

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ESTADÍSTICA Y FINANZAS**

**CARRERA DE FINANZAS**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIEROS EN FINANZAS**

**“PROPUESTA PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD  
FINANCIERA DE LA EMPRESA DISMAC s.c.c.”**

**AUTORES: JOSÉ ALEJANDRO CEVALLOS GALLARDO  
MARJORY NOEMÍ GUAMBA MAFLA**

**DIRECTOR DE TESIS: ING. VICENTE PRIETO S.**

**QUITO, 2013**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo dedico a las personas que contribuyeron para el feliz término de mi vida profesional, de manera muy especial: a Dios por darme la fuerza y sabiduría en mi vida, a mis padres y hermanos por brindarme siempre su amor y a mi novia por su apoyo incondicional.

**José Cevallos Gallardo**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis papitos por sus consejos, por su comprensión, por su constancia, por ser el mejor ejemplo que tengo en mi vida, por su sincero y gran amor, por haberme regalado a la mejor familia, por su ayuda y su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, me han enseñado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mi hermana mi chiquita la que amo con todo mi corazón, mi fuerza de todos los días, mi compañera, mi mejor amiga, mi más grande orgullo y el mejor regalo que mis papitos me pudieron dar.

A mi familia por ser un pilar fundamental en mi vida.

**Marjory Noemí Guamba Mafla**

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios por guiarme y acompañarme a lo largo de mi vida, por ser mi fortaleza en los momentos de dificultad y mi guía espiritual.

Le doy gracias a mis padres por ser siempre un ejemplo de vida y lucha constante en los tiempos de adversidades y brindarme su amor incondicional.

A mis hermanos por haberme apoyado con su amor y sobre todo por su confianza incondicional los quiero.

A mis abuelitos por ser mis segundos padres y por siempre darme ánimos para que no declinara en los momentos de dificultad.

A mi compañera de tesis por su apoyo incondicional y por ser pilar fundamental para culminar con éxito esta etapa maravillosa.

A la universidad central Por darnos la oportunidad de adquirir conocimientos y crecer profesionalmente.

**José Cevallos Gallardo**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar le agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta donde me encuentro, por darme las fuerzas necesarias que necesitaba cada día de mi vida y más aun cuando sentía desfallecer, por permitirme cumplir un sueño mas.

A mis papitos que son lo mejor que tengo en mi vida, mi apoyo, mi fortaleza mi ejemplo a seguir, gracias a ellos a su paciencia, a su amor a toda su dedicación, a su cariño soy la persona que soy, porque sin ellos nada sería igual en mi vida.

A mi mejor amiga, a mi compañera incondicional, mi consejera, mi alegría de cada día a mi hermana Lizeth.

A mi familia que siempre ha estado en todo momento a mi lado. (Ñañita Vero, Chiito las quiero muchísimo gracias por todo su apoyo)

A mi profesor Ing. Vicente Prieto por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis.

**Marjory Noemí Guamba Mafla**

## AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL

Yo José Alejandro Cevallos gallardo en calidad de autor de la tesis realizada sobre "Propuesta para mejorar la sostenibilidad financiera de la empresa Diamac s.c.c" por la presente autorizo a LA UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autor me corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirá vigente a mi favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8,19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Quito a, 10 de junio de 2013



Firma

José Alejandro Cevallos Gallardo

CC. 1711893824

josecevallosgallardo@hotmail.com

## AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL

Yo Marjory Noemi Guamba Mafla en calidad de autora de la tesis realizada sobre "Propuesta para mejorar la sostenibilidad financiera de la empresa Diamac s.c.c" por la presente autorizo a LA UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autora me corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirá vigente a mi favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8,19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su reglamento.

Quito a, 10 de junio de 2013

Marjory Guamba

Firma

Marjory Noemi Guamba Mafla

CC. 1722705074

marjoryguamba@hotmail.com

Señor Economista  
Enrique Lasprilla  
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**  
Presente.

Señor Decano:

En atención al oficio No. 1281-2012-DT de abril 16 de 2012, mediante el cual me designa como Director del desarrollo de la Tesis intitulada "PROPUESTA PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA DISMAC s.c.c.", previo a la obtención del Título de Ingenieros en finanzas, presentado por la señores egresados Marjory Guamba Mafla y José Cevallos Gallardo, debo indicar a usted que durante el desarrollo de la investigación fue necesario realizar ajustes y modificaciones al plan de tesis, el mismo que estoy adjuntando al presente.

Por lo expuesto y en razón de que el estudio de la tesis se ha enmarcado en los objetivos e hipótesis planteadas a través del desarrollo de los capítulos, doy por terminada la Dirección de esta Tesis; a partir del presente, los señores egresados puede continuar con los trámites pertinentes.

Atentamente



Ing. Vicente Prieto S.  
PROFESOR



**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**Telf. 2523211 – 2529129 -2229358-Apartado 1088 Quito – Ecuador**

**DEPARTAMENTO DE TESIS**

**CALIFICACION DE TESIS DE GRADO**

**TITULO DE LA TESIS**

"PROPUESTA PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA DISMAC S.C.C"

**EGRESADOS:**

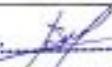
MARJORY NOEMÍ GUAMBA MAFLA, JOSÉ ALEJANDRO CEVALLOS GALLARDO

**CUIMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

SE CUMPLE CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS CUANDO SE PLANTEA Y SE DEMUESTRA QUE CON UNA NUEVA ESTRATEGIA SE MEJORA LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA DISMAC S.C.C DISTRIBUIDORA DE INSUMOS Y REACTIVOS MÉDICOS.

**DEMOSTRACION DE HIPOTESIS**

LAS HIPÓTESIS SE MUESTRAN CUANDO SE EXAMINAN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA CON EL PROPÓSITO DE GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA, LO CUAL PERMITIRÁ OPTIMIZAR RECURSOS, CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO.

RECIBIDO:   
FECHA: 23 JUL 2015  
HORA:   
DEPARTAMENTO DE TESIS

**METODOLOGIA Y VARIABLES UTILIZADAS**

LA METODOLOGÍA ES EL INSTRUMENTO QUE ENLAZA EL SUJETO CON EL OBJETO DE INVESTIGACIÓN, SIN LA METODOLOGÍA ES CASI IMPOSIBLE LLEGAR A LA LÓGICA QUE CONDUCE AL CONOCIMIENTO. LOS MÉTODOS UTILIZADOS FUERON EL INDUCTIVO - DEDUCTIVO, QUE OBTIENE CONCLUSIONES GENERALES A PARTIR DE PREMISAS PARTICULARES.

LAS VARIABLES UTILIZADAS SON LIQUIDEZ, RENTABILIDAD, ENDEUDAMIENTO.

**CONCORDANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CON EL RESULTADO DE LA INVESTIGACION**

EXISTE CONCORDANCIA ENTRE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CUANDO SE DEMUESTRAN QUE AL REALIZAR UNA INVERSIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE NUEVAS OFICINAS PERMITIRÁ UN BUEN FUNCIONAMIENTO Y POR ENDE SE OBTENDRÁN MEJOR EFICIENCIA EN BENEFICIO DE LA EMPRESA.

NOTA: 9 (NULVE)

RECOMIENDA LA PUBLICACION DE ESTA TESIS SI NO X

RAZON DE LA PUBLICACION

DEPARTAMENTO DE TESIS: APRUEBA LA PUBUCACION SI NO

PROFESOR: ING. VICENTE PRIETO S.

FIRMA.



FECHA: QUITO 23 DE JULIO DE 2013

DEPARTAMENTO DE TESIS  
FECHA: 23/07/2013  
PROFESOR: VICENTE PRIETO S.

Quito 25 de julio de 2013

Señor Economista  
Enrique Lasprilla  
Decano  
Facultad de Economía  
Presente

De mi consideración:

De acuerdo a las instrucciones impartidas por usted, procedo a informar analíticamente sobre la tesis titulada "PROPUESTA PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA DISMAC s.c.c." presentado por los egresados, JOSÉ ALEJANDRO CEVALLOS GALLARDO y MARJORY NOEMÍ GUAMBA MAFLA, previa la obtención del título de Ingenieros en Finanzas.

#### Cumplimiento de los Objetivos

Los objetivos planteados mejorar la eficacia y eficiencia financiera de la Empresa **DISMAC s.c.c.**, distribuidora de insumos y reactivos médicos, por medio del análisis y evaluación de los productos y servicios que ofrece la Empresa a sus clientes del sector público y privado, con la finalidad de competir y crecer en el sector de venta de insumos médicos. Con la aplicación del FODA permitieron identificar los mecanismos por medio de los cuales se pueden determinar la forma de cómo utilizando las Herramientas, la gestión, la técnica y los indicadores, se puede llegar a una manejo especializado y moderno de los recursos realizando la identificación del riesgo y poder determinar utilizando parámetros adecuados, un desarrollo de políticas y cumplir con determinadas normas de manejo financiero a través de la utilización eficiente del recurso utilizando una administración por procesos, mitigando los Riesgos, lo que permite cumplir con la misión y visión establecida y con ello alcanzar el objetivo propuesto, mejorar la gestión y el control financiero, permitiendo que la empresa **DISMAC** sea productiva y competitiva en el tiempo.

#### DEMOSTRACION DE HIPOTESIS

Las hipótesis planteadas fueron demostradas en el desarrollo de los capítulos llegando a establecer conclusiones y recomendaciones las cuales permitieran el desarrollo de la actividad comercial y el manejo del recurso financiero eficientemente, utilizando varios mecanismos canalizándolos adecuadamente y técnicamente, lo que permitirá el mejor manejo de los recursos financieros y estos se verán reflejados en la eficiencia adquirida en función de un,

---

buen manejo del riesgo, permitiendo el desarrollo del servicio y sus beneficiarios sean la comunidad, los usuarios y de la propia empresa **DISMAC**.

#### **METODOLOGIA Y VARIABLES UTILIZADAS**

Se utilizó la recopilación de información, entrevistas y revisión de proformas presupuestarias, organigrama de funciones y procesos, lo que permitió el análisis y obtener conclusiones y la formulación de una propuesta real que permite que se cumpla el objetivo planteado, verificando la importancia que tiene el aplicar sistemas modernos de gestión y control para mitigar los riesgos en el manejo de recursos.

#### **BIBLIOGRAFÍA**

La bibliografía utilizada fue la adecuada.

#### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las conclusiones y recomendaciones expuestas en el trabajo son el resultado del desarrollo de los diferentes capítulos y la comprobación del cumplimiento de las hipótesis planteadas, llegándose a concluir que la gestión de innovación de **DISMAC** tiene por objeto, crear valor junto con sus clientes, potenciar sus capacidades a través de la vinculación y relación con redes de trabajo que fortalezca sus procesos de competitividad, productividad y crecimiento, creando productos y servicios de calidad, la aplicación de esta metodología y la administración por procesos basados en normas, mitiga los riesgos en las operaciones, permite una administración técnica, la toma oportuna de correctivos en función del riesgo asumido, contar con un plan financiero para garantizar la sostenibilidad de la empresa, lo que permite garantizar un mejor análisis y el mejoramiento continuo en el diferente accionar de la administración y un mejor control garantizando el buen manejo dado a sus recursos, la calidad del producto y del nivel de precios. lo que también permitirá garantizar la permanencia del mismo en el tiempo, especialmente en el manejo del recurso financiero demostrando lo importante del buen manejo de los fondos, con una proyección del flujo de caja.

**Nota                    nueve            (9)**

Atentamente,



Ing. Fernando Sevilla

**Profesor**

I

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR  
FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS  
Escuela de Estadística y Finanzas

---

DEPARTAMENTO DE TESIS .- CALIFICACION DE TESIS DE GRADO

---

**TITULO DE LA TESIS.-** Propuesta para mejorar la sostenibilidad financiera de la empresa DISMAC s.c.c

**EGRESADOS:** Cevallos Gallardo José Alejandro y Guamba Mafía Marjory Noemi

---

**CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:**

El objetivo general se cumple con el desarrollo del capítulo cuarto, al preparar y presentar la estrategia correspondiente; aunque la situación financiera no mejora sustancialmente.

El objetivo específico uno, se cumple con el desarrollo y presentación del capítulo dos, sin embargo, no se identifican los problemas derivados del diagnóstico, salvo uno relacionado con la débil organización.

El objetivo específico dos, no se cumple en la forma planteada, pues no se señalan específicamente los problemas de los departamentos de la empresa; lo que se hace es un análisis de la información financiera de los años 2009, 2010 y 2011; a través de los análisis vertical y horizontal, y de las razones financieras.

En cuanto al tercer objetivo específico, respecto a la preparación de un plan financiero para garantizar la sostenibilidad de la empresa DISMAC, se cumple de manera aceptable; sin embargo, existen puntos conceptuales discutibles.

---

**DEMOSTRACION DE HIPOTESIS**

La Hipótesis General relacionada con la examinación de la situación financiera de la empresa, se logra demostrar de manera suficiente y clara.

La hipótesis específica primera, se logran demostrar con el desarrollo del capítulo dos.

La hipótesis específica segunda referente a la creación de un modelo de sostenibilidad financiera que permita incrementar la liquidez de la empresa, no se demuestra de manera específica. Además que, la empresa no tiene problemas de solvencia.

La hipótesis específica tercera relacionada con la implantación de la propuesta, si bien se desarrolla la misma, no se demuestra la diferencia con el pasado que justifique su aplicación.

---

*[Firma]*

*[Firma]*  
16 JUN 2013

## METODOLOGIA Y VARIABLES UTILIZADAS

La metodología aplicada es la que usualmente se emplea en este tipo de trabajos de investigación; al igual que las técnicas propuestas.

Las técnicas utilizadas para el desarrollo del trabajo de investigación, son válidas y se evidencia con los datos anexos, que fueron aplicadas suficientemente.

Igualmente los indicadores y variables que se han utilizado en la preparación y presentación de datos, y en el análisis correspondiente, evidencian y demuestran su validez.

---

## CONCORDANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CON EL RESULTADO DE LA INVESTIGACION

Las conclusiones tienen relación con los temas presentados y desarrollados, al igual que las recomendaciones.

Existe una razonable concordancia entre las conclusiones y recomendaciones y éstas con los temas desarrollados.

Las recomendaciones son pertinentes aunque incompletas, y se considera que su presentación justifica el esfuerzo del trabajo realizado, toda vez que están orientadas a la búsqueda de una sostenibilidad financiera técnicamente preparada. Sin embargo, no existe una recomendación dirigida a la aplicación de la propuesta desarrollada y presentada en el trabajo de investigación

---

NOTA: Nueve (9)

RECOMIENDA LA PUBLICACION DE ESTA TESIS:

SI  NO

RAZON DE LA PUBLICACION

---

DEPARTAMENTO DE TESIS: APRUEBA LA PUBLICACION

SI  NO

---

PROFESOR Eco. Jaime Torres Heredia

FIRMA



FECHA Julio 17 de 2013.

## INDICE GENERAL

### CAPITULO I: PLAN DE TESIS

1.1.ANTECEDENTES.....	1
1.2.JUSTIFICACIÓN.....	3
1.3.IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4.DELIMITACIÓN.....	3
1.4.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	3
1.4.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	4
1.5.OBJETIVOS.....	4
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.6.HIPÓTESIS.....	5
1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	5
1.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	5
1.7.METODOLOGÍA.....	5
1.7.1 PLAN ANALÍTICO.....	9

### CAPITULO II: DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA DISMAC S.C.C

2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	13
2.1.1 AUMENTO DE CAPITAL.....	14
2.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	16
2.2.1 CONCEPTO.....	16
2.2.2 MISIÓN.....	17
2.2.3 VISIÓN.....	18
2.2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES.....	18
2.2.5 PRINCIPALES FUNCIONES.....	19
2.2.6 SUMINISTROS Y EQUIPOS MÉDICOS QUE OFRECE LA EMPRESA...	30
2.2.7 CLIENTES EXTERNOS.....	34
2.2.8 NIVEL DE COMPETITIVIDAD.....	35
2.3 ANÁLISIS FODA.....	36
2.3.1 FORTALEZAS.....	37
2.3.2 OPORTUNIDADES.....	37
2.3.3 DEBILIDADES.....	38
2.3.4 AMENAZAS.....	38
2.4 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA.....	39

2.5 IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS.....	46
2.5.1 ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	47
2.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	49

### **CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

3.1 ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA.....	52
3.1.1 BALANCE GENERAL.....	52
3.1.1.1 ACTIVO.....	53
3.1.1.2 PASIVOS.....	53
3.1.1.3 PATRIMONIO.....	53
3.1.2 ESTADO DE RESULTADOS.....	56
3.1.2.1 INGRESOS.....	56
3.1.2.2 COSTOS Y GASTOS.....	56
3.2 ANÁLISIS FINANCIERO.....	58
3.2.1 MÉTODOS Y TÉCNICAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	58
3.2.1.1 MÉTODO VERTICAL.....	59
3.2.1.2 MÉTODO HORIZONTAL.....	70
3.2.1.3 INDICADORES FINANCIEROS.....	80
3.2.1.3.1 LIQUIDEZ O SOLVENCIA.....	81
3.2.1.3.2 ACTIVIDAD O ADMINISTRACIÓN.....	87
3.2.1.3.3 ENDEUDAMIENTO.....	95
3.2.1.3.4 RENTABILIDAD.....	99

### **CAPÍTULO IV: PROPUESTA PARA MEJORARA LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA**

4.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	104
4.1.1 PROPUESTA.....	105
4.1.2 PLAN DE NEGOCIOS.....	106
4.1.3 INCREMENTO DE VENTAS EN DISMAC S.C.C.....	106
4.2 METAS.....	107
4.3 ACTIVIDADES Y RESPONSABLES.....	107
4.4 INVERSIÓN DE LA PROPUESTA.....	108
4.4.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.....	109
4.4.1.1 FINANCIAMIENTOS PARA ACTIVOS FIJOS.....	110
4.4.2 INVERSIÓN DE TALENTO HUMANO.....	113
4.4.2.1 CONTRATACIONES DE PERSONAL.....	113
4.4.2.2 CAPACITACIONES DEL PERSONAL.....	113
4.4.2.3 FINANCIAMIENTOS PARA TALENTO HUMANO.....	115

4.5 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	115
4.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	117
4.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO.....	120
4.8 INDICADORES FINANCIEROS.....	123
4.9 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	128
4.10 COSTO DE CAPITAL.....	130
4.10.1 COSTOS DE CAPITAL SIMPLE.....	130
4.10.2 COSTOS DE CAPITAL MIXTO.....	131
4.11 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	131
4.11.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	132
4.11.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	133

## **CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1 CONCLUSIONES.....	135
5.2 RECOMENDACIONES.....	136
5.3 BIBLIOGRAFIA.....	137

## INDICE DE CUADROS

CUADRO 1 CAPITAL SOCIAL.....	14
CUADRO 2 AUMENTO DE CAPITAL.....	15
CUADRO 3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	17
CUADRO 4 LISTA DE PRODUCTOS.....	31
CUADRO 5 ANALISIS FODA.....	44
CUADRO 6 ARBOL DE PROBLEMAS.....	49
CUADRO 7 BALANCE GENERAL AÑOS 2009, 2010, 2011.....	54
CUADRO 8 ESTADO DE RESULTADOS AÑOS 2009, 2010, 2011.....	57
CUADRO 9 BALANCE GENERAL AÑOS 2009, 2010, 2011.....	60
CUADRO 10 ESTADO DE RESULTADOS AÑOS 2009, 2010, 2011.....	67
CUADRO 11 BALANCE GENERAL AÑOS 2009, 2010, 2011.....	71
CUADRO 12 ESTADO DE RESULTADOS AÑOS 2009, 2010, 2011.....	76
CUADRO 13 RAZÓN DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA.....	82
CUADRO 14 RAZÓN ACTIVIDAD O ADMINISTRACIÓN.....	89
CUADRO 15 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.....	96
CUADRO 16 RAZÓN DE RENTABILIDAD.....	100
CUADRO 17 ACTIVIDADES Y RESPONSABLE.....	108
CUADRO 18 INVERSIÓN DE LA PROPUESTA.....	109
CUADRO 19 TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	111
CUADRO 20 INVERSIÓN DE MANO DE OBRA.....	113
CUADRO 21 INVERSIÓN CAPACITACION PERSONAL.....	114
CUADRO 22 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	116
CUADRO 23 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	118
CUADRO 24 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	121
CUADRO 25 RAZÓN DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA.....	123
CUADRO 26 RAZÓN DE RENTABILIDAD.....	125
CUADRO 27 RAZÓN DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN.....	126
CUADRO 28 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.....	127
CUADRO 29 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	129
CUADRO 30 CALCULO DE COSTO DE CAPITAL O TMR.....	131
CUADRO 31 VALOR ACTUAL NETO.....	132
CUADRO 32 TASA INTERNA DE RETORNO.....	134

## INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1 PARTICIPACION DE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	35
GRAFICO 2 BANCOS.....	62
GRAFICO 3 CUENTAS POR COBRAR.....	63
GRAFICO 4 INVENTARIO.....	64
GRAFICO 5 DEPRECIACIÓN ACUMULADA.....	65
GRAFICO 6 DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR.....	66
GRAFICO 7 UTILIDAD DEL EJERCICIO.....	66
GRAFICO 8 INGRESOS Y GASTOS.....	70
GRAFICO 9 CAJA BANCOS.....	73
GRAFICO 10 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR.....	74
GRAFICO 11 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A PROVEEDORES.....	75
GRAFICO 12 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	75
GRAFICO 13 INGRESOS.....	78
GRAFICO 14 GASTOS.....	80
GRAFICO 15 RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA.....	83
GRAFICO 16 ROTACION DE ACTIVIDAD.....	91
GRAFICO 17 PERIODO PROMEDIO DE PAGO Y COBRO.....	93
GRAFICO 18 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.....	97
GRAFICO 19 RAZÓN DE RENTABILIDAD.....	101
GRAFICO 20 PROYECCION DE VENTAS.....	117
GRAFICO 21 RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA.....	124
GRAFICO 22 RAZON DE RENTABILIDAD.....	125
GRAFICO 23 RAZON DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN.....	127
GRAFICO 24 RAZON DE ENDEUDAMIENTO.....	128

**PROPUESTA PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE  
LA EMPRESA DISMAC s.c.c**

**PROPOSAL TO IMPROVE BUSINESS FINANCIAL SUSTAINABILITY  
OF THE COMPANY DISMAC s.c.c**

**RESUMEN EJECUTIVO**

La empresa Dismac s.c.c distribuidora de insumos reactivos y equipos médicos localizada en la ciudad de Quito. Su principal problema es la débil organización dentro de la empresa. Los motivos de la situación actual en la que se encuentra son producto de decisiones tomadas de forma empírica sin un estudio y análisis previo para el personal que labora dentro de la misma. Sin darse cuenta que del talento humano depende la evolución y competitividad de una empresa dentro del mercado, siendo el motor de la misma, ellos hacen que se logre los objetivos y las metas propuestas. Adicionalmente la falta de nueva infraestructura ocasiona actividades poco productivas, la poca eficacia en el despacho de la mercadería se debe a un espacio físico limitado y las oficinas no se encuentran debidamente distribuidas ocasionando incomodidad y por lo tanto no hay buen rendimiento en los trabajadores. Para superar estos inconvenientes se propone la creación de nuevas oficinas, capacitación continua para los trabajadores para así enfrentar de manera optima a los retos que se presentan en el mercado llegando de esta manera a la excelencia.

**PALABRAS CLAVES**

PROPUESTA / MEJORAR / SOSTENIBILIDAD / FINANCIERA / EMPRESA / DISMAC  
S.C.C

## **ABSTRACT**

The company Dismac s.c.c, reagents and supplies distributor of medical equipment, is located in the city of Quito. Its main problem is the weak organization within the company. The reasons for the current situation it is in, is the result of decisions made in an empirical way without prior review and analysis for staff working within it. Not realizing that human talent and competitiveness depends on the evolution of a company in the market, being the engine of it, they make it achieve the objectives and goals. Additionally, the lack of new infrastructure causes unproductive activities, low effectiveness in the delivery of the goods is due to limited space and offices are not properly distributed causing discomfort and therefore, there is not a good performance in workers. To overcome these drawbacks, we propose the creation of new offices, ongoing training for workers so as to optimally meet the challenges presented in the market, coming this way to excellence.

## **KEYWORDS**

PROPOSAL / IMPROVE / SUSTAINABILITY / FINANCIAL / COMPANY / DISMAC SCC

# **CAPITULO I**

## **PLAN DE TESIS**

### **1.1. ANTECEDENTES**

En la actualidad los problemas políticos, financieros, económicos que atraviesa el país está perjudicando a las pequeñas y medianas empresas se están viendo perjudicadas, sin darnos cuenta que son un pilar fundamental para la economía del país, ya que son generadoras de fuentes de empleo, ayudan de manera directa a la sostenibilidad de hogares y por ende al país.

Con la ayuda de las pequeñas empresas se impulsa el desarrollo de una comunidad, porque al mejorar la calidad de vida de su fuerza laboral, estos intervienen en el progreso individual y familiar, mejorando también los niveles de educación de cada uno de los miembros de estas familias.

Todas las PYMES buscan siempre permanecer y crecer en el mercado, ser competitivos, hoy en día las empresas ecuatorianas atraviesan por una delicada estructura financiera y una gestión empresarial no profesional ocasionando pérdidas recurrentes, mal manejo de recursos humanos creando conflictos laborales, el no utilizar tecnología adecuada, además de que los mercados cada vez se ven más reducidos con alta competencia.

El sector de la salud ha crecido vertiginosamente, y los cambios tecnológicos han obligado a las empresas que desarrollan esta actividad económica, a efectuar ajustes e innovaciones dentro de las mismas, y esto se logra contando con información veraz y oportuna para que los gerentes, puedan tomar decisiones para la optimización de los recursos que posee.

El avance de la medicina ha exigido el desarrollo paralelo del sector que fabrica y comercializa los insumos y equipos médicos los mismos que se van fortaleciendo día a día, este reto tan grande lo han tomado las empresas que quieren seguir en el mercado.

Las sociedades que se dedican a este tipo de negocio buscan siempre las mejores opciones para llegar a los consumidores, por lo que no se hace fácil permanecer en el mercado. La sostenibilidad financiera tiene como objetivo la reducción de la dependencia del financiamiento externo y el establecer un mecanismo para la generación de recursos propios orientados a garantizar la suficiencia económica y financiera en mediano y largo plazo.

Dismac que es una Sociedad Civil Comercial fue creada un seis de febrero de 1990 surge de la idea de Mónica Cruz Ramírez en tener su propio negocio en la venta de materiales médicos, insumos y reactivos para laboratorio su inicio lo realiza con la compra-venta en pequeñas cantidades del material antes descrito, sus primeros clientes fueron las farmacias, laboratorios con capacidad de atención restringida, poco a poco fueron creciendo sus clientes y las necesidades se hicieron más grandes y fue así como tomo la decisión de unirse a dos de sus hermanos Silvia Cruz y Edison Cruz para formar una sociedad civil comercial. Enfocada a la venta de materiales médicos, insumos y reactivos para laboratorios, clínicas y hospitales.

Las perspectivas económicas y sectoriales, al igual que las proyecciones financieras de la organización, están afectadas por la significativa incertidumbre que se desprende de la actual económica.

El criterio central que debe imperar en la planeación financiera para el 2009 es la prudencia y la permanente vigilancia de las variables críticas. En ese sentido, una estrategia financiera. Nos permitirá tener bases solidas para ser competitivos en el mercado.

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

La sostenibilidad financiera busca garantizar la subsistencia de una empresa, porque si se cuenta con datos reales y precisos, la empresa puede elaborar el presupuesto de una manera eficiente y eficaz. Evitando el fracaso financiero y llevando al éxito a la empresa. Las decisiones financieras dependen del éxito o fracaso de la misma organización y la posición competitiva dentro del mercado.

La importancia de este trabajo investigativo busca contar con una garantía que fomente la seguridad económica de la empresa y pueda competir en el mercado, ya que muchas organizaciones por no tener una adecuada planificación financiera pueden llegar al fracaso y a la quiebra. Y conociendo la situación real de la organización se puede alcanzar estabilidad económica y ser competitivos en el mercado.

## **1.3. IDENTIFICACION EL PROBLEMA**

¿La utilización de una garantía de sostenibilidad financiera, basada en el análisis financiero y el estudio de balances generales de la empresa Dismac s.c.c y del departamento financiero, ayudara para optimizar recursos manteniendo un modelo financiero solido, responsable y seguro?

## **1.4. DELIMITACIÓN TEMPORAL Y ESPACIAL**

### **1.4.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL**

El estudio se realizará en la ciudad de Quito, empresa Dismac s.c.c distribuidora de insumos y reactivos médicos, en un periodo desde el año 2009 hasta el 2011 proyectando hasta el 2016

## **1.4.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL**

Distrito Metropolitano de Quito en la calle Montufar N9-11 y Esmeraldas edificio Tamayo 3er.Piso  
Oficinas 402-302-303.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Plantear una estrategia para mejorar la sostenibilidad financiera de la empresa Dismac s.c.c.  
distribuidora de insumos y reactivos médicos.

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ✓ Realizar un diagnostico interno de la situación financiera de la empresa Dismac s.c.c.
  
- ✓ Identificar principales problemas e inconvenientes en los diferentes departamentos de la empresa.
  
- ✓ Establecer un plan financiero para garantizar la sostenibilidad de la empresa Dismac s.c.c., con el objeto de optimizar recursos y cumplir metas establecidas.

## **1.6. HIPOTESIS**

### **1.6.1. HIPOTESIS GENERAL**

Examinar la situación económica de la empresa Dismac s.c.c con el objetivo de garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa la cual permitirá optimizar recursos, crecimiento y competitividad en el mercado.

### **1.6.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS**

- ✓ Analizar la posición económica y financiera de la empresa Dismac s.c.c, ayudará a un mejor desarrollo y crecimiento en el mercado.
- ✓ Crear un modelo de sostenibilidad financiera fundamentada en el análisis financiero y balances generales de la empresa Dismac s.c.c. permitirá incrementar la liquidez de la empresa.
- ✓ Implementar una propuesta de sostenibilidad para la empresa Dismac s.c.c. permitirá la existencia y el crecimiento de la misma en el mercado.

## **1.7. METODOLOGIA**

### **METODOS DE INVESTIGACION**

La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación, Sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento. Los métodos a utilizarse son los siguientes: <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [http://html.rincondelvago.com/metodologia-de-investigacion\\_1.html](http://html.rincondelvago.com/metodologia-de-investigacion_1.html)

**Los Métodos Inductivo:** Obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, que se caracteriza por cuatro etapas básicas: la observación y el registro de todos los hechos; el análisis y la clasificación de los hechos; la derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos; y la contrastación.<sup>2</sup>

**El Método Sintético:** Es un método por el cual se analizan varios hechos ocurridos para unificar todos sus elementos, a partir de esto nos permitirá tener una síntesis de todos sus elementos y establecer una explicación lógica.<sup>3</sup>

**El método analítico:** Es un método que encuentran vinculados con la generalización y concreción, que emplearemos al obtener la información requerida a través de documentos, libros y el internet.<sup>4</sup>

**Método de la observación:** Con observación se permite conocer la realidad mediante la percepción directa de los objetos y fenómenos. Puede utilizarse en distintos momentos de una investigación más compleja: en su etapa inicial se usa en el diagnóstico del problema a investigar y es de gran utilidad en el diseño de la investigación.<sup>5</sup>

**El método de la Medición:** La medición es el método que se desarrolla con el objetivo de obtener información numérica acerca de una propiedad o cualidad del objeto, proceso o fenómeno, donde se comparan magnitudes medibles y conocidas.<sup>6</sup>

---

<sup>2</sup> <http://definicion.de/metodo-inductivo/>

<sup>3</sup> <http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.1.htm>

<sup>4</sup> <http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.1.htm>

<sup>5</sup> <http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.1.htm>

<sup>6</sup> <http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.1.htm>

## TECNICAS

Es el conjunto de instrumentos y medios a través de los cual se efectúa el método y solo se aplica a una ciencia. La diferencia entre método y técnica es que el método es el conjunto de pasos y etapas que debe cumplir una investigación y este se aplica a varias ciencias mientras que técnica es el conjunto de instrumentos en el cual se efectúa el método.<sup>7</sup>

**Técnicas Documentales:** Permiten la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia. Entre las técnicas documentales tenemos:

- ✓ Lectura
- ✓ Subrayado
- ✓ Resúmenes
- ✓ Reseñas

**Técnicas Estadísticas:** Debido a la naturaleza de la investigación se debe trabajar con cuadros y gráficos de estadística descriptiva, los mismos que permitirán obtener, información más precisa, tabular datos y analizarlos.

