



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA
Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo
UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ANÁLISIS FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE
DECISIONES EN EL SECTOR COMERCIAL
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

AUTOR: ALEX FERNANDO JIMENEZ REMACHE.

DIRECTOR: ING. RAMIRO OSWALDO GONZALEZ RODRIGUEZ, MBA

AZOGUES - ECUADOR

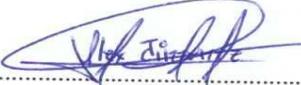
2022

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

**Declaratoria de Autoría y Responsabilidad**

Alex Fernando Jimenez Remache portador de la cédula de ciudadanía N° **0303106017**. Declaro ser el autor de la obra: "**Análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones en el sector comercial**", sobre la cual me hago responsable sobre las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

Azogues, **5 de abril de 2022**

F: 

Alex Fernando Jimenez remache

C.I. **0303106017**

Azogues, Marzo 28 de 2022

Ingeniero

Juan Diego Ochoa Crespo Mgs

DIRECTOR DE CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

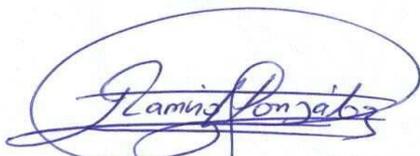
Presente. -

De mi consideración:

Con un cordial saludo, me dirijo a usted con la finalidad de comunicar que el Trabajo de Titulación denominado "Análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones en el sector comercial", del estudiante Alex Fernando Jiménez Remache, con cédula de ciudadanía # 0303106017, luego de las revisiones del caso, se ha aprobado con la calificación de 50 puntos.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,



Ing. Ramiro González Rodríguez MBA.

DOCENTE TUTOR

DEDICATORIA

Todo este logro va dedicado a mis padres Carlos y Silvia quienes son el pilar fundamental de mi vida, estuvieron conmigo en este largo y duro recorrido, quienes pusieron su confianza en mí, me brindaron su amor, cariño, comprensión y total apoyo me supieron dar esas palabras de aliento en los momentos difíciles cuando sentía no poder culminar esta meta.

A mis hermanas que son una parte importante y especial en mi vida que me brindaron su apoyo y estuvieron conmigo en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primeramente a por haberme dado la inteligencia, sabiduría pero sobre todo la vocación para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este sueño anhelado, a mis padres que hicieron todo su esfuerzo, me brindado su apoyo y me alentaron en los días difíciles para así poder así culminar esta etapa de mi vida.

A la Universidad Católica de Cuenca, Sede Azogues, por haberme dado la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

A mi director de trabajo de titulación por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado que pueda culminar mis estudios con éxito.

RESUMEN

El análisis financiero es una herramienta esencial para determinar el estado económico, financiero y el desempeño de una organización, debido a que nos permitirá identificar los problemas que se dan en una entidad e implementar medidas correctivas de ser necesario y por ende tomar las mejores decisiones. El objetivo que se ha planteado en este estudio es Analizar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones de las empresas del sector comercial en Ecuador, es así que se realiza un estudio con un enfoque metodológico de carácter cualitativo no experimental y un análisis sintético, sistemático y se ha apoyado en los siguientes métodos: Investigación-Acción, Descriptivo, y Analítico-Sintético bibliográfico, se puede concluir manifestando que el análisis financiero es un instrumento analítico y gerencial muy importante en las actividades que realizan las empresas, debido a que permite visualizar la situación financiera y administrativa en un momento dado, facilitando las acciones a considerar en un futuro de corto, mediano y largo plazo

Palabras Claves: Decisiones, entidades, gestión, indicadores, rentabilidad

Abstract

JIMENEZ REMACHE ALEX FERNANDO

Financial analysis is an essential instrument to evaluate the economic state, financial status and performance of an entity, since it identifies the problems that arise in an entity and allows the implementation of any necessary actions in order to take the appropriate decisions. The objective of this study is to analyze the incidence of financial analysis in decision-making of commercial entities in Ecuador, therefore, a qualitative, non-experimental methodological and synthetic, systematic analysis has been carried out, based on the following methods: Action Research, Descriptive, and Analytical-Synthetic Bibliographical, it is possible to conclude by stating that financial analysis is a highly important analytical and administrative tool in the activities carried out by entities, since it visualizes the financial and administrative status at a certain time, thereby providing the actions to be considered in the short, medium and long term future.

Keywords: Decisions, entities, management, indicators, profitability.

Azogues, 7 de abril de 2022

EL CENTRO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA, CERTIFICA QUE EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE FUE TRADUCIDO POR PERSONAL DEL CENTRO PARA LO CUAL DOY FE Y SUSCRIBO.




Abg. Liliana Urgilés Amoroso, Mgs.
COORDINADORA CENTRO DE IDIOMAS AZOGUES

www.ucacue.edu.ec

INDICE

Contenido

RESUMEN.....	6
ABSTRAC.....	7
INTRODUCCION.....	9
Sector comercial en Ecuador.....	10
Toma de decisiones y su importancia en las empresas comerciales.....	12
Proceso para la tomar de decisiones.....	14
Modelos para tomar decisiones.....	14
El analisis Financiero como herramienta fundamental en las empresas comerciales....	16
Análisis horizontal y vertical.....	17
Razones o índices financieros.....	17
Indicadores de Liquidez.....	18
Liquidez Corriente.....	18
Razón rápida (prueba ácida).....	18
Capital neto de trabajo.....	19
Indicadores de actividad.....	19
Rotación de Inventarios.....	19
Rotación de proveedores.....	20
Rotación de cartera.....	20
Rotación del activo.....	21

Indicadores de endeudamiento o solvencia.....	21
Nivel de endeudamiento.....	21
Impacto de carga financiera.....	22
Apalancamiento financiero.....	22
Indicadores de Rentabilidad.....	23
Margen bruto.....	23
Margen operacional y Nero.....	23
EBITDA y sistema DuPont.....	23
METODOLOGÍA.....	24
RESULTADOS.....	24
DISCUSION.....	27
CONCLUSIONES.....	28
Referencias Bibliográficas.....	29

INTRODUCCIÓN

Tomar decisiones inteligentes y estratégicas es un factor clave dentro de cualquier tipo de organización, ya que contribuye a la resolución de problemas a partir del análisis de sus datos. De acuerdo con un estudio realizado en Colombia se destaca que se deben conocer cuáles son las capacidades de la competencia y su potencial en el mercado, debido a que, si una empresa desconoce su entorno no puede tomar decisiones estructuradas e integrales que le permitan potenciar su calidad (Losada-Camacho, 2019). Algunos estudios de la toma de decisiones se iniciaron alrededor de 1930, para dar respuesta al comportamiento de las personas en los mercados económicos, y en la actualidad, con el objetivo de comprender mejor este proceso se ha sumado estudios de psicología y las neurociencias. La economía ha intentado explicar la forma en que se toman las decisiones basadas en la utilidad, estas teorías se centran en cómo las personas evalúan el deseo y la capacidad de recibir ingresos y evitar pérdidas, y usar esta información en los cálculos basados en la expectativa organizacional para llegar a una decisión (Sarmiento-Rivera & Ríos-Flórez, 2017).

