



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

**FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

TESIS DE GRADO:

**Previo a la obtención de Título de
LICENCIADAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

TEMA:

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA
TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA AVICESAT CIA.LTDA.
UBICADA EN LA PARROQUIA COTALO CANTÓN PELILEO
PERIODO 2010- 2011.”**

**FANNY XIMENA TITUAÑA BAUTISTA
SANCHEZ LOZADA JANETT MARIBEL**

**Ambato – Ecuador
2014**

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Licenciadas en Contabilidad y Auditoría C.P.A., ha sido desarrollado por las Srtas. FANNY XIMENA TITUAÑA BAUTISTA, SANCHEZ LOZADA JANETT MARIBEL, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Dr. Alberto Patricio Robalino

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Edison Vinicio Calderón Morán

MIEMBRO DE TESIS

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, FANNY XIMENA TITUAÑA BAUTISTA, SANCHEZ LOZADA JANETT MARIBEL, en calidad de autoras del trabajo de investigación o tesis realizada “ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA AVICESAT CIA.LTDA. UBICADA EN LA PARROQUIA COTALÓ CANTÓN PELILEO PERÍODO 2010-2011.” Por la presente autorizo a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO “ESPOCH”, 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, tal como consta en el Registro Oficial No 320 Ley de Propiedad Intelectual

TITUAÑA BAUTISTA FANNY XIMENA

SANCHEZ LOZADA JANETT MARIBEL

DEDICATORIA

Nuestro eterno agradecimiento a Dios, por generar en nosotros la luz del nuevo día, a nuestros padres por el apoyo incondicional para el logro de nuestros objetivos personales y profesionales.

XIMENA
MARIBEL

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento eterno a la ESPOCH por albergarme estos años en sus aulas y a sus docentes por formarme como un profesional con una alta calidad humana y técnica.

E también agradecemos al tutor quien con sus invaluable conocimientos guio el presente trabajo y gracias a él lo culminamos exitosamente.

XIMENA
MARIBEL

ÍNDICE GENERAL

Potrada.....	i
Certificación del tribunal.....	ii
Certificado de responsabilidad.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice general.....	vi
Índice de gráficos	viii
Índice de tabla.....	ix
Índice de cuadros.....	x
Resumen ejecutivo	1
Summary.....	3
Introducción	5
Capítulo I.....	6
1 Generalidades.....	6
1.1 Tema.....	6
1.2 Planteamiento del problema.....	6
1.2.3 Prognosis	9
1.2.4 Formulación del problema	9
1.2.6 Delimitación del problema.....	9
1.3 Justificación.....	10
1.4 Objetivos	11
1.4.1Objetivo general	11
1.4.2 Objetivos específicos	11
Capítulo II	12
Marco teórico	12
2.1 Antecedentes investigativos	12
2.2 Fundamentación filosófica.....	13
2.3 Fundamentación legal	14
2.4 Fundamentación teórica	16
Índices de liquidez.....	23
Rotación cartera	25
Período promedio de cobro	25
Rotación de los activos fijos	26

Rotación de los activos totales	26
Índices de endeudamiento	26
Nivel de endeudamiento.....	27
Rotación de proveedores	27
Endeudamiento financiero	27
Impacto de la carga financiera	28
Cobertura de intereses	28
Concentración del endeudamiento en el corto plazo.....	29
Indicadores de leverage.....	29
Leverage a corto plazo	30
Leverage financiero total.....	30
Indicadores de actividad.....	30
Indicadores de rendimiento	32
Margen bruto de utilidad.....	33
Margen operacional de utilidad.....	33
Margen neto de utilidad	33
Oportunidades	39
Amenazas	39
Fortalezas	39
Estrategias	39
Hipótesis.....	51
Hipotesis general	51
Hipotesis específicas	51
Variables de estudio	51
Capítulo III.....	52
3 Metodología	52
3.1 Enfoque	52
3.2 Métodos de investigación.....	52
3.2.1 Investigación de campo.....	52
3.2.2 Investigación bibliográfica.....	52
3.3 Nivel o tipo de investigación.....	53
3.3.1 Investigación descriptiva.....	53
3.3.2 Investigación correlacional	53
3.4 Población y muestra	53
3.4.1 Población.....	53

3.4.2 Muestra.....	54
3.5 Técnicas de investigación	54
Capítulo IV.....	66
La propuesta	66
4.1 Datos Informativos.....	66
4.2 Antecedentes de la propuesta	67
4.3 Justificación.....	68
4.4 Objetivos	68
4.2 Objetivos específicos	68
4.5 Análisis de factibilidad.....	69
4.6 Fundamentación	69
4.7 Modelo operativo	74
Leverage a corto plazo	96
Conclusiones	110
Recomendaciones.....	111
Bibliografía	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Pág.
01	Etapas de la tomas de decisiones	48
02	Análisis de la estructura financiera	55
03	Calificación de la rotación empresarial	56
04	Liquidez de la empresa	57
05	Estructura financiera	58
06	Contable	59
07	Alta dirección	60
08	Enfoques de decisión	61
09	Conseguir objetivos	62
10	Control y evaluación	63
11	Decisiones tomadas	65

12	Modelo operativo	75
13	Modelo para toma de decisiones	107

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Pág.
01	Población	54
02	Análisis de la estructura financiera	55
03	Calificación de la rotación empresarial	56
04	Liquidez de la empresa	57
05	Estructura financiera	58
06	Análisis contable	59
07	Alta dirección	60
08	Enfoques de decisión	61
09	Conseguir objetivos	62
10	Control y evaluación	63
11	Decisiones tomadas	64
12	Costos	67
13	Estados financieros	78
14	Análisis a la cuenta ventas	79
15	Clases de razones de rentabilidad	90
16	Clases de endeudamiento	91
17	Prueba Acida	92
18	Nivel de endeudamiento	93
19	Concentración del endeudamiento a corto plazo	94
20	Cobertura de interés	95
21	Indicadores de Leverage	96
22	Indicadores capital neto de trabajo	97
23	Indicadores rotación de inventario	98
24	Indicadores de Endeudamiento	99

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Título	Pág.
01	Indicadores de gestión	20
02	Matriz del formato FODA	39
03	Etapas de proceso de toma de decisiones	77
04	Estructura financiera	104
05	Formato toma de decisiones	106

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo1	113
Anexo2	115
Anexo3	116
Anexo4	124

RESUMEN EJECUTIVO

En la Provincia de Tungurahua se puede encontrar la mayor producción de huevos y venta de aves especialmente en la Parroquia Cotaló donde la producción es de aproximadamente 1.000.000,00 de huevos por día por lo que se considera a esta actividad de vital importancia por la inversión que realizan para esta actividad, así como también por las fuentes de trabajo que genera en el sector y el país, AVICESAT una de las más grandes productoras de huevos la misma que brinda cobertura a clientes del sector y fuera de él, su trabajo se basa en el beneficio de la colectividad, satisfaciendo así sus necesidades esta manejada por sus propietario, formada por un capital social, intelectual y moral de todos quienes conforman esta compañía.

Capítulo I está conformado por el planteamiento del problema, que se fundamenta en la contextualización macro, meso, micro, el análisis crítico que toma referencia las causas y efectos del problema a investigar, también se determina el objetivo general y objetivos específicos de la presente investigación, finalmente se detalla la justificación de la investigación en la cual consta el motivo del por qué se desarrolla el problema de investigación.

Capítulo II es el extracto de toda la indagación; ya que se refiere a antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, fundamentación legal la misma que se apoya en leyes, reglamentos y permisos para su correcto funcionamiento como empresa, además la conceptualización sobre los vocablos básicos empleados en la investigación, por ende se da a conocer la hipótesis que se quiere comprobar con sus respectivas variables.

Capítulo III contiene la metodología empleada para el desarrollo de la investigación, especificando la modalidad básica de la misma, los tipos o niveles investigativos, métodos en donde se precisan la certeza del procesamiento de datos aquí se define la población, la muestra con la que se va a trabajar, también se presenta la operacionalización de las variables y se establece las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la recolección de la información, procesamiento y análisis de la misma.

Capítulo IV consta del trabajo de investigación que propone encontrar una solución al problema planteado y a sus diferentes objetivos, para de esta manera ayudar a solucionar las debilidades detectadas en la empresa AVICESAT CIA. LTDA., en la que se presenta

los estados Financieros, Análisis e interpretación de los Estados financieros políticas para el diseño en la toma de decisiones, matriz FODA creada con fines de evaluación, desarrollo prácticos de indicadores Financieros los cuales permitirán obtener hallazgos suficientes y competentes, con sus correspondientes evidencias que aportarán a las Investigadoras para la elaboración del informe final. Las mismas que contendrán como recomendaciones la aplicación de indicadores propuestos y su interpretación.

Con el propósito de tener una mejor comprensión del análisis financiero y su incidencia en la correcta toma de decisiones, se describe a continuación en forma resumida el contenido del proyecto de investigación.

Dr. Patricio Robalino
DIRECROR DE TESIS

EXECUTIVE ABSTRACT

In province of Tungurahua it can be found the largest egg production and sale of birds specially in the Cotalo Parish where the production is approximately 1.000.000,00 of eggs per day so this activity is considered relevant due to the investment that it is done for this activity, as well as jobs that generate in the that place and country .AVICESAT one of the biggest producer of eggs that offers coverage to its clients of that place and outside of is as well. Its work is based on the community profit, be satisfying its need, it is managed by its owners, it is formed by a social, intellectual and moral capital of whom make this company.

Chapter I is comprised by the approach to the problem which is based on the contextualization macro, meso, micro, the critical analysis that takes as reference the causes and effects of the research problem, it was also determined the general objective and specific objectives of this current research, finally it was detailed the justification of research in which has the reason why the research problem is developed.

Chapter II is the abstract of all inquiry; since it refers to researchable background, philosophical foundation, legal foundation that laws support, regulations and permits for proper operation as a company besides the conceptualization of the basic words used in research, thus the hypothesis that will be verified is disclosed.

Chapter III has the used methodology for the development of the research, by specifying the basic mode of it, the researchable types or levels, methods where the completeness of the data processing are required here it is defined the population, the sample with which it will work, it is also presented the operationalization of variables and it is established the techniques and instruments that were used in the collection, processing and analysis of information of it.

Chapter IV consist in the research work that propose to find a solution to the posed problem and its different objectives, in this way to help solve the identified weaknesses in the enterprise AVICESAT CIA:LTDA., in which is presented the financial statements,

analysis and interpretation of financial statements policies for the design in making decisions, SWOT matrix created for evaluation practical development of financial indicators which will allow obtaining enough findings and competent , whit its corresponding evidences that will contribute to the researchers for elaborating the final report. These evidences will have recommendation the application of proposed indicators and its interpretation.

It is described bellow in summary form the content of the research project in order to have a better comprehension of the financial analysis and its impact on making correct decision.

INTRODUCCIÓN

Toda empresa necesita siempre de información financiera adecuada para tomar sus decisiones la misma que se obtiene en el proceso y empleo de técnicas de análisis, dicha información es necesaria para todas las personas involucradas en el manejo financiero de la empresa y así con los resultados se podrá llegar a determinar la situación general real de la empresa y su comportamiento en el entorno.

La necesidad de establecer los indicadores financieros para medir la rentabilidad de la empresa los que explicarán las razones y las causas del comportamiento de ciertos factores y variables particularmente de los estados financieros que permitirán evaluar el comportamiento de la empresa en el campo financiero en áreas como: ventas y comercialización. Con la utilización de los indicadores financieros se podrá medir la gestión institucional que es buscar la mayor rentabilidad social y económica de los recursos.

Se puede analizar las generalidades en la misma que consta el tema del proyecto de investigación, el tiempo, campo, espacio en él se va a desarrollar los objetivos y la justificación del proyecto.

En el marco teórico se encuentra detallado los conceptos más relevantes en lo que se refiere a análisis económico y financiero, los ratios más utilizados dentro de la Empresa AVICESAT y especialmente las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a las que se enfrenta la empresa.

La propuesta está constituida por balances reales de la empresa y los indicadores más importantes realizados con valores de los años 2010 – 2011 de la Empresa AVICESAT CIA. LTDA.

CAPÍTULO I

1 GENERALIDADES

1.1 Tema

Análisis económico y financiero y su incidencia en la toma de decisiones en la Empresa AVICESAT CIA.LTDA. Ubicada en la Parroquia Cotaló Cantón Pelileo periodo 2010-2011.”

1.2 Planteamiento del problema

La avicultura es una actividad en pleno desarrollo en el país. Desde 1992, el consumo de carne de ave se incrementó en el Ecuador de 7,5 kilos por persona al año a 32 kilos hasta 2011, mientras que los huevos subieron de 32 unidades a 140, consumo per cápita en el mismo período. Jorge Orellana, director ejecutivo de la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador (Conave), explicó que la producción local en la actualidad satisface toda la demanda de pollos y huevos del país, la cual crece a la par que el sector. Según datos de la última encuesta del INEC sobre Superficie y Producción Agropecuaria. El número de aves criadas en planteles entre 2010 y 2011 avícolas subió 7,99%. Si bien no hay información actualizada sobre la cantidad de productores de aves en el país, el último censo avícola realizado en 2006 reveló que a esa fecha existían 1 567 productores, entre pequeños, medianos y grandes. Orellana comentó que con Agrocalidad se prevé actualizar el censo pero resaltó que para entender la dinámica de este sector es necesario conocer la cadena completa. Así, el tema avícola no se limita a pollos y huevos, sino que incluye el cultivo de maíz amarillo duro para la elaboración de balanceados, la importación de material genético, la crianza misma, la producción de huevos, etc. Esta cadena representa en su totalidad el 14% del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario de 2011, lo que corresponde a su vez a alrededor \$11 000 millones.

