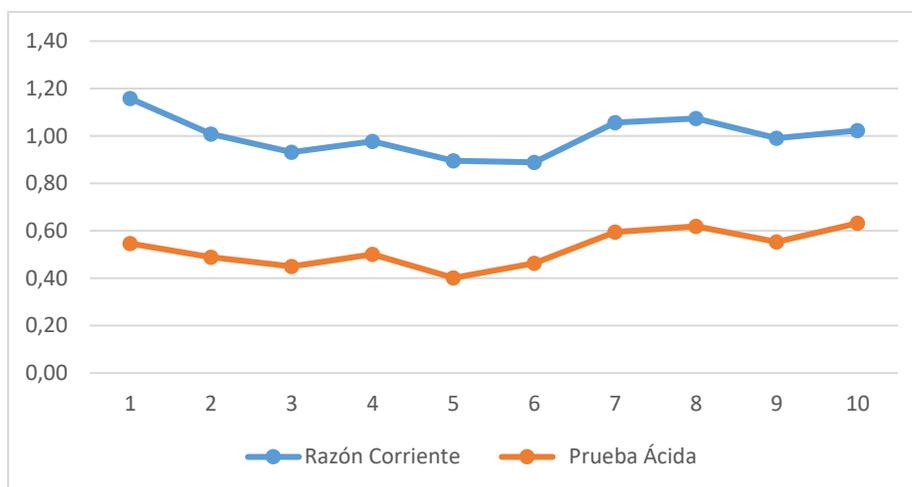
Tabla 39

Variaciones de indicadores de liquidez Corporación El Rosado

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente / Pasivo Corriente	Razón Corriente	1,16	1,01	0,93	0,98	0,90	0,89	1,06	1,07	0,99	1,02
(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	Prueba Ácida	0,55	0,49	0,45	0,50	0,40	0,46	0,59	0,62	0,55	0,63
Activo Corriente - Pasivo Corriente	Capital neto de trabajo	\$ 24.593.989,69	\$ 1.553.857,70	\$ 15.232.006,28	\$ - 5.913.342,55	\$ - 29.982.810,26	\$ - 32.074.882,52	\$ - 13.566.616,20	\$ 21.301.030,27	\$ 2.907.000,22	\$ - 7.912.165,73

Figura 16

Variación de indicadores de liquidez: razón corriente y prueba acida Corporación El Rosado

**Figura 17**

Variación de indicadores de liquidez: capital neto de trabajo Corporación El Rosado



Razón corriente. La empresa Corporación El Rosado al año 2019 dispone de 1,02 para cubrir cada dólar del pasivo corriente como se demuestra en la Tabla 39, esto es una condición desfavorable para la empresa ya que lo óptimo sería disponer de más de 1,50 para ello, comparando con años anteriores mantiene la misma tendencia de ser menor a 1,50.

Prueba ácida. La condición que muestra la empresa en cuanto al análisis del activo corriente menos el inventario es desfavorable ya que en el año 2019 tiene 0,63 como se puede visualizar en la Tabla 39 y para que este en una condición favorable debería representar igual o más de 1,00 para cubrir cada dólar del pasivo corriente, en comparación a años anteriores tiende a mantenerse en menos de 1,00.

Capital neto de trabajo. Los recursos disponibles a corto plazo que tiene la empresa para operar en el año 2019 es favorable ya que tiene un valor positivo mayor a 0 de \$7.912.165,73 pero en los años 2012, 2013, 2014, 2015 y 2018 no son favorables ya que tienen un valor negativo lo cual no le permite hacer frente a sus operaciones del pasivo estas variaciones se las demuestra en la Figura 17.

Conclusión de análisis de liquidez. La Corporación El Rosado no se encuentra bien respecto a su liquidez ya que cuenta con dinero insuficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Análisis de Rentabilidad Corporación El Rosado

Para el análisis de rentabilidad tomamos en cuenta el formulario de razones financieras expuesto en el capítulo II en el cual nos da su definición y la situación para poder resolver si es favorable o desfavorable el resultado del indicador por lo que a continuación se expone sus cálculos y el gráfico respectivo conjuntamente con el análisis de la rentabilidad.

Indicadores de rentabilidad Corporación El Rosado.

Tabla 40

Variaciones de indicadores de rentabilidad Corporación El Rosado

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad bruta/ Ventas	Margen Bruto	27,54%	29,32%	28,78%	28,54%	26,23%	25,38%	24,73%	24,97%	25,07%	24,87%
Utilidad operacional/ ventas	Margen operacional	5,94%	5,31%	4,90%	4,35%	3,08%	3,07%	0,75%	3,00%	2,86%	2,12%
Utilidad neta/ ventas	Margen neto	3,98%	3,84%	3,55%	3,21%	2,21%	2,19%	0,24%	2,24%	2,22%	2,45%

Utilidad neta/ activo total	Rendimiento sobre el activo ROA	9,19%	7,96%	7,36%	6,12%	3,86%	3,69%	0,40%	3,87%	3,83%	3,92%
-----------------------------	---------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Utilidad neta/ Patrimonio	Rendimiento sobre el patrimonio ROE	20,35%	19,67%	17,23%	15,40%	9,72%	8,99%	0,95%	10,25%	10,25%	10,68%
---------------------------	-------------------------------------	--------	--------	--------	--------	-------	-------	-------	--------	--------	--------

Figura 18

Variación de indicadores de rentabilidad: margen bruto, margen operacional y margen neto Corporación

El Rosado

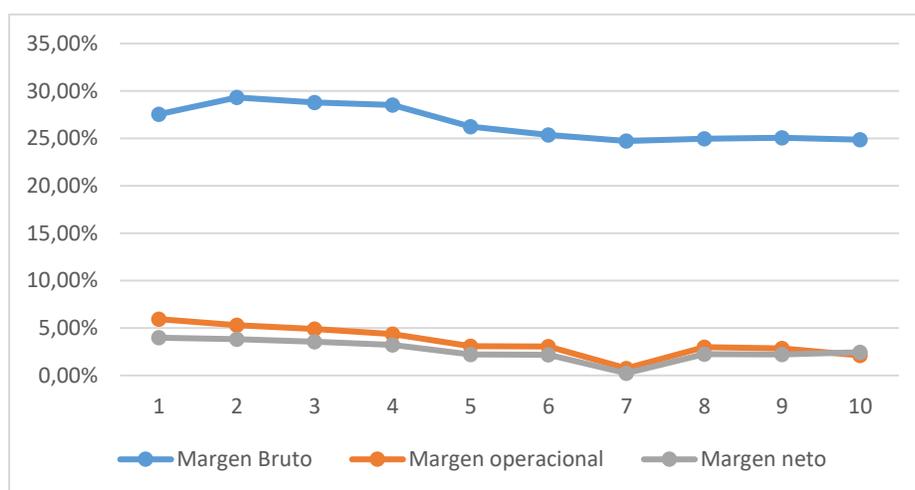
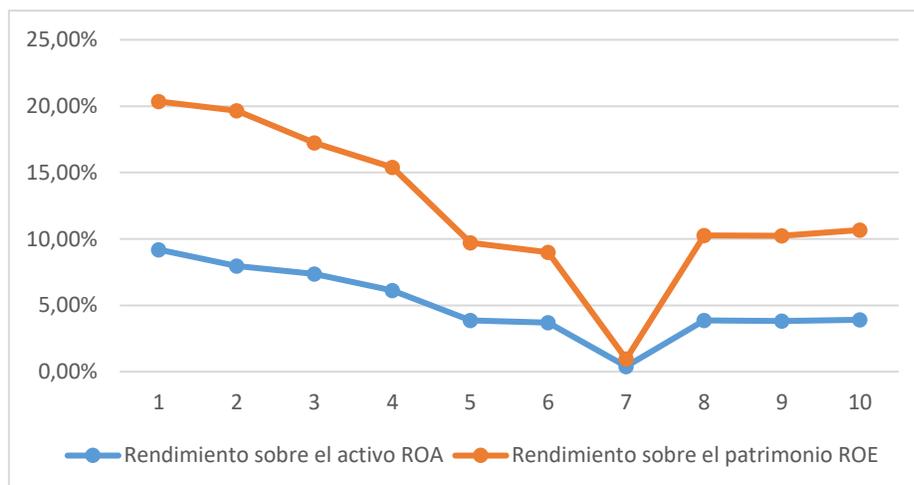


Figura 19

Variación de indicadores de rentabilidad: rendimiento sobre el activo ROA y sobre el patrimonio ROE

Corporación El Rosado



Margen bruto. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad bruta con relación a las ventas es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 disminuyó y comparando con los años anteriores también disminuye a excepción del año 2017 con respecto al 2016 y al año 2018 respecto al 2017 en las que aumenta como se puede visualizar en la Tabla 40.

Margen operacional. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad operacional con relación a las ventas es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 ha disminuido y eso sucede también en los años anteriores a excepción del año 2017 respecto al 2016 ya que en ese año aumenta respecto al año anterior tal como se muestra en la Figura 18.

Margen neto. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación a las ventas es favorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 hay un aumento, pero en comparación a los años anteriores podemos observar que en su mayoría va disminuyendo se puede decir que está recuperándose véase en la Figura 18.

Rendimiento sobre el activo ROA. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al activo total es favorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 hay un aumento, pero analizando con años anteriores podemos decir que en la mayoría tiene una disminución, está recuperándose y se espera que en años posteriores siga aumentando como se muestra en la Figura 19.

Rendimiento sobre el patrimonio ROE. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al patrimonio es favorable ya que en el año 2019 respecto al año 2018 tiene un aumento, pero de la misma manera que en el ROA en los años anteriores tiene una disminución, se espera que en años posteriores tenga una tendencia en aumentar esto se puede apreciar en la Figura 19.

Conclusión de análisis de rentabilidad. La Corporación El Rosado presenta una situación financiera favorable en cuanto a los indicadores de margen neto, ROA y ROE ya que han aumentado en el último año y se espera que siga así los años posteriores, por parte del margen bruto y el margen operacional se puede decir que existe una disminución por lo que hace que sea desfavorable, pero en general podemos afirmar que la empresa es rentablemente atractiva, para la llegada de nuevos inversionistas.

Análisis de Endeudamiento Corporación El Rosado.

El endeudamiento en la corporación El Rosado lo analizamos desde el cuadro de razones financieras expuestas en el capítulo II que nos menciona su definición y su situación para determinar si es favorable o desfavorable cada uno de los indicadores mencionados, posteriormente, se expone la respectiva tabla de cálculos conjuntamente con su gráfico y el análisis del endeudamiento de la empresa.

Indicadores de Deuda Corporación El Rosado

Tabla 41

Variaciones de indicadores de endeudamiento Corporación El Rosado

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total/ Activo Total (100%)	Razón de Deuda	0,55	0,60	0,57	0,60	0,60	0,59	0,58	0,62	0,63	0,63
Utilidad Antes De Intereses/ Intereses	Cobertura de Interés	24,50	9,34	8,32	5,72	4,43	4,11	1,59	3,52	3,92	2,66
Pasivo Total/Patrimonio	Razón de Pasivo a Patrimonio	1,21	1,47	1,34	1,51	1,51	1,44	1,40	1,65	1,68	1,72

Figura 20

Variación de indicadores de endeudamiento: razón de deuda Corporación El Rosado

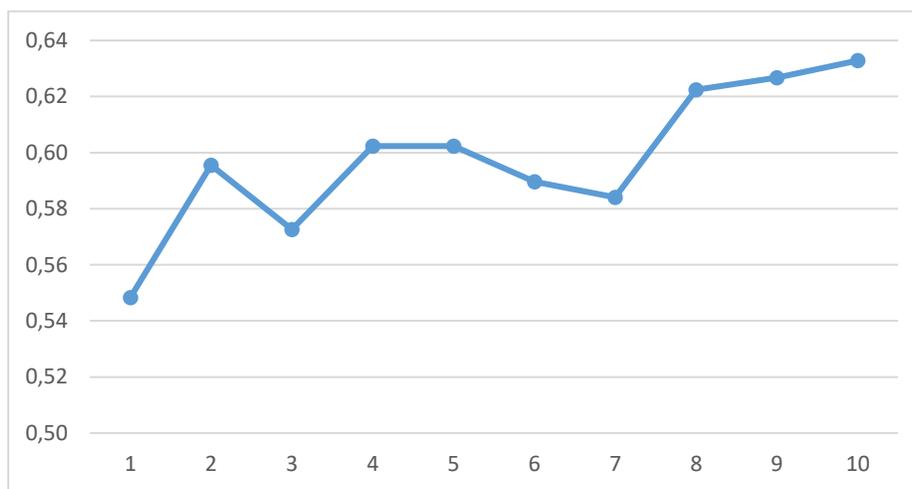
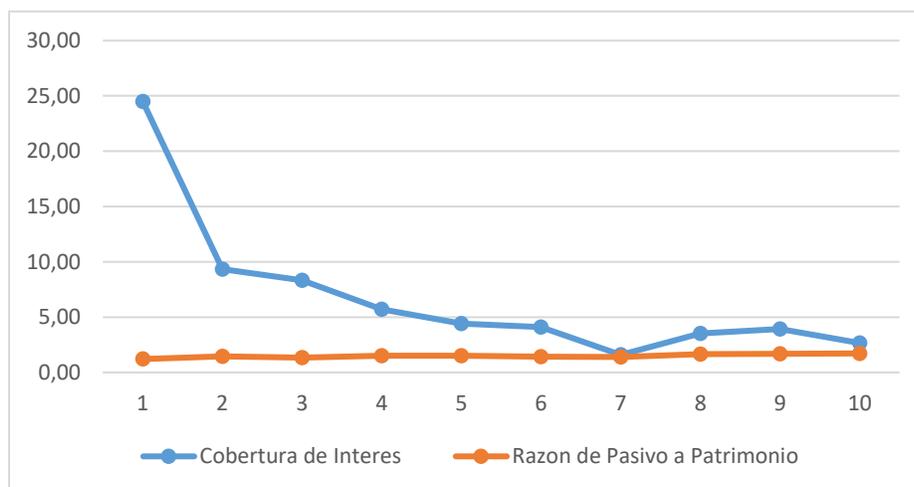


Figura 21

Variación de indicadores de endeudamiento: cobertura de interés y razón de pasivo a patrimonio

Corporación El Rosado



Razón de deuda. Los recursos que han sido financiados de forma externa para que sea favorable tiene que ser hasta el 60% por lo que la Corporación el Rosado al 2019 tiene un resultado desfavorable y en comparación con los años anteriores es favorable hasta el año 2016 a raíz de eso sube a 62.24% en el año 2017, 62.67% en el año 2018 y 63.28% en el año 2019 como se muestra en la Tabla 41, pero no es muy alarmante ya que son aproximadamente 3% arriba del límite, aunque está tendiendo a aumentar.

Cobertura de interés. Este índice muestra cuanto dispone la empresa de utilidad antes de intereses para cubrir un dólar de interés por lo que es favorable cuando se encuentra mayor al 1,0; la Corporación El Rosado tiene la cobertura de interés favorable ya que en todos sus años es mayor al 1,0 véase en la Tabla 41.

Razón de pasivo a patrimonio. Esta muestra cuando aportan los acreedores por un dólar que aportan los accionistas para que sea favorable tiene que ser mayor a 1,00 por lo que la Corporación el Rosado es favorable ya que en todos sus años tiene mayor al límite esto se puede visualizar en la Tabla 41.

Conclusión análisis de endeudamiento. Como conclusión general podemos decir que la Corporación El Rosado se encuentra en una situación financiera favorable aunque respecto a la razón de deuda ya que los recursos que han sido financiados de forma externa son mayores al 60% en la mayoría de sus años, en cuanto a la cobertura de interés está superior al límite lo que demuestra que la empresa se encuentra bien ya que tiene los recursos necesarios para pagar sus deudas y por último en la razón de pasivo a patrimonio en el cual evidenciamos que la situación es favorable ya que el valor de financiamiento de terceros por cada dólar que aporta el patrimonio es superior al límite.

Análisis de Gestión Corporación El Rosado.

Para analizar los indicadores de gestión de la Corporación El Rosado nos basamos en el cálculo de los indicadores de gestión expuestos en el capítulo II que nos dan parámetros para poder evaluar los mismos en cuanto a su situación, si es favorable o desfavorable, por lo que hemos realizado los cálculos en la tabla expuesta a continuación con su gráfico y el análisis de gestión respectiva.

Indicadores de Gestión Corporación El Rosado.

Tabla 42

Variaciones de indicadores de gestión Corporación El Rosado

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas/ CxC	Rotación de CxC	20,48	17,04	21,05	12,40	14,13	9,25	11,49	9,78	9,32	7,29
Compras/CXP	Rotación de CxP	5,76	5,76	5,90	5,53	4,80	4,50	6,17	5,52	5,26	5,15
Costo de ventas/ inventarios	Rotación de inventarios	5,84	5,96	6,54	6,07	5,55	6,34	6,61	6,12	5,91	6,46
360días/ Rotación CXC	Periodo de cobro	17,58	21,13	17,10	29,04	25,47	38,92	31,32	36,82	38,63	49,40
360 días / Rotación CXP	Periodo de pago	62,55	62,50	60,98	65,15	74,95	80,07	58,39	65,23	68,41	69,92
		61,66	60,45	55,01	59,33	64,88	56,78	54,47	58,85	60,89	55,74

360 días / Inventarios	Periodo de rotación de inventarios										
Periodo de CxC+ Periodo de Inv.	Ciclo de operación	79,24	81,58	72,11	88,37	90,36	95,70	85,79	95,67	99,52	105,14
Ciclo de operación - periodo de CxP	Ciclo de conversión del efectivo	16,69	19,08	11,14	23,22	15,40	15,64	27,40	30,44	31,11	35,22

Figura 22

Variación de indicadores de gestión: rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios

Corporación El Rosado

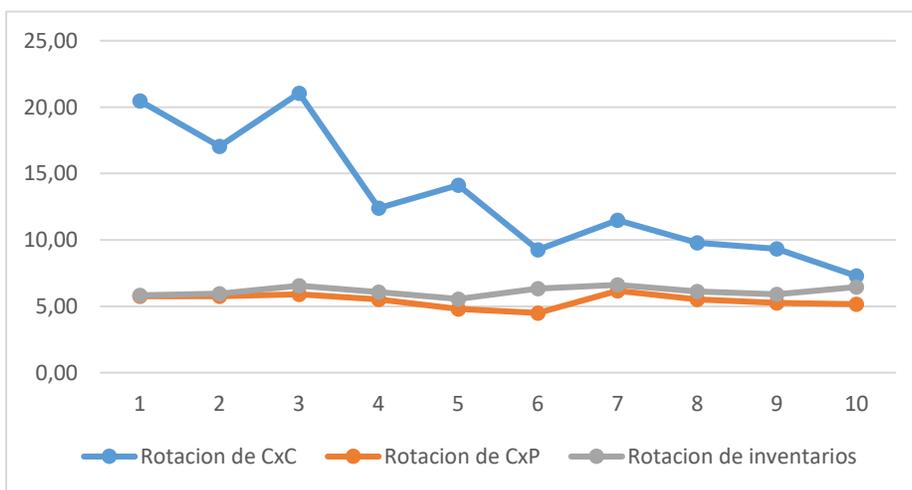
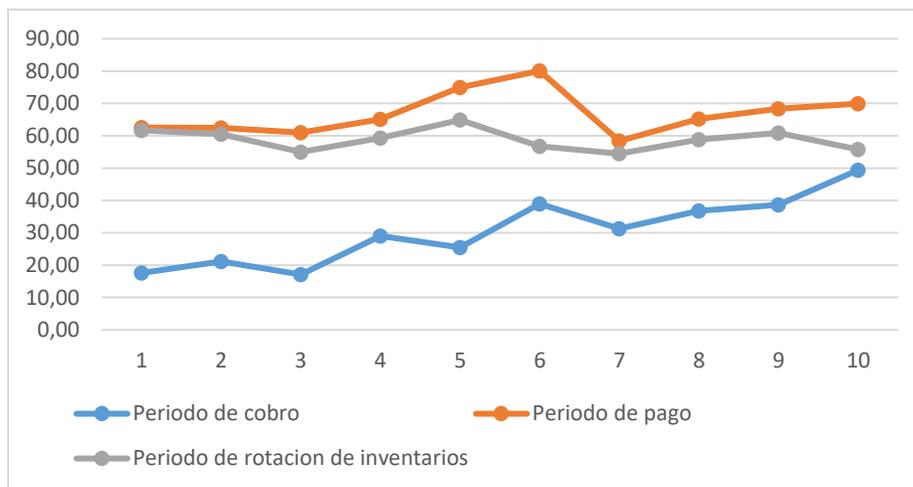


Figura 23

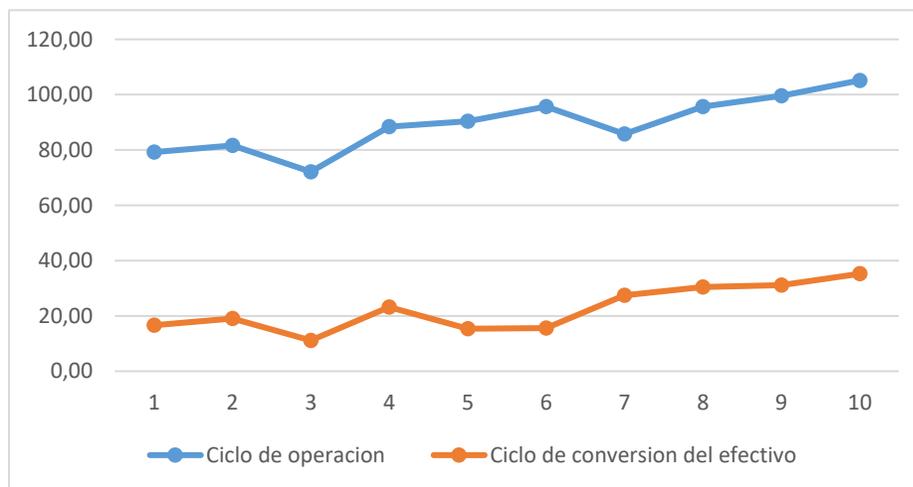
Variación de indicadores de gestión: periodo de cobro, pago y rotación de inventarios Corporación El

Rosado

**Figura 24**

Variación de indicadores de gestión: de ciclo de operación y ciclo de conversión del efectivo Corporación

El Rosado



Rotación de cuentas por cobrar. La cantidad de veces que se recupera las cuentas por cobrar es desfavorable porque a medida que pasan los años es menor al anterior es decir no crece periodo a periodo véase en la Figura 22.

Rotación de cuentas por pagar. El número de veces que se realiza pagos a proveedores es favorable ya que en el año 2019 disminuye respecto al 2018 y comparando con los años anteriores de la misma manera hay una disminución respecto al anterior excepto en el año 2016 respecto al 2015 que crece se puede observar esto en la Figura 22.

Rotación de inventarios. El número de veces que rota el inventario en la empresa es favorable ya que en el año 2019 creció respecto al 2018 como se muestra en la Tabla 42, pero comparando en otros años es desfavorable, lo óptimo sería que crezca año a año.

Periodo de cobro. El número de días que tarda la empresa en recuperar las cuentas por cobrar en la Corporación El Rosado es desfavorable ya que al año 2019 creció respecto el 2018 y en la mayoría de los años respecto al anterior va creciendo de la misma manera esta variación se ve reflejada en la Figura 23.

Periodo de pago. El número de días que tarda la empresa para pagar deudas a proveedores en la Corporación El Rosado es favorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 aumento y comparando con los otros años va creciendo de la misma manera excepto el año 2012 con respecto al 2011 y el año 2016 respecto al 2015 en los que decreció esto se puede visualizar en la Figura 23 en la que se muestra dicha variación.

Periodo de rotación de inventarios. El número de días que tarda la empresa en vender sus inventarios en la Corporación El Rosado es favorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 va disminuyendo, y en general en la mayoría de los años sucede eso, el número de días que repone sus inventarios al año 2019 es de 55 días.

Ciclo de operación. El número de días que tarda la empresa en cobrar las cuentas por cobrar y vender los inventarios es desfavorable ya que tiende a crecer o se mantiene periodo a periodo, en el 2019 crece respecto al año 2018, se tarda 105 días en recuperar las deudas de clientes por motivo de ventas incluyendo el tiempo que la mercadería permaneció en inventarios como se muestra en la Tabla 42.

Ciclo de conversión de efectivo. El número de días que la empresa tiene para pagar a proveedores después de vender inventarios y recuperar las cuentas por cobrar es desfavorable ya que va aumentando periodo a periodo esto se ve reflejado en la Figura 24, en el año 2019 aumento respecto al 2018, la conversión de efectivo demora 35 días lo que significa que en promedio se necesita al menos de 35 días de capital circulante para convertir el inventario adquirido en efectivo.

Conclusión análisis de gestión. Podemos concluir que la Corporación El Rosado de acuerdo a los indicadores de actividad en algunos casos es favorable y en otros no, por ejemplo los ciclos tanto de operación como de conversión del efectivo no disminuyen periodo a periodo y el ciclo de operación es superior al ciclo de conversión de efectivo, de la misma manera podemos decir que su periodo de pago a proveedores se lo realiza en un tiempo adecuado, por otro lado su tiempo de rotación de inventarios lo realiza en 55 días al 2019 lo que quiere decir que su inventario no se consume de forma rápida, también tenemos la rotación de cuentas cobrar, cuentas por pagar e inventarios las cuales se realizan en un periodo de corto tiempo.

Análisis de Punto de Equilibrio Corporación El Rosado

El análisis de punto de equilibrio en cuanto a la Corporación El Rosado lo realizamos sacando totales de costos fijos, costos variables, el total de ventas y realizamos su posterior calculo en la tabla expuesta con su respectivo gráfico y el análisis del mismo.

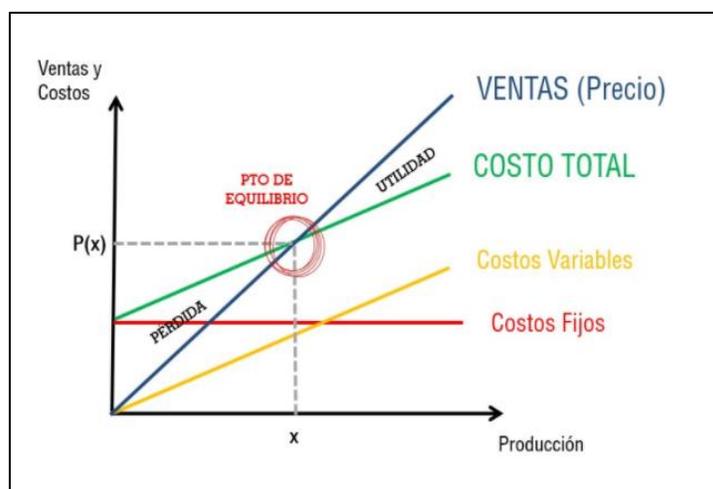
Tabla 43

Variaciones de punto de equilibrio Corporación El Rosado

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costos fijos totales / (Ventas - Costos variables totales)	Ventas equilibrio	0,77	0,81	0,82	0,84	0,74	0,77	0,86	0,78	0,78	0,81

Figura 25

Punto de equilibrio demostrado gráficamente



Nota. El gráfico muestra el punto de equilibrio entre la producción (unidades) y las ventas y costos; por debajo de este punto existe pérdida, por encima de él, hay utilidad. Tomado de Rodrigo (2016).

El nivel de ventas que debe tener la empresa para cubrir todos los egresos en la Corporación El Rosado al año 2019 es 0.81 como se muestra en la Tabla 43, por lo que es favorable ya que es superior a 0 esto quiere decir que si se cubren los costos y gastos con los ingresos por actividades propias del negocio.

Resumen de la Situación Financiera de la “Corporación El Rosado”

La Corporación El Rosado presenta como resultado de análisis que, su activo no corriente tiene más representación que el activo corriente en el total de activos esto sucede por las ventas a crédito en relación de las actividades ordinarias de la empresa a un plazo mayor a 12 meses por lo que tiene menor

disponibilidad de dinero al contado, por otro lado en el pasivo se puede notar que tiene mayor representación el pasivo corriente por lo que las deudas y obligaciones que tiene la empresa es menor a un año y es mínimo los préstamos que tiene con instituciones a largo plazo lo que es favorable para la empresa, otro punto es el patrimonio en el que su capital se mantiene constante e incluso en algunos años ha existido un incremento. Por parte de los ingresos, costos y gastos podemos decir que los ingresos están representados mayormente por las ventas de bienes propios de su giro de negocio, los costos son mayores que los gastos y en todos sus años han tenido ganancias en su ejercicio.

En el análisis de las razones financieras en los indicadores de liquidez podemos decir que no se encuentra bien ya que cuenta con dinero insuficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, en el análisis de rentabilidad la Corporación El Rosado presenta una situación financiera favorable en cuanto a los indicadores de margen neto ROA Y ROE, en el análisis de deuda la empresa se encuentra en una situación financiera favorable aunque respecto a la razón de deuda los recursos que han sido financiados de forma externa son mayores al 60%, pero en cuanto a la cobertura de interés la empresa se encuentra bien ya que tiene los recursos necesarios para pagar sus deudas y el valor de financiamiento de terceros por cada dólar que aporta el patrimonio es superior al límite, en el análisis de gestión en los ciclos tanto de operación como de conversión del efectivo no disminuyen periodo a periodo y el ciclo de operación es superior al ciclo de conversión de efectivo, podemos decir que su periodo de pago a proveedores se lo realiza en un tiempo adecuado, por otro lado su tiempo de rotación de inventarios lo realiza en 55 días al 2019 lo que quiere decir que su inventario no se consume de forma rápida y la rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios se realizan en un periodo de corto tiempo, finalmente podemos decir que en cuanto al punto de equilibrio la empresa para el nivel de ventas que debe tener para cubrir sus egresos al año 2019 es favorable es decir si se cubren los costos y gastos con los ingresos por actividades propias del negocio.

Fortalezas y Debilidades Financieras de la “Corporación El Rosado”

Después de haber realizado el análisis financiero de la Corporación El Rosado podemos concluir que se encontraron fortalezas y debilidades las cuales las presentaremos a continuación:

Fortalezas:

- El pasivo corriente tiene más representación que el pasivo no corriente por lo que las deudas y obligaciones que tiene la empresa es menor a un año.
- El capital que maneja la empresa se mantiene constante y en algunos años ha incrementado.
- En cuanto al estado de resultados podemos decir que los ingresos están representados mayormente por las ventas de bienes propios de su giro de negocio, los costos son mayores que los gastos y en los diez años analizados siempre ha existido ganancia en su ejercicio.
- En cuanto al análisis de las razones financieras se puede destacar que la empresa en cuanto al análisis de rentabilidad tiene resultados favorables por parte del análisis de los indicadores ROA y ROE.
- En cuanto a la cobertura de interés la empresa se encuentra bien ya que tiene los recursos necesarios para pagar sus deudas.
- En el análisis de gestión podemos decir que su periodo de pago a proveedores se lo realiza en un tiempo adecuado.
- La rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios se realizan en un periodo de corto tiempo.
- En cuanto al punto de equilibrio la empresa para el nivel de ventas que debe tener para cubrir sus egresos al año 2019 es favorable es decir si se cubren los costos y gastos con los ingresos por actividades propias del negocio.