La toma de decisiones asertiva también considera métodos alternativos como, realizar un análisis en profundidad de todas las opciones estratégicas y utilizar varios criterios que conduzcan a resultados positivos para el beneficio de la organización. Estudios realizados han demostrado que el 50% de las decisiones fallan, lo que comprueba que, en la mayoría de empresas no existe un análisis adecuado que sustente la selección de alternativas y estrategias. La evidencia empírica también muestra que la calidad promedio de las decisiones tomadas tiene una calificación regular y desde el punto de vista estadístico distante de los niveles deseados y óptimos (Rodríguez-Ponce & Araneda-Guirriman, 2016).

Todos estos inconvenientes se originan debido a la falta de análisis financiero. En el año 2016 se llevó a cabo una investigación por parte de la superintendencia de compañías en Ecuador, enfocado a 24.688 pequeñas y medianas empresas (pymes), de las cuales 17.854 correspondían a compañías pequeñas y 7.767 a medianas, pero no todas se mantuvieron en el

mercado, debido a que el 30,6% de ellas fueron disueltas. Una de las principales razones por lo que las empresas en Ecuador fracasan es el alto grado de endeudamiento que enfrentan, esto no les permite tener una estructura ordenada y funcional, y lo poco que ganan lo utilizan para cumplir sus obligaciones; a esto se suma otros factores clave como son la competencia y la lenta rotación de cartera (Escobar-Campoverde, 2019).

En consecuencia, la presente investigación surge de la problemática definida en la siguiente pregunta: ¿La falta de implementación de procesos de análisis financiero, dificulta la adecuada toma de decisiones en las empresas comerciales? El estudio tiene como objetivo principal, indagar sobre el análisis financiero como parte de la toma de decisiones en las empresas del sector comercial. En primer lugar, se realiza un rastreo bibliográfico en documentos científicos. Luego, se estudia el efecto del análisis financiero en la toma de decisiones de un negocio. Por último, se establecen las conclusiones y recomendaciones a partir de la discusión técnica.

REFERENCIAL TEÓRICO

Sector comercial en Ecuador

Una empresa es aquella entidad que realiza actividades con propósitos económicos o comerciales para lograr satisfacer la necesidad de determinados bienes o servicios de un mercado, existen muchos tipos de empresas pero hoy en día las más reconocidas son las del sector comercial que su principal función es la de comprar productos pero sin efectuar ningún tipo de transformación, los productos que compran ya están terminados y de igual manera los venden a los consumidores finales o a otras empresas (Riquelme, 2017).

Según Lopez (2020), se clasifican en tres grandes categorías:

- Minoristas: Comercializan a pequeña escala, en un espacio geográfico pequeño y los clientes mayormente son los consumidores finales.
- Mayoristas: Comercializan a gran escala, compran en grandes cantidades y luego venden a minoristas.

- Comisionistas: Venden productos a cambio de una comisión.

A partir de esta información y teniendo en cuenta los datos emitidos por la INEC en su último censo económico indica que las empresas comerciales son en la mayoría de los casos el motor que impulsa al país debido a que el sector comercial al por mayor y al por menor está representado por el 54% en el país lo que demuestra que más de la mitad de las empresas en Ecuador se dedica al comercio. Estos establecimientos se dedican principalmente a la compraventa de productos que provienen de la industria, agricultura, extracción, pesca, etc. El INEC en su clasificador de actividades (generado en el último censo) indica que en el sector comercial al por menor se encuentra una gran cantidad de establecimientos lo que respecta a tienda minorista o las denominadas tiendas de barrio, las que ocupan el primer lugar dentro del número total de establecimiento en el país y que en su gran mayoría son familiares o unipersonales (Loor Zambrano, Ureta Santana, Rodríguez Arrieta, & Cano Lara, 2018).

También cabe destacar la importancia del comercio minorista o emprendedores ya que en la actualidad como respuesta a los altos niveles de desempleo que enfrentan muchos países de Latinoamérica, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población permite incrementos en la productividad y por ende genera empleo, de esta manera fortalece la economía del país y genera recursos económicos para la sociedad, por esto las personas optan por tener sus propios establecimientos es decir laboran como dependientes, es decir de manera individual (Loor Zambrano, Ureta Santana, Rodríguez Arrieta, & Cano Lara, 2018).

Tabla 1:

Actividades económicas del sector comercial en Ecuador.

	ESTABLECIMIENTO	PORCENTAJE
Venta al por menor en comercios no especializados con Predominio de la venta de alimentos, de bebidas y tabacos	87244	17,4%
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	44722	8,9%
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos	25432	5,1%
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	20437	4,1%
Otra actividades de telecomunicaciones	17528	3,5%
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos	15627	3,1%
Otras actividades de venta al por menor en comercio no especializados	15474	3,1%
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados	14634	2,9%
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza	14426	2,9%
Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales	10884	2,2%
Los 229 sectores restantes	233809	46,7%

Fuente: (Loor Zambrano, Ureta Santana, Rodríguez Arrieta, & Cano Lara, 2018).