**Técnicas De Campo:** Permiten la observación en contacto directo con el objeto de estudio, y el acopio de testimonios que permitan confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda de la verdad objetiva. Entre las técnicas de campo tenemos:

---

<sup>7</sup> VALDERRAMA Santiago “Métodos y técnicas de la Investigación científica”

**La entrevista:** es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional.

**El cuestionario:** El cuestionario es un instrumento básico de la observación en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formula una serie de preguntas que permiten medir una o más variables.

## VARIABLES

<b>VARIABLES E INDICADORES</b>			
<b>DOMINIO</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FORMA DE CALCULO</b>
DISMAC S.C.C	Estados Financieros	Indicadores Financieros	Formula de los indicadores
	Liquidez	Prueba Acida	$\frac{\text{activo corriente} - \text{inventario}}{\text{pasivo corriente}}$
	Liquidez	Razón Corriente	$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$
	Eficiencia	Rotación Inventario	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{inventario promedio}}$

## **1.7.1 PLAN ANALITICO**

### **CAPITULO I: PLAN DE TESIS**

1.1. ANTECEDENTES

1.2. JUSTIFICACIÓN

1.3. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1.4. DELIMITACIÓN

1.4.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL

1.4.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL

1.6.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1.7. METODOLOGÍA

1.7.1 PLAN ANALÍTICO

1.7.2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

1.7.3. BIBLIOGRAFÍA

### **CAPITULO II: DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA DISMAC s.c.c**

2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

2.1.1 AUMENTO DE CAPITAL

## 2.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### 2.1.1 CONCEPTO

### 2.2.2 MISION

### 2.2.3 VISION

### 2.2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES

### 2.2.5 PRINCIPALES FUNCIONES

### 2.2.6 SUMINISTROS Y EQUIPOS MEDICOS QUE OFRECE LA EMPRESA

### 2.2.7 CLIENTES EXTERNOS

### 2.2.8 NIVEL DE COMPETITIVIDAD

## 2.3 ANALISIS FODA

### 2.3.1 FORTALEZAS

### 2.3.2 OPORTUNIDADES

### 2.3.3 DEBILIDADES

### 2.3.4 AMENAZAS

## 2.4 ANALISIS FODA DE LA EMPRESA

## 2.5 IDENTIFICACION DE PROBLEMAS

### 2.5.1 ARBOL DE PROBLEMAS

## 2.6 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

## **CAPITULO III: ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA**

## 3.1 ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

### 3.1.1 BALANCE GENERAL

#### 3.1.1.1 ACTIVO

#### 3.1.1.2 PASIVO

#### 3.1.1.3 PATRIMONIO

### 3.1.2 ESTADO DE RESULTADOS

#### 3.1.2.1 INGRESOS

#### 3.1.2.2 COSTOS Y GASTOS

### 3.2 ANALISIS FINANCIERO

#### 3.2.1 METODOS Y TECNICAS DEL ANALISIS FINANCIERO

##### 3.2.1.1 METODO VERTIVCAL

##### 3.2.1.2 METODO HORIZONTAL

##### 3.2.1.3 INDICADORES FINANCIEROS

###### 3.2.1.3.1 LIQUIDEZ O SOLVENCIA

###### 3.2.1.3.2 ACTIVIDAD O ADMINISTRACION

###### 3.2.1.3.3 ENDEUDAMIENTO

###### 3.2.1.3.4 RENTABILIDAD

## **CAPÍTULO IV: PROPUESTA PARA MEJORARA LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA**

### 4.1 OJETIVOS DE LA PROPUESTA

#### 4.1.1 PROPUESTA

#### 4.1.2 PLAN DE NEGOCIOS

#### 4.1.3 INCREMENTO DE VENTAS EN DISMAC s.c.c

### 4.2 METAS

### 4.3 ACTIVIDADES Y RESPONSABLES

### 4.4 INVERSION DE LA PROPUESTA

#### 4.4.1 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

##### 4.4.1.1 FINANCIAMIENTO PARA ACTIVOS FIJOS

#### 4.4.2 INVERSION DE TALENTO HUMANO

4.4.2.1 CONTRATACION DE PERSONAL

4.4.2.2 CAPACITACION DEL PERSONAL

4.4.2.3 FINANCIAMIENTO PARA TALENTO HUMANO

4.5 PROYECCION DE INGRESOS

4.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO

4.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

4.8 INDICADORES FINANCIEROS

4.9 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

4.10 COSTO DE CAPITAL

4.10.1 COSTO DE CAPITAL SIMPLE

4.10.2 COSTO DE CAPITAL MIXTO

4.11 EVALUACION FINANCIERA

4.11.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

4.11.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

## **CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1 CONCLUSIONES

5.2 RECOMENDACIONES

## **CAPITULO II**

### **DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA DISMAC s.c.c**

#### **2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA**

Un seis de febrero de 1990 surge la idea de Mónica Cruz Ramírez en tener su propio negocio en la venta de materiales médicos, insumos y reactivos para laboratorio su inicio lo realiza con la compra-venta en pequeñas cantidades del material antes descrito, sus primeros clientes fueron farmacias, laboratorios con capacidad de atención restringida, poco a poco fueron creciendo sus clientes y las necesidades se hicieron más grandes y fue así como tomo la decisión de unirse a dos de sus hermanos Silvia Cruz y Edison Cruz para formar una sociedad civil comercial.

En la ciudad de Quito, capital de la republica del Ecuador el viernes 28 de junio de 1996 ante el DOCTOR EDGAR PATRICIO TERAN GRANDA, Notario Quinto de este Cantón, comparecen los señores Mónica Cecilia Cruz Ramírez estado civil casada; Silvia Patricia Cruz Ramírez de estado civil casada y Edison Cruz Ramírez de estado civil soltero, los compareciente todos por sus propios y personales derechos, mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados y residentes en esta ciudad de Quito, solicitan elevar la petición a Escritura Pública la Sociedad Civil y Comercial “Distribuidora de Materiales DISMAC s.c.c.” conforme a los estatutos que se detallan en el documento legal, y de acuerdo a lo dispuesto en el Código Civil vigente. El capital social de la compañía es de TRES MILLONES DE SUCRES (\$ 3`000.000) dividido de la siguiente manera:

**CUADRO No. 1**  
**CAPITAL SOCIAL**

<b>SOCIOS</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	<b>CAPITAL PAGADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	<b>Sucres</b>	<b>Sucres</b>	
Mónica Cruz	2.100.000,00	2.100.000,00	70%
Silvia Cruz	450.000,00	450.000,00	15%
Edison Cruz	450.000,00	450.000,00	15%
<b>TOTAL</b>	<b>3.000.000,00</b>	<b>3.000.000,00</b>	<b>100%</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA

En la tabla 1 encontramos que la organización está conformada por personas naturales, la Sra. Mónica Cruz posee un 70% de participaciones y sus dos hermanos Silvia Cruz y Edison Cruz con el 15% cada uno.

### **2.1.1 AUMENTO DE CAPITAL**

En la ciudad de Quito, capital de la republica del Ecuador un miércoles 25 de junio del 2001, ante el DOCTOR GONZALO ROMAN CHACON, Notario Decimo Sexto de este Cantón comparecen los socios de la Empresa Dismac s.c.c solicitando AUMENTO DE CAPITAL Y DETERMINACION DEL NUMERO DE PARTICIPACIONES SOCIALES Y REFORMA DE ESTATUTOS de conformidad a la vigencia monetaria que impera en la actualidad en el país, Quedando la cuantía en USD \$ 2.000,00 (dos mil 00/100 dólares americanos), estableciendo la participación de los socios en las mismas condiciones que la establecida en la FUNDACION Y CONSTITUCION DE SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL, dividido de la siguiente manera:

**CUADRO No. 2**  
**AUMENTO DE CAPITAL**

<b>SOCIOS</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO</b> Suces	<b>CAPITAL PAGADO</b> Suces	<b>AUMENTO DE CAPITAL</b> Dólares	<b>PORCENTAJE</b>
Mónica Cruz	2.100.000,00	2.100.000,00	1.400,00	70%
Silvia Cruz	450.000,00	450.000,00	300,00	15%
Edison Cruz	450.000,00	450.000,00	300,00	15%
<b>TOTAL</b>	3.000.000,00	3.000.000,00	2000,00	100%

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA

En la tabla 2 encontramos que la organización aumento su capital de 3'000.000,00 millones de sucres, a la fecha de aumento de capital eran equivalentes a 120,00 dólares a \$2.000,00 dólares, quedando la participación de los socios con el mismo porcentaje.

Actualmente la Empresa **DISTRIBUIDORA DE MATERIALES “DISMAC”** se encuentra funcionando en la calle Montufar N9-11 y Esmeraldas 3er.Piso Oficinas 402-302-303 del Edificio Tamayo en la ciudad de Quito.

Desde entonces Dismac s.c.c. se dedica a la comercialización y distribución de: Materiales – Insumos y Equipos Médicos para Laboratorios, Hospitales, Clínicas.

La existencia de Dismac s.c.c. depende de la preferencia de sus clientes, y la lealtad de los mismos, lo que se logra cuando el desempeño percibido del producto coincide con las expectativas del cliente, es decir cuando existe satisfacción en los mismos.

Por tal motivo hoy en día se busca siempre las mejores opciones de comercialización para llegar a los consumidores. Cabe recordar que si una empresa quiere lograr sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, debe establecer una cultura organizacional en la que el trabajo de todos los integrantes esté enfocado en complacer al cliente.

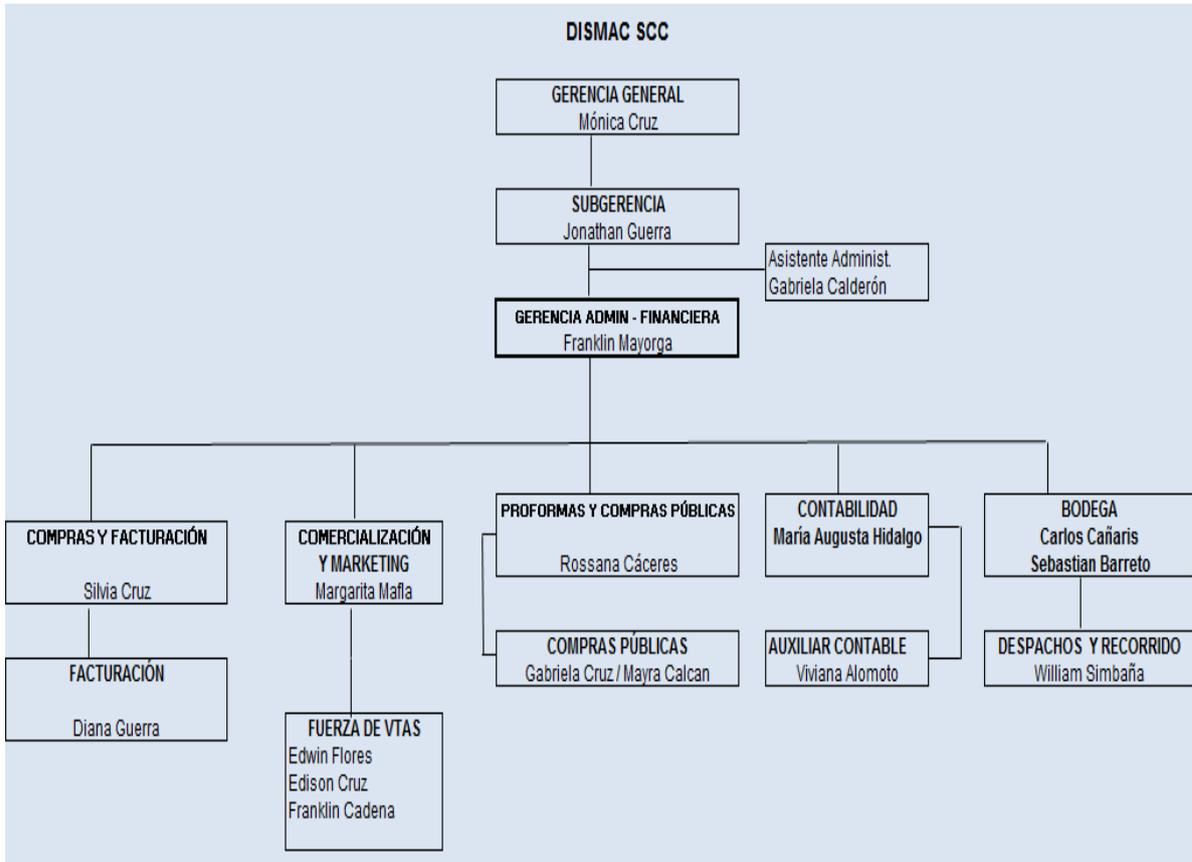
## **2.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

### **2.2.1 CONCEPTO**

La estructura organizacional es la coordinación de una serie de parte de sus elementos dispuestos en un cierto orden y con determinadas relaciones entre ellos. Esta ordenación ha de ser relativamente duradera posteriormente suma los modos en que ésta divide su trabajo en distintas tareas y los mecanismos a través de los cuales consigue la coordinación entre ellas. Es un modelo relativamente estable, todo lo relativo a relaciones, actividades, derechos y obligaciones, que es preciso fijar mediante reglas y ordenanzas.

La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.

**CUADRO No. 3**  
**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

### 2.2.2 MISION

Nuestra misión es brindar soluciones innovadoras a los profesionales de la salud ofreciendo insumos y equipos médicos de calidad que les permita atender eficientemente a sus pacientes.

### **2.2.3 VISION**

Dismac S.C.C., será el socio por excelencia de los profesionales de la salud, proveyéndoles permanentemente de insumos y equipos médicos de calidad, conjugando de esta manera, la eficiencia en la atención a los pacientes y los avances tecnológicos. Seremos reconocidos por aportar a la modernización del área de salud en el país.

### **2.2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES**

- ✓ Es ayudar a los profesionales de la salud a cumplir con su misión de atender con calidad a sus pacientes y asegurar que los servicios prestados sean eficientes.
  
- ✓ Ser una empresa reconocida a nivel nacional por su comercialización de insumos y equipos médicos.
  
- ✓ Permitir ofrecer productos a través del contacto directo con el cliente y/o consumidor final con el objeto de satisfacer sus necesidades de consumo mediante la visita personalizada de nuestro Representante de Ventas, asegurándose de esta manera, una amistosa y perdurable relación de negocios.
  
- ✓ Ser una empresa innovadora, que a través de equipos de trabajo altamente productivos y motivados proveamos productos y servicios de alta calidad.
  
- ✓ Preparar y capacitar a los empleados de acuerdo al campo en el que se desarrollan para que se desempeñen con eficiencia todas sus actividades.

## **2.2.5 PRINCIPALES FUNCIONES**

En las principales funciones de cada área encontraremos las diferentes obligaciones y responsabilidades que existen en la empresa.

### **JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

- ✓ Gestionar estrategias de venta.
- ✓ Nombrar administrador.
- ✓ Modificar los estatutos (normas de comportamiento entre ellos)
- ✓ Ampliar o disminuir el capital
- ✓ Liquidar la sociedad (dar de baja), en caso de ser necesario.

### **GERENTE GENERAL**

- ✓ Aprobar vacaciones de los jefes de área.
- ✓ Comunicar oficialmente a los colaboradores de Dismac, las decisiones que se tomen en Comité.
- ✓ Controlar el cumplimiento de los procedimientos que se llevan a cabo en Dismac.

- ✓ Receptar los informes de las diferentes áreas, por parte de las jefaturas, para análisis y toma de decisiones.
- ✓ Elaborar normativa y políticas que rijan a Dismac, para el mejoramiento del cumplimiento de funciones en cada departamento.
- ✓ Coordinar con la Gerente, Gerente Administrativo – Financiero y Jefaturas, las actividades y decisiones para llevar a cabo el buen funcionamiento de la empresa.

## **GERENTE ADMINISTRATIVO FINANCIERO**

- ✓ Control de balances y reportes contables.
- ✓ Control de aportes al Servicio de Rentas Internas.
- ✓ Análisis presupuestario y financiero para la toma de decisiones.
- ✓ Controlar y evaluar los reportes de las áreas de Proforma, Facturación, Compras, Bodegas.
- ✓ Apoyar a las diferentes áreas en la técnica y conocimiento para el buen desarrollo de la empresa.
- ✓ Apoyar y capacitar al área de ventas.
- ✓ Coordinar directamente con la gerencia las decisiones que abarquen diferentes recursos, a través de un análisis.

## **CONTABILIDAD CONTADOR GENERAL**

- ✓ Revisar, elaborar, registrar y pagar a proveedores y tarjetas de crédito de Dismac.
- ✓ Revisar, calcular descuentos y comisiones de todos los empleados como corresponda.
- ✓ Elaborar roles de pago para todo el personal.
- ✓ Emitir cheques y pagar sueldos.
- ✓ Elaborar y presentar las declaraciones de impuestos SRI.
- ✓ Aprobar reposición de caja chica.
- ✓ Anular facturas en el sistema.
- ✓ Verificar ingreso de ventas en el sistema.
- ✓ Elaborar e ingresar notas de crédito.
- ✓ Revisar el ingreso de compras en el sistema, entregar reporte al encargado de compras.
- ✓ Conciliar bancos.
- ✓ Elaborar comisiones para vendedores Excel.
- ✓ Revisar depósitos a favor de Dismac.
- ✓ Elaborar balances e impuestos a la renta.

## **ASISTENTE CONTABLE**

- ✓ Ingresar al sistema o al Excel las compras realizadas (verificando cantidades en la factura y físico y las fechas de caducidad).
- ✓ Ingresar compras ficticias previa autorización de facturación y bodega.
- ✓ Entregar facturas a contabilidad con respaldo de orden de compra y solicitud de compra.
- ✓ Archivar solicitud y orden de compra en orden ascendente.
- ✓ Apoyar al contador general en todas las disposiciones posibles.

## **BODEGA CUSTODIO RESPONSABLE**

- ✓ Revisar formato de reposición de bodega.
- ✓ Verificar las fechas de caducidad, para notificar al Dpto. compras y realice el cambio de insumos a los proveedores.
- ✓ Elaborar y enviar al área de compras, la solicitud de compra de insumos médicos y de limpieza.
- ✓ Revisar códigos y perchaje de los productos, tanto físicos, como en documentos y en el sistema.
- ✓ Hacer guías Y enviar a clientes de provincia.
- ✓ Confirmar que los envíos salgan totalmente sellados, con los datos del beneficiario muy explícito.

- ✓ Despachar con un documento de entrega – recepción, le mercadería a los vendedores.
- ✓ Organizar al personal de bodega para todos los envíos y gestiones con respecto a mercaderías.
- ✓ Elaborar rutas de entrega para el señor chofer.
- ✓ Verificar mercadería con orden de compra.

### **ASISTENTE DE BODEGA**

- ✓ Controlar los stocks de mercaderías de inventario y reposición.
- ✓ Informar al jefe de bodega a través del formato de reposición de mercadería.
- ✓ Perchar, codificar y acomodar los productos.
- ✓ Verificar y embalar correctamente los envíos de mercadería local y nacional.
- ✓ Adjuntar a los envíos (factura, guías de remisión y retención).
- ✓ Revisar y contar mercaderías que se va a enviar.

### **CHOFER**

- ✓ Receptar la ruta de entregas por parte del jefe de bodega.
- ✓ Retirar y llevar mercaderías a las rutas designadas por jefe de ventas.

- ✓ Realizar todos los depósitos y trámites designados por la empresa.
- ✓ Dejar documentos y encomiendas tanto en el terminal aéreo como terrestre.
- ✓ Ayudar al personal de bodega cuando lo solicite.
- ✓ Realizar trámites en notarias.
- ✓ Hacer cobros de acuerdo a las prescripciones del responsable de cartera.

## **RESPONSABLE DE PROFORMAR**

- ✓ Analizar precios para competir en compras públicas.
- ✓ Receptar solicitudes de oferta.
- ✓ Conocer y manejar el portal de compras públicas.
- ✓ Receptar pedidos de clientes vía telefónica.
- ✓ Elaborar licitaciones de participación en compras públicas.
- ✓ Proformar de acuerdo a la necesidad de la empresa.
- ✓ Apoyar a la gerencia en información de nuevos competidores en el sector público, para tomar decisiones de competitividad.
- ✓ Notificar a la gerencia acerca de las proformas solicitadas, frente a las efectivas, cada semana, por cantidad y cliente (Reportar al Gerente Administrativo, acerca de las proformas que no cubrieron el presupuesto de cotizaciones públicas).

## **ASISTENTE DE PROFORMA**

- ✓ Conocer y manejar el portal de compras públicas.
- ✓ Receptar pedidos de clientes vía telefónica.
- ✓ Realizar cartas o pliegos de acuerdo al presupuesto disponible.
- ✓ Solicitar otras proformas de otras casas comerciales.
- ✓ Realizar cartas de garantías y documentación necesarias para presentar adjunto a las proformas.
- ✓ Elaborar un informe semanal acerca de las proformas ejecutadas y solicitadas.
- ✓ Archivar las proformas en forma ascendente y ordenada.

## **RESPONSABLE DE COMPRAS Y FACTURACIÓN**

### **Facturación**

- ✓ Emitir facturas de los elementos solicitados.
- ✓ Atender llamadas de los clientes, pasar al área correspondiente.
- ✓ Tomar pedidos de clientes y vendedores en orden de llegada y priorizar de acuerdo a la experiencia para emitir las facturas.
- ✓ Atender y facturar a los clientes que se acerquen a las oficinas de Dismac.

- ✓ Enviar a bodega las facturas y copia, para el despacho de mercadería.
- ✓ Facturar compras ficticias si amerita.
- ✓ Facturar a la empresa Medical.
- ✓ Archivar facturas de ventas.
- ✓ Cartera
- ✓ Proformas

## **Compras**

- ✓ Receptar las solicitudes de compra de cada área vía mail o físico, a través del formulario de requerimientos.
- ✓ Priorizar las solicitudes de compra de acuerdo a la importancia del giro del negocio.
- ✓ Cotizar a tres proveedores y mencionar en el formulario de proveedores, a quien vamos a realizar la compra y argumentar el por qué?
- ✓ Verificar existencias y límites de stock en cada producto, para delimitar las cantidades de compra.
- ✓ Aprobar las compras coordinando con el departamento contable, para determinar la disponibilidad.
- ✓ Efectuar la compra.
- ✓ Receptar la mercadería de parte del proveedor, con revisión de factura.

- ✓ Enviar la orden de compra a bodega.
- ✓ Ingresar al sistema o al Excel las compras realizadas (verificando cantidades en la factura, fechas de caducidad y físico).
- ✓ Ingresar compras ficticias previa autorización de facturación - bodega.
- ✓ Dotar y controlar de suministros de oficina y limpieza a Dismac.
- ✓ Entregar Facturas a Contabilidad con respaldo de orden de compra y solicitud de compra.
- ✓ Hacer un cuadro de costos promedios referenciales por producto, de acuerdo a las cotizaciones, (soporte para proformar).
- ✓ Archivar solicitud y orden de compra en orden ascendente.

## **ASISTENTE ADMINISTRATIVO**

- ✓ Revisar y elaborar un informe de las tarjetas de ingreso y salida del personal de Dismac.
- ✓ Entregar y hacer sumillar el informe a Gerencia, para posteriormente enviar a Contabilidad.
- ✓ Receptar los informes semanales de las áreas de ventas, contabilidad, compras, proformas y facturación.
- ✓ Revisar los informes en compañía del Administrador (a), y determinar conclusiones de desempeño, para presentar a Mónica Cruz, mensualmente.
- ✓ Elaborar informe global de desempeño de toda la empresa, mensualmente.
- ✓ Receptar solicitudes de permiso, del personal de Dismac, para su aprobación.

- ✓ Informar la aprobación de permisos vía escrita a los solicitantes.
- ✓ Realizar escritos, cartas y oficios tanto para clientes como para proveedores, de acuerdo a la necesidad de la empresa.
- ✓ Aprobar órdenes de compra en caso de que el Administrador (a), no se encuentre en las instalaciones de Dismac, después de revisar todos los respaldos de compra.
- ✓ Atender el teléfono y citas de clientes y proveedores dirigidos a la Gerencia.
- ✓ Programar reuniones mensuales con los Jefes de Área y la Gerencia, para evaluación del desempeño.
- ✓ Elaborar el orden del día de cada reunión con las opiniones y sugerencias de cada Jefe, para tratar en la reunión.
- ✓ Tomar nota de las acciones y actividades más importantes del comité.
- ✓ Elaborar un Acta por reunión, y hacer seguimiento de las acciones tomadas.
- ✓ Controlar los ingresos de ventas por parte de los vendedores, para pago de comisiones a los mismos, en el tiempo y plazo establecido como política.

## **VENTAS**

### **Responsable o Jefe de Ventas**

- ✓ Organizar rutas de visita para cada uno de los vendedores, de acuerdo a la habilidad y experiencia que cada uno tenga en el sector y la tolerancia de trabajar en Equipo.

- ✓ Receptar el informe de visitas semanales a clientes recurrentes y potenciales, por el personal que tiene a cargo.
- ✓ Realizar visitas a clientes.
- ✓ Elaborar un informe de visitas frente a ventas efectivas, mensualmente.
- ✓ Realizar seguimiento a cada uno de los vendedores y de las visitas efectuadas, aleatoriamente (al azar).
- ✓ Impulsar las ventas, presionando al equipo de ventas.
- ✓ Análisis del presupuesto para viáticos, para las ventas provinciales, para mencionada asignación.

## **VENDEDORES**

- ✓ Hacer sumillar las visitas y ventas efectuadas en la zona o ruta, designada por el jefe de ventas.
- ✓ Presentar un informe semanal de ventas, que contenga (el número de visitas, ventas, los productos de mayor rotación y la percepción de satisfacción del cliente).
- ✓ Vender y visitar todas las entidades encargadas.

## **LIMPIEZA**

- ✓ Solicitar a compras los insumos de limpieza y alimentación.

- ✓ Ordenar las instalaciones de Dismac.
  
- ✓ Elaborar la alimentación diaria para el personal de Dismac.

### **2.2.6 SUMINISTROS Y EQUIPOS MÉDICOS QUE OFRECE LA EMPRESA**

Dismac s.c.c es una empresa distribuidora de insumos médicos distribuye: Con todos los productos que describimos a continuación la empresa puede participar en el portal de compras públicas para poder atender a nivel nacional a todas las entidades regidas por el Ministerio de Salud Pública, como hospitales, centros de salud, IESS, etc., también se distribuye insumos y equipos médicos a empresas privadas como son clínicas, laboratorios, farmacias, consultorios médicos. La labor de la empresa es entregar los insumos que requieren las entidades de manera rápida y eficiente.