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-avicola>. “Según la última Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (Espac), realizada por el INEC, en el país

se incrementó el número de aves criadas en planteles avícolas un 7,99% entre 2010 y 2011. José Orellana, director Ejecutivo de la Corporación de Avicultores del Ecuador, comenta que este sector es muy dinámico y que para entenderlo hay que conocer toda su cadena de producción que se inicia con el cultivo de maíz y soya. Orellana sostiene que el precio del maíz amarillo influye en el 70% de la línea de producción de aves. Por esta razón, Ecuador está suscrito al Sistema Andino de Franja de Precios, que regula los aranceles para la importación de estos alimentos. Con este método se busca proteger a la producción nacional, en caso de que en el mercado internacional existan precios reducidos que afecten al país. Cifras de la Asociación Ecuatoriana de Fabricantes de Alimentos Balanceados (Afaba), indican que la producción creció casi cinco veces en 20 años. En 1990, en el país existían 50 millones de aves. De esa cantidad, 5 millones correspondían a gallinas ponedoras de huevos; el resto eran pollos de engorde. En esa época el consumo per cápita era de 90 huevos y de siete kilos de carne de aves al año. El año pasado se contaron 230 millones de aves, de las cuales, 8 millones son de postura y las restantes de engorde. En el 2011, el consumo anual per cápita ascendió a 140 huevos y a 32 kilos de carne. Orellana señala que con estos datos, Ecuador se ubica entre los seis países que más productos cárnicos avícolas consume en América Latina, junto a Brasil, Argentina, Venezuela, Panamá y Perú. Para Carlos Romero, director de la Asociación de Avicultores de Pichincha, el incremento de producción y consumo avícola responde, en primera instancia, al crecimiento demográfico. Además, afirma que la carne de pollo ofrece gran cantidad de proteínas a bajo costo. Romero sostiene que hoy el país tiene soberanía alimentaria en productos avícolas, es decir que no requiere importar. Sin embargo, las posibilidades de exportar son reducidas y más con el escenario internacional que se muestra complicado tras la firma de los tratados comerciales de Colombia y Perú con EE.UU. También destaca que en este sector el tema climático es un factor importante, que puede definir pérdidas o ganancias para las granjas. En estos últimos años este aspecto se ha vuelto indescifrable por el cambio climático, afirma Romero. Por ejemplo, fríos o calores extremos pueden afectar en la producción de huevos o de pollos de engorde, en las primeras etapas. Ángel Pérez, gerente de Negocios Pecuarios de Bioalimentar, empresa de Tungurahua dedicada a la producción avícola desde hace 45 años, sostiene que en las dos últimas décadas este sector se ha tecnificado. Los productores han adquirido nuevas prácticas de bioseguridad, lo que garantiza un “mejor producto”.

<http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/produccion-avicola-subio>

[veces_0_733726629.html](http://www.revistalideres.ec/veces_0_733726629.html). Revistalideres.ec. “ Edison Garzón, presidente de la industria avícola de Tungurahua, recordó que el centro andino del país es productor del 70% de la industria de huevos, además de que provee al Ecuador de 225 millones de pollos anualmente. “La avicultura ha crecido y mucho”, remitió Erazo, quien indicó que Ecuador tiene la proteína avícola más económica del mundo, “por digestibilidad y calidad”. “Somos un sector productivo silencioso y miramos con optimismo el 2013.” <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/industria-av%C3%ADcola-tungurahua-erige-m%C3%A1s-importantes-ecuador.html>.

El plantel Avícola “Cecilita ” Inicia sus operaciones por el año de 1.979 definida como su persona natural representada por el Sr. Luis Alfonso Sánchez Vaca con la estructura de una empresa familiar, definiendo como su actividad económica principal la obtención de huevos comerciales de ave .La avícola posee dos plantas de producción la Matriz ubicada en el Cantón Pelileo Parroquia Cotaló y la II Planta en el Cantón Mocha, Parroquia Pinguilí sector Las Lajas, teniendo en la actualidad 225.000,00 en producción y en crianza 60.000,00 obteniendo una producción diaria de 7.125,00 cubetas de 30 huevos es decir 213.750,00 huevos diarios.

Avícola Cecilita, se constituye como Avícola Cecilita “AVICESAT Cía. Ltda.” por escritura pública otorgada por el Notario Vigésimo Noveno del Distrito Metropolitano de Quito el 04 de Agosto del 2010, fue aprobada por la Superintendencia de Compañías mediante la resolución S.C DIC. A...00336.

Domicilio: Cantón San Pedro de Pelileo, provincia de Tungurahua. Capital suscrito: 20.000,00 USD. Número de participaciones 200 valor de 100 USD cada una. Socios: Luis Alfonso Sánchez Vaca, José Luis Sánchez Trujillo

En especial la Empresa AVICESAT CIA. LTADA, ha crecido sustancialmente en el mercado, pero acorde a las nuevas tendencias se evidencia que no cuenta con la utilización de herramientas financieras, como indicadores de gestión financiera, lo cual no permite que

las decisiones sean las ideales a las necesidades de crecimiento de la empresa y por ende el desarrollo empresarial ha sido limitado afectando esto a la imagen en el entorno comercial.

1.2.3 Prognosis

De no solucionar la problemática y establecer un análisis financiero, la empresa no podrá efectuar nuevas inversiones, ya que no se cuenta con información confiable y fiable que promueva una alta participación empresarial y las decisiones sean acertadas hacia el cumplimiento de los objetivos limitando así su participación en el entorno comercial en el que se desenvuelve.

1.2.4 Formulación del Problema

¿Cómo afecta la ausencia de un análisis económico y financiero en la Empresa AVICESAT CIA. LTADA ubicada en la Parroquia Cotaló del Cantón Pelileo. período 2010-2011 y su incidencia en la toma de decisiones?

Preguntas directrices

- ¿Es necesario establecer un análisis a través de indicadores financieros para conocer la realidad financiera de la empresa?
- ¿Existe un sustento técnico para la toma de decisiones en la empresa?
- ¿Es necesario establecer un modelo de análisis económico y financiero para efectuar una eficiente toma de decisiones en la empresa?

1.2.6 Delimitación del problema

Delimitación Campo

Campo: Financiero

Área: Económica

Aspecto: Análisis económico y financiero y su incidencia en la toma de decisiones en la Empresa AVICESAT. CIA LTDA.

Delimitación Espacial

La investigación se realizará en la Empresa AVICESAT CIA. LTADA, ubicada en la parroquia Cotalo, Cantón Pelileo.

Delimitación Temporal

Periodo 2010 y 2011.

1.3 Justificación

Es importante la investigación por cuanto los indicadores financieros son herramientas que se utilizan para medir resultados tangibles de la empresa, con el propósito de lograr el monitoreo integral de la organización de una manera más simple y racional, con carácter integrador y sistémico que es imprescindible en un sistema de control actual y así poder tomar decisiones que promuevan un mejor nivel competitivo en el mercado.

El interés se sustenta porque en la actualidad la administración financiera moderna promueve y orienta el desarrollo de las actividades de las empresas, con el fin de alcanzar en primer lugar, ventajas competitivas a través de procesos integrados que logren la anticipación, innovación y mejora continua del producto y el servicio.

De esta manera se podrá aprovechar los recursos empresariales, ya que al tener en cuenta diversos factores, tales como: la necesidad de información financiera oportuna que permita tener un crecimiento comercial, y mediante el uso de indicadores financieros se podrán aportar valor al producto y servicio, para así lograr una mejor adaptación de la empresa al entorno que cada día impone más desafíos.

Por tanto la estructura de la investigación promoverá una toma de decisiones eficientes que permita a la empresa generar un alto desarrollo organizacional el mismo que se sustente en acciones financieras integrales. Basadas en la evaluación de la gestión mediante la aplicación de indicadores financieros.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Realizar un análisis económico y financiero en la Empresa AVICESAT CIA .LTDA ubicada en la Parroquia Cotaló Cantón Pelileo periodo 2010- 2011. Para una adecuada toma de decisiones.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la situación de la Empresa AVICESAT CIA LTA para determinar su realidad tanto interna como externa
- Determinar indicadores financieros como un proceso para una adecuada de toma de decisiones para mejorar el desarrollo de la organización.
- Proponer un modelo de análisis Económico y Financiero para que la toma de decisiones sea eficiente y eficaz, acorde a las necesidades de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó en consideración los siguientes trabajos:

Según Jenny Abad (2011) en su tesis con el tema ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES, DE LA EMPRESA COMERCIAL ABAD, EN EL AÑO 2007, 2008,2009, quien concluye:

- La empresa no cuenta con el análisis financiero que proporcione la realidad económica para efectuar una correcta toma de decisiones y que esta se enfoque a satisfacer las necesidades del mercado.
- La empresa debe formular en la toma de decisiones parámetros técnicos y así poder generar una alta participación y ser competitiva en el medio en el que se desenvuelve.
- No se ha estructurado un modelo a través de análisis financieros que promuevan la evaluación situacional de la empresa y así poder efectuar un cambio organizacional.

Según Dr. José Luis Viteri (2009) En el Tema: “LOS INDICADORES DE GESTIÓN COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA GUTMAN DE LA CIUDAD DE AMBATO.” AÑO: 2009, quien arribo a las siguientes conclusiones:

Conclusiones:

- ✓ El manejo empresarial en la actualidad no utiliza indicadores de gestión.
- ✓ Para optimizar las actividades se debe implementar todos los indicadores ya que es una medición de la gestión.

- ✓ En la empresa no existe una gestión financiera integral que permita comprometerse con la competitividad.
- ✓ No se cuenta con un adecuado proceso de toma de decisiones, es decir el flujo comunicativo y participativo no tiene un orden.
- ✓ La toma de decisiones no es grupal, por tanto no se tiene una mejor perspectiva de las ideas de mejoramiento.
- ✓ La toma de decisiones no se realiza en base a resultados cuantitativos.

RODRÍGUEZ, Mariana Aguilar, (2004), en su tesis de grado (584): “ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CON APLICACIÓN AL COMERCIO”, manifiesta las siguientes conclusiones:

- El análisis financiero es un proceso que ayuda a responder preguntas correctamente planteadas, es un medio para llegar a un fin.
- No podemos resaltar la necesidad de considerar el análisis no solo como ayuda en el proceso de planificación para la inversión, operaciones y en el proceso de evaluación y proyección por parte del probable inversionista; sino que en cada situación debe enunciarse claramente un objetivo, puesto que de otro modo se convierte en un ejercicio numérico inútil.

Y su objetivo principal es:

Determinar los factores que inciden en un negocio, como errores en periodos pasados que pueden referirse a la productividad: bajo volumen de ventas, costos muy elevados, excesivos gastos, o errores de tipo financiero como: falta de solvencia, aplicación incorrecta de utilidades, capital insuficiente.

2.2 Fundamentación filosófica

Es una alternativa para la investigación social, debido a que privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales, crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer la investigación comprometidas con lógicas instrumentales del

poder, y propositivo debido a que plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad.

2.3 Fundamentación legal

La base legal para el desarrollo del presente tema será la NIFF 8

La NIFF 8 exige que las entidades adopten "el enfoque de la dirección" al revelar información sobre el resultado de sus segmentos operativos. En general, ésta es la información que la dirección utiliza internamente para evaluar el rendimiento de los segmentos y decidir cómo asignar los recursos a los mismos. Esta información puede ser distinta de la utilizada en la elaboración de la cuenta de resultados y del balance. Por lo tanto, la entidad deberá desglosar las bases sobre las que la información por segmentos es preparada así como las reconciliaciones con los importes reconocidos en la cuenta de resultados y en el balance.

Bajo el nuevo enfoque administrativo, la determinación de cuál componente de la industria es donde opera un negocio, no es relevante. En vez de eso, un segmento operativo está determinado sustancialmente en la misma forma en que la información se reporta internamente y es usada por el jefe operativo tomador de decisiones para evaluar el comportamiento y tomar decisiones operativas.

Esto significa operar segmentos que podrían incluir componentes de un negocio que vende productos a otras empresas en el grupo consolidado (operaciones integradas verticalmente) así como también operaciones de arranque. Las mediciones y resultados operativos de estos segmentos reportados al jefe tomador de decisiones son por lo general aquéllos que la compañía debe revelar en sus estados financieros. Los métodos contables usados para determinar los resultados operativos del segmento no tienen que ser consistentes con aquéllos que una empresa utiliza para preparar los estados financieros consolidados.

Una compañía, sin embargo, deberá reconciliar los totales consolidados y revelar la naturaleza y extensión de cualquier clase de diferencias en la reconciliación. Desde el

punto de vista de una compañía, el costo de cumplir con las revelaciones de la NIIF 8 será relativamente bajo. Si la información ya se está generando para uso del jefe tomador de decisiones operativas, la compañía debería tener que producir muy poca información incremental para satisfacer la declaración.

El primer paso que debe dar una compañía al adoptar la NIIF 8 es identificar el principal tomador de decisiones operativas. Esta es una función (no un título) -usualmente es el más alto nivel administrativo (el Director General o el Director Operativo) responsable por la asignación total de los recursos de un negocio, aunque pudiera ser realizada por más de una persona, tal como un comité ejecutivo o de administración. Pudiera, sin embargo, haber una sola persona o un grupo en una compañía, identificada como realizando esta función. Una vez que la compañía identifica al tomador de decisiones, la entidad debe determinar los segmentos operativos que le reportan a esa persona o grupo. Por lo general, los segmentos operativos son evidentes desde la estructura de la organización interna del negocio.

Las compañías también pueden esperar que el auditor revise la forma como la compañía aplica la norma en cuanto a los criterios de agregación, cuyo propósito es simplemente reducir el grado de información reportable cuando expuesto de otra forma no añadiría nada en forma significativa a la comprensión del usuario del negocio. Las compañías pueden añadir segmentos operativos si poseen características económicas similares y si los segmentos son similares en los siguientes aspectos:

- La naturaleza de los productos y de los servicios
- La naturaleza de los procesos de producción
- El tipo o categoría del cliente para sus productos y servicios
- Los métodos usados para distribuir sus productos o proporcionar sus servicios, y
- si fuera aplicable, la naturaleza del entorno regulatorio en el que opera la empresa, por ejemplo, actividades bancarias, de seguros o de servicios públicos.