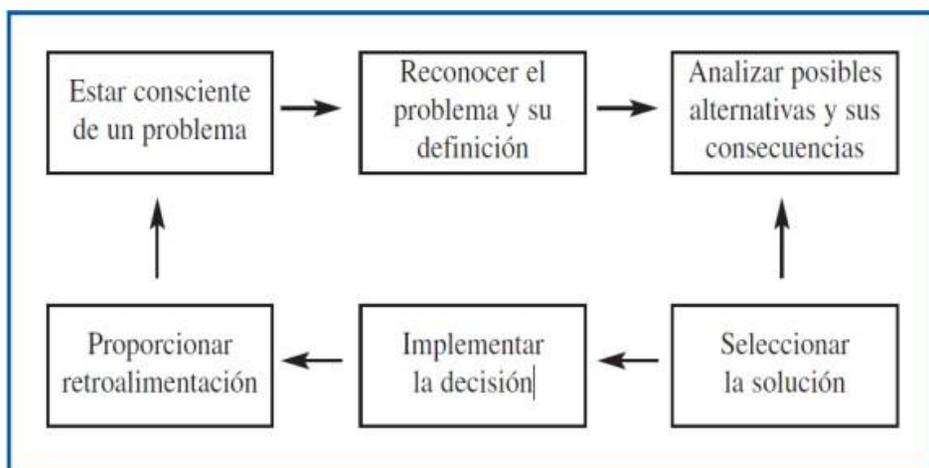
Toma de decisiones y su importancia en las empresas comerciales

La toma de decisiones es un proceso en el que se selecciona dos o más alternativas para logran de manera óptima un objetivo establecido teniendo en cuenta todos los recursos disponibles. Según Vasquez (2020), describe el proceso para toma de decisiones “como un circuito cerrado, que se inicia con la toma de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento de este y su definición” (p.25).

Este modelo inicia entendiendo el problema luego identificar y reconocer cual es el problema. Después se debe realizar un análisis de las alternativas y sus consecuencias. Se selecciona la mejor decisión y se implementa. Y por último, se hace la retroalimentación de manera que si se ocasiona algún error este sea corregido y se realice nuevamente este proceso

Figura 1

Circuito de la toma de decisiones.



Fuente : (Vasquez Matis, 2020)

En el sector comercial es fundamental ya que constituye una destreza muy importante para el éxito de la empresa, debido a que en la actualidad las decisiones se toman sin un sustento formal o de acuerdo con el comportamiento del mercado. Así, como afirma Sánchez & Bello (2019), “la toma de decisiones de forma intuitiva en la gestión directiva tiende al fracaso cuando no se sustenta en parámetros cuantificables, estructurados y que aporten la información adecuada para abordar el desarrollo de la estrategia prevista” (p.231). Además, es importante tener en cuenta que la efectividad de una organización depende de la percepción de los directivos y sobre todo de las decisiones que adoptan para relacionarse con el entorno.

Diferentes estudios de administración y gestión han determinado la importancia de tomar decisiones ya que han reconocido que las empresas exitosas son aquellas que pueden identificar un problema y elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones, además de contar con individuos con las capacidades, habilidades y la visión global para llevar a cabo las acciones y decisiones claves en la entidad, por ende su importancia, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta, también se puede observar

a la toma de decisiones bajo dos enfoques bien diferenciados como son las decisiones estratégicas y operativas (Zapata Rotundo, Sigala Paparella, & Mirabal Martínez, 2016).

Proceso para la toma de decisiones

Para tomar decisiones claves para las empresas estas deben estar fundamentadas y estructuradas con Información, análisis, estudios. De acuerdo con lo que expresa Camacho (2019) que un proceso eficaz para la toma de decisiones debe satisfacer seis criterios que se detalla a continuación: **1.** Se concentra en lo que es realmente importante, **2.** Es lógico y consecuente, **3.** Reconoce los factores tanto subjetivos como objetivos y combina el pensamiento analítico con el intuitivo, **4.** Sólo exige la cantidad de información y análisis necesarios para resolver un problema específico, **5.** Fomenta la guía la recopilación de información pertinente y de opiniones bien fundadas, **6.** Es directo, confiable, fácil de aplicar.

Modelos para tomar decisiones

Cuando analizamos los modelos existentes acerca de la toma de decisiones es importante tener en cuenta que la mayoría de ellos no especifican el tipo de decisión que se busca, si no que se enfoca en la implementación lógica de todo el proceso. Esto sugiere que la contribución a este tema apunta a crear mecanismos, recursos y dinámicas que faciliten los procesos para tomar decisiones. Sin embargo se debe enfatizar que todos los modelos identificados son importantes debido a que ayudan al rol estratégico en toma de decisiones, estableciendo como elementos claves en el ambiente organizacional externo y la búsqueda, procesamiento y análisis de información. A continuación, se presentan algunos enfoques de los modelos de toma de decisiones (Rodríguez cruz & Pinto, 2018).

Tabla 2.

Modelo de toma de decisiones

<p>Modelo Racional de Simón (centrado en procesos)</p> <p>Elementos característicos: Se compone de tres fases entre las que se encuentra la Inteligencia, el Diseño y la Elección</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en la identificación de necesidades, el monitoreo de información, la percepción, la creación de conocimiento y el análisis de información. Se asocia a: Procesos de búsqueda y selección, procesamiento, almacenamiento y análisis de información</p>
<p>Modelo Racional (centrado en LA Racionalidad Limitada)</p> <p>Elementos característicos: Se compone de: reglas para ejecutar tareas y manipular la información, registros de informes, y planes y reglas de planeación. Se centra en: Evitar incertidumbre, cuasi resolución de conflicto, solución de problemas y aprendizaje organizacional.</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en los procesos de percepción, monitoreo, búsqueda de información y aprendizaje. Concede importancia a la documentación, la información y la comunicación. Se asocia a: Procesos de búsqueda y selección, procesamiento, organización, control y análisis de información. Permite visualizar el rol de: memoria organizacional, fuentes y flujos de información, información estratégica (interna y externa).</p>
<p>Modelo de Proceso (centrado en fases y rutinas para tomar decisiones)</p> <p>Elementos característicos: Se compone de: fases de Identificación (con rutinas de reconocimiento diagnóstico), Desarrollo (con rutinas de búsqueda y selección) y Selección (Con rutinas de filtrado, evaluación-selección, autorización).</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en los procesos de monitoreo, búsqueda y selección, análisis de información. También destaca la creación de conocimiento, la negociación y el regateo. Se asocia a: flujo y distribución de información interna y externa, memoria organizacional, uso de fuentes de información personales y documentales. Permite visualizar el rol de: la Gestión Organizacional, el análisis e interpretación de información</p>
<p>Modelo de Fases y Procesos Racionales de Toma de decisiones</p> <p>Elementos característicos: Se compone de cuatro etapas: Preparación, Análisis, Determinación de alternativas) y Decisión Final.</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en los procesos de búsqueda y análisis de información. Se asocia a: la búsqueda, selección y análisis de información. Le concede importancia a la información externa e interna en cada proceso informacional.</p>
<p>Modelo De Toma De Decisiones Estratégicas</p> <p>Elementos característicos: Se compone de cuatro ambientes: la toma de decisiones, el entorno del proceso, el medio ambiente interno, y el externo.</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en los procesos de informacionales, de conocimiento y de percepción. Se asocia a: la búsqueda, selección, procesamiento, almacenamiento y Análisis/interpretación de información.</p>
<p>Modelo Orgánico De Toma De Decisiones (centrado en la información orgánica)</p> <p>Elementos característicos: Se compone de dos fases: Reconocimiento de la información generada en una organización y su diseminación y uso.</p> <p>Perspectiva Informacional: Enfatiza en los procesos de informacionales de búsqueda procesamiento y diseminación de información. Se asocia a: la búsqueda, selección, procesamiento, diseminación, acceso y uso de información. Le concede importancia a la información externa e interna de la organización.</p>

Fuente: (Rodríguez cruz & Pinto, 2018).