Debilidades:

- El activo no corriente tiene mayor representación que el activo corriente por lo que se puede notar que la empresa posee menor disponibilidad de dinero al contado.
- En cuanto al análisis de las razones financieras podemos decir que la empresa en sus indicadores de liquidez no se encuentra bien ya que cuenta con dinero insuficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo es decir a menos de 12 meses.
- En el análisis de gestión podemos decir que en los ciclos tanto de operación como de conversión del efectivo no disminuyen periodo a periodo, pero se los realiza en un corto tiempo por otro lado su tiempo de rotación de inventarios lo realiza en 55 días al 2019 lo que quiere decir que su inventario no se consume de forma rápida.
- En cuanto al análisis de deuda los recursos que han sido financiados de forma externa son mayores al 60%.

La Fabril**Estados Financieros La Fabril**

Los estados financieros de La Fabril fueron obtenidos del portal de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros en el que nos proporcionaron la información en formato Excel por lo que priorizamos las cuentas a nivel de cinco dígitos para su posterior análisis, estas tablas fueron divididas en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019 para su mejor comprensión como se muestra a continuación:

Tabla 44

Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (en dólares)

Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014
Activo	224.885.324,54	223.358.516,95	268.708.243,94	285.314.856,68	317.626.034,95
Activo Corriente	130.152.645,32	116.870.381,5	152.507.229,11	152.521.372,47	166.262.998,96
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	5.765.612,74	15.477.189,99	4.644.857,42	8.321.677,07	12.118.603,92
Activos Financieros	48.034.082,99	50.210.146,04	73.879.038,78	61.173.533,92	61.508.949,34
Inventarios	67.995.760,98	45.643.727,11	60.518.009,59	64.520.518,59	67.949.122,94
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	3.966.684,74	188.815,91	474.913,12	629.631,54	2.751.612,
Activos Por Impuestos Corrientes	4.390.503,87	5.140.747,97	12.861.123,67	14.675.874,53	21.934.710,76
Otros Activos Corrientes	-	209.754,48	129.286,53	3.200.136,82	0,
Activo No Corriente	94.732.679,22	106.488.135,45	116.201.014,83	132.793.484,21	151.363.035,99
Propiedades, Planta Y Equipo	81.048.524,39	75.415.503,38	76.972.920,87	92.580.950,52	102.891.021,05

Propiedades De Inversión	0,	8.225.027,7	3.088.192,19	7.684.124,43	0,
Activo Intangible	3.750.095,77	3.750.095,77	3.750.095,77	4.050.095,77	4.050.095,77
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	658.984,36	740.252,63	914.341,79	1.049.534,28
Activos Financieros No Corrientes	9.684.425,07	11.531.972,19	28.950.053,37	27.536.385,73	36.794.282,56
Otros Activos No Corrientes	249.633,99	6.906.552,05	2.699.500,	27.585,97	6.578.102,33
Pasivo	151.813.292,84	142.875.049,79	178.309.484,56	187.893.555,86	211.608.147,83
Pasivo Corriente	121.436.799,05	105.585.203,18	142.282.683,88	149.069.293,87	152.679.094,28
Cuentas Y Documentos Por Pagar	60.211.581,43	48.321.389,23	59.878.135,54	63.363.777,23	59.960.918,47
Obligaciones Con Instituciones Financieras	34.267.556,91	30.008.094,96	41.260.124,83	40.843.686,51	36.338.568,63
Provisiones	0,	1.539.619,23	1.066.210,19	1.298.759,35	0,
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	9.368.484,15	17.368.484,1	29.705.761,92	32.164.427,08	37.299.452,99
Otras Obligaciones Corrientes	8.276.304,7	7.030.507,29	9.751.787,31	9.153.381,99	17.629.072,17
Anticipos De Clientes	2.247.100,96	1.072.065,77	620.664,09	974.996,14	1.451.082,02
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	7.065.770,9	0,	0,	0,	0,
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	-	-	-	1.171.013,87	0,
Otros Pasivos Corrientes	-	245.042,6	-	99.251,7	0,

Pasivo No Corriente	30.376.493,79	37.289.846,61	36.026.800,68	38.824.261,99	58.929.053,55
Cuentas Y Documentos Por Pagar	0,	0,	0,	19.825.994,24	0,
Obligaciones Con Instituciones Financieras	25.490.432,29	27.321.065,21	25.644.301,91		34.747.232,86
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	0,	0,	0,		0,
Porción No Corriente De Valores Emitidos				0,	10.283.581,5
Anticipos De Clientes	-	-	-	6.847.858,6	0,
Obligaciones Emitidas	4.717.230,13	1.060.087,3	65.666,64		
Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	8.908.694,1	10.316.832,13	12.150.409,15	13.898.239,19
Pasivo Diferido	168.831,37	0,	0,		0,
Patrimonio Neto	73.072.031,7	80.483.467,16	90.398.759,38	97.421.300,82	106.017.887,12
Capital	47.384.280,	50.384.280,	50.384.280,	53.834.290,	56.799.100,
Reservas	3.755.299,71	19.700.714,48	5.245.120,27	6.012.399,79	6.949.234,7
Otros Resultados Integrales	0,	0,	14.417.947,7	14.417.947,7	0,
Resultados Acumulados	14.513.621,03	2.987.037,20	12.597.347,97	13.788.314,25	25.886.468,99
Resultados Del Ejercicio	7.418.830,96	7.411.435,48	7.754.063,44	9.368.349,08	16.383.083,43

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 45*Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (en dólares)*

Cuentas	2015	2016	2017	2018	2019
Activo	330.639.791,52	313.508.288,69	312.505.290,40	307.553.549,70	412.337.304,00
Activo Corriente	177.159.902,44	149.804.517,06	159.223.932,04	159.093.030,81	183.000.987,40
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	11.907.404,54	19.518.478,7	13.085.282,6	11.962.992,40	27.920.075,12
Activos Financieros	73.216.843,92	56.774.198,9	63.474.314,84	77.114.207,76	76.517.563,16
Inventarios	68.842.116,14	53.180.364,68	59.967.574,48	54.110.613,70	54.290.617,85
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	1.435.204,23	2.138.944,62	1.921.891,65	1.327.160,59	5.338.215,13
Activos Por Impuestos Corrientes	21.707.320,88	17.854.931,46	19.699.522,92	14.398.977,70	18.753.839,08
Otros Activos Corrientes	51.012,73	337.598,7	1.075.345,55	179.078,66	180.677,06
Activo No Corriente	153.479.889,08	163.703.771,63	153.281.358,36	148.460.518,89	229.336.316,60
Propiedades, Planta Y Equipo	99.548.133,86	95.067.112,21	92.067.421,07	90.845.134,34	154.595.253,55
Propiedades De Inversión	0,	0	0	0	0,00
Activo Intangible	4.050.095,77	4.091.853,42	4.066.855,74	4.050.095,77	4.050.095,77
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0	0	615.402,97	1.103.652,92
Activos Financieros No Corrientes	0,	0	0	49905950,13	0,00
Otros Activos No Corrientes	49.881.659,45	64.544.806	57.147.081,55	3.043.935,68	69.587.314,36

Pasivo	225.341.225,48	213.776.856,28	211.659.026,56	218.659.714,62	278.893.455,96
Pasivo Corriente	173.398.693,14	136.565.939,41	128.460.726,30	140.498.711,33	171.086.937,06
Cuentas Y Documentos Por Pagar	56.127.944,67	54.814.002,04	48.171.705,15	67.261.396,35	65.391.975,03
Obligaciones Con Instituciones Financieras	50.647.312,96	29.121.450,43	54.808.097,20	16.530.725,55	85.076.139,25
Provisiones	5.049.878,47	1.993.668,55	1.319.450,27	150.210,94	55.905,62
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	34.374.078,26	37.825.281,40	12.149.305,60	43.375.000,00	0,00
Otras Obligaciones Corrientes	11.783.291,22	3.222.630,86	10.037.795,58	4.142.424,48	10.531.241,49
Anticipos De Clientes	2.344.137,78	2.542.977,00	1.113.029,93	2.122.371,81	2.270.812,91
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	2.812.350,89	6.146.615,34	0,00	6.463.488,33	0,00
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	8.173.248,6		0,00		7.683.226,46
Otros Pasivos Corrientes	2.086.450,29	899.313,79	861.342,57	453.093,87	77.636,30
Pasivo No Corriente	51.942.532,34	77.210.916,87	83.198.300,26	78.161.003,29	107.806.518,9
Cuentas Y Documentos Por Pagar	27.078.655,33	39.194.337,65	0,00	28.667.405,86	0,
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0,	0,00	39.271.723,60	0,00	39.922.201,25
Cuentas Por Pagar Diversas – Relacionadas	1.857.858,71	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción No Corriente De Valores Emitidos	7.359.111,29	19.299.826,70	25.159.782,30	29.306.250,00	32.106.250,00
Anticipos De Clientes	0,	0,00	0,00	0,00	0,00
Obligaciones Emitidas		0,00	0,00	0,00	0,00

	-				
Provisiones Por Beneficios A Empleados	15.646.907,01	18.716.752,52	18.766.794,36	20.187.347,43	22.293.543,65
Pasivo Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	13.484.524,00
Patrimonio Neto	105.298.566,04	99.731.432,53	100.846.264,00	88.893.835,08	133.443.848,04
Capital	59.799.110,	59.799.110,	62.399.110,	62.399.110,	62.399.110,
Reservas	8.587.543,04	9.857.961,18	10.846.926,57	11.870.120,69	12.461.791,86
Otros Resultados Integrales	14.417.947,7	0,00	10.231.941,20	-8.245.301,97	49.427.198,53
Resultados Acumulados	9.488.934,3	20.184.707,54	16.337.791,96	16.337.791,65	6.805.626,77
Resultados Del Ejercicio	13.005.031,	9.889.653,81	1.030.494,27	6.532.114,71	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

En el caso del estado de resultados priorizamos las cuentas dentro de cada grupo hasta obtenerlo a nivel de cuatro dígitos para su posterior análisis, a continuación, la tabla se muestra dividida en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019, para su mejor apreciación:

Tabla 46

Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (en dólares)

Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos De Actividades Ordinarias	348.306.746,9	424.342.667,39	454.888.867,93	473.065.420,01	451.533.234,75
Venta De Bienes	355.776.927,64	425.925.384,13	459.009.048,85	478.280.555,61	457.432.638,39

Prestación De Servicios	236.041,02	956.803,39	0,	0,	0,
Intereses	0,	161.673,33	289.138,3	0,	0,
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	2.187.697,21	0,	0,	0,
(-) Descuento En Ventas	-5.348.987,95	-4.885.685,9	-2.257.678,03	-2.032.424,38	-2.645.652,93
(-) Devoluciones En Ventas	-2.357.233,81	-3.204,77	-404.461,59	-1.188,05	-1.500,06
(-) Bonificación En Producto	0,	0,	-1.747.179,6	-1.269.108,72	-1.284.858,73
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,			-1.912.414,45	-1.967.391,92
Ganancia Bruta	58.553.726,1	86.717.130,75	79.644.058,59	96.534.805,22	105.343.694,1
Otros Ingresos	831.488,29	156.475,36	4.301.645,43	741.288,15	4.265.548,14
Costo De Ventas Y Producción	289.753.020,8	337.625.536,64	375.244.809,34	376.530.614,79	346.189.540,65
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	241.211.710,71	305.329.830,11	336.949.926,35	334.477.492,99	300.332.478,09
(+) Mano De Obra Directa	6.451.282,64	5.615.338,79	6.129.766,88	8.403.819,95	8.476.300,5
(+) Mano De Obra Indirecta	5.955.030,12	5.396.280,59	6.129.766,88	8.409.192,33	6.933.200,64
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	36.134.997,33	21.284.087,15	26.098.068,	25.240.109,52	30.447.561,42
Gastos	47.670.253,29	75.224.168,76	70.948.238,02	80.493.646,91	84.109.455,6
Gastos De Venta	25.253.754,7	27.548.183,16	28.401.416,75	29.786.054,97	45.538.886,22
Gastos Administrativos	18.335.672,93	42.142.580,01	36.650.449,01	43.440.061,2	30.698.314,13

Gastos Financieros	4.080.825,66	5.533.405,59	5.896.372,26	7.267.530,74	7.872.255,25
Total, Costos Y Gastos	337.423.274,09	412.849.705,4	446.193.047,36	457.024.261,7	430.298.996,25
Utilidad Operacional	11.714.961,1	11.649.437,35	12.997.466,	16.782.446,46	25.499.786,64
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	11.714.961,1	11.649.437,35	12.997.466,	16.782.446,46	25.499.786,64
15% Participación Trabajadores	1.757.244,16	1.747.415,6	1.949.619,9	2.517.366,97	3.824.967,99
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	9.957.716,94	9.902.021,75	11.047.846,1	14.265.079,49	21.674.818,65
Impuesto A La Renta	2.538.885,98	2.490.586,27	3.293.782,66	4.896.730,41	5.291.735,22
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	7.418.830,96	7.411.435,48	7.754.063,44	9.368.349,08	16.383.083,43
Componentes Del Otro Resultado Integral	-	-	-	174.089,16	-
Resultado Integral Total Del Año	7.418.830,96	7.411.435,48	7.754.063,44	9.542.438,24	16.383.083,43

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 47

Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (en dólares)

Cuentas	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	464.912.316,26	468.297.120,41	493.200.833,46	478.323.035,9	474.627.994,37
Venta De Bienes	457.468.545,39	450.614.027,80	479.517.296,30	465.627.523,64	479.000.763,94
Prestación De Servicios	14.682.096,13	12.252.865,14	8.925.282,56	9.081.471,92	3.171.643,84

Intereses	0,	1.091.257,31	1.668.400,59	1.976.608,89	366.168,64
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	4.338.970,16	3.089.854,01	1.637.431,45	0,00
(-) Descuento En Ventas	-4.090.729,64	0,00	0,00	0,00	-7.910.582,05
(-) Devoluciones En Ventas	-1.574,64	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Bonificación En Producto	-3.146.020,98	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,	0,00	0,00	0,00	0,00
Ganancia Bruta	120.467.153,25	113.925.829,41	120.078.594,18	113.485.744,57	115.020.077,29
Otros Ingresos	3.201.106,02	5.430.227,06	4.758.254,14	3.614.040,34	10.076.691,85
Costo De Ventas Y Producción	344.445.163,01	354.371.291,00	373.122.239,28	361.223.250,99	359.607.917,08
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	294.053.571,12	297.134.811,10	312.489.640,90	303.342.235,19	301.301.529,08
(+) Mano De Obra Directa	10.993.647,56	16.937.533,00	18.071.843,63	18.041.318,37	13.966.210,46
(+) Mano De Obra Indirecta	8.666.404,38	7.740.395,90	8.371.022,17	10.931.122,6	9.875.828,67
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	30.731.539,95	32.558.551,00	34.189.732,58	28.908.574,83	34.464.348,87
Gastos	99.149.296,22	98.499.611,27	104.081.106,42	105.265.507,	118.529.582,24
Gastos De Venta	55.602.790,53	56.014.116,12	59.606.526,47	58.425.093,42	75.030.642,79
Gastos Administrativos	32.111.182,32	31.444.637,85	34.189.732,58	36.626.273,24	32.203.883,45
Gastos Financieros	11.435.323,37	11.040.857,30	10.284.847,37	10.214.140,34	11.295.056,

Total, Costos Y Gastos	443.594.459,23	452.870.903,	477.203.345,7	466.488.757,99	478.137.499,32
Utilidad Operacional	24.397.807,14	15.426.217,3	15.997.487,3	11.834.277,91	6.567.186,9
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	24.397.807,14	15.426.217,30	15.997.487,30	11.834.277,91	6.567.186,9
15% Participación Trabajadores	3.659.671,14	2.313.932,59	2.399.623,1	1.775.141,69	911.840,54
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	20.738.136,	13.112.284,71	13.597.864,2	10.059.136,22	5.655.346,36
Impuesto A La Renta	7.733.105,	3.222.630,86	3.365.923,05	4.142.424,48	3.305.225,48
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo	13.005.031,	9.889.653,81	10.231.941,2	5.916.711,74	2.350.120,88
Componentes Del Otro Resultado Integral	-	-	-	-	-
Resultado Integral Total Del Año	13.005.031,	9.889.653,81	10.231.941,2	5.916.711,74	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril

En el análisis vertical del estado de situación financiera tomamos en cuenta al activo corriente y activo no corriente para su análisis en dos tablas diferentes divididos en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019 para su mayor comprensión, los resultados se muestran a continuación:

Tabla 48

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril años 2010 – 2014

Cuentas	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Activo	224.885.324,54		223.358.516,95		268.708.243,94		285.314.856,68		317.626.034,95	
Activo Corriente	130.152.645,32	57,88	116.870.381,5	52,32	152.507.229,11	56,76	152.521.372,47	53,46	166.262.998,96	52,35
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	5.765.612,74	4,43	15.477.189,99	13,24	4.644.857,42	3,05	8.321.677,07	5,46	12.118.603,92	7,29
Activos Financieros	48.034.082,99	36,91	50.210.146,04	42,96	73.879.038,78	48,44	61.173.533,92	40,11	61.508.949,34	36,99
Inventarios Servicios Y Otros Pagos Anticipados	67.995.760,98	52,24	45.643.727,11	39,05	60.518.009,59	39,68	64.520.518,59	42,30	67.949.122,94	40,87
Activos Por Impuestos Corrientes	3.966.684,74	3,05	188.815,91	0,16	474.913,12	0,31	629.631,54	0,41	2.751.612,	1,65
Otros Activos Corrientes	4.390.503,87	3,37	5.140.747,97	4,40	12.861.123,67	8,43	14.675.874,53	9,62	21.934.710,76	13,19
		0,00	209.754,48	0,18	129.286,53	0,08	3.200.136,82	2,10	0,	0,00
		100								
Activo No Corriente	94.732.679,22	42,12	106.488.135,45	47,68	116.201.014,83	43,24	132.793.484,21	46,54	151.363.035,99	47,65
Propiedades, Planta Y Equipo	81.048.524,39	85,55	75.415.503,38	70,82	76.972.920,87	66,24	92.580.950,52	69,72	102.891.021,05	67,98
Propiedades De Inversión	0,	0,00	8.225.027,7	7,72	3.088.192,19	2,66	7.684.124,43	5,79	0,	0,00

Activo											
Intangible	3.750.095,77	3,96	3.750.095,77	3,52	3.750.095,77	3,23	4.050.095,77	3,05	4.050.095,77	2,68	
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0,00	658.984,36	0,62	740.252,63	0,64	914.341,79	0,69	1.049.534,28	0,69	
Activos Financieros No Corrientes	9.684.425,07	10,22	11.531.972,19	10,83	28.950.053,37	24,91	27.536.385,73	20,74	36.794.282,56	24,31	
Otros Activos No Corrientes	249.633,99	0,26	6.906.552,05	6,49	2.699.500,	2,32	27.585,97	0,02	6.578.102,33	4,35	
		100									
Pasivo	151.813.292,84		142.875.049,79		178.309.484,56		187.893.555,86		211.608.147,83		
Pasivo Corriente	121.436.799,05	79,99	105.585.203,18	73,90	142.282.683,88	79,80	149.069.293,87	79,34	152.679.094,28	72,15	
Cuentas Y Documentos Por Pagar	60.211.581,43	49,58	48.321.389,23	45,77	59.878.135,54	42,08	63.363.777,23	42,51	59.960.918,47	39,27	
Obligaciones Con Instituciones Financieras	34.267.556,91	28,22	30.008.094,96	28,42	41.260.124,83	29,00	40.843.686,51	27,40	36.338.568,63	23,80	
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	0,	0,00	1.539.619,23	1,46	1.066.210,19	0,75	1.298.759,35	0,87	0,	0,00	
Otras Obligaciones Corrientes	9.368.484,15	7,71	17.368.484,1	16,45	29.705.761,92	20,88	32.164.427,08	21,58	37.299.452,99	24,43	
	8.276.304,7	6,82	7.030.507,29	6,66	9.751.787,31	6,85	9.153.381,99	6,14	17.629.072,17	11,55	

Anticipos De Clientes	2.247.100,96	1,85	1.072.065,77	1,02	620.664,09	0,44	974.996,14	0,65	1.451.082,02	0,95
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	7.065.770,9	5,82	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas		0,00		0,00		0,00	1.171.013,87	0,79	0,	0,00
Otros Pasivos Corrientes		0,00	245.042,6	0,23		0,00	99.251,7	0,07	0,	0,00
		100								
Pasivo No Corriente	30.376.493,79	20,01	37.289.846,61	26,10	36.026.800,68	20,20	38.824.261,99	20,66	58.929.053,55	27,85
Cuentas Y Documentos Por Pagar	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	19.825.994,24	51,07	0,	0,00
Obligaciones Con Instituciones Financieras	25.490.432,29	83,91	27.321.065,21	73,27	25.644.301,91	71,18		0,00	34.747.232,86	58,96
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00		0,00	0,	0,00
Porción No Corriente De Valores Emitidos		0,00		0,00		0,00	0,	0,00	10.283.581,5	17,45
Anticipos De Clientes		0,00		0,00		0,00	6.847.858,6	17,64	0,	0,00
Obligaciones Emitidas	4.717.230,13	15,53	1.060.087,3	2,84	65.666,64	0,18		0,00		0,00

Provisiones Por Beneficios											
A Empleados	0,	0,00	8.908.694,1	23,89	10.316.832,13	28,64	12.150.409,15	31,30	13.898.239,19	23,58	
Pasivo											
Diferido	168.831,37	0,56	0,	0,00	0,	0,00		0,00	0,	0,00	
		100		100		100		100		100	
Patrimonio Neto	73.072.031,7		80.483.467,16		90.398.759,38		97.421.300,82		106.017.887,12		
Capital	47.384.280,	64,85	50.384.280,	62,60	50.384.280,	55,74	53.834.290,	55,26	56.799.100,	53,58	
Reservas	3.755.299,71	5,14	19.700.714,48	24,48	5.245.120,27	5,80	6.012.399,79	6,17	6.949.234,7	6,55	
Otros											
Resultados											
Integrales	0,	0,00	0,	0,00	14.417.947,7	15,95	14.417.947,7	14,80	0,	0,00	
Resultados											
Acumulados	14.513.621,03	19,86	2.987.037,20	3,71	12.597.347,97	13,94	13.788.314,25	14,15	25.886.468,99	24,42	
Resultados											
Del Ejercicio	7.418.830,96	10,15	7.411.435,48	9,21	7.754.063,44	8,58	9.368.349,08	9,62	16.383.083,43	15,45	
		100		100		100		100		100	

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 49

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera La Fabril años 2015 – 2019

Cuentas	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
Activo	330.639.791,52		313.508.288,69		312.505.290,40		307.553.549,70		412.337.304,00	
Activo Corriente	177.159.902,44	53,58	149.804.517,06	47,78	159.223.932,04	50,95	159.093.030,81	51,73	183.000.987,40	44,38
Efectivo Y										
Equivalentes Del										
Efectivo	11.907.404,54	6,72	19.518.478,7	13,03	13.085.282,6	8,22	11.962.992,40	7,52	27.920.075,12	15,26

Activos Financieros	73.216.843,92	41,33	56.774.198,9	37,90	63.474.314,84	39,86	77.114.207,76	48,47	76.517.563,16	41,81
Inventarios	68.842.116,14	38,86	53.180.364,68	35,50	59.967.574,48	37,66	54.110.613,70	34,01	54.290.617,85	29,67
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	1.435.204,23	0,81	2.138.944,62	1,43	1.921.891,65	1,21	1.327.160,59	0,83	5.338.215,13	2,92
Activos Por Impuestos Corrientes	21.707.320,88	12,25	17.854.931,46	11,92	19.699.522,92	12,37	14.398.977,70	9,05	18.753.839,08	10,25
Otros Activos Corrientes	51.012,73	0,03	337.598,7	0,23	1.075.345,55	0,68	179.078,66	0,11	180.677,06	0,10
		100		100		100		100		100
Activo No Corriente	153.479.889,08	46,42	163.703.771,63	52,22	153.281.358,36	49,05	148.460.518,89	48,27	229.336.316,60	55,62
Propiedades, Planta Y Equipo	99.548.133,86	64,86	95.067.112,21	58,07	92.067.421,07	60,06	90.845.134,34	61,19	154.595.253,55	67,41
Propiedades De Inversión	0,	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
Activo Intangible	4.050.095,77	2,64	4.091.853,42	2,50	4.066.855,74	2,65	4.050.095,77	2,73	4.050.095,77	1,77
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	0,00	0	0,00	0	0,00	615.402,97	0,41	1.103.652,92	0,48
Activos Financieros No Corrientes	0,	0,00	0	0,00	0	0,00	49905950,13	33,62	0,00	0,00
Otros Activos No Corrientes	49.881.659,45	32,50	64.544.806	39,43	57.147.081,55	37,28	3.043.935,68	2,05	69.587.314,36	30,34
		100		100,00		100,00		100		100,00
Pasivo	225.341.225,48		213.776.856,28		211.659.026,56		218.659.714,62		278.893.455,96	

Pasivo Corriente	173.398.693,14	76,95	136.565.939,41	63,88	128.460.726,30	60,69	140.498.711,33	64,25	171.086.937,06	61,34
Cuentas Y Documentos Por Pagar	56.127.944,67	32,37	54.814.002,04	40,14	48.171.705,15	37,50	67.261.396,35	47,87	65.391.975,03	38,22
Obligaciones Con Instituciones Financieras	50.647.312,96	29,21	29.121.450,43	21,32	54.808.097,20	42,67	16.530.725,55	11,77	85.076.139,25	49,73
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	5.049.878,47	2,91	1.993.668,55	1,46	1.319.450,27	1,03	150.210,94	0,11	55.905,62	0,03
Otras Obligaciones Corrientes	34.374.078,26	19,82	37.825.281,40	27,70	12.149.305,60	9,46	43.375.000,00	30,87	0,00	0,00
Anticipos De Clientes	11.783.291,22	6,80	3.222.630,86	2,36	10.037.795,58	7,81	4.142.424,48	2,95	10.531.241,49	6,16
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	2.344.137,78	1,35	2.542.977,00	1,86	1.113.029,93	0,87	2.122.371,81	1,51	2.270.812,91	1,33
Otros Pasivos Corrientes	2.812.350,89	1,62	6.146.615,34	4,50	0,00	0,00	6.463.488,33	4,60	0,00	0,00
	8.173.248,6	4,71		0,00	0,00	0,00		0,00	7.683.226,46	4,49
	2.086.450,29	1,20	899.313,79	0,66	861.342,57	0,67	453.093,87	0,32	77.636,30	0,05
	100		100		100		100,00		100,00	
Pasivo No Corriente	51.942.532,34	23,05	77.210.916,87	36,12	83.198.300,26	39,31	78.161.003,29	35,75	107.806.518,9	38,66

Cuentas Y Documentos Por Pagar	27.078.655,33	52,13	39.194.337,65	50,76	0,00	0,00	28.667.405,86	36,68	0,	0,00
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0,	0,00	0,00	0,00	39.271.723,60	47,20	0,00	0,00	39.922.201,25	37,03
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	1.857.858,71	3,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción No Corriente De Valores Emitidos	7.359.111,29	14,17	19.299.826,70	25,00	25.159.782,30	30,24	29.306.250,00	37,49	32.106.250,00	29,78
Anticipos De Clientes	0,	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Obligaciones Emitidas	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Provisiones Por Beneficios A Empleados	15.646.907,01	30,12	18.716.752,52	24,24	18.766.794,36	22,56	20.187.347,43	25,83	22.293.543,65	20,68
Pasivo Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.484.524,00	12,51
		100		100		100		100		100,00
Patrimonio Neto	105.298.566,04		99.731.432,53		100.846.264,00		88.893.835,08		133.443.848,04	
Capital	59.799.110,	56,79	59.799.110,	59,96	62.399.110,	61,88	62.399.110,	70,20	62.399.110,	46,76
Reservas	8.587.543,04	8,16	9.857.961,18	9,88	10.846.926,57	10,76	11.870.120,69	13,35	12.461.791,86	9,34
Otros Resultados Integrales	14.417.947,7	13,69	0,00	0,00	10.231.941,20	10,15	-8.245.301,97	-9,28	49.427.198,53	37,04
Resultados Acumulados	9.488.934,3	9,01	20.184.707,54	20,24	16.337.791,96	16,20	16.337.791,65	18,38	6.805.626,77	5,10

Resultados Del										
Ejercicio	13.005.031,	12,35	9.889.653,81	9,92	1.030.494,27	1,02	6.532.114,71	7,35	2.350.120,88	1,76
		100		100		100		100		100

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Activo La Fabril

El activo fue analizado en base al activo corriente y no corriente mostrando su variación a través del periodo estudiado (2010 – 2019) como se muestra a continuación:

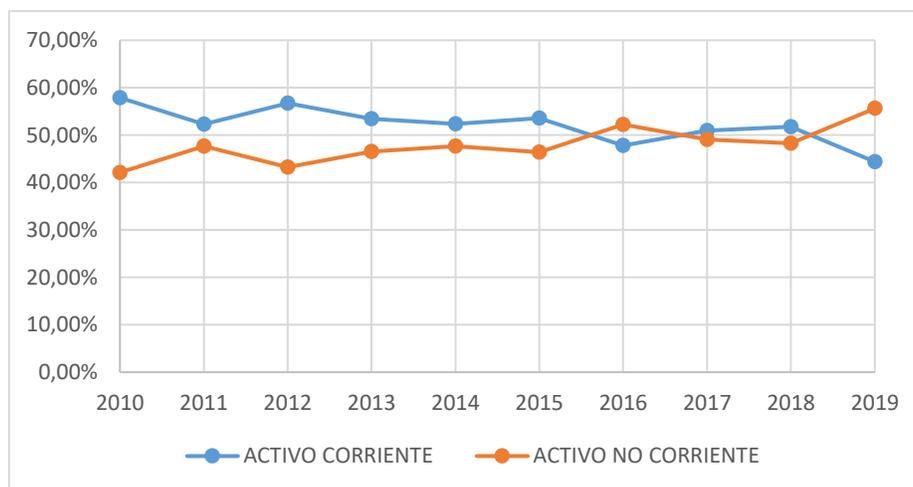
Tabla 50

Variación porcentual de participación del activo La Fabril

Activo	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente	57,88%	52,32%	56,76%	53,46%	52,35%	53,58%	47,78%	50,95%	51,73%	44,38%
Activo No Corriente	42,12%	47,68%	43,24%	46,54%	47,65%	46,42%	52,22%	49,05%	48,27%	55,62%

Figura 26

Variación porcentual de participación del activo La Fabril



Al efectuar los cálculos correspondientes, tenemos que para el 2019 el activo corriente corresponde al 44,38% del total de los activos mientras que el activo no corriente representa el 55,62% (véase en la Tabla 50). Significa que, en este año, el activo total está conformado mayormente por aquellos activos que poseen una vida útil superior a un año e implica que la empresa (a ese año) requiere más tiempo para convertir dichos activos en efectivo. El resultado es similar para el año 2016.