**CUADRO No. 4**  
**LISTA DE PRODUCTOS**

GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO	GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO		
A	GRUPOS SANGUINEOS	FRASCO	ALBUMINA BOVINA	C	MEDIOS DE CULTIVO	CAJA	AGAR MAC-CONKEY PETRY		
		FRASCO	ANTI HUMANO COOMBS			PAQUETE	CAJAS BI-PETRY DESC		
B	QUIMICA SANGUINEA	FRASCO	ACCU-CHECK ACTIVEX 50 TIRAS	D	DISCOS DE SENSIBILIDAD	FUNDA	CEPILLOS PARA CITOLOGIA		
		SET	ACIDO URICO			FRASCO	UREA SOLUCION ESTERIL AL 40%		
		SET	ALBUMINA			FRASCO	ACIDO NALIDIXIXO		
		SET	AMILASA			FRASCO	AMIKACINA		
		SET	AUTOCAL MULTICALIBRADOR 4 X 5			FRASCO	AMOXICILINA		
		SET	BILIRRUBINA DIRECTA			FRASCO	AMPICILINA		
		UNIDAD	CLAMIDIA CASSETTE BIOPROVA			FRASCO	BACITRACINA		
		FRASCO	CLORURO DE CALCIO			FRASCO	CEFADROXILO		
		SET	COLESTEROL ENZ COLOR			FRASCO	CEFOTAXIMA X 50 DISCOS		
		CAJA	CONTROL BIOLOGICO VAPOR			FRASCO	CEFALEXINA		
		SET	CREATININA LIQUICOLOR 200 ML.			FRASCO	CIPROFLOXACINA		
		FRASCO	DETERGENTE (CLEANCER)			FRASCO	CLINDAMICINA		
		CARGA	DILUTENTE			FRASCO	CLOXACILINA		
		SET	FOSFATASA			FRASCO	ERITROMICINA		
		SET	FR LATEX			FRASCO	FOSFOMICINA X 50 DISCOS		
		SET	GLUCOSA			FRASCO	GENTAMICINA		
		SET	GLYCOHEMOGLOBIN			FRASCO	LEVOFLOXACINA		
		SET	GOT (ASAT) LIQUIUV			FRASCO	NETILMICINA		
		SET	HDL COLESTEROL			FRASCO	NITROFURANTOINA		
		UNIDAD	HELICOBACT. PYLORI ANTIG/SUERO			FRASCO	NITROFURANTOINA		
		UNIDAD	HIV 1/2 DOUBLE CHECK EN CASSET			FRASCO	OPTOCHIN		
		SET	HUMATROL			E	SOLUCIONES COLORANTES	FRASCO	ALCOHOL CETONA X 1000 ML.
		SET	LDL COLESTEROL DIRECTO					GALON	METHANOL ABSOLUTO
		SET	LIPASA 75 ML + TRUCAL U DIASYS			FRASCO	SOLUC. LUGOL		
		FRASCO	LIZANTE			FRASCO	SOLUC. SAFRANINA		
		SET	MALARIA COMBI HEXAGON HUMAN			FRASCO	SOLUC.YODO DE GRAM		
		FRASCO	MEDICOLA 50 GRS			FRASCO	WRIGHT DE 1000 ML NACIONAL		
		FRASCO	MULTICALIBRADOR			F	ANTIGENOS FEBRILES	SET	AGLUTINACIONES FEBRILES
		SET	PROTEINAS TOTALES					FRASCO	EBERTH
		SET	PRUEBA EMB. HEXAGON SANG. 3 X			G	MATERIAL DE VIDRIO	FRASCO	PARATIFICO
		UNIDAD	PSA CASSETTE PRUEBAS RAPIDA					CAJA	CUBRE OBJETOS
		UNIDAD	ROT AVIRUS EN CASSETT OPERON.					UNIDAD	ERLENMEYER DE 250 ML
UNIDAD	SIFILIS ACURE CASSETTE	UNIDAD	FRASCO DE VIDRIO 3000 CC						
SET	SODIO-RAPID(BIP)	UNIDAD	LAMPARA DE ALCOHOL VIDRIO						
FRASCO	SOLUCION MULTICLEAN	UNIDAD	PIPETAS SEROLOGICAS DE 10 ML						
SET	TOXOPLASMA LGM	CAJA	PORTA OBJETOS X 50 SIMPLES						
SET	TRIGLICERIDO	UNIDAD	PROBETA GRADUADA						
UNIDAD	TUBERCULOSIS	UNIDAD	TORUNDERO ACERO						
SET	UREA COLOR	UNIDAD	TUBO CONICO PLASTICO						
FRASCO	VDRL 5 ML. WIENER	UNIDAD	TUBO DE ENSAYO						
FRASCO	VDRL USR DE CARBON	UNIDAD	TUBOS CONICOS DE PLASTICO						

## LISTA DE PRODUCTOS

GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO	GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO		
H	ACCESORIOS PARA LABORATORIO	CAJA	AGUJAS TOMA MULTIPLE	K	INSUMOS - DISPOSITIVOS MEDICOS	CAJA	AGUJAS DESCARTABLES		
		FUNDA	BARRAS PARA COAGULOMETRO			FUNDA	ALGODÓN X 25 GMS. SANA		
		UNIDAD	CAJA TERMICA DE ESPUMA FLEX			UNIDAD	BALON PARA FISIOTERAPIA		
		UNIDAD	CEPILLOS PARA LAVAR PIPETAS			UNIDAD	BATA DE PACIENTE DESCARTABLES		
		UNIDAD	CINTA A GAS POMPLY			UNIDAD	BENDAS ELASTICAS AUTO ADH		
		FUNDA	CUBILLETES PARA CUAGULOMETRO			UNIDAD	CALZONES DESCARTABLES		
		UNIDAD	DISPENSADOR DE PAPEL EN Z			UNIDAD	CANULA DE GUEDEL		
		UNIDAD	FILTRO SUCCION SIN ROSCA			UNIDAD	CATHETER TORAXICO		
		UNIDAD	FOCO PARA LARINGOSCOPICO			UNIDAD	CHASIS CON PANTALLA		
		UNIDAD	GRADILLA ACRILICO			PAQUETE	CITO ESPATULAS DE MADERA		
		UNIDAD	GRADILLA MATALICA			UNIDAD	CLAMS UMBILICAL		
		UNIDAD	GUARDIAN (CONTENEDOR)			UNIDAD	COBIJAS TERMICAS		
		UNIDAD	LAMINA DE TIPIFICACION SANGUINEA			UNIDAD	COTONETES PEQUEÑOS		
		CAJA	LANCETAS DESCARTABLES			UNIDAD	CUCHILLETE OFTALMICO		
		UNIDAD	LAPIZ DERMOGRAFICO ROJO			UNIDAD	DEXTROSA EN AGUA		
		UNIDAD	MALETIN PARA VISITA MEDICA			UNIDAD	DISH SAFE SYTE X 1 BRAUN		
		PLIEGO	PAPEL FILTRO 60 X 60 cm			UNIDAD	EDREDONES DE 2 PLAZAS VARIOS		
		PAQUETE	PAPEL TOALLA PARA DISPENSADOR			UNIDAD	EQUIPO ABDOMINAL DESCARTABLE		
		UNIDAD	PILAS PARA EQUIPOS GLUCOMETRO			UNIDAD	EQUIPO DE ADMINISTRACION		
		UNIDAD	PLASTILINA PARA LABORATORIO			UNIDAD	EQUIPO DE PARTO DESCARTABLE		
		PAQUETE	PUNTAS DESCARTABLES			TUBO	ESPARADRAPO FIXOMULL STRETCH		
		UNIDAD	RELOJ CRONOMETRO DE 4 TIEMPOS			UNIDAD	ESPECULO VAG. DESCT. CENING		
		UNIDAD	TABLA DE MEDICION			UNIDAD	ESTILETE FLEXI-SLIP GUIA TUBO		
		UNIDAD	TERMO PORTATIL			UNIDAD	FILTRO DESCARTABLE NEPRO AFP		
		PAQUETE	TUBOS EPENDOR			UNIDAD	FRASCOS RECOLECTORES DE ORINA		
		UNIDAD	CENTRIFUGA			UNIDAD	FUNDA PLASTICA GRANDE		
		KIT	EQUIPO ACCU-CHECK ACTIVE			UNIDAD	GALON DE MATERIAL		
		I	EQUPOS PARA LABORATORIO CLINICO			GALON	AGUA DESTILADA	UNIDAD	GORROS DE ENFERMERA
						GALON	AGUA OXIGENADA	CAJA	GUANTES DE EXAM.
		J	ANTISEPTICOS - DESINFECTANTES			CAJA	AGUJAS DESCARTABLES	CAJA	HOJAS DE BISTURI
						FRASCO	ALCOHOL ANTICEPTICO	UNIDAD	JERINGILLA
						ROLLO	ALGODÓN	JUEGO	JUEGO DE SABANAS VARIOS
						GALON	ANTISEK-HIBISCRUB	UNIDAD	KIT GINECOLOGICO
UNIDAD	CANULA DE GUEDEL			UNIDAD	LACTEO DE RINGER				
UNIDAD	CAS-SODADA			TUBO	LUBRICANTE ESTERIL				
GALON	COLOR LIQUIDO CONCENTRADO			UNIDAD	MASCARILLA DESCART. CON FILTRO				
GALON	DESINFECTANTE KALIPTO			UNIDAD	MECHAS PARA LAMPARA				
SOBRRE	DETERGENTE ALKAZYME			UNIDAD	MICROGOTERO VOLUTROL				
GALON	FORMOL			PAQUETE	PAÑAL HUGGIES RECIEN NACIDO				
FRASCO	GERMIDAL O SAVLON			UNIDAD	PAÑOS CON ALCOHOL				
LITROS	JABON LIQUIDO DE MANOS			CAJA	PAÑUELOS FACIALES				
FUNDA	JABON SPRAY			PAQUETE	PAPEL HIGIENICO				
FRASCO	PERA-SAFE DESINFECTANTE			UNIDAD	RESTAURADOR DEL TOBILLO				
FRASCO	PRESEPT FRASCO			UNIDAD	SOLUCION SALINA				
GALON	SHAMPOO (JABON) QUIRURJICO			UNIDAD	SONDAS DE ALIMENTACION				
GALON	SUERO FISIOLÓGICOGLN. NACIONAL			UNIDAD	SPINOCAN				
FRASCO	TINTURA DE YODO			UNIDAD	TAPAS PARA FRASCOS				
FRASCO	VASELINA SOLIDA			UNIDAD	TERMOMETROS ORALES CLINICAL				
GALON	YODOPOVIDINE SOLUCION AL 8%			UNIDAD	VENDAS DE GASA				

## LISTA DE PRODUCTOS

GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO	GRUPO	SUBGRUPO	UNIDAD	PRODUCTO		
M	INSTRUMENTAL MEDICO	KIT	ARAÑA (SOSTENER AL PACIENTE)	N	SUTURAS	UNIDAD	CATGUT CROMADO		
		UNIDAD	BALANZA CON ELECTRONICA			UNIDAD	DAFILON		
		UNIDAD	BASURERO PEQUEÑO ROJO			UNIDAD	ETHILON 10-0 MONONYLON JHONSON		
		UNIDAD	CABESTRILLO S-M-L			SOBRES	MALLAS DE PROLENE		
		UNIDAD	CAMA ELASTICA			UNIDAD	PROLENE		
		UNIDAD	CAMILLA PLEGABLE			UNIDAD	VICRYL		
		UNIDAD	CUELLO ORTOPED BLANDO			O	MATERIAL ODONTOLOGICO	UNIDAD	ADHESIVO BONDI SDI
		UNIDAD	CUELLO PARA TIROIDES					PAQUETE	ALGODÓN DENTAL
		JUEGO	EQUIPO CUERPO EXTRAÑO					PAQUETE	AMALGAMA
		JUEGO	EQUIPO DE CIRUJA 9 PIEZAS					CAJA	ANEST. ODONT
		JUEGO	EQUIPO DE CURACION DE PIEZAS					CAJA	APLICADORES PARA ACIDO
		JUEGO	EQUIPO DE RETIRO DE PUNTOS 4					CAJA	BANDAS PARA MATRIZ
		JUEGO	EQUIPO DE SUTURA 12 PIEZAS ACME					FRASCO	EUGENOL
		UNIDAD	EQUIPO PARA LAVADO DE OIDO	UNIDAD	FRESA DE CARBURO PARA TURBINA				
		UNIDAD	FERULA DE DEDO	CAJA	IONOMERO DE VIDRIO INTERIALE				
		KIT	FERULA NEUMATICA INFLABLE	UNIDAD	MASCARILLA ODONT C/ELASTICO				
		UNIDAD	FONENDOSCOPIO DUPLEX BABY	FRASCO	OXIDO ZINC				
		UNIDAD	GRADILLA2 PELDAÑOS PINTADA	FRASCO	PASTA PROFILACTICA GELATO				
		UNIDAD	INMOVILIZADORA DE CABEZA	CAJA	PELICULAS X 150 HOJAS DVX FLOW				
		UNIDAD	INSPIROMETRO	UNIDAD	RESINA FILTEX Z 250 A2 3M				
		UNIDAD	JERINGUILLA DE KARMAN COMPLETO	P	MEDICAMENTOS	UNIDAD	AGUA BIDESTILADA AMPOLLA		
		UNIDAD	LAMPARA CUELLO DE GANZO			CAJA	ASPIRINA SOBRE		
		JUEGO	LARINGOSCOPIO ADULTO 3 HOJAS			CAJA	ATROPINA		
		UNIDAD	LINTERNA DE EXAMEN RIESTER			CAJA	BUPREX		
		UNIDAD	MANGO DE BISTURI			CAJA	CAPTOPRIL GENFAR TAB		
		UNIDAD	MARTILLO DE PERCUSION TAYLOR			UNIDAD	COMPLEJO B HOSPIMEDIKKA		
		UNIDAD	NEBULIZADOR DIAFRAGMA			UNIDAD	COMPLEJO B HOSPIMEDIKKA		
		UNIDAD	OXIMETRO DE PULSO			UNIDAD	DEXAMETHASONE TEUTO		
		BLOCK	PAPEL PARA ECOGRAFIA			UNIDAD	DICLOFENAC		
		UNIDAD	PERAS DE CAUCHO SUCCION			CAJA	EPINEFRINA		
		PARES	PILAS REFRIGERANTES			FRASCO	FLEET ENEMA-ADULTOS		
		UNIDAD	PINZA ANATOMICA			CAJA	HISTACALM		
		UNIDAD	PINZA MOSQUITO CURVA			CAJA	IBUPROFENO		
		UNIDAD	PINZA PARA DEPILACION DE CEJAS			TUBO	KETOCANAZOL GENFAR- CREMA		
		UNIDAD	PINZA QUIRURGICA			FRASCO	LINIMENTO OLIMPICO		
		UNIDAD	PLACA DESCARTABLE			CAJA	METOCLOX- COMP		
		UNIDAD	PORTA AGUJAS MAYO HEGAR			CAJA	OMEPRAZOL GENFAR CAP		
		UNIDAD	PORTA SUEROS CROMADO			CAJA	PARACETAMOL/ ACETAM GF-TAB		
		UNIDAD	SABANAS PLANAS UNA PLAZA ENTERA			JARABE	PARACETAMOLGENFAR		
		UNIDAD	SILLAS PARA EXTRACCION DE SANGRE			CAJA	RANITIDINA GENFAR		
		UNIDAD	TABLA ESPINAL DE INMOVILIZACION			FRASCO	ROXICAINA AL 2 % SIN HEPINEFRINA		
		UNIDAD	TENSIOMETRO PEDIATRICO			FRASCO	SALBUTAMOL SOLUCION		
		UNIDAD	TERMOMETRO DIGITAL CARLITOS			CAJA	SISTALGINA COMPUESTA GRAG.		
		UNIDAD	TIJERA MAYO RECTA			CAJA	TAVEGYL-AMP. 2MG/2ML.		
		UNIDAD	TORUNDERO DE VIDRIO			TUBO	VOLTAREN-AEROSOL		
		UNIDAD	VASO HUMIFICADOR PARA TANQUE			R	RAYOS X	CAJA	FIADOR AUTOM
								UNIDAD	MANDIL DE PLOMO X PROTEC
		CAJA	PEL. T OMAT 15 X 30 RA15						
		CAJA	PELICULA 7X17 PULGADAS (18 X 43)						
		CARGA	REVELADOR AUT. RX-A X 10 GLNS						

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

## 2.2.7 CLIENTES EXTERNOS

Al participar en mercados tan competitivos y tan exigentes como los actuales, se hace necesario contar con herramientas efectivas para no perder ninguna oportunidad y poder tomar ventajas competitivas. Si no ofrecemos calidad, buen precio, atención esmerada y confianza a nuestros clientes no será posible mantenernos en el mercado.

Los clientes externos son esenciales para el éxito de cualquier negocio, ya que proporcionan el flujo de ingresos a través de sus compras que la empresa necesita para sobrevivir. Los clientes externos satisfechos suelen hacer compras repetidas, así como referir a tu negocio a otras personas que conocen.

El mercado que atiende Dismac es a nivel nacional, receptando pedidos de clientes localizados en la Sierra, Costa y Oriente. Su fuerza de ventas está conformada por 5 personas. A continuación se presenta la participación porcentual de cada región dentro del total de ingresos:

Región Sierra	.....▶	50%
Región Costa	.....▶	20%
Región Amazónica	.....▶	30%

El servicio de transporte dentro de la provincia de Pichincha se realiza con el transporte propio de la empresa, mientras que el transporte al resto de provincias se contrata a terceros, es importante comentar que este rubro se incluye en el precio del producto.

## 2.2.8 NIVEL DE COMPETITIVIDAD

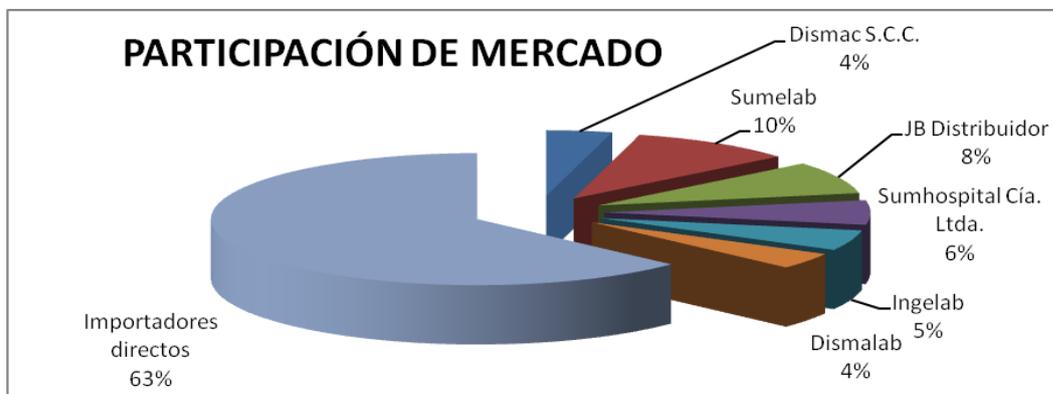
La competitividad es la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad, es decir, la optimización de la satisfacción o el precio fijados algunos factores. La competitividad depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la calidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor.

Los principales competidores de Dismac S.C.C., son: Sumelab, JB Distribuidor, Sumhospital Cía. Ltda., Ingelab y Dismalab, frente a ellos su ventaja competitiva ésta dada por los montos de compra a los que accede el cliente, los cuales dependen de sus necesidades sin que exista una cantidad mínima.

La participación porcentual de Dismac en el mercado nacional se detalla a continuación:

**GRAFICO No. 1**

### **PARTICIPACION DE LA EMPRESA EN EL MERCADO**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

## **2.3 ANALISIS FODA**

El análisis foda es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para implementación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos proyectos o proyectos de mejora.

El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser utilizado por todos los niveles de las empresas y en diferentes unidades de análisis como productos de mercado, línea de productos, unidad estratégica de negocios etc.

La información obtenida de un análisis FODA es de mucha utilidad para todo lo relacionado con análisis o estrategias de mercados.

El objetivo primordial del análisis FODA es orientarlo hacia los factores que dirigen a una empresa o negocio determinado al éxito. Por esta razón, se busca establecer con claridad y objetividad las fortalezas, oportunidades, debilidades y riesgos de tal manera de poder evaluar correctamente la situación actual de un negocio, y poder tomar las acciones necesarias para lograr los objetivos de la organización.

FODA es una sigla que significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Es el análisis de variables controlables (las debilidades y fortalezas que son internas de la organización y por lo tanto se puede actuar sobre ellas con mayor facilidad), y de variables no controlables (las oportunidades y amenazas las presenta el contexto y la mayor acción que podemos tomar con respecto a ellas es preverlas y actuar a nuestra conveniencia).

La parte interna del FODA son las fortalezas y debilidades que presenta la empresa, y al ser de naturaleza interna la empresa u organización tiene un cierto control sobre ellas. Dentro de esta parte se encuentra el análisis de recursos humanos, técnicos, financieros, tecnológicos.

La parte externa del análisis FODA está constituido por las oportunidades y las amenazas, ambos elementos externos basados en otras empresas que son consideradas como la competencia y las características propias de cada mercado, incluyendo las regulaciones. En este punto la empresa en cuestión debe ser hábil y capaz, por un lado para aprovechar las oportunidades ofertadas y por el otro para apaciguar aquellas amenazas que ponen en riesgo la estabilidad del negocio. Dentro de las oportunidades y amenazas (Micro ambiente: Proveedores, competidores, los canales de distribución, los consumidores) (Macro ambiente: economía, ecología, demografía, etcétera) de la empresa.

### **2.3.1. FORTALEZAS**

Son todos aquellos elementos positivos esenciales con lo cual cuenta la organización y gracias a los cuales tiene una organización privilegiada y diferente a la competencia.

Las fortalezas están relacionada con:

- ✓ Habilidades y capacidades que poseen.
- ✓ Recursos que se controlan.
- ✓ Actividades que se desarrollan positivamente.

### **2.3.2 OPORTUNIDADES**

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la organización y que permite obtener ventajas competitivas.

Las oportunidades se agrupan según las siguientes categorías:

- ✓ Factores económicos
- ✓ Factores sociales y políticos

- ✓ Factores tecnológicos
- ✓ Factores demográficos
- ✓ Mercados y competencia

### **2.3.3 DEBILIDADES**

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Está asociado con los recursos de los que carece, con las habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente.

Las debilidades afectan a:

- ✓ Administración y organización.
- ✓ Operaciones.
- ✓ Finanzas.
- ✓ Otros factores de la organización.

### **2.3.4 AMENAZAS**

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que puedan llegar a atentar incluso contra la permanencia de la institución.

Las oportunidades se agrupan según las siguientes categorías:

- ✓ Factores económicos.
- ✓ Factores sociales y políticos.
- ✓ Factores tecnológicos.

- ✓ Factores demográficos.
- ✓ Mercados y competencia.

En síntesis:

- ✓ Las fortalezas deben utilizarse.
- ✓ Las oportunidades deben aprovecharse.
- ✓ Las debilidades deben alimentarse.
- ✓ Las amenazas deben sortearse.

La importancia en la realización de este análisis, consiste en poder determinar de forma objetiva, en que aspectos la empresa o institución tiene ventajas respecto de su competencia y en qué aspectos necesita mejorar para poder ser competitiva.

Las áreas funcionales de todas las organizaciones tienen fuerzas y debilidades. Ninguna empresa o institución tiene las mismas fuerzas o debilidades en todas sus áreas. Las fuerzas y debilidades internas, sumadas a las oportunidades y amenazas externas, así como un enunciado claro de la misión, son la base para establecer objetivos y estrategias.

Los objetivos y las estrategias se establecen con la intención de capitalizar las fuerzas internas y de superar las debilidades

## **2.4 ANALISIS FODA DE LA EMPRESA.**

### **FORTALEZAS**

- ✓ Continuar con estándares de calidad y eficiencia en los servicios y productos a los clientes externos e internos.

- ✓ Brindar una excelente atención al cliente, manteniendo en bodega los productos en las cantidades necesarias, e ir recuperando a clientes que por alguna razón se han alejado de la empresa.
- ✓ Afianzar y potenciar con los recursos disponibles la operación de logística de cobro a los clientes.
- ✓ Coordinar itinerarios de visitas a todos los clientes, para satisfacer todas sus necesidades y requerimientos.
- ✓ Se tiene la distribución optimizada de personal de ventas en cada área y sector del Ecuador, para satisfacer las necesidades de los clientes en cada región.
- ✓ Ofrecer soluciones oportunas e inmediatas ante inconvenientes o quejas de los clientes.
- ✓ Tener todos los permisos necesarios y poder participar en el INCOP (ventas a instituciones públicas)
- ✓ Todo el personal que labora en la institución se encuentra al tanto de todos los procesos que se realizan en la misma.
- ✓ Conocimiento y experiencia que los empleados tienen de todo el sistema y los productos que se manejan en la empresa.
- ✓ Se conoce perfectamente el mercado en el que se encuentran trabajando y compitiendo con otra empresas del mismo sector.
- ✓ Entrega de la mercadería en los lugares señalados por los clientes según su necesidad.
- ✓ Se realiza promociones y combos necesarios según las necesidades del cliente.
- ✓ La gran variedad de insumos y equipos médicos que posee han permitido afianzarnos en el mercado.

## **OPORTUNIDADES**

- ✓ La empresa llegará a ser competitiva a nivel nacional dando apoyo y capacitación a la fuerza de ventas, incrementando número de clientes en zonas que otras distribuidoras no las están atendiendo, además se va a crear una política de posventa en la que se implementara conferencias y seminarios del uso y manejo de los equipos de los equipos, instrumental médico y reactivos de laboratorio.
- ✓ Llegar a concretar convenios de exclusividad con proveedores externos con la finalidad de entregar a los clientes productos mucho más económicos.
- ✓ Conocer en el mercado la existencia de nuevos productos y sustitutos, que puedan ayudar a los clientes.
- ✓ Ofrecer productos de buena calidad y a precios económicos para los clientes.
- ✓ Facilidad de acceso y compras a mercados internacionales, venta de productos específicos (gel ultrasonido) a menor precio.
- ✓ La empresa Dismac s.c.c está en expansión, con muchas oportunidades de éxito con el cambio de propuesta por parte la gerencia.
- ✓ Se encuentra un segmento del mercado que podemos atender y todavía no lo estamos haciendo.
- ✓ El mercado se encuentra creciendo y mejorará el poder adquisitivo de nuestros clientes.
- ✓ Crecimiento de liquidez al recuperar la cartera vencida y que se sienta las bases de expansión en el mediano y largo plazo.
- ✓ El caminar con el cliente conociendo de todas sus necesidades, tendremos la oportunidad de ofrecer amplios créditos y tener la confianza de los mismos.

- ✓ En el proceso de recuperación, el crédito figura como un elemento importante para apuntalar a la inversión, por ello esperamos que la demanda de los productos que ofrece la empresa aumente, mejorando la rentabilidad de la misma.

## **DEBILIDADES**

- ✓ Poca comunicación entre las diferentes áreas de la empresa provoca errores en despacho de productos.
- ✓ No se maneja stock máximos y mínimos, esto ocasiona que se compre la mercadería de poco a poco.
- ✓ Infraestructura de la empresa y bodegas (almacenamiento) es limitado originando saturación y equivocación en despachos.
- ✓ Falta de información en los manuales de organización y detalle de funciones, y desconocimiento de políticas internas.
- ✓ Falta de personal para la empresa ya que la misma se encuentra creciendo, y por falta de este recurso los empleados que laboran ahí realizan trabajo más de los asignados.
- ✓ Falta de capacitación a los empleados del sistema informático que se maneja en la empresa, para obtener mayores beneficios del mismo.
- ✓ No se conoce que se haya efectuado un estudio de mercado ni un plan de marketing
- ✓ En el listado de los productos no se encuentra definida su clasificación.
- ✓ Falta de trabajo en equipo entre las áreas de ventas y el departamento de compras públicas.
- ✓ No se cuenta con un sistema de atención y servicio al cliente adecuado para satisfacer las necesidades de los mismos.

- ✓ El software para la gestión de los principales procesos de la empresa tiene algunas limitaciones, generando retrasos, descoordinaciones y falta de información oportuna.
- ✓ La empresa no cuenta con liquidez debido a que trabaja en mayor porcentaje con el sector público mediante el (INCOP), y el pago lo realizan entre 30 y 90 días.
- ✓ En algunas ocasiones se realiza el pago a proveedores al contado para obtener mayores descuentos y precios más bajos.
- ✓ El ambiente laboral que se maneja dentro de la empresa no es el adecuado debido a la falta de incentivos a los empleados que laboran dentro de la misma, esto se debe a que la empresa no mantiene un presupuesto adecuado para incrementar sueldos a los empleados.

## **AMENAZAS**

- ✓ Las alianzas estratégicas entre los importadores y grandes distribuidores de insumos médicos.
- ✓ Que la competencia tenga mayores productos y mayor capacidad de satisfacer a los clientes de insumos y equipos médicos.
- ✓ Ingreso de nuevos competidores al mercado.
- ✓ Que en el mercado se encuentren productos sustitutos a menores precios en el mercado están creciendo.
- ✓ Los proveedores tienen mayor poder de negociación.
- ✓ La participación en procesos de contratación del Estado (INCOP) otorga un 10% de puntaje adicional a favor de las empresas micro y pequeñas

**CUADRO No. 5**  
**ANALISIS FODA**

FACTORES							
FORTALEZAS	ALTO	MEDIO	BAJO	OPORTUNIDADES	ALTO	MEDIO	BAJO
Continuar con estándares de calidad y eficiencia en los servicios y productos a los clientes externos e internos.	X			La empresa llegara a ser competitiva a nivel nacional dando apoyo y capacitación a la fuerza de ventas,	X		
Brindar una excelente atención al cliente, manteniendo en bodega los productos en las cantidades necesarias, e ir recuperando a clientes que por alguna razón se han alejado de la empresa.		X		Llegar a concretar convenios de exclusividad con proveedores externos con la finalidad de entregar a los clientes productos mucho más económicos.		X	
Afianzar y potenciar con los recursos disponibles la operación de logística de cobro a los clientes.		X		Conocer en el mercado la existencia de nuevos productos y sustitutos, que puedan ayudar a los clientes.	X		
Coordinar itinerarios de visitas a todos los clientes, para satisfacer todas sus necesidades y requerimientos.		X		Ofrecer productos de buena calidad y a precios económicos para los clientes.		X	
Se tiene la distribución optimizada de personal de ventas en cada área y sector del Ecuador, para satisfacer las necesidades de los clientes en cada región.			X	Facilidad de acceso y compras a mercados internacionales, venta de productos específicos (gel ultrasonido) a menor precio.			X
Ofrecer soluciones oportunas e inmediatas ante inconvenientes o quejas de los clientes.		X		La empresa Dismac s.c.c está en expansión, con muchas oportunidades de éxito con el cambio de propuesta por parte la gerencia.			X
Tener todos los permisos necesarios y poder participar en el INCOP (ventas a instituciones públicas)	X			Se encuentra un segmento del mercado que podemos atender y todavía no lo estamos haciendo.		X	
Todo el personal que labora en la institución se encuentra al tanto de todos los procesos que se realizan en la misma.	X			El mercado se encuentra creciendo y mejorará el poder adquisitivo de nuestros clientes.		X	
Conocimiento y experiencia que los empleados tienen de todo el sistema y los productos que se manejan en la empresa.	X			Crecimiento de liquidez al recuperar la cartera vencida y que se sienta las bases de expansión en el mediano y largo plazo.		X	
Se conoce perfectamente el mercado en el que se encuentran trabajando y compitiendo con otra empresas del mismo sector.			X	El caminar con el cliente conociendo de todas sus necesidades, tendremos la oportunidad de ofrecer amplios créditos y tener la confianza de los mismos.		X	
				En el proceso de recuperación, el crédito figura como un elemento importante para apuntalar a la inversión, por ello esperamos que la demanda de los productos que ofrece la empresa aumente, mejorando la rentabilidad de la misma.		X	

## ANALISIS FODA

FACTORES							
DEBILIDADES	ALTO	MEDIO	BAJO	AMENAZAS	ALTO	MEDIO	BAJO
Poca comunicación entre las diferentes áreas de la empresa provoca errores en despacho de productos.		X		Las alianzas estratégicas entre los importadores y grandes distribuidores de insumos médicos.			X
No se maneja stock máximos y mínimos, esto ocasiona que se compre la mercadería de poco a poco.			X	Que la competencia tenga mayores productos y mayor capacidad de satisfacer a los clientes de insumos y equipos médicos.		X	
Infraestructura de la empresa y bodegas (almacenamiento) es limitado originando saturación y equivocación en despachos.			X	Ingreso de nuevos competidores al mercado.		X	
Falta de información en los manuales de organización y detalle de funciones, y desconocimiento de políticas internas.		X		Que en el mercado se encuentren productos sustitutos a menores precios en el mercado están creciendo.	X		
Falta de personal para la empresa ya que la misma se encuentra creciendo, y por falta de este recurso los empleados que laboran ahí realizan trabajo mas de los asignados.			X	Los proveedores tienen mayor poder de negociación.		X	
Falta de capacitación a los empleados del sistema informático que se maneja en la empresa, para obtener mayores beneficios del mismo.			X	La participación en procesos de contratación del Estado (INCOP) otorga un 10% de puntaje adicional a favor de las empresas micro y pequeñas	X		
No se conoce que se haya efectuado un estudio de mercado ni un plan de marketing			X				
En el listado de los productos no se encuentra definida su clasificación.		X					
Falta de trabajo en equipo entre las áreas de ventas y el departamento de compras públicas.	X						
No se cuenta con un sistema de atención y servicio al cliente adecuado para satisfacer las necesidades de los mismos.		X					
El software para la gestión de los principales procesos de la empresa tiene algunas limitaciones, generando retrasos, descoordinaciones y falta de información oportuna.			X				
En algunas ocasiones se realiza el pago a proveedores al contado para obtener mayores descuentos y precios más bajos.		X					
El ambiente laboral que se maneja dentro de la empresa no es el adecuado debido a la falta de incentivos a los empleados que laboran dentro de la misma, esto se debe a que la empresa no mantiene un presupuesto adecuado para incrementar sueldos a los empleados.			X				

**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

## **2.5 IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS**

Es importante considerar que una de las principales herramientas que una empresa debe tener para llegar a ser competitiva en el mercado es la planificación estratégica, ya que a través de ella podemos determinar claramente a donde quiere ir, de tal manera que partiendo de donde se encuentra podamos establecer los rumbos necesarios para cumplir su misión.

Hace algunos años atrás debido a la demanda excesiva de nuevos hospitales, Centros de Salud, Laboratorios, clínicas, farmacias etc, se crea la necesidad de que empresas abastezcan a las antes mencionadas instituciones de: Insumos Médicos, Materiales, Equipos, Reactivos para Laboratorio que ha generado una tendencia consumista y necesaria para la salud, esto hace que Dismac s.c.c busque nuevas fuentes de capital que permita aprovechar por un lado la demanda de insumos y reactivos médicos y por otro mantener un stock en inventarios para cuando el mercado lo requiera.

Encontrándonos en esta condición y con posibilidades reales por la presencia de un mercado en desarrollo potencial e importante en el territorio Ecuatoriano se hace menester que la empresa desarrolló estrategias de ventas, que permiten aprovechar las oportunidades existentes que brinda el mercado y potenciar el crecimiento y las fortalezas existentes en el entorno natural.

Para proponer estrategias que podamos implementar y que se puedan acoplar en la empresa Dismac s.c.c, tendremos que analizar los elementos generales sobre índices de liquidez, planificación estratégica, como marco general de la planificación comercial que se desea implementar dentro de la organización.