El análisis Financiero como herramienta fundamental en las empresas comerciales

El análisis financiero se considera un estudio o revisión sistemática que se realiza con el fin de detectar alguna situación, así como también ayuda al desempeño económico como financiero que tiene toda empresa, desde la aparición de los recursos financieros fue importante implementar estrategias para lograr la rentabilidad, en todas las empresas comerciales ya sea pequeñas, medianas o grandes, administrar dinero es un arte y una ciencia con el objetivo de cuidar los recursos financieros, además es importante para tomar decisiones claves y con esto mejorar el desarrollo y el óptimo crecimiento de estas entidades (Ligalo Yucailla, 2019).

El objetivo financiero de todas las empresas debe ser maximizar su valor, lo que generalmente conduce al objetivo de los accionistas, inversores o propietarios de aumentar su capital, es decir, su inversión, el valor empresarial es un concepto muy complejo y comprensible en la práctica, pero se puede decir que se relaciona con el valor de mercado de cualquier acción y, de alguna manera, el valor medio de las acciones a lo largo del tiempo muestra el éxito o fracaso de la Gestión financiera. También es importante tener en cuenta que maximizar las utilidades no es un objetivo financiero, como en muchas ocasiones se dice, debido a que las utilidades son solo uno de los componentes del valor de la empresa (Hurtado, 2016)

Según Granda (2020), manifiesta que hoy en día debido a las exigencias es necesario que las empresa cuenten con información financiera procedente de los estados financieros que son una herramienta clave para tomar decisiones, esta información que debe ser presentada a los directivos es de vital importancia ya que mide el resultado de las decisiones gerenciales y además contribuye para mejorar los indicadores financieros, también indica que es importante implementar la norma universal de información financiera conocida como(NIIF) para ser aplicada en pequeñas y medianas empresas (Pymes), también a nivel internacional y en el

sector comercial ecuatoriano de acuerdo a los estándares contables internacionales (Granda, 2020).

Al preparar estados financieros que cumplen con las NIIF las empresas aumentarán su transparencia económica frente a los órganos de control, a los contribuyentes e inversionistas, entre otros. Analizar e interpretar de manera eficaz los estados financieros influye de manera positivamente y clave en la toma de decisiones de las entidades y por ende ayuda al desarrollo de estas, basándose primordialmente en la liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad en un determinado período de tiempo (Martínez Sevillano, 2017).

Análisis horizontal y vertical

Estos análisis son muy importantes y fundamentales dentro de las empresas ya que el análisis horizontal ayuda a determinar que variación ha sufrido una cuenta en un periodo respecto a otro, esto es clave debido a que indicará cuánto se ha crecido o disminuido en un determinado periodo de tiempo. A su vez el análisis vertical es un método que relaciona las cuentas de un estado financiero con un total determinado dentro del mismo estado y el mismo periodo contable. Estos métodos son de gran ayuda para tomar decisiones claves e importantes y que servirán mucho en el sector comercial (Abad Ramon, 2018).

Razones o índices financieros

Es importante aplicar indicadores financieros dentro de las empresas comerciales para tomar decisiones claves, de acuerdo con Oña & Topa (2018) "Es un análisis que evalúa el rendimiento de la empresa, mediante métodos de cálculo e interpretación de razones financieras. La información básica para el análisis se obtiene del estado de resultados y del estado de situación financiera de la empresa, es importante para sus accionistas, sus acreedores y para la propia gerencia" (P.10). Las cuáles serán objetos de estudio y se clasifican en 4 grupos: ratios financieras de Liquidez, solvencia, Gestión, rentabilidad.

Indicadores de Liquidez

Estos indicadores son importantes debido a que nos permite analizar si las empresas pueden cumplir con las obligaciones a corto plazo, es decir que cuando más elevado es el indicador de liquidez, hay mayores posibilidades de que la empresa pueda cancelar sus deudas, dentro de estos indicadores tenemos: razón corriente, prueba ácida y el capital neto de trabajo.

Liquidez Corriente

Los indicadores de liquidez miden si hay recursos suficientes para pagar las deudas a corto plazo. Es una medida que indica si una empresa puede cumplir con sus obligaciones financieras en menos de un año, esto significa para las empresas analizar la disponibilidad de un activo, la velocidad de conversión en liquidez y su exigibilidad de sus deudas, la liquidez corriente se calcula de la siguiente manera: $Liquidez = (\text{Activos corrientes}) / (\text{Pasivos corrientes})$ (Paredes Venegas, Chicaiza Chicaiza, & Ronquillo Llundu, 2019).

Razón rápida (prueba ácida)

Revela que capacidad tienen las empresas para pagar sus obligaciones, pero sin contar con la venta de los inventarios, ya que es el activo menos líquido, la falta de liquidez generalmente se debe a dos factores: Muchos tipos de inventarios no se pueden vender fácilmente, otro factor que afecta es que se vende a crédito, ocasionando una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

Además, un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las empresas tienen una gran necesidad de liquidez, es difícil convertir el inventario en efectivo por sus ventas, ocasionando un problema grave para la entidad. La prueba ácida se calcula de la siguiente manera: $Prueba\ ácida = (\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}) / (\text{Pasivos corrientes})$ (Vargas, 2015).

Capital neto de trabajo

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

Además, es muy importante ya que ayuda a definir claramente las necesidades que posee una empresa para el óptimo desarrollo de las operaciones económicas. El autor menciona la siguiente fórmula para su cálculo: $\text{Capital de trabajo} = (\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente})$

Indicadores de actividad

Los indicadores de Gestión o actividad son muy indispensables en las empresas comerciales ya que nos permiten conocer y medir que tan rápido las diversas cuentas de una empresa se convierten en efectivo o en ventas. Es decir, analiza que tan rápido las diferentes cuentas se transforman en efectivo, como por ejemplo los inventarios de las empresas comerciales, además de medir la eficiencia que tienen en la utilización de sus recursos. Es una medición que involucra varias cuentas del estado de situación financiera, cuentas dinámicas del Estado de Resultados (Topa et al., 2018).