Los auditores, y los usuarios de los estados financieros están preocupados en cuanto a que si una compañía no aplica en forma correcta el criterio de agregación, se reducirá el grado

y visibilidad de la información útil en sus estados financieros. Ellos presumen que si la información es reportada y usada por el tomador de decisiones de la compañía, entonces probablemente resulte significativa para los usuarios. Si en la aplicación del criterio una compañía decide no reportar un segmento por separado porque cree que es similar a otro segmento operativo, deberá ponderar cuidadosamente por qué reportó el segmento por separado al tomador de decisiones.

Por cada segmento, la compañía debe revelar ciertos elementos específicos de sus activos y los resultados operativos si ellos son reportados al jefe tomador de decisiones. De hecho, aún si una compañía no incluye ciertos elementos específicos en la medición de los segmentos de activos o de los segmentos de los renglones de pérdidas y ganancias, y sin embargo los reporta al tomador de decisiones, debe revelar estos elementos en los estados financieros.

Los negocios en la misma industria pueden tener organizaciones internas diferentes y por lo tanto diferirán sus segmentos operativos. Además, el grado de información y los resultados operativos que usa el tomador de decisiones de estos negocios, puede también ser diferente. Como consecuencia, la comparabilidad de las compañías dentro de la misma industria puede reducirse.

2.4 Fundamentación teórica

Administración financiera

Dice (Laurence, Joan, 2010) pág. 150 “La administración financiera se refiere a las tareas y objetivos dirigidos a lograr la maximización de las inversiones, tiene la responsabilidad del efectivo y los valores negociables de la empresa, la planeación de su estructura de capital, la venta de acciones y obligaciones para la obtención de capital, donde la principal meta es la maximización de la riqueza de los accionistas o maximizaciones de las acciones comunes aunados al beneficio social”.

La administración financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas de la empresa.

Planificación financiera

Dice (Joaquín, Moreno, 2005, pág. 85) “La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar; tomando en consideración los medios disponibles y los que se requieran para lograrlo”.

La planeación financiera, busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estrategia.

Análisis Financiero

Para (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 66) El análisis financiero se lo efectúa mediante los indicadores son las magnitudes cuantitativas (y en ocasiones cualitativas), sean absolutas, relativas (indicadores), que permiten cuantificar un factor crítico que caracteriza una situación, su causa o efecto, para obtener información de la empresa y su previsible evolución”.

Un análisis consiste en distinguir y separar las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata del examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual.

Diagnostico financiero

Dice (Ángela, Fierro, 2007, pág. 215). “El proceso consiste en analizar el manejo de los recursos de inversión en capital de trabajo, inversiones fijas y diferidas, al igual que las

decisiones operacionales y no operacionales, realizadas durante un periodo y al financiamiento de las mismas para verificar el cumplimiento de metas y objetivos”.

Un diagnóstico financiero es en definitiva es el resultado de un buen análisis financiero en el cual se ve reflejado el estado actual de la empresa financieramente hablando es la fotografía financiera de la empresa.

Indicador

Dice Para (Héctor, Delgado, 2009, pág. 36) Un indicador financiero o índice financiero es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma. Refleja, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes. Al ser comparada con algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede estar señalando alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

Los Indicadores financieros o ratios financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

Características de los Indicadores

Para (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 56) Las características de un buen indicador son:

- Relevante, es decir, que se refiera a algún factor o magnitud, medida de alguna situación, causa efecto, que sea realmente significativo e importante para la gestión y la correspondiente toma de decisiones.
- Concreto, para que permita definir claramente la situación que trata de representar, y obtener y rápidamente las conclusiones oportunas.
- Evaluable (cuantificable si es de carácter numérico), es decir, que pueda medirse sin problemas y errores.

- Accesible, es decir, que exista información o medios (por ejemplo, electrónicos) que puedan obtenerlo fácilmente.
- Objetivo, es decir, que el valor que presenta esté lo menos posible sujeto a subjetividades.
- Evidente, para que la información que transmite y las conclusiones que permita extraer, obtenerse de forma fácil y directa.
- Fiable, para que refleje realmente la situación que trata de representar, con exactitud (su valor se acerque lo más posible al real) y precisión (que diversas mediciones no den lugar a valores dispersos).
- El análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario.

Los Indicadores financieros o ratios financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

Implantación y utilización de los indicadores de gestión

Dice (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 125) La matriz que se representa a continuación, puede sintetizar por medio de su doble entrada, los tipos de indicadores que pueden ser la base de un sistema adecuado de los mismos que pueda llegar a tener un alcance amplio y completo.

Indicadores de gestión

Cuadro N° 01

MAGNITUDES OBJETO	VALOR-COSTE	CALIDAD	TIEMPO FLEXIBILIDAD
ORGANIZACIÓN	Contabilidad Balance/cuentas, presupuestos	Producto-gama Coordinación Prestigio- solvencia	Lead-Times Flexibilidad Servicio
MEDIOS Y PROCESOS	Actividades Costo. Drivers Stocks	Implementación Fiabilidad Enlaces-coordinación	Tiempos procesados Equilibrados flujos Nivelado
RECURSOS HUMANOS	Retribución- incentivo Productividad Condiciones trabajo	Formación Polivalencia Motivación Participación	Capacidad- experiencia Productividad Flexibilidad

Fuente: Cuatrecasas L
Elaborado por: Las autoras

Declara (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 213) entran su análisis en la primera columna, es decir en el valor añadido de la empresa, y por tanto en el análisis de valor económico de la producción y su coste. Por contra, los indicadores de calidad y flexibilidad del sistema productivo y la organización de la empresa, los medios que utiliza y los recursos humanos y su papel, constituirán la base de los llamados indicadores operativos”.

En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente para la toma de decisiones. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada.

Utilización de los indicadores financieros

Para (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 353) “Primero deben definirse los objetivos que convengan establecer y ser identificados los procesos que forman parte de la organización, en donde existen factores críticos a controlar, para definir los objetivos y tendencias la empresa debe:

- Identificar las necesidades y expectativas de las agrupaciones o centros de la empresa (propietarios, clientes, proveedores, personal y dirección).
- Determinar las estrategias que se deberán implementar a nivel de productos y su especificación funcional, mercado, competencia, procesos.
- Organización; tipo, centralización, dependencia funcional, responsabilidades
- Estilo: riesgo asumido, papel de recursos humanos y su formación, estrategia competitiva
- Establecimiento de políticas básicas: capacidad y volumen de producción, calidad de productos, de medios y recursos.
- La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.

Integración de los indicadores financieros y los no financieros

Dice (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 355) “Las empresas miden su eficiencia y su competitividad fundamentalmente a partir de su resultado (indicador financiero): en términos relativos el indicador, en muchas de las decisiones, la gestión toma en consideración lo siguiente:

- Volumen de series, determinación del llamado lote económico de producción, en función de la determinación y la minimización del coste global de la producción.

- Volumen de inversión, bajo una visión financiera, se determinará su rentabilidad, que se optimizará y decidirá en función de este óptimo.
- Práctica de descuentos sobre el precio de venta, el análisis del incremento de las ventas en función de los mismos, y por tanto, el ingreso total a obtener decidirá asimismo un óptimo de carácter exclusivamente económico.

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

La gestión por indicadores y los sistemas

Dice (Pacheco, Jorge, 2002) Los nuevos sistemas de gestión basados en las actividades y su control están en las líneas de las nuevas metodologías de gestión se descompone en procesos a todos los niveles productivos y estructurales, para ello deberán:

- Identificarse y definirse correctamente
- Determinar los recursos utilizados para cada una y los outputs que arroja
- Estudiar las causas que originan los consumos
- Establecer los indicadores que permita medir el comportamiento y mejora de las actividades, con la que se utiliza los indicadores”

Indicadores y decisión

Dice (Pacheco, Jorge, 2002, pág. 69) “Los indicadores responden a principios básicos de gestión: “lo que no es medible, no es gerenciable” y “el control se ejerce a partir de hechos y datos”. Para controlar es necesario poseer indicadores que permitan evaluar el

desempeño de los procesos. De esta manera la decisión en la alta gerencia y su apoyo en indicadores son un asunto complejo que se debe tomar en base a.

- La información debe describir la situación de la empresa y del entorno
- La decisión tiene que ver con atributos y características personales de los altos directivos”.

Índices de liquidez

Declara (Ángela, Fierro, 2007, pág. 169). Un activo fijo es aquel que fácilmente puede convertirse en efectivo sin una pérdida significativa de su valor original. La conversión de los activos en efectivo, especialmente los activos circulantes como los inventarios y las cuentas por cobrar, es el medio principal de una empresa para obtener los fondos que necesita para liquidar sus cuentas circulantes.

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad de la organización para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Se puede obtener de ellas mucha información interna sobre la solvencia actual de la organización y su capacidad de permanecer solvente en caso de que se presentaran adversidades.

Razón de liquidez

Declara (Héctor, Delgado, 2009) “La liquidez demuestra la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos a corto plazo”.

Según (Eugene, Brigham, 2009, pág. 80). “Esta razón muestra, la relación el efectivo y otros activos circulantes respecto a los pasivos circulantes de la empresa”. Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa.

Índice de solvencia o razón circulante

Es la capacidad de la empresa para responder sus obligaciones.

$$RAZÓN\ CIRCULANTE = \frac{ACTIVO\ CIRCULANTE}{PASIVO\ CIRCULANTE}$$

Dice (Héctor, Delgado, 2009, pág. 145) “Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa”.

Capital neto

Dice (Héctor, Delgado, 2009, pág. 123) “Es un indicador que corresponde a la cantidad del circulante con que cuenta la empresa para casos de emergencia y se define también como la cantidad de activos circulantes, su fórmula es:”

$$CNT = ACTIVOS\ CIRCULANTES - PASIVOS\ CIRCULANTES$$

Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

Prueba acida

Según (Anaya, Héctor, 2004, pág. 141) Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

Se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo el resto entre los pasivos circulantes.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos circulantes} - \text{inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

El presente indicador nos ayuda a verificar la capacidad que posee la empresa para pagar sus obligaciones sin tomar en cuenta los valores de las ventas existentes y solo cancelarlas con los valores efectivizados.

Rotación Cartera

Dice (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 69) Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito en el periodo}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

Nos indica el número de veces que el total de las cuentas por cobrar son convertidas a efectivo durante el año.

Período promedio de cobro

Declara (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 98) Otra forma de analizar la rotación de las cuentas por cobrar es a través del cálculo del período promedio de cobro, mediante una de las siguientes fórmulas:

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 365 \text{ días}}{\text{Ventas a crédito}}$$

Con esto podemos definir cuantos días se tarda la empresa en recuperar o recaudar su cartera o cuentas por cobrar.

Rotación de los activos fijos

Dice (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 101) Este indicador nos presenta que por cada dólar invertido en activos fijos cuanto se puede generar en ventas.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo bruto}}$$

Rotación de los activos totales

Indica (Anaya, Héctor, 2004, pág. 123) Presenta en dólares la contribución que fue hecha a las ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales brutos}}$$

Índices de endeudamiento

Según (Anaya, Héctor, 2004, pág. 152) El apalancamiento financiero aumenta la tasa esperada de rendimiento para accionistas por dos razones, una el interés es un gasto deducible, el uso de financiamiento a través de deudas disminuye el monto de los impuestos y permite que una mayor cantidad del ingreso en operación de la empresa quede a manos de los accionistas. Y dos, si la tasa de rendimiento esperada sobre los activos, excede a la tasa de interés sobre la deuda, entonces una empresa puede usar deudas para financiar los activos, para pagar los intereses sobre la deuda y lograr gratificaciones para los accionistas. Las deudas se utilizan para apalancar hacia arriba la tasa de rendimiento sobre el capital contable, aunque implica más riesgo

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Nivel de Endeudamiento

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 56) Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. Es decir que nos permite conocer el porcentaje del cual los acreedores han financiado gran parte de los activos de la empresa.

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo con terceros}}{\text{Total Activo}}$$

Este indicador refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa, es decir mientras más alto mejor rentabilidad para la empresa.

Rotación de proveedores

Indica (Anaya, Héctor, 2004, pág. 126) Número de veces que las cuentas por pagar se convierte en efectivo en el curso del periodo.

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Proveedores} * 365}{\text{Compras netas}}$$

Endeudamiento financiero

Según (Joaquin, Moreno, 2005, pág. 59) Este indicador establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período. En el caso en que las ventas correspondan a un período menor de un año, deben anualizarse, antes de proceder al cálculo del indicador.

$$\text{Endeudamiento financiero} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas Netas}}$$

Es el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo de acuerdo a las ventas del periodo; es decir a que porcentaje de las ventas equivales las obligaciones con entidades financieras.

Impacto de la carga financiera

Según (Anaya, Héctor, 2004, pág. 162) Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Este indicador representa el porcentaje de las ventas que son dedicadas al de los gastos financieros

Cobertura de intereses

Para (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 96) Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento. En otras palabras, se quiere establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Intereses pagados}}$$

Este indicador sirve para medir la capacidad de la empresa para generar los costos por concepto de intereses.

Concentración del endeudamiento en el corto plazo

Este indicador establece qué porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

$$\text{Concentración del endeudamiento en el corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$$

(Pacheco, Jorge, 2006, pág. 41) Representa el porcentaje de los pasivos que deben ser cancelados o asumidos en el corto plazo.