Para lograr generar una gestión estratégica adecuada para la empresa necesitamos información de los factores internos y externos que influyen y afectan el desarrollo de las actividades de la empresa.

### **2.5.1 ARBOL DE PROBLEMAS**

El árbol de problemas es una técnica que nos permite registrar y organizar la problemática que intentamos resolver o investigar con mayor profundidad. Esta técnica incluye la identificación de los elementos (causa -efecto) que se vinculan con nuestra problemática.

La clarificación de la cadena de problemas supone efectuar un análisis de las premisas de un proyecto de investigación, identificar las posibles dimensiones para explorar un problema y las áreas para la evaluación de un proyecto.

Muchas veces nos hemos encontrado como investigadores que al identificar un problema hay muchos otros asociados a nuestro problema central y que no siempre logramos una identificación clara, el árbol de problemas permite examinar causas efectos y problemas.

Este análisis nos permite tener algunas ventajas:

- ✓ Está relacionado e identifica problemas reales y presentes más que problemas aparentes, futuros o pasados.
- ✓ El problema se puede desglosar en proporciones más manejables y definibles. Esto permite, priorizar más claramente en relación a que problema o tema es más importante y esto a su vez, permite enfocar los objetivos haciendo más efectiva su influencia.
- ✓ Hay un mayor entendimiento del problema y por lo general, nos interconecta con las causas más contradictorias.
- ✓ Identifica los argumentos constitutivos y ayuda a establecer quiénes son los actores políticos y procesos en cada etapa.

- ✓ Ayuda a establecer que información adicional, evidencia o recurso se necesita para fundamentar el caso o construir una propuesta de solución convincente.
- ✓ Este proceso de análisis frecuentemente ayuda a construir un sentimiento compartido de comprensión, propósito y acción.
- ✓ Los problemas de desarrollo identificados en el árbol de problemas se convierten, como soluciones, en objetivos como parte de la etapa inicial de diseñar una respuesta.
- ✓ Los objetivos identificados como componentes o productos se convierten en los medios para encarar el problema de desarrollo identificado y proporcionar un instrumento para determinar su impacto de desarrollo.

El propósito de contar con un árbol de problemas es contar con una herramienta visual multipropósito para identificar y priorizar problemas, objetivos o decisiones. El árbol problemas como objeto de interpretación de los problemas a investigar hace más comprensible, deducible y veraz la información que se ha recolectado para responder a los interrogantes de la estructura del problema (causas y consecuencias) y desde luego la solución que se obtendrá como respuesta a ese interrogante.

**CUADRO No. 6**  
**ARBOL DE PROBLEMAS**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

## 2.6 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

En este contexto también es necesario analizar los efectos del problema para que podamos comprender su lógica y su estructura. La deficiente organización dentro de la empresa estaría provocando que el negocio no evolucione de la mejor manera planeada, la falta del involucramiento del personal, la obtención de información relevante y el incumplimiento de las políticas, metas y objetivos tarea primordial de la administración.

La falta de liquidez en la empresa es el riesgo que corre la misma de perder sus activos para poder financiar sus pasivos, la restricción o negación de créditos por parte de las instituciones financieras, con la reinversión de las utilidades de la empresa y la creación de un plan publicitario permitirá que la empresa tenga mayor liquidez y mayor impacto en el mercado,

La empresa posee una alta cartera que no puede ser cobrada inmediatamente porque las empresas publicas cancelan su totalidad de 60 a 90 días, lo cual dificulta que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones inmediatas con sus proveedores.

Al no existir un plan publicitario para los consumidores la empresa no se da a conocer a entidades privadas, no conocen que productos son los que ofrecen cuales son los descuentos, promociones que se pueden otorgar.

La falta de la planificación de actividades del negocio impide proporcionar una dirección general a una compañía en estrategias financieras, estrategias de recursos del personal lo que obstaculiza una buena conexión entre el entorno y los recurso de la organización.

Una vez analizados y evaluados todas las variables que afectan a la organización financiera y comercial de la empresa Dismac s.c.c se tiene una dirección hacia donde queremos dirigirnos como empresa, como se desea ser reconocidos, cual va a ser su nuevo mercado de comercialización, que beneficios va a ofrecer, por ese motivo planteamos la siguiente misión y visión

**Misión:** Ofrecer productos innovadores a diferentes sectores de la salud privados y públicos para satisfacer las necesidades de los cliente.

**Visión:** Ser una empresa líder en el mercado con productos de buena calidad, y costos competitivos.

### **CAPITULO III**

#### **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

Debido a la competencia entre las empresas dedicadas a la comercialización de insumos y equipo médicos, la constante evolución de la tecnología, los gustos y preferencias de los consumidores se da lugar a que las empresas se comprometan a realizar un monitoreo constante de la situación financiera.

Para poder conocer la situación financiera actual de la empresa podemos utilizar los métodos de evaluación como son el Método de análisis vertical, el Método de análisis horizontal y los indicadores financieros, los cuales nos permitirán evaluar la información financiera en los periodos de estudio.

El principal motivo de realizar esta investigación es analizar la situación financiera de la empresa DISMAC s.c.c. en los años 2009, 2010 y 2011 partiendo de un análisis de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad financiera que nos permita medir el desempeño de la administración y diagnosticar algunos problemas existentes en la empresa, para poder establecer una estrategia adecuada para la misma.

Por esta razón es necesario realizar un análisis Financiero de la empresa, de forma sistemática y periódica, para medir el rendimiento de la empresa, la eficiencia en la utilización de los activos y el cumplimiento de las obligaciones contraídas por la empresa.

“El análisis es una técnica de medición que utiliza el administrador financiero para evaluar la información contable, económica y financiera en un momento determinado. Normalmente tiene que haber sucedido, es por ello que se refiere a información económica pasada. De igual forma esta técnica conlleva a la toma de decisiones que permite alcanzar las metas y objetivos”<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Administración Financiera 1, García Santillán, pg. 180

## **3.1 ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA**

### **3.1.1 BALANCE GENERAL**

El balance general muestra la situación financiera a través de los bienes (patrimonio), derechos (activos) y obligaciones (pasivos) de una entidad a una determinada fecha.

La estructura del balance general contiene los siguientes elementos:

#### **Encabezado:**

- ✓ Nombre de la empresa
- ✓ Nombre de los estados financieros
- ✓ Fecha de formulación

#### **Cuerpo:**

- ✓ Nombre y valor detallado de cada una de las cuentas
- ✓ Importe del patrimonio

#### **Pié de firmas:**

- ✓ Nombre y firma del propietario
- ✓ Nombre y firma del contador que lo elaboro, nombre, numero de autorización y firma del auditor.
- ✓ Nombre, registro de colegiado y firman del auditor externo

### **3.1.1.1 ACTIVO**

“Son todos los valores, bienes y derechos de propiedad de la empresa.”<sup>9</sup>

Los activos son bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados de los que se espera obtener beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

### **3.1.1.2 PASIVO**

“Son todas las obligaciones o deudas de la empresa con terceras personas o los derechos de terceras personas sobre la propiedad o actividad de la empresa”<sup>10</sup>

Los pasivos representan las obligaciones contraídas, con terceros, por la empresa. Las cuales deben ser pagadas en el futuro. A la clase de cuentas de Pasivo pertenecen: Obligaciones financieras con bancos Nacionales, Proveedores Nacionales, Salarios por Pagar, entre otras.

### **3.1.1.3 PATRIMONIO**

Patrimonio es el conjunto de los bienes y derechos pertenecientes a una persona, física o jurídica. Históricamente la idea de patrimonio estaba ligada a la de herencia. “Es el derecho del propietario o propietarios sobre el activo de la empresa”<sup>11</sup>

Es el valor que resulta de obtener la diferencia entre el Activo y el Pasivo. Representa los aportes del dueño o dueños para constituir la empresa, y además incluye las utilidades y reservas. Este grupo constituye un Pasivo interno a favor de los dueños de la empresa.

---

<sup>9</sup> MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edison

<sup>10</sup> MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edison

<sup>11</sup> MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edison

**CUADRO No. 7**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**BALANCE GENERAL**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO 2009 \$	AÑO 2010 \$	AÑO 2011 \$
<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo corriente</b>			
Caja	800,00	1.000,00	1.000,00
Bancos	29.925,87	171.345,60	124.255,99
Cuentas y documentos por cobrar	144.775,33	165.826,39	208.927,39
Otras cuentas y documentos por cobrar relacionados	24.658,98	71.743,15	61.981,56
Otras cuentas y documentos por cobrar no relacionados	5.839,91	716,51	0
(-) Provisión cuentas incobrables	-5.004,69	-5.004,69	-5.004,69
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	76.932,53	28.315,67	5.691,95
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (RENTA)	9.549,49	19.311,47	30.356,21
Inventario	22.758,95	44.389,15	62.989,15
Otros activos corrientes	1.521,21	1.521,21	1.808,66
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>311.757,58</b>	<b>499.164,46</b>	<b>492.006,22</b>
<b>Activo fijo</b>			
Muebles y enseres	9.389,54	9.389,54	9.389,54
Maquinaria y equipo	4.583,65	4.421,03	5.119,03
Equipo de computación	11.912,40	11.912,40	13.693,90
Vehículo	41.190,44	21.203,79	21.203,79
Otros activos fijos	0,00	311,40	311,40
(-) Depreciación acumulada activo fijo	-44.829,43	-23.699,05	-29.663,88
Terreno	32.500,00	32.500,00	32.500,00
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>54.746,60</b>	<b>56.039,11</b>	<b>52.553,78</b>
<b>Total Activo</b>	<b>366.504,18</b>	<b>555.203,57</b>	<b>544.560,00</b>
<b>Pasan...</b>			

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**BALANCE GENERAL**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

CUENTAS	AÑO 2009 \$	AÑO 2010 \$	AÑO 2011 \$
<b>Vienen...</b>			
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Cuentas y documentos por pagar proveedores	134.873,66	234.279,41	221.844,84
Obligaciones con instituciones financieras	20.809,86	2.188,33	13.121,71
Prestamos de accionistas	0,00	36.195,56	8.074,92
Otras cuentas y documentos por pagar relacionados	24.808,91	4.000,04	0,00
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionados	0,00	15.736,29	47.054,18
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	13.969,11	19.825,40	30.832,96
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	9.727,11	13.994,40	22.485,22
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>204.188,65</b>	<b>326.219,43</b>	<b>343.413,83</b>
<b>Pasivo largo plazo</b>			
Obligaciones con instituciones Financieras Largo Plazo	39.980,02	106.821,43	41.876,39
Prestamos de accionistas	18.497,85	0,00	0,00
<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>58.477,87</b>	<b>106.821,43</b>	<b>41.876,39</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>262.666,52</b>	<b>433.040,86</b>	<b>385.290,22</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital Pagado	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Reserva Legal	11.097,14	11.097,14	11.097,14
Otras Reservas	49.589,36	49.589,36	49.589,36
Utilidad del ejercicio	41.151,16	59.476,21	96.583,28
<b>Total Patrimonio</b>	<b>103.837,66</b>	<b>122.162,71</b>	<b>159.269,78</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>366.504,18</b>	<b>555.203,57</b>	<b>544.560,00</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

### **3.1.2 ESTADO DE RESULTADOS**

El Estado de Resultados también conocido como estado de pérdidas y ganancias. Presenta los resultados de las operaciones de una empresa durante un periodo específico como un trimestre, un año y resume los ingresos generados y los gastos incurridos por la empresa durante el periodo contable. Las principales cuentas del estado de Estado de Resultado son: Ingresos y gastos

#### **3.1.2.1 INGRESOS**

Son todas las entradas de dinero que tiene la empresa en sus operaciones las principales cuentas de ingresos son: ventas netas, costos de ventas y utilidad bruta.

#### **3.1.2.2 COSTOS Y GASTOS**

Son todas las salidas de efectivo del negocio con el afán de cumplir con su ciclo de operación. Agrupa las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que incurre el ente económico, en desarrollo del giro normal de su actividad en un ejercicio económico determinado, así como el valor del ajuste por inflación. Mediante el sistema de causación se registrará, con cargo a las cuentas del Estado de Resultados, los gastos causados pendientes de pago. Se entiende causado un gasto cuando nace la obligación de pagarlo, aunque no se haya hecho efectivo el pago.

**CUADRO No. 8**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

CUENTAS	AÑO 2009 \$	AÑO 2010 \$	AÑO 2011 \$
<b><u>INGRESOS</u></b>			
Ventas Brutas 12%	216.749,99	766.939,36	842.993,75
(-) Descuentos en ventas	-92,66	-242,88	-601,65
(-) Devoluciones en Ventas	-8.006,24	-15.961,93	-34.285,59
<b>(=) Ventas Netas</b>	<b>208.651,09</b>	<b>750.734,55</b>	<b>808.106,51</b>
Ventas Brutas 0%	938.825,56	945.579,15	1.294.775,26
(-) Descuento en Ventas	-2.428,23	-1.784,51	-1.089,95
(-) Devolución en ventas	-39.703,53	-22.321,94	-54.200,55
<b>(=) Ventas Netas</b>	<b>896.693,80</b>	<b>921.742,70</b>	<b>1.239.484,76</b>
Otros en ventas	0,00	0,00	0,00
Rendimientos Financieros	58,69	0	55,37
Otras Rentas Gravadas	0,00	43,82	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.105.344,89</b>	<b>1.672.207,25</b>	<b>2.047.591,27</b>
<b><u>COSTOS</u></b>			
Inventario Inicial	30.235,25	22.758,95	44.389,15
Compras netas locales	739.111,10	1.276.212,79	1.514.746,03
(-) Inventario final	-22.758,45	-44.389,15	-62.989,15
Importación de bienes	13.901,52	0	0
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>760.489,42</b>	<b>1.254.582,59</b>	<b>1.496.146,03</b>
<b>UTILIDAD NETA BRUTA</b>	<b>344.855,47</b>	<b>417.624,66</b>	<b>551.445,24</b>
<b><u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u></b>	<b>165.944,65</b>	<b>231.745,75</b>	<b>255.626,68</b>
Sueldos y salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada con el IESS	47.618,42	63.977,47	61.059,75
Beneficios sociales indemnizaciones que no constituyeron materia gravada con el IESS	10.206,57	24.220,95	38.888,28
Aporte a la Seguridad Social	10.219,64	11.736,82	7.797,70
Arrendamientos de inmuebles	4.320,00	11.200,00	5.600,00
Mantenimientos y Reparaciones	5.745,03	12.835,34	18.876,47
Suministros y materiales	8.724,64	11.368,38	7.128,78
Transporte	523	1.902,30	5.918,20
Perdida en Ventas de Activos	0	3.383,86	0
Gastos de Gestión	1.267,79	1.199,43	5.902,04
Seguros y Reaseguros	58,8	299,5	97,62
Impuestos, contribuciones y otros	3.151,38	3.954,80	2.447,59
IVA que se carga al costo o gasto	11.704,79	35.074,65	46.005,47
Depreciación de Activos Fijos	5.110,94	6.676,20	5.964,83
Servicios Públicos	1.531,39	5.723,70	7.429,72
Pagos por otros servicios	10.862,03	16.816,12	21.474,90
Pagos por otros bienes	44.900,23	21.376,23	21.035,33

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**ESTADO DE RESULTADOS**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

CUENTAS	AÑO 2009 \$	AÑO 2010 \$	AÑO 2011 \$
<b><u>GASTOS DE VENTAS</u></b>	<b>105.162,87</b>	<b>79.163,73</b>	<b>129.658,59</b>
Honorarios Profesionales y Dietas	43.632,05	41.163,73	57.180,24
Promoción y Publicidad	1.393,68	0,00	4.350,00
Combustible	28.777,14	10.000,00	24.497,57
Comisiones/Local	31.360,00	28.000,00	38.080,00
Gastos de Viaje	0,00	0,00	5.550,78
<b><u>GASTOS FINANCIEROS</u></b>	<b>8.869,22</b>	<b>13.462,99</b>	<b>16.314,06</b>
Intereses Bancarios Local	8.105,39	13.043,47	16.314,06
Intereses Pagados a Terceros Relacionados Local	763,83	419,52	0,00
Intereses Pagados a Terceros no Relacionados Local	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>280.066,78</b>	<b>324.372,47</b>	<b>401.599,33</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>73.747,95</b>	<b>106.715,18</b>	<b>166.159,97</b>
(-) 15% trabajadores	9.727,11	13.994,40	22.485,22
(+) gastos no deducible locales	756,16	622,63	1.054,62
<b>UTILIDAD DESPUES DE TRABAJADORES</b>	<b>55.876,43</b>	<b>79.924,24</b>	<b>128.470,68</b>
(-) 25% impuesto a la renta	13.969,11	19.981,06	30.832,96
<b>UTILIDAD NETA DISPONIBLE</b>	<b>41.151,16</b>	<b>59.476,21</b>	<b>96.583,28</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

### 3.2 ANALISIS FINANCIERO

#### 3.2.1 MÉTODOS Y TÉCNICAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

“Los métodos de análisis financieros se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los datos financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables”<sup>12</sup>

<sup>12</sup>. Administración Financiera 1, García Santillán, pg. 180

El análisis financiero dentro de una organización se hace para evaluar si el plan de la organización afecta en forma positiva o negativa su capacidad de pago, su rendimiento requerido y esperado, direcciona a la organización hacia la visión y logros deseados.

De esta forma se enfoca en dos perspectivas. Una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que identifiquen los puntos débiles que amenacen su futuro, y permitiendo identificar los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, estas técnicas también son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa.

### **3.2.1.1 MÉTODO VERTICAL**

El análisis vertical consiste en transformar en porcentajes los importes de las distintas partidas que figuran en un Balance o en una Cuenta de Resultados, tomando como base de comparación una magnitud significativa de ambos estados financieros, con el objetivo de mostrar el peso relativo de cada partida y facilitar las comparaciones. Como bases de comparación, suelen tomarse el total activo para las cifras del Balance y la cifra de ventas netas o el resultado neto para las cifras de la Cuenta de Resultados.

“Análisis vertical tiene la característica de estático y únicamente permite la obtención de índices financiero por la comparación porcentual de las cuentas de subgrupos, grupos y sectores financieros. Es un análisis estático porque estudia la situación económica o financiera en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.”<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edición

**CUADRO No. 9**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**BALANCE GENERAL**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO 2009		AÑO 2010		AÑO 2011	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo Corriente</b>						
Caja	800,00	0,21	1.000,00	0,18	1.000,00	0,18
Bancos	29.925,87	8,16	171.345,60	30,86	124.255,99	22,82
Cuentas y documentos por cobrar clientes	144.775,33	39,50	165.826,39	29,87	208.927,39	38,37
Otras cuentas y documentos por cobrar relacionados	24.658,98	6,73	71.743,15	12,92	61.981,56	11,38
Otras cuentas y documentos por cobrar no relacionados	5.839,91	1,59	716,51	0,13	0,00	0,00
(-) Provisión cuentas incobrables	-5.004,69	-1,37	-5.004,69	-0,90	-5.004,69	-0,92
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	76.932,53	20,99	28.315,67	5,10	5.691,95	1,05
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (RENTA)	9.549,49	2,61	19.311,47	3,48	30.356,21	5,57
Inventario	22.758,95	6,21	44.389,15	8,00	62.989,15	11,57
Otros activos corrientes	1.521,21	0,42	1.521,21	0,27	1.808,66	0,33
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>311.757,58</b>	<b>85,06</b>	<b>499.164,46</b>	<b>89,91</b>	<b>492.006,22</b>	<b>90,35</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
Muebles y enseres	9.389,54	2,56	9.389,54	1,69	9.389,54	1,72
Maquinaria y equipo	4.583,65	1,25	4.421,03	0,80	5.119,03	0,94
Equipo de computación	11.912,40	3,25	11.912,40	2,15	13.693,90	2,51
Vehículo	41.190,44	11,24	21.203,79	3,82	21.203,79	3,89
Otros activos fijos	0,00	0,00	311,40	0,06	311,40	0,06
(-) Depreciación acumulada activo fijo	-44.829,43	-12,23	-23.699,05	-4,27	-29.663,88	-5,45
Terreno	32.500,00	8,87	32.500,00	5,85	32.500,00	5,97
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>54.746,60</b>	<b>14,94</b>	<b>56.039,11</b>	<b>10,09</b>	<b>52.553,78</b>	<b>9,65</b>
<b>Total Activo</b>	<b>366.504,18</b>	<b>100,00</b>	<b>555.203,57</b>	<b>100,00</b>	<b>544.560,00</b>	<b>100,00</b>
<b>Pasan...</b>						

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**BALANCE GENERAL**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO 2009		AÑO 2010		AÑO 2011	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>Vienen...</b>						
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Cuentas y documentos por pagar proveedores	134.873,66	36,80	234.279,41	42,20	221.844,84	40,74
Obligaciones con instituciones financieras	20.809,86	5,68	2.188,33	0,39	13.121,71	2,41
Prestamos de accionistas	0,00	0,00	36.195,56	6,52	8.074,92	1,48
Otras cuentas y documentos por pagar relacionados	24.808,91	6,77	4.000,04	0,72	0,00	0,00
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionados	0,00	0,00	15.736,29	2,83	47.054,18	8,64
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	13.969,11	3,81	19.825,40	3,57	30.832,96	5,66
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	9.727,11	2,65	13.994,40	2,52	22.485,22	4,13
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>204.188,65</b>	<b>55,71</b>	<b>326.219,43</b>	<b>58,76</b>	<b>343.413,83</b>	<b>63,06</b>
<b>Pasivo largo plazo</b>						
Obligaciones con instituciones Financieras Largo Plazo	39.980,02	10,91	106.821,43	19,24	41.876,39	7,69
Prestamos de accionistas	18.497,85	5,05	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>58.477,87</b>	<b>15,96</b>	<b>106.821,43</b>	<b>19,24</b>	<b>41.876,39</b>	<b>7,69</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>262.666,52</b>	<b>71,67</b>	<b>433.040,86</b>	<b>78,00</b>	<b>385.290,22</b>	<b>70,75</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Pagado	2.000,00	0,55	2.000,00	0,36	2.000,00	0,37
Reserva Legal	11.097,14	3,03	11.097,14	2,00	11.097,14	2,04
Otras Reservas	49.589,36	13,53	49.589,36	8,93	49.589,36	9,11
Utilidad del ejercicio	41.151,16	11,23	59.476,21	10,71	96.583,28	17,74
<b>Total Patrimonio</b>	<b>103.837,66</b>	<b>28,33</b>	<b>122.162,71</b>	<b>22,00</b>	<b>159.269,78</b>	<b>29,25</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>366.504,18</b>	<b>100,00</b>	<b>555.203,57</b>	<b>100,00</b>	<b>544.560,00</b>	<b>100,00</b>

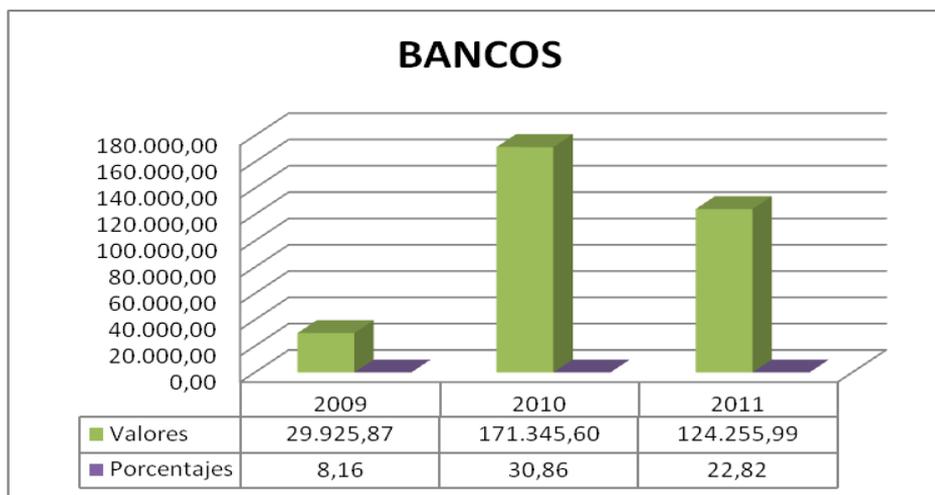
ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

En el análisis vertical del Balance General el diagnóstico de la empresa Dismac s.c.c en los periodos terminados al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011 reflejan los siguientes hechos principales.

Durante el periodo de análisis se establece que la cuenta Caja-Bancos tiene variaciones significativas en sus tres periodos analizados; en el año 2009 la cuenta Caja-Bancos tiene \$30.725,87 representando el 8.38% del total de activos, en este año la empresa empezó a trabajar con el INCOP (Instituto Nacional de Contratación Pública), para el año 2010 tiene \$172.345,60 lo que representa el 31,04% en el total de activos para ese año, la cuenta tuvo un incremento con respecto al año anterior ya que a las empresas del sector público les exigieron que hagan uso de todo su presupuesto por ese motivo aumentaron significativamente las ventas. Disminuyendo en el 2011 a \$125.255,99 lo que representa el 23% del total de activo para este año, esta disminución fue producto de las instituciones del sector público que no pudieron cancelar las facturas a tiempo.

**GRAFICO No. 2**  
**BANCOS**



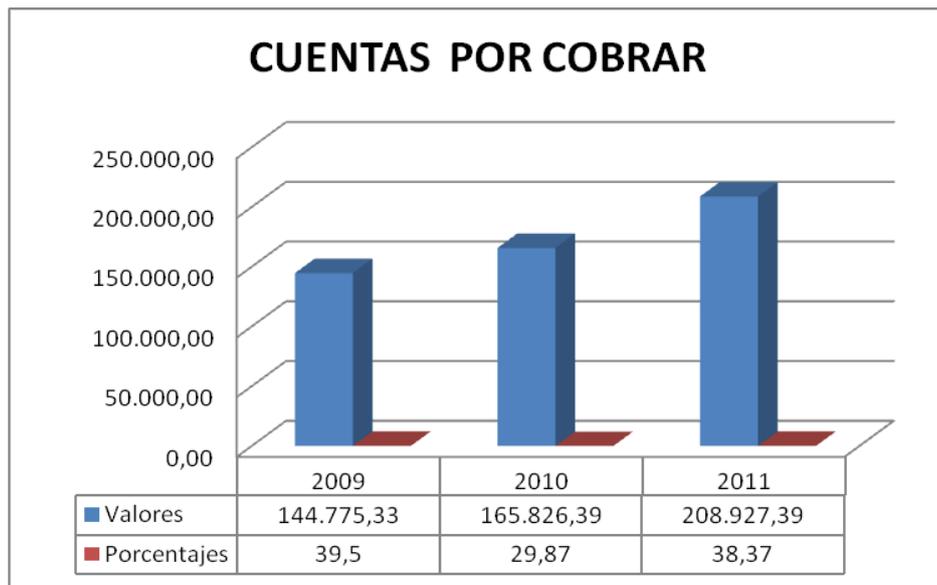
**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

La cartera comercial se encuentra diversificada en alrededor de 300 clientes, entre los principales clientes podemos mencionar a: Fuerza Terrestre, Área de Salud No. 18 de Nanegalito, Sociedad de Lucha contra el Cáncer, Cruz Roja Ecuatoriana (Quito), Hospital "Quito" No. 1 Policía Nacional, Jefatura de Salud No. 5, etc.; a quienes les concede un plazo de 30 a 60 días para el pago de sus facturas. Se debe mencionar que el 80% de la cartera comercial se concentra en entidades de sector público y la diferencia en diversos clientes del sector privado.

Se puede determinar que las cuentas por cobrar en el año 2009 tiene \$144.775,33 representa el 39,50% del total de activos para este periodo, para el año 2010 tiene \$165.826,39 representa el 29,87% del total de sus activos constituyendo un porcentaje menor a la del año anterior esta variación se dio ya que la mayoría de sus clientes cancelaron sus facturas a tiempo, para el año 2011 la empresa tiene en la cuenta \$208.927,39 representando el 38,37% del total de activos para este periodo por incumplimiento de pagos de sus clientes.

**GRAFICO No. 3  
CUANTAS POR COBRAR**



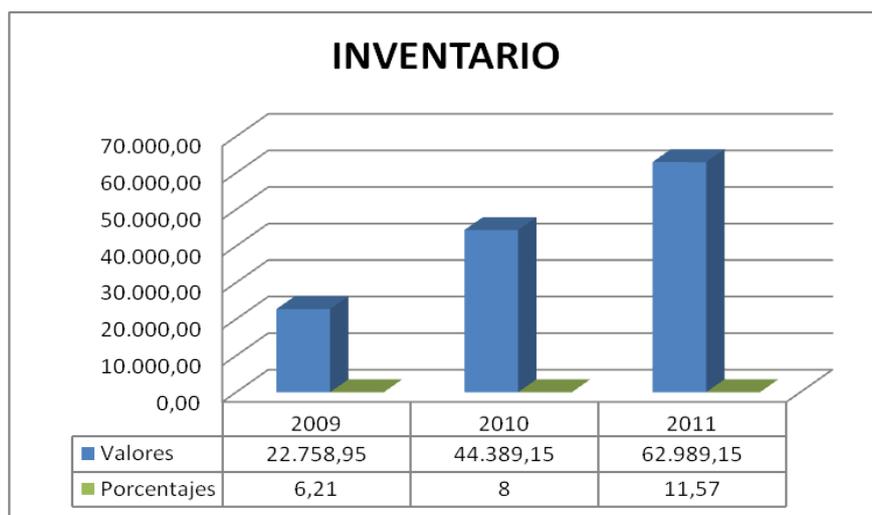
**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

El inventario en el año 2009 tiene \$22.758,95 que representa 6,21% del total de activo, en el año 2010 la empresa tiene \$44.389,15 representando el 8% del total de sus activo y en el año 2011 tiene \$62.989,15 representando el 11.57% del total de activos.

La reposición de inventario se realiza semanalmente en función de los requerimientos de los clientes. La adquisición de los productos se realiza en un 98% en el mercado nacional y la diferencias en el mercado internacional, importando directamente (gel) desde los Estados Unidos.

**GRAFICO No. 4**  
**INVENTARIO**



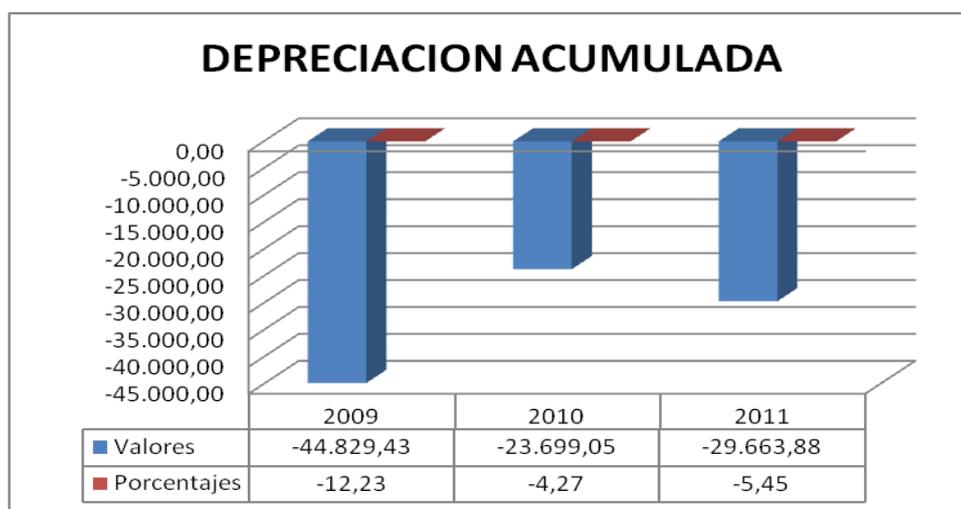
**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

La depreciación acumulado de activo fijo en el año 2009 tiene \$44.829,43 representando el 12,23% del total de activos, en el año 2010 tiene \$23.699,05 representando el 4,27% del total de sus activo en este periodo, existió una disminución con respecto al año anterior ya que la empresa tuvo un accidente con un vehículo que poseían y tuvieron que darle de baja por completo en este año, para

el año 2011 la empresa tiene \$29.663,88 representando el 5,45% del total de activos en este año ya que se adquirieron nuevos equipos de computación.