No obstante, en los años que restan el activo corriente abarca más del 50% del total de los activos, es decir que, en estos años la empresa gozaba de mayor cantidad de recursos con los que llevaba a cabo sus actividades diarias y a que además podía convertirlo en dinero efectivo en un periodo menor a doce meses, esto se debe a que las subcuentas que lo componen se encuentran en continuo movimiento y pueden venderse, convertirse, entregarse o utilizarse como parte de pago casi sin dificultad. Dentro del activo corriente la cuenta con mayor representación es el activo financiero que está en una disposición de realizarlo como dinero tales como deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no relacionadas.

Análisis Pasivo La Fabril

El pasivo fue analizado en base a la variación del pasivo corriente y no corriente a través del periodo de tiempo estudiado (2010 – 2019) como se muestra en la tabla con su respectivo gráfico:

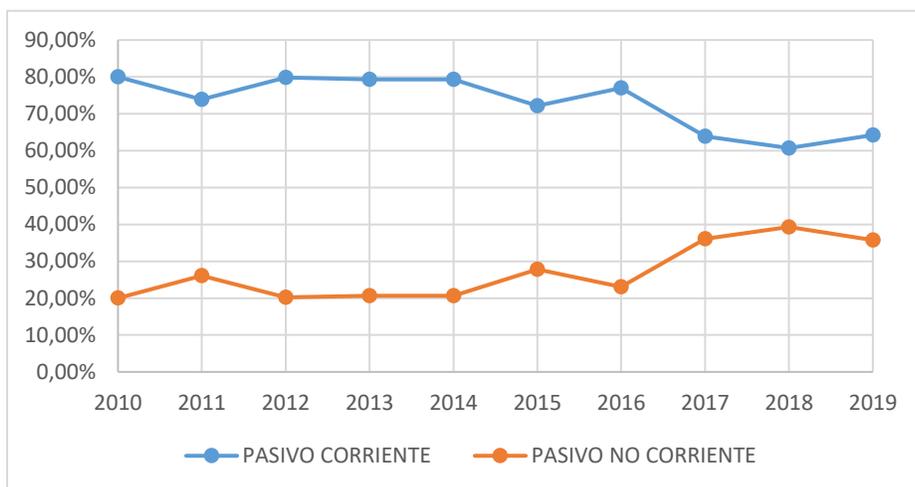
Tabla 51

Variación porcentual de participación del pasivo La Fabril

<i>Pasivo</i>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Corriente	79,99%	73,90%	79,80%	79,34%	79,34%	72,15%	76,95%	63,88%	60,69%	64,25%
Pasivo No										
Corriente	20,01%	26,10%	20,20%	20,66%	20,66%	27,85%	23,05%	36,12%	39,31%	35,75%

Figura 27

Variación porcentual de participación del pasivo La Fabril



En cuanto a los pasivos, en el año 2019 el pasivo corriente o también denominado pasivo circulante representa el 64,25% mientras que el pasivo no corriente o no circulante comprende el 35,75% (véase la Tabla 51). El resultado sugiere que en este periodo (al igual que en todos los años analizados) la empresa poseía mayores deudas y obligaciones a corto plazo; sin embargo, en los tres últimos años la diferencia entre estos dos (pasivos corrientes y pasivos no corrientes) es más angosta. Dentro del pasivo corriente las cuentas con mayor representación son cuentas y documentos por pagar y obligaciones con instituciones financieras (véase la Tabla 48 y 49).

Análisis Patrimonio La Fabril

Para el análisis de patrimonio tomamos en cuenta las cuentas más relevantes del mismo para que se pueda realizar su análisis y sea reflejada la variación en la tabla que se muestra a continuación con su respectivo gráfico:

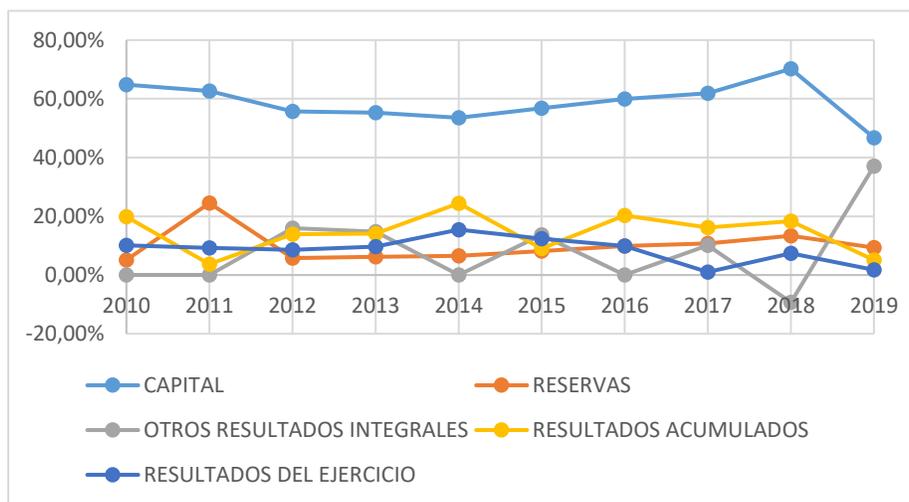
Tabla 52

Variación porcentual de participación del patrimonio La Fabril

Patrimonio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capital	64,85%	62,60%	55,74%	55,26%	53,58%	56,79%	59,96%	61,88%	70,20%	46,76%
Reservas	5,14%	24,48%	5,80%	6,17%	6,55%	8,16%	9,88%	10,76%	13,35%	9,34%
Otros resultados integrales	0,00%	0,00%	15,95%	14,80%	0,00%	13,69%	0,00%	10,15%	-9,28%	37,04%
Resultados Acumulados	19,86%	3,71%	13,94%	14,15%	24,42%	9,01%	20,24%	16,20%	18,38%	5,10%
Resultados Del Ejercicio	10,15%	9,21%	8,58%	9,62%	15,45%	12,35%	9,92%	1,02%	7,35%	1,76%

Figura 28

Variación porcentual de participación del patrimonio La Fabril



Dentro del patrimonio, la cuenta más representativa es el capital, no obstante, en 2019 dicha cuenta ocupó únicamente el 46,76% del total del patrimonio (su punto más bajo), mientras que, en 2018

alcanzó su pico más alto, pues representó el 70,20% del total (véase en la Tabla 52). En segundo lugar, se ubica la cuenta de resultados del ejercicio; en 2014 ocupó el 15.45%. El grupo de la cuenta de reservas por otra parte, experimentó su pico más alto en 2011.

Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril

Para el análisis vertical del estado de resultados de La Fabril dividimos la tabla en dos periodos del 2010 – 2014 y 2015 – 2019 para su mejor comprensión.

Tabla 53

Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014

Cuentas	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	
Ingresos De Actividades Ordinarias	348.306.746,9		424.342.667,39		454.888.867,93		473.065.420,01		451.533.234,75	
Venta De Bienes	355.776.927,64	102,14	425.925.384,13	100,37	459.009.048,85	100,91	478.280.555,61	101,10	457.432.638,39	101,31
Prestación De Servicios	236.041,02	0,07	956.803,39	0,23	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Intereses	0,	0,00	161.673,33	0,04	289.138,3	0,06	0,	0,00	0,	0,00
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	0,00	2.187.697,21	0,52	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
(-) Descuento En Ventas	-5.348.987,95	-1,54	-4.885.685,9	-1,15	-2.257.678,03	-0,50	-2.032.424,38	-0,43	-2.645.652,93	-0,59
(-) Devoluciones En Ventas	-2.357.233,81	-0,68	-3.204,77	0,00	-404.461,59	-0,09	-1.188,05	0,00	-1.500,06	0,00
(-) Bonificación En Producto	0,	0,00	0,	0,00	-1.747.179,6	-0,38	-1.269.108,72	-0,27	-1.284.858,73	-0,28
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,	0,00		0,00		0,00	-1.912.414,45	-0,40	-1.967.391,92	-0,44

	100		100		100		100		100	
Ganancia Bruta	58.553.726,1		86.717.130,75		79.644.058,59		96.534.805,22		105.343.694,1	
Otros Ingresos	831.488,29		156.475,36		4.301.645,43		741.288,15		4.265.548,14	
Costo De Ventas Y Producción	289.753.020,8	85,87	337.625.536,64	81,78	375.244.809,34	84,10	376.530.614,79	82,39	346.189.540,65	80,45
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	241.211.710,71	83,25	305.329.830,11	90,43	336.949.926,35	89,79	334.477.492,99	88,83	300.332.478,09	86,75
(+) Mano De Obra Directa	6.451.282,64	2,23	5.615.338,79	1,66	6.129.766,88	1,63	8.403.819,95	2,23	8.476.300,5	2,45
(+) Mano De Obra Indirecta	5.955.030,12	2,06	5.396.280,59	1,60	6.129.766,88	1,63	8.409.192,33	2,23	6.933.200,64	2,00
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	36.134.997,33	12,47	21.284.087,15	6,30	26.098.068,	6,95	25.240.109,52	6,70	30.447.561,42	8,80
		100,00		100		100		100		100
Gastos	47.670.253,29	14,13	75.224.168,76	18,22	70.948.238,02	15,90	80.493.646,91	17,61	84.109.455,6	19,55
Gastos De Venta	25.253.754,7	52,98	27.548.183,16	36,62	28.401.416,75	40,03	29.786.054,97	37,00	45.538.886,22	54,14
Gastos Administrativos	18.335.672,93	38,46	42.142.580,01	56,02	36.650.449,01	51,66	43.440.061,2	53,97	30.698.314,13	36,50
Gastos Financieros	4.080.825,66	8,56	5.533.405,59	7,36	5.896.372,26	8,31	7.267.530,74	9,03	7.872.255,25	9,36
		100		100		100		100		100
Total, Costos Y Gastos	337.423.274,09		412.849.705,4		446.193.047,36		457.024.261,7		430.298.996,25	

Utilidad Operacional	11.714.961,1		11.649.437,35		12.997.466,		16.782.446,46		25.499.786,64	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuas	11.714.961,1		11.649.437,35		12.997.466,		16.782.446,46		25.499.786,64	
15% Participación Trabajadores	1.757.244,16	15,00	1.747.415,6	15,00	1.949.619,9	15,00	2.517.366,97	15,00	3.824.967,99	15,00
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	9.957.716,94		9.902.021,75		11.047.846,1		14.265.079,49		21.674.818,65	
Impuesto A La Renta	2.538.885,98	21,67	2.490.586,27	21,38	3.293.782,66	25,34	4.896.730,41	29,18	5.291.735,22	20,75
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo --> Subtotal H (D + G)	7.418.830,96	63,33	7.411.435,48	63,62	7.754.063,44	59,66	9.368.349,08	55,82	16.383.083,43	64,25
Componentes Del Otro Resultado Integral	-		-		-		174.089,16		-	
Resultado Integral Total Del Año --> Subtotal I (H + 81)	7.418.830,96		7.411.435,48		7.754.063,44		9.542.438,24		16.383.083,43	

	100		100		100		100		100
--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 54*Análisis Vertical Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019*

Cuentas	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	
Ingresos De Actividades Ordinarias	464.912.316,26		468.297.120,41		493.200.833,46		478.323.035,9		474.627.994,37	
Venta De Bienes	457.468.545,39	98,40	450.614.027,80	96,22	479.517.296,30	97,23	465.627.523,64	97,35	479.000.763,94	100,92
Prestación De Servicios	14.682.096,13	3,16	12.252.865,14	2,62	8.925.282,56	1,81	9.081.471,92	1,90	3.171.643,84	0,67
Intereses	0,	0,00	1.091.257,31	0,23	1.668.400,59	0,34	1.976.608,89	0,41	366.168,64	0,08
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	0,00	4.338.970,16	0,93	3.089.854,01	0,63	1.637.431,45	0,34	0,00	0,00
(-) Descuento En Ventas	-4.090.729,64	-0,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-7.910.582,05	-1,67
(-) Devoluciones En Ventas	-1.574,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Bonificación En Producto	-3.146.020,98	-0,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		100		100		100		100		100
Ganancia Bruta	120.467.153,25		113.925.829,41		120.078.594,18		113.485.744,57		115.020.077,29	
Otros Ingresos	3.201.106,02		5.430.227,06		4.758.254,14		3.614.040,34		10.076.691,85	

Costo De Ventas Y Producción	344.445.163,01	77,65	354.371.291,00	78,25	373.122.239,28	78,19	361.223.250,99	77,43	359.607.917,08	75,21
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	294.053.571,12	85,37	297.134.811,10	83,85	312.489.640,90	83,75	303.342.235,19	83,98	301.301.529,08	83,41
(+) Mano De Obra Directa	10.993.647,56	3,19	16.937.533,00	4,78	18.071.843,63	4,84	18.041.318,37	4,99	13.966.210,46	3,87
(+) Mano De Obra Indirecta	8.666.404,38	2,52	7.740.395,90	2,18	8.371.022,17	2,24	10.931.122,6	3,03	9.875.828,67	2,73
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	30.731.539,95	8,92	32.558.551,00	9,19	34.189.732,58	9,16	28.908.574,83	8,00	34.464.348,87	9,54
		100		100		100		100		99,55
Gastos	99.149.296,22	22,35	98.499.611,27	21,75	104.081.106,42	21,81	105.265.507,	22,57	118.529.582,24	24,79
Gastos De Venta	55.602.790,53	56,08	56.014.116,12	56,87	59.606.526,47	57,27	58.425.093,42	55,50	75.030.642,79	71,28
Gastos Administrativos	32.111.182,32	32,39	31.444.637,85	31,92	34.189.732,58	32,85	36.626.273,24	34,79	32.203.883,45	30,59
Gastos Financieros	11.435.323,37	11,53	11.040.857,30	11,21	10.284.847,37	9,88	10.214.140,34	9,70	11.295.056,	10,73
		100		100		100		100		112,60
Total, Costos Y Gastos	443.594.459,23		452.870.903,		477.203.345,7		466.488.757,99		478.137.499,32	
Utilidad Operacional	24.397.807,14		15.426.217,3		15.997.487,3		11.834.277,91		6.567.186,9	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E	24.397.807,14		15.426.217,30		15.997.487,30		11.834.277,91		6.567.186,9	

**Impuesto A La Renta
De Operaciones
Continuadas**

15% Participación Trabajadores	3.659.671,14	15,00	2.313.932,59	15,00	2.399.623,1	15,00	1.775.141,69	15,00	911.840,54	13,88
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	20.738.136,		13.112.284,71		13.597.864,2		10.059.136,22		5.655.346,36	
Impuesto A La Renta	7.733.105,	31,70	3.222.630,86	20,89	3.365.923,05	21,04	4.142.424,48	35,00	3.305.225,48	50,33
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo -->										
Subtotal H (D + G)	13.005.031,	53,30	9.889.653,81	64,11	10.231.941,2	63,96	5.916.711,74	50,00	2.350.120,88	35,79
Componentes Del Otro Resultado Integral	-		-		-		-		-	
Resultado Integral Total Del Año -->										
Subtotal I (H + 81)	13.005.031,		9.889.653,81		10.231.941,2		5.916.711,74		2.350.120,88	
		100		100		100		100		100

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Ingresos La Fabril.

Los ingresos fueron analizados en base a las cuentas más importantes dentro de este grupo como lo son: venta de bienes, prestación de servicios, intereses y otros ingresos de actividades ordinarias, mostrando una variación a lo largo del periodo analizado.

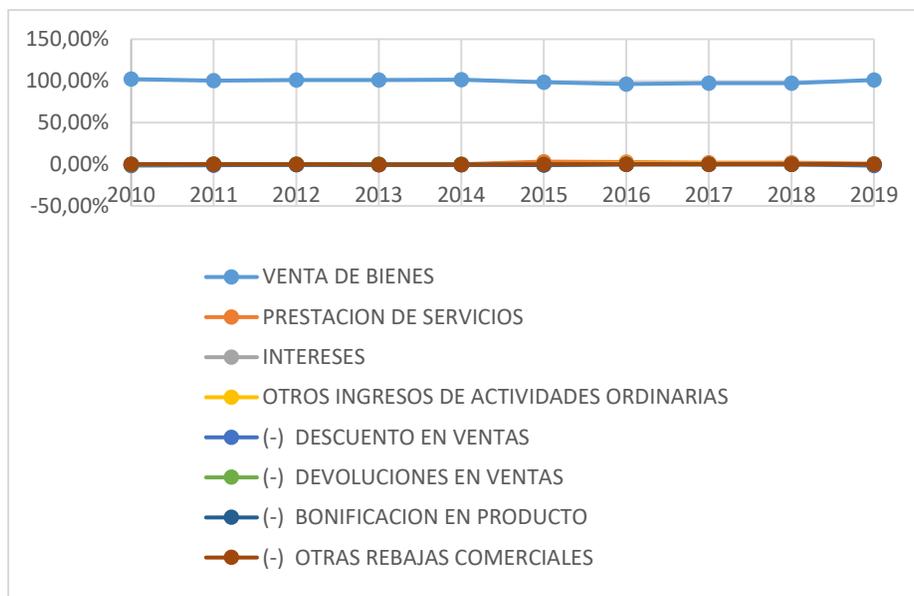
Tabla 55

Variación porcentual de participación de ingresos La Fabril

Ingresos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Venta De Bienes	102,14%	100,37%	100,91%	101,10%	101,31%	98,40%	96,22%	97,23%	97,35%	100,92%
Prestación De Servicios	0,07%	0,23%	0,00%	0,00%	0,00%	3,16%	2,62%	1,81%	1,90%	0,67%
Intereses	0,00%	0,04%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,23%	0,34%	0,41%	0,08%
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,00%	0,52%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,93%	0,63%	0,34%	0,00%
(-) Descuento en ventas	-1,54%	-1,15%	-0,50%	-0,43%	-0,59%	-0,88%	0,00%	0,00%	0,00%	-1,67%
(-) Devolución en ventas	-0,68%	0,00%	-0,09%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
(-) Bonificación del producto	0,00%	0,00%	-0,38%	-0,27%	-0,28%	-0,68%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
(-) Otras rebajas comerciales	0,00%	0,00%	0,00%	-0,40%	-0,44%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Figura 29

Variación porcentual de participación de ingresos La Fabril



Dentro de los tres tipos de ingresos de actividades ordinarias (venta de bienes, prestación de servicios e intereses) es necesario señalar que la empresa tuvo mayor entrada bruta de beneficios económicos a través de la venta de bienes; fue en 2013 y 2014 donde alcanzó su valor porcentual más alto (véase en la Tabla 55). Por otra parte, los ingresos por prestación de servicios en ningún caso supera el 4%, de hecho, el valor más alto se registró en 2015 donde llegó a ser de 3.16%. Los descuentos en ventas, devolución en ventas, bonificaciones en producto y otras rebajas comerciales oscilan entre el -0.97% y el -2.21%, por tanto, la disminución en el importe a recibir por las ventas que realiza la empresa representa en promedio el -1%. La venta de bienes es la cuenta que tiene mayor peso dentro de los ingresos actuando de manera directa en la rentabilidad respecto a la utilidad bruta, operacional y neta.

Análisis Costos y Gastos La Fabril

Los costos y gastos fueron analizados respectivamente con el total de dichas cuentas reflejando así su variación a través de los años dentro del periodo estudiado.

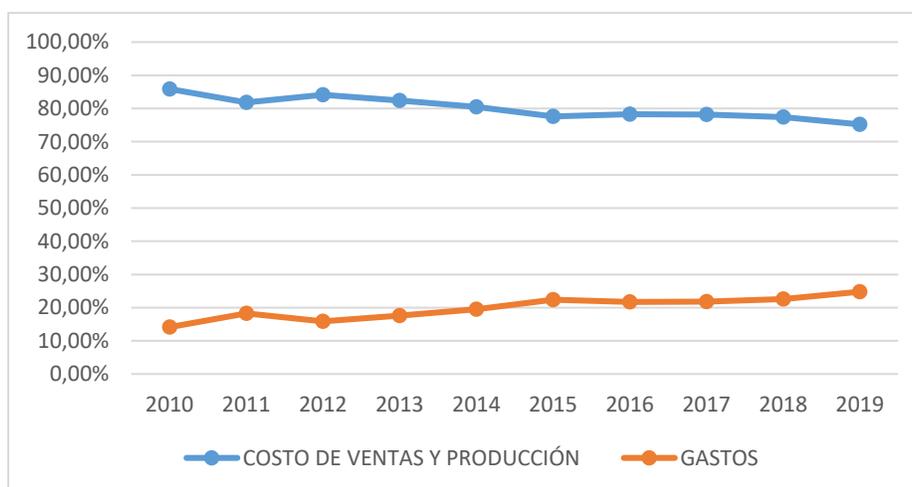
Tabla 56

Variación porcentual de participación de costos y gastos La Fabril

Costos Y Gastos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo De Ventas Y Producción	85,87%	81,78%	84,10%	82,39%	80,45%	77,65%	78,25%	78,19%	77,43%	75,21%
Gastos	14,13%	18,22%	15,90%	17,61%	19,55%	22,35%	21,75%	21,81%	22,57%	24,79%

Figura 30

Variación porcentual de participación de costos y gastos La Fabril



En cuanto a los costos de ventas y producción (materia prima, mano de obra directa e indirecta y costos indirectos de fabricación) versus los gastos (ventas, administrativos y financieros) los resultados muestran una diferencia significativa, pues los costos de venta y producción representan entre el 75.21% en 2019 donde alcanzó su valor más bajo y el 85,87% en 2010, año en el que se registró el valor más alto (véase la Figura 30). Los gastos son inversos a los costos, es decir, mientras el porcentaje que representan los costos de ventas y producción sean más altos los gastos tienen menor participación. En

conclusión, la empresa incurre en más costos de compra, transformación y otros costos indirectos que en gastos de venta, administrativos y financieros. Dentro de los costos la cuenta de materiales utilizados o productos vendidos es la cuenta con mayor representación, mientras que dentro de los gastos es la cuenta de los gastos administrativos. De manera que en comparación con las ventas la rentabilidad de la empresa es de manera inversa.

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril

El análisis horizontal del estado de situación financiera se lo realizó en base a las cuentas a nivel de cinco dígitos expuestas en los estados financieros dentro de este capítulo por un lado se lo dividió en dos análisis, uno el de la variación absoluta y dos el de la variación relativa, para su mayor comprensión los cuadros fueron divididos en dos periodos 2010- 2014 y 2015 – 2019.

Tabla 57

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta)

Cuentas	2010	Variación Absoluta	2011	Variación Absoluta	2012	Variación Absoluta	2013	Variación Absoluta	2014	Variación Absoluta
Activo	224.885.324,54	-1.526.807,59	223.358.516,95	45.349.726,99	268.708.243,94	16.606.612,74	285.314.856,68	32.311.178,27	317.626.034,95	13.013.756,57
Activo Corriente	130.152.645,32	13.282.263,82	116.870.381,5	35.636.847,61	152.507.229,11	14.143,36	152.521.372,47	13.741.626,49	166.262.998,96	10.896.903,48
Efectivo Y Equivalentes										
Del Efectivo	5.765.612,74	9.711.577,25	15.477.189,99	10.832.332,57	4.644.857,42	3.676.819,65	8.321.677,07	3.796.926,85	12.118.603,92	-211.199,38
Activos Financieros	48.034.082,99	2.176.063,05	50.210.146,04	23.668.892,74	73.879.038,78	12.705.504,86	61.173.533,92	335.415,42	61.508.949,34	11.707.894,58
Inventarios	67.995.760,98	22.352.033,87	45.643.727,11	14.874.282,48	60.518.009,59	4.002.509,	64.520.518,59	3.428.604,35	67.949.122,94	892.993,2
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	3.966.684,74	-3.777.868,83	188.815,91	286.097,21	474.913,12	154.718,42	629.631,54	2.121.980,46	2.751.612,	-1.316.407,77
Activos Por Impuestos Corrientes	4.390.503,87	750.244,1	5.140.747,97	7.720.375,7	12.861.123,67	1.814.750,86	14.675.874,53	7.258.836,23	21.934.710,76	-227.389,88
Activos Corrientes	0,	0,	209.754,48		129.286,53		3.200.136,82		0,	

Activo No											
Corriente	94.732.679,22	11.755.456,23	106.488.135,45	9.712.879,38	116.201.014,83	16.592.469,38	132.793.484,21	18.569.551,78	151.363.035,99	2.116.853,09	
Propiedades, Planta Y Equipo	81.048.524,39	-5.633.021,01	75.415.503,38	1.557.417,49	76.972.920,87	15.608.029,65	92.580.950,52	10.310.070,53	102.891.021,05	-3.342.887,19	
Propiedades De Inversión	0,	8.225.027,7	8.225.027,7	-5.136.835,51	3.088.192,19	4.595.932,24	7.684.124,43	-7.684.124,43	0,	0,	
Activo Intangible	3.750.095,77	0,	3.750.095,77	0,	3.750.095,77	300.000,	4.050.095,77	0,	4.050.095,77	0,	
Activos Por Impuestos Diferidos	0,	658.984,36	658.984,36	81.268,27	740.252,63	174.089,16	914.341,79	135.192,49	1.049.534,28	-1.049.534,28	
Activos Financieros No Corrientes	9.684.425,07	1.847.547,12	11.531.972,19	17.418.081,18	28.950.053,37	-1.413.667,64	27.536.385,73	9.257.896,83	36.794.282,56	36.794.282,56	-
Otros Activos No Corrientes	249.633,99	6.656.918,06	6.906.552,05	-4.207.052,05	2.699.500,	-2.671.914,03	27.585,97	6.550.516,36	6.578.102,33	43.303.557,12	
Pasivo	151.813.292,84	-8.938.243,05	142.875.049,79	35.434.434,77	178.309.484,56	9.584.071,3	187.893.555,86	23.714.591,97	211.608.147,83	13.733.077,65	
Pasivo											
Corriente	121.436.799,05	15.851.595,87	105.585.203,18	36.697.480,7	142.282.683,88	6.786.609,99	149.069.293,87	3.609.800,41	152.679.094,28	20.719.598,86	
Cuentas Y Documentos Por Pagar	60.211.581,43	-11.890.192,2	48.321.389,23	11.556.746,31	59.878.135,54	3.485.641,69	63.363.777,23	-3.402.858,76	59.960.918,47	-3.832.973,8	
Obligaciones Con Instituciones Financieras	34.267.556,91	-4.259.461,95	30.008.094,96	11.252.029,87	41.260.124,83	-416.438,32	40.843.686,51	-4.505.117,88	36.338.568,63	14.308.744,33	
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	0,	1.539.619,23	1.539.619,23	-473.409,04	1.066.210,19	232.549,16	1.298.759,35	-1.298.759,35	0,	5.049.878,47	
	9.368.484,15	7.999.999,95	17.368.484,1	12.337.277,82	29.705.761,92	2.458.665,16	32.164.427,08	5.135.025,91	37.299.452,99	-2.925.374,73	

Otras Obligaciones										
Corrientes	8.276.304,7	-1.245.797,41	7.030.507,29	2.721.280,02	9.751.787,31	-598.405,32	9.153.381,99	8.475.690,18	17.629.072,17	-5.845.780,95
Anticipos De Clientes	2.247.100,96	-1.175.035,19	1.072.065,77	-451.401,68	620.664,09	354.332,05	974.996,14	476.085,88	1.451.082,02	893.055,76
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	7.065.770,9	-7.065.770,9	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2.812.350,89
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas		0,		0,		1.171.013,87	1.171.013,87	-1.171.013,87	0,	8.173.248,6
Otros Pasivos Corrientes		245.042,6	245.042,6	-245.042,6		99.251,7	99.251,7	-99.251,7	0,	2.086.450,29
Pasivo No Corriente	30.376.493,79	6.913.352,82	37.289.846,61	-1.263.045,93	36.026.800,68	2.797.461,31	38.824.261,99	20.104.791,56	58.929.053,55	-6.986.521,21
Obligaciones Con Instituciones Financieras	25.490.432,29	1.830.632,92	27.321.065,21	-1.676.763,3	25.644.301,91	-	25.644.301,91	34.747.232,86	34.747.232,86	34.747.232,86
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1.857.858,71
Porción No Corriente De Valores Emitidos		0,		0,		0,	0,	10.283.581,5	10.283.581,5	-2.924.470,21
Anticipos De Clientes		0,		0,		6.847.858,6	6.847.858,6	-6.847.858,6	0,	0,
Obligaciones Emitidas	4.717.230,13	-3.657.142,83	1.060.087,3	-994.420,66	65.666,64	-65.666,64		0,		0,

Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,	8.908.694,1	8.908.694,1	1.408.138,03	10.316.832,13	1.833.577,02	12.150.409,15	1.747.830,04	13.898.239,19	1.748.667,82
Pasivo Diferido	168.831,37	-168.831,37	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,
Patrimonio Neto	73.072.031,7	7.411.435,46	80.483.467,16	9.915.292,22	90.398.759,38	7.022.541,44	97.421.300,82	8.596.586,3	106.017.887,12	-719.321,08
Capital	47.384.280,	3.000.000,	50.384.280,	0,	50.384.280,	3.450.010,	53.834.290,	2.964.810,	56.799.100,	3.000.010,
Reservas	3.755.299,71	15.945.414,77	19.700.714,48	-	14.455.594,21	5.245.120,27	767.279,52	6.012.399,79	936.834,91	6.949.234,7
Otros Resultados Integrales	0,	0,	0,	14.417.947,7	14.417.947,7	0,	14.417.947,7	-14.417.947,7	0,	14.417.947,7
Resultados Acumulados	14.513.621,03	11.526.583,83	2.987.037,20	9.610.310,77	12.597.347,97	1.190.966,28	13.788.314,25	12.098.154,74	25.886.468,99	16.397.534,69
Resultados Del Ejercicio	7.418.830,96	-7.395,48	7.411.435,48	342.627,96	7.754.063,44	1.614.285,64	9.368.349,08	7.014.734,35	16.383.083,43	-3.378.052,43

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 58

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)