Indicadores de Leverage

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 65) Otra forma de analizar el endeudamiento de una compañía es a través de los denominados indicadores de Leverage o Apalancamiento. Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo. Así, si los accionistas contribuyen apenas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores.

$$\text{Leverage total} = \frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

Leverage a corto plazo

Declara (Eugene, Brigham, 2009, pág. 66) Mide el grado que tiene la empresa para atender deudas a corto plazo es decir que nos indica que por cada dólar de patrimonio cuanto se debería cancelar a terceros.

$$\text{Leverage a corto plazo} = \frac{\text{Total pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

Leverage financiero total

Declara (Eugene, Brigham, 2009, pág. 72) Mide el grado de compromiso de patrimonio para con deudas de entidades financieras.

$$\text{Leverage financiero total} = \frac{\text{Pasivo total con Ent. financieras}}{\text{Patrimonio}}$$

Indicadores de actividad

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 69) Estos indicadores llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas).

Estos indicadores nos ayudan a definir el grado de efectividad con la que cuenta la compañía para utilizar sus recursos según la velocidad de recuperación de los mismos.

Índices de rentabilidad

Para Dice (Ángela, Fierro, 2007, pág. 215) Es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones examinadas hasta este momento proporcionan alguna información sobre cómo se opera la empresa, pero las razones de rentabilidad muestra los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación.

Razón de poder de utilidad básico.

Esta razón indica la capacidad de los activos de la compañía para generar ingresos de las operaciones se calcula al dividir las UAII (Utilidades antes de impuestos) entre los activos totales.”

$$\text{Razón de poder de utilidad básico} = \frac{UAII}{ACTIVOS\ TOTALES}$$

Indica (Eugene, Brigham, 2009, pág. 92) Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos.

Rendimiento sobre activos totales o inversiones.

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 98) La razón de ingreso neto a activos totales o inversiones mide el rendimiento sobre activos totales (RAT) después de intereses e impuestos.

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \frac{\text{Ingreso neto disponible para los accionistas}}{ACTIVOS\ TOTALES}$$

Determina la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y en lugar de tomar como referencia las ventas totales, se toma como referencia la utilidad neta después de impuestos.

Rendimiento sobre el capital contable.

“La razón de ingreso neto a capital común; mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas comunes.

$$\text{Rendimiento sobre el capital contable} = \frac{\text{Ingreso neto disponible para los accionistas}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 99) Mide la rentabilidad obtenida por el capital contable y se toma como referencia las utilidades después de impuestos restando los dividendos preferentes.

Razón precio utilidad RP/U

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 99) La RP/U muestra que tanto están dispuestos a pagar los inversionistas por dólar de utilidades reportadas. Razón de precio por acción a utilidades por acción muestra la cantidad de dólares que pagarán los inversionistas por dólar de utilidades circulantes.

$$\text{Razón precio utilidad RP/U} = \frac{\text{Precio por acción}}{\text{Utilidades por acción}}$$

Evalúan la habilidad de la empresa para mantener su posición económica en el segmento donde se desenvuelve, especialmente en períodos inflacionarios. Son índices que compararan el crecimiento de la empresa.

Indicadores de rendimiento

Para (Anaya, Héctor, 2004, pág. 36) Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Cabe recalcar que para todo inversionista estos indicadores nos servirán para evaluar la manera cómo van a regresar los valores invertidos en la empresa.

Margen Bruto de Utilidad

Indica (Anaya, Héctor, 2004, pág. 42) la cantidad que se obtiene de utilidad por cada dólar (de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que vende.

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

Margen Operacional de Utilidad

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 89) Se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si la empresa es o no lucrativa, en sí misma, independientemente de la forma como ha sido financiado.

$$\text{Margen Operacional de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

Margen Neto de Utilidad

Declara (Joaquin, Moreno, 2005, pág. 87) “Este Indicador se define como la utilidad neta sobre las ventas netas. Esta razón por sí sola no refleja la rentabilidad del negocio”

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Rendimiento del Patrimonio

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 41) “El rendimiento del patrimonio promedio determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con el capital de la empresa, es decir mide la tasa de rendimiento de los socios.”

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Rendimiento del Activo Total

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 45) El rendimiento del activo total determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos total que dispone la empresa, por lo tanto entre más altos sean los rendimientos sobre la inversión es más eficiente la empresa.”

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total Bruto}}$$

Sistema Dupont

Declara (Laurence, Joan, 2010, pág. 58) “Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidad que tales ventas generan.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Interpretación de la información

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 69) “Para leer o interpretar los estados financieros es hacerlo de una forma integral o relacionada, donde se manejen elementos de análisis, cualitativos y estadísticos, para que el auditorio pueda entender y tomar sus propias conclusiones y tomar sus propias decisiones.

Una aproximación a este requerimiento es el siguiente:

- Conocer el sector al cual pertenece la empresa.
- Conocer el negocio del cliente.
- Conocer el auditorio al cual se va a dirigir.
- Relacionar los costos de las decisiones con los beneficios sociales.
- Si el negocio es eficiente o es eficaz
- Si la empresa tiene algunas contingencias que puedan desmejorar su rentabilidad y mostrar el plan de contingencias.

Administración Estratégica

Para (Dees, Gregory, 2011) “La administración estratégica concierne al estudio de los problemas actitudes, organizaciones, técnicas y programas de acción aplicables a la realización de un propósito. Hace una distinción entre el “que” y el “como” de la administración. Entiende por el “que” de la administración, los fines la materia de conocimiento técnico de un problema. El “como” es la técnica, los principios de acuerdo con los cuales se realizan las tareas que consideran el logro de esos fines.

La administración estratégica se define como proceso de administración que entraña que la organización prepare planes estratégicos y, después, actúe conforme a ellos.

Dirección estratégica

Según (Management, Enciclopedia , 2002, pág. 98) “Se define como el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos.

La orientación estratégica define el negocio en que se encuentra la empresa y hacia dónde se quiere dirigir, así como los principios reguladores, los valores que rigen su comportamiento, las políticas que son las directrices que enmarcan las decisiones para que se cumplan los objetivos estratégicos y la estructura organizacional para alcanzarlos.

Análisis Estratégico Interno

Para (Koontz, Harold, 2011, pág. 89) Las empresas deben evaluar su situación presente; para ello se debe realizar una auditoría organizacional, en la que cada empresas determina tanto el enfoque como la profundidad del diagnóstico que requiere para revisar y actualizar su estrategia presente.

Existen varios procedimientos que pueden aplicarse para estructurar el sistema de auditoría organizacional y diagnosticar el estado actual de la empresa. Se utilizara el perfil de capacidad interna de la empresa.

El diagnostico Situacional Estratégico.

Dice (Serna, Héctor, 2009, pág. 121) Se define el diagnostico situacional como el proceso para descubrir el conjunto de amenazas y oportunidades que el entorno presenta a la empresa, así como el conjunto de fuerzas y debilidades que la misma muestra en relación con factores competitivos que definen su campo de actividad, de forma que permite conocer el nivel de eficiencia y las deficiencias de la empresa. El pronóstico es la proyección de la situación del futuro”.

El diagnóstico situacional estratégico es un proceso que nos permite visualizar la imagen interna y externa de una empresa, con el propósito de mejorarla y proyectarla hacia el futuro.

Análisis estratégico Externo.

Declara (Serna, Héctor, 2009, pág. 123) El análisis estratégico externo hace referencia al estudio del entorno en que se mueve la empresa, es decir, de todos aquellos factores que, siendo ajenos a su organización, van a afectarla en su funcionamiento.

El estudio de este entorno puede hacerse en los siguientes niveles:

- a) Entorno general:
 1. Mundial o área económica
 2. País
 3. Industria o servicio
 4. Regional o local.
- b) Entorno Particular
 1. Sector industrial o rama de actividad

Los cuatro primeros niveles de análisis corresponden al entorno general de la empresa y el equipo al entorno particular. En cada uno de estos niveles hay que estudiar diferentes factores, los cuales debemos seleccionarlos según la influencia que puedan tener sobre la empresa.

El Análisis F.O.D.A.

Para (Serna, Héctor, 2009, pág. 59) Una de las formas más utilizadas en el análisis del entorno de la empresa, es la metodología F.O.D.A., acrónimo de cuatro conceptos fundamentales:

- Fortalezas (puntos fuertes de nuestra empresa).
- Oportunidades (aspectos externos que pueden resultar positivos).
- Debilidades (puntos débiles de la empresa).

- Amenazas (aspectos externos fuera de la empresa que puedan afectarla negativamente).

La metodología FODA intenta integrar en un mismo análisis los aspectos externos e internos que influyen positiva o negativamente en la empresa.

FODA, significa, las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas que presenta la empresa luego de haberse realizado el diagnostico estrategico. Esto quiere decir, que una vez efectuado el perfil de capacidades internas (PCI), el perfil de amenazas y oportunidades (POA) y el análisis de competitividad.

Realización del análisis FODA

Dice (Serna, Héctor, 2009, pág. 58) “Con base en la selección de los factores claves de éxito (FCE) de más alto impacto se realiza el análisis FODA, que consiste en relacionar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, preguntándose cómo convertir una amenaza en oportunidad, cómo aprovechar una fortaleza, cómo anticipar el efecto de una amenaza y prevenir el efecto de una debilidad.

Este análisis originará un primer acercamiento a la formulación de estrategias para la empresa. Para realizar el análisis FODA, se puede realizar una matriz con el siguiente formato”:

Matriz de formato FODA

Cuadro N° 02

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Enumerar las de mayor impacto FCE	Enumerar las de mayor impacto FCE
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
Enumerar las de mayor impacto FCE	FO Usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades	FA Usar las fortalezas para evitar las
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
Enumerar las de mayor impacto	DO Vencer las debilidades aprovechándolas oportunidades	DA Reducir al mínimo las debilidades y evitar las

Fuente: Cerón 2010
 Elaborado por: Las autoras

Toma de decisiones

Para (Daft, Richard, 2011, pág. 402) Se define formalmente como el proceso de identificar y resolver problemas, el proceso contiene dos etapas principales que son: la identificación del problema, se vigila la información sobre las condiciones ambientales y organizacionales, para determinar si el desempeño es satisfactorio, la otra es la solución de problemas, que tienen lugar cuando se consideran cursos alternativos de acción y selecciona e implanta una acción.

Importancia de la toma de decisiones

Indica (Daft, Richard, 2011, pág. 405) La toma de decisiones es importante por:

- La adquisición de información acerca de la organización y el medio ambiente externo,
- La detección de limitaciones o discrepancias en la conducta,

- El rendimiento esperado,
- El análisis de eventos y alternativas, y
- La implantación de nuevos cursos de acción.

Etapas del proceso de toma de decisiones

Para (Daft, Richard, 2011, pág. 69) “El proceso de toma de decisiones no ocurre de manera continua, sino que está formado por diversas actividades que ocurren en momentos diferentes y en forma cíclica, la existencia de diferentes etapas y los diferentes requisitos en cada una de ellas, indican que los sistemas deben tener capacidades internas múltiples y deben ser flexibles y fáciles de usar, que son:

1.- Inteligencia.- Los administradores identifican qué problema está ocurriendo en la organización (discrepancia de una situación real y una deseada), se efectúa un diagnóstico de la naturaleza del problema causas y consecuencias. La dirección debe proporcionar información detallada de la organización para el análisis. Las principales actividades son: recolección, clasificación, procesamiento y presentación de datos.

2.- Diseño.- En esta etapa la persona define los objetivos y criterios, diseña las posibles alternativas de solución para un problema. En esta etapa resultan de gran colaboración a la empresa, ya que operan sobre la base de modelos sencillos, pueden desarrollarse rápidamente y ser operados con información limitada. Los datos se utilizan para predecir el resultado de cada acción.

3.- Selección.- Consiste en elegir una de las alternativas propuestas, para esto el administrador puede apoyarse en herramientas de información que calculen y hagan un seguimiento de las consecuencias, costos y oportunidades proporcionadas por cada una de las alternativas.

4.- Implantación.- En esta etapa el administrador lleva la decisión a la acción y da su informe sobre el progreso y la de la solución. Se debe monitorear la implementación de las alternativas”.

Métodos y modelos para la toma de decisiones

Declara (Koontz, Harold, 2011, pág. 87) Existen diversas situaciones en las que deben tomarse decisiones empresariales:

- Decisiones en situación de certeza.- Una situación de certeza es aquella en la que un sujeto tiene información completa sobre una situación determinada, sobre cómo evolucionará y conoce el resultado de su decisión.
- Decisiones en situación de incertidumbre.- una situación de incertidumbre es aquella en la que un sujeto toma la decisión sin conocer del todo la situación y existen varios resultados para cada estrategia. Pueden ser decisiones no competitivas y competitivas”.

Para decidir existen una serie de criterios de elección:

- Maximino, pesimista o Wald
- Máximas, optimista o Hurwicz
- Coeficiente de optimismo-pesimismo
- Razón suficiente o Laplace
- Mínimax, coste de oportunidad o Savage

- a) El criterio maximin supone maximizar el resultado mínimo, es decir el decisor quiere asegurarse la elección mejor en caso que se dé la situación más desfavorable. Es pesimista. Es útil en situaciones muy inciertas, si quieren evitarse riesgos o si existe conflicto.
- b) El criterio máximas consiste en maximizar el máximo; escoger el resultado máximo entre los mejores de cada alternativa. El decisor es optimista.
- c) El criterio del coeficiente de optimismo-pesimismo se sitúa entre los dos anteriores. Se parte de un grado de optimismo y de pesimismo relacionados del siguiente modo:
- d) Coeficiente de optimismo= p ; coeficiente de pesimismo= $(1-p)= q$; donde $p+q= 1$ y $0 < p < 1$. Dentro de la misma alternativa o estrategia consideraremos el resultado

mayor década alternativa como p mientras que el resultado menor será q . Se escoge el mayor tras ponderar los resultados esperados por los coeficientes de optimismo y pesimismo.