**GRAFICO No. 5  
DEPRECIACION ACUMULADA**

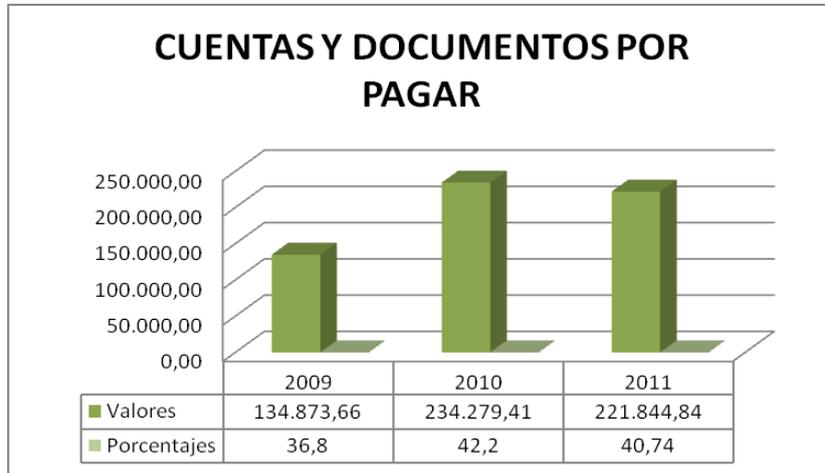


**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

Las cuentas y documentos por pagar proveedores registra variaciones en los diferente años; en el año 2009 tiene \$134.873, 66 representando el 36,80% del total de pasivos, para el año 2010 tiene \$234.279,41 representando el 42,20% del total de pasivos, esta cuenta tuvo un incremento ya que las ventas para este año también se incrementaron considerablemente, para el año 2011 la cuenta tiene \$221.844,74 que representa 40.74%. La reducción del porcentaje de la cuenta se debe al incremento de compras de contado para acceder a descuentos. Los principales proveedores de Dismac son: Roche Ecuador S.A., Roche (extranjero), Ni pro Medical Corp. (nacional), Importadora Bohórquez (nacional), Record Dental (nacional) y Quinad (nacional), quienes le conceden un plazo de crédito de 30 a 60 días. Se debe comentar que el 70% de las compras se realizan a crédito y el 30% son compras de contado; en el caso de compras de contado la empresa Puede acceder a un descuento del 7%.

**GRAFICO No. 6**  
**CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR**

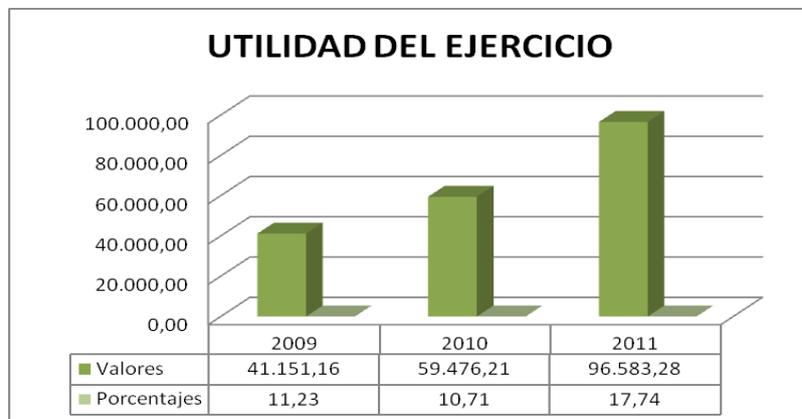


**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

La utilidad del ejercicio en el 2009 fue de \$41.151,16 representando el 11,23%, en el año 2010 tiene \$59.476,21 representando el 10,71% y para el 2011 tiene \$96.583,28 representando el 17,74%, en este periodo la utilidad aumentado con respecto a los años anteriores ya que sus ventas se incrementaron.

**GRAFICO No. 7**  
**UTILIDAD DEL EJERCICIO**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

**CUADRO No. 10**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO 2.009		AÑO 2.010		AÑO 2.011	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b><u>INGRESOS</u></b>						
Ventas Brutas 12%	216.749,99	19,61	766.939,36	45,86	842.993,75	41,17
(-) Descuento en Ventas	-92,66	-0,01	-242,88	-0,01	-601,65	-0,03
(-) Devoluciones en Ventas	-8.006,24	-0,72	-15.961,93	-0,95	-34.285,59	-1,67
<b>(=) Ventas Netas</b>	<b>208.651,09</b>		<b>750.734,55</b>		<b>808.106,51</b>	
Ventas Brutas 0%	938.825,56	84,93	945.579,15	56,55	1.294.775,26	63,23
(-) Descuento en Ventas	-2.428,23	-0,22	-1.784,51	-0,11	-1.089,95	-0,05
(-) Devoluciones en Ventas	-39.703,53	-3,59	-22.321,94	-1,33	-54.200,55	-2,65
<b>(=) Ventas Netas</b>	<b>896.693,80</b>		<b>921.742,70</b>		<b>1.239.484,76</b>	
Rendimientos Financieros	58,69	0,01	0,00	0,00	55,37	0,00
Otras Rentas Gravadas	0,00	0,00	43,82	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.105.344,89</b>	<b>100,00</b>	<b>1.672.207,25</b>	<b>100,00</b>	<b>2.047.591,27</b>	<b>100,00</b>
<b><u>COSTOS</u></b>						
Inventario Inicial	30.235,25	2,74	22.758,95	1,36	44.389,15	2,17
Compras netas locales	739.111,10	66,86	1.276.212,79	76,32	1.514.746,03	73,97
(-) Inventario final	-22.758,45	-2,06	-44.389,15	-2,65	-62.989,15	-3,08
Importación de bienes	13.901,52	1,26				
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>760.489,42</b>	<b>68,80</b>	<b>1.254.582,59</b>	<b>75,02</b>	<b>1.496.146,03</b>	<b>73,07</b>
<b>UTILIDAD NETA BRUTA</b>	<b>344.855,47</b>	<b>31,20</b>	<b>417.624,66</b>	<b>24,98</b>	<b>551.445,24</b>	<b>26,93</b>
<b><u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u></b>	<b>165.944,65</b>	<b>15,01</b>	<b>231.745,75</b>	<b>13,86</b>	<b>255.626,68</b>	<b>12,48</b>
Sueldos y salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada con el IESS	47.618,42	4,31	63.977,47	3,83	61.059,75	2,98
Beneficios sociales indemnizaciones que no constituyeron materia gravada con el IESS	10.206,57	0,92	24.220,95	1,45	38.888,28	1,90
Aporte a la Seguridad Social	10.219,64	0,92	11.736,82	0,70	7.797,70	0,38
Arrendamientos de inmuebles	4.320,00	0,39	11.200,00	0,67	5.600,00	0,27
Mantenimientos y Reparaciones	5.745,03	0,52	12.835,34	0,77	18.876,47	0,92
Suministros y materiales	8.724,64	0,79	11.368,38	0,68	7.128,78	0,35
Transporte	523,00	0,05	1.902,30	0,11	5.918,20	0,29
Perdida en Ventas de Activos	0,00	0,00	3.383,86	0,20	0,00	0,00
Gastos de Gestión	1.267,79	0,11	1.199,43	0,07	5.902,04	0,29
Seguros y Reaseguros	58,80	0,01	299,50	0,02	97,62	0,00
Impuestos, contribuciones y otros	3.151,38	0,29	3.954,80	0,24	2.447,59	0,12
IVA que se carga al costo o gasto	11.704,79	1,06	35.074,65	2,10	46.005,47	2,25
Depreciación de Activos Fijos	5.110,94	0,46	6.676,20	0,40	5.964,83	0,29
Servicios Públicos	1.531,39	0,14	5.723,70	0,34	7.429,72	0,36
Pagos por otros servicios	10.862,03	0,98	16.816,12	1,01	21.474,90	1,05
Pagos por otros bienes	44.900,23	4,06	21.376,23	1,28	21.035,33	1,03

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**ESTADO DE RESULTADOS**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

CUENTAS	AÑO 2009		AÑO 2010		AÑO 2011	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>105.162,87</b>	<b>9,51</b>	<b>79.163,73</b>	<b>4,73</b>	<b>129.658,59</b>	<b>6,33</b>
Honorario profesionales y dietas	43.632,05	3,95	41.163,73	2,46	57.180,24	2,79
Promoción y Publicidad	1.393,68	0,13	0,00	0,00	4.350,00	0,21
Combustible	28.777,14	2,60	10.000,00	0,60	24.497,57	1,20
Comisiones/Local	31.360,00	2,84	28.000,00	1,67	38.080,00	1,86
Gastos de Viaje	0,00	0,00	0,00	0,00	5.550,78	0,27
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>8.869,22</b>	<b>0,80</b>	<b>13.462,99</b>	<b>0,81</b>	<b>16.314,06</b>	<b>0,80</b>
Intereses Bancarios Local	8.105,39	0,73	13.043,47	0,78	16.314,06	0,80
Intereses Pagados a Terceros Relacionados Local	763,83	0,07	419,52	0,03	0,00	0,00
Intereses Pagados a Terceros no Relacionados Local	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>279.976,74</b>	<b>25,33</b>	<b>324.372,47</b>	<b>19,40</b>	<b>401.599,33</b>	<b>19,61</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>73.747,95</b>	<b>5,87</b>	<b>106.715,18</b>	<b>5,58</b>	<b>166.159,97</b>	<b>7,32</b>
(-) 15% trabajadores	9.727,11	0,88	13.994,40	0,84	22.485,22	1,10
(+) gastos no deducible locales	756,16	0,07	622,63	0,04	1.054,62	0,05
<b>UTILIDAD DESPUES DE TRABAJADORES</b>	<b>55.876,43</b>	<b>4,92</b>	<b>79.924,24</b>	<b>4,70</b>	<b>128.470,68</b>	<b>6,17</b>
(-) 25% impuesto a la renta	13.969,11	1,23	19.981,06	1,18	30.832,96	1,48
<b>UTILIDAD NETA DISPONIBLE</b>	<b>41.151,16</b>	<b>3,69</b>	<b>59.476,21</b>	<b>3,53</b>	<b>96.583,28</b>	<b>4,69</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

En el análisis vertical del Estado de Resultados el diagnóstico de la empresa Dismac s.c.c en los periodos terminados al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011 reflejan los siguientes hechos principales.

El total de ingresos de Dismac en el año 2009 tiene \$1.105.403,58, en el 2010 \$1.672.251,07 y para el 2011 tiene \$2.047.646,64, debido al crecimiento de la demanda por la inclusión de nuevos clientes a su cartera comercial como la Universidad de Guayaquil, Hospital de Santa Elena, entre otros.

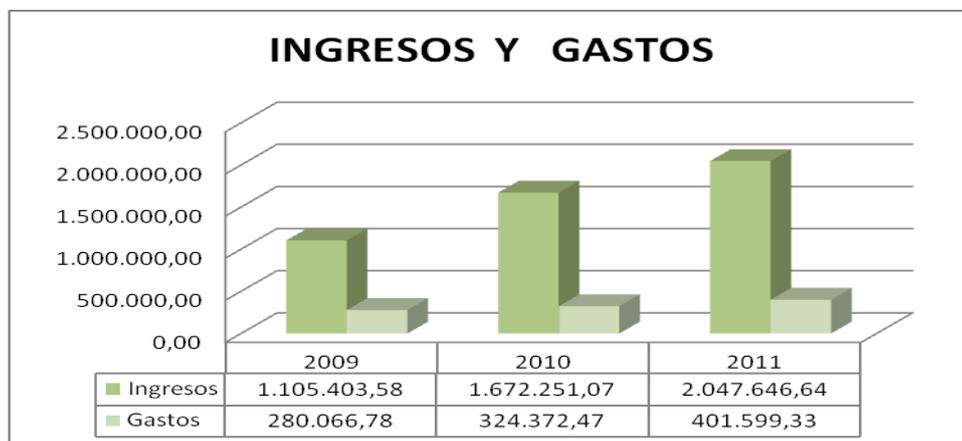
El precio de los productos que comercializa Dismac se determina en función de obtener el 10% de rentabilidad neta sobre ventas, con la finalidad de mantener precios competitivos en el mercado y obtener las licitaciones del sector público. Es importante mencionar que el 80% de las ventas se efectúan a crédito y el 20% de contado.

No cuenta con puntos para la venta directa a clientes. Únicamente dispone de oficinas administrativas y bodegas desde donde se realiza la venta y distribución de sus productos, las cuales son arrendadas y se encuentran localizadas en el centro de la ciudad de Quito. El mercado que atiende Dismac es a nivel nacional, receptando pedidos de clientes localizados en la Sierra, Costa y Oriente.

El servicio de transporte dentro de la provincia de Pichincha se realiza con el transporte propio de la empresa, mientras que el transporte al resto de provincias se contrata a terceros, es importante comentar que este rubro se incluye en el precio del producto.

Los costos de ventas frente a los ingresos representa en el año 2009, \$760.484,42 representando el 68,80%, en el año 2010 \$1.254.582,59 representado el 75,02% y para el 2011 \$1.496.146,03 representando el 73,07%.

**GRAFICO No. 8**  
**INGRESOS Y GASTOS**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

### 3.2.1.2 MÉTODO HORIZONTAL

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta y relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo. “El análisis horizontal tiene la característica de dinámico y permite la obtención de índices, porcentajes más objetivos y confiables. Es un análisis dinámico porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro”<sup>14</sup>

<sup>14</sup> MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edición

**CUADRO No. 11**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**BALANCE GENERAL**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO	AÑO	Valor		AÑO	AÑO	Valor	
	2009	2010	Absoluto	Relativo	2010	2011	Absoluto	Relativo
	\$	\$	2009	2010	\$	\$	2010	2011
<b>ACTIVO</b>								
<b>Activo Corriente</b>								
Caja	800,00	1.000,00	200,00	25,00	1.000,00	1.000,00	0,00	0,00
Bancos	29.925,87	171.345,60	141.419,73	435,91	171.345,60	124.255,99	-47.089,61	-27,32
Cuentas y documentos por cobrar clientes	144.775,33	165.826,39	21.051,06	14,54	165.826,39	208.927,39	43.101,00	25,99
Otras cuentas y documentos por cobrar relacionados	24.658,98	71.743,15	47.084,17	190,94	71.743,15	61.981,56	-9.761,59	-13,61
Otras cuentas y documentos por cobrar no relacionados	5.839,91	716,51	-5.123,40	-87,73	716,51	0,00	-716,51	-100,00
(-) Provisión cuentas incobrables	-5.004,69	-5.004,69	0,00	0,00	-5.004,69	-5.004,69	0,00	0,00
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	76.932,53	28.315,67	-48.616,86	-63,19	28.315,67	5.691,95	-22.623,72	-79,90
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (RENTA)	9.549,49	19.311,47	9.761,98	102,23	19.311,47	30.356,21	11.044,74	57,19
Inventario	22.758,95	44.389,15	21.630,20	95,04	44.389,15	62.989,15	18.600,00	41,90
Otros activos corrientes	1.521,21	1.521,21	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	1.521,21	1.808,66	<b>287,45</b>	<b>18,90</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>311.757,58</b>	<b>499.164,46</b>	<b>187.406,88</b>	<b>60,11</b>	<b>499.164,46</b>	<b>492.006,22</b>	<b>-7.158,24</b>	<b>-1,43</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>								
Muebles y enseres	9.389,54	9.389,54	0,00	0,00	9.389,54	9.389,54	0,00	0,00
Maquinaria y equipo	4.583,65	4.421,03	-162,62	-3,55	4.421,03	5.119,03	698,00	15,79
Equipo de computación	11.912,40	11.912,40	0,00	0,00	11.912,40	13.693,90	1.781,50	14,96
Vehículo	41.190,44	21.203,79	-19.986,65	-48,52	21.203,79	21.203,79	0,00	0,00
Otros activos fijos	0,00	311,40	311,40	0,00	311,40	311,40	0,00	0,00
(-) Depreciación acumulada activo fijo	-44.829,43	-23.699,05	21.130,38	-47,14	-23.699,05	-29.663,88	-5.964,83	25,17
Terreno	32.500,00	32.500,00	0,00	0,00	32.500,00	32.500,00	0,00	0,00
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>54.746,60</b>	<b>56.039,11</b>	<b>1.292,51</b>	<b>2,36</b>	<b>56.039,11</b>	<b>52.553,78</b>	<b>-3.485,33</b>	<b>-6,22</b>
<b>Total Activo</b>	<b>366.504,18</b>	<b>555.203,57</b>	188.699,39	51,49	<b>555.203,57</b>	<b>544.560,00</b>	-10.643,57	<b>-1,92</b>
PASAN...								

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**BALANCE GENERAL**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

CUENTAS	AÑO	AÑO	Valor		AÑO	AÑO	Valor	
	2009	2010	Absoluto	Relativo	2010	2011	Absoluto	Relativo
	\$	\$	2009	2010	\$	\$	2010	2011
<b>VIENEN...</b>								
<b>PASIVO CORRIENTE</b>								
Cuentas y documentos por pagar proveedores	134.873,66	234.279,41	9.9405,75	73,70	234.279,41	221.844,84	-12.434,57	-5,31
Obligaciones con instituciones financieras	20.809,86	2.188,33	-1.8621,53	-89,48	2.188,33	13.121,71	10.933,38	499,62
Prestamos de accionistas	0,00	36.195,56	36.195,56	0,00	36.195,56	8.074,92	-28.120,64	-77,69
Otras cuentas y documentos por pagar relacionados	24.808,91	4.000,04	-20.808,87	-83,88	4.000,04	0,00	-4.000,04	-100,00
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionados	0,00	15.736,29	15.736,29	0,00	15.736,29	47.054,18	31.317,89	199,02
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	13.969,11	19.825,40	5.856,29	41,92	19.825,40	30.832,96	11.007,56	55,52
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	9.727,11	13.994,40	4.267,29	43,87	13.994,40	22.485,22	8.490,82	60,67
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>204.188,65</b>	<b>326.219,43</b>	<b>122.030,78</b>	<b>59,76</b>	<b>326.219,43</b>	<b>343.413,83</b>	<b>17.194,40</b>	<b>5,27</b>
<b>Pasivo largo plazo</b>								
Obligaciones con instituciones Financieras Largo Plazo	39.980,02	106.821,43	66.841,41	167,19	106.821,43	41.876,39	-64.945,04	-60,80
Prestamos de accionistas	18.497,85	0,00	-18.497,85	-100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>58.477,87</b>	<b>106.821,43</b>	<b>48.343,56</b>	<b>82,67</b>	<b>106.821,43</b>	<b>41.876,39</b>	<b>-64.945,04</b>	<b>-60,80</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>262.666,52</b>	<b>433.040,86</b>	<b>170.374,34</b>	<b>64,86</b>	<b>433.040,86</b>	<b>385.290,22</b>	<b>-47.750,64</b>	<b>-11,03</b>
<b>Patrimonio</b>								
Capital Pagado	2.000,00	2.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reserva Legal	11.097,14	11.097,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras Reservas	49.589,36	49.589,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad del ejercicio	41.151,16	59.476,21	18.325,05	44,53	59.476,21	96.583,28	37.107,07	62,39
<b>Total Patrimonio</b>	<b>103.837,66</b>	<b>122.162,71</b>	<b>18.325,05</b>	<b>17,65</b>	<b>59.476,21</b>	<b>96.583,28</b>	<b>37.107,07</b>	<b>30,38</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>366.504,18</b>	<b>555.203,57</b>	<b>188.699,39</b>	<b>51,49</b>	<b>492.517,07</b>	<b>481.873,50</b>	<b>-10.643,57</b>	<b>-1,92</b>

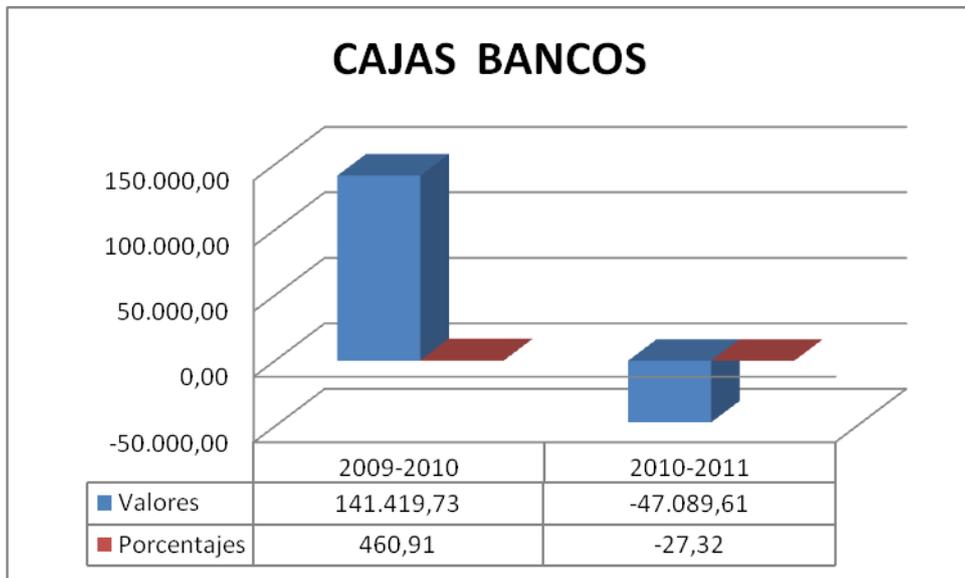
ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

En el análisis horizontal del Balance General el diagnóstico de la empresa Dismac s.c.c en los periodos terminados al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011 reflejan los siguientes hechos principales.

La cuenta Caja-Bancos tiene un incremento del 2009 al 2010 de una 460% esto se da por que las ventas fueron realizadas de contado en este año, teniendo una disminución del 2010 al 2011 de un -27,32%, esta disminución surgió ya que las ventas fueron realizadas mas a crédito y las entidades del sector público no pudieron cumplir con su obligaciones cancelando el valor de las facturas al cierre del 2011.

**GRAFICO No. 9**  
**CAJA – BANCOS**

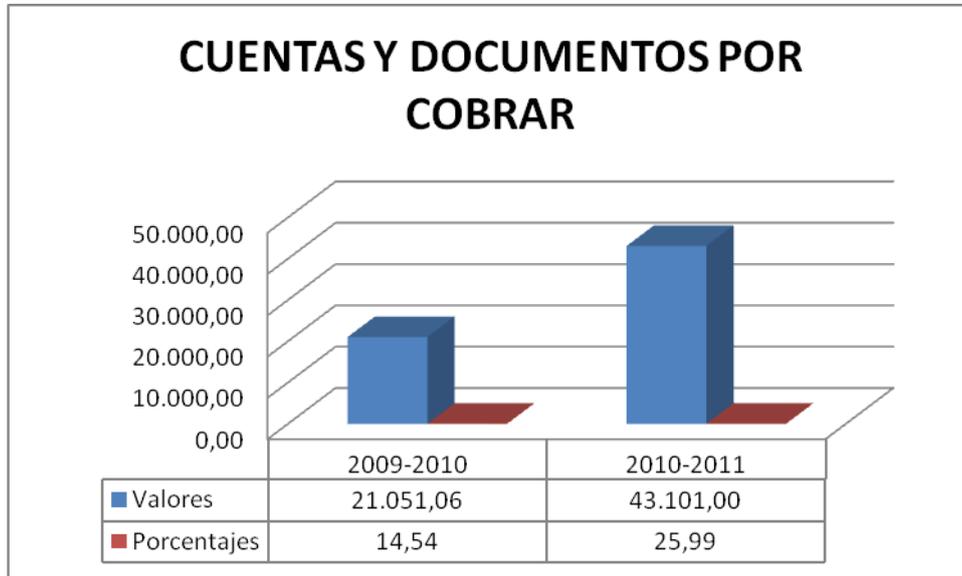


**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

Las Cuentas por Cobrar en el periodo 2009-2010 fueron de 14.54% porque se realizaron mayores ventas a contado, aumentado para el periodo 2010-2011 a 25,99% porque se realizaron mayores ventas a crédito.

**GRAFICO No. 10**  
**CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR**



**ELABORACION:** AUTORES

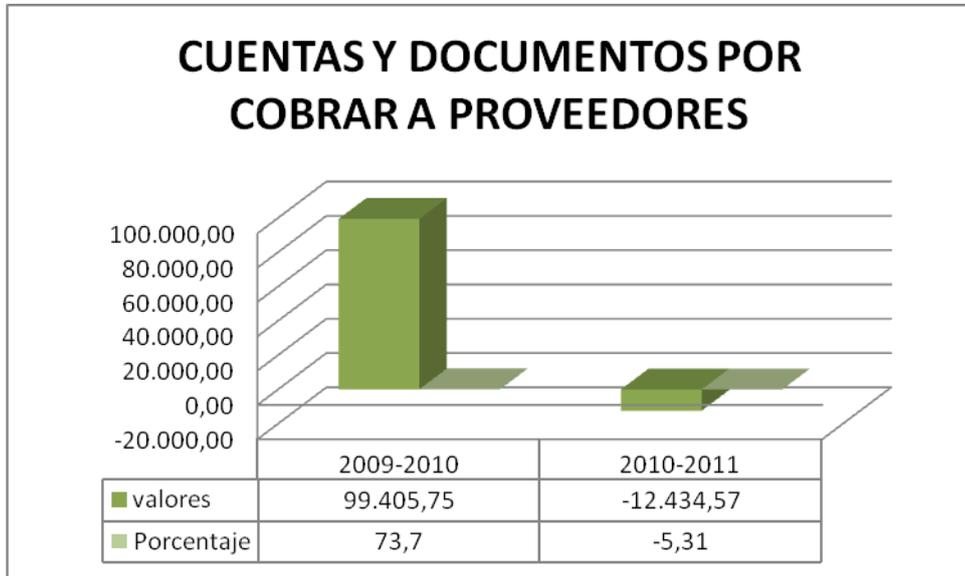
**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

El crédito tributario tuvo un incremento del 102,23% en los periodos 2009 – 2010 debido a que el IVA en compras fue mayor a su iba en Ventas, para el periodo 2010 – 2011 tuvo un incremento del 57,19%

Las cuentas por pagar a proveedores en los años 2009 – 2010 tuvieron un incremento del 73,70% debido al incremento de compras a crédito, para el 2010 – 2011 las cuentas por cobrar tuvieron una disminución del -5,31 % ya que en la empresa se decidió comprar mercadería a contado ya que podía acceder a mayores descuentos.

Las obligaciones con instituciones del sistema financiero tuvieron un incremento del 2009 al 2010 de 167,19% ya que la empresa adquirió créditos con el Banco Internacional, Banco Promerica y Cámara de Comercio de Quito, el dinero fue destinado para adquirir equipos de computación, y mercadería al contado, existió una disminución del -60,82% en el año 2009 al 2010 pues la empresa cancelo parte de esas deudas.