Cuentas	2015	Variación Absoluta	2016	Variación Absoluta	2017	Variación Absoluta	2018	Variación Absoluta	2019
		-							
Activo	330.639.791,52	17.131.502,83	313.508.288,69	-1.002.998,29	312.505.290,40	-4.951.740,7	307.553.549,70	104.783.754,3	412.337.304,00
Activo Corriente	177.159.902,44	27.355.385,38	149.804.517,06	9.419.414,98	159.223.932,04	-130.901,23	159.093.030,81	23.907.956,59	183.000.987,40

Efectivo Y Equivalentes										
Del Efectivo	11.907.404,54	7.611.074,16	19.518.478,7	-6.433.196,1	13.085.282,6	-1.122.290,2	11.962.992,40	15.957.082,72	27.920.075,12	
Activos		-								
Financieros	73.216.843,92	16.442.645,02	56.774.198,9	6.700.115,94	63.474.314,84	13.639.892,92	77.114.207,76	-596.644,6	76.517.563,16	
		-								
Inventarios	68.842.116,14	15.661.751,46	53.180.364,68	6.787.209,8	59.967.574,48	-5.856.960,78	54.110.613,70	180.004,15	54.290.617,85	
Servicios Y Otros Pagos										
Anticipados	1.435.204,23	703.740,39	2.138.944,62	-217.052,97	1.921.891,65	-594.731,06	1.327.160,59	4.011.054,54	5.338.215,13	
Activos Por Impuestos										
Corrientes	21.707.320,88	-3.852.389,42	17.854.931,46	1.844.591,46	19.699.522,92	-5.300.545,22	14.398.977,70	4.354.861,38	18.753.839,08	
Otros Activos										
Corrientes	51.012,73		337.598,7		1.075.345,55		179.078,66		180.677,06	
Activo No Corriente	153.479.889,08	10.223.882,55	163.703.771,63	10.422.413,27	153.281.358,36	-4.820.839,47	148.460.518,89	80.875.797,71	229.336.316,60	
Propiedades, Planta Y Equipo	99.548.133,86	-4.481.021,65	95.067.112,21	-2.999.691,14	92.067.421,07	-1.222.286,73	90.845.134,34	63.750.119,21	154.595.253,55	
Propiedades De Inversión	0,	0,	0	0,	0	0,	0	0,	0,00	
Activo Intangible	4.050.095,77	41.757,65	4.091.853,42	-24.997,68	4.066.855,74	-16.759,97	4.050.095,77	0,	4.050.095,77	
Activos Por Impuestos										
Diferidos	0,	0,	0	0,	0	615.402,97	615.402,97	488.249,95	1.103.652,92	
Activos Financieros										
No Corrientes	0,	0,	0	0,	0	49.905.950,13	49.905.950,13	49.905.950,13	0,00	
Otros Activos No Corrientes	49.881.659,45	14.663.146,55	64.544.806	-7.397.724,45	57.147.081,55	54.103.145,87	3.043.935,68	66.543.378,68	69.587.314,36	
<i>Pasivo</i>	<i>225.341.225,48</i>	<i>-11.564.369,2</i>	<i>213.776.856,28</i>	<i>-2.117.829,72</i>	<i>211.659.026,56</i>	<i>7.000.688,06</i>	<i>218.659.714,62</i>	<i>60.233.741,34</i>	<i>278.893.455,96</i>	

Pasivo		-								
Corriente	173.398.693,14	36.832.753,73	136.565.939,41	-8.105.213,11	128.460.726,30	12.037.985,03	140.498.711,33	30.588.225,73	171.086.937,06	
Cuentas Y Documentos Por Pagar										
Obligaciones Con Instituciones Financieras	56.127.944,67	-1.313.942,63	54.814.002,04	-6.642.296,89	48.171.705,15	19.089.691,2	67.261.396,35	-1.869.421,32	65.391.975,03	
Provisiones Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	5.049.878,47	-3.056.209,92	1.993.668,55	-674.218,28	1.319.450,27	-1.169.239,33	150.210,94	-94.305,32	55.905,62	
Otras Obligaciones Corrientes	34.374.078,26	3.451.203,14	37.825.281,40	-25.675.975,8	12.149.305,60	31.225.694,4	43.375.000,00	-43.375.000,	0,00	
Anticipos De Clientes Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	11.783.291,22	-8.560.660,36	3.222.630,86	6.815.164,72	10.037.795,58	-5.895.371,1	4.142.424,48	6.388.817,01	10.531.241,49	
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	2.344.137,78	198.839,22	2.542.977,00	-1.429.947,07	1.113.029,93	1.009.341,88	2.122.371,81	148.441,1	2.270.812,91	
Otros Pasivos Corrientes	2.812.350,89	3.334.264,45	6.146.615,34	-6.146.615,34	0,00	6.463.488,33	6.463.488,33	-6.463.488,33	0,00	
Pasivo No Corriente	51.942.532,34	25.268.384,53	77.210.916,87	5.987.383,39	83.198.300,26	-5.037.296,97	78.161.003,29	29.645.515,61	107.806.518,9	

Obligaciones Con Instituciones Financieras	0,	0,	0,00	39.271.723,6	39.271.723,60	-39.271.723,6	0,00	39.922.201,25	39.922.201,25
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	1.857.858,71	-1.857.858,71	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Porción No Corriente De Valores Emitidos	7.359.111,29	11.940.715,41	19.299.826,70	5.859.955,6	25.159.782,30	4.146.467,7	29.306.250,00	2.800.000,	32.106.250,00
Anticipos De Clientes	0,	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Obligaciones Emitidas	-	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Provisiones Por Beneficios A Empleados	15.646.907,01	3.069.845,51	18.716.752,52	50.041,84	18.766.794,36	1.420.553,07	20.187.347,43	2.106.196,22	22.293.543,65
Pasivo Diferido	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	13.484.524,	13.484.524,00
Patrimonio Neto	105.298.566,04	-5.567.133,51	99.731.432,53	1.114.831,47	100.846.264,00	11.952.428,92	88.893.835,08	44.550.012,96	133.443.848,04
Capital	59.799.110,	0,	59.799.110,	2.600.000,	62.399.110,	0,	62.399.110,	0,	62.399.110,
Reservas Otros Resultados Integrales	8.587.543,04	1.270.418,14	9.857.961,18	988.965,39	10.846.926,57	1.023.194,12	11.870.120,69	591.671,17	12.461.791,86
Resultados Integrales	14.417.947,7	-14.417.947,7	0,00	10.231.941,2	10.231.941,20	18.477.243,17	-8.245.301,97	57.672.500,5	49.427.198,53
Resultados Acumulados	9.488.934,3	10.695.773,24	20.184.707,54	-3.846.915,58	16.337.791,96	-0,31	16.337.791,65	-9.532.164,88	6.805.626,77
Resultados Del Ejercicio	13.005.031,	-3.115.377,19	9.889.653,81	-8.859.159,54	1.030.494,27	5.501.620,44	6.532.114,71	-4.181.993,83	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Autores

Tabla 59

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)

Cuentas	2010	Variación Relativa	2011	Variación Relativa	2012	Variación Relativa	2013	Variación Relativa	2014	Variación Relativa
Activo	224.885.324,54	-0,68%	223.358.516,95	20,30%	268.708.243,94	6,18%	285.314.856,68	11,32%	317.626.034,95	4,10%
Activo Corriente	130.152.645,32	-10,21%	116.870.381,5	30,49%	152.507.229,11	0,01%	152.521.372,47	9,01%	166.262.998,96	6,55%
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	5.765.612,74	168,44%	15.477.189,99	-69,99%	4.644.857,42	79,16%	8.321.677,07	45,63%	12.118.603,92	-1,74%
Activos Financieros	48.034.082,99	4,53%	50.210.146,04	47,14%	73.879.038,78	-17,20%	61.173.533,92	0,55%	61.508.949,34	19,03%
Inventarios Servicios Y Otros Pagos	67.995.760,98	-32,87%	45.643.727,11	32,59%	60.518.009,59	6,61%	64.520.518,59	5,31%	67.949.122,94	1,31%
Anticipados Activos Por Impuestos	3.966.684,74	-95,24%	188.815,91	151,52%	474.913,12	32,58%	629.631,54	337,02%	2.751.612,	-47,84%
Corrientes Otros Activos Corrientes	4.390.503,87	17,09%	5.140.747,97	150,18%	12.861.123,67	14,11%	14.675.874,53	49,46%	21.934.710,76	-1,04%
	0,		209.754,48	-38,36%	129.286,53	2375,23%	3.200.136,82	-100,00%	0,	
Activo No Corriente	94.732.679,22	12,41%	106.488.135,45	9,12%	116.201.014,83	14,28%	132.793.484,21	13,98%	151.363.035,99	1,40%
Propiedades, Planta Y Equipo	81.048.524,39	-6,95%	75.415.503,38	2,07%	76.972.920,87	20,28%	92.580.950,52	11,14%	102.891.021,05	-3,25%
Propiedades De Inversión Activo Intangible	0,		8.225.027,7	-62,45%	3.088.192,19	148,82%	7.684.124,43	-100,00%	0,	
Activos Por Impuestos Diferidos	3.750.095,77	0,00%	3.750.095,77	0,00%	3.750.095,77	8,00%	4.050.095,77	0,00%	4.050.095,77	0,00%
	0,		658.984,36	12,33%	740.252,63	23,52%	914.341,79	14,79%	1.049.534,28	-100,00%

Activos											
Financieros No											
Corrientes	9.684.425,07	19,08%	11.531.972,19	151,04%	28.950.053,37	-4,88%	27.536.385,73	33,62%	36.794.282,56	-100,00%	
Otros Activos											
No Corrientes	249.633,99	2666,67%	6.906.552,05	-60,91%	2.699.500,	-98,98%	27.585,97	23745,83%	6.578.102,33	658,30%	
<i>Pasivo</i>	<i>151.813.292,84</i>	<i>-5,89%</i>	<i>142.875.049,79</i>	<i>24,80%</i>	<i>178.309.484,56</i>	<i>5,37%</i>	<i>187.893.555,86</i>	<i>12,62%</i>	<i>211.608.147,83</i>	<i>6,49%</i>	
Pasivo											
Corriente	121.436.799,05	-13,05%	105.585.203,18	34,76%	142.282.683,88	4,77%	149.069.293,87	2,42%	152.679.094,28	13,57%	
Cuentas Y											
Documentos Por											
Pagar	60.211.581,43	-19,75%	48.321.389,23	23,92%	59.878.135,54	5,82%	63.363.777,23	-5,37%	59.960.918,47	-6,39%	
Obligaciones											
Con											
Instituciones											
Financieras	34.267.556,91	-12,43%	30.008.094,96	37,50%	41.260.124,83	-1,01%	40.843.686,51	-11,03%	36.338.568,63	39,38%	
Provisiones	0,		1.539.619,23	-30,75%	1.066.210,19	21,81%	1.298.759,35	-100,00%	0,		
Porción											
Corriente De											
Obligaciones											
Emitidas	9.368.484,15	85,39%	17.368.484,1	71,03%	29.705.761,92	8,28%	32.164.427,08	15,96%	37.299.452,99	-7,84%	
Otras											
Obligaciones											
Corrientes	8.276.304,7	-15,05%	7.030.507,29	38,71%	9.751.787,31	-6,14%	9.153.381,99	92,60%	17.629.072,17	-33,16%	
Anticipos De											
Clientes	2.247.100,96	-52,29%	1.072.065,77	-42,11%	620.664,09	57,09%	974.996,14	48,83%	1.451.082,02	61,54%	
Porción											
Corriente De											
Provisiones Por											
Beneficios A											
Empleados	7.065.770,9	-100,00%	0,		0,		0,		0,		
Cuentas Por											
Pagar Diversas -											
Relacionadas	-				-		1.171.013,87	-100,00%	0,		

Otros Pasivos Corrientes	-		245.042,6	-100,00%	-		99.251,7	-100,00%	0,	
Pasivo No Corriente	30.376.493,79	22,76%	37.289.846,61	-3,39%	36.026.800,68	7,76%	38.824.261,99	51,78%	58.929.053,55	-11,86%
Obligaciones Con Instituciones Financieras	25.490.432,29	7,18%	27.321.065,21	-6,14%	25.644.301,91	-100,00%	-		34.747.232,86	-100,00%
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	0,		0,		0,		-		0,	
Porción No Corriente De Valores Emitidos	-		-		-		0,		10.283.581,5	-28,44%
Anticipos De Clientes							6.847.858,6	-100,00%	0,	
Obligaciones Emitidas	4.717.230,13	-77,53%	1.060.087,3	-93,81%	65.666,64	-100,00%				
Provisiones Por Beneficios A Empleados	0,		8.908.694,1	15,81%	10.316.832,13	17,77%	12.150.409,15	14,38%	13.898.239,19	12,58%
Pasivo Diferido	168.831,37	-100,00%	0,		0,				0,	
Patrimonio Neto	73.072.031,7	10,14%	80.483.467,16	12,32%	90.398.759,38	7,77%	97.421.300,82	8,82%	106.017.887,12	-0,68%
Capital	47.384.280,	6,33%	50.384.280,	0,00%	50.384.280,	6,85%	53.834.290,	5,51%	56.799.100,	5,28%
Reservas	3.755.299,71	424,61%	19.700.714,48	-73,38%	5.245.120,27	14,63%	6.012.399,79	15,58%	6.949.234,7	23,58%
Otros Resultados Integrales	0,		0,		14.417.947,7	0,00%	14.417.947,7	-100,00%	0,	
Resultados Acumulados	14.513.621,03	-79,42%	2.987.037,20	321,73%	12.597.347,97	9,45%	13.788.314,25	87,74%	25.886.468,99	-63,34%

Resultados Del										
Ejercicio	7.418.830,96	-0,10%	7.411.435,48	4,62%	7.754.063,44	20,82%	9.368.349,08	74,88%	16.383.083,43	-20,62%

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 60

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)

Cuentas	2015	Variación Relativa	2016	Variación Relativa	2017	Variación Relativa	2018	Variación Relativa	2019
Activo	330.639.791,52	-5,18%	313.508.288,69	-0,32%	312.505.290,40	-1,58%	307.553.549,70	34,07%	412.337.304,00
Activo Corriente	177.159.902,44	-15,44%	149.804.517,06	6,29%	159.223.932,04	-0,08%	159.093.030,81	15,03%	183.000.987,40
Efectivo Y Equivalentes Del Efectivo	11.907.404,54	63,92%	19.518.478,7	-32,96%	13.085.282,6	-8,58%	11.962.992,40	133,39%	27.920.075,12
Activos Financieros	73.216.843,92	-22,46%	56.774.198,9	11,80%	63.474.314,84	21,49%	77.114.207,76	-0,77%	76.517.563,16
Inventarios Servicios Y Otros Pagos Anticipados	68.842.116,14	-22,75%	53.180.364,68	12,76%	59.967.574,48	-9,77%	54.110.613,70	0,33%	54.290.617,85
Activos Por Impuestos Corrientes	1.435.204,23	49,03%	2.138.944,62	-10,15%	1.921.891,65	-30,95%	1.327.160,59	302,23%	5.338.215,13
Otros Activos Corrientes	21.707.320,88	-17,75%	17.854.931,46	10,33%	19.699.522,92	-26,91%	14.398.977,70	30,24%	18.753.839,08
Otros Activos Corrientes	51.012,73	561,79%	337.598,7	218,53%	1.075.345,55	-83,35%	179.078,66	0,89%	180.677,06
Activo No Corriente	153.479.889,08	6,66%	163.703.771,63	-6,37%	153.281.358,36	-3,15%	148.460.518,89	54,48%	229.336.316,60
Propiedades, Planta Y Equipo	99.548.133,86	-4,50%	95.067.112,21	-3,16%	92.067.421,07	-1,33%	90.845.134,34	70,17%	154.595.253,55
Propiedades De Inversión	0,		0		0		0		0,00
Activo Intangible Activos Por Impuestos Diferidos	4.050.095,77	1,03%	4.091.853,42	-0,61%	4.066.855,74	-0,41%	4.050.095,77	0,00%	4.050.095,77
	0,		0		0		615.402,97	79,34%	1.103.652,92

Activos Financieros No Corrientes	0,		0		0		49905950,13	-100,00%	0,00
Otros Activos No Corrientes	49.881.659,45	29,40%	64.544.806	-11,46%	57.147.081,55	-94,67%	3.043.935,68	2186,10%	69.587.314,36
Pasivo	225.341.225,48	-5,13%	213.776.856,28	-0,99%	211.659.026,56	3,31%	218.659.714,62	27,55%	278.893.455,96
Pasivo Corriente	173.398.693,14	-21,24%	136.565.939,41	-5,94%	128.460.726,30	9,37%	140.498.711,33	21,77%	171.086.937,06
Cuentas Y Documentos Por Pagar	56.127.944,67	-2,34%	54.814.002,04	-12,12%	48.171.705,15	39,63%	67.261.396,35	-2,78%	65.391.975,03
Obligaciones Con Instituciones Financieras	50.647.312,96	-42,50%	29.121.450,43	88,21%	54.808.097,20	-69,84%	16.530.725,55	414,65%	85.076.139,25
Provisiones	5.049.878,47	-60,52%	1.993.668,55	-33,82%	1.319.450,27	-88,62%	150.210,94	-62,78%	55.905,62
Porción Corriente De Obligaciones Emitidas	34.374.078,26	10,04%	37.825.281,40	-67,88%	12.149.305,60	257,02%	43.375.000,00	-100,00%	0,00
Otras Obligaciones Corrientes	11.783.291,22	-72,65%	3.222.630,86	211,48%	10.037.795,58	-58,73%	4.142.424,48	154,23%	10.531.241,49
Anticipos De Clientes	2.344.137,78	8,48%	2.542.977,00	-56,23%	1.113.029,93	90,68%	2.122.371,81	6,99%	2.270.812,91
Porción Corriente De Provisiones Por Beneficios A Empleados	2.812.350,89	118,56%	6.146.615,34	-100,00%	0,00		6.463.488,33	-100,00%	0,00
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	8.173.248,6	-100,00%			0,00				7.683.226,46
Otros Pasivos Corrientes	2.086.450,29	-56,90%	899.313,79	-4,22%	861.342,57	-47,40%	453.093,87	-82,87%	77.636,30
Pasivo No Corriente	51.942.532,34	48,65%	77.210.916,87	7,75%	83.198.300,26	-6,05%	78.161.003,29	37,93%	107.806.518,9
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0,		0,00		39.271.723,60	-100,00%	0,00		39.922.201,25
Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionadas	1.857.858,71	-100,00%	0,00		0,00		0,00		0,00

Porción No Corriente De Valores Emitidos	7.359.111,29	162,26%	19.299.826,70	30,36%	25.159.782,30	16,48%	29.306.250,00	9,55%	32.106.250,00
Anticipos De Clientes	0,		0,00		0,00		0,00		0,00
Obligaciones Emitidas	-		0,00		0,00		0,00		0,00
Provisiones Por Beneficios A Empleados	15.646.907,01	19,62%	18.716.752,52	0,27%	18.766.794,36	7,57%	20.187.347,43	10,43%	22.293.543,65
Pasivo Diferido	0,00		0,00		0,00		0,00		13.484.524,00
Patrimonio Neto	105.298.566,04	-5,29%	99.731.432,53	1,12%	100.846.264,00	-11,85%	88.893.835,08	50,12%	133.443.848,04
Capital	59.799.110,	0,00%	59.799.110,	4,35%	62.399.110,	0,00%	62.399.110,	0,00%	62.399.110,
Reservas	8.587.543,04	14,79%	9.857.961,18	10,03%	10.846.926,57	9,43%	11.870.120,69	4,98%	12.461.791,86
Otros Resultados Integrales	14.417.947,7	-100,00%	0,00		10.231.941,20	-180,58%	-8.245.301,97	-699,46%	49.427.198,53
Resultados Acumulados	9.488.934,3	112,72%	20.184.707,54	-19,06%	16.337.791,96	0,00%	16.337.791,65	-58,34%	6.805.626,77
Resultados Del Ejercicio	13.005.031,	-23,96%	9.889.653,81	-89,58%	1.030.494,27	533,88%	6.532.114,71	-64,02%	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis del Activo La Fabril

Para el análisis del activo se tomó en cuenta al activo corriente y al activo no corriente para poder analizar en dos diferentes tablas la variación absoluta y la variación relativa la cual está expuesta a continuación con sus respectivos gráficos:

Tabla 61

Variación Absoluta del activo La Fabril

Activo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Activo Corriente	13.282.263,82	35.636.847,61	14.143,36	13.741.626,49	10.896.903,48	27.355.385,38	9.419.414,98	-130.901,23	23.907.956,59
Activo No Corriente	11.755.456,23	9.712.879,38	16.592.469,38	18.569.551,78	2.116.853,09	10.223.882,55	10.422.413,27	4.820.839,47	80.875.797,71

Figura 31

Variación Absoluta del activo La Fabril

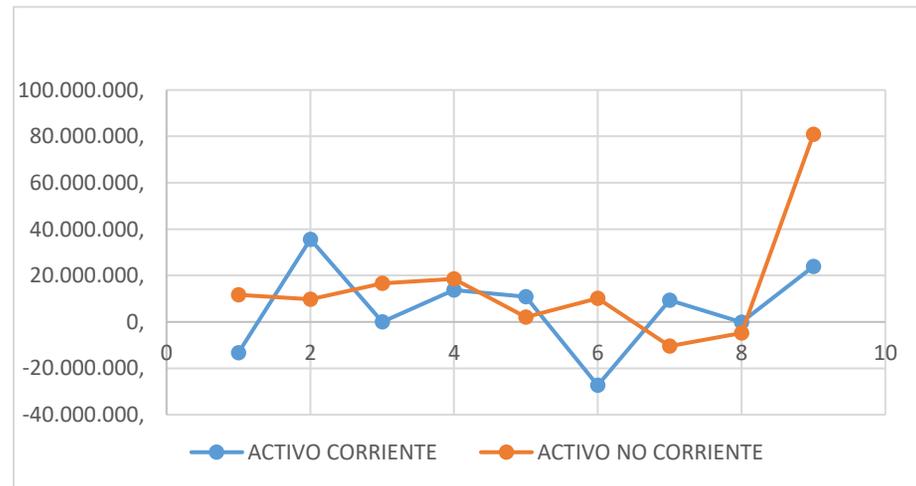


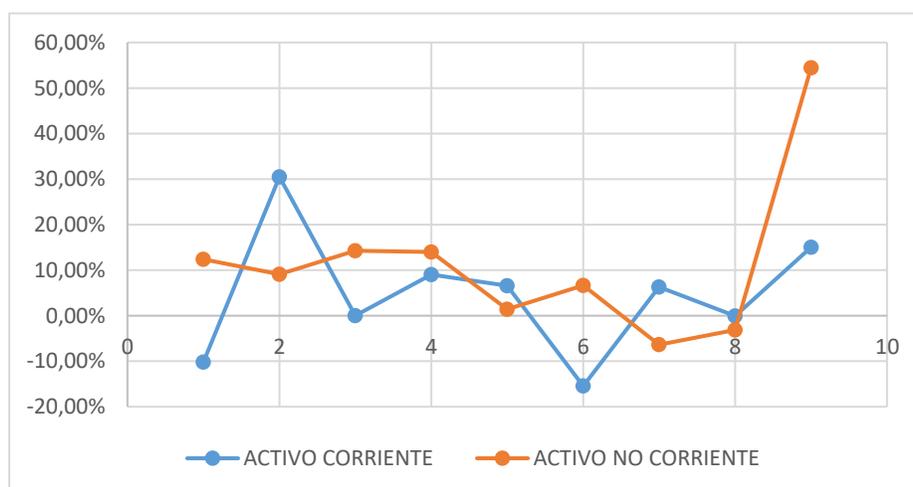
Tabla 62

Variación Relativa del Activo La Fabril

Activo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Activo Corriente	-10,21%	30,49%	0,01%	9,01%	6,55%	-15,44%	6,29%	-0,08%	15,03%
Activo No Corriente	12,41%	9,12%	14,28%	13,98%	1,40%	6,66%	-6,37%	-3,15%	54,48%

Figura 32

Variación Relativa del activo La Fabril



El análisis horizontal muestra variaciones absolutas y relativas; en el periodo 2018-2019 el activo corriente incrementó en \$23.907.956,56 como se lo puede visualizar en la Tabla 61, lo cual representa un 15% expuesto en la Tabla 62, por otro lado, el activo no corriente (en ese mismo periodo) posee un aumento de \$80.875.797,71, con un crecimiento porcentual del 54% (el mayor de todos); en periodos 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014 y 2014-2015 el comportamiento es similar, es decir, la cuenta de activo corriente y activo no corriente posee incrementos monetarios y por ende porcentuales, el mayor

de estos se registra en el periodo 2011-2012 donde el aumento monetario registra un valor de \$35.636.847,61; simboliza un 30% de crecimiento. Sin embargo, en el periodo 2017-2018 ambas cuentas reflejan una disminución de -0.08% y -3% respectivamente; y en los periodos 2010-2011 y 2015-2016 el activo corriente experimento un decrecimiento mientras que, el activo no corriente tuvo un aumento.

Análisis del Pasivo La Fabril

El pasivo fue analizado en base al pasivo corriente y no corriente dando como resultado la variación absoluta y relativa respectivamente expuestos en diferentes tablas con sus gráficos.

Tabla 63

Variación Absoluta del Pasivo La Fabril

Pasivo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	
Pasivo Corriente	-	15.851.595,87	36.697.480,7	6.786.609,99	3.609.800,41	20.719.598,86	36.832.753,73	8.105.213,11	12.037.985,03	30.588.225,73
Pasivo No Corriente	-	6.913.352,82	1.263.045,93	2.797.461,31	20.104.791,56	-6.986.521,21	25.268.384,53	5.987.383,39	-5.037.296,97	29.645.515,61

Figura 33

Variación Absoluta del pasivo La Fabril

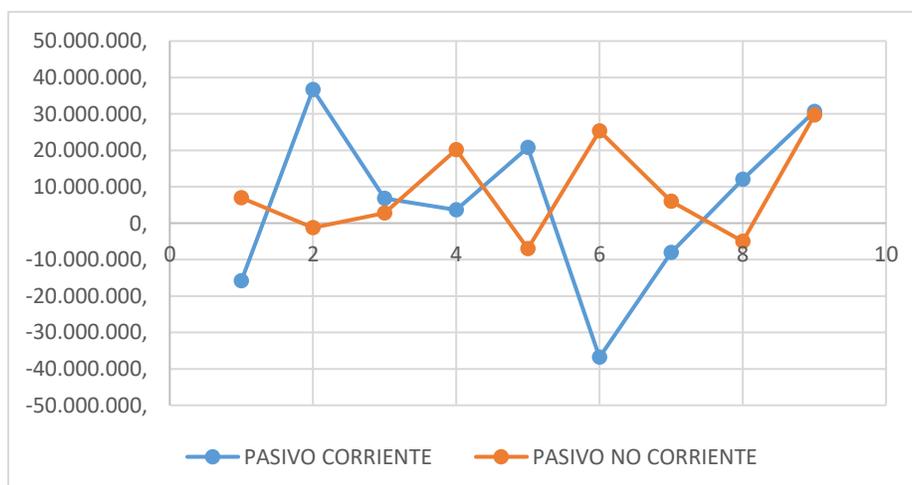


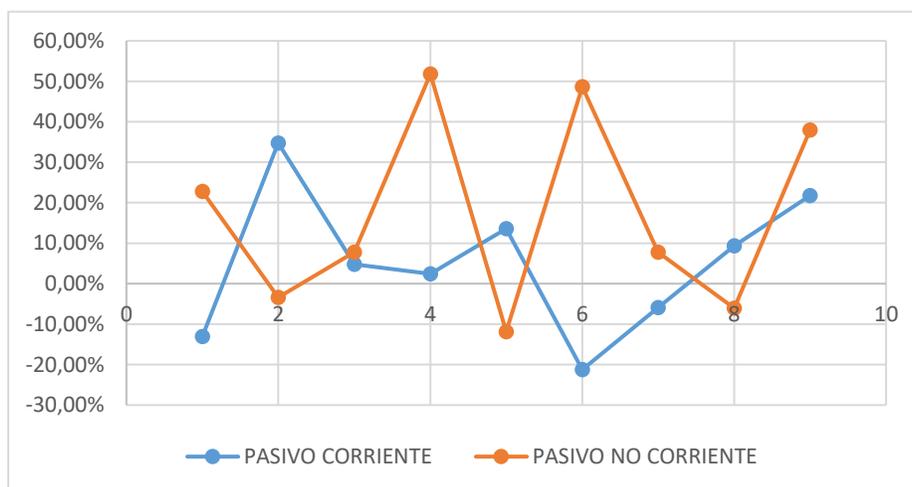
Tabla 64

Variación Relativa del Pasivo La Fabril

Pasivo	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Pasivo Corriente	-13,05%	34,76%	4,77%	2,42%	13,57%	-21,24%	-5,94%	9,37%	21,77%
Pasivo No Corriente	22,76%	-3,39%	7,76%	51,78%	-11,86%	48,65%	7,75%	-6,05%	37,93%

Figura 34

Variación Relativa del pasivo La Fabril



Con relación al pasivo, en el periodo 2018-2019, el pasivo corriente incrementó en \$30.588.225,75, cifra que equivale al 22% de crecimiento porcentual, mientras que, el pasivo no corriente posee un aumento de \$29.645.515,61, con un crecimiento porcentual del 38% (el tercer más alto); la cuenta de pasivo no corriente alcanzó el pico más alto en el periodo 2013-2014, periodo en el que dicha cuenta aumentó en 52 puntos porcentuales y en el periodo 2015-2016 alcanzó el 49% de incremento, no obstante en este último periodo la cuenta del pasivo corriente tuvo un decrecimiento de

\$8.105.213,11 lo que da lugar a una disminución de 21 puntos porcentuales (el más bajo de todos, según lo muestra la Figura 34).