Rotación de Inventarios

Para el sector comercial, la rotación de inventario es un indicador muy importante debido a que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios ya que son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo. Además, deben tener suficiente inventario disponible para satisfacer las necesidades de sus clientes. Sin embargo, una cantidad excesiva de inventario reduce la solvencia, y limita la liquidez de la entidad.

El exceso de inventarios genera, costos de almacenamiento y otros gastos, los cuales reducen aún más los recursos que podrían utilizarse en otras partes para mejorar las

operaciones, así mismo, dicho exceso aumenta el riesgo de pérdidas por disminución de precio u obsolescencia del inventario, la rotación de inventarios se calcula de la siguiente manera:

Rotación de inventarios = (Costo de mercadería vendida) / (Inventarios), (Molina et al., 2018).

Rotación de proveedores

Cárdenas (2016) afirma que “la rotación de proveedores es aquella que mide el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado, es decir el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa” (p. 37). Para el sector comercial es muy importante aplicar este indicador ya que ayudará a identificar cuantas veces la cuenta de proveedores gira durante un periodo de tiempo. El autor indica la fórmula que debe aplicarse:

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

La aplicación de esta fórmula ayudará a tomar decisiones claves para la empresa ya que expresa con precisión los movimientos de la cuenta de proveedores dentro de la entidad, y se expresa en número de días.

Rotación de cartera

Otro indicador clave en la toma de decisiones es la rotación de cartera, debido a que es un indicador que ayudara a determinar qué número de veces las cuentas por cobrar giran, en un periodo determinado de tiempo, es decir cuánto tiempo le toma a la empresa en cobrar a sus clientes, aplicar este indicador es muy importante dentro de las empresas, sobre todo en el sector comercial ya que es indispensable tener liquidez para cubrir las necesidades que se genera dentro de las mismas.

Para calcular este indicador es importante aplicar una fórmula que se detalla a continuación: Rotación de cartera = (Ventas a crédito) / (Promedio de cuentas por cobrar) (Molina et al., 2018).

Rotación del activo

Según Cárdenas (2016) la rotación de activos totales es aquel que “muestra la capacidad de una empresa para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos, es decir, la eficiencia en el manejo de los activos para generar más ventas (p. 36). Este indicador muestra con claridad el rendimiento de la empresa para utilizar sus activos para generar ingresos o ventas.

A continuación, el autor menciona la fórmula que debe aplicarse: $\text{Rotación de activo} = \text{Ventas} / (\text{Activos Totales})$. Aplicar esta fórmula es importante debido a que determina con mayor claridad el movimiento que tienen los activos en una empresa, expresado en número de veces.

Indicadores de endeudamiento o solvencia

Este indicador es clave para el desarrollo de la empresa, ya que hoy en día un analista financiero está más interesado en la deuda a largo plazo porque obliga a la empresa a realizar un flujo constante de pagos. Cuanta más deuda tenga una empresa, mayor será el riesgo de incumplimiento. Debido a que los acreedores deben estar satisfechos antes de que se paguen dividendos a los accionistas, los accionistas actuales y futuros deben tener en cuenta si la empresa tiene la capacidad para pagar todas sus deudas.

En general, cuanta más deuda utiliza una empresa sobre sus activos totales, mayor será su apalancamiento financiero (Vargas, 2015).

Nivel de endeudamiento

Para Molina et al., (2018) “Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Indirectamente muestra el grado de riesgo que corren dichos acreedores. Desde el punto de vista de la empresa, los indicadores de endeudamiento sirven para observar la utilización de los recursos externos, es decir con el dinero de quién se está trabajando, es decir nos permite conocer hasta qué nivel de endeudamiento pueden tener las empresas” (p.2).

El autor menciona la siguiente fórmula para calcular el Nivel de Endeudamiento = (Total pasivo) / (Total activo).

Este indicador es fundamental para las empresas ya que ayuda a conocer el nivel de autonomía financiera, y por ende saber que, por cada dólar que produce la empresa que porcentaje corresponde a deuda.

Impacto de carga financiera

González (2017) “Indica el porcentaje que representan los gastos financieros respecto a las ventas durante el mismo período. Es necesario considerar este resultado ya que el margen de carga financiera es máximo del 10% de las ventas y en ningún caso es conveniente que lo supere, la empresa podría estar funcionando para pagar sólo sus gastos financieros, un nivel de carga financiera aceptable es de 5% a 8%” (p.30).

El autor indica una fórmula para calcular el Impacto de la carga financiera = (Gastos financieros) / (ventas). El autor afirma que en sector comercial es importante aplicar este indicador ya que indica qué un mayor porcentaje de ventas ayudan al pago de los gastos financieros.

Apalancamiento financiero

Este indicador es importante ya que ayuda a tomar decisiones importantes debido a que indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste ayuda a la rentabilidad de la empresa, este análisis es clave para entender los efectos de los gastos financieros en la utilidad.

A medida que las tasas de interés de la deuda son más altas, es más complicado que las empresas puedan apalancarse financieramente, existen diferentes formas para calcular el apalancamiento financiero, la fórmula que se indica a continuación tiene la ventaja que nos permite comprender fácilmente los factores que lo conforman: Apalancamiento Financiero = (utilidad antes de impuestos / Patrimonio) / (utilidad antes de impuestos e interese / Activo total) (Vargas, 2015).

Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores nos permiten conocer cómo optimizar costos, gastos de manera adecuada, también la habilidad de generar utilidades durante el ejercicio contable, permitiendo de esta forma un funcionamiento óptimo en las operaciones de la entidad, a continuación, se detalla los indicadores que nos ayudara en este proceso:

Margen bruto

Según Tipan et al., (2018) “El margen obtenido por la diferencia entre el precio de venta del producto/servicio y su coste. Es el beneficio que reporta la actividad básica de la empresa. El margen bruto, por tanto, mide la rentabilidad derivada de la venta del servicio/ producto” (p.13).