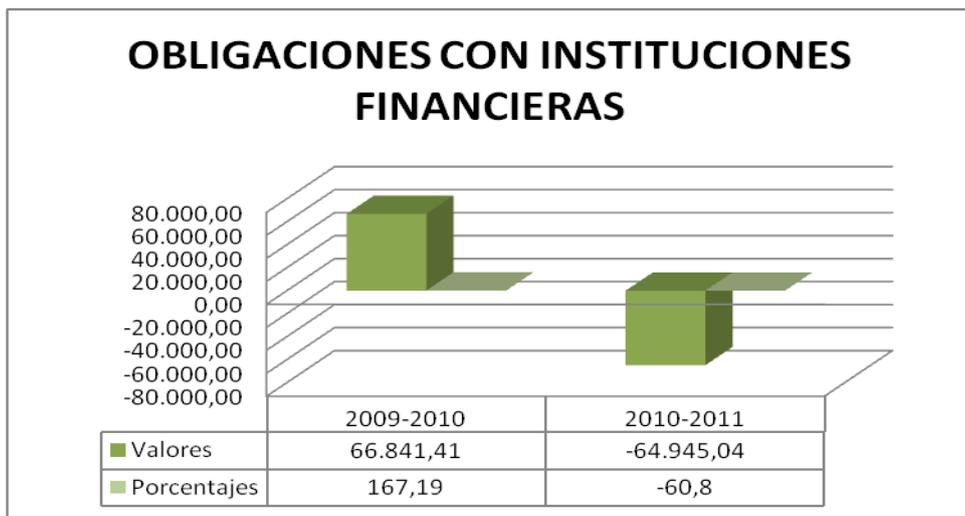
**GRAFICO No. 11**  
**CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A PROVEEDORES**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 12**  
**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

**CUADRO No. 12**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO	AÑO	VALOR	VALOR	AÑO	AÑO	VALOR	VALOR
	2009	2010	ABSOLT.	RELATIV.	2010	2011	ABSOLT	RELATIV.
	\$	\$		%	\$	\$		%
<b>INGRESOS</b>								
Ventas Brutas 12%	216.749,99	766.939,36	550.189,37	253,84	766.939,36	842.993,75	76.054,39	9,92
(-) Descuento en Ventas	-92,66	-242,88	-150,22	162,12	-242,88	-601,65	-358,77	147,71
(-) Devoluciones en Ventas	-8.006,24	-15.961,93	-7.955,69	99,37	-15.961,93	-34.285,59	-18.323,66	114,80
(=) Ventas Netas	208.651,09	750.734,55	542.083,46	259,80	750.734,55	808.106,51	57.371,96	7,64
						1.239.484,7		
Ventas Brutas 0%	938.825,56	945.579,15	6.753,59	0,72	945.579,15	6	349.196,11	36,93
(-) Descuento en Ventas	-2.428,23	-1.784,51	643,72	-26,51	-1.784,51	-1.089,95	694,56	-38,92
(-) Devoluciones en Ventas	-39.703,53	-22.321,94	17.381,59	-43,78	-22.321,94	-54.200,55	-31.878,61	142,81
						1.294.775,2		
(=) Ventas Netas	896.693,80	921.742,70	24.778,90	2,76	921.742,70	6	318.012,06	34,51
Otros en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rendimientos Financieros	58,69	0,00	-58,69	-100,00	0,00	55,37	55,37	0,00
Otras Rentas Gravadas	0,00	43,82	43,82	0,00	43,82	0,00	-43,82	-100,00
	1.105.344,89	1.672.207,25				2.047.591,27		
<b>TOTAL INGRESOS</b>			566.847,49	51,28	1.672.207,25	7	375.395,57	22,45
<b>COSTOS</b>								
Inventario Inicial	30.235,25	22.758,95	-7.476,30	-24,73	22.758,95	44.389,15	21.630,20	95,04
		1.276.212,79				1.514.746,03		
Compras netas locales	739.111,10		537.101,69	72,67	1.276.212,79	3	238.533,24	18,69
(-) Inventario final	-22.758,45	-44.389,15	-21.630,70	95,04	-44.389,15	-62.989,15	-18.600,00	41,90
Importación de bienes	13.901,52	0,00	-13.901,52	-100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		1.254.582,59				1.496.146,03		
<b>TOTAL COSTOS</b>	760.489,42	9	494.093,17	64,97	1.254.582,59	3	241.563,44	19,25
<b>UTILIDAD NETA BRUTA</b>	344.855,47	417.624,66	72.754,32	21,09	417.624,66	551.445,24	133.832,13	32,04
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	47.618,42	231.745,75	184.127,33	386,67	231.745,75	255.626,68	23.880,93	10,30
Sueldos y salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada con el IESS	10.206,57	63.977,47	53.770,90	526,83	63.977,47	61.059,75	-2.917,72	-4,56
Beneficios sociales indemnizaciones que no constituyen materia gravada con el IESS	10.219,64	24.220,95	14.001,31	137,00	24.220,95	38.888,28	14.667,33	60,56
Aporte a la Seguridad Social	4.320,00	11.736,82	7.416,82	171,69	11.736,82	7.797,70	-3.939,12	-33,56
Arrendamientos de inmuebles y	5.745,03	11.200,00	5.454,97	94,95	11.200,00	5.600,00	-5.600,00	-50,00
Mantenimientos								
Reparaciones	8.724,64	12.835,34	4.110,70	47,12	12.835,34	18.876,47	6.041,13	47,07
Suministros y materiales	523,00	11.368,38	10.845,38	2.073,69	11.368,38	7.128,78	-4.239,60	-37,29
Transporte	0,00	1.902,30	1.902,30	0,00	1.902,30	5.918,20	4.015,90	211,11
Perdida en Ventas de Activos	1.267,79	3.383,86	2.116,07	166,91	3.383,86	0,00	-3.383,86	-100,00
Gastos de Gestión	58,80	1.199,43	1.140,63	1.939,85	1.199,43	5.902,04	4.702,61	392,07
Seguros y Reaseguros	3.151,38	299,50	-2.851,88	-90,50	299,50	97,62	-201,88	-67,41
Impuestos, contribuciones y otros	11.704,79	3.954,80	-7.749,99	-66,21	3.954,80	2.447,59	-1.507,21	-38,11
IVA que se carga al costo o gasto	5.110,94	35.074,65	29.963,71	586,27	35.074,65	46.005,47	10.930,82	31,16
Depreciación de Activos Fijos	1.531,39	6.676,20	5.144,81	335,96	6.676,20	5.964,83	-711,37	-10,66
Servicios Públicos	10.862,03	5.723,70	-5.138,33	-47,31	5.723,70	7.429,72	1.706,02	29,81
Pagos por otros servicios	44.900,23	16.816,12	-28.084,11	-62,55	16.816,12	21.474,90	4.658,78	27,70
Pagos por otros bienes	0,00	21.376,23	21.376,23	0,00	21.376,23	21.035,33	-340,90	-1,59

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**ESTADO DE RESULTADOS**

**AÑOS 2009, 2010, 2011**

Cuentas	AÑO	AÑO	VALOR	VALOR	AÑO	AÑO	VALOR	VALOR
	2009	2010	ABSOLUTO	RELATIVO	2010	2011	ABSOLUTO	RELATIVO
	\$	\$		%	\$	\$		%
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>0,00</b>	<b>79.163,73</b>	<b>79.163,73</b>	<b>0,00</b>	<b>79.163,73</b>	<b>129.658,59</b>	<b>50.494,86</b>	<b>63,79</b>
Honorarios Profesionales y Dietas	43.632,05	41.163,73	-2.468,32	-5,66	41.163,73	57.180,24	16.016,51	38,91
Promoción y Publicidad	1.393,68	0,00	-1.393,68	-100,00	0,00	4.350,00	4.350,00	0,00
Combustible	28.777,14	10.000,00	-18.777,14	-65,25	10.000,00	24.497,57	14.497,57	144,98
Comisiones/Local	31.360,00	28.000,00	-3.360,00	-10,71	28.000,00	38.080,00	10.080,00	36,00
Gastos de Viaje	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.550,78	5.550,78	0,00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>13.462,99</b>	<b>13.462,99</b>	<b>0,00</b>	<b>13.462,99</b>	<b>16.314,06</b>	<b>2.851,07</b>	<b>21,18</b>
Intereses Bancarios Local	8.105,39	13.043,47	4.938,08	60,92	13.043,47	16.314,06	3.270,59	25,07
Intereses Pagados a Terceros Relacionados Local	763,83	419,52	-344,31	-45,08	419,52	0,00	-419,52	-100,00
Intereses Pagados a Terceros no Relacionados Local	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>280.066,78</b>	<b>324.372,47</b>	<b>44.305,69</b>	<b>15,82</b>	<b>324.372,47</b>	<b>401.599,33</b>	<b>77.226,86</b>	<b>23,81</b>
<b>UTILIDAD</b>								
<b>OPERACIONAL</b>	<b>73.747,95</b>	<b>106.715,18</b>	<b>28.448,63</b>	<b>43,87</b>	<b>106.715,18</b>	<b>166.159,97</b>	<b>56.605,27</b>	<b>60,67</b>
(-) 15% trabajadores	9.727,11	13.994,40	4.267,29	43,87	13.994,40	22.485,22	8.490,82	60,67
(+) gastos no deducible locales	756,16	622,63	-133,53	-17,66	622,63	1.054,62	431,99	69,38
<b>UTILIDAD DESPUES DE TRABAJADORES</b>	<b>55.876,43</b>	<b>79.924,24</b>	<b>24.047,81</b>	<b>43,04</b>	<b>79.924,24</b>	<b>128.470,68</b>	<b>48.546,44</b>	<b>60,74</b>
(-) % impuesto a la renta	13.969,11	19.981,06	6.011,95	43,04	19.981,06	30.832,96	10.851,90	54,31
<b>UTILIDAD DESPUES I/R</b>	<b>41.907,32</b>	<b>59.943,18</b>	<b>18.035,85</b>	<b>43,04</b>	<b>59.943,18</b>	<b>97.637,72</b>	<b>37.694,54</b>	<b>62,88</b>
(-) 10% reserva legal	4.190,73	5.994,32	1.803,59	43,04	5.994,32	9.763,77	3.769,45	62,88
<b>UTILIDAD NETA DISPONIBLE</b>	<b>41.151,16</b>	<b>59.476,21</b>	<b>16.232,27</b>	<b>43,04</b>	<b>59.476,21</b>	<b>96.583,28</b>	<b>33.925,08</b>	<b>62,88</b>

Fuente: Dismac s.c.c.

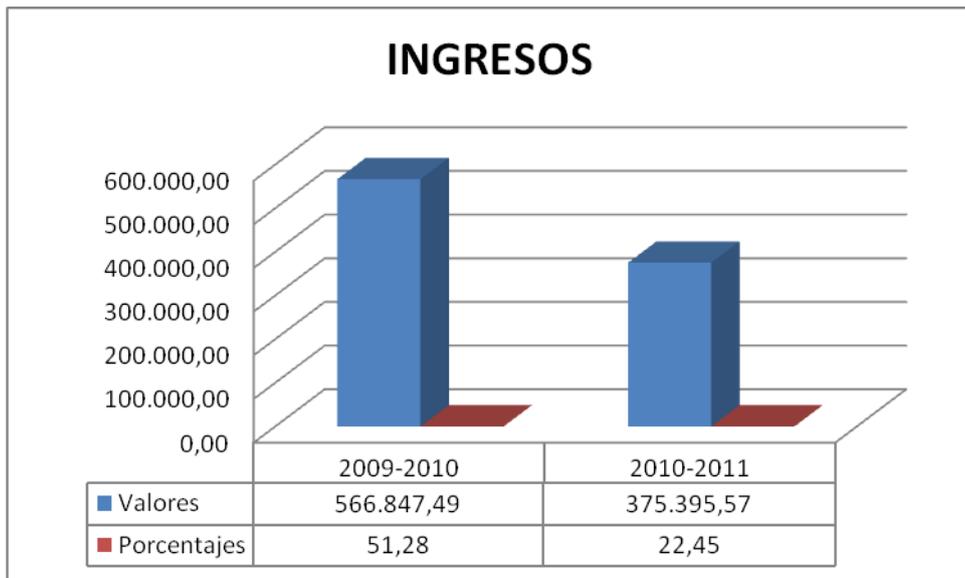
Elaborado: Los Autores

Nota: El Impuesto a la Renta en el año 2011 es del 24%

En el Estado de Resultado el diagnóstico de la empresa Dismac s.c.c en los periodos terminados al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011 reflejan los siguientes hechos principales.

Podemos determinar que las ventas entre los años 2009 al 2010 se han incrementado en 51,28% debido a que la empresa logro distribuir sus productos al sector público, en un porcentaje del 80%, de igual manera entre los años 2010 al 2011 tiene un incremento del 22,45%.

**GRAFICO No. 13**  
**INGRESOS**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

Además podemos determinar que los costos se incrementan entre los años 2009 al 2010 en 64,97% porque en el año 2009 la empresa realizo importación de productos, para los años 2010 al 2011 existió un incremento de 19,25%, estos costos se incrementaron debido al volumen de unidades vendidas.

Observamos que las compras se incrementan entre los años 2009 al 2010 en 72,67% y en los años 2010 al 2011 también tiene un incremento del 18,69%, porque se incrementaron sus ventas.

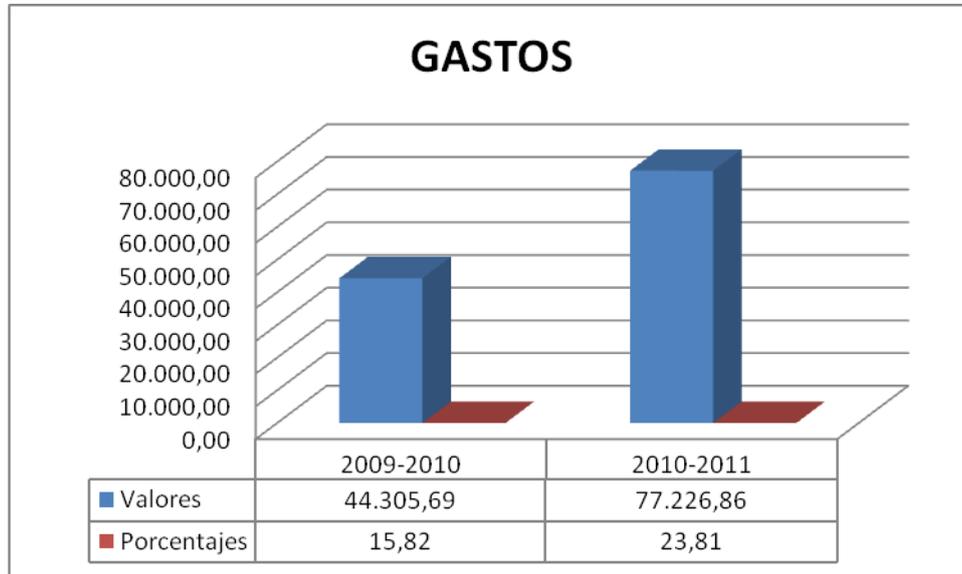
El inventario de la empresa tuvo un incremento de 95.04% en los años 2009 – 2010 y un incremento de 41,90% en los años 2010 al 2011.

Los gastos se han incrementado del año 2009 al 2010 en 15,82% para el año 2010 al 2011 en 23,81%, esto se dio ya que como la empresa incremento sus volumen de vetas también se incrementaron sus gastos, como podemos observar los gastos administrativos se incrementan entre el año 2009 al 2010 representa el 39,65% y entre los años 2010 al 2011 representa 10,30% debido al arriendo del los bienes inmuebles, transporte de las mercadería.

Los gastos de ventas disminuyen entre los años 2009 al 2010 en 24,72 aumentando en los años 2010 al 2011 a 63,79% debido al pago de honorario y comisiones de los trabajadores. Los gastos financieros aumentaron entre los años 2009 al 2010 en 51,79%, y entre los 2010 al 2011 en 21,18% esto se debe a que la empresa realizo créditos para poder cumplir sus obligaciones con proveedores.

## GRAFICO No. 14

### GASTOS



ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

La utilidad operacional del año 2010 al 2011 creció en USD 28.448 equivalentes al 43.87%, debido a mayores ingresos, la utilidad del 2010 al 2011 creció en un 60.67%, este crecimiento es importante y demuestra que la compañía ha crecido.

### 3.2.1.3 INDICADORES FINANCIEROS

Razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Las razones están diseñadas para mostrar las relaciones entre los rubros del estado financiero dentro de las empresas y entre las mismas. Traducir las cifras contables en valores relativos, o

razones, permite comparar la posición financiera de una empresa con la de otra, a pesar de que sus tamaños difieran de forma significativa

El análisis de razones evalúa el rendimiento de la empresa mediante cálculo e interpretación. La información básica para el análisis de razones se obtiene del estado de resultados y del balance general de la empresa. El análisis de razones de los estados financieros de una empresa es importante para sus accionistas, sus acreedores y para la propia gerencia.

### **3.2.1.3.1 LIQUIDEZ O SOLVENCIA**

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa. La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad. Es por eso que la empresa requiere medir con más o menos exactitud su verdadera capacidad financiera para respaldar todas sus necesidades y obligaciones. Mide la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a todas sus deudas que tienen a corto plazo, es decir dinero en efectivo que tiene para poder cancelar todas sus deudas. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras en este caso los índices se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Las razones de solvencia miden la capacidad de la empresa de enfrentar sus obligaciones en el plazo de su vencimiento.

**CUADRO No. 13**  
**RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**

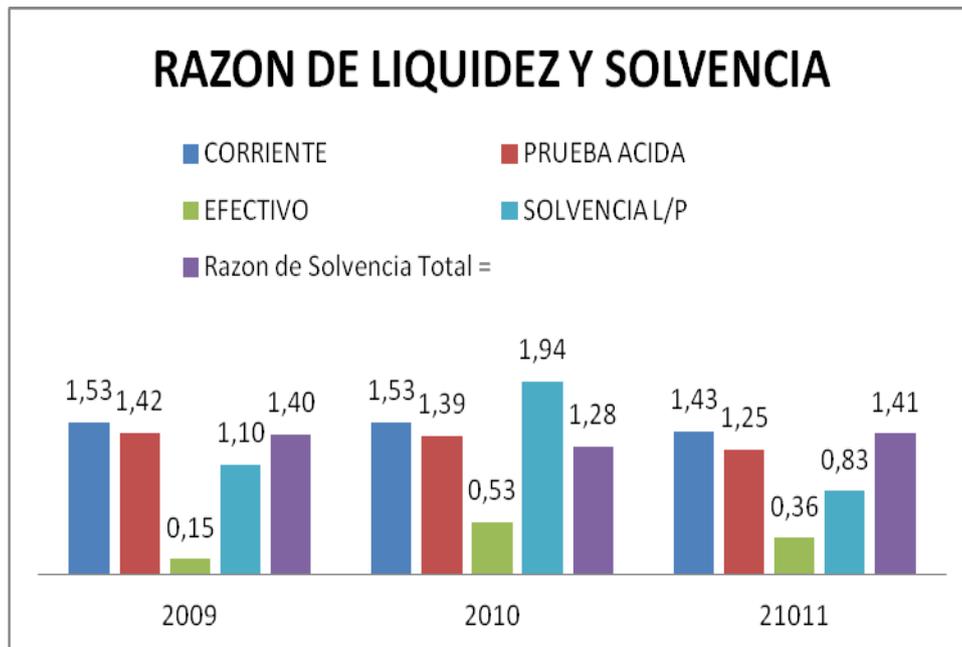
INDICADORES	FORMULAS	2009		2010		2011	
<b>Razón Corriente</b>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{311.757,58}{204.188,65}$	1,53	$\frac{499.164,46}{326.219,43}$	1,53	$\frac{492.006,22}{343.413,83}$	1,43
<b>Prueba Acida</b>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{311757,58-22758,95}{204.188,65}$	1,42	$\frac{499164,46-44389,15}{326.219,43}$	1,39	$\frac{492006,22-62989,15}{343.413,83}$	1,25
<b>Razón de Efectivo</b>	$\frac{\text{Caja} + \text{Inversión Temporales}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{800+29925,87}{204.188,65}$	0,15	$\frac{1000+171345,6}{326.219,43}$	0,53	$\frac{1000+124255,99}{343.413,83}$	0,36
<b>Razón de Solvencia Total</b>	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	$\frac{366.504,18}{262.666,52}$	1,40	$\frac{555.203,57}{433.040,86}$	1,28	$\frac{544.560,00}{385.290,22}$	1,41
<b>Razón de Solvencia L/P</b>	$\frac{\text{C X C} + \text{Pasivo L/P}}{\text{Activo Fijo}}$	$\frac{2000+58477,87}{54.746,60}$	1,10	$\frac{2000+106821,43}{56.039,11}$	1,94	$\frac{2000+41876,39}{52.553,78}$	0,83

Fuente: Dismac s.c.c.

Elaborado: Los Autores

## GRAFICO No. 15

### RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA



ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

#### ✓ Razón corriente

La razón circulante una de las razones financieras citadas más comúnmente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas a corto plazo

#### Interpretación

La empresa posee una razón corriente de \$1,53 a 1 en el año 2009; \$1,53 a 1 en el año 2010 y de \$1,43 a 1 en el año 2011. Esto quiere decir que por cada dólar (\$) que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con \$1,53 (año 2009); \$1,53 (año 2010) y \$1,43 (año 2011) para respaldar sus obligaciones con sus proveedores.

Podemos determinar que la empresa se encuentra con liquidez en su activo circulante en el corto plazo, ya que el resultado de esta razón comienza a ser bueno a partir de 1. Entonces podemos decir que este indicador puede ser aceptable hasta 2, ya que si tenemos un exceso de inversiones en activos corrientes podríamos tener un efectivo improductivo.

### ✓ **Prueba ácida**

Se define como (efectivo + valores bursátiles + cuentas por cobrar)/ pasivos circulantes. Es razón es similar a la razón del circulante, excepto que excluye el inventario, el cual es, por lo general, el activo circulante menos líquido.

### **Interpretación**

La empresa por cada dólar (\$1) que se debe en el corto plazo cuenta para su cancelación con \$1,42 en el año 2009; \$1,39 en el año 2010 y de \$1,25 en el año 2011 en activos corrientes de fácil realización, nos indica que no tenemos la necesidad de recurrir a la venta de los inventarios

Podemos determinar que la empresa posee liquidez, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos. Esta razón comienza a ser buena cuando es mayor o igual a 1.

### ✓ **Razón de efectivo**

Razón que relaciona las inversiones financieras temporales que una empresa puede convertir en efectivo en 1 o 2 días, el cual excluye aquellas cuentas bancarias que no sean de libre disposición por estar afectas a garantía.

## Interpretación

La empresa cuenta con 0,15 centavos en el año 2009; 0,53 centavos en el año 2010; 0,36 en el año 2011, para cumplir sus obligaciones de pago inmediato.

Podemos determinar que la empresa tiene liquidez para cumplir con sus obligaciones de pago inmediato en el corto plazo. Ya que esta razón comienza a ser aceptable cuando se aproxima a 0,30. Si esta razón es muy baja, puede implicar problemas de pago y si es muy alta puede genera un exceso de capital de trabajo.

### ✓ Capital de trabajo neto

Mide la relación del Capital de Trabajo,  $K = AC - PC$  (el dinero que posee una empresa para trabajar, ya sea, en Caja, Cuentas Corrientes, Cuentas por Cobrar en 1 año, es decir, a Corto Plazo), tras haber pagado sus deudas en el Corto Plazo (Pasivo Circulante) con sus activos disponibles.

## Interpretación

CAPITAL DE TRABAJO	2009	2010	2011
	Activo Corriente - Pasivo Corriente		Activo Corriente - Pasivo Corriente
	311.757,58 - 204.188,65	499.164,46 - 326.219,43	492.006,22 - 343.413,83
<b>TOTAL</b>	107.568,93	172.945,03	148.592,39

En el año 2009 la empresa tiene 311.757,58 dólares invertidos en activos corrientes los 107.568,93 dólares son financiados con pasivos no corriente o capital contable.

En el año 2010 la empresa tiene 499.164,46 dólares invertidos en activos corrientes los cuales 172.945,03 dólares son financiados con pasivos no corriente o capital contable.

En el año 2011 la empresa tiene 492.006,22 dólares invertidos en activos corrientes los 148.592,39 dólares son financiados con pasivos no corriente o capital contable.

### ✓ **Razón de solvencia total**

Este índice mide la relación que existe entre el Total de los Activos Reales, es decir el Total de los Activos Fijos y Circulantes deduciéndole los gastos de depreciación y amortización y aquellas partidas compensatorias de elementos del Activo, con relación a las deudas totales, es decir los Recursos Ajenos o Total del Pasivo.

### **Interpretación**

La empresa por cada dólar \$1 que se debe tanto en el corto plazo como en el largo plazo, cuenta con \$1,40 (año 2009); \$1,28 (año 2010) y de \$1,41 (año 2011); para cumplir sus obligaciones frente a sus acreedores, formada por todos los bienes reales que posee en activos.

Nos indica que la empresa posee suficientes recursos líquidos para cumplir con todas sus obligaciones ante terceros, tanto en el corto como en el largo plazo, ya que esta razón siempre debe ser mayor 1 lo que demuestra que la empresa posee suficientes garantías, sin embargo el exceso de recursos mayor a 2 puede afectar la rentabilidad de la empresa.

### ✓ **Razón de solvencia largo plazo**

Miden la capacidad, en el Largo Plazo, de una empresa para hacer frente a sus obligaciones. Indica el grado de compromiso existente entre las inversiones realizadas y el patrimonio de una empresa (Capital/Pasivo total).

#### **Interpretación**

La empresa posee una razón de solvencia de \$1,10 (año 2009); \$1,94 (año 2010); \$0,83 (año 2011). Esto quiere decir mientras mayor sea su valor a un dólar \$1 mayor será su solvencia con respecto a sus activos fijos y mostrara un balance equilibrado y si es menor a 1 muestra un balance desequilibrado. Lo que nos indica que la empresa en el último periodo muestra un balance desequilibrado debido a la devaluación o depreciación de sus activo fijos, al vencimiento de deudas a largo plazo, por reposición de sus activos fijos etc.

#### **3.2.1.3.2 ACTIVIDAD O ADMINISTRACION**

El índice de actividad llamado también de rotación se utiliza para determinar la rapidez con que varias cuentas se convierten en ventas o en efectivo, mide lo bien que la empresa administra los mismo, nos indican la eficiencia o ineficiencia del manejo de la actividad administrativa, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

Podemos evidenciar como se maneja la empresa en lo referente a cobranzas, ventas e inventarios, estos índices implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas.

Nos permiten expresar con qué rapidez las cuentas por cobrar y los inventarios se convierten en efectivo, también nos permite medir la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

**CUADRO No. 14**  
**RAZON ACTIVIDAD O ADMINISTRACION**

INDICADORES	FORMULAS	2009		2010		2011	
<b>Rotación de Inventario</b>	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{760.489,42}{26.497,10}$	28,70	$\frac{1.254.582,59}{33574,05}$	37,37	$\frac{1.496.146,03}{53689,15}$	27,87
<b>Inventario Promedio</b>	$\frac{\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}}{2}$	$\frac{30235,25+22758,95}{2}$	26.497,10	$\frac{22758,95+44389,15}{2}$	33.574,05	$\frac{44389,15+62989,15}{2}$	53.689,15
<b>Días de Venta de Inventario</b>	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación del Inventario}}$	$\frac{365 \text{ días}}{28,70}$	12,72	$\frac{365 \text{ días}}{37,37}$	9,77	$\frac{365 \text{ días}}{27,87}$	13,10
<b>Rotación CxC</b>	$\frac{\text{Ventas Prom. CxC}}{2}$	$\frac{1.105.344,89}{170269,53+233281,36}$	5,48	$\frac{1.672.207,25}{233281,36+265904,26}$	6,70	$\frac{2.047.591,27}{170269,53+233281,36}$	7,33
<b>Periodo Promedio de Cobro</b>	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxC}}$	$\frac{365 \text{ días}}{5,48}$	66,63	$\frac{365 \text{ días}}{6,70}$	54,48	$\frac{365 \text{ días}}{7,33}$	49,81

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

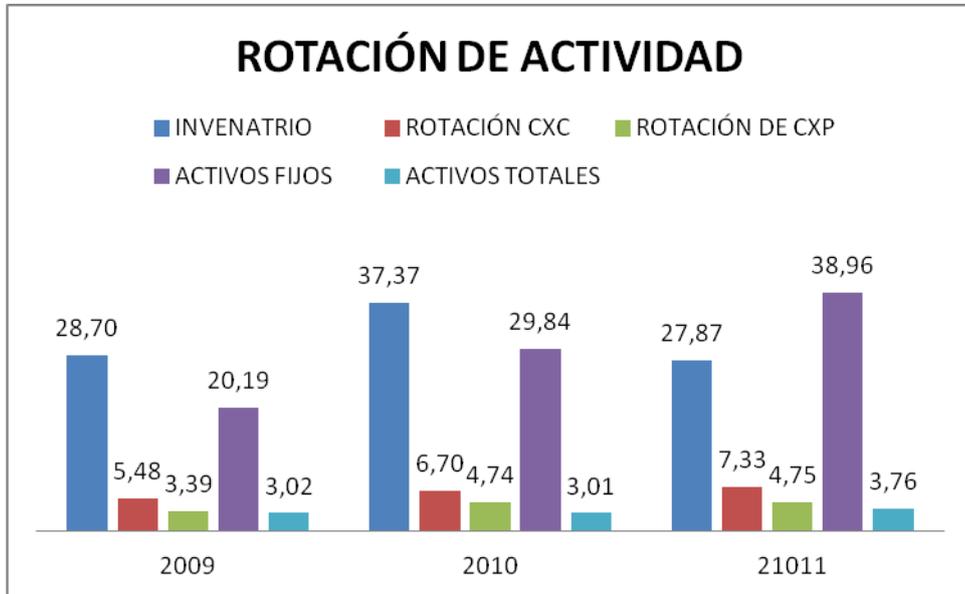
### RAZON DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN

INDICADORES	FORMULAS	2009		2010		2011	
<b>Rotación de CxP</b>	$\frac{\text{Compras}}{\text{Prom. Cuentas por Pagar}}$	$\frac{739.111,10}{180492,43+256204,07}$	3,39	$\frac{1.276.212,79}{256204,07+282020,73}$	4,74	$\frac{1.514.746,03}{282020,73+355612,22}$	4,75
		2		2		2	
<b>Periodo Promedio de Pago</b>	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxP}}$	$\frac{365 \text{ días}}{3,39}$	107,83	$\frac{365 \text{ días}}{4,74}$	76,97	$\frac{365 \text{ días}}{4,75}$	76,82
<b>Rotación de Activos Fijos</b>	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$	$\frac{1.105.344,89}{54.746,60}$	20,19	$\frac{1.672.207,25}{56.039,11}$	29,84	$\frac{2.047.591,27}{52.553,78}$	38,96
<b>Rotación de Activos Totales</b>	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{1.105.344,89}{366.504,18}$	3,02	$\frac{1.672.207,25}{555.203,57}$	3,01	$\frac{2.047.591,27}{544.560,00}$	3,76

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 16**  
**ROTACION DE ACTIVIDAD**



ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

✓ **Rotación del inventario**

Por lo general, la rotación del inventario mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa.

**Interpretación**

Podemos determinar que la empresa vendió o roto la totalidad del inventario en el año 2009 28,70 veces; en el año 2010 37,37 veces; el año 2011 27,87 veces es decir posee suficiente inventario para cubrir las necesidades de sus proveedores, mientras más roten las cuentas de inventarios tendrá más liquidez, es decir cuánto más rápido se conviertan en efectivo la mercadería.

Un exceso de inventarios significa que habría alto costo de manejos por el almacenamiento de mercancías, lo mismo que por el riesgo de que caigan en desuso.

### ✓ **Rotación de activos fijos**

Indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

### **Interpretación**

La empresa genera ingresos equivalentes en el año 2009 20,19 veces; en el año 2010 29,84 veces y en el año 2011 38,96 veces, por lo tanto mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión en activo fijos. Lo cual nos indica que la empresa esta utiliza de manera eficiente sus activos fijos que ayudan a generar mayores ventas.

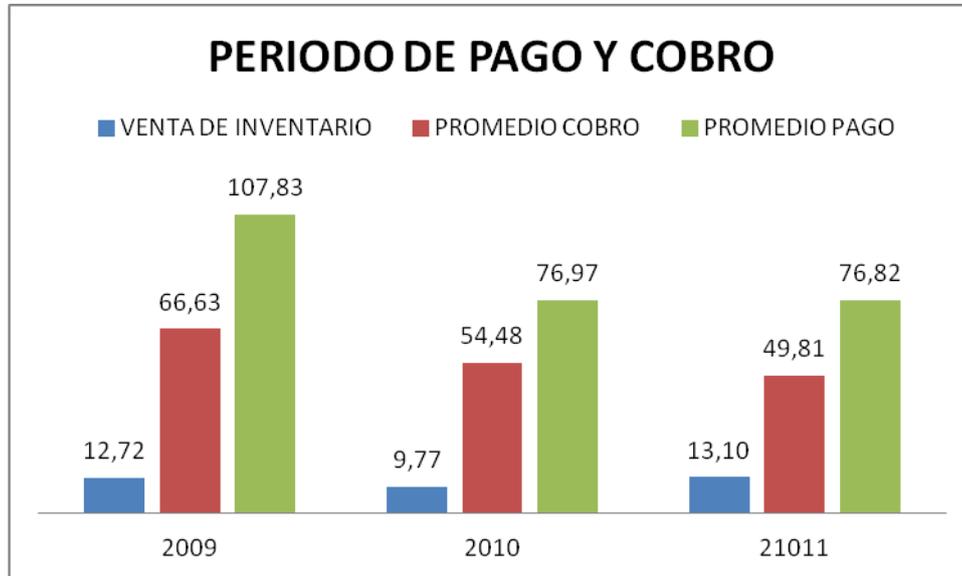
### ✓ **Rotación de activos totales**

Indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

### **Interpretación**

La empresa genera ingresos equivalentes en el año 2009 de 3,02 veces; en el año 2010 de 3,01 veces y en el año 2011 de 3,76 veces. Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Mientras mayor sea su valor, mejor será la productividad del activo neto total. Lo cual indica que las operaciones de la empresa han sido eficientemente financiadas ya que sus días pendientes de cobro están dentro de las políticas de la empresa.

**GRAFICO No. 17**  
**PERIODO DE PAGO Y COBRO**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

✓ **Días de venta del inventario**

Es el número promedio de días de ventas de un inventario.

**Interpretación**

Nos indica que de acuerdo con el inventario y las cifras de costos más recientes, se requiere aproximadamente para que la empresa pueda convertir en efectivo o cuentas por cobrar por la venta del inventario de 12 días en el año 2009; 9 días en el año 2010 y 13 días y en el año 2011 para procesar el inventario. Es decir que la empresa en promedio dispone de inventario suficiente para vender durante el periodo mencionado.

### ✓ **Periodo promedio de cobro**

El periodo promedio de cobranza o periodo promedio de cuentas por cobrar, es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza.

#### **Interpretación**

Es un indicador que permita apreciar el tiempo y el número de días que tarda una empresa en recuperar sus cuentas por cobrar. Es decir aquellas originadas en la venta de sus productos. La empresa extiende términos de crédito a 30 días al sector privado y hasta 60 días al sector público lo que nos indica un promedio de cobro en el año 2009 de 66 días; en el año 2010 de 54 días y en el año 2011 de 49 días para recuperar su cartera. Lo que nos indica que la empresa ha ido mejorando sus políticas de crédito lo cual le permite recuperar más rápido el efectivo y tener una mejor rotación del inventario.

### ✓ **Periodo promedio de pago**

Es el promedio de tiempo requerido para el pago de cuentas por pagar.

#### **Interpretación**

Se interpreta que la empresa durante el año ha realizado pago de sus cuentas a sus proveedores en un promedio de 107 días año 2009, 76 días en el año 2010 y 76 días en el año 2011. Ya que las políticas de pago de los proveedores se manejan entre 30 y 60 días. En principio este resultado es bueno porque parte de su capital de trabajo es financiado por sus proveedores conociendo que las ventas a crédito que realiza la empresa las cobra en promedio de 49 días en el año 2011.