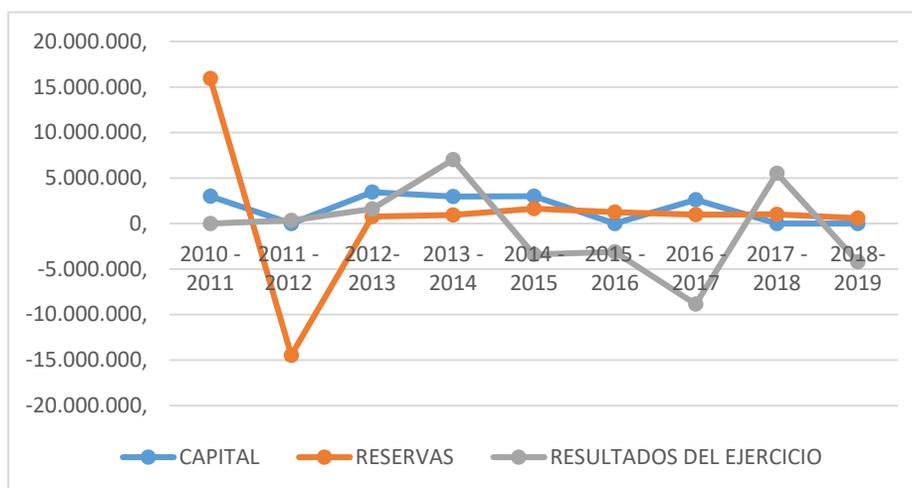
Análisis del Patrimonio La Fabril

El análisis del patrimonio fue en base a las cuentas más relevantes dentro del grupo, este análisis se lo hizo en dos tablas diferentes una de la variación absoluta y otra de la variación relativa expuestas a continuación:

Tabla 65

Variación Absoluta del patrimonio La Fabril

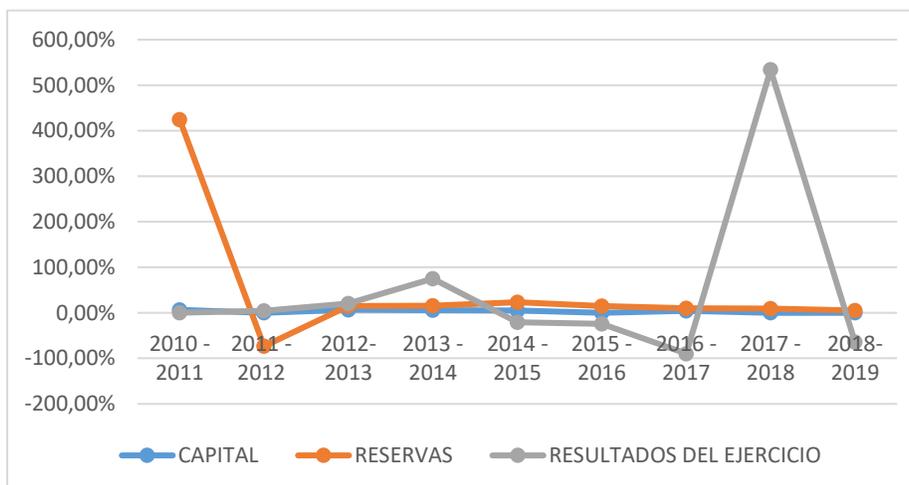
Patrimonio Neto	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Capital	3.000.000,	0,	3.450.010,00	2.964.810,	3.000.010,	-	2.600.000,	0,	-
Reservas	15.945.414,77	- 14.455.594,21	767.279,52	936.834,91	1.638.308,34	1.270.418,14	988.965,39	1.023.194,12	591.671,17
Resultados Del Ejercicio	-7.395,48	342.627,96	1.614.285,64	7.014.734,35	- 3.378.052,43	3.115.377,19	- 8.859.159,54	5.501.620,44	- 4.181.993,83

Figura 35*Variación Absoluta del patrimonio La Fabril***Tabla 66***Variación Relativa del patrimonio La Fabril*

Patrimonio Neto	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Capital	6,33%	0,00%	6,85%	5,51%	5,28%	0,00%	4,35%	0,00%	0,00%
Reservas	424,61%	-73,38%	14,63%	15,58%	23,58%	14,79%	10,03%	9,43%	4,98%
Resultados Del Ejercicio	-0,10%	4,62%	20,82%	74,88%	-20,62%	-23,96%	-89,58%	533,88%	-64,02%

Figura 36

Variación Relativa del patrimonio La Fabril



El análisis horizontal del patrimonio muestra diferencias significativas en las cuentas de reservas y resultados del ejercicio. Algunos valores son bastante atípicos, tal es el caso de la cuenta de reservas en el periodo 2010-2011 misma que experimento un crecimiento porcentual de 425 puntos (véase la Tabla 16); esto puede explicarse porque en el año 2009 (periodo de transición para la aplicación de Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” la compañía registro el valor razonable de terrenos mediante avalúo efectuado por profesionales expertos. El efecto de la revaluación generó un incremento en los saldos de propiedad, planta y equipo y de utilidades retenidas por \$1.5 millones, provocando así un aumento en la cuenta de reserva por revalorización (representa el efecto neto de los ajustes efectuados resultantes de la valuación a valores de mercado de terrenos. Posteriormente, dicha cuenta decreció en un 73% y a continuación tuvo incrementos entre el 5% y el 15%.

Análisis Horizontal Estado de Resultados

El análisis horizontal del estado de resultados se lo realizó en dos tablas diferentes una para el análisis de la variación absoluta y otra para la variación relativa, por otro lado, las tablas fueron divididas en dos periodos 2010 – 2014 y 2015 – 2019 para que se comprenda mejor.

Tabla 67

Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Absoluta)

Cuentas	2010	Variación absoluta	2011	Variación absoluta	2012	Variación absoluta	2013	Variación absoluta	2014	Variación absoluta
Ingresos De Actividades Ordinarias	348.306.746,9	76.035.920,49	424.342.667,39	30.546.200,54	454.888.867,93	18.176.552,08	473.065.420,01	21.532.185,26	451.533.234,75	13.379.081,51
Venta De Bienes	355.776.927,64	70.148.456,49	425.925.384,13	33.083.664,72	459.009.048,85	19.271.506,76	478.280.555,61	20.847.917,22	457.432.638,39	35.907,
Prestación De Servicios	236.041,02	720.762,37	956.803,39	-956.803,39	0,	0,	0,	0,	0,	14.682.096,13
Intereses	0,	161.673,33	161.673,33	127.464,97	289.138,3	-289.138,3	0,	0,	0,	0,
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	2.187.697,21	2.187.697,21	-2.187.697,21	0,	0,	0,	0,	0,	0,
(-) Descuento En Ventas	-5.348.987,95	463.302,05	-4.885.685,9	2.628.007,87	-2.257.678,03	225.253,65	-2.032.424,38	-613.228,55	-2.645.652,93	-1.445.076,71
(-) Devoluciones En Ventas	-2.357.233,81	2.354.029,04	-3.204,77	-401.256,82	-404.461,59	403.273,54	-1.188,05	-312,01	-1.500,06	-74,58
(-) Bonificación En Producto	0,	0,	0,	-1.747.179,6	-1.747.179,6	478.070,88	-1.269.108,72	-15.750,01	-1.284.858,73	-1.861.162,25
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,	0,	0,	0,	0,	-1.912.414,45	-1.912.414,45	-54.977,47	-1.967.391,92	1.967.391,92

Ganancia Bruta	58.553.726,1	28.163.404,65	86.717.130,75	-7.073.072,16	79.644.058,59	16.890.746,63	96.534.805,22	8.808.888,88	105.343.694,1	15.123.459,15	
Otros Ingresos	831.488,29	-675.012,93	156.475,36	4.145.170,07	4.301.645,43	-3.560.357,28	741.288,15	3.524.259,99	4.265.548,14	-1.064.442,12	
Costo De Ventas Y Producción	289.753.020,8	47.872.515,84	337.625.536,64	37.619.272,7	375.244.809,34	1.285.805,45	376.530.614,79	-	30.341.074,14	346.189.540,65	-1.744.377,64
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	241.211.710,71	64.118.119,4	305.329.830,11	31.620.096,24	336.949.926,35	-2.472.433,36	334.477.492,99	-34.145.014,9	300.332.478,09	-6.278.906,97	
(+) Mano De Obra Directa	6.451.282,64	-835.943,85	5.615.338,79	514.428,09	6.129.766,88	2.274.053,07	8.403.819,95	72.480,55	8.476.300,5	2.517.347,06	
(+) Mano De Obra Indirecta	5.955.030,12	-558.749,53	5.396.280,59	733.486,29	6.129.766,88	2.279.425,45	8.409.192,33	-1.475.991,69	6.933.200,64	1.733.203,74	
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	36.134.997,33	-14.850.910,18	21.284.087,15	4.813.980,85	26.098.068,	-857.958,48	25.240.109,52	5.207.451,9	30.447.561,42	283.978,53	
Gastos	47.670.253,29	27.553.915,47	75.224.168,76	-4.275.930,74	70.948.238,02	9.545.408,89	80.493.646,91	3.615.808,69	84.109.455,6	15.039.840,62	
Gastos De Venta	25.253.754,7	2.294.428,46	27.548.183,16	853.233,59	28.401.416,75	1.384.638,22	29.786.054,97	15.752.831,25	45.538.886,22	10.063.904,31	
Gastos Administrativos	18.335.672,93	23.806.907,08	42.142.580,01	-5.492.131,	36.650.449,01	6.789.612,19	43.440.061,2	-	12.741.747,07	30.698.314,13	1.412.868,19
Gastos Financieros	4.080.825,66	1.452.579,93	5.533.405,59	362.966,67	5.896.372,26	1.371.158,48	7.267.530,74	604.724,51	7.872.255,25	3.563.068,12	
Total, Costos Y Gastos	337.423.274,09		412.849.705,4		446.193.047,36		457.024.261,7		430.298.996,25		
Utilidad Operacional	11.714.961,1		11.649.437,35		12.997.466,		16.782.446,46		25.499.786,64		
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta	11.714.961,1	-65.523,75	11.649.437,35	1.348.028,65	12.997.466,	3.784.980,46	16.782.446,46	8.717.340,18	25.499.786,64	-1.101.979,5	

De Operaciones Continuadas										
15% Participación Trabajadores	1.757.244,16	-9.828,56	1.747.415,6	202.204,3	1.949.619,9	567.747,07	2.517.366,97	1.307.601,02	3.824.967,99	-165.296,85
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	9.957.716,94		9.902.021,75		11.047.846,1		14.265.079,49		21.674.818,65	
Impuesto A La Renta	2.538.885,98	-48.299,71	2.490.586,27	803.196,39	3.293.782,66	1.602.947,75	4.896.730,41	395.004,81	5.291.735,22	2.441.369,78
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo --> Subtotal H (D + G) Componentes Del Otro	7.418.830,96	-7.395,48	7.411.435,48	342.627,96	7.754.063,44	1.614.285,64	9.368.349,08	7.014.734,35	16.383.083,43	-3.378.052,43
Resultado Integral	-		-		-		174.089,16		-	
Resultado Integral Total Del Año --> Subtotal I (H + 81)	7.418.830,96	-7.395,48	7.411.435,48	342.627,96	7.754.063,44	1.788.374,8	9.542.438,24	6.840.645,19	16.383.083,43	-3.378.052,43

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 68

Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Absoluta)

Cuentas	2015	Variación absoluta	2016	Variación absoluta	2017	Variación absoluta	2018	Variación absoluta	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	464.912.316,26	3.384.804,15	468.297.120,41	24.903.713,05	493.200.833,46	-14.877.797,56	478.323.035,9	-3.695.041,53	474.627.994,37
Venta De Bienes	457.468.545,39	-6.854.517,59	450.614.027,80	28.903.268,5	479.517.296,30	-13.889.772,66	465.627.523,64	13.373.240,3	479.000.763,94
Prestación De Servicios	14.682.096,13	-2.429.230,99	12.252.865,14	-3.327.582,58	8.925.282,56	156.189,36	9.081.471,92	-5.909.828,08	3.171.643,84
Intereses	0,	1.091.257,31	1.091.257,31	577.143,28	1.668.400,59	308.208,3	1.976.608,89	-1.610.440,25	366.168,64

Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,	4.338.970,16	4.338.970,16	-1.249.116,15	3.089.854,01	-1.452.422,56	1.637.431,45	-1.637.431,45	0,00
(-) Descuento En Ventas	-4.090.729,64	4.090.729,64	0,00	0,	0,00	0,	0,00	-7.910.582,05	-7.910.582,05
(-) Devoluciones En Ventas	-1.574,64	1.574,64	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
(-) Bonificación En Producto	-3.146.020,98	3.146.020,98	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00	0,	0,00
Ganancia Bruta	120.467.153,25	-6.541.323,84	113.925.829,41	6.152.764,77	120.078.594,18	-6.592.849,61	113.485.744,57	1.534.332,72	115.020.077,29
Otros Ingresos	3.201.106,02	2.229.121,04	5.430.227,06	-671.972,92	4.758.254,14	-1.144.213,8	3.614.040,34	6.462.651,51	10.076.691,85
Costo De Ventas Y Producción	344.445.163,01	9.926.127,99	354.371.291,00	18.750.948,28	373.122.239,28	-11.898.988,29	361.223.250,99	-1.615.333,91	359.607.917,08
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	294.053.571,12	3.081.239,98	297.134.811,10	15.354.829,8	312.489.640,90	-9.147.405,71	303.342.235,19	-2.040.706,11	301.301.529,08
(+) Mano De Obra Directa	10.993.647,56	5.943.885,44	16.937.533,00	1.134.310,63	18.071.843,63	-30.525,26	18.041.318,37	-4.075.107,91	13.966.210,46
(+) Mano De Obra Indirecta	8.666.404,38	-926.008,48	7.740.395,90	630.626,27	8.371.022,17	2.560.100,43	10.931.122,6	-1.055.293,93	9.875.828,67
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	30.731.539,95	1.827.011,05	32.558.551,00	1.631.181,58	34.189.732,58	-5.281.157,75	28.908.574,83	5.555.774,04	34.464.348,87
Gastos	99.149.296,22	-649.684,95	98.499.611,27	5.581.495,15	104.081.106,42	1.184.400,58	105.265.507,	13.264.075,24	118.529.582,24

Gastos De Venta	55.602.790,53	411.325,59	56.014.116,12	3.592.410,35	59.606.526,47	-1.181.433,05	58.425.093,42	16.605.549,37	75.030.642,79
Gastos Administrativos	32.111.182,32	-666.544,47	31.444.637,85	2.745.094,73	34.189.732,58	2.436.540,66	36.626.273,24	-4.422.389,79	32.203.883,45
Gastos Financieros	11.435.323,37	-394.466,07	11.040.857,30	-756.009,93	10.284.847,37	-70.707,03	10.214.140,34	1.080.915,66	11.295.056,
Total, Costos Y Gastos	443.594.459,23		452.870.903,		477.203.345,7		466.488.757,99		478.137.499,32
Utilidad Operacional	24.397.807,14		15.426.217,3	571.270,	15.997.487,3	-4.163.209,39	11.834.277,91	-5.267.091,01	6.567.186,9
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	24.397.807,14	-8.971.589,84	15.426.217,30	571.270,	15.997.487,30	-4.163.209,39	11.834.277,91	-5.267.091,01	6.567.186,9
15% Participación Trabajadores	3.659.671,14	-1.345.738,55	2.313.932,59	85.690,51	2.399.623,1	-624.481,41	1.775.141,69	-863.301,15	911.840,54
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	20.738.136,		13.112.284,71		13.597.864,2		10.059.136,22		5.655.346,36
Impuesto A La Renta	7.733.105,	-4.510.474,14	3.222.630,86	143.292,19	3.365.923,05	776.501,43	4.142.424,48	-837.199,	3.305.225,48
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo --> Subtotal H (D + G)	13.005.031,	-3.115.377,19	9.889.653,81	342.287,39	10.231.941,2	-4.315.229,46	5.916.711,74	-3.566.590,86	2.350.120,88
Componentes Del Otro Resultado Integral	-		-		-		-		-
Resultado Integral Total Del Año --> Subtotal I (H + 81)	13.005.031,	-3.115.377,19	9.889.653,81	342.287,39	10.231.941,2	-4.315.229,46	5.916.711,74	-3.566.590,86	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 69

Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2010 – 2014 (Variación Relativa)

Cuentas	2010	Variación relativa	2011	Variación relativa	2012	Variación relativa	2013	Variación relativa	2014	Variación relativa
Ingresos De										
Actividades										
Ordinarias	348.306.746,9	21,83%	424.342.667,39	7,20%	454.888.867,93	4,00%	473.065.420,01	-4,55%	451.533.234,75	2,96%
Venta De										
Bienes	355.776.927,64	19,72%	425.925.384,13	7,77%	459.009.048,85	4,20%	478.280.555,61	-4,36%	457.432.638,39	0,01%
Prestación De										
Servicios	236.041,02	305,35%	956.803,39	-100,00%	0,		0,		0,	
Intereses	0,		161.673,33	78,84%	289.138,3		0,		0,	
Otros Ingresos										
De Actividades										
Ordinarias	0,		2.187.697,21	-100,00%	0,		0,		0,	
(-) Descuento										
En Ventas	-5.348.987,95	-8,66%	-4.885.685,9	-53,79%	-2.257.678,03	-9,98%	-2.032.424,38	30,17%	-2.645.652,93	54,62%
(-)										
Devoluciones										
En Ventas	-2.357.233,81	-99,86%	-3.204,77	12520,61%	-404.461,59	-99,71%	-1.188,05	26,26%	-1.500,06	4,97%
(-) Bonificación										
En Producto	0,		0,		-1.747.179,6		-1.269.108,72		-1.284.858,73	144,85%
(-) Otras										
Rebajas										
Comerciales	0,						-1.912.414,45		-1.967.391,92	-100,00%
Ganancia Bruta	58.553.726,1	48,10%	86.717.130,75	-8,16%	79.644.058,59	21,21%	96.534.805,22	9,13%	105.343.694,1	14,36%
Otros Ingresos	831.488,29	-81,18%	156.475,36	2649,09%	4.301.645,43	-82,77%	741.288,15	475,42%	4.265.548,14	-24,95%
Costo De										
Ventas Y										
Producción	289.753.020,8	16,52%	337.625.536,64	11,14%	375.244.809,34	0,34%	376.530.614,79	-8,06%	346.189.540,65	-0,50%

Materiales Utilizados O Productos Vendidos	241.211.710,71	26,58%	305.329.830,11	10,36%	336.949.926,35	-0,73%	334.477.492,99	-10,21%	300.332.478,09	-2,09%
(+) Mano De Obra Directa	6.451.282,64	-12,96%	5.615.338,79	9,16%	6.129.766,88	37,10%	8.403.819,95	0,86%	8.476.300,5	29,70%
(+) Mano De Obra Indirecta	5.955.030,12	-9,38%	5.396.280,59	13,59%	6.129.766,88	37,19%	8.409.192,33	-17,55%	6.933.200,64	25,00%
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	36.134.997,33	-41,10%	21.284.087,15	22,62%	26.098.068,	-3,29%	25.240.109,52	20,63%	30.447.561,42	0,93%
Gastos	47.670.253,29	57,80%	75.224.168,76	-5,68%	70.948.238,02	13,45%	80.493.646,91	4,49%	84.109.455,6	17,88%
Gastos De Venta	25.253.754,7	9,09%	27.548.183,16	3,10%	28.401.416,75	4,88%	29.786.054,97	52,89%	45.538.886,22	22,10%
Gastos Administrativos	18.335.672,93	129,84%	42.142.580,01	-13,03%	36.650.449,01	18,53%	43.440.061,2	-29,33%	30.698.314,13	4,60%
Gastos Financieros	4.080.825,66	35,60%	5.533.405,59	6,56%	5.896.372,26	23,25%	7.267.530,74	8,32%	7.872.255,25	45,26%
Total, Costos Y Gastos	337.423.274,09		412.849.705,4		446.193.047,36		457.024.261,7		430.298.996,25	
Utilidad Operacional	11.714.961,1		11.649.437,35		12.997.466,		16.782.446,46		25.499.786,64	
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones										
Continuadas	11.714.961,1	-1%	11.649.437,35	12%	12.997.466,	29%	16.782.446,46	52%	25.499.786,64	-4%
15% Participación Trabajadores	1.757.244,16	-1%	1.747.415,6	12%	1.949.619,9	29%	2.517.366,97	52%	3.824.967,99	-4%

Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	9.957.716,94		9.902.021,75		11.047.846,1		14.265.079,49		21.674.818,65	
Impuesto A La Renta	2.538.885,98	-2%	2.490.586,27	32%	3.293.782,66	49%	4.896.730,41	8%	5.291.735,22	46%
Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo --> Subtotal H (D + G)	7.418.830,96	0%	7.411.435,48	5%	7.754.063,44	21%	9.368.349,08	75%	16.383.083,43	-21%
Componentes Del Otro Resultado Integral							174.089,16			
Integral Total Del Año --> Subtotal I (H + 81)	7.418.830,96	0%	7.411.435,48	5%	7.754.063,44	23%	9.542.438,24	72%	16.383.083,43	-21%

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Tabla 70

Análisis Horizontal Estado de Resultados La Fabril periodo 2015 – 2019 (Variación Relativa)

Cuentas	2015	Variación relativa	2016	Variación relativa	2017	Variación relativa	2018	Variación relativa	2019
Ingresos De Actividades Ordinarias	464.912.316,26	0,73%	468.297.120,41	5,32%	493.200.833,46	-3,02%	478.323.035,9	-0,77%	474.627.994,37
Venta De Bienes	457.468.545,39	-1,50%	450.614.027,80	6,41%	479.517.296,30	-2,90%	465.627.523,64	2,87%	479.000.763,94
Prestación De Servicios	14.682.096,13	-16,55%	12.252.865,14	-27,16%	8.925.282,56	1,75%	9.081.471,92	-65,08%	3.171.643,84
Intereses	0,		1.091.257,31		1.668.400,59		1.976.608,89		366.168,64

Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,		4.338.970,16		3.089.854,01		1.637.431,45		0,00
(-) Descuento En Ventas	-4.090.729,64	-100,00%	0,00		0,00		0,00		-7.910.582,05
(-) Devoluciones En Ventas	-1.574,64	-100,00%	0,00		0,00		0,00		0,00
(-) Bonificación En Producto	-3.146.020,98		0,00		0,00		0,00		0,00
(-) Otras Rebajas Comerciales	0,		0,00		0,00		0,00		0,00
Ganancia Bruta	120.467.153,25	-5,43%	113.925.829,41	5,40%	120.078.594,18	-5,49%	113.485.744,57	1,35%	115.020.077,29
Otros Ingresos	3.201.106,02	69,64%	5.430.227,06	-12,37%	4.758.254,14	-24,05%	3.614.040,34	178,82%	10.076.691,85
Costo De Ventas Y Producción	344.445.163,01	2,88%	354.371.291,00	5,29%	373.122.239,28	-3,19%	361.223.250,99	-0,45%	359.607.917,08
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	294.053.571,12	1,05%	297.134.811,10	5,17%	312.489.640,90	-2,93%	303.342.235,19	-0,67%	301.301.529,08
(+) Mano De Obra Directa	10.993.647,56	54,07%	16.937.533,00	6,70%	18.071.843,63	-0,17%	18.041.318,37	-22,59%	13.966.210,46
(+) Mano De Obra Indirecta	8.666.404,38	-10,69%	7.740.395,90	8,15%	8.371.022,17	30,58%	10.931.122,6	-9,65%	9.875.828,67
(+) Otros Costos Indirectos De Fabricación	30.731.539,95	5,95%	32.558.551,00	5,01%	34.189.732,58	-15,45%	28.908.574,83	19,22%	34.464.348,87
Gastos	99.149.296,22	-0,66%	98.499.611,27	5,67%	104.081.106,42	1,14%	105.265.507,	12,60%	118.529.582,24
Gastos De Venta	55.602.790,53	0,74%	56.014.116,12	6,41%	59.606.526,47	-1,98%	58.425.093,42	28,42%	75.030.642,79
Gastos Administrativos	32.111.182,32	-2,08%	31.444.637,85	8,73%	34.189.732,58	7,13%	36.626.273,24	-12,07%	32.203.883,45
Gastos Financieros	11.435.323,37	-3,45%	11.040.857,30	-6,85%	10.284.847,37	-0,69%	10.214.140,34	10,58%	11.295.056,

Total, Costos Y Gastos	443.594.459,23		452.870.903,		477.203.345,7		466.488.757,99		478.137.499,32
Utilidad Operacional	24.397.807,14	-36,77%	15.426.217,3	3,70%	15.997.487,3	-26,02%	11.834.277,91	-44,51%	6.567.186,9
Ganancia (Pérdida) Antes De 15% A Trabajadores E Impuesto A La Renta De Operaciones Continuadas	24.397.807,14	-36,77%	15.426.217,30	3,70%	15.997.487,30	-26,02%	11.834.277,91	-44,51%	6.567.186,9
15% Participación Trabajadores	3.659.671,14	-36,77%	2.313.932,59	3,70%	2.399.623,1	-26,02%	1.775.141,69	-48,63%	911.840,54
Ganancia (Pérdida) Antes De Impuestos	20.738.136,		13.112.284,71		13.597.864,2		10.059.136,22		5.655.346,36
Impuesto A La Renta Ganancia (Pérdida) Neta Del Periodo -->	7.733.105,	-58,33%	3.222.630,86	4,45%	3.365.923,05	23,07%	4.142.424,48	-20,21%	3.305.225,48
Subtotal H (D + G)	13.005.031,	-23,96%	9.889.653,81	3,46%	10.231.941,2	-42,17%	5.916.711,74	-60,28%	2.350.120,88
Componentes Del Otro Resultado Integral									
Resultado Integral Total Del Año -->									
Subtotal I (H + 81)	13.005.031,	-23,96%	9.889.653,81	3,46%	10.231.941,2	-42,17%	5.916.711,74	-60,28%	2.350.120,88

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Análisis Ingresos La Fabril

Los ingresos fueron analizados con las cuentas más importantes dentro de este grupo en dos tablas diferentes tanto para la variación absoluta como la variación relativa con sus respectivas graficas.

Tabla 71

Variación Absoluta Ingresos La Fabril

Ingresos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Venta De Bienes	70.148.456,49	33.083.664,72	19.271.506,76	20.847.917,22	35.907,	6.854.517,59	28.903.268,5	13.889.772,66	13.373.240,3
Prestación De Servicios	720.762,37	-956.803,39	0,	0,	14.682.096,13	2.429.230,99	3.327.582,58	156.189,36	5.909.828,08
Intereses	161.673,33	127.464,97	-289.138,3	0,	0,	1.091.257,31	577.143,28	308.208,3	1.610.440,25
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	2.187.697,21	-2.187.697,21	0,	0,	0,	4.338.970,16	1.249.116,15	-1.452.422,56	1.637.431,45
Otros ingresos	-675.012,93	4.145.170,07	-3.560.357,28	3.524.259,99	-1.064.442,12	2.229.121,04	-671.972,92	-1.144.213,80	6.462.651,51

Figura 37*Variación Absoluta de ingresos La Fabril***Tabla 72***Variación Relativa Ingresos La Fabril*

Ingresos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Venta De Bienes	19,72%	7,77%	4,20%	-4,36%	0,01%	-1,50%	6,41%	-2,90%	2,87%
Prestación De Servicios	305,35%	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	1,75%	-65,08%
Intereses	0,00%	78,84%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,00%	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros ingresos	-81,18%	2649,09%	82,77%	475,42%	24,95%	69,64%	12,37%	24,05%	178,82%

Figura 38

Variación Relativa de ingresos La Fabril



En cuanto a los ingresos de actividades ordinarias, los resultados muestran variaciones notables principalmente en la venta de bienes y prestación de servicios; en el periodo 2010-2011 los ingresos por venta de bienes tuvieron un crecimiento porcentual del 20% como se muestra en la Tabla 72, pues en términos monetarios aumentó en \$70.148.456,49 expuesto en la Tabla 71, en los periodos restantes dicha cuenta experimenta crecimientos porcentuales que oscilan entre el 4% y 8%, sin embargo, en el periodo 2013-2014 decreció en 4% lo que provocó que la empresa dejara percibir ingresos por un valor de 20.847.917,22 dólares. En cuanto a la cuenta de prestación de servicios, en el periodo 2010-2011 incrementó en 305 puntos porcentuales, no obstante, en los periodos siguientes disminuye en 100% (2011-2012), es decir, durante estos años los ingresos por prestación de servicios decrecieron en \$956.803,39, y finalmente en 2018-2019 los ingresos por esta actividad disminuyen en \$5.909.828,08, lo cual equivale al 65% menos, mientras que la cuenta de venta de bienes (en ese mismo periodo) experimento un crecimiento de 3 puntos porcentuales esta variación se la puede observar en la Figura 38.

Análisis Costos y Gastos La Fabril

Los costos y gastos fueron analizados con el valor total de dichas cuentas en dos tablas diferentes para contrastar la variación absoluta por un lado y por otra la variación relativa.

Tabla 73

Variación Absoluta costos y gastos La Fabril

Costos Y Gastos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Costo De Ventas Y Producción	47.872.515,84	37.619.272,7	1.285.805,45	30.341.074,14	-1.744.377,64	9.926.127,99	18.750.948,28	11.898.988,29	-1.615.333,91
Gastos	27.553.915,47	4.275.930,74	9.545.408,89	3.615.808,69	15.039.840,62	-649.684,95	5.581.495,15	1.184.400,58	13.264.075,24

Figura 39

Variación Absoluta costos y gastos La Fabril

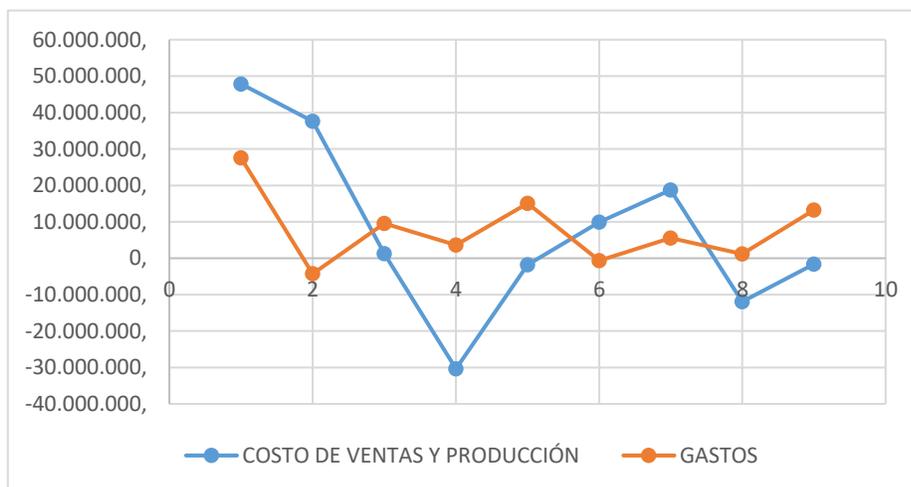
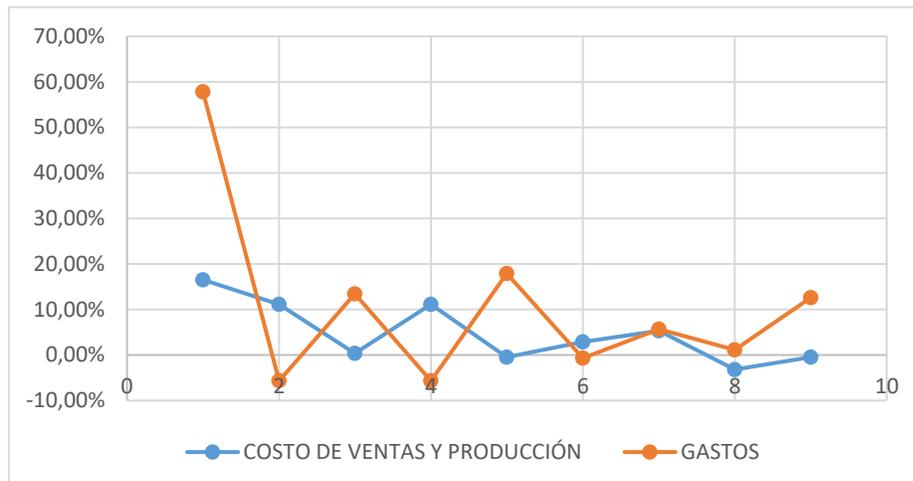


Tabla 74*Variación Relativa costos y gastos La Fabril*

Costos Y Gastos	2010 - 2011	2011 - 2012	2012- 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018- 2019
Costo De Ventas Y Producción	16,52%	11,14%	0,34%	11,14%	-0,50%	2,88%	5,29%	3,19%	-0,45%
Gastos	57,80%	-5,68%	13,45%	-5,68%	17,88%	0,66%	5,67%	1,14%	12,60%

Figura 40*Variación relativa costos y gastos La Fabril*

El análisis relacionado con los costos de ventas y gastos da como resultado para el periodo 2018-2019 la reducción de costos en \$1615.333,91 como se puede visualizar en la Tabla 73, lo cual representa menos del 1% de disminución expuesto en la Tabla 74; en ese mismo periodo, la cuenta de gastos incremento en \$13.264.075, 24 dólares, lo cual provoco un aumento porcentual de trece puntos. El pico de crecimiento más de este grupo de cuentas se desarrolló en el periodo correspondiente a los años 2010-2011, donde los gastos aumentaron en \$27.553.915,47, es decir un 58% más en 2011 correspondiente al 2010, mientras que los costos de venta y producción crecieron en 17 puntos

porcentuales. En 2017-2018 los costos de venta disminuyeron ligeramente en 3%, mientras que los gastos experimentaron un leve crecimiento de \$1.184.400,58, es decir el 1%.