El autor indica a continuación la fórmula para calcular el Margen bruto = $(\text{Beneficio bruto}) / (\text{Ventas})$, considerando lo dicho por el autor, el margen bruto conforma la utilidad descontando todos los ingresos generados por ventas, los costos de venta, sin tomar en cuenta los impuestos, es decir constituyéndose como una utilidad básica para la empresa.

Margen operacional y Nero

Este indicador mide el porcentaje que queda de cada dólar por ventas, después de que se restaron todos los costos y los gastos, es decir nos ayuda a conocer cuáles son las utilidades puras ganadas por cada dólar de venta.

Para toda empresa es importante tener un margen de utilidad operativo alto ya que será muy importante para la empresa, el margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera: $(\text{Utilidades operativas} / \text{ventas})$ (Vargas, 2015).

EBITDA y sistema DuPont

Arias & Romero (2019) exponen que “Es un indicador financiero que mide la capacidad pura de la empresa para generar utilidades, antes de ser contaminada por disposiciones contables, financieras y tributarias. Permite comparar el desempeño de una empresa y compararlo con el desempeño de otra, así la actividad económica sea diferente, facilitándole al gerente financiero la toma de decisiones de inversión” (P.30).

La fórmula para calcular de acuerdo al autor es la siguiente (Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización + Provisiones).

El Sistema Dupont es importante debido a que ayuda a determinar si un rendimiento de inversión es procedente del uso eficiente de los recursos para generar ventas o del margen neto de utilidad que dichas ventas produzcan (Vargas, 2015).

METODOLOGÍA

En el presente trabajo de investigación se realizó una investigación de revisión bibliográfica ya que se obtuvo información de situaciones ya existentes y que contiene los criterios más ajustados al objetivo de la investigación, a partir del análisis efectuado a 24 artículos científicos nacionales y locales. La investigación se realizó con las siguientes fuentes bibliográficas de diferentes autores, tales como: Redalyc, Scielo, Sigma y también se detectó más documentos en otras bases de datos.

En consecuencia, se realizó una revisión bibliográfica de tipo descriptivo donde se detalla sus respectivas características y los componentes de acuerdo a la investigación (Ortega, 2017).

De esta manera, se realizó un enfoque cualitativo que da forma a los resultados de la presente investigación con un análisis crítico por parte del autor, lo constituye el método Descriptivo, y Analítico-Sintético bibliográfico de diferentes autores; ya que describe las características, más relevantes e importantes de la investigación. En cuanto al método analítico-sintético analiza lo más relevante de la investigación, por lo que señala Sampieri, 2017, que el método analítico es utilizado eficazmente para recabar información destacada de acuerdo al tema de investigación.

RESULTADOS

Para realizar los resultados de esta investigación se fundamenta en un estudio aplicado a las PYMES del sector comercial de Santo Domingo de los Tsáchilas en la República del Ecuador,

mismo que es realizado por Iglesias Coello (2020), el presente análisis se estructuró en base a cuatro preguntas cuyos resultados se visualizan a continuación.

Tabla 3.

Conocimiento y utilización de indicadores financieros

Nº	Pregunta	Variable	Fa.	Fr.
1	¿Posee conocimiento y utiliza indicadores financieros para optimizar la toma de decisiones en la empresa?	Completamente de acuerdo	17	17%
		Parcialmente de acuerdo	46	45%
		Desconoce del tema	9	9%
		Parcialmente en desacuerdo	22	22%
		Completamente en desacuerdo	8	8%
Totales			102	100%

Fuente: (Iglesias Coello, 2020)

Al determinar si los gerentes de estas empresas conocen y utilizan Indicadores financieras, se encuentra que solo el 17% de ellas las utilizan en su totalidad y el 45% parcialmente para mejorar el proceso de toma de decisiones, lo que indica una debilidad significativa en la gestión (Iglesias Coello, 2020).

Tabla 4.

Grupo de indicadores financieros con mayor contribución en la toma de decisiones

Nº	Pregunta	Variable	Fa.	Fr.
2	Del siguiente grupo de indicadores financieros. ¿Cuál ha contribuido con mayor preponderancia en la toma de decisiones de la empresa?	Liquidez y solvencia	21	24%
		Actividad	11	12%
		Endeudamiento	14	16%
		Rentabilidad	42	47%
		Otros	1	1%
Totales			89	100%

Fuente: (Iglesias Coello, 2020)

Se evidencia que entre los indicadores que mejoran el proceso de toma de decisiones en las empresas son los de rentabilidad, y por eso su alta porcentaje en este rubro y esto es comprensible porque los accionistas, socios, propietarios y otros gerentes necesitan generar márgenes de utilidad en función de las ventas, acciones, activos y patrimonio. Otros indicadores tienen el mismo peso según el criterio de los encuestados.

Tabla 5.*Grado de importancia por grupo de indicadores financieros en la toma de decisiones*

Nº	Pregunta	Variable	Liquidez y solvencia	Actividad	Endeudamiento y apalancamiento	Rentabilidad	Otros
3	¿A su criterio cuál es el grado de importancia de cada grupo de indicadores financieros para la optimización de la toma de decisiones en la empresa que usted dirige?	Extremadamente importante	55%	23%	63%	83%	8%
		Muy importante	32%	44%	29%	16%	12%
		Normal	8%	10%	2%	1%	18%
		Poco importante	4%	18%	5%	0%	52%
		Nada importante	1%	6%	1%	0%	11%
TOTAL			100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: (Iglesias Coello, 2020)

Los gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de Santo Domingo consideran que los indicadores de rentabilidad y endeudamiento son los más importantes a la hora de tomar decisiones, seguido por el indicador de liquidez, y estos resultados muestran la importancia de aplicar el análisis financiero para una buena gestión empresarial.

Tabla 6.*Priorización de utilización de indicadores financieros*

Nº	Pregunta	Variable	Fa.	Fr.
4	¿A su criterio en que aspecto debería enfocarse la utilización de indicadores financieros para fortalecer la toma de decisiones?	Liquidez	22	22%
		Exceso de inventarios	15	15%
		Endeudamiento	10	10%
		Cobranzas y morosidad	31	30%
		Rentabilidad	23	23%
		Otros	1	1%
Totales			102	100%

Fuente: (Iglesias Coello, 2020)

Los indicadores financieros advierten cuando los resultados no son los esperados y no cumplen con la planificación o los requisitos establecidos por la gerencia y los ejecutivos de las empresas con base en los resultados de la encuesta. Las pequeñas y medianas empresas de

Santo Domingo deben priorizar sus esfuerzos en la gestión de la cartera y los retrasos en los pagos, para mejorando la rentabilidad, la liquidez y el endeudamiento, esto ayudará al desarrollo óptimo de la empresa (Iglesias Coello, 2020).