### **3.2.1.3.3 ENDEUDAMIENTO**

La razón de endeudamiento mide el porcentaje de los activos de la empresa financiados por los acreedores (prestamos), expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deuda totales.

Este índice nos permite conocer que tan estable se encuentra la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

El endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas que se van venciendo.

Nos permite determinar como las fuentes de financiamiento externas (pasivos) e internas (patrimonio) han contribuido en la adquisición de los recursos de la empresa.

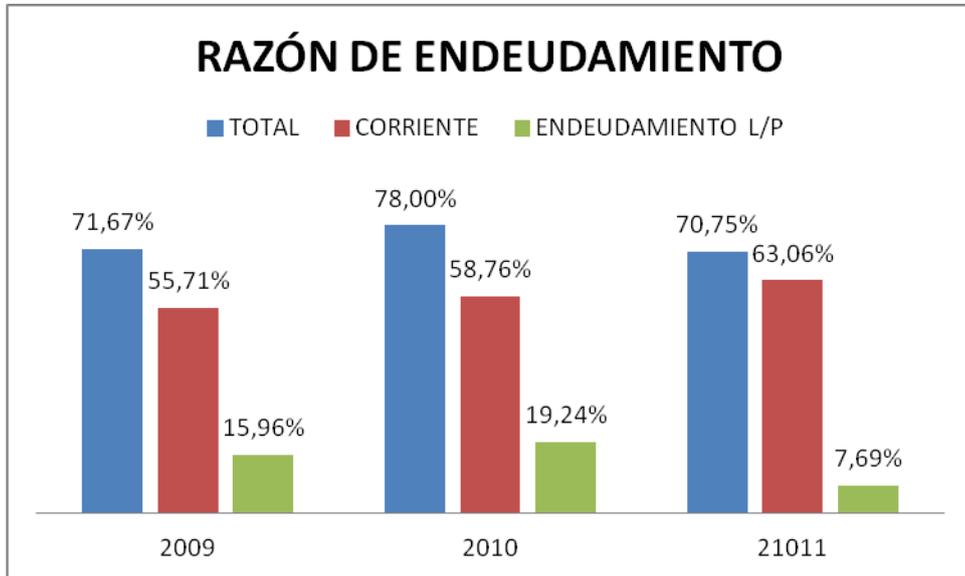
**CUADRO No. 15**  
**RAZON DE ENDEUDAMIENTO**

INDICADORES	FORMULAS	2009		2010		2011	
		<b>Endeudamiento Total</b>	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	<u>262.666,52</u> 366.504,18	71,67%	<u>433.040,86</u> 555.203,57	78,00%
<b>Endeudamiento Corriente</b>	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Total}}$	<u>204.188,65</u> 366.504,18	55,71%	<u>326.219,43</u> 555.203,57	58,76%	<u>343.413,83</u> 544.560,00	63,06%
<b>Endeudamiento L/P</b>	$\frac{\text{Pasivo L/P}}{\text{Activo Total}}$	<u>58.477,87</u> 366.504,18	15,96%	<u>106.821,43</u> 555.203,57	19,24%	<u>41.876,39</u> 544.560,00	7,69%

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 18**  
**RAZON DE ENDEUDAMIENTO**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

✓ **Endeudamiento Total**

Mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alto es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias.

**Interpretación**

Nos indica que por cada dólar \$1 que la empresa tienen invertido en activos, \$71,67% en el año 2009; \$78,00% en el año 2010 y \$70,75% en el año 2011 han sido financiados por los acreedores, sean estos bancos, proveedores, empleados, etc. Es decir los acreedores son dueños del 71,67% (año 2009); 78,00% (año 2010) y 70,75% (año 2011), quedando para los dueños de la empresa (accionistas) el 28,33% (año 2009); 22,00% (año 2010) y 29,25% (año 2011). Mientras más se aproxima cero posee mayor solidez. Valor entre 0,5 y 1,5 puede ser aceptable. Lo que nos indica

que la empresa se encuentra con un alto grado de endeudamiento, lo que provocaría que los acreedores puedan rehusarse a prestar dinero a la empresa y los directivos pueden colocar a la empresa con un alto grado de déficit.

#### ✓ **Endeudamiento corriente**

#### **Interpretación**

Nos indica que por cada dólar \$1 que la empresa tiene invertido en activos; \$55,71 (año2009); \$58,76 (año2010) y 63,06 (año 2011) son financiados por acreedores (bancos, proveedores) de corto plazo y la diferencia es de \$15,96 (año 2009); \$19,24 (año 2010) y \$7,68 (año 2011) con acreedores (bancos, proveedores) de largo plazo. Lo cual nos indica que la empresa tiene un alto endeudamiento con sus proveedores.

#### ✓ **Endeudamiento a largo plazo**

#### **Interpretación**

Análisis de endeudamiento	2009	2010	2011
Endeudamiento corriente	55,71%	58,76%	63,06%
Endeudamiento largo plazo	15,96%	19,24%	7,68%
Endeudamiento total	71,67%	78,00%	70,74%

Podemos observar que la empresa tiene un alto grado de activos que son financiados por sus acreedores y también por instituciones bancarias por los préstamos que realiza la empresa.

#### **3.2.1.3.4 RENTABILIDAD**

La rentabilidad es el resultado neto de las diferentes políticas y decisiones de la empresa. Las razones estudiadas hasta ahora proporcionan cierta información acerca de la forma de operar de la empresa, pero las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la administración de liquidez, activos y deuda sobre los resultados operativos.

Nos permite medir la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa, podemos apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa, podemos evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial.

Mide la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos, gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

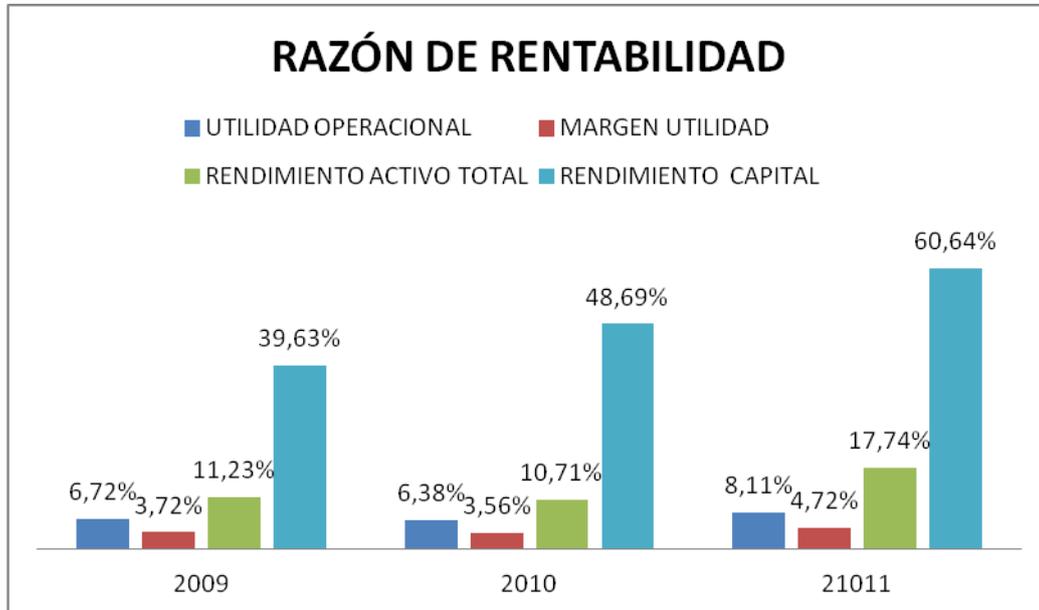
**CUADRO No. 16**  
**RAZON DE RENTABILIDAD**

INDICADORES	FORMULAS	2009		2010		2011	
<b>Margen de Utilidad Operacional</b>	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$\frac{74.310,67}{1.105.344,89}$	6,72%	$\frac{106.715,18}{1.672.207,25}$	6,38%	$\frac{166.160,15}{2.047.591,27}$	8,11%
<b>Margen de Utilidad</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{41.151,16}{1.105.344,89}$	3,72%	$\frac{59.476,21}{1.672.207,25}$	3,56%	$\frac{96.583,28}{2.047.591,27}$	4,72%
<b>Rendimiento sobre activo total</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{41.151,16}{366.504,18}$	11,23%	$\frac{59.476,21}{555.203,57}$	10,71%	$\frac{96.583,28}{544.560,00}$	17,74%
<b>Rendimiento sobre capital contable</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}}$	$\frac{41.151,16}{103.837,66}$	39,63%	$\frac{59.476,21}{122.162,71}$	48,69%	$\frac{96.583,28}{159.269,78}$	60,64%

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 19**  
**RAZON DE RENTABILIDAD**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

✓ **Margen utilidad operacional**

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que quedan después de deducir todos los costos y gastos que no son intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes representan las utilidades puras ganadas por cada dólar de ventas.

**Interpretación**

Nos indican que por cada \$1 dólar vendido en el año 2009 genera una ganancia de \$6,72, en el año 2010 genera una ganancia de \$6,38 y en el año 2011 genera una ganancia de \$8,11. Cabe recalcar que la utilidad operacional no refleja las ganancias netas de una compañía al no considerar el nivel de endeudamiento como sus impuestos e intereses.

### ✓ **Margen de utilidad**

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que quedan después de la empresa ha pagado todos sus productos.

#### **Interpretación**

Este indicador nos indica la utilidad neta con respecto al activo total, es decir que por cada \$1 dólar que vendido la empresa genero \$3,72 en el año 2009, \$3,56 en el año 2010 y \$4,72 en el año 2011. Margen de utilidad mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Lo que podemos observar es que la empresa en los últimos años ha incrementado su margen de utilidad debido al incremento de sus ventas.

### ✓ **Rendimiento sobre activo total**

Mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles, también se conoce como rendimiento sobre la inversión.

#### **Interpretación**

Significa que las utilidades netas corresponden \$11,23 en el año 2009; \$10,71 en el año 2010 y \$17,74 en el año 2011 sobre los Activos. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas. Mientras más alto sea este indicador expresara un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido en sus activos.

### ✓ **Rendimiento sobre el capital contable**

Mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa.

#### **Interpretación**

Significa que por cada dólar vendido la empresa genero \$39,63 en el año 2009; \$48,69 en el año 2010 y \$60,64 en el año 2011 de utilidad neta. Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades a favor de los dueños. Por lo cual podemos determinar la empresa ha incrementado sus utilidades en cada año.

## **CAPITULO IV**

### **ESTRATEGIA DE MEJORA EN LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA**

#### **4.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

La realización de acciones estratégicas permitirá lograr varios beneficios para la empresa, los objetivos constituyen el punto principal para la organización, se puede decir que son como la situación deseada que la empresa intenta conseguir en el futuro, para ser más competitivos en el mercado así se podrá lograr:

- ✓ Establecer las mejores estrategias que permitan obtener una mejora en la sostenibilidad financiera de la empresa.
- ✓ Supervisar todos los resultados que se han obtenido en las diferentes dependencias y acciones de la empresa para llegar a cumplir las metas que la empresa tiene.
- ✓ Programar todas las actividades que el personal debe realizar en la empresa en un determinado periodo.
- ✓ Reorganizar las funciones de los empleados y sus actividades en la empresa, teniendo así un mejor resultado de cada una de las actividades.
- ✓ Realizar una propuestas para incrementar sus ventas de manera periódica.

La propuesta de las estratégicas permitirá solucionar varios problemas e inconvenientes que tiene la empresa, en el sentido que nos permitirá tomar decisiones y realizar tareas en bien de la misma por adelantado, lo que implica planear un seguimiento de acciones para reconocer la necesidad del desarrollo anticipado de gestión de Dismac s.c.c, tanto en el aspecto económico, social y financiero.

El análisis y la elección estratégica tienen poco valor para la organización salvo que se puedan implantar las estrategias. El cambio estratégico no se produce únicamente porque se crea que resulta conveniente; se produce si se puede aplicar, y si los miembros de la organización pueden lleválo a la práctica. Ya que la aceptación de las pautas de conductas previamente implantadas constituye la única medida para evaluar, premiar o rectificar la ejecución realizada.

#### **4.1.1 PROPUESTA**

En el capítulo actual indicaremos una propuesta que será estudiada, analizada y profundizada, de tal manera que nos permita mejorar la sostenibilidad financiera de la empresa Dismac s.c.c que se encuentra localizada en la ciudad de Quito en la provincia de Pichincha.

Acorde a la petición de los dueños de la empresa de mejorar la sostenibilidad financiera de la misma, con base a los resultados obtenidos, la revisión de los estados financieros y considerando las necesidades de satisfacer la demanda y crecer en el mercado actual, determinamos oportuno realizar una inversión para la construcción de oficinas, contratación de nuevo talento humano y capacitación de los personal que permitirá un eficiente proceso en la comercialización de los diferentes productos que posee la empresa reflejando un incremento en ventas y optimizando sus recursos.

#### **4.1.2 PLAN DE NEGOCIOS**

Al elaborar acciones estratégicas proporcionamos oportunidad para que Dismac s.c.c pueda elaborar, tomar decisiones y organizar un plan claro y efectivo para alcanzar sus objetivos propuestos que buscamos en el futuro.

- ✓ Incrementar ventas
- ✓ Determinar acciones, para mejorar la organización y poder lograr los objetivos propuestos.
- ✓ Prevenir los obstáculos y los riesgos que la empresa puede tener.
- ✓ Establecer objetivos para evaluar el progreso financiero y valorar la viabilidad de la empresa.

#### **4.1.3 INCREMENTO DE VENTAS EN DISMAC s.c.c**

- ✓ Incrementar publicidad para el sector privado: Es importante que la empresa resalte las principales características y beneficios que puede brindar al consumidor, la empresa puede utilizar medios de publicidad convenientes como son: volantes, afiches, folletos e internet.
- ✓ Mejorar el servicio al cliente: implica un trato cortés, ofrecer una rápida atención y brindar un trato personalizado, entregando todos los pedidos donde el cliente lo requiera.
- ✓ Capacitación al personal: La capacitación del personal de la empresa es de vital importancia porque constituye el desarrollo personal y profesional de los trabajadores a la vez que produce beneficios para la empresa.

## **4.2 METAS**

Establecer una meta dentro de una empresa consiste en determinar varios factores para poder llegar al objetivo deseado, así como el de maximizar el valor de la misma. Esto se puede lograr de la siguiente manera.

- ✓ Al 2016 lograremos mejorar de una manera significativa la sostenibilidad financiera de la empresa Dismac s.c.c en un 10%.
  
- ✓ Lograr que todos los empleados de la empresa interactúen entre sí para ayudar que el negocio opere de manera más eficiente, es decir que el gerente se interrelacione con todos en la empresa.
  
- ✓ Ofrecer productos de buena calidad y entregar a los clientes buena atención lo cual nos generara mayor valor ganando su respeto y lealtad.
  
- ✓ Se dispondrá de un equipo de trabajo capacitado

## **4.3 ACTIVIDADES Y RESPONSABLES**

La empresa Dismac s.c.c presenta las actividades conjuntamente con los responsables para la puesta en marcha de la propuesta.

## CUADRO No. 17

### ACTIVIDADES Y RESPONSABLES

ACTIVIDADES	RESPONSABLES
Establecer la demanda optima de los productos a comercializar en el mercado	Gerente General
Contratación de nuevo personal para la empresa	Financiero
Establecer metas de ventas para los vendedores	Jefe de Ventas
Realizar una junta para evaluar posibilidades de compra	Presidencia Ejecutiva
Tomar decisiones de compra	Gerente General
Capacitar al personal de ventas mediante conferencias y videos	Jefe de Ventas

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

#### 4.4 INVERSION DE LA PROPUESTA

La inversión que necesitamos para la propuesta constará de la construcción de nuevas oficinas, capacitación al personal administrativo en atención al cliente, capacitación al personal de ventas y la contratación de personal para cubrir con las necesidades que la empresa tiene.

En el presente cuadro presentaremos un resumen de nuestra inversión requerida.

## CUADRO No. 18

### INVERSION DE LA PROPUESTA

DESCRIPCION	MONTO USD
INVERSION EN ACTIVO FIJO (CONSTRUCCION)	250.000,00
INVERSION DE TALENTO HUMANO	4.144,64
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>254.144,64</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

Como podemos observar en el cuadro la inversión requerida para la propuesta es de \$254.144,64, distribuida de la siguiente manera: construcción de oficinas \$250.000,00, talento humano \$2.912,64 e inversión en capacitación de los empleados \$1.232,00.

#### 4.4.1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

La inversión para la construcción de nuevas oficinas, es primordial ya que la infraestructura actual no cuenta con las condiciones técnicas en la que el personal se pueda desenvolver correctamente en sus funciones.

Es indispensable contar con un edificio estructurado de acuerdo a las funciones que desempeñan en la empresa como es:

- ✓ Una bodega amplia con las condiciones específicas y técnicas, espacio amplio, piso de preferencia con porcelanato o baldosa, estanterías con separaciones de 50 cm entre ellas, pintura lavable, la mercadería debe ir colocada en orden de función, y no sobre el piso sino sobre paletas de madera, debe contar con una oficina para el jefe de bodega, baño y

vestidor, requerimientos indispensables para acceder al permiso de funcionamiento, exigencia del Ministerio de Salud.

- ✓ Debe tener un área específica donde funcionará el departamento de ventas considerada el motor de la empresas, Área amplia dividida en cubículos de acuerdo a los vendedores con que cuentan dotadas de computadoras escritorios elemento básicos para el buen funcionamiento y eficiencia de los mismos, con buena circulación de aire e iluminación.
- ✓ Para el departamento financiero y administrativo respectivamente donde deben ir oficinas para Facturación, proformas, compras con las condiciones básicas como detallamos anteriormente para lograr un buen desenvolvimiento.
- ✓ Área de reuniones.
- ✓ Cocina, baños.
- ✓ Parqueadero propio tanto para los empleados como para los clientes.

#### **4.4.1.1 FINANCIAMIENTO PARA ACTIVOS FIJOS**

El financiamiento para la construcción de las nuevas oficinas se las realizara a través de una institución financiera, se estudiaron algunas alternativas en donde la empresa tiene cuentas corrientes:

- ✓ La empresa tiene cuenta corriente con el banco Internacional por más de 10 años, y aun así con su buen manejo de saldos el banco no puede otorgar un crédito a la empresa, por sus políticas no pueden otorgar créditos a empresas civiles comerciales.

- ✓ La empresa posee también cuenta corriente con el banco Promerica alrededor de 5 años, el banco no tiene restricciones de otorgar créditos para empresas civiles comerciales y sería la mejor opción. La inversión es de \$250.000,00, el banco concede el 75% del valor de la construcción, a 5 años plazo con una tasa de interés del 11,23% reajutable cada 90 días, el banco otorgaría \$187.500,00 y \$62.500,00 sería mediante préstamos de accionistas.

### CUADRO No. 19

#### TABLA DE AMORTIZACION

CUOTA	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO
1	2.343,56	1.754,69	4.098,24	185.156,44
2	2.365,49	1.732,76	4.098,24	182.790,96
3	2.387,63	1.710,62	4.098,24	180.403,33
4	2.409,97	1.688,27	4.098,24	177.993,36
5	2.432,52	1.665,72	4.098,24	175.560,84
6	2.455,29	1.642,96	4.098,24	173.105,55
7	2.478,26	1.619,98	4.098,24	170.627,29
8	2.501,46	1.596,79	4.098,24	168.125,83
9	2.524,87	1.573,38	4.098,24	165.600,96
10	2.548,50	1.549,75	4.098,24	163.052,47
11	2.572,34	1.525,90	4.098,24	160.480,12
12	2.596,42	1.501,83	4.098,24	157.883,70
13	2.620,72	1.477,53	4.098,24	155.262,99
14	2.645,24	1.453,00	4.098,24	152.617,75
15	2.670,00	1.428,25	4.098,24	149.947,75
16	2.694,98	1.403,26	4.098,24	147.252,77
17	2.720,20	1.378,04	4.098,24	144.532,56
18	2.745,66	1.352,58	4.098,24	141.786,90
19	2.771,35	1.326,89	4.098,24	139.015,55
20	2.797,29	1.300,95	4.098,24	136.218,26
21	2.823,47	1.274,78	4.098,24	133.394,79
22	2.849,89	1.248,35	4.098,24	130.544,90
23	2.876,56	1.221,68	4.098,24	127.668,34
24	2.903,48	1.194,76	4.098,24	124.764,86
25	2.930,65	1.167,59	4.098,24	121.834,20

### TABLA DE AMORTIZACION

CUOTA	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO
26	2.958,08	1.140,17	4.098,24	118.876,12
27	2.985,76	1.112,48	4.098,24	115.890,36
28	3.013,70	1.084,54	4.098,24	112.876,66
29	3.041,91	1.056,34	4.098,24	109.834,75
30	3.070,37	1.027,87	4.098,24	106.764,38
31	3.099,11	999,14	4.098,24	103.665,27
32	3.128,11	970,13	4.098,24	100.537,16
33	3.157,38	940,86	4.098,24	97.379,78
34	3.186,93	911,31	4.098,24	94.192,85
35	3.216,76	881,49	4.098,24	90.976,09
36	3.246,86	851,38	4.098,24	87.729,23
37	3.277,24	821,00	4.098,24	84.451,99
38	3.307,91	790,33	4.098,24	81.144,07
39	3.338,87	759,37	4.098,24	77.805,20
40	3.370,12	728,13	4.098,24	74.435,08
41	3.401,66	696,59	4.098,24	71.033,43
42	3.433,49	664,75	4.098,24	67.599,94
43	3.465,62	632,62	4.098,24	64.134,32
44	3.498,05	600,19	4.098,24	60.636,26
45	3.530,79	567,45	4.098,24	57.105,47
46	3.563,83	534,41	4.098,24	53.541,64
47	3.597,18	501,06	4.098,24	49.944,46
48	3.630,85	467,40	4.098,24	46.313,61
49	3.664,83	433,42	4.098,24	42.648,78
50	3.699,12	399,12	4.098,24	38.949,66
51	3.733,74	364,50	4.098,24	35.215,92
52	3.768,68	329,56	4.098,24	31.447,24
53	3.803,95	294,29	4.098,24	27.643,29
54	3.839,55	258,70	4.098,24	23.803,74
55	3.875,48	222,76	4.098,24	19.928,26
56	3.911,75	186,50	4.098,24	16.016,51
57	3.948,36	149,89	4.098,24	12.068,16
58	3.985,31	112,94	4.098,24	8.082,85
59	4.022,60	75,64	4.098,24	4.060,25
60	4.060,25	38,00	4.098,24	0,00
	187.500,00	58.394,65		

**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

#### 4.4.2. INVERSION DE TALENTO HUMANO

##### 4.4.2.1 CONTRATACION DEL PERSONAL

La inversión necesaria para la contratación de nuevo personal será de \$2.912,64, la cual está representada por los sueldos que se pagaran al nuevo personal que se va a contratar, distribuido de la siguiente manera: 1 persona para el área de compras, 1 persona para recepción y 1 una persona para auxiliar de bodega, en el siguiente cuadro se presentaran todos los valores considerados.

**CUADRO No. 20**

##### **INVERSION DE MANO DE OBRA**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>PERSONAL</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>IESS</b>	<b>14°</b>	<b>13°</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
ADMINISTRATIVO	1	320,00	38,88	292,00	320,00	970,88	11.650,56
RECEPCION	1	320,00	38,88	292,00	320,00	970,88	11.650,56
BODEGA	1	320,00	38,88	292,00	320,00	970,88	11.650,56
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>960,00</b>	<b>116,64</b>	<b>876,00</b>	<b>960,00</b>	<b>2.912,64</b>	<b>34.951,68</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

La contratación de nuevo personal es importante porque la empresa está creciendo constantemente y busca cubrir las necesidades que se van presentando dentro de las diferentes áreas para poder satisfacer de mejor manera todas los requerimientos de los clientes.

##### 4.4.2.2 CAPACITACION DEL PERSONAL

La inversión requerida para capacitación del personal es de \$1.232,00, la cual se realizara para el departamento de ventas y el área administrativa, las capacitaciones se las realizaran en la Cámara

de Comercio de Quito, la empresa está afiliada por lo cual tiene un descuento del 30%, en el siguiente cuadro se presentaran todos los valores considerados.

**CUADRO No 21**  
**INVERSION CAPACITACION PERSONAL**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>DESCUENTO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>VENTAS</b>	4	160,00	48,00	112,00	448,00
<b>ATENCION AL CLIENTE</b>	8	140,00	42,00	98,00	784,00
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>300,00</b>	<b>90,00</b>	<b>210,00</b>	<b>1.232,00</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

Al ofrecer capacitación a los empleados no solamente se está ayudando a que éstos sean mejores, sino también a que la misma empresa sea una organización de alto nivel, ya que contará con gente más preparada. Al mejorar al personal se está mejorando la empresa.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en recursos humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

- ✓ Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✓ Crea mejor imagen.
- ✓ Promueve la comunicación a toda la organización.
- ✓ Mejora la relación jefes – subordinados.

- ✓ Conduce a rentabilidad más alta y actitudes positivas.
- ✓ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.

La capacitación también beneficia de manera personal a los empleados de la organización:

- ✓ Ayuda al personal para la toma de decisiones.
- ✓ Alimenta la confianza.
- ✓ Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- ✓ Permite el logro de metas individuales.
- ✓ Forja líderes y mejora las actitudes comunicativas.
- ✓ Desarrollo el sentido de progreso en muchos campos.

#### **4.4.2.3 FINANCIAMIENTO PARA TALENTO HUMANO**

La propuesta para la inversión del talento humano será financiada por los accionistas, quienes están interesados y dispuestos a invertir en el crecimiento de la empresa, de tal manera que puedan estar preparados para brindar una respuesta rápida y oportuna a los clientes.

#### **4.5 PROYECCION DE INGRESOS**

La proyección que se realizara para la propuesta será una estimación de 5 años y bajo las siguientes condiciones.

- ✓ Tomaremos como base de pronóstico el promedio de ventas de los años 2009 – 2010 – 2011.

✓ Consideraremos como referencia un 10% de incremento anual para las ventas.

✓ Comisión sobre las ventas para el personal de la empresa es del 2%

**CUADRO No. 22**  
**PROYECCION DE VENTAS**  
**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

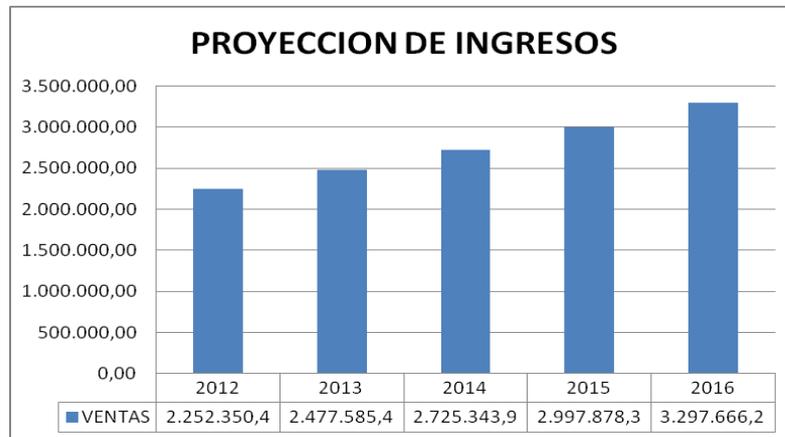
CUENTAS	2012 \$	2013 \$	2014 \$	2015 \$	2016 \$
<b><u>INGRESOS</u></b>					
Ventas Brutas 12%	927.293,13	1.020.022,44	1.122.024,68	1.234.227,15	1.357.649,86
(-) Descuentos en ventas	-661,82	-728,00	-800,80	-880,88	-968,96
(-) Devoluciones en Ventas	-37.714,15	-41.485,56	-45.634,12	-50.197,53	-55.217,29
<b>(=) Ventas Netas 12%</b>	<b>888.917,16</b>	<b>977.808,88</b>	<b>1.075.589,76</b>	<b>1.183.148,74</b>	<b>1.301.463,62</b>
Ventas Brutas 0%	1.424.252,79	1.566.678,06	1.723.345,87	1.895.680,46	2.085.248,50
(-) Descuento en Ventas	-1.198,95	-1.318,84	-1.450,72	-1.595,80	-1.755,38
(-) Devolución en ventas	-59.620,61	-65.582,67	-72.140,93	-79.355,03	-87.290,53
<b>(=) Ventas Netas 0%</b>	<b>1.363.433,24</b>	<b>1.499.776,56</b>	<b>1.649.754,22</b>	<b>1.814.729,64</b>	<b>1.996.202,60</b>
Otros en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rendimientos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras Rentas Gravadas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2.252.350,40</b>	<b>2.477.585,43</b>	<b>2.725.343,98</b>	<b>2.997.878,38</b>	<b>3.297.666,22</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

## GRAFICO No. 20

### PROYECCION DE VENTAS



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

Observamos en el cuadro que los ingresos crecen anualmente ya que la propuesta es de incrementar en un 10% las ventas, propuesta que es manejable no tiene mucha presión y con la experiencia de la empresa en el mercado nacional podremos conseguir este objetivo, debemos trabajar con el talento humano que cuanta la empresa, a si mismo nuestro objetivo es seguir creciendo en el mercado ecuatoriano.

#### 4.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO

El balance general es un estado financiero contable que muestra las estimaciones de activos, pasivos y patrimonio que tendrá la organización en los periodos de análisis financiero. Lo proyectado del balance general permitirá determinar la estructura de sus activos, pasivos y patrimonio, que espera que alcance la empresa distribuidora de insumos y reactivos médicos Dismac s.c.c durante los próximos 5 años.

**CUADRO No. 23**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**  
**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

CUENTAS	2012 \$	2013 \$	2014 \$	2015 \$	2016 \$
<b>ACTIVO</b>					
<b>Activo corriente</b>					
Caja	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Bancos	136.681,59	137.924,15	151.716,56	166.888,22	183.577,04
Cuentas y documentos por cobrar	229.820,13	231.909,40	255.100,34	280.610,38	308.671,42
Otras cuentas y documentos por cobrar relacionados	68.179,72	68.799,53	75.679,48	83.247,43	91.572,18
(-) Provisión cuentas incobrables	-5.004,69	-5.004,69	-5.004,69	-5.004,69	-5.004,69
Inventario	69.288,07	76.216,87	83.838,56	92.222,41	101.444,66
Otros activos corrientes					
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>499.964,81</b>	<b>510.845,26</b>	<b>562.330,26</b>	<b>618.963,76</b>	<b>681.260,60</b>
<b>Activo fijo</b>					
Muebles y enseres	9.389,54	9.389,54	9.389,54	9.389,54	9.389,54
Maquinaria y equipo	5.119,03	5.119,03	5.119,03	5.119,03	5.119,03
Equipo de computación	13.693,90	13.693,90	13.693,90	13.693,90	13.693,90
Vehículo	21.203,79	21.203,79	21.203,79	21.203,79	21.203,79
Otros activos fijos	311,40	311,40	311,40	311,40	311,40
(-) Depreciación acumulada activo fijo	-35.628,71	-54.093,54	-72.558,37	-91.023,20	-109.488,03
Terreno					
Edificio	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>264.088,95</b>	<b>245.624,12</b>	<b>227.159,29</b>	<b>208.694,46</b>	<b>190.229,63</b>
<b>Total Activo</b>	<b>764.053,76</b>	<b>756.469,38</b>	<b>789.489,55</b>	<b>827.658,22</b>	<b>871.490,23</b>

Pasan...

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**BALANCE GENERAL PROYECTADO**

**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

Vienen...