Análisis de Liquidez La Fabril.

El análisis de liquidez fue realizado de acuerdo a las fórmulas expuestas en el formulario del capítulo II en base a su definición y situación para ver si es favorable o no favorable respecto a sus resultados demostrados en la tabla a continuación:

Indicadores de liquidez La Fabril.

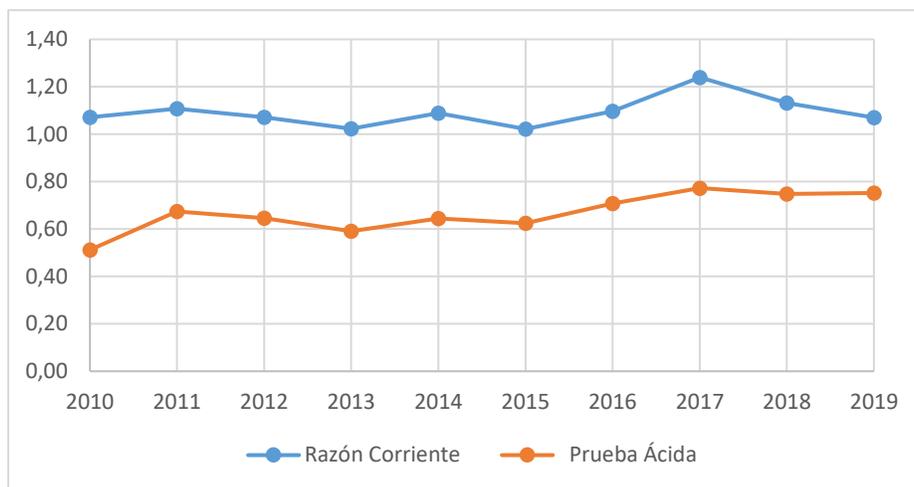
Tabla 75

Variaciones de indicadores de liquidez La Fabril

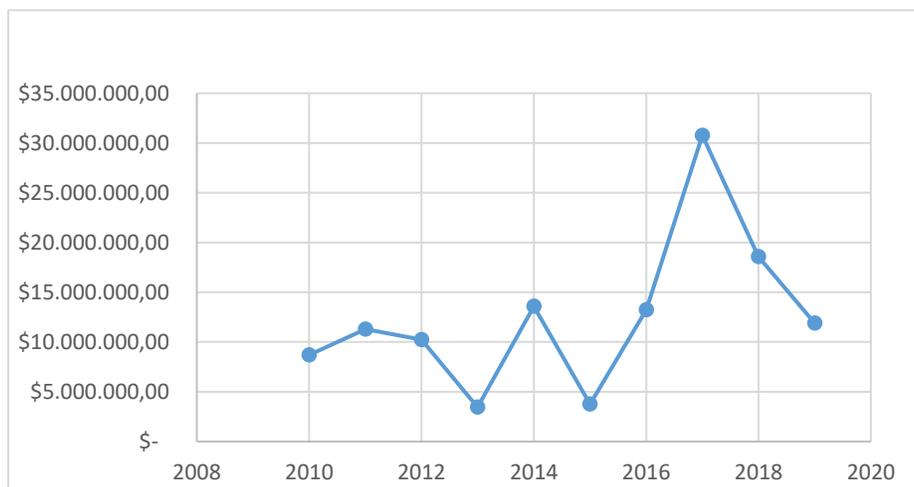
Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente / Pasivo Corriente	Razón Corriente	1,07	1,11	1,07	1,02	1,09	1,02	1,10	1,24	1,13	1,07
(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	Prueba Ácida	0,51	0,67	0,65	0,59	0,64	0,62	0,71	0,77	0,75	0,75
Activo Corriente - Pasivo Corriente	Capital neto de trabajo	\$ 8.715.846,27	\$ 11.285.178,32	\$ 10.224.545,23	\$ 3.452.078,60	\$ 13.583.904,68	\$ 3.761.209,30	\$ 13.238.577,65	\$ 30.763.205,74	\$ 18.594.319,48	\$ 11.914.050,34

Figura 41

Variación de indicadores de liquidez: razón corriente y prueba acida La Fabril

**Figura 42**

Variación de indicadores de liquidez: capital neto de trabajo La Fabril



Razón corriente. La literatura menciona como regla general que el activo corriente debe ser mayor al pasivo corriente, pues la relación entre ambos describe la capacidad que tiene una empresa de disponer de efectivo para cumplir con las obligaciones y evitar de esta manera los problemas de liquidez a corto plazo. En este caso, tomando en cuenta el último año de análisis, se puede mencionar que la

empresa atraviesa por una situación desfavorable, pues la empresa, al año 2019 dispone de 1,07 para cubrir cada dólar del pasivo corriente esto se puede observar en la Tabla 75, pues tiene mayor deuda a corto plazo que recursos para cubrirlos. Si comparamos con los años anteriores el panorama tiende a ser el mismo (menor a 1,50) no obstante, y a pesar de no superar el límite para que su condición se considere favorable, la empresa cuenta en promedio con 1,09 para cubrir cada dólar del pasivo corriente.

Prueba acida. La condición que muestra la empresa en cuanto al análisis del activo corriente menos el inventario al 2019 es desfavorable ya que tiene 0,75 y para que sea favorable tiene que superar el 1,00 para cubrir cada dólar del pasivo corriente, en comparación con años anteriores se puede decir que tiene la misma tendencia es decir ser menos al 1,00 (véase en la Tabla 75).

Capital neto de trabajo. Los recursos disponibles a corto plazo que tiene la empresa para operar en el año 2019 es favorable ya que tiene un valor positivo de 11.914.050,34 como se muestra en la Tabla 75 y de la misma manera en todos sus años lo cual le permite hacer frente a sus operaciones del pasivo esta variación está expuesta en la Figura 42.

Conclusión del análisis de liquidez. La Fabril S.A no se encuentra bien respecto a su liquidez ya que cuenta con dinero insuficiente para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, aunque su capital neto de trabajo siempre es positivo evidenciando que hay mayor dinero en el activo que en el pasivo corriente la mayor parte de dinero se lo tiene en inventarios.

Análisis de Rentabilidad La Fabril.

El análisis de rentabilidad fue realizado de acuerdo a los indicadores expuestos en el capítulo II para saber su situación bajo los límites para considerarse favorable o no como se muestra a continuación:

Indicadores de rentabilidad La Fabril.

Tabla 76

Variaciones de indicadores de rentabilidad La Fabril

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad bruta/ Ventas	Margen Bruto	16,81 %	20,44 %	17,51 %	20,41 %	23,33 %	25,91 %	24,33 %	24,35 %	23,73 %	24,23 %
Utilidad operacion al/ ventas al	Margen operacional	3,36%	2,75%	2,86%	3,55%	5,65%	5,25%	3,29%	3,24%	2,47%	1,38%
Utilidad neta/ ventas	Margen neto	2,13%	1,75%	1,70%	1,98%	3,63%	2,80%	2,11%	2,07%	1,24%	0,50%
Utilidad neta/ activo total	Rendimiento sobre el activo ROA	3,30%	3,32%	2,89%	3,28%	5,16%	3,93%	3,15%	3,27%	1,92%	0,57%
Utilidad neta/ Patrimonio	Rendimiento sobre el patrimonio ROE	10,15 %	9,21%	8,58%	9,62%	15,45 %	12,35 %	9,92%	10,15 %	6,66%	1,76%

Figura 43

Variación de indicadores de rentabilidad: margen bruto, margen operacional y margen neto La Fabril

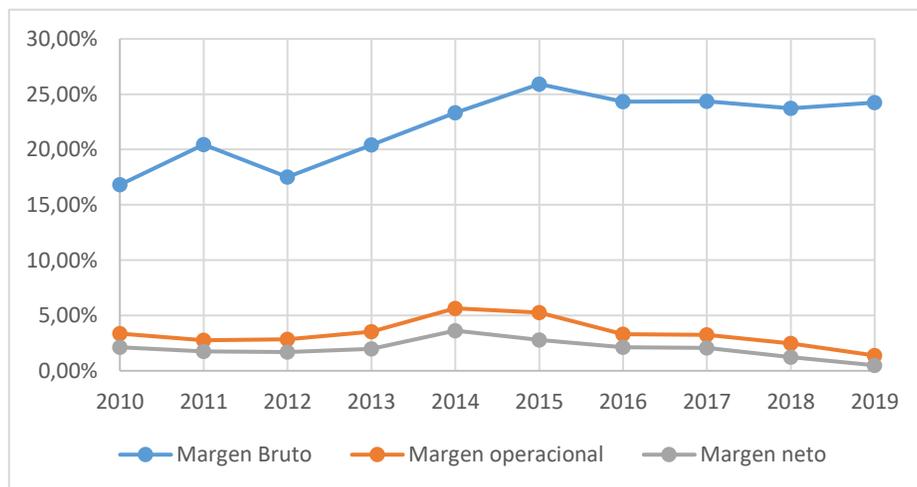
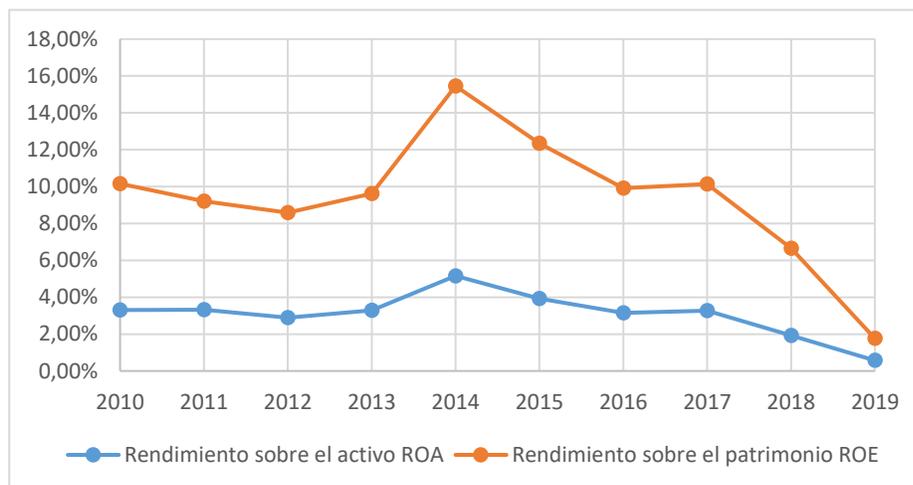


Figura 44

Variación de indicadores de rentabilidad: rendimiento sobre el activo ROA y sobre el patrimonio ROE La Fabril



Margen bruto. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad bruta con relación a las ventas es favorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 aumentó, comparando con los años anteriores existen algunas disminuciones como por ejemplo el año 2012 respecto al 2011, el 2017 respecto al 2016 y el año 2018 respecto al 2017 en los demás años han ido aumentando y se espera que se siga con esa tendencia las variaciones consideradas se las puede observar en la Figura 43.

Margen operacional. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad operacional con relación a las ventas es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 ha disminuido, comparando con los años anteriores sucede lo mismo excepto en el año 2012 respecto al 2011, el año 2014 respecto al 2013 en los que ha existido un aumento (véase la Figura 43).

Margen neto. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación a las ventas es desfavorable ya que disminuyó en el año 2019 respecto al 2018 expuesta en la Tabla 76, pero en comparación con los años anteriores en el año 2013 respecto al 2012 y en el año 2014 respecto al 2013 hubo un aumento por los demás años tienen la misma tendencia de disminución.

Rendimiento sobre el activo ROA. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al activo total es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 hay una disminución, analizando con años anteriores podemos decir que tiende a disminuir y aumentar, pero en los últimos años hay una disminución notoria (véase en la Figura 44).

Rendimiento sobre el patrimonio ROE. La rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al patrimonio es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 tiene una disminución notoria evidenciando que a partir del año 2014 ha disminuido cada vez más.

Conclusión del análisis de rentabilidad. La Fabril S.A presenta una situación financiera favorable en cuanto al indicador de margen bruto ya que ha aumentado en el último año, por parte del margen operacional, margen neto, el ROA y ROE se puede notar una situación desfavorable ya que existe una disminución año tras año, esto se debe a que a partir de la utilidad operacional los gastos van a aumentando y los ingresos se mantienen, se puede decir que la empresa no es rentable.

Análisis de endeudamiento La Fabril

El endeudamiento de la empresa fue analizado en base al formulario de razones financieras expuestas en el capítulo II las cuales nos dan pautas para poder resolver si los resultados son favorables o desfavorables y dando un resultado en dicho análisis.

Indicadores de Deuda La Fabril

Tabla 77

Variaciones de indicadores de endeudamiento La Fabril

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total/ Activo Total (100%)	Razón de Deuda	67,51%	63,97%	66,36%	65,85%	66,62%	68,15%	68,19%	67,73%	71,10%	67,64%
Utilidad Antes De Intereses/ Intereses	Cobertura de Interés	3,67	3,08	2,47	3,21	3,70	2,86	2,40	2,56	1,80	0,69

Pasivo Total/Patrimonio	Razón de Pasivo a Patrimonio	2,08	1,78	1,97	1,93	2,00	2,14	2,14	2,10	2,46	2,09
-------------------------	------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Figura 45

Variación de indicadores de endeudamiento: razón de deuda La Fabril

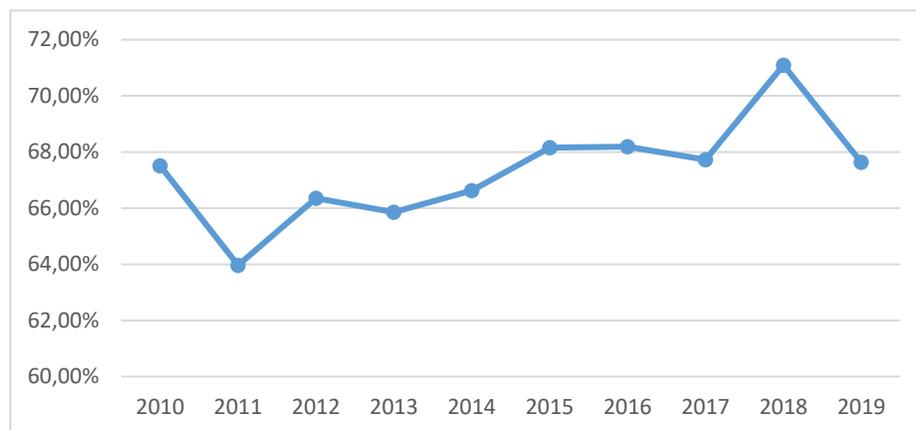
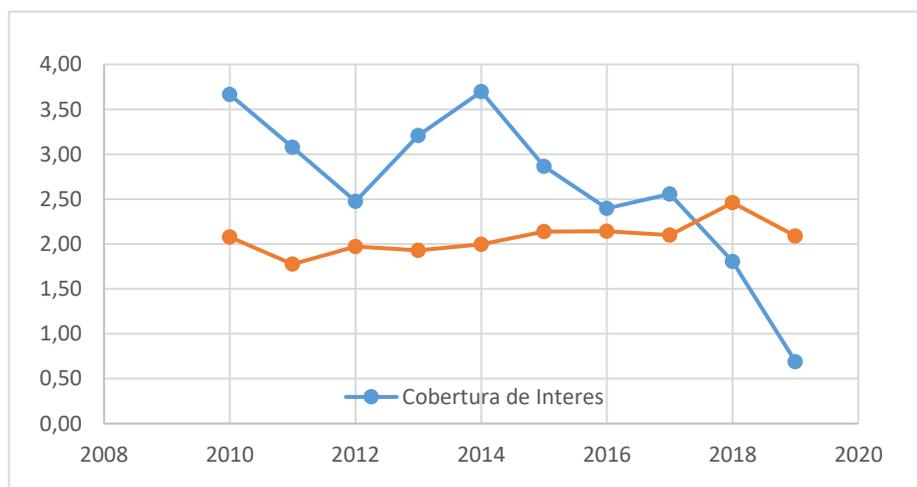


Figura 46

Variación de indicadores de endeudamiento: cobertura de interés y razón de pasivo a patrimonio La Fabril



Razón de deuda. Los recursos que han sido financiados de forma externa son desfavorables ya que el límite para que sea favorable es del 60% y en la empresa La Fabril al 2019 es de 67.64% como lo

muestra en la Tabla 77, en comparación con los años anteriores también es desfavorable ya que siempre es mayor del límite expuesto anteriormente.

Cobertura de interés. Este índice muestra cuanto dispone la empresa de utilidad antes de intereses para cubrir un dólar de interés por lo que es favorable cuando se encuentra mayor al 1,0; La Fabril S.A tiene la cobertura de interés desfavorable al 2019 ya que es menor al límite, pero comparando con los demás años todos son superiores a 1,0 en el año 2019 esto se debe a que existe un mayor valor en los gastos haciendo que la utilidad antes de intereses sea menor (véase en la Tabla 77).

Razón de pasivo a patrimonio. Esta muestra cuando aportan los acreedores por un dólar que aportan los accionistas para que sea favorable tiene que ser mayor a 1,00 por lo que La Fabril S.A es favorable ya que todos sus años es mayor a 1,00 (véase en la Tabla 77).

Conclusión análisis de endeudamiento. La Fabril S.A se encuentra en una situación financiera desfavorable en cuanto a la razón de deuda ya que los recursos que han sido financiados de forma externa son mayores al 60%, en cuanto a la cobertura de interés, aunque en el último año es desfavorable la mayoría de sus años han estado superiores al límite que es 1,00 lo que demuestra que la empresa tiene los recursos necesarios para pagar sus deudas y por último en la razón de pasivo a patrimonio en el cual evidenciamos que la situación es favorable ya que el valor de financiamiento de terceros por cada dólar que aporta el patrimonio es superior al límite.

Análisis de Gestión La Fabril.

El análisis de gestión se lo realizó en base al formulario de razones financieras expuesto en el capítulo II que nos dice los parámetros para definir la situación de los indicadores de gestión siendo estos favorables o no y emitir sus resultados.

Indicadores de Gestión La Fabril.

Tabla 78

Variaciones de indicadores de gestión La Fabril

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas/ CxC	Rotación de CxC	7,25	8,45	6,16	7,73	7,34	6,35	8,25	7,77	6,20	6,20
Compras/CXP	Rotación de CxP	4,01	6,32	5,63	5,28	5,01	5,24	5,42	6,49	4,51	4,61
Costo de ventas/ 360días/ Rotación CXC	Rotación de inventarios	4,26	7,40	6,20	5,84	5,09	5,00	6,66	6,22	6,68	6,62
360 días / Rotación CXP	Periodo de cobro	49,65	42,60	58,47	46,55	49,04	56,69	43,64	46,33	58,04	58,04
360 días / Inventarios	Periodo de pago	89,86	56,97	63,97	68,20	71,87	68,72	66,41	55,50	79,82	78,13
Periodo de CxC+ Periodo de Inv.	Periodo de rotación de inventarios	84,48	48,67	58,06	61,69	70,66	71,95	54,03	57,86	53,93	54,35
Ciclo de operación - periodo de CxP	Ciclo de operación	134,13	91,27	116,53	108,24	119,70	128,65	97,67	104,19	111,97	112,39
	Ciclo de conversión del efectivo	44,26	34,29	52,55	40,04	47,83	59,93	31,26	48,69	32,14	34,26

Figura 47

Variación de indicadores de gestión: rotación de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios La

Fabril

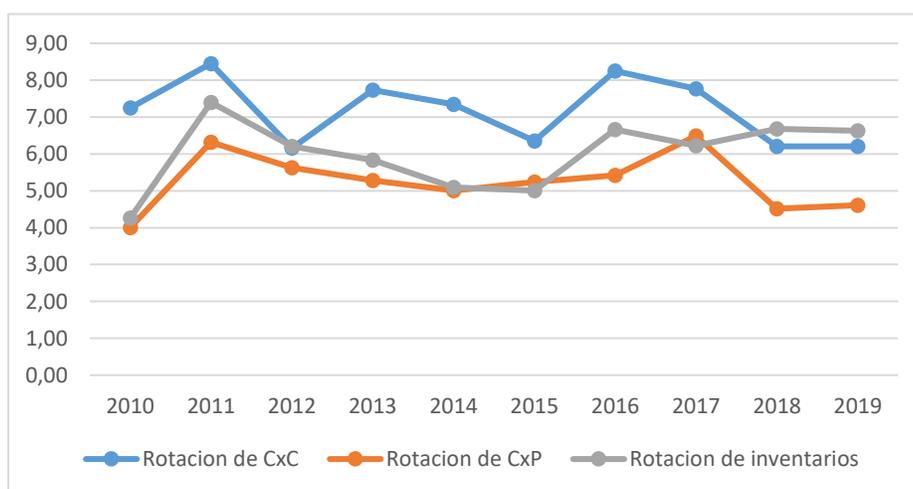
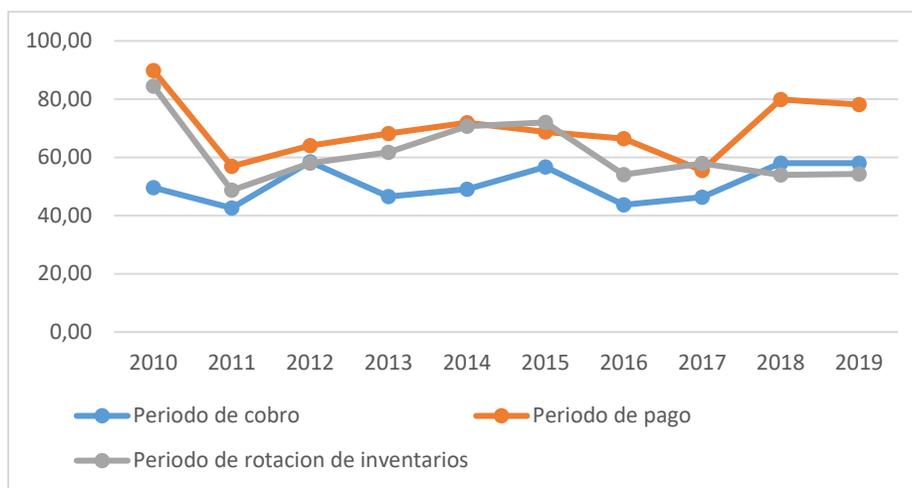
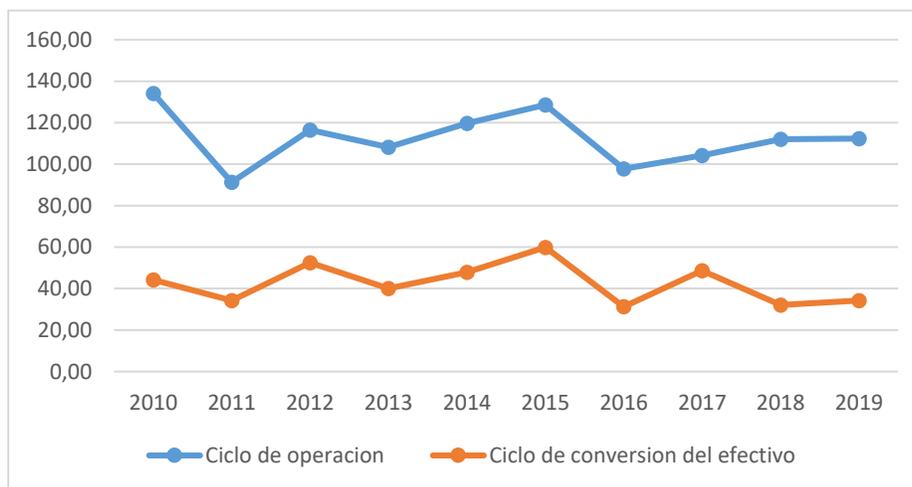


Figura 48

Variación de indicadores de gestión: periodo de cobro, pago y rotación de inventarios La Fabril

**Figura 49**

Variación de indicadores de gestión: de ciclo de operación y ciclo de conversión del efectivo La Fabril



Rotación de cuentas por cobrar. La cantidad de veces que se recupera las cuentas por cobrar es desfavorable porque se mantuvo del año 2019 respecto al 2018 lo óptimo sería que crezca periodo a periodo, comparando con los años anteriores hay años en los que crecen periodo a periodo y otros en

los que disminuye, pero en los últimos años va disminuyendo, dichas variaciones se pueden visualizar en la Figura 47.

Rotación de cuentas por pagar. El número de veces que se realiza pagos a proveedores es desfavorable ya que lo óptimo sería que disminuya periodo a periodo, pero en este caso aumenta, aunque no significativamente, pero comparando con los últimos años tiende a aumentar (véase en la Figura 47).

Rotación de inventarios. El número de veces que rota el inventario en la empresa es desfavorable ya que disminuyo respecto al año anterior según lo muestra la Tabla 78, pero no es significativo y en conjunto la mayoría de sus años tiende a crecer.

Periodo de cobro. El número de días que tarda la empresa en recuperar las cuentas por cobrar es desfavorable ya que se mantiene respecto al año anterior lo óptimo sería que disminuya y en la mayoría de los años respecto al año anterior va creciendo (véase en la Figura 48).

Periodo de pago. El número de días que tarda la empresa para pagar deudas a proveedores en La Fabril S.A es desfavorable ya que disminuye el año 2019 respecto al 2018 expuesto en la Tabla 78, pero no de una manera significativa, lo óptimo sería que vaya creciendo, pero en general en comparación con los últimos años tiene tendencia a crecer.

Periodo de rotación de inventarios. El número de días que tarda la empresa en vender sus inventarios en La Fabril S.A es desfavorable ya que en el año 2019 respecto al 2018 va aumentando, en general en la mayoría de sus años va aumentando, el número de días que repone sus inventarios al año 2019 es de 54 días (véase la Tabla 78).

Ciclo de operación. El número de días que tarda la empresa en recuperar las cuentas por cobrar y vender los inventarios es desfavorable ya que en algunos casos aumenta y en otros disminuye (cuando lo idóneo sería que disminuya), en la situación más optimista la empresa tardó noventa y un días en recuperar las deudas de clientes y vender sus inventarios esto se puede visualizar en la Tabla 78.

Ciclo de conversión de efectivo. El número de días que tarda la empresa para pagar a proveedores después de vender inventarios y recuperar las cuentas por cobrar es desfavorable ya que aumento en el año 2019 respecto al 2018 en comparación con los otros años tiende a aumentar de la misma manera e igual que en el ciclo de operación la conversión de efectivo demora entre treinta y cuarenta días para pagar a sus proveedores (véase en la Figura 49).

Conclusión análisis de gestión. Podemos concluir que La Fabril S.A de acuerdo a los indicadores de actividad en la mayoría de los indicadores es desfavorable en cuanto a los ciclos de operación y conversión del efectivo no disminuyen periodo a periodo, pero se los realiza en menos de un día, los periodos de pago y de cobro son desfavorables evidenciamos que el periodo de cobro es menor al periodo de pago, por otro lado su tiempo de rotación de inventarios lo realiza en 54 días al 2019 lo que quiere decir que su inventario no se consume de forma rápida, también tenemos la rotación de cuentas cobrar, cuentas por pagar e inventarios las cuales son desfavorables pero se la realizan en un corto tiempo.

Análisis de Punto de Equilibrio La Fabril

El punto de equilibrio fue analizado en base a las fórmulas enunciadas en el capítulo II para lo que necesitamos el total de los costos fijos y costos variables al resolver la fórmula reflejada en la tabla y las variaciones que tuvo durante los años estudiados.

Tabla 79

Variaciones de punto de equilibrio La Fabril

Fórmula	Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costos fijos totales / (Ventas - Costos variables totales)	Punto de equilibrio	0,67	0,81	0,83	0,76	0,64	0,67	0,73	0,74	0,80	1,09

El nivel de ventas que debe tener la empresa para cubrir todos los egresos en La Fabril S.A al año 2019 es 1.09 por lo que es favorable ya que es superior a 0 esto quiere decir que si se cubren los costos y gastos con los ingresos por actividades propias del negocio (véase en la Tabla 79).

Resumen de la Situación Financiera de La Fabril

Del análisis de los estados financieros de la FABRIL S.A se puede concluir lo siguiente: el activo total está conformado principalmente por el activo corriente, pues en su mayoría, este representa más del 50% del total de los activos, significa que la empresa posee mayor cantidad de recursos que, por su condición pueden convertirse en dinero efectivo en un periodo menor a un año lo cual permite a la empresa efectuar sus actividades diarias casi sin dificultad. Lo anterior se confirma con el indicador de razón corriente, ya que los resultados dejan en evidencia que la empresa cuenta con más de un dólar en su activo corriente para cubrir un dólar de su pasivo corriente; no obstante, el escenario no es muy alentador, ya que una situación favorable sería contar con al menos \$1.5 de activos corrientes para cubrir un dólar de sus pasivos corrientes, situación que no se produce en ningún caso.