DISCUSIÓN

Las empresas con mayor competitividad dentro del mercado, se destacan gracias a su gestión con una visión a largo plazo. Estas deben enfocarse en una mejora continua, aplicando actividades innovadoras constantemente de acuerdo a los cambios en los mercados ya que cada día son más exigentes, siendo flexibles y adaptables con una óptima capacidad de respuesta a los cambios del entorno, fundamentando todas las decisiones en una buena gestión financiera y administrativa (Granda, 2020).

Por su lado Molina & Topa, (2018) afirman la importancia de aplicar el análisis financiero en las PYMES del sector comercial ya que se sustenta en el conocimiento y la visión que se genera a corto, mediano y largo, plazo para así optimizar la toma de decisiones, de esta manera fortalecer la gestión desarrollada por los directivos al más alto nivel, La utilización de indicadores financieros no termina con su aplicación, sino que, todos los valores y resultados deben ser correctamente evaluados con un conocimiento técnico.

Todos estos aspectos concuerdan con los resultados obtenidos en la presente investigación, que muestra que la gran mayoría de los ejecutivos de Pymes del sector comercial en Santo Domingo, afirman que conocer y utilizar indicadores financieros es una herramienta clave que mejora el proceso de toma de decisiones y por ende es muy importante para una gestión adecuada en las empresas

Por último, cuando se aplica análisis financiero es muy importante comprender e interpretar objetivamente todas las alertas que se presentan, comparando los resultados obtenidos en base a la planificación realizada, además de realizar proyecciones de posibles escenarios, evaluando todos y cada uno de los aspectos relacionados principalmente con la solvencia, endeudamiento, apalancamiento, liquidez, actividad y rentabilidad, debido a que

estos aspectos presentan especial cuidado por parte de los directivos, gerentes o administradores de las PYMES del sector comercial

CONCLUSIONES

En conclusión, luego de haber realizado una revisión de varios artículos científicos, podemos decir que hoy en día en el entorno económico local y nacional, la participación de las PYMES del sector comercial tiene un efecto positivo ya que genera empleos y ayudan al crecimiento económico de la región en la que operan. Por lo que es importante que el gerente o los administradores de las empresas cuenten con los conocimientos y habilidades necesarias y adecuadas para realizar un correcto análisis financiero, para así mejorar el proceso de toma de decisiones con el fin de lograr un desarrollo sostenible en el mercado en el que operan.

Los gerentes, propietarios y/o directivos de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial, son conscientes de la importancia de los indicadores de rentabilidad, gestión, liquidez y endeudamiento ya que estos son claves a la hora de tomar de decisiones importantes, y la aplicación correcta y oportuna permitirá mejorar la gestión de este tipo de empresas. También se ha demostrado que las principales dificultades financieras que se encuentran en las Empresas comerciales, se centran principalmente en la gestión de cobranzas, administración de inventarios y morosidad, estos aspectos afectan al ciclo operativo y a la liquidez, por lo que deben prestar atención a este hecho, además requieren una reestructuración de la política de cobros a clientes y pago a proveedores, fortaleciendo así el sistema de control interno y además optimizando los recursos económicos y financieros en base a los objetivos empresariales.

Referencias Bibliograficas

Bibliografía

- Carchi Arias, K., Crespo García, M., González Malla, S., & Romero Romero, E. (2019). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 26-50.
- Cardenas, J. (2016). Análisis diagnóstico y propuesta de mejora administrativa y financiera para una pequeña empresa de la industria metal mecánica en la ciudad de san Luis potosí. Universidad Autónoma de San Luis de Potosí. 37-38.
- Castelo Domínguez, O., & Anchundia Palma, Á. (2016). Estrategias para la administracion del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A". 72-73.
- Garzón González, M. (2017). Análisis de sostenibilidad, rentabilidad y endeudamiento de SkyNey de Colombia S.A.S a través de indicadores financieros. pag 30.
- Sánchez Retiz, C., & Rodríguez Bello, L. (2019). Toma de decisiones en empresa pequeñas que combinan varias actividades economicas.Construccion de un tablero de control. 228-262.
- Abad Ramon, L. (2018). Analisis financiero aplicado en la empresa "comercial carlitos" en la ciudad de saraguro, periodo contable 2016-2017.Obtenido de:
<https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/2863>
- Escobar-Campoverde, N. S. (2019). Analisis financiero como herramienta basica en la toma de decisiones de la empresa CONFALASDI CIA.LTDA "GRAIMAN".
- Granda, N. B. (2020). Analisis financiero factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y sociedad*, 129-134.

Hurtado, C. A. (2016). *Análisis Financiero*. Bogotá D.C. Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.

Iglesias Coello, J. A. (2020). Análisis Financiero como herramienta para la Toma de decisiones en las PYMES del sector comercial en Santo Domingo. 9-10.

Lligalo Yucailla, C. (2019). Análisis Financiero y Estrategias de crecimiento para la cooperativa de ahorro y crédito Ambato. 6-7.

Llor Zambrano, H., Ureta Santana, D., Rodríguez Arrieta, G., & Cano Lara, E. (2018). Análisis del contexto socio-económico, comercial, financiero e internacional de las PYMES Ecuatorianas. *Revista Científica ECOCIENCIA*.

Lopez, J. (2020). Empresa Comercial. *Economipedia*.

Losada-Camacho, E. H. (2019). Que importancia tiene la Toma de decisiones para el desarrollo empresarial. 1-24.

Martínez Sevillano, J. W. (2017). Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Factoría HyR Servicios Generales E.I.R.L., Distrito de Trujillo, años 2015-2016.

Molina, L., Oña, J., Tipan, M., & Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de investigación SIGMA*, 8-28.

Paredes Venegas, C., Chicaiza Chicaiza, B., & Ronquillo Llundu, J. (2019). Análisis financiero en las empresas del sector servicios en Ecuador entre los años 2016-2017. *Revista de Investigación SIGMA*, Pag.80-85.

Riquelme, M. (2017). Las empresas comerciales . 1-2.