<b>CUENTAS</b>	<b>2012</b> \$	<b>2013</b> \$	<b>2014</b> \$	<b>2015</b> \$	<b>2016</b> \$
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Cuentas y documentos por pagar proveedores	289.418,75	279.247,71	289.452,97	302.346,61	318.225,49
Obligaciones con instituciones financieras	14.433,88	14.565,10	16.021,61	17.623,77	19.386,15
Prestamos de accionistas	20.574,92	20.574,92	20.574,92	20.574,92	20.574,92
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionados	51.759,60	52.230,14	57.453,15	63.198,47	69.518,32
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	27.183,23	31.936,30	41.174,91	51.483,90	62.978,44
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	20.652,02	25.392,20	32.780,33	41.024,81	50.217,79
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>424.022,40</b>	<b>423.946,36</b>	<b>457.457,89</b>	<b>496.252,47</b>	<b>540.901,10</b>
<b>Pasivo largo plazo</b>					
Obligaciones con instituciones Financieras Largo Plazo	187.500,00	157.883,70	124.764,86	87.729,23	46.313,61
<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>187.500,00</b>	<b>157.883,70</b>	<b>124.764,86</b>	<b>87.729,23</b>	<b>46.313,61</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>611.522,40</b>	<b>581.830,07</b>	<b>582.222,75</b>	<b>583.981,70</b>	<b>587.214,71</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Pagado	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Reserva Legal	11.097,14	11.097,14	11.097,14	11.097,14	11.097,14
Otras Reservas	49.589,36	49.589,36	49.589,36	49.589,36	49.589,36
Utilidad del ejercicio	89.844,86	111.952,82	144.580,30	180.990,01	221.589,02
<b>Total Patrimonio</b>	<b>152.531,36</b>	<b>174.639,32</b>	<b>207.266,80</b>	<b>243.676,51</b>	<b>284.275,52</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>764.053,76</b>	<b>756.469,38</b>	<b>789.489,55</b>	<b>827.658,22</b>	<b>871.490,23</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

#### **4.7 ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

En el estado de resultados proyectado determinaremos los ingresos percibidos de la venta de los productos, así como también los costos generados para llevar a cabo la propuesta.

**CUADRO No. 24**

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

<b>CUENTAS</b>	<b>2012</b> \$	<b>2013</b> \$	<b>2014</b> \$	<b>2015</b> \$	<b>2016</b> \$
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Brutas 12%	927.293,13	1.020.022,44	1.122.024,68	1.234.227,15	1.357.649,86
(-) Descuentos en ventas	-661,82	-728,00	-800,80	-880,88	-968,96
(-) Devoluciones en Ventas	-37.714,15	-41.485,56	-45.634,12	-50.197,53	-55.217,29
(=) Ventas Netas 12%	888.917,16	977.808,88	1.075.589,76	1.183.148,74	1.301.463,62
Ventas Brutas 0%	1.424.252,79	1.566.678,06	1.723.345,87	1.895.680,46	2.085.248,50
(-) Descuento en Ventas	-1.198,95	-1.318,84	-1.450,72	-1.595,80	-1.755,38
(-) Devolución en ventas	-59.620,61	-65.582,67	-72.140,93	-79.355,03	-87.290,53
(=) Ventas Netas 0%	1.363.433,24	1.499.776,56	1.649.754,22	1.814.729,64	1.996.202,60
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2.252.350,40</b>	<b>2.477.585,43</b>	<b>2.725.343,98</b>	<b>2.997.878,38</b>	<b>3.297.666,22</b>
<b>COSTOS</b>					
Inventario Inicial	62.989,15	69.288,07	76.216,87	83.838,56	92.222,41
Compras netas locales	1.666.220,63	1.832.842,70	2.016.126,97	2.217.739,66	2.439.513,63
(-) Inventario final	-69.288,07	-76.216,87	-83.838,56	-92.222,41	-101.444,66
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>1.659.921,72</b>	<b>1.825.913,89</b>	<b>2.008.505,28</b>	<b>2.209.355,81</b>	<b>2.430.291,39</b>
<b>UTILIDAD NETA BRUTA</b>	<b>592.428,68</b>	<b>651.671,54</b>	<b>716.838,70</b>	<b>788.522,57</b>	<b>867.374,83</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>303.187,71</b>	<b>331.948,93</b>	<b>349.351,47</b>	<b>367.979,98</b>	<b>387.925,63</b>
Cursos y capacitación	2.632,00	2.741,49	2.855,54	2.974,33	3.098,06
Sueldos y salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada con el IESS	99.496,53	107.456,25	116.052,75	125.336,97	135.363,93
Beneficios sociales indemnizaciones que no constituyeron materia gravada con el IESS	41.999,34	45.359,29	48.988,03	52.907,08	57.139,64
Aporte a la Seguridad Social	9.821,20	10.606,89	11.455,44	12.371,88	13.361,63
Arrendamientos de inmuebles	5.832,96	6.075,61	6.328,36	6.591,62	6.865,83
Mantenimientos y Reparaciones	19.661,73	20.479,66	21.331,61	22.219,01	23.143,32
Suministros y materiales	7.425,34	7.734,23	8.055,98	8.391,10	8.740,17
Transporte	6.164,40	6.420,84	6.687,94	6.966,16	7.255,95
Gastos de Gestión	6.147,56	6.403,30	6.669,68	6.947,14	7.236,14
Seguros y Reaseguros	101,68	105,91	110,32	114,91	119,69
Impuestos, contribuciones y otros	2.549,41	2.655,47	2.765,93	2.881,00	3.000,84

**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

<b>CUENTAS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
IVA que se carga al costo o gasto	46.005,47	46.005,47	46.005,47	46.005,47	46.005,47
Depreciación de Activos Fijos	5.964,83	18.464,83	18.464,83	18.464,83	18.464,83
Servicios Públicos	7.738,61	8.060,53	8.395,85	8.745,12	9.108,92
Pagos por otros servicios	22.368,26	23.298,78	24.268,00	25.277,55	26.329,10
Pagos por otros bienes	21.910,40	22.821,87	23.771,26	24.760,15	25.790,17
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>131.998,22</b>	<b>134.381,22</b>	<b>136.808,39</b>	<b>139.280,58</b>	<b>141.798,63</b>
Honorarios Profesionales	58.323,84	59.490,32	60.680,13	61.893,73	63.131,61
Promoción y Publicidad	4.437,00	4.525,74	4.616,25	4.708,58	4.802,75
Combustible	24.792,88	25.091,75	25.394,23	25.700,35	26.010,16
Comisiones/Local	38.782,70	39.498,37	40.227,25	40.969,58	41.725,60
Gastos de Viaje	5.661,80	5.775,03	5.890,53	6.008,34	6.128,51
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>19.562,63</b>	<b>16.060,08</b>	<b>12.143,30</b>	<b>7.763,31</b>	<b>2.865,32</b>
Intereses Bancarios Local	19.562,63	16.060,08	12.143,30	7.763,31	2.865,32
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>435.185,94</b>	<b>466.330,15</b>	<b>486.159,86</b>	<b>507.260,55</b>	<b>529.724,26</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>157.242,74</b>	<b>185.341,39</b>	<b>230.678,84</b>	<b>281.262,02</b>	<b>337.650,57</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>137.680,11</b>	<b>169.281,31</b>	<b>218.535,54</b>	<b>273.498,71</b>	<b>334.785,25</b>
(-) 15% trabajadores	20.652,02	25.392,20	32.780,33	41.024,81	50.217,79
(+) gastos no deducible locales	1.159,88	1.275,87	1.403,46	1.543,81	1.698,19
<b>UTILIDAD DESPUES DE TRABAJADORES</b>	<b>118.187,98</b>	<b>145.164,98</b>	<b>187.158,67</b>	<b>234.017,71</b>	<b>286.265,65</b>
(-) 25% impuesto a la renta	27.183,23	31.936,30	41.174,91	51.483,90	62.978,44
<b>UTILIDAD NETA DISPONIBLE</b>	<b>89.844,86</b>	<b>111.952,82</b>	<b>144.580,30</b>	<b>180.990,01</b>	<b>221.589,02</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

## 4.8 INDICADORES FINANCIEROS

Las razones financieras permiten proporcionar información acerca de la situación financiera de la empresa comparada con su evolución, metas, competencias.

A continuación presentamos un cuadro en el que se ha establecido la composición de dichos indicadores.

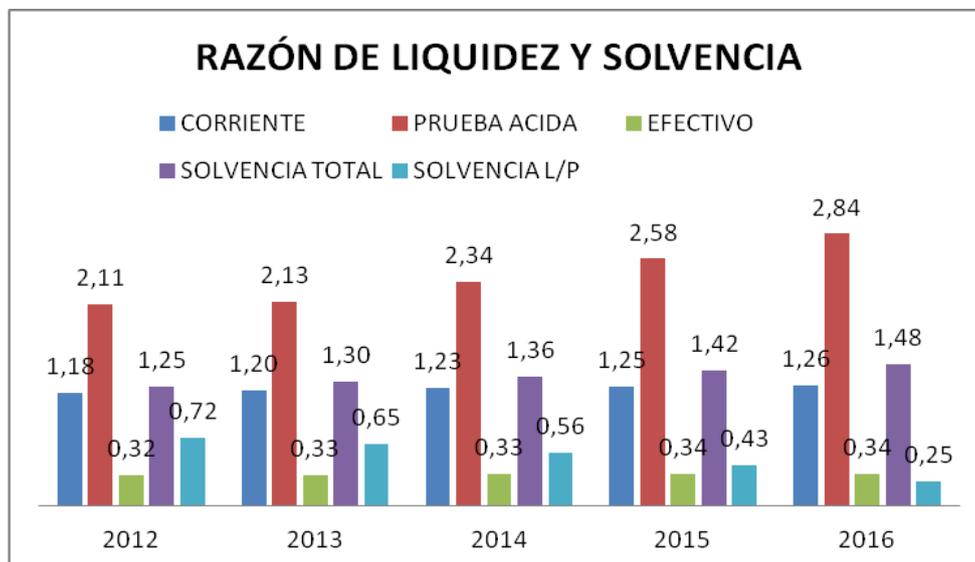
**CUADRO No. 25**  
**INDICADORES FINANCIEROS**  
**RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**

<b>RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA</b>	<b>AÑOS 2012</b>	<b>AÑOS 2013</b>	<b>AÑOS 2014</b>	<b>AÑOS 2015</b>	<b>AÑOS 2016</b>
<b>Razón Corriente</b>	1,18	1,20	1,23	1,25	1,26
<b>Prueba Acida</b>	2,11	2,13	2,34	2,58	2,84
<b>Razón de Efectivo</b>	0,32	0,33	0,33	0,34	0,34
<b>Razón de Solvencia Total</b>	1,25	1,30	1,36	1,42	1,48
<b>Razón de Solvencia L/P</b>	0,72	0,65	0,56	0,43	0,25

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 21**  
**RAZON DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**



**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

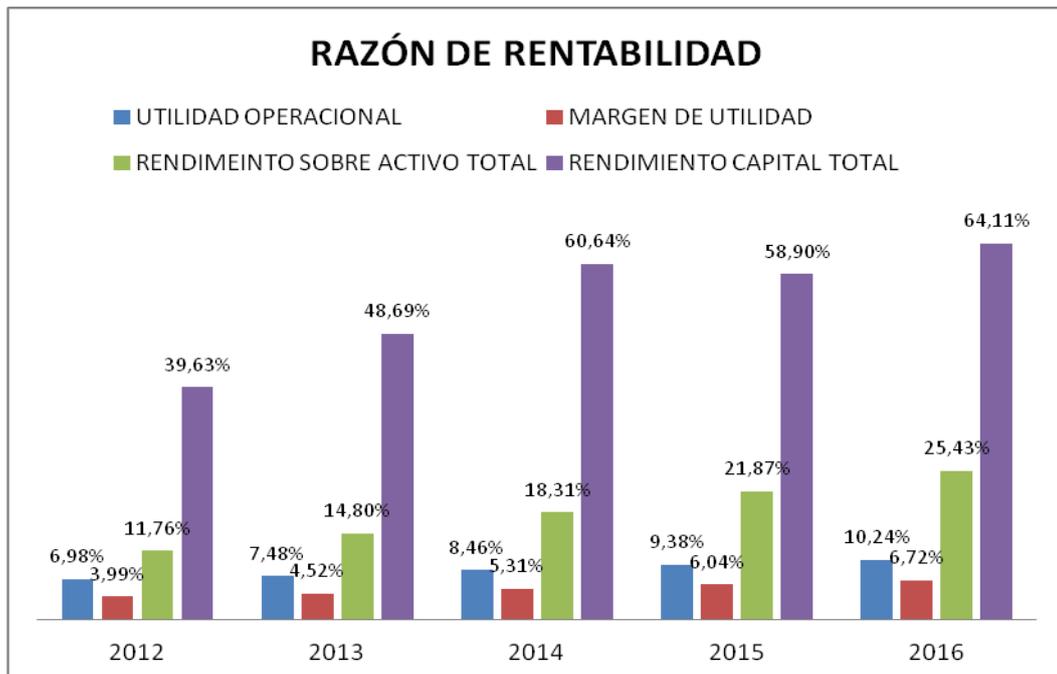
**CUADRO No. 26**  
**RAZON DE RENTABILIDAD**

<b>RAZON DE RENTABILIDAD</b>	<b>AÑOS 2012</b>	<b>AÑOS 2013</b>	<b>AÑOS 2014</b>	<b>AÑOS 2015</b>	<b>AÑOS 2016</b>
<b>Margen de Utilidad Operacional</b>	6,98%	7,48%	8,46%	9,38%	10,24%
<b>Margen de Utilidad</b>	3,99%	4,52%	5,31%	6,04%	6,72%
<b>Rendimiento sobre activo total</b>	11,76%	14,80%	18,31%	21,87%	25,43%
<b>Rendimiento sobre capital contable</b>	39,63%	48,69%	60,64%	58,90%	64,11%

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 22**  
**RAZON DE RENTABILIDAD**



ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

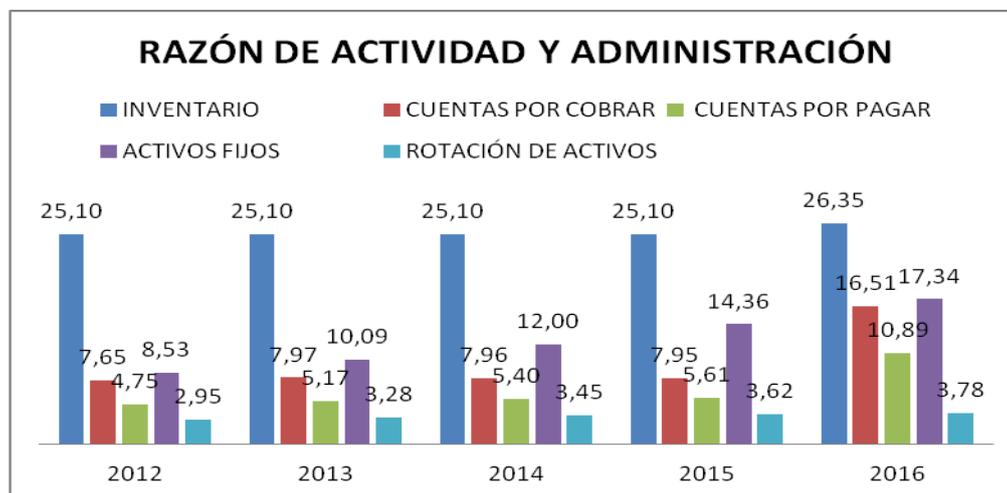
**CUADRO No. 27**  
**RAZON DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN**

<b>RAZON DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN</b>	<b>AÑOS 2012</b>	<b>AÑOS 2013</b>	<b>AÑOS 2014</b>	<b>AÑOS 2015</b>	<b>AÑOS 2016</b>
<b>Rotación de Inventario</b>	25,10	25,10	25,10	25,10	26,35
<b>Inventario Promedio</b>	66.138,61	72.752,47	80.027,72	88.030,49	92.222,41
<b>Días de Venta de Inventario</b>	14,54	14,54	14,54	14,54	13,85
<b>Rotación CxC</b>	7,65	7,97	7,96	7,95	16,51
<b>Periodo Promedio de Cobro</b>	47,70	45,78	45,85	45,91	22,10
<b>Rotación de CxP</b>	4,75	5,17	5,40	5,61	10,89
<b>Periodo Promedio de Pago</b>	76,85	70,59	67,54	65,03	33,50
<b>Rotación de Activos Fijos</b>	8,53	10,09	12,00	14,36	17,34
<b>Rotación de Activos Totales</b>	2,95	3,28	3,45	3,62	3,78

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 23**  
**RAZON DE ACTIVIDAD Y ADMINISTRACIÓN**



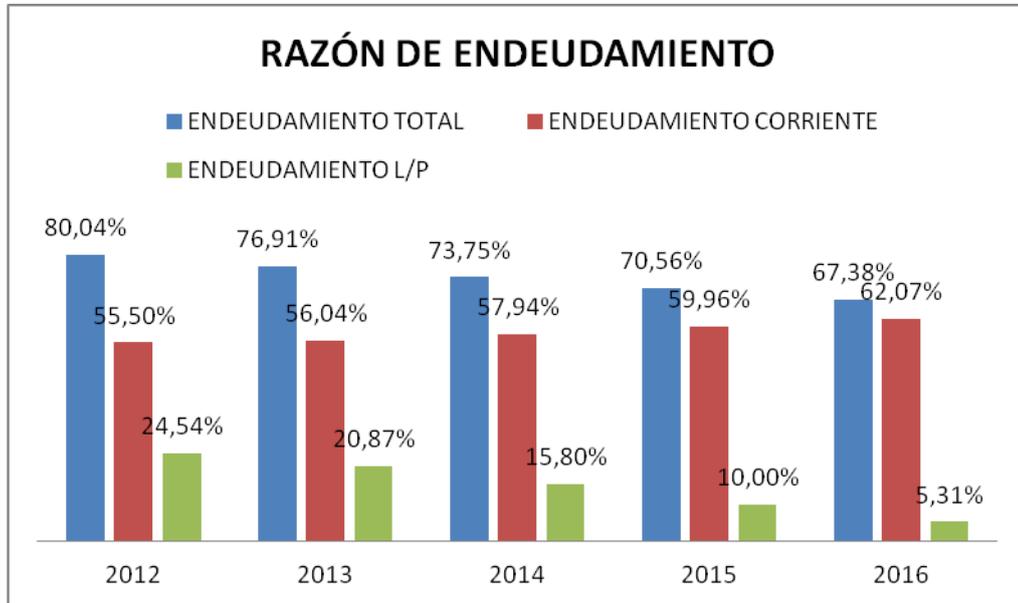
ELABORACION: AUTORES  
FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**CUADRO No. 28**  
**RAZON DE ENDEUDAMIENTO**

RAZON DE ENDEUDAMIENTO	AÑOS 2012	AÑOS 2013	AÑOS 2014	AÑOS 2015	AÑOS 2016
<b>Endeudamiento Total</b>	80,04%	76,91%	73,75%	70,56%	67,38%
<b>Endeudamiento Corriente</b>	55,50%	56,04%	57,94%	59,96%	62,07%
<b>Endeudamiento L/P</b>	24,54%	20,87%	15,80%	10,60%	5,31%

ELABORACION: AUTORES  
FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

**GRAFICO No. 24**  
**RAZON DE ENDEUDAMIENTO**



**ELABORACION:** AUTORES  
**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

#### **4.9 FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

Al realizar una proyección de estos estados, la empresa puede prever si contará con el efectivo necesario para cubrir sus gastos y obtener ganancias. Analizar el estado de flujo de efectivo, es una actividad muy importante para la empresa para poder satisfacer sus necesidades inmediatas. El flujo de efectivo permite realizar previsiones y ayuda a evitar las soluciones de urgencia.

**CUADRO No. 29**  
**EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS DISMAC S.C.C.**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**  
**AÑOS 2012, 2013, 2014, 2015, 2016**

CUENTAS	2012	2013	2014	2015	2016
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2.252.350,40</b>	<b>2.477.585,43</b>	<b>2.725.343,98</b>	<b>2.997.878,38</b>	<b>3.297.666,22</b>
Ventas 12%	888.917,16	977.808,88	1.075.589,76	1.183.148,74	1.301.463,62
Ventas 0%	1.363.433,24	1.499.776,56	1.649.754,22	1.814.729,64	1.996.202,60
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2.408.430,89</b>	<b>2.349.996,08</b>	<b>2.560.038,87</b>	<b>2.790.373,95</b>	<b>3.042.995,47</b>
CONSTRUCCIONES ACTIVOS FIJO	250.000,00				
INVENTARIO EN TRANSITO	69.288,07	76.216,87	83.838,56	92.222,41	101.444,66
COSTOS OPERATIVOS	1.659.921,72	1.825.913,89	2.008.505,28	2.209.355,81	2.430.291,39
GASTOS ADMINISTRATIVOS	297.222,88	313.484,10	330.886,64	349.515,15	369.460,80
GASTOS DE VENTAS	131.998,22	134.381,22	136.808,39	139.280,58	141.798,63
<b>FLUJO OPERATIVO DE CAJA</b>	<b>(156.080,49)</b>	<b>127.589,35</b>	<b>165.305,12</b>	<b>207.504,43</b>	<b>254.670,75</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>250.000,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
FINANCIAMIENTO	187.500,00				
PRESTAMO ACCIONISTAS	62.500,00				
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>61.678,93</b>	<b>61.678,93</b>	<b>61.678,93</b>	<b>61.678,93</b>	<b>61.678,93</b>
PAGO DE INTERESES	19.562,63	16.060,08	12.143,30	7.763,31	2.865,32
PAGO CAPITAL	29.616,30	33.118,85	37.035,63	41.415,62	46.313,61
PAGO PRESTAMO ACCIONISTAS	<b>12.500,00</b>	<b>12.500,00</b>	<b>12.500,00</b>	<b>12.500,00</b>	<b>12.500,00</b>
<b>FLUJO NO OPERATIVO DE CAJA</b>	<b>188.321,07</b>	<b>(61.678,93)</b>	<b>(61.678,93)</b>	<b>(61.678,93)</b>	<b>(61.678,93)</b>
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>32.240,58</b>	<b>65.910,42</b>	<b>103.626,19</b>	<b>145.825,50</b>	<b>192.991,82</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>137.681,59</b>	<b>137.924,15</b>	<b>152.716,56</b>	<b>167.888,22</b>	<b>184.577,04</b>
<b>FLUJO FINAL DE CAJA</b>	<b>169.922,17</b>	<b>203.834,57</b>	<b>256.342,75</b>	<b>313.713,72</b>	<b>377.568,86</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

## 4.10 COSTO DE CAPITAL

### 4.10.1 COSTO DE CAPITAL SIMPLE

Se denomina Costo de Capital Simple cuando una sola persona natural o jurídica, es la única aportadora de capital para una empresa el costo de capital equivale al rendimiento que pide esa entidad por invertir o arriesgar su dinero.

$$\text{TMAR} = \text{inflación} + \text{premio al riesgo}$$

$$\text{TMAR} = i + f + if$$

#### **Donde:**

i = inflación

f = premio al riesgo

Para el cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) se determinó el porcentaje de inflación proporcionada por el Banco Central del Ecuador de 5,29% calculada a enero del 2012.

“El premio al riesgo significa el verdadero crecimiento de dinero y se le llama así porque el inversionista siempre arriesga su dinero (siempre que no invierta en el banco) y por arriesgarlo merece una ganancia adicional sobre la inflación. Como el premio es por arriesgar, significa que a mayor riesgo, se merece mayor ganancia.”<sup>15</sup>

El premio al riesgo siempre estará basado en el riesgo que corra la empresa en forma cotidiana en sus actividades productivas y mercantiles. Para determinar el premio al riesgo tomamos en consideración el rendimiento que solicitan los dueños de la empresa que fue del 20%.

---

<sup>15</sup> <http://mauricionavarrozeledon.files.wordpress.com/2011/03/unidad-iv-mc3a9todos-de-evaluac3b3n-de-proyectos.pdf>

$$\text{TMAR} = 0,0529 + 0,20 + (0,0529 \times 0,20)$$

$$\text{TMAR} = 26,35$$

#### 4.10.2 COSTO DE CAPITAL MIXTO

Se denomina Costo de Capital Mixto cuando una entidad pide un préstamo a cualquier institución financiera para constituir o completar el capital necesario para la empresa.

Para determinar el costo de capital o también llamada Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR consideraremos la siguiente formula.

#### CUADRO No. 30

#### CALCULO DE COSTO DE CAPITAL

ENTIDAD	APORTACION	PORCENTAJE DE APORTACION	RENDIMIENTO PEDIDO	PROMEDIO PONDERADO
BANCO PROMERICA	187.500,00	0,74	0,1123	0,0829
ACCIONISTAS	66.644,64	0,26	0,2635	0,0691
<b>SUMA</b>	<b>254.144,64</b>	<b>1,00</b>		<b>0,1520</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

La TMAR mixta de esta empresa es 15,20%.

#### 4.11 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es un análisis que permitirá la factibilidad de la propuesta para ello se considera toda la información y datos de los cálculos anteriores.

#### 4.11.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor presente de un flujo de efectivo futuro de un activo menos su precio de compra (inversión inicial).

Cuando el VAN es 0, significa que los flujos de efectivo del proyecto son suficientes para recuperar el capital invertido.

Cuando el VAN es positivo, significa que el proyecto debe ser aceptado, ya que genera un rendimiento mayor que lo se necesita para rembolsar los fondos proporcionados por los inversionistas.

Cuando el VAN es negativo no se debe aceptar el proyecto ya que no es rentable.

$$\text{VAN} = \mathbf{P} + \frac{\text{FNE}_1}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}_2}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE}_3}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE}_4}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE} + \text{VS}}{(1+i)^n}$$

**CUADRO No. 31**  
**VALOR ACTUAL NETO**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJOS DE FONDOS</b> \$	<b>(1+0,1520)<sup>n</sup></b>	<b>VALOR ACTUAL NETO</b> \$
0	-254.144,64	0,00	-254.144,64
1	32.240,58	0,8680	27.984,82
2	65.910,42	0,7535	49.663,50
3	103.626,19	0,6540	67.771,53
4	145.825,50	0,5677	82.785,14
5	192.991,82	0,4928	95.106,37
<b>TOTAL</b>			<b>69.166,72</b>

ELABORACION: AUTORES

FUENTE: EMPRESA DISMAC s.c.c

Como el VAN es de \$69.166,72 y es mayor a cero, se concluye que se debe aceptar la propuesta porque genera rentabilidad para la empresa.

#### 4.11.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tasa interna de retorno conocido como la TIR; reflejo la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arroja periodo a periodo durante toda su vida útil. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.

Tasa de descuento que fuerza el VP de los flujos de efectivo esperados de un proyecto para que sea igual a su costo inicial.

$$P = - \frac{FNE_1}{(1+i)^1} - \frac{FNE_2}{(1+i)^2} - \frac{FNE_3}{(1+i)^3} - \frac{FNE_4}{(1+i)^4} - \frac{FNE_n + VS}{(1+i)^n}$$

Para realizar el cálculo de la TIR se considera la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero.

**CUADRO No. 32**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJOS DE FONDOS</b>	<b>(1+0,2351)</b>	<b>VAN ACTUALIZADO</b>
0	-254.144,64	0	-254.144,64
1	32.240,58	0,8096	26.101,64
2	65.910,42	0,6555	43.204,28
3	103.626,19	0,5307	54.994,42
4	145.825,50	0,4297	62.661,22
5	192.991,82	0,3479	67.141,85
<b>TOTAL</b>			<b>0,00</b>

**ELABORACION:** AUTORES

**FUENTE:** EMPRESA DISMAC s.c.c

Como se puede observar cuando se tiene una tasa de 23,51% el VAN se hace cero, por lo tanto se podemos concluir diciendo que al ser la TIR es mayor que la TMAR (15,20%) lo cual nos indica que la propuesta es aceptable ya que obtenemos rentabilidad.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Una vez realizado el presente proyecto del mejoramiento de la sostenibilidad financiera de la empresa podemos concluir que se pudieron cumplir los objetivos propuestos a si como se pudo demostrar que el proyecto es factible y rentable para la empresa de acuerdo a las siguientes conclusiones y recomendaciones.

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- ✓ Es importante realizar una inversión para la construcción de nuevas oficinas puesto que las actuales no cuenta con las condiciones técnicas en la que el personal se pueda desenvolver correctamente. Es indispensable contar con oficinas donde todos los empleados tenga un área amplia, cómoda, dotadas de computadoras escritorios elemento básicos para el buen funcionamiento y eficiencia de los mismos.
- ✓ Es evidente la necesidad de capacitar a todo el personal que se encuentra laborando en la organización porque ellos aportarán a la empresa, un personal mejor preparado, adiestrado, el cual hará que se desarrolle en sus actividades relacionadas a su puesto de trabajo que desempeña.
- ✓ La inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de \$254.144,64, \$187.500,00 será financiado por el Banco Promerica y la diferencia se financiará con capital propio.
- ✓ Podemos apreciar que los resultados obtenidos los estados financieros pudimos determinar que nuestros ingresos son mayores a los costos y gastos, lo cual nos garantiza que nuestra propuesta es viable.

- ✓ El VAN de nuestro proyecto es de \$69.166,72, es mayor a cero y positivo, lo que implica que el proyecto es viable. La TIR (23,51%) es superior a la tasa mínima de rendimiento aceptable (TMAR 15,20%).
- ✓ La evaluación financiera justifica la inversión en el estudio, pues la empresa generará utilidades a lo largo de su vida útil.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

- ✓ Obtener la calidad del servicio mediante una retroalimentación, misma que puede conseguir con sugerencias de los clientes.
- ✓ Dar un mejor uso a todos los recursos que la empresa tiene para obtener los mejores beneficios del mercado.
- ✓ Proporcionar información del crecimiento financiero obtenido a todos los empleados de la empresa.
- ✓ Establecer cuáles son los productos de mayor y menor rotación de inventario. Para de esta manera poder invertir en los productos que generen mayor rentabilidad para la empresa.
- ✓ Buscar nuevos mercados del sector privado mediante publicidad, afiches, internet, o visitas de los vendedores.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ RAY GARRISON, “Contabilidad Administrativas” Undécima Publicación ED Programas Educativos Año 2006.
  
- ✓ JOAQUIN A MORENO, “Estados financieros análisis e interpretación” Primera edición compañía ED. Continental. Año 2001.
  
- ✓ CARL. WARREN, “Contabilidad Financiera” Novena Edición ED. Thompson Año 2004.
  
- ✓ GEORGE A STEINER, “Planificación Estratégica, lo que todo director debe saber.” Vigésima Tercera Reimpresión. ED. CECSA. Año1988.
  
- ✓ ORTIZ GÓMEZ ALBERTO, “La gerencia Financiera y diagnostico estratégico” ED. Mc Graw –Hill 2005.
  
- ✓ MERGS. WILLIAMNS HAKA, “Contabilidad” Undécima Publicación ED. Emma Ariza Año 2004.
  
- ✓ Banco Central del Ecuador
  
- ✓ <http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.1.htm>
  
- ✓ VALDERRAMA SANTIAGO, “Métodos y técnicas de la Investigación científica”

- ✓ GARCÍA SANTILLÁN, Administración Financiera 1.
  
- ✓ MERCEDES BRAVO VALDIVIESO “Contabilidad General”, Séptima Edición
  
- ✓ <http://mauriconavarrozeledon.files.wordpress.com/2011/03/unidad-iv-mc3a9todos-de-evaluacion-de-proyectos.pdf>.
  
- ✓ SCOTT BESLEY, “Fundamentos de Administración Financiera” Catorceava edición.