- e) El criterio del principio de razón suficiente espera que todas las situaciones de futuro tendrán la misma probabilidad de suceder. Ante esta situación se elige el resultado medio más elevado.
- f) El criterio mínimas plantea elegir en función de lo que se dejará de ganar. Por tanto, en primer lugar debe calcularse el máximo coste de oportunidad de cualquier opción y, en segundo lugar, elegir el menor de ellos.

1. El modelo racional

Para (Galán, Ignacio, 2006, pág. 54) Este modelo se sustenta en la observación de ciertas regularidades que se presentan en la naturaleza. Este modelo es muy criticado desde diversas ópticas (por caracterizar a los seres humanos con una racionalidad ilimitada). El argumento fundamental esgrimido por los críticos, es que este modelo sólo se cumpliría si todos los individuos tuviesen una visión homogénea del mundo. Y esto sólo sería plausible si todos los individuos compartieran los mismos códigos de valores.

El crítico que ubica en el centro del debate al modelo racional quien enfatiza sus observaciones en torno al concepto clásico de la racionalidad que exige severas demandas al tomador de decisiones. Simón opina al respecto, este organismo decisor debe ser capaz de asignar a cada posible resultado un pago y también comprenderlos de manera suficiente para no dejar ningún espacio al surgimiento de consecuencias no-anticipadas “

Para (Koontz, Harold, 2011, pág. 124) “A pesar de todas estas críticas se puede decir que éste modelo es la base y sostén de todos los modelos posteriores. También es necesario destacar que algunos autores racionalistas, han recuperado estas críticas flexibilizando sus modelos y admitiendo las limitaciones a las cuales se enfrentan en una realidad ambigua y cambiante”

2.- El modelo organizacional

Declara (Galán, Ignacio, 2006, pág. 62) “Supone, en un primer momento, que existen niveles de heterogeneidad de valores, y por lo tanto, de preferencias. Los decisores en consecuencia tienen visiones distintas del mundo. Otro supuesto es que los decisores no poseen la información completa de la realidad.

Aunque esta información, es recopilada o acumulada con una orientación hacia el establecimiento de un mapa (un subconjunto del universo) de alternativas de comportamiento. Por lo anterior, no buscan la decisión óptima, sino la más satisfactoria. Este nivel de satisfacción está íntimamente ligado al nivel de aspiración que posee el individuo tomador de decisiones”.

3.- El modelo político

(Galán, Ignacio, 2006, pág. 69) “Este se caracteriza por su ingente contenido empírico y su énfasis en lo descriptivo. Lo que preocupa a sus teóricos (Lindblom, 1970; Allison, 1971) es ¿cómo se toman las decisiones en la realidad? Ellos critican al modelo racional, y lo consideran como no aplicable en la realidad. Aunque lo aprecian como el ideal que se debe aplicar en la toma de decisiones. El término clave es el deber ser pero aplicado en formulaciones ideales. Los autores del modelo político consideran que el modelo racional es el instrumento idóneo para interferir el universo, pero que su no aplicabilidad es culpa de la realidad (como también ocurre con algunos modelos econométricos).

El modelo político es un modelo basado en el incrementalismo y pretende ser una herramienta de aplicación práctica. Exige del decisor un reconocimiento de la compleja realidad que lo rodea, por lo cual debe partir de la siguiente premisa "tengo una situación, hagamos pequeños cambios y veamos si mejora o empeora".

El modelo político también supone que el decisor conoce su contexto y que toma decisiones parciales a partir de situaciones complejas. La parcialidad es la única que asegura el éxito a través de la socialización del problema”.

4.- El modelo de la no decisión (racional)

Para (Galán, Ignacio, 2006, pág. 74) Parte de la concepción tradicional de la decisión desarrollada por un individuo concreto, para el cual nada es imposible. Y de un mundo donde todas las decisiones se mueven dentro del ámbito de la libertad. Para quienes postulan este modelo a libertad es un elemento poderoso que ni las teorías metodológicas actuales han podido derrumbar y sigue siendo uno de los bastiones que colocan a la decisión dentro de la categoría de feudo de un humanismo tradicional amenazado. Este modelo considera a la decisión como elemento de dominación y en consecuencia, reduce al mundo a una dicotomía donde sólo existen: los dominadores y los dominados.

5.- El caos en la toma de decisiones

Dice (Galán, Ignacio, 2006, pág. 84) La teoría del caos en la toma de decisiones se orienta al establecimiento e interpretación de diversos fenómenos económico-sociales con la pretenciosa finalidad de entender y predecir a través de modelos matemáticos los escenarios posibles en función de ciertos valores de las variables que intervienen en el fenómeno. El uso más difundido se encuentra en los ámbitos económico y financiero.

6.- Modelo del Aprendizaje Organizacional

Declara (Galán, Ignacio, 2006, pág. 86) “Este modelo fue sugerido por Peter Senge, que se especializa en construir el sistema de aprendizaje de las organizaciones. Sus ideas están condensadas en su libro *The Fifth Discipline* (La quinta disciplina). La idea fundamental que está detrás del aprendizaje organizacional es que lo considera como un producto resultante de la combinación de los valores de aprendizaje individual y colectivo. El reto que Senge observa para los negocios es el enfrentar a la era de la información, mediante cambios constantes. También opina que la especie humana se encuentra desbalanceada. A este respecto opina; si nuestro trabajo genera algún impacto, este regresará hacia nosotros de una forma natural. Por ello, se debe mejorar día con día para que las generaciones futuras estén orgullosas del mundo que se les hereda”.

Característica de la decisión

Para (Daft, Richard, 2011, pág. 154) Existen cinco características de las decisiones:

- Efectos futuros.- Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión afectará el futuro. Una decisión que tiene una influencia a largo plazo, puede ser considerada una decisión de alto nivel, mientras que una decisión con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior. Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio. Si revertir es difícil, se recomienda tomar la decisión a un nivel alto; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo.
- Reversibilidad.- Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo.
- Impacto.- Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, etc. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo.
- Calidad
- Periodicidad

Tipos de decisiones

Indica (Dees, Gregory, 2011, pág. 187) Las decisiones pueden ser programadas y no programadas.

- Decisiones programadas.- Es decir son repetitivas y rutinarias
- Decisiones no programadas.- Se basan en la experiencia y el buen criterio

Marco de referencia de la toma de decisiones

Para (Daft, Richard, 2011, pág. 169) El marco de referencia se sustenta en el consenso de las metas y el conocimiento técnico sobre los medios para alcanzarlas”.

Supuestos de racionalidad de la toma de decisiones

Para (García, Jesús, 2006, pág. 28) “Un tomador de decisiones, que fuera perfectamente racional, sería plenamente objetivo y lógico. Podrá definir con cuidado un problema y luego tendrá una meta clara y específica, el supuesto toma en consideración:

- Claridad del problema.- en donde el problema está claro sin ambigüedades, se tiene información completa
- Orientación hacia la meta.- no existe conflicto acerca de la meta.
- Opciones conocidas.- se presenta creatividad, identifica criterios relevantes.
- Preferencias claras.- valorar criterios y alternativas de acuerdo con su importancia.
- Preferencias constantes.- los criterios de la decisión específica constantes a largo tiempo.
- Ninguna restricción en tiempo o costo.- se obtiene toda la información acerca de los criterios y las alternativas, porque se supone no hay restricciones en el tiempo o costo.
- Máximo resultado final.- escoge siempre la alternativa que rendirá el máximo resultado económico final”.

Toma de decisiones en grupo

Dice (García, Jesús, 2006, pág. 36) La gerencia efectiva de grupos que implica la toma de decisiones requiere conocimiento de:

- La dinámica de grupo
- Peligros potenciales de la toma de decisiones en grupo
- Estrategias para limitar los riesgos implícitos.

El cumplimiento del propósito requiere que los miembros interactúen entre ellos, la interacción da como resultado el intercambio de emociones y estímulos.

Significación de las normas en la toma de decisiones

Según (García, Jesús, 2006, pág. 35) La conformidad está ligada a cuatro factores, a saber:

- Personalidad
- Estímulos
- Factores situacionales
- Factores internas de grupo.

Información para la toma de decisiones

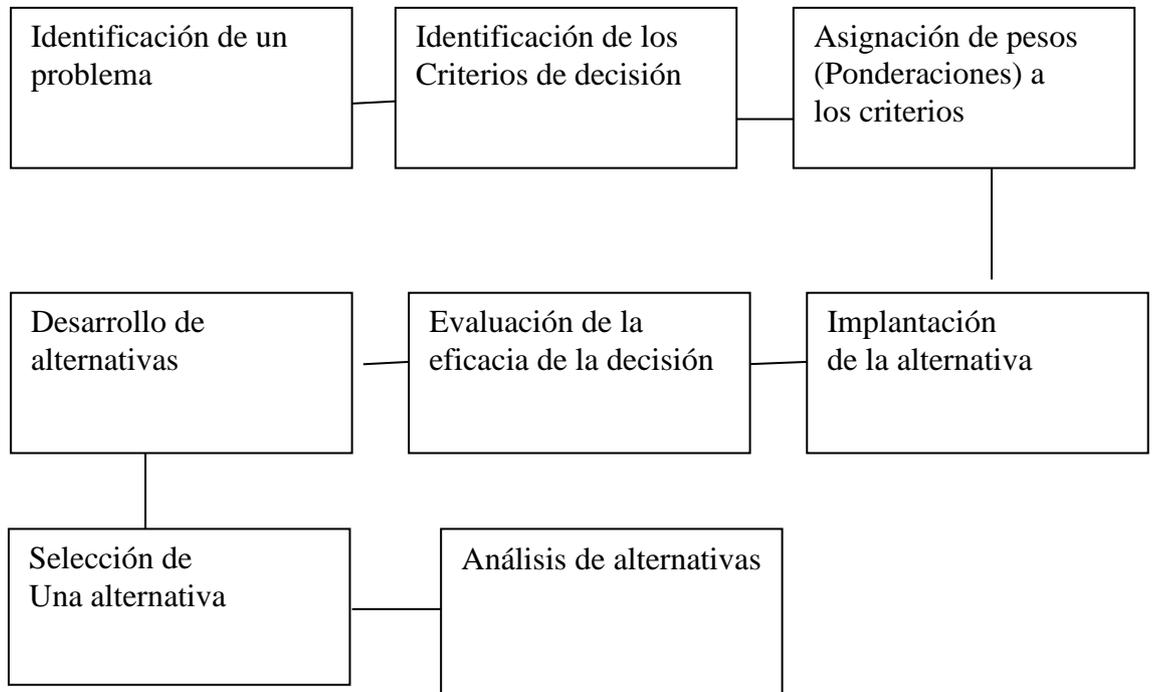
Declara (Sanchez, Isabel, 2007) “La toma de buenas decisiones requiere buena información, la misma que debe ser confiable, relevante, actualizada. Debe tener un manejo de provisiones de información y debe tener provisión, comprensión, confirmación, diagnosis y predicción Ponjuán Dante,

Etapas de la toma de decisiones

Para (Sanchez, Isabel, 2007, pág. 57) Este proceso se puede aplicar tanto a sus decisiones personales como a una acción de una empresa, a su vez también se puede aplicar tanto a decisiones individuales como grupales. Vamos a estudiar con mayor profundidad las diversas etapas a seguir para un mayor conocimiento del proceso:

ETAPAS DE LA TOMA DE DECISIONES

Grafico N° 01



Fuente: Sánchez, Isabel
Elaborado por: Las autoras

1. **Diagnóstico del problema:** Es la determinación del área problema; es decir, detectar la desviación entre lo que se había planeado y lo realizado; es el punto de partida y de él dependen los pasos siguientes.
2. **Investigación u obtención de información:** Es la recopilación de toda la información necesaria para la adecuada toma de decisión; sin dicha información, el área de riesgo aumenta, porque la probabilidad de equivocarnos es mayor debido al desconocimiento de los elementos esenciales.
3. **Desarrollo de alternativas:** La solución de problemas puede lograrse por varios caminos; o alternativas de solución; algunos autores consideran que este paso del proceso es la etapa de formulación de hipótesis; porque una alternativa de solución no es científica si se basa en la incertidumbre.
4. **Experimentación:** El administrador deberá acercarse al ideal científico y poner a prueba sus decisiones cada vez que pueda, sobre todo cuando éstas involucran un cambio profundo en la operación. En muchos casos se recomienda experimentar con solo algunos grupos de la organización para no comprometer a la totalidad.

5. **Análisis de restricciones:** Muchas veces las restricciones son tantas que paralizan a quienes tienen que tomar las decisiones; el administrador tiene que tener pues una mente despierta y creativa; siempre tendrá que esforzarse por encontrar soluciones congruentes con la realidad.
6. **Evaluación de alternativas:** Consiste en evaluar y ver cuál de las alternativas es la mejor; consiste en determinar el mayor número posible de alternativas de solución, estudiar las ventajas y desventajas que implican, así como la factibilidad de su implementación, y los recursos necesarios para llevarlas a cabo de acuerdo con el marco específico de la organización.
7. **Toma de decisiones:** Una vez que se han evaluado las alternativas el administrador se encuentra en el punto en que puede decidir.
8. **Formulación del plan:** Según el problema que se presente, se debe elaborar el plan correspondiente. Puede ser una simple orden, una política, un procedimiento o un programa complejo, incluso una estrategia global.
9. **Ejecución y Control:** Este paso es el de la acción, en donde se debe garantizar que el plan se lleve a cabo a tiempo, aplicando los controles adecuados para asegurar que este dentro de los límites deseados..