Otro de los indicadores de liquidez (razón prueba ácida) muestra una situación desfavorable para la empresa, ya que, al no contar con los inventarios, posee menos de un dólar para cubrir cada dólar de sus pasivos corrientes, entonces, en términos generales, con el afán de mejorar el escenario de la empresa se debería prestar mayor atención a los indicadores de gestión y específicamente a la rotación de inventarios, puesto que la rotación de estos se transforma en dinero en efectivo de una manera inmediata, una vez que se ha concretado la venta y la rotación de inventarios al contrario de lo que expresa la literatura no siempre aumenta.

Los pasivos, por otra parte, están conformados en más del 63% por deudas y obligaciones que deben satisfacerse en un periodo menor a un año (pasivo corriente) y menos del 30% le corresponden a deudas y obligaciones que deben ser cubiertas en un periodo mayor al mencionado (pasivo no

corriente). En este punto es necesario analizar también la razón de capital neto de trabajo, en promedio la empresa cuenta con \$12.553.291,56 de recursos monetarios disponibles de corto plazo; situación que nos lleva a examinar el indicador de razón de deuda (pasivos versus activos), los resultados muestran que más del 60% de los recursos (activos) han sido financiados por fuentes externas a la empresa (lo cual nuevamente nos ubica en un escenario desfavorable), sin embargo, en todos los periodos de análisis el activo es mayor que el pasivo, y por tanto obtenemos un patrimonio neto positivo.

Dicho esto, nos enfocaremos en el patrimonio. Dentro de este grupo, la cuenta con mayor porcentaje de participación es el capital; abarca entre el 50% y 70% del total de cuentas que componen el patrimonio (con excepción del 2019, donde su participación fue de 46.76%). Con relación a la razón de pasivo a patrimonio el resultado señala que los acreedores aportan en promedio con \$2.07 por cada dólar que aportan los socios (escenario favorable).

En cuanto a los ingresos de actividades ordinarias, la venta de bienes alcanza en varios casos el 100% del total de ingresos generados por la empresa (luego de restar descuentos, devoluciones, bonificaciones y otros), mientras que los ingresos por prestación de servicios e intereses en el escenario más alentador no superan el 4%. Ya que mencionamos los ingresos por ventas, hablaremos también de las cuentas por cobrar, que representan derechos exigibles originados precisamente por los conceptos antes mencionados. Con relación a lo anterior, fijaremos nuestra atención en el indicador de rotación de cuentas por cobrar, en promedio, la empresa tarda 7,17 veces en recuperar sus ventas a crédito, solo en 2011 y 2016 este indicador aumenta, pero en la mayoría de los casos tiende a disminuir en una o dos veces, por tanto, el escenario es negativo (también con relación a este indicador), además, el periodo de cobro señala que la empresa demora entre cuarenta y sesenta días en recuperar sus cuentas por cobrar, entonces, al igual que con el indicador de rotación de cuentas por cobrar este indicador no revela situación favorable pues disminuye y aumenta en el tiempo y un escenario ideal se mostraría

únicamente con tendencia a disminuir el periodo de cobro e incrementar el periodo de pago, el cual se ve afectado también por la variaciones descritas anteriormente.

Los resultados del análisis del ciclo de operación de la empresa indican que la Fabril S.A tarda en promedio 112 días para cobrar sus cuentas y vender los inventarios, significa que, la empresa tarda más de tres meses en el proceso que va desde la elaboración del producto hasta su venta y recuperación de cuentas por cobrar; sin embargo la empresa cuenta con un promedio de 40 días para pagar a sus proveedores después de la venta de sus inventarios (indicador de conversión de efectivo) dada las variaciones que se generan, el resultado describe una situación perniciosa, pues, conforme más deba esperar para obtener efectivo, más probable es que se retrase la capacidad de invertir en algo más o cubrir las necesidad y obligaciones para operar.

Finalmente, puntualizaremos la situación de la empresa con relación a los indicadores de rentabilidad: la fórmula de margen bruto indica que la relación entre la utilidad bruta y las ventas que genera la empresa oscilan entre el 0.17 y 0.26, significa que por cada dólar vendido la empresa cuenta con menos de un dólar para cubrir sus gastos operacionales y no operacionales; en tanto que, la utilidad operacional que tiene la empresa con relación a sus ventas es en promedio del 0,03; así mismo, el margen neto señala (utilidad neta en comparación a las ventas) que la empresa posee poca capacidad de convertir sus ingresos en beneficios (en promedio únicamente el 0,02). En cuanto al ROA, la rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al activo total corresponde en promedio al 3%, en tanto que el ROE (rentabilidad que tiene la empresa de la utilidad neta con relación al patrimonio) es en promedio del 9%, cuatro puntos porcentuales por encima del valor estándar, a pesar de ello, los indicadores de rentabilidad en conjunto no son óptimos.

Fortalezas y Debilidades Financieras de La Fabril

Del análisis anterior se pueden establecer las siguientes fortalezas y debilidades para la empresa La Fabril S.A.

Fortalezas

- La empresa cuenta con mayor cantidad de recursos (activos corrientes) que puede convertir en dinero efectivo en periodos cortos.
- El activo corriente es mayor al pasivo corriente y por tanto la empresa no presentara problemas de liquidez a corto plazo.
- El patrimonio neto tiene una participación importante dentro de la estructura de los estados financieros (supera el 30%).
- Los ingresos totales superan los costos y gastos en cada periodo.

Debilidades

- La empresa depende altamente de sus inventarios ya que sin ellos posee muy poca capacidad de pago.
- El margen bruto de utilidad con relación a las ventas no incrementa de periodo a periodo.
- Más del 60% de los recursos son financiados por terceros.
- El rendimiento sobre el activo y rendimiento sobre el patrimonio no siempre incrementa, por lo tanto, nivel de rendimiento que obtiene la empresa es variable.
- La empresa tarda mucho tiempo en vender sus inventarios y recuperar sus cuentas por cobrar y, por ende, el tiempo en el que cubre sus deudas con proveedores incrementan.

Validación de instrumentos

Validación de instrumento de correlación

Corporación El Rosado

Al realizar la validación del instrumento de correlación de Pearson lo realizamos con los resultados obtenidos del análisis financiero de la Corporación El Rosado, fueron convertidos en una

tabla resumen con todos los indicadores analizados en la investigación, posteriormente fueron introducidos en el programa SPSS arrojando los siguientes resultados:

Tabla 80

Correlación Rentabilidad – Liquidez Corporación El Rosado

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Margen Bruto	,031	-,439	-,021
Margen operacional	,173	-,384	,053
Margen neto	,058	-,366	-,012
Rendimiento sobre el activo ROA	,176	-,303	,076
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	,156	-,285	,080

Fuente: SPSS

La tabla de correlaciones rentabilidad – liquidez indica en cuanto al margen bruto, margen operacional, ROA y ROE con respecto a la razón corriente mantienen una correlación positiva baja. Por otra parte, al analizar el comportamiento de las variables de rentabilidad versus la prueba ácida el resultado es una correlación negativa baja; los mismos indicadores con respecto al capital neto de trabajo tienen una correlación baja positiva y negativa respectivamente (véase la Tabla 80). Los niveles de rentabilidad no muestran incidencia en la liquidez de la empresa.

Tabla 81

Correlación Deuda – Liquidez Corporación El Rosado

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Razón de Deuda	-,221	,343	-,043

Cobertura de Interés	,544	-,091	,352
Razón de Pasivo a Patrimonio	-,193	,397	-,009

Fuente: SPSS

La tabla de correlaciones deuda – liquidez muestra que los indicadores de deuda con respecto a los indicadores de liquidez mantienen una correlación baja, sin embargo, los niveles de liquidez le permitirían a la empresa cubrir los intereses además en cuanto a la razón de pasivo a patrimonio con respecto al indicador prueba ácida los resultados indican que el patrimonio genera levemente un incremento de liquidez a través de los créditos otorgados por proveedores (véase en la Tabla 81).

Tabla 82

Correlación Punto de Equilibrio – Liquidez Corporación El Rosado

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Punto de equilibrio	,184	,333	,308

Fuente: SPSS

La tabla de correlaciones punto de equilibrio – liquidez muestran que cuando el nivel de ventas de la empresa le permite cubrir el total de sus egresos la liquidez aumenta, aunque no en mayor proporción.

Tabla 83

Correlación Rentabilidad – Deuda Corporación El Rosado

	Razón de Deuda	Razón de Pasivo a Patrimonio	Cobertura de Interés
Margen Bruto	-,503	-,541	,549
Margen operacional	-,527	-,568	,825**

Margen neto	-,356	-,394	,694*
Rendimiento sobre el activo ROA	-,383	-,423	,787**
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	-,311	-,352	,725*

Fuente: SPSS

La Tabla 83 de correlaciones rentabilidad – deuda evidencia que las variables de rentabilidad frente a la cobertura de interés tienen una correlación positiva significativa, pero en cuanto al comportamiento de los indicadores de rentabilidad con respecto a los indicadores de deuda en general posee una correlación negativa baja que sugiere que al disminuir el beneficio aumenta la cantidad de recursos que han sido financiados de forma externa.

Tabla 84

Correlación Rentabilidad – Punto de Equilibrio Corporación El Rosado

	Punto de equilibrio
Margen Bruto	,260
Margen operacional	-,222
Margen neto	-,168
Rendimiento sobre el activo ROA	-,224
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	-,165

Fuente: SPSS

La Tabla 84 de correlaciones rentabilidad – punto de equilibrio nos indica que cuando la empresa vende una cantidad determinada de bienes tiene rentabilidad si solo descuenta los costos en los que incurre al efectuar dichas ventas, sin embargo, con ese mismo nivel de ventas el punto de equilibrio influye de manera negativa en los demás indicadores de rentabilidad pues en estos ya se consideran otros gastos.

La Fabril

Para la validación del instrumento de correlación de Pearson de La Fabril de la misma manera dio como resultado del análisis financiero anteriormente realizado el cual nos arrojó datos que nos ayudaron para ingresarlos en el programa SPSS el cual nos proporcionó la siguiente información:

Tabla 85

Correlación Rentabilidad – Liquidez La Fabril

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Margen Bruto	,211	,635*	,299
Margen operacional	-,269	-,478	-,284
Margen neto	-,117	-,452	-,155
Rendimiento sobre el activo	-,117	-,452	-,155
ROA			
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	-,047	-,462	-,093

Fuente: SPSS

La Tabla 85 de correlaciones rentabilidad – liquidez muestra que el margen bruto, el margen operacional, margen neto, ROA y ROE respecto a la razón corriente tienen una correlación negativa baja, por otra parte, las variables de rentabilidad frente a la prueba ácida guardan una relación negativa en su mayoría excepto en la correlación de margen bruto versus prueba acida ya que es positiva debido a que el margen bruto está relacionado directamente con las ventas y los costos de ventas únicamente, los mismos indicadores frente al capital neto de trabajo tienen una correlación negativa baja excepto el margen bruto versus el capital neto de trabajo en la que muestra una relación positiva baja. Los resultados de rentabilidad no inciden frente a las variables de liquidez a excepción del margen bruto.

Tabla 86

Correlación Deuda – Liquidez La Fabril

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Razón de Deuda	,223	,330	,348
Cobertura de Interés	-,280	-,789**	-,342
Razón de Pasivo a Patrimonio	,213	,375	,328

Fuente: SPSS

La tabla de correlaciones deuda – liquidez muestra que los indicadores de deuda en relación a los indicadores de liquidez mantienen una correlación baja, los niveles de liquidez no le permiten cubrir sus intereses, acentuando como más representativa la relación entre la cobertura de interés y prueba acida, además en cuanto a la razón de pasivo a patrimonio nos indica que el patrimonio podría incrementar levemente los indicadores de liquidez ya que cuenta con una correlación positiva baja.

Tabla 87*Correlación Punto de Equilibrio – Liquidez La Fabril*

	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital neto de trabajo
Punto de equilibrio	-,012	,510	,048

Fuente: SPSS

La tabla de correlaciones punto de equilibrio – liquidez muestra que cuando el nivel de ventas de la empresa le permite cubrir el total de sus egresos la liquidez aumenta sin contar con los inventarios y de manera menos significativa también lo hace el capital de trabajo.

Tabla 88*Correlación Rentabilidad – Deuda La Fabril*

	Razón de Deuda	Razón de Pasivo a Patrimonio	Cobertura de Interés
Margen Bruto	,501	,508	-,500
Margen operacional	-,264	-,282	,797**
Margen neto	-,287	-,298	,832**
Rendimiento sobre el activo ROA	-,287	-,298	,832**
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	-,210	-,217	,825**

Fuente: SPSS

En la Tabla 88 de correlaciones rentabilidad – deuda podemos observar que las variables de rentabilidad frente a la cobertura de interés tienen una correlación significativa positiva, pero en su mayoría los indicadores de rentabilidad respecto a los indicadores de deuda tienen una correlación negativa baja lo que significa que el beneficio que produce el capital para la empresa disminuye mientras aumenta la cantidad de recursos financiados por terceros.

Tabla 89

Correlación Rentabilidad – Punto de Equilibrio a La Fabril

	Punto de equilibrio
Margen Bruto	,066
Margen operacional	-,784**
Margen neto	-,847**
Rendimiento sobre el activo ROA	-,847**
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	-,928**

Fuente: SPSS

En la Tabla 89 de correlaciones rentabilidad – punto de equilibrio podemos observar que las variables punto de equilibrio, margen neto, ROA y ROE mantienen una correlación significativa negativa entre sí, significa que la rentabilidad disminuye si el nivel de ventas cubre el total de los egresos.

Validación del Instrumento de Análisis Factorial

Para la validación del instrumento de análisis factorial en la Corporación El Rosado tomamos los datos de un cuadro resumen realizado en Excel de los indicadores financieros, los cuales fueron

ingresados en el programa SPSS arrojando los resultados de la varianza total explicada y la matriz de componentes rotado como se muestra a continuación:

Corporación El Rosado

Tabla 90

Varianza total explicada Corporación El Rosado

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	9,415	47,077	47,077	9,415	47,077	47,077	5,501	27,506	27,506
2	4,798	23,991	71,068	4,798	23,991	71,068	5,219	26,094	53,600
3	2,881	14,404	85,472	2,881	14,404	85,472	3,580	17,900	71,500
4	1,530	7,649	93,120	1,530	7,649	93,120	2,726	13,632	85,132
5	1,021	5,107	98,227	1,021	5,107	98,227	2,619	13,095	98,227
6	,265	1,323	99,550						
7	,048	,241	99,791						
8	,031	,156	99,947						
9	,011	,053	100,000						
10	1,273E-15	6,365E-15	100,000						
11	5,376E-16	2,688E-15	100,000						
12	3,879E-16	1,939E-15	100,000						
13	2,474E-16	1,237E-15	100,000						
14	2,007E-16	1,004E-15	100,000						
15	4,990E-17	2,495E-16	100,000						
16	-9,205E-17	-4,602E-16	100,000						
17	-3,184E-16	-1,592E-15	100,000						
18	-4,122E-16	-2,061E-15	100,000						
19	-6,961E-16	-3,481E-15	100,000						
20	-1,235E-15	-6,173E-15	100,000						

Fuente: SPSS

Nota. El valor subrayado con color amarillo representa el porcentaje de frecuencia acumulada de los tres componentes principales.

De acuerdo con la varianza total la situación de la empresa Corporación El Rosado puede explicarse en tres componentes principales que abarcan el 85,47 % de frecuencia acumulada; en el primer componente tenemos las siguientes variables: ROE, margen neto, ROA y margen operacional, para el componente dos están las variables: razón de deuda y razón de pasivo a patrimonio, por último, a el componente tres corresponden las variables de razón corriente, capital neto de trabajo y prueba acida que explican el 85.47% del modelo (véase la Tabla 90).

Tabla 91

Matriz de componente rotado Corporación El Rosado

	Componente				
	1	2	3	4	5
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	,971				
Margen neto	,967	-,213			
Rendimiento sobre el activo ROA	,952	-,240			
Margen operacional	,876	-,410		-,209	
Margen Bruto	,764	-,340			,475
Cobertura de Interés	,602	-,601	,428	-,234	
Razón de Deuda		,967			
	-,211	,962			

Razón de Pasivo a Patrimonio				
Ciclo de operación	-375	,773		-488
Ciclo de conversión del efectivo	-350	,761	,525	
Periodo de cobro	-420	,740		,266
Rotación de CxC	,554	-726		,324
Razón Corriente			,971	
Capital neto de trabajo			,957	,260
Prueba Ácida	-210	,408	,838	,291
Periodo de rotación de inventarios				-967
Rotación de inventarios	-226			,960
Periodo de pago		,235	-498	-796
Rotación de CxP		-298	,476	,221
Punto de equilibrio				,647
				,680

Fuente: SPSS

En base a la matriz de componentes rotado visualizada en la Tabla 91 el primero de estos consta de los indicadores de rentabilidad y un indicador de endeudamiento por esta razón a este componente se lo denomina “Dimensión Rentabilidad - Endeudamiento”; los indicadores ROE, ROA, margen bruto, margen operacional, margen neto y cobertura de interés contribuyen a la formación de este

componente de forma positiva. Los indicadores de liquidez son inversos a la rentabilidad esto sucede porque la empresa invirtió menos y como consecuencia existe una disminución en los activos corrientes lo cual se corrobora en el análisis vertical que nos indica que el activo corriente tiene menor peso dentro del activo total, por esta razón, existe mayor rentabilidad, en cuanto al endeudamiento tiene una correlación inversa con la rentabilidad no obstante, el indicador de cobertura de interés mantiene un resultado positivo porque es inversa a la razón de deuda y a la razón de pasivo a patrimonio.

El segundo componente consta de la razón de deuda, la razón de pasivo a patrimonio, ciclo de operación, ciclo de conversión del efectivo y periodo de cobro los cuales pertenecen al grupo de razones de endeudamiento y actividad por tanto este componente lo denominaremos “Dimensión Endeudamiento – Actividad”; estos contribuyen de manera positiva. La rotación de cuentas por cobrar tiene una relación inversa esto quiere decir que si hay más rotación de cuentas por cobrar es porque la empresa está cobrando más rápido, cuenta con recursos y por tanto se reduce la necesidad de endeudamiento. En el caso del periodo de cobro tiene una relación positiva, mientras más largo es el tiempo de cobro de las cuentas por cobrar a clientes, existen menos recursos y por tanto existe la necesidad de conseguir recursos externos.

Por último, el componente tres lo conforman los tres indicadores de liquidez por ello lo denominaremos “Dimensión Liquidez”; aportan a este componente de manera positiva. El ciclo de conversión del efectivo influye de manera directa en los indicadores de liquidez ya que mientras mayor sea el periodo de pago por los créditos que dan los proveedores, mayor será la liquidez de la empresa.

La Fabril

La validación del instrumento de análisis factorial se realizó con los resultados obtenidos del análisis financiero de La Fabril el cual nos proporcionó información que fue ingresada en el programa SPSS dándonos como resultado lo siguiente:

Tabla 92

Varianza total explicada La Fabril

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	7,958	39,791	39,791	7,958	39,791	39,791	7,011	35,053	35,053
2	5,435	27,174	66,965	5,435	27,174	66,965	4,256	21,278	56,331
3	2,962	14,812	81,777	2,962	14,812	81,777	2,717	13,583	69,914
4	1,698	8,490	90,266	1,698	8,490	90,266	2,665	13,324	83,238
5	1,134	5,668	95,935	1,134	5,668	95,935	2,539	12,696	95,935
6	,446	2,229	98,163						
7	,308	1,542	99,705						
8	,037	,184	99,889						
9	,022	,111	100,000						
10	1,022E-15	5,109E-15	100,000						
11	8,115E-16	4,058E-15	100,000						
12	3,939E-16	1,969E-15	100,000						
13	3,382E-16	1,691E-15	100,000						

14	2,499E-	1,250E-15	100,000
	16		
15	8,345E-	4,173E-16	100,000
	17		
16	-	-1,602E-17	100,000
	3,204E-		
	18		
17	-	-1,017E-15	100,000
	2,033E-		
	16		
18	-	-1,333E-15	100,000
	2,667E-		
	16		
19	-	-1,451E-15	100,000
	2,901E-		
	16		
20	-	-2,686E-15	100,000
	5,373E-		
	16		

Fuente: SPSS

Nota. El valor subrayado con color amarillo representa el porcentaje de frecuencia acumulada de los tres componentes principales.

De acuerdo con la varianza total la situación de la empresa La Fabril puede explicarse en tres componentes principales que abarcan el 81,77% de frecuencia acumulada, en el primer componente están las variables: ROE, margen neto, ROA, margen operacional, punto de equilibrio y cobertura de interés; por otro lado, en el segundo componente tenemos las variables: periodo de pago y rotación de

cuentas por pagar; finalmente el ultimo componente consta de la razón de Pasivo a Patrimonio que explican el 81.77% del modelo (véase en la Tabla 92).

Tabla 93

Matriz de componente rotado La Fabril

	Componente				
	1	2	3	4	5
Rendimiento sobre el patrimonio ROE	,982				
Margen neto	,975				
Rendimiento sobre el activo ROA	,975				
Margen operacional	,951				-,235
Punto de equilibrio	-,912				
Cobertura de Interés	,803		-,505		
Rotación de inventarios	-,626	-,613	,245	-,315	
Periodo de pago		,945			-,208
Rotación de CxP		-,912			,310
Ciclo de operación	,342	,675		,611	
Periodo de rotación de inventarios	,588	,654	-,315	,248	
Razón de Deuda		,650	,631		,331

Margen Bruto			,918	
Razón de Pasivo a Patrimonio	,570		,681	,297
Prueba Ácida	-,471	-,401	,608	,468
Rotación de CxC	,264	-,316	-,224	-,851
Periodo de cobro	-,307	,273	,239	,841
Ciclo de conversión del efectivo	,637			,715
Razón Corriente		-,207		,947
Capital neto de trabajo			,220	,944

Fuente: SPSS

En base a la matriz de componentes rotado que se muestra en la Tabla 93 al primero de ellos se lo puede denominar “Dimensión Rentabilidad – Deuda”; los indicadores de cobertura de interés, margen operacional, margen neto, ROA y ROE contribuyen a este componente de manera positiva. La rotación de inventarios tiene una relación inversa esto quiere decir que mientras más rotación de inventarios haya, mayor liquidez tendrá la empresa por lo tanto la rentabilidad disminuye y aumenta la deuda, mientras que el punto de equilibrio se relaciona directamente con las ventas que se ven reflejadas en una mayor rotación de inventarios.

El segundo componente consta de indicadores de las razones de actividad y una razón de endeudamiento por este motivo a este componente lo denominamos “Dimensión Actividad - Endeudamiento”; el indicador periodo de pago, ciclo de operación, periodo de rotación de inventarios y razón de deuda contribuye con el componente de manera positiva. El indicador rotación cuentas por

pagar contribuye de manera inversa es decir mientras el número de veces que se realizan el pago a los proveedores disminuye la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de sus recursos aumenta.

Finalmente, el tercer componente denominado “Dimensión Rentabilidad – Endeudamiento – Liquidez” está conformado por el margen bruto, razón de pasivo a patrimonio y prueba ácida que contribuyen de manera positiva. Si existe menor rentabilidad existe mayor endeudamiento y por lo tanto mientras más líquido el activo existe menor riesgo.

Análisis comparativo de empresas del sector

Al efectuar el análisis financiero y la validación de los instrumentos obtuvimos resultados los cuales fueron analizados de manera individual, ahora dichos resultados serán analizados en conjunto mediante el uso de cuadros comparativos.

Para realizar el análisis comparativo de indicadores financieros y punto de equilibrio utilizamos la información que se obtuvo como resultado del análisis financiero (descrito en el capítulo II) para el caso, se llevó a cabo un promedio de las diferentes razones financieras en los periodos analizados (2010 – 2019) obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 94

Análisis comparativo de indicadores financieros y punto de equilibrio

Indicadores Financieros	Corporación El Rosado	La Fabril
Indicadores de liquidez		
Razón Corriente	1,00	1,09
Prueba Ácida	0,52	0,67
Capital neto de trabajo	\$ -1.718.238,22	\$ 12.553.291,56
Indicadores de rentabilidad		
Margen Bruto	0,27	0,22
Margen Operacional	0,04	0,03
Margen Neto	0,03	0,02
Rendimiento sobre el activo ROA	0,05	0,03

Rendimiento sobre el patrimonio ROE	0,12	0,09
Indicadores de endeudamiento		
Razón de Deuda	0,60	0,67
Cobertura de Interés	6,81	2,64
Razón de Pasivo a Patrimonio	1,49	2,07
Indicadores de gestión o actividad		
Rotación de CxC	13,22	7,17
Rotación de CxP	5,43	5,25
Rotación de Inventarios	6,14	6,00
Periodo de Cobro	30,54	50,91
Periodo de Pago	66,81	69,95
Periodo de Rotación de inventarios	58,81	61,57
Ciclo de Operación	89,35	112,47
Ciclo de conversión del efectivo	22,54	42,53
Punto de Equilibrio	0,80	0,77

Nota. Los resultados fueron obtenidos del promedio de los indicadores en los años analizados

En cuanto a los indicadores de liquidez podemos señalar que existe similitud en sus resultados con respecto a la razón corriente y prueba ácida, no obstante, existe una clara diferencia en base a los resultados de razón de capital neto de trabajo en el que la Corporación El Rosado presenta un resultado negativo, por tanto, se puede interpretar que no tienen la misma tendencia. En base a lo anterior, se puede señalar que la empresa no posee recursos disponibles a corto plazo para financiar sus operaciones habituales a diferencia de la empresa La Fabril cuyo resultado es positivo (véase la Tabla 94).

Por otra parte, el resultado promedio de los indicadores de rentabilidad muestra que estas empresas guardan una misma tendencia, es decir, poseen resultados similares en cuanto a la relación de utilidad bruta, utilidad operacional y utilidad neta con relación a las ventas (tal como lo señalamos anteriormente la venta de bienes son su mayor fuente de ingresos) y; con relación a las razones de rentabilidad sobre el activo y rentabilidad sobre el patrimonio (ROA y ROE) de la misma manera se

evidencia resultados parecidos en los que la Corporación El Rosado posee una mínima diferencia por encima de la Fabril S.A.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento la razón de deuda, cobertura de interés y razón de pasivo a patrimonio tienen una misma tendencia. El promedio de la razón de deuda nos indica que ambas empresas gozan de un financiamiento por parte de terceros igual o mayor al 60%; por otro lado, el resultado de la razón de cobertura de interés de la Corporación El Rosado es mayor al resultado de La Fabril S.A, sin embargo, ambas poseen utilidad antes de cubrir sus gastos financieros, lo cual les posiciona en un escenario favorable (véase la Tabla 6).

Analizando los indicadores de gestión podemos señalar que ambas empresas tienen la misma tendencia; el número de veces que se recuperan las cuentas por cobrar equivale a 7 para la Fabril S.A y 13 veces para La Corporación El Rosado (véase la Tabla 94) lo cual supone una demora de 30 y 50 días respectivamente; el número de veces que se realiza el pago a proveedores es de 5 veces y los días que tarda la empresa en pagar estas deudas a sus proveedores es de 66 a 69 días; el número de veces que rota el inventario es de 6 y los días que tarda la empresa en venderlos es de 58 a 61 días, en cuanto a los días que tardan las empresas en cobrar sus cuentas por cobrar y vender sus inventarios son de 89 a 112 días, por último los días que las empresas tienen para pagar a sus proveedores después de vender sus inventarios y recuperar sus cuentas por pagar es de 22 a 42 días.

Para el análisis del punto de equilibrio ambas empresas muestran la misma tendencia, el punto de equilibrio se encuentra por encima de 0 lo cual manifiesta una situación favorable (véase la Tabla 7), significa que para cubrir el total de sus egresos ambas necesitan vender sus inventarios.

Ahora bien, para el análisis comparativo del análisis vertical y análisis horizontal obtenemos un promedio del resultado de dichos análisis de los estados financieros como se muestra a continuación:

Tabla 95

Análisis comparativo del análisis vertical

	Corporación El Rosado	La Fabril
Análisis Vertical Estado de Situación Financiera		
Activo		
Activo Corriente	46,64%	52,12%
Activo No Corriente	53,36%	47,88%
Pasivo		
Pasivo Corriente	78,15%	73,03%
Pasivo No Corriente	21,85%	26,97%
Patrimonio		
Capital	52,49%	58,76%
Reservas	28,02%	9,96%
Otros Resultados Integrales	-	8,24%
Resultados Acumulados	-	14,50%
Resultados Del Ejercicio	12,15%	8,54%
Análisis Vertical Estado de Resultados		
Ingresos		
Venta De Bienes	99,33%	99,59%
Prestación De Servicios	0,04%	1,04%
Intereses	0,05%	0,12%
Otros Ingresos De Actividades Ordinarias	0,59%	0,24%
(-) Descuento En Ventas	-	-0,67%
(-) Devoluciones En Ventas	-	-0,08%
(-) Bonificación En Producto	-	-0,16%
(-) Otras Rebajas Comerciales	-	-0,08%
Costos y Gastos		
Costo De Ventas Y Producción	76,15%	80,13%
Gastos	23,85%	19,87%

Nota. Los resultados fueron obtenidos a partir del promedio de los años analizados.

En cuanto al análisis vertical del estado de situación financiera podemos determinar que ambas empresas tienen tendencias similares en la mayoría de sus cuentas, no obstante, en la Corporación El Rosado el activo corriente es menor al activo no corriente a diferencia de La Fabril (véase la Tabla 95), entonces, en consideración a la composición del activo total se puede decir que ambas empresas no

comparten la misma tendencia y esto se debe a que la Corporación El Rosado tiene mayor ventas a crédito a un plazo superior a 12 meses; con relación al pasivo total ambas empresas revelan la misma tendencia el pasivo corriente es mayor al no corriente y por parte del patrimonio la diferencia más significativa se refleja en la cuenta de reservas ya que en la empresa La Fabril existen valores en las cuentas de otros resultados integrales y resultados acumulados situación opuesta a la Corporación El Rosado.

Al visualizar la Tabla 95 podemos ver que en el estado de resultados en cuanto a las cuentas de ingresos ambas empresas tienen la misma tendencia, pues tienen mayor representación de ingresos por ventas de bienes debido a su actividad, también, los costos y gastos están bajo la misma tendencia es decir sus gastos son menores a sus costos.