- Rodriguez cruz, Y., & Pinto, M. (2018). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información. 56-57.
- Rodríguez-Ponce, E., & Araneda-Guirriman, C. (2016). El proceso de toma de decisiones y la eficacia organizativa en empresas privadas del norte de Chile. *Revista Chilena de Ingeniería*, 328-336.
- Sarmiento-Rivera, L. F., & Ríos-Flórez, J. A. (2017). Bases neurales de la toma de decisiones e implicación de las emociones en el proceso. *Revista Chilena de Neuropsicología*, 32-37.
- Vargas, J. A. (2015). El Analisis Financiero y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa ALIMENHUNT CÍA. LTDA. 33-34.
- Vasquez Matis, D. (2020). La inteligencia organizacional en la toma de decisiones de la gerencia de talento humano.
- Zapata Rotundo, G. J., Sigala Paparella, L., & Mirabal Martínez, A. (2016). Toma de decisiones y estilo de liderazgo: Estudio en medianas empresas. *Compendium*, 35-59.

GLOSARIO

Razones financieras: son relaciones entre dos o más conceptos (rubros o renglones) que integran los estados financieros, estas se pueden clasificar desde muy diversos puntos de vista.

EBITDA: (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) hace referencia a las ganancias de las compañías antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es decir, **se** entiende como el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

Margen bruto: Es el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio, es decir, la diferencia entre el precio de venta (sin Impuesto al Valor Añadido) de un producto y su coste de producción. Por ello también se conoce como **margen** de beneficio.

Liquidez: Es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. Por ejemplo, una caja fuerte con un depósito es un activo de alta liquidez, ya que es fácilmente convertible en dinero en efectivo cuando sea necesario.

Indicador: Es una característica específica, observable y medible que puede ser usada para mostrar los cambios y progresos que está haciendo un programa hacia el logro de un resultado específico. Deber haber por lo menos un indicador por cada resultado.

Abstract

JIMENEZ REMACHE ALEX FERNANDO

Financial analysis is an essential instrument to evaluate the economic state, financial status and performance of an entity, since it identifies the problems that arise in an entity and allows the implementation of any necessary actions in order to take the appropriate decisions. The objective of this study is to analyze the incidence of financial analysis in decision-making of commercial entities in Ecuador, therefore, a qualitative, non-experimental methodological and synthetic, systematic analysis has been carried out, based on the following methods: Action Research, Descriptive, and Analytical-Synthetic Bibliographical, it is possible to conclude by stating that financial analysis is a highly important analytical and administrative tool in the activities carried out by entities, since it visualizes the financial and administrative status at a certain time, thereby providing the actions to be considered in the short, medium and long term future.

Keywords: Decisions, entities, management, indicators, profitability.

Azogues, 7 de abril de 2022

EL CENTRO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA, CERTIFICA QUE EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE FUE TRADUCIDO POR PERSONAL DEL CENTRO PARA LO CUAL DOY FE Y SUSCRIBO.




Abg. Liliana Urgilés Amoroso, Mgs.
COORDINADORA CENTRO DE IDIOMAS AZOGUES

www.ucacue.edu.ec

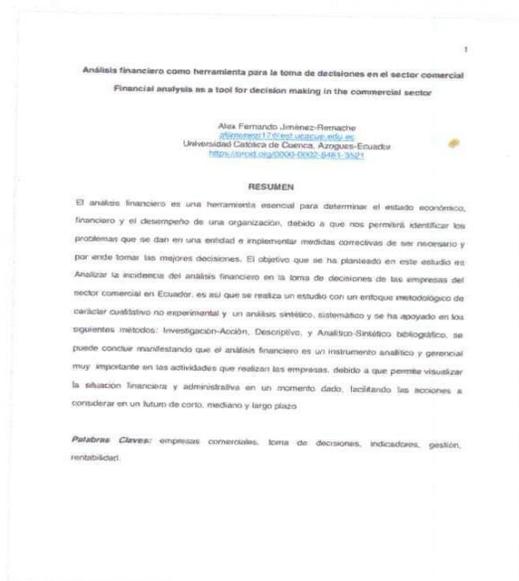


Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por **Turnitin**. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Alex Jimenez
 Título del ejercicio: TRABAJO TITULACION ALEX JIMENES
 Título de la entrega: TRABAJO TITUCACIÓN A. JIMENEZ
 Nombre del archivo: TRABAJO_DE_TITULACION_APROBADO.docx
 Tamaño del archivo: 1.16M
 Total páginas: 25
 Total de palabras: 5,897
 Total de caracteres: 32,281
 Fecha de entrega: 28-mar.-2022 05:10p. m. (UTC-0500)
 Identificador de la entrega: 1795467962



TRABAJO TITUCACIÓN A. JIMENEZ

por Alex Jimenez

Fecha de entrega: 28-mar-2022 05:10p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1795467962

Nombre del archivo: TRABAJO_DE_TITULACION_APROBADO.docx (1.16M)

Total de palabras: 5897

Total de caracteres: 32281

TRABAJO TITUCACIÓN A. JIMENEZ

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%	6%	1%	3%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	2%
2	repositorio.puce.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	biblioteca.utb.edu.co Fuente de Internet	1%
4	kupdf.net Fuente de Internet	1%
5	qdoc.tips Fuente de Internet	1%
6	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	1%

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 1%


Ing. Ramiro González Rodríguez MBA



Universidad
Católica
de Cuenca

**CERTIFICADO DE NO ADEUDAR LIBROS EN
BIBLIOTECA**

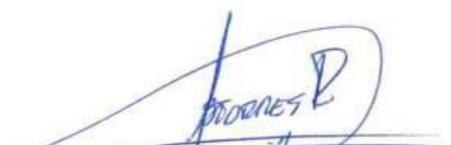
CÓDIGO: F – DB – 31
VERSION: 01
FECHA: 2021-04-15
Página 1 de 1

El Bibliotecario de la Sede Azogues

CERTIFICA:

Que, **Alex Fernando Jiménez Remache** portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0303106017** de la Carrera de **Contabilidad y Auditoría**, Sede Azogues, Modalidad de estudios presencial no adeuda libros, a esta fecha.

Azogues, 12 de abril del 2022


Byron Alonso Torres Romo
Bibliotecario





Alex Fernando Jimenez Remache portador de la cédula de ciudadanía N° **0303106017**. En calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de titulación "**Análisis Financiero como herramienta para la toma de decisiones en el sector comercial**" de conformidad a lo establecido en el artículo 114 Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, reconozco a favor de la Universidad Católica de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos y no comerciales. Autorizo además a la Universidad Católica de Cuenca, para que realice la publicación de éste trabajo de titulación en el Repositorio Institucional de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Azogues, **5 de abril de 2022**

F: 

Alex Fernando Jimenez Remache

C.I. **0303106017**