Técnicas para la toma de decisiones

Para (Galán, Ignacio, 2006, pág. 87) Al tomar una decisión, el administrador puede apoyarse en diversas técnicas de orden cualitativo o cuantitativo, dentro de las primeras encontramos las siguientes:

1. Análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)
2. Ábaco de Reignier
3. Método Delphi

Apoyados en la probabilidad y estadística podemos realizar un análisis cuantitativo:

1. Análisis de regresión lineal
2. Análisis multicriterios
3. Proyecciones
4. Análisis de mínimos cuadrados
5. Árbol de decisiones

Todos los métodos anteriormente descritos, son herramientas que nos permiten tomar decisiones más apegadas a la realidad, sin embargo, hay que tomar en cuenta que al final del proceso la decisión principal radica en la gente que se encarga de decidir, dependiendo del estilo de liderazgo y de administrar la organización.

Elementos de la toma de decisiones

Según (García, Jesús, 2006, pág. 120) Las decisiones implican seis elementos:

- **AGENTE DECISORIO:** Es aquella persona que selecciona la opción entre varias alternativas o ideas de acción.
- **OBJETIVOS:** Son las metas que el agente decisorio pretende alcanzar con sus acciones.
- **GUSTOS Y/O PREFERENCIAS:** Son los criterios que el agente decisorio utiliza para poder escoger.
- **ESTRATEGIAS:** Es el curso de acción que el agente decisorio escoge para alcanzar mejor sus metas y/o objetivos. Toda estrategia depende de los recursos que se disponga.
- **SITUACION:** Son los aspectos del entorno que rodean al agente decisorio, muchos de los cuales, están fuera de su control.
- **LOGROS Y RESULTADOS:** Es la secuencia o resultante de una estrategia .

Implicaciones en la toma de decisiones

Declara (Sanchez, Isabel, 2007, pág. 98) Las implicaciones de la toma de decisiones son las siguientes:

1. **Racionalidad limitada:** Se debe de tener la suficiente información del problema en un ambiente concreto para poder analizarlo y evaluarlo, el criterio que orienta la decisión es la eficiencia. Esta se logra maximizando resultados con el mínimo de recursos.
2. **Relatividad de las decisiones:** Al escoger una alternativa cualquiera, implica la renuncia de las demás y la creación de nuevas situaciones y alternativas en el tiempo.

3. **Jerarquización de las decisiones:** El comportamiento es planeado siempre que es guiado por objetivos y es racional cuando selecciona las alternativas más adecuadas para lograr los objetivos; siendo estos buscados a través de las acciones de las personas y obedece entre sí a una jerarquía, en donde un nivel cualquiera es un fin de relación con el nivel más bajo y medio con los de orden superior.
4. **Racionalidad Administrativa:** Implica la utilización de técnicas que facilitan la aplicación del trabajo organizado, la selección y determinación de los cursos de acción más adecuados en la comunicación de las personas.
5. **Influencia Organizacional:** La facultad que tienen los participantes para decidir independientemente sobre ciertos asuntos es sustituido por la organización, pues esta les establece: División de tareas, estándares de desempeño, sistemas de autoridad canales de comunicación, entrenamiento y adoctrinamiento.

Hipótesis

HIPOTESIS GENERAL

El desarrollo de un modelo de análisis en base a indicadores de gestión financieros, mejorará la toma de decisiones de la empresa AVICESAT CIA.LTDA.

HIPOTESIS ESPECÍFICAS

- Con la evaluar la situación de la empresa AVICESAT CIA. LTA permitirá determinar su realidad tanto interna como externa
- Con el establecimiento de indicadores financieros como un proceso ayudará a una adecuada de toma de decisiones para mejorar el desarrollo de la organización.
- Con la Propuesta de un modelo de análisis económico y financiero generará una toma de decisiones sea eficiente y eficaz, acorde a las necesidades de la empresa.

9 VARIABLES DE ESTUDIO

Variable independiente: Análisis Económico y financiero

Variable dependiente: Toma de decisiones

CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE

La investigación utilizará el enfoque cuantitativo, dado que se presentan procedimientos de investigación sustentados en que el problema se encuentra bien definido y se han detallado los objetivos investigativos, para entonces plantear la hipótesis y delinear la variable independiente y dependiente, también se utilizará instrumentos debidamente estructurados para la recolección de la información.

3.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Los métodos de investigación son:

3.2.1 Investigación de campo

Según (Valderrama, Santiago, 2001, pág. 50) “Esta modalidad tiene el propósito de conocer, comparar, ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos”.

En esta investigación se tomará contacto directo con el personal de la empresa financiera, para obtener información acerca de las necesidades de cambio, por tanto la recolección será de forma directa a través de la aplicación de la encuesta.

3.2.2 Investigación bibliográfica

Para (Valderrama, Santiago, 2001, pág. 53) Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información idónea”.

En la presente investigación la modalidad bibliográfica se sustentará en la recopilación de información en libros conforme a los enfoques y teorías de las variables de estudio.

3.3 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Investigación Descriptiva

El nivel descriptivo permitirá conocer la actual situación y los particulares eventos que se presentan en la gestión financiera de la institución de esta manera el personal detallarán las falencias y las necesidades de cambio en la toma de decisiones.

3.3.2 Investigación Correlacional

Declara (Hernández, Roberto, 2011) Los estudios correlacionales pretenden responder a preguntas de investigación, es decir este tipo de estudios tienen como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables.

Se pretende mostrar y examinar la relación entre las variables en estudio, por tanto se examina la asociación entre la variable independiente: Análisis Económico Financiero en la Variable Dependiente: Toma de decisiones.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

El universo poblacional es el conjunto de individuos y objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. Guillermo Romero y otros (2005:108). Para la presente investigación la población está representada por el personal administrativo y financiero de la empresa.

Población

Tabla N° 01

SUJETOS	N
Administrativo	4
Contable	3
Operativo	14
TOTAL	21

Fuente: Información de la empresa

Elaborado por: Las Autoras

3.4.2 Muestra

Para (Hernández, Roberto, 2011, pág. 75) De modo más científico se puede definir las muestras como parte de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener resultados válidos.

La muestra en la investigación está constituida por 7 personas por todos los elementos de la población ya que es un muestreo regulado en donde forman parte de la muestra todos los elementos del universo en los cuales se hace presente el problema de investigación, es decir que son 7 personas que serán consultadas.

3.5 Técnicas de investigación

Para la recolección de la información se utilizará las siguientes técnicas:

En la correlación de la información del presente trabajo se utilizará la técnica de la Encuesta. Como se puede dar cuenta la encuesta es una técnica o una manera de obtener información de la realidad, a través de interrogar o preguntar a una muestra de personas; pero para recoger dicha información se auxilia o se apoya en el cuestionario.

Pregunta N° 01

¿Para efectuar un análisis de la estructura financiera se toma en consideración?

ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Tabla N° 02

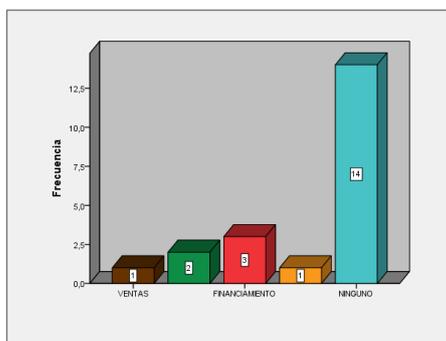
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
VENTAS	1	4,8	4,8	4,8
ACTIVOS UTILIZADOS	2	9,5	9,5	14,3
FINANCIAMIENTO	3	14,3	14,3	28,6
TODOS	1	4,8	4,8	33,3
NO OPINAN	14	66,7	66,7	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado por: Las autoras

Análisis de la estructura financiera

Gráfico N° 02



Análisis e interpretación

Según la encuesta el 4,8% manifiestan que para efectuar un análisis de la estructura financiera se toma en consideración las Ventas, el 9,5% los activos utilizados, el 14,3% el financiamiento, un 4,8% dicen que Todos, y el 66,7% no opinan porque desconocen el tema.

Un alto número de encuestados indican que al efectuar el análisis de la estructura financiera no se toman en consideración ninguna cuenta específicamente lo cual afectado el normal desenvolvimiento del ciclo financiero.

Pregunta N° 02

¿Cómo califica la rotación operativa en la empresa?

CALIFICACIÓN DE LA ROTACIÓN EMPRESARIAL

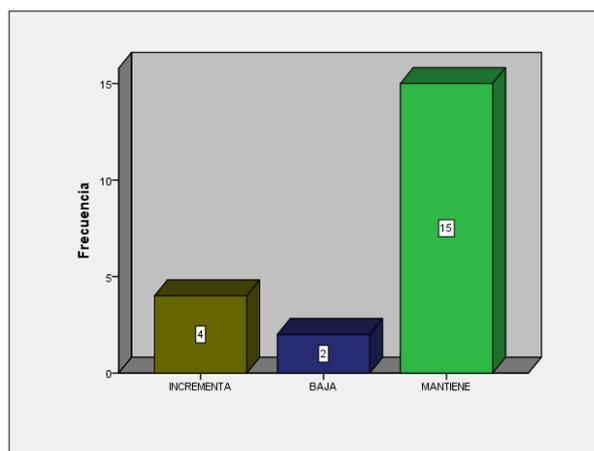
Tabla N° 03

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	INCREMENTA	4	19,0	19,0
	BAJA	2	9,5	28,6
	MANTIENE	15	71,4	100,0
	Total	21	100,0	100,0

Fuente: Encuesta al personal de la empresa
Elaborado por: Las autoras

Calificación de la Rotación Empresarial

Grafico N° 03



Análisis e interpretación

El 19% del total de encuestados califican la rotación operativa de la empresa Incrementada, el 9,5% la califica Baja y el 71,4% cree que la mantiene la rotación operativa.

Para la mayoría del personal la calificación de la rotación operativa se mantiene debido a que faltan acciones empresariales que dinamicen la gestión económica global.

Pregunta N° 03

¿La actual liquidez de la empresa está orientada por?

LIQUIDEZ DE LA EMPRESA

Tabla N° 04

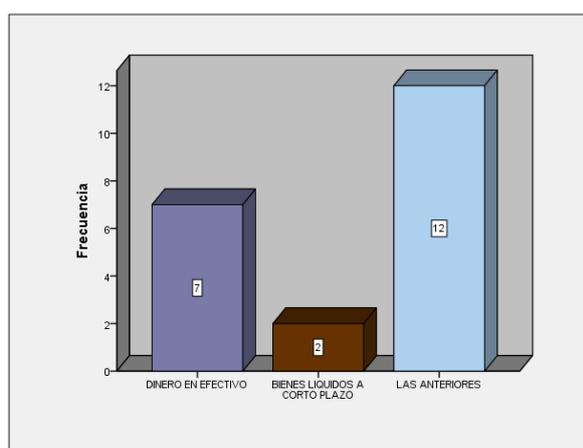
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
DINERO EN EFECTIVO	7	33,3	33,3	33,3
BIENES LIQUIDOS A CORTO PLAZO	2	9,5	9,5	42,9
Válidos LAS ANTERIORES	12	57,1	57,1	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado por: Las autoras

Liquidez de la empresa

Grafico N° 04



Análisis e interpretación

El 19% del total de encuestados manifiestan que la rotación operativa de la empresa se ha Incrementado, el 9,5% la indica que es baja y el 71,4% dice que la mantiene la rotación operativa.

Para la mayoría del personal la calificación de la rotación operativa se mantiene. Esto es debido a que faltan acciones empresariales que dinamicen la gestión económica global.

Pregunta N° 04

¿Cuál es el componente más importante para un análisis de la estructura financiera en la empresa?

ESTRUCTURA FINANCIERA

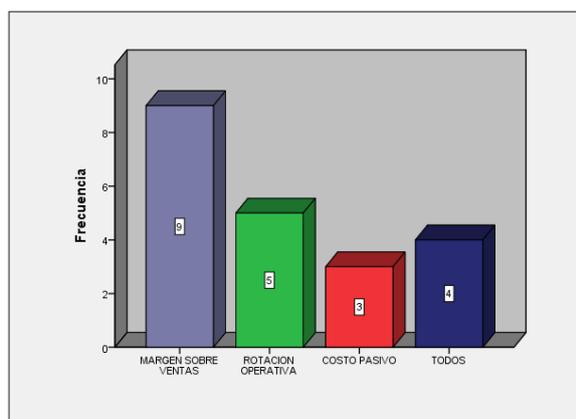
Tabla N° 05

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MARGEN SOBRE VENTAS	9	42,9	42,9
	ROTACION OPERATIVA	5	23,8	66,7
	COSTO PASIVO	3	14,3	81,0
	TODOS	4	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0

Fuente: Encuesta al personal de la empresa
Elaborado por: Las autoras

Estructura financiera

Grafico N° 05



Análisis e interpretación

Según el 42,9% del total de personas encuestadas manifiestan que el componente más importante para un análisis de la estructura en la empresa es el margen sobre ventas, el 23,8% manifiesta que es la Rotación operativa, un 14,3% dicen que los costos pasivos, y el 19% indican que todos los componentes son importantes.

Para la mayor parte de los encuestados todos los componentes de la estructura financiera son importantes por ende el análisis debe ser integral ya que de ello se obtendrá una información válida.

Pregunta N° 05

¿Según su criterio es importante un análisis contable de las ventas?

ANÁLISIS CONTABLE

Tabla N° 06

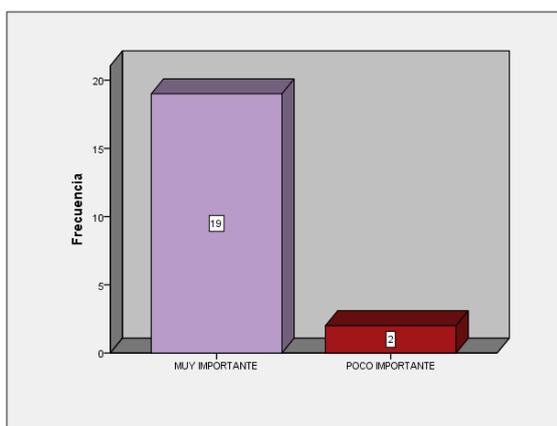
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
MUY IMPORTANTE	19	90,5	90,5	90,5
Válidos POCO IMPORTANTE	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado por: Las autoras

Análisis contable

Grafico N° 06



Análisis e interpretación

El 90,5% del total de encuestados creen que es muy importante un análisis contable de las ventas, y el 9,5% creen que son poco importantes.