Tabla 96

Análisis comparativo del análisis horizontal

	Corporación El Rosado	La Fabril
Análisis Horizontal Estado De Situación Financiera		
Variación Absoluta		
Activo		
Activo Corriente	19.467.404,29	5.872.038,01
Activo No Corriente	24.812.076,62	14.955.959,71
Pasivo		
Pasivo Corriente	21.320.940,28	5.516.682,
Pasivo No Corriente	9.822.420,27	8.603.336,12
Patrimonio		
Capital	4.728.638,89	1.668.314,44
Reservas	5.966.670,4	967.388,02
Resultados Del Ejercicio	126.734,55	-563.190,01
Variación Relativa		
Activo		
Activo Corriente	8,14%	4,63%
Activo No Corriente	11,53%	11,42%
Pasivo		
Pasivo Corriente	10,03%	5,16%
Pasivo No Corriente	21,79%	17,26%

Patrimonio

Capital	4,82%	3,15%
Reservas	17,83%	49,36%
Resultados Del Ejercicio	92,17%	48,44%

Análisis Horizontal Estado De Resultados**Variación Absoluta****Ingresos**

Ingresos De Actividades Ordinarias	44.445.518,15	14.035.694,16
Otros Ingresos	2.319.006,32	1.027.244,84

Costos Y Gastos

Costo De Ventas Y Producción	35.670.084,22	7.761.655,14
Gastos	11.090.417,35	7.873.258,77

Variación Relativa**Ingresos**

Ingresos De Actividades Ordinarias	4,97%	3,74%
Otros Ingresos	-10,05%	349,74%

Costos Y Gastos

Costo De Ventas Y Producción	5,35%	4,80%
Gastos	5,74%	10,72%

Nota. Los resultados fueron obtenidos a partir del promedio de los años analizados

Para el análisis horizontal del estado de situación financiera en la variación absoluta observamos que ambas empresas tienen la tendencia de incrementar sus cuentas periodo a periodo excepto la cuenta de resultados del ejercicio en la que en promedio disminuye en la empresa La Fabril.

En cuanto al análisis horizontal del estado de resultados podemos decir que la tendencia de ambas empresas es aumentar periodo a periodo; se observa un valor negativo en el promedio de la cuenta de otros ingresos en la variación relativa, pero esto se debe a que en la Corporación el Rosado en ciertos periodos no se observa ingresos por parte de otras actividades.

Para determinar el análisis comparativo de las correlaciones de Pearson analizamos las correlaciones que se dan en cada una de las empresas marcándola con una X en los casos que se cumple.

Tabla 97*Análisis comparativo de correlaciones de Pearson*

	Corporación El Rosado	La Fabril
Liquidez - Rentabilidad		
Razón corriente – Capital neto de trabajo	X	X
Prueba acida – Capital neto de trabajo	X	
Margen bruto – Margen operacional	X	
Margen bruto – Margen neto	X	
Margen Operacional – Margen neto	X	X
Margen Operacional – ROA	X	X
Margen neto – ROA	X	X
Margen bruto – ROE	X	
Margen operacional – ROE	X	X
Margen neto – ROE	X	X
ROA – ROE	X	X
Liquidez – Deuda		
Razón de deuda – Razón de pasivo a patrimonio	X	X
Liquidez – Actividad		
Periodo de cobro – Ciclo de operación	X	
Rotación de inventarios – Ciclo de operación		X
Rentabilidad – Deuda		
Margen operacional – Cobertura de interés	X	

Margen neto – Cobertura de interés	X
ROA – Cobertura de interés	X
ROE – Cobertura de interés	X

En el análisis comparativo de correlaciones que se muestra en la Tabla 97 podemos observar que existen algunas correlaciones que se cumplen en ambas empresas, esto señala que por el hecho de pertenecer al mismo sector sus cuentas y razones financieras arrojan similitud en sus resultados por lo que analizando las correlaciones de liquidez – rentabilidad se determinó que existe la misma correlación en ambas empresas entre la razón circulante y el capital neto de trabajo esto nos indica que las empresas disponen de recursos para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

Otra similitud se encuentra en la correlación de margen operacional con el margen neto y el ROA esto nos indica que la rentabilidad de ambas empresas en base su utilidad neta y operacional respecto a las ventas y el activo total respectivamente tienen una correlación significativa fuerte.

En cuanto al margen neto y el ROA podemos decir que la rentabilidad de las empresas en base a la utilidad neta respecto a las ventas y al activo total guardan una correlación, y por último haciendo referencia a la correlación entre el ROE y el margen operacional, el margen neto y el ROA podemos decir que de la misma manera la rentabilidad de las empresas en cuanto a la utilidad neta con relación al patrimonio y a las ventas respectivamente reflejan una correlación significativa.

Los indicadores de liquidez – deuda también muestran una correlación que se cumple en ambas empresas como lo es la razón de deuda – razón de pasivo a patrimonio esto nos indica que los recursos que son financiados externamente tienen una correlación con cuanto aportan los acreedores por un dólar que aportan los accionistas.

En cuanto al análisis comparativo de componentes obtenidos de la matriz de componentes rotados marcamos con una X los indicadores que son significativos dentro de dicha matriz.

Tabla 98*Análisis comparativo de componentes*

	Corporación El Rosado	La Fabril
Componente 1		
ROE	X	X
Margen neto	X	X
ROA	X	X
Margen operacional	X	X
Punto de equilibrio		X
Cobertura de interés		X
Componente 2		
Razón de deuda	X	
Razón de pasivo a patrimonio	X	
Periodo de pago		X
Rotación de CxP		X
Componente 3		
Razón corriente	X	
Capital neto de trabajo	X	
Prueba ácida	X	
Margen bruto		X

Nota: Se toman valores cuya correlación oscila entre +/- 0.8

En cuanto a la matriz de componentes rotados en ambas empresas el componente 1 está formado por los indicadores de rentabilidad, específicamente rendimiento sobre el patrimonio (ROE),

margen neto, rendimiento sobre el activo (ROA) y el margen operacional; significa que las razones de rentabilidad condicionan dicho componente. La diferencia entre las empresas es que en La Fabril además de los indicadores mencionados, aparecen también el punto de equilibrio y cobertura de interés.

El segundo y tercer componente no refleja similitudes pues en ambos casos los mismos están conformados por diferentes indicadores financieros.

Perspectivas del sector

La globalización genera cambios en el comportamiento de cualquier grupo social de manera positiva o negativa. Tal es el caso que, para algunas empresas la globalización induce al desarrollo y para otras, este fenómeno genera crisis. No obstante, las sociedades buscan adaptarse y hacer frente a dichos cambios con el propósito de permanecer a largo plazo (Carillo Punina , 2019, pág. 17).

En este contexto, la innovación y la cultura organizacional se convierten en factores determinantes. Rodríguez (2009) en la investigación de Carrillo Punina (2016) manifiesta que la cultura organizacional es un subsistema complicado que funciona dentro de otros sistemas también complicados los cuales se denominan organización y contexto. En la investigación titulada Medición de la cultura organizacional, Carillo Punina define a este concepto como un conjunto de prácticas, creencias y valores que generan identidad, compromiso y pertenencia por parte de los miembros de la empresa.

La empresas que pertenecen al sector retail, comprenden lo descrito en el párrafo anterior, es por ello que a pesar de que el 2020, fue un año complicado, Corporación El Rosado mantuvo un crecimiento importante ya que ahora tiene la mira puesta en su plan de expansión, lo que le ha permitido una sustancial incorporación de sus almacenes Mini (catorce locales) en diferentes barrios y ciudadelas bajo el concepto de almacenes pequeños con el objetivo de fortalecer las relaciones con sus clientes y atender a la demanda, dicho plan continúa durante el 2021. Pero no solo eso, dentro de los otros formatos, Corporación el Rosado dio apertura a cuatro locales de Mi Comisariato y Ferrisariato en

Guayaquil y sus alrededores. También los almacenes Tía y Supermaxi de Corporación Favorita continúan su plan de expansión geográfica con la incorporación de nuevas sucursales, es así como en el último trimestre del año 2020 dieron apertura a tres locales en Guayaquil y Los Ríos. Las tres principales empresas que manejan supermercados en el país facturan cada año cerca de 4.000 millones de dólares, lo que les hace ubicarse entre las quince firmas con más nivel de ingresos registrados (Eluniverso.com, 2021).

Además, las operaciones de estas grandes cadenas suplieron parte de la caída de los ingresos que toleraron otros de sus negocios. Por lo anterior, se espera que, cumpliendo con los objetivos de expansión y fortalecimiento del mercado, las empresas pertenecientes al sector retail mantengan un crecimiento en sus niveles de facturación (Eluniverso.com, 2021).

Demostración de Hipótesis

- La hipótesis número uno de esta investigación estableció que al incrementarse las ventas se incrementa la rentabilidad, a pesar de que este enunciado parezca evidente no siempre aumentar las ventas significa un aumento en la rentabilidad de los negocios; esta hipótesis se rechaza ya que analizando la rentabilidad en base al conjunto de indicadores los resultados demuestran que algunos decrecen año tras año mientras que las ventas aumentan, dicha situación se debe a que algunos indicadores tienen una correlación positiva y otros negativa además, debemos tomar en cuenta que las fórmulas de cálculo incluyen o excluyen a una o más cuentas. Por tal motivo al incrementar las ventas también se pueden incrementar los costos o gastos por lo que, los resultados pueden no verse reflejados en la utilidad.
- De acuerdo a la hipótesis número dos si aumenta la rentabilidad la liquidez aumenta levemente, analizando la correlación que existe entre estas dos variables podemos concluir que en algunos casos ambas guardan una relación negativa para ambas empresas; ya que se genera un aumento en los resultados de las razones de rentabilidad y sin embargo las razones de liquidez

tienden a disminuir, por otro lado, los indicadores de rentabilidad respecto a la razón corriente tiene una correlación positiva baja. Por lo que se rechaza la hipótesis ya que no se cumple en todos los casos.

- La hipótesis número tres menciona que cuando disminuye la rentabilidad aumenta el nivel de deuda; una vez aplicado el método de correlación de Pearson los resultados arrojan una correlación negativa entre las variables rentabilidad y deuda. Se concluye entonces que dicha hipótesis es aceptada, significa que cuando disminuye el beneficio que produce el capital para la empresa aumenta la cantidad de recursos que han sido financiados de forma externa.

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

Introducción

En este capítulo mostramos las conclusiones más relevantes obtenidas como resultado de nuestra investigación, el cual muestra argumentos importantes para futuras investigaciones dando a conocer más sobre el sector retail en Ecuador, asimismo, se manifiestan recomendaciones que pueden tomarse en consideración para el análisis de otras empresas pertenecientes al sector.

Conclusiones

- Del análisis de correlaciones rentabilidad – liquidez se puede deducir que ambas empresas mantienen una correlación negativa es decir que, de existir un aumento de la rentabilidad los indicadores de liquidez tienden a disminuir, al contrario si existe una alta liquidez es decir una alta disponibilidad de dinero entonces la rentabilidad en estos casos será de menor proporción, esto se puede sustentar en el análisis de las razones financieras pues la Corporación El Rosado muestra una falta de liquidez a corto plazo pero podemos afirmar que la empresa es rentablemente atractiva para nuevos inversores, mientras que La Fabril tiene una alta liquidez a corto plazo pero al momento de realizar el análisis de rentabilidad nos muestra que no es muy rentable ya que a partir de la utilidad operacional los gastos van aumentando y los ingresos crecen en poca proporción por lo que sus niveles de rentabilidad tienen a disminuir año tras año.
- Los resultados en cuanto a la correlación rentabilidad - endeudamiento demuestran que dichas variables guardan una correlación negativa, lo cual nos indica que, cuando aumenta el beneficio económico de la actividad realizada de la empresa (rentabilidad) disminuyen los préstamos y obligaciones financieras que la empresa adquiere (deuda), lo anterior, se ratifica en el análisis de la Corporación el Rosado puesto que al aumentar su rentabilidad ya antes explicada, el nivel de

deuda disminuye es decir tiene los recursos necesarios para pagar sus deudas, de modo que, el valor de financiamiento de terceros por cada dólar que aportan los socios al patrimonio es favorable; mientras que en La Fabril el endeudamiento de la empresa va aumentando esto no quiere decir que sea desfavorable ya que para la empresa es algo sano en función de aumentar el valor de la misma a través del financiamiento con terceros.

- En cuanto al análisis de las ventas en relación con la rentabilidad hemos interpretado que al aumentar las ventas no aumenta la rentabilidad de la empresa, pues esto depende de la utilidad como tal, es decir, las ventas menos los costos, gastos e impuestos por lo que netamente con las ventas no puede haber una relación directa; Corporación El Rosado tiene una rentabilidad buena pero no es consecuencia del aumento de ventas ya que en los estados financieros se ve reflejado que incluso en ciertos años aumenta la rentabilidad pero tiene una disminución en ventas, la rentabilidad existente en dicha empresa se debe a otros factores, por ejemplo, en el margen neto es decir al restar los costos y gastos a las ventas, la utilidad neta frente al activo y la utilidad neta frente al patrimonio, en La Fabril de igual manera se puede mencionar que la rentabilidad no es muy elevada pero tampoco tiene una relación directa con las ventas netamente sino más bien está reflejada en el margen bruto es decir las ventas menos los costos.
- Analizando la correlación deuda – liquidez podemos destacar que ambas variables mantienen una correlación baja, sin embargo, los resultados en cuanto a pasivo patrimonio y prueba ácida dan la impresión de que los créditos otorgados por terceros estarían incrementando levemente la liquidez de la empresa y que, por ello, Corporación El Rosado tendría la capacidad para realizar pagos de intereses; en el caso de la empresa La Fabril, esto puede explicarse a través de los resultados de razones de endeudamiento pues más del 65% de los recursos están financiados de forma externa y por tanto los acreedores estarían aportando más que los accionistas al patrimonio y como resultado la empresa debe destinar más recursos para cubrir

sus intereses, por ello, la correlación en cuanto a la cobertura de interés y prueba acida es más significativa.

- La relación que existe entre rentabilidad y punto de equilibrio permite comprender que en un nivel de ventas determinado no se obtiene ni pérdida ni ganancia; la correlación entre punto de equilibrio con relación al margen bruto es positiva y baja, pues las empresas por su giro de negocio compran productos y los venden con cierto margen de utilidad, sin embargo, si las ventas cubren únicamente los costos en los que se incurre, no existe rentabilidad, por ello necesariamente dependen del volumen de ventas para obtener rentabilidad. De acuerdo al cuadro comparativo del análisis vertical se evidencia que dentro de los ingresos de actividades ordinarias la venta de bienes posee mayor participación dentro del total de los ingresos, por tanto, se concluye que las empresas del sector dependen total y absolutamente de la venta de sus inventarios no solo para cubrir el total de sus egresos sino también para obtener ganancia.
- Del análisis comparativo de la matriz de componentes rotado se concluye que los indicadores rentabilidad son los más significativos en el sector, esto se debe a que los mismos reflejan la relación que existe entre los diferentes resultados (utilidad operacional y utilidad neta, con respecto a las ventas); como los estados financieros reflejan utilidad en cada periodo, dichos indicadores contribuyen de manera significativa directa al primer componente.
- En base al análisis factorial de componentes en la empresa Corporación El Rosado tres componentes agrupan el 85,47 % de frecuencia acumulada en el que el primer componente “Dimensión Rentabilidad – Endeudamiento” nos indica que los indicadores de rentabilidad son inversos a los indicadores de endeudamiento; en el segundo componente “Dimensión Endeudamiento – Actividad” mientras mejor rendimiento operativo tenga la empresa se reduce la necesidad de endeudamiento; y por último el tercer componente “Dimensión Liquidez” nos muestra que para que exista mayor liquidez en la empresa debe ser mayor el periodo de pago a

los proveedores, en cuando a la empresa La Fabril podemos decir que los tres componentes principales agrupan el 81,77% de frecuencia acumulada, en el primer componente “Dimensión Rentabilidad – Deuda” nos indica que mientras más rotación de inventarios haya mayor será la liquidez de la empresa por lo tanto la rentabilidad disminuye y aumenta la deuda, en el componente dos “Dimensión Actividad – Endeudamiento” mientras el número de veces que se realice el pago a proveedores disminuye la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de sus recursos aumenta, finalmente en el componente tres “Dimensión Rentabilidad – Endeudamiento – Liquidez” si existe menor rentabilidad existe mayor endeudamiento y mayor liquidez.

- Al finalizar esta investigación se cumplieron con los objetivos planteados como se muestra a continuación: sustentar teórica y empíricamente la investigación lo cual se llevó a cabo en el capítulo II; en el capítulo III se efectuó el objetivo de determinar la metodología de estudio para el desarrollo de investigación; posteriormente, se desarrolló el análisis financiero de las empresas y se identificaron las correlaciones entre los indicadores de ambas empresas; finalmente lo anterior, sirvió de base para el cumplimiento del objetivo general de investigación en el que se planteó determinar la incidencia de la rentabilidad de las empresas en su situación financiera en el periodo 2010 – 2019 y a través de ello se pudieron aceptar o rechazar las hipótesis de investigación que obedecían al capítulo I.

Recomendaciones

- Analizar los periodos de rotación de sus inventarios a fin de que se establezcan diferentes iniciativas que incrementen los niveles correspondientes y el ciclo de operación de los mismos esto se puede realizar a través de una disminución en los tiempos de abastecimiento manteniendo un nivel óptimo en stock al igual que teniendo un enfoque con precisión del pronóstico de la demanda.

- Gestionar eficientemente la cartera de clientes y proveedores para reducir el tiempo de recuperación de cuentas por cobrar y aumentar los periodos de pago a sus acreedores, para ampliar mucho más el mercado, buscar la fidelización de clientes y buscar nuevas oportunidades de venta.
- Buscar mecanismos que ayuden a mantener las ventas elevadas por encima del punto de equilibrio.
- Efectuar el análisis de la rentabilidad global de la empresa en base al conjunto de indicadores que sustentan esta investigación.
- Mantener la misma representación en cuanto al activo y pasivo ya que el activo corriente es mayor al pasivo corriente, esto es favorable, demostrando que las empresas no tienen problemas de liquidez a corto plazo.
- Mantener el patrimonio neto numeroso con respecto al pasivo pues es mejor que las empresas deban dinero a sus propios socios que a personas ajenas a la misma (terceras personas).
- Las empresas deben enfocar sus esfuerzos en el ciclo de conversión del efectivo con el fin de reducirlo a través de mejores acuerdos de pago con sus proveedores y recuperar sus cuentas por cobrar en menos tiempo.

Bibliografía

- Aching Guzman, C. (2005). *Ratios Financieros* . Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2005/09/ratios-financieros-matematicas-financieras-1.pdf>
- Ochoa-González, C., Sánchez-Villacres, A., Andocilla- Cabrera, J., Hidalgo - Hidalgo, H., & Medina-Hinojosa, D. (2018). El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del cantón milagro. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 19.
- Quemada Clariana, E. (14 de 08 de 2015). *Tu estrategia es mentira*. Obtenido de <https://www.expansion.com/blogs/quemada/2015/08/14/tu-estrategia-es-mentira.html>
- Alí , M. (2014). El Retail y sus desafíos presentes y futuros. *ÉLogística* .
- Amat, O. (2012). *Contabilidad y finanzas* . España: Grupo Planetas .
- Armijo, M., & Pública, G. (2009). Manual de planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. *Ilpes/Cepal*, 103.
- Asociación Española para la Calidad (AEC). (2019). *Asociación Española para la Calidad (AEC)*. Obtenido de <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/indicadores#:~:text=El%20indicador%20de%20eficacia%20mide%20el%20logro%20de%20los%20resultados%20propuestos.&text=Los%20indicadores%20de%20eficiencia%20mi den,que%20ver%20con%20la%20productividad>.
- Azofra Palenzuela, V. (1995). Sobre el análisis financiero y su nueva orientación. *Análisis de estudios económicos y empresariales*, No. 10, pp. 9-28.
- Bodie , Z., & Merton , R. (2004). *Finanzas*. Pearson Educación.
- Burbano , J. (2005). *Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de recursos*. Mc Graw Hill Bogotá. Tercera Edición.

CAAD Retail Design . (03 de abril de 2020). *Covid-19 y el retail: el futuro del sector tras la pandemia* .

Obtenido de <https://www.caad-design.com/covid-19-y-el-retail-el-futuro-del-sector-tras-la-pandemia>

Carillo Punina , Á. (marzo de 2019). *Cultura organizacional y desempeño financiero en*. Obtenido de

http://base.socioeco.org/docs/documento_completo.pdf-pdf1b.pdf

Chiavenato, I., & Atayde , A. (1993). *Iniciación a la organización y técnica comercial* . McGraw-Hill.

Comunicacional, M. (07 de 10 de 2013). *Maestriadicom*. Obtenido de

<https://maestriadicom.org/articulos/claves-para-abordar-el-diseno-metodologico/>

Corporación El Rosado . (s.f.). *Corporación El Rosado*. Obtenido de <https://www.elrosado.com/>

Deloitte. (2020). *El futuro del sector Retail*. Obtenido de

<https://www2.deloitte.com/es/es/pages/consumer-business/articles/El-futuro-del-sector-Retail.html>

Domínguez , D., & Salas , J. (2012). Anuario de ratios financieros sectoriales en México para análisis

comparativo empresarial . *Ra Ximhai: revista científica de sociedad, cultura y desarrollo sostenible* , 8(2), 267-281.

Durán , G., & Kremerman , M. (Febrero de 2008). *Caracterización del Sector Retail – Comercio al por*

menor: una mirada general. Obtenido de <http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2010/09/Cuaderno-7-Retail.pdf>

eadic. (21 de 08 de 2015). *La estrategia de una empresa: características*. Obtenido de

<https://www.eadic.com/la-estrategia-de-una-empresa/>

EADIC. (21 de 08 de 2015). *La estrategia de una empresa: características*. Obtenido de

<https://www.eadic.com/la-estrategia-de-una-empresa/>

ecommerceBD. (2020). *El mercado de comercio electrónico en China*. Obtenido de El mercado de

comercio electrónico en China

- ecommerce.DB. (2020). *Tendencias, hechos y cifras para su mercado*. Obtenido de <https://ecommercedb.com/en/markets>
- Ehrhardt , M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas corporativas*. Cengage Learning Editores.
- EL COMERCIO. (2019). El 'retail' mueve en Ecuador más de USD 16 800 millones anuales. *LÍDERES*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/retail-ecuador-ventas-centros-comerciales.html>
- Eluniverso.com. (05 de mayo de 2021). *Las tres cadenas de supermercados más grandes van a nuevas zonas con sus formatos*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2021/02/05/nota/9610761/supermercados-nuevas-aperturas-ecuador/>
- Emprendedores . (4 de Julio de 2018). *Cinco estrategias que revolucionan el sector retail*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/gestion/tendencias-sector-retail-comercio/>
- Escobar Pineda , K., & Espinoza Mejía , Y. (2016). EVALUACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN CARRIÓN–CRUZ S, A DURANTE EL PERÍODO 2013-2014.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F., & Ferri, M. G. (1996). *Mercados e Instituciones Financieras*. Pearson Educación .
- Fagilde, C. (2009). *Presupuesto empresarial. Un enfoque Practico para el Aula*. . Venezuela: Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora.
- Fernandez-Portillo, A., Sánchez-Escobedo, M. C., Jiménez-Naranjo , H. V., & Hernandez-Mogollon , R. (2015). La importancia de la innovación en el Comercio Electrónico. *Universia business Review* , 106-125.
- Gabriela Coba. (25 de Agosto de 2019). *La internacionalización del retail exige eficiencia a las empresas ecuatorianas*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/retail-internacional-empresas-ecuador/>

- García , E., & Valencia, M. (2007). Planeación estratégica. México: trillas.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. *Pearson Education* .
- GLOBALKAM. (25 de 02 de 2021). *¿QUÉ ES RETAIL Y CÓMO ADAPTARSE A LOS CAMBIOS DEL SECTOR?*
Obtenido de <https://globalkamconsultoresretail.com/retail/>
- Gomez Rondon, F. (2001). *Presupuesto de la empresa industrial* . Ediciones fragor .
- Gómez, J., Herrera, T., & De la Hoz Granadillo , E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. . *Entramado*, 8(1), 14-26.
- Gonzales, M. (11 de agosto de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/>
- Guajardo, G. (2002). *Contabilidad financiera*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Guerrero-Martínez , D. (2012). Factores clave de éxito en el negocio del retail. *Ingeniería Industrial*, 0(030), 189-205.
- Hiberus . (2017). *Hiberus.com*. Obtenido de <https://www.hiberus.com/mercados/retail-y-distribucion#contact-message-new-form-form>
- Ibarra Mares , A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Pensamiento & Gestión*, (21), 234-271.
- INSTITUTO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS COLOMBIA . (2012). *Principales indicadores financieros y de gestión*. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- La Fabril. (s.f.). *La Fabril*. Obtenido de <https://www.lafabril.com.ec/>
- Lebet, G. (01 de 2013). *Técnicas de recolección de datos* . Obtenido de <https://gabriellebet.files.wordpress.com/2013/01/tecnicas-de-recoleccion3b3n4.pdf>
- Marrafini , H., & Baumler , M. (2006). Indicadores de negocios para soporte de decisiones en Retail Business. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3944>

- Morales , S. C., & Lorenzo , A. F. (2007). Un acercamiento a la construcción de escenarios como herramienta para la planificación estratégica de la Cultura Física en Cuba. *Lecturas: Educación física y deportes* , 12(114), 1-8.
- Moreno, M. A. (junio de 25 de 2010). *El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica*. Obtenido de Elblogsalmon.com: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
- Morillo , M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable FACES*, 4(4), 35-48.
- Muñoz Vargas, K., & Zeledón Quintanilla, R. I. (2015). Evaluación financiera a corto plazo en la empresa de servicio Telecomóvil s.a durante el período 2013 –2014.
- Nava Rosillón , M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. . *Revista venezolana de Gerencia* , vol. 14, no 48, p 606-628.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Noticias Universia Costa Rica. (04 de septiembre de 2017). *Noticias Universia Costa Rica*. Obtenido de <https://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>
- Ochoa Ramírez, S. A., & Toscano Moctezuma , J. A. (2012). Avances de la investigación en las ciencias administrativas . *Nósis: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* , Vol 21, 41 .
- Olviveras , E.-F. (13 de Septiembre de 2016). *INDICADORES DE EVALUACIÓN CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS*. Obtenido de <https://blog.grupo-pya.com/indicadores-de-evaluacion-cualitativos-y-cuantitativos/>
- Oyaga, L. (13 de Abril de 2020). *Involves Club*. Obtenido de <https://clubdeltrade.com/blog/impacto-del-covid-19-y-post-covid-en-el-retail-latinoamericano/>

- Padilla, V. (2014). *Introducción a las finanzas*. Grupo Editorial Patria .
- Page, M. (2012). *Énfasis Logística*. Obtenido de <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/64253-el-desarrollo-los-recursos-humanos-retail>
- Pérez, A. L., Rodríguez, A. C., & Molina, M. A. (2002). Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes . *Revista Española de Financiación y Contabilidad* , 31(112), 395-429.
- PerúRetail. (23 de 01 de 2020). *¿Qué es retail?* Obtenido de <https://www.peru-retail.com/que-es-retail/>
- PerúRetail. (23 de Enero de 2020). *¿Qué es retail?* Obtenido de <https://www.peru-retail.com/que-es-retail/>
- Quonext. (2017). *Quonext*. Obtenido de <https://www.quonext.com/blog/transformacion-digital-retail/>
- Ramírez, S. A., & Moctezuma, J. A. (2012). Revisión crítica de la literatura sobre el análisis financiero de las empresas. *Nóesis: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 21 (41), 73-100.
- Reinoso, P., & Zabala, V. (15 de Enero de 2020). *Las empresas más grandes por ingresos de Ecuador*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/las-empresas-mas-grandes-por-ingresos-de-ecuador>
- Retail Software . (3 de octubre de 2019). *TENDENCIAS QUE REVOLUCIONARÁN EL RETAIL ESTE 2020*. Obtenido de <https://rp3.com.ec/tendencias-que-revolucionaran-el-retail-este-2020/>
- RetailNewTrends. (2020). *EL FUTURO DEL RETAIL TRAS EL COVID-19*. Obtenido de <https://retailnewstrends.me/el-futuro-del-retail-tras-el-covid-19/>
- Revista Lideres . (11 de Noviembre de 2019). *El 'retail' mueve en Ecuador más de USD 16 800 millones anuales*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/retail-ecuador-ventas-centros-comerciales.html#:~:text=En%20el%202013%20en%20el,base%20en%20el%20Reino%20Unido>.
- Rico, R. R. (2002). *Retail marketing: el nuevo marketing para el negocio minorista*. Pearson Education.

- Rincón , H., Cherema , N., & Burgos, J. (2011). Estrategias financieras y competitividad en las pymes del sector metalmeccánico. *Revista arbitrada venezolana del Núcleo LUZ-Costa Oriental del Lago*, Vol. 6 Nº 1, 2011, pp. 131 - 150.
- Robinson, M., & Last , D. (2009). *Un modelo básico de presupuestación por resultados*. Notas técnicas y manuales sobre gestión financiera pública .
- Rodrigo, S. (27 de febrero de 2016). *CALCULANDO EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN 4 SIMPLES PASOS*.
Obtenido de Grandes Pymes: <https://www.grandespymes.com.ar/2016/03/08/calculando-el-punto-de-equilibrio-en-4-simples-pasos/>
- Roncancio , G. (12 de 12 de 2019). *Estrategia: ¿Qué es? y las herramientas para crearla*. Obtenido de <https://gestion.pensem.com/estrategia-que-es-y-las-herramientas-para-crearla>
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*.
- Sánchez , B. (2004). Administración financiera . *Campaña Osa* .
- Sánchez Roy, D., & Rangel López, O. (2010). Estrategias financieras de capital de trabajo en empresas farmacéuticas. *Libre empresa*, 13: 53-64.
- Shick, A. (2002). *¿ La presupuestación tiene algún futuro?* CEPAL.
- Strategy Digital . (23 de Septiembre de 2018). *Tiendas Retail en Ecuador 2018, entre lo digital y lo físico*.
Obtenido de <https://strategydigital.ec/tiendas-retail-en-ecuador%E2%9C%85/>
- Strategy Digital. (23 de Septiembre de 2018). *Tiendas Retail en Ecuador 2018, entre lo digital y lo físico*.
Obtenido de <https://strategydigital.ec/tiendas-retail-en-ecuador%E2%9C%85/>
- Superintendencia de Compañías. (S/f). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- The Nielsen Company. (2016). *Packaging para alimentos y bebidas*. Obtenido de <http://www.packaging.enfasis.com/articulos/74171-seis-tendencias-del-retail-latinoamerica>
- Toro, D. (2014). *Análisis financiero*. Ecoe Ediciones.

Universidad de Alcalá. (24 de Diciembre de 2019). *¿Qué es el análisis cuantitativo?* Obtenido de

<https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/que-es-analisis-cuantitativo/>

Van Horne , J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administracion Financiera* . México : PEARSON

EDUCACIÓN.

Váquiro, J. (3 de diciembre de 2019). *Pymesfuturo*. Obtenido de

<https://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>

Villacis Cardenas, C. (2018). ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR RETAIL EN EL ECUADOR, DURANTE

EL PERIODO 2007 AL 2017. *Bachelor's thesis*, 8-10.

Zoilo , P., Diego , R., & Manuel , H. (2005). *Hacer empresa: un reto*. Editorial Nueva Empresa.