La gran mayoría de los encuestados indican que el análisis contable de las ventas es importante ya que ello permitirá contar con información altamente confiable del comportamiento comercial de la empresa y de su marca en el mercado.

Pregunta N° 06

¿Cuáles son los parámetros de la toma de decisiones en alta dirección?

ALTA DIRECCIÓN

Tabla N° 07

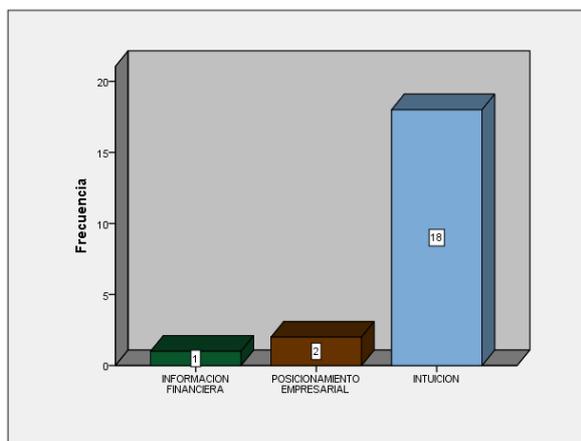
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	INFORMACION FINANCIERA	1	4,8	4,8
	POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL	2	9,5	14,3
	INTUICION	18	85,7	100,0
	Total	21	100,0	100,0

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado por: Las autoras

Alta dirección

Gráfico N° 07



Análisis e interpretación

Para el 4,8% del total de personas encuestadas creen que los parámetros de la toma de decisiones en alta dirección es la información financiera, para el 9,5% es el posicionamiento empresarial, y para el 85,7% es la intuición.

En la información estadística un alto número de los encuestados indican que en la actualidad la intuición es el parámetro que la dirección de la empresa toma en consideración para elegir la alternativa más idónea en la gestión administrativa.

Pregunta N° 07

¿La toma de decisiones se lo hace mediante enfoques cómo?

ENFOQUES DE DECISIÓN

Tabla N° 08

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
CERTEZAS	1	4,8	4,8	4,8
INSERTIDUMBLES	17	81,0	81,0	85,7
Válidos FACTORES ORGANIZACIONALES	3	14,3	14,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa
Elaborado por: Las autoras

Enfoques de decisión

Gráfico N° 08



Análisis e interpretación

Según el 4,8% del total de personas encuestas la toma de decisiones se lo hace mediante enfoques cómo las certezas, para el 81 % se hacen mediante la incertidumbre y para el 14,3% se hace mediante los factores organizaciones.

Un grupo considerable manifiesta que el enfoque para la toma de decisión más importante es la incertidumbre debido a que no existe información financiera oportuna y las necesarias para gerencia.

Pregunta N° 08

¿Se efectúa un proceso de toma de decisiones para conseguir los objetivos?

CONSEGUIR OBJETIVOS

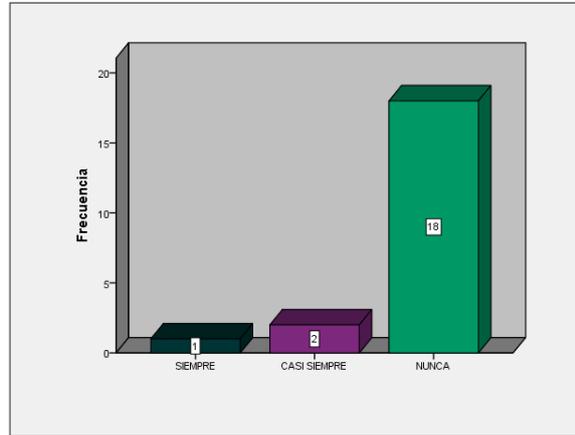
Tabla N° 09

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SIEMPRE	1	4,8	4,8	4,8
CASI SIEMPRE	2	9,5	9,5	14,3
NUNCA	18	85,7	85,7	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa
Elaborado por: Las autoras

Conseguir objetivos

Gráfico N° 09



Análisis e interpretación

El 4,8% de encuestados manifiesta que siempre se efectúa un proceso de toma de decisiones para conseguir los objetivos, 9,5% manifiesta que casi siempre y el 85,7% manifiesta que nunca se efectúa el proceso.

Del total de la información un alto número indican que nunca se efectúa un proceso en la toma de decisiones lo cual afecta no solo a la estructura financiera sino también al sistema administrativo.

Pregunta N° 09

¿El control y evaluación de las decisiones son?

CONTROL Y EVALUACIÓN

Tabla N° 10

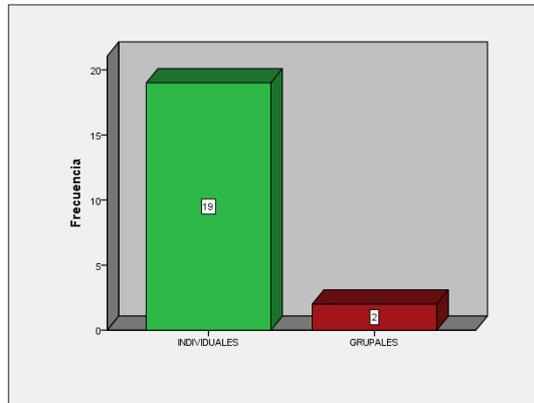
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
INDIVIDUALES	19	90,5	90,5	90,5
Válidos GRUPALES	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Control y evaluación

Gráfico N° 10



Análisis e interpretación

Según la encuesta el 90,5% del total de encuestados manifiestan que el control y evaluación de las decisiones son individuales, y para el 9,5% son decisiones grupales.

Manifiesta un grupo mayoritario del personal que las decisiones son individuales, es decir no existe un sistema acorde a los niveles administrativos lo cual limita también el poder de decisión.

Pregunta N° 10

¿Las preferencias de las decisiones tomadas deben orientarse a?

DECISIONES TOMADAS

Tabla N° 11

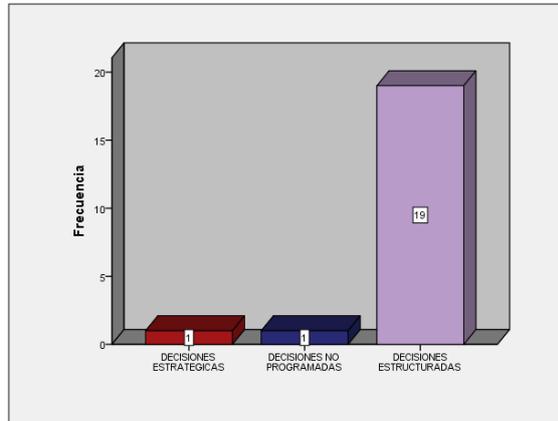
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
DECISIONES ESTRATEGICAS	1	4,8	4,8	4,8
DECISIONES NO PROGRAMADAS	1	4,8	4,8	9,5
DECISIONES ESTRUCTURADAS	19	90,5	90,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado por: Las autoras

Decisiones tomadas

Gráfico N° 11



Análisis e interpretación

Para el 4,8% del total de personas encuestadas las preferencias de las decisiones tomadas deben orientarse a las decisiones estratégicas, para otros es decir el 4,8% creen deben orientasen a las decisiones no programadas, y el 90,5% manifiestan que deben orientasen a las decisiones estructurales.

Indican un grupo mayoritario de los encuestados que la preferencia debe ser en base a información integrada que delinear decisiones estructuradas encaminadas a un alto desarrollo organizacional.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1 Datos informativos

Título

“Análisis Económico y Financiero y su incidencia en la toma de decisiones en la Empresa AVICESAT CIA.LTDA. Ubicada en la parroquia Cotaló Cantón Pelileo periodo 2010-2011.”,

Institución Ejecutora

Empresa AVICESAT CIA.LTDA

Beneficiarios

Los potenciales beneficiarios de la propuesta sin lugar a dudas será la empresa ya que se podrá generar un cambio paradigmático al manejo contable de las ventas y en general a sus cuentas para poder generar información fidedigna que oriente de mejor manera la toma de decisiones. En este contexto el beneficio será significativo, es decir, que sea capaz de representar a la entidad y su evaluación en diferentes puntos del tiempo, así como sus resultados de operación, será relevante, porque se seleccionará los elementos que permitan al usuario captar la situación de la mejor forma (activos, pasivos, capital, ingresos, costos y gastos y ventas). Se establecerá veracidad, que presente hechos realmente ocurridos y correctamente medidos, también será comparable en el tiempo para hacer posible un juicio acerca de la evaluación de éstos resultados.

Provincia: Tungurahua

Ciudad: Pelileo

Dirección: Parroquia Cotaló

Tiempo estimado para la ejecución: La ejecución de la propuesta estará estipulado en el segundo semestre del año 2014.

Equipo Responsable

El análisis de la contable estará establecido por el equipo financiero de la empresa, es decir el contador, auxiliares, así como el área administrativa.

Costo

El costo de la propuesta presenta la realización de las siguientes etapas:

Tabla N° 12

RUBRO DE GASTOS	VALOR
I ETAPA	
PERSONAL DE APOYO	250,00
	250,00
II ETAPA	
ANÁLISIS DE INDICADORES	650,00
TRANSPORTE	300,00
III ETAPA	
CONTROL INTERNO	
INFORME	150,00
Sub total	1.350,00
Imprevistos 10%	135,00
TOTAL	1.485,00

4.2 Antecedentes de la propuesta

El análisis de la estructura financiera no es establecido de forma integral en la empresa, existe falencias debido a que la información contable no presenta confiabilidad de tal manera que en la actualidad no existe un análisis de las ventas que permitan generar mejores decisiones, por tanto la administración en generar ha evidenciado varios problemas en su posicionamiento ya que no se generar acciones estratégicas para dinamizar su participación en el mercado.

4.3 Justificación

La presente propuesta es importante por cuanto el análisis de la cuenta ventas mediante la utilización de los indicadores financieros permitirá diagnosticar la situación de desempeño, eficiencia y eficacia de la gerencia, para encontrar las causas y efectos positivos o negativos de las decisiones gerenciales en el manejo de los recursos en el pasado y entonces modificarlos mediante planes de mejoramiento, nuevas políticas y metas que se tendrá en cuenta en la planeación y evaluación del plan de negocios.

El interés de la misma se fundamenta en generar un manejo integral y sostenible, lo cual permitirá el crecimiento financiero y económico, así como el aprovechamiento de las oportunidades que brinda la realidad económica, de tal forma de lograr el crecimiento de las ventas mediante la capitalización de utilidades generaran solvencia y acrecientan el capital de trabajo para los nuevos ciclos comerciales conllevando esto a la eficacia del manejo de los recursos empresariales, para entonces generar el logro de los objetivos a mediano y largo plazo.

Por tanto la información contable comprensible y útil, permitirá garantizar que las conclusiones que se puedan extraer de la información sean: pertinentes y confiables, y que verdaderamente expliquen las situaciones y circunstancias internas para poder generar una toma de decisiones altamente calificadas.

4.4 Objetivos

Objetivo General

Realizar un Análisis Económico y Financiero en la Empresa AVICESAT CIA. LTDA ubicada en la Parroquia Cotaló Cantón Pelileo periodo 2010- 2011. Para una adecuada toma de decisiones.

4.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la situación de la Empresa AVICESAT CIA LTA para determinar su realidad tanto interna como externa

- Determinar indicadores financieros como un proceso para una adecuada de toma de decisiones para mejorar el desarrollo de la organización.
- Proponer un modelo de análisis económico y financiero para que la toma de decisiones sea eficiente y eficaz, acorde a las necesidades de la empresa.

4.5 Análisis de factibilidad

Es factible la realización de la presente propuesta fundamentalmente porque se cuenta con la apertura de alta dirección para evidenciar los cambios en la situación financiera, el cual muestra las principales decisiones de la gerencia en el transcurso de tiempo, donde se pueden encontrar el cumplimiento de las políticas en el manejo de los recursos, dada por la alta dirección

De tal manera que se presenta una factibilidad organizacional para acceder al manejo financiero ya administrativo y así poder generar un cambio y entonces poder mejorar las decisiones organizacionales.

4.6 Fundamentación

Razón de liquidez

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 79) Un activo líquido es aquel que se comercializa en un mercado activo y, por lo consiguiente, es susceptible de convertirse en efectivo con rapidez, al precio vigente en el mercado en ese momento.

Activo liquido

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 80) Es un activo que puede convertirse a efectivo en forma rápida sin necesidad de tener que reducir el precio del activo.

Razón de circulante

Indica (Eugene, Brigham, 2009, pág. 84) Razón que se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes. Indica la medida en la que se cubren los pasivos circulantes mediante aquellos activos que se espera convertir a efectivo en el futuro cercano.

Razón rápida o prueba del acido

Dice (Anaya, Héctor, 2004, pág. 32) Esta razón se calcula restando los inventarios de los activos circulantes y dividiendo el remanente entre los pasivos circulantes.

Razones de actividad o eficiencia

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 91) Conjunto de razones que miden con que tanta eficiencia administra una compañía sus activos. Si una empresa tiene demasiados activos, es posible que su costo de capital sea en extremo alto, por tanto disminuirá sus utilidades. Por otra parte si los activos son muy bajos se perderán ventas rentables.

Como evaluar las cuentas por cobrar.

Los días de ventas relevantes.

Para (Anaya, Héctor, 2004, pág. 68) Los días de ventas relevantes a los que también se les llaman periodo promedio de cobranza (PPC) se utilizan para evaluar las cuentas por cobrar, los cuales se calculan dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio para averiguar los días de ventas vinculados con las cuentas por cobrar.

La razón de rotación de los activos fijos

Indica (Anaya, Héctor, 2004, pág. 136) La razón de rotación de los activos fijos mide con que tanta eficiencia utiliza la compañía su planta y su equipo. Es la razón de ventas activos fijos netos.

Razón de rotación de los activos totales

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 85) La última razón de actividad o eficiencia, la razón de rotación de activos totales, mide la rotación de todos los activos de una compañía; se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales.

Razones de apalancamiento o endeudamiento

Apalancamiento financiero.

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 86) La medida en la que una compañía utiliza el financiamiento mediante deuda o apalancamiento financiero, tiene tres implicaciones importantes.

1. Al obtener recursos a través de incurrir en deuda, los accionistas pueden mantener el control de una empresa en tanto limitan su inversión.
2. Los acreedores observan el capital contable, o los recursos que aporta el dueño para obtener un margen de seguridad por tanto si los accionistas han aportado solo una proporción pequeña del financiamiento total quienes cargan con los riesgos de la compañía son, sobre todo sus acreedores.
3. Si la empresa gana más de las inversiones que se financian con recursos prestados de lo que paga por concepto de intereses, el rendimiento sobre el capital del propietario esta magnificado, o apalancado.

Como se financia la empresa: Deuda total a activos totales.

Declara (Eugene, Brigham, 2009, pág. 88) La razón de deuda total a activos totales, que por lo general recibe el nombre de razón de deuda, mide el porcentaje de recursos que proporcionan los acreedores. La deuda total incluye tanto los pasivos circulantes como la deuda a largo plazo. Los acreedores prefieren razones de deuda bajas debido a que cuanto menor sea la razón, mayor será el margen de seguridad o protección contra pérdidas de los acreedores en caso de liquidación.

Razón de cobertura de interés (RCI)

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 88) La proporción de utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) a cargos por concepto de interés; mide la capacidad de la compañía para cumplir con sus pagos anuales por concepto de interés. La omisión de cumplir con estas obligaciones pueden acarrear acciones legales por parte de los acreedores y quizás de por resultado la quiebra.

Razón de cobertura de cargo fijo.

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 90) Razón que extiende la razón de RCI con el propósito de incluir las obligaciones de arrendamiento a largo plazo y de los fondos de amortización de deuda que tiene la compañía.

Razones de rentabilidad.

Indica (Eugene, Brigham, 2009, pág. 91) La rentabilidad es el resultado neto de numerosas políticas y decisiones. Las razones que hemos analizado ofrecen indicios útiles en cuanto a la eficacia de las operaciones que emprende una empresa pero las razones de rentabilidad denotan el impacto que tienen la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de las operaciones.

Margen de utilidad sobre las ventas

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 92) El margen de utilidad sobre las ventas, se calcula al dividir el ingreso neto entre las ventas, permite conocer la utilidad por dólar de ventas.

Razón de poder de utilidad básico.

Dice (Eugene, Brigham, 2009, pág. 92) Esta razón indica la capacidad de los activos de la compañía para generar ingresos de las operaciones se calcula al dividir las UAII entre los activos totales.

Rendimiento sobre activos totales o inversiones.

Declara (Anaya, Héctor, 2004, pág. 145) La razón de ingreso neto a activos totales o inversiones mide el rendimiento sobre activos totales (RAT) después de intereses e impuestos.

Razones de valor de mercado

Indica (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 201) Un último grupo de razones, relacionan el precio de las acciones de la empresa con sus utilidades y su valor en libros por acción. Estas razones proporcionan un indicio en relación a que opinan los inversionistas acerca del desempeño anterior de la compañía y de sus perspectivas a futuro. Si la liquidez, la administración de activos, la administración de la deuda, y las razones de rentabilidad son satisfactorias entonces las razones de valor de mercado serán altas y quizás el precio de las acciones resulte ser tan alto como se esperaba.

Razón precio utilidad RP/U

Para (Eugene, Brigham, 2009, pág. 236) La RP/U muestra que tanto están dispuestos a pagar los inversionistas por dólar de utilidades reportadas. Razón de precio por acción a utilidades por acción muestra la cantidad de dólares que pagarán los inversionistas por dólar de utilidades circulantes.

Razón de valor de mercado a valor en libros

Según (Eugene, Brigham, 2009, pág. 96) La razón de precio de mercado de las acciones a su valor en libros proporciona otro indicio del concepto que tiene los inversionistas acerca de la compañía. Por lo regular las empresas que tienen altas tasas de rendimiento sobre el capital contable venden sus acciones a múltiplos más grandes con respecto a su valor en libros que aquellas cuyos rendimientos son bajos

Análisis de tendencias

Según (Anaya, Héctor, 2004, pág. 87) Es importante analizar las tendencias de las razones financieras así como sus valores absolutos, pues proporcionan claves respecto a la probabilidad de que la situación financiera mejore o se deteriore. Como vincular las razones financieras entre sí; la gráfica y la ecuación de DU PONT.

Gráfica de Du Pont.

Para (Anaya, Héctor, 2004, pág. 98) Gráfica diseñada para mostrar las relaciones entre el rendimiento sobre la inversión, la rotación de activos, el margen de utilidad y el apalancamiento.

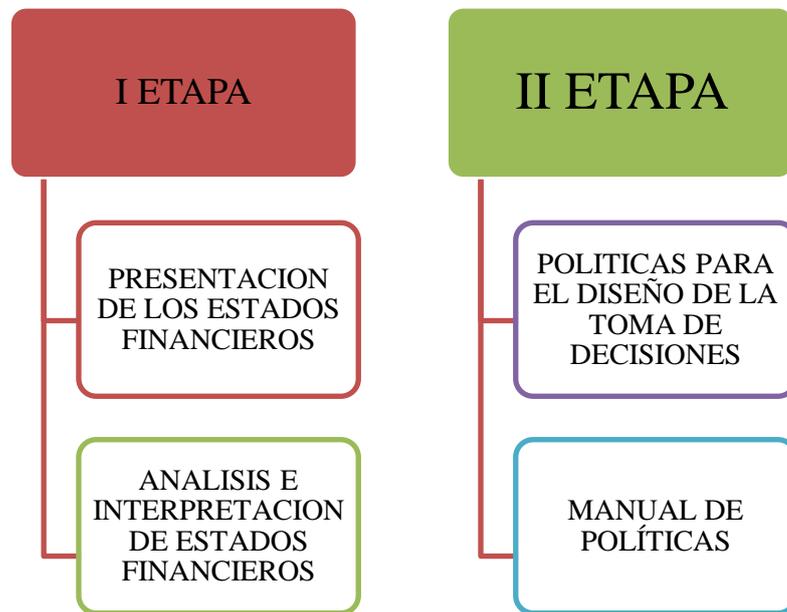
Ecuación de Du Pont

Dice (Cuatrecasas, Luís, 2002, pág. 69) Formula que demuestra que la tasa de rendimiento sobre los activos puede encontrarse como el producto de multiplicar el margen de utilidad por la rotación de activos totales.

4.7 Modelo operativo

El modelo operativo de la propuesta comprende las siguientes etapas:

Grafico N° 12



Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Las autoras

CUADRO N° 3
MATRIZ FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Maquinaria, equipo y galpones de tecnología modera	1. Falta de capacitación en el área financiera
2. Experiencia del personal en atención al cliente.	2. El contador es externo a la empresa
3. Venta directa en la planta de producción	3. Parte del personal de producción trabaja por temporadas
4. Fidelidad del cliente respecto al producto.	4. No dispone de organigrama tanto funcional como estructural.
5. Se entrega productos al cliente durante todo el año.	5. No dispone de normativa interna para el desarrollo de sus actividades.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Apertura de nuevos mercados tanto nacionales como internacionales	1. Competencia en el mismo sector
2. Mejorar el desempeño y la productividad mediante la aplicación de normas de calidad.	2. La normativa respecto a impuestos y medio ambiente.
3. Celebrar convenios Institucionales	3. Ubicación de la planta de producción a centros poblados
4. Producto de consumo masivo de permanencia en el mercado.	4. Variación de costos en la materia prima
5. Dar a conocer el producto a través	5. Fluctuación en el precio de venta de

de ferias nacionales.	cubetas de huevos.
-----------------------	--------------------

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Matriz de Correlación Fortalezas y Oportunidades

La matriz de correlación entre fortalezas y oportunidades va a determinar la relación entre los factores internos y externos, priorizando las tendencias más importantes que permiten llegar a los objetivos de la empresa; La ponderación será la siguiente:

- 1.- Si la fortaleza tiene relación con la oportunidad = 5
- 2.- Si la fortaleza no tiene relación con la oportunidad = 1
- 3.- Si la fortaleza y la oportunidades tienen mediana relación = 3

MATRIZ DE CORRELACIÓN FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

F O	F ₁ Maquinaria, equipo y galpones de tecnología moderna	F ₂ Experiencia del personal en atención al cliente	F ₃ Venta directa en la planta de producción	F ₄ Fidelidad del cliente respecto al producto.	F ₅ Se entrega productos al cliente durante todo el año	TOTAL
O ₁ Apertura de nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.	5	1	1	1	5	13
O ₂ Mejorar el desempeño y la productividad mediante la aplicación de normas de calidad.	5	5	3	5	5	23
O ₃ Celebrar convenios institucionales.	3	5	3	5	5	21
O ₄ Producto de consumo masivo de permanencia en el mercado	5	5	5	5	5	25
O ₅ Dar a conocer el productos a través de ferias nacionales	5	5	1	3	5	19
TOTAL	23	21	13	19	25	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

MATRIZ DE CORRELACIÓN DEBILIDADES Y AMENAZAS

D A	D1 Falta de capacitación en el áreas financiera	D2 El contador es externo.	D3 Parte del personal de producción trabaja por temporada	D4 No dispone de organigrama funcional como estructural	D5 No se dispone de normativa interna para el desarrollo de sus actividades	TOTAL
A1 Competencia en el mismo sector	1	1	5	1	1	9
A2 La normativa respecto a impuestos y medio ambiente.	5	5	5	3	5	23
A3 Ubicación en la planta de producción en centros poblados.	1	1	5	1	5	13
A4 Variación de costos de materia prima.	3	5	1	1	5	13
A5 Fluctuación en el precio venta de cubetas de huevos	1	1	5	1	5	13
TOTAL	11	13	21	7	21	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Análisis:

La matriz priorizada determina cuáles son los factores que intervienen directamente en el funcionamiento de la empresa. La matriz nos indica las fortalezas en las cuáles la empresa se siente fortalecida que son de carácter interno.

Las debilidades indicadas las cuales deberán hacer todos los esfuerzos para mejorar y son internas, la empresa decide seguir en laborando o decaer en sus actividades.

Las oportunidades son externas por lo que en la matriz se indica las más destacadas en las cuáles la empresa debe aprovechar esas oportunidades para mejorar sus actividades.

Las amenazas son las exteriores e influyen y afectan a la empresa para lo cual deberá establecer planes de prevención en caso de que estas amenazas puedan ocurrir y afectar las actividades de la empresa.

TABLA N° 13
MATRIZ DE PRIORIDADES

CÓDIGO	VARIABLES
FORTALEZAS	
F5	Se entrega productos al cliente durante todo el año.
F1	Maquinaria, equipo y galpones de tecnología moderna
F 2	Experiencia del personal en atención al cliente.
F4	Fidelidad del cliente respecto al producto
F3	Venta directa en la planta de producción.
DEBILIDADES	
D5	No dispone de normativa interna para el desarrollo de sus actividades.
D3	Parte del personal de producción trabaja por temporadas
D2	El contador es externo a la empresa
D1	Falta de capacitación en el área financiera
D4	No dispone de organigrama tanto funcional como estructural.
OPORTUNIDADES	
O4	Producto de consumo masivo en el mercado
O2	Mejorar el desempeño y la productividad mediante la aplicación de normas de calidad.
O3	Celebrar convenios Institucionales
O5	Dar a conocer el Producto a través de ferias nacionales
O1	Apertura de nuevos mercados tanto nacionales como internacionales
AMENAZAS	
A2	La normativa respecto a impuestos y medio ambiente.
A3	Ubicación de la planta de producción a centros poblados
A4	Variación de costos en la materia prima
A5	Fluctuación de precio en la venta de cubetas de huevos.
A1	Competencia en el mismo sector

Matriz de Medios Internos

Para la evaluación del desenvolvimiento de la empresa la ponderación hemos establecido de la siguiente forma:

Cada factor tendrá una ponderación entre 0 hasta 1, por lo que la suma será igual a uno.

1. = debilidad grave o muy importante
2. = debilidad menor
3. = equilibrio
4. = fortaleza menor
5. = fortaleza importante

El resultado ponderado se obtiene entre la ponderación y el parámetro asignado. Para los resultados internos la calificación puede ser entre 5 máximo que implica que la empresa está estable y 1 mínimo que indica que la empresa tiene problemas.

TABLA N° 14

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS			
FACTORES EXTERNOS CLAVES	PONDER	CLASIF.	RESULTADO
			PONDERADO
DEBILIDADES			
No dispone de normativa interna para el desarrollo de sus actividades.	0,15	1	0,15
Parte del personal de producción trabaja por temporadas	0,15	1	0,15
El contador es externo a la empresa	0,10	2	0,20
Falta de capacitación en el área financiera	0,10	2	0,20
No dispone de organigrama tanto funcional como estructural.	0,10	1	0,10
			0,80
FORTALEZAS			
Se entrega productos al cliente durante todo el año.	0,10	5	0,50
Maquinaria, equipo y galpones de tecnología moderna	0,10	4	0,40
Experiencia del personal en atención al cliente.	0,10	5	0,50
Fidelidad del cliente respecto al producto	0,05	4	0,20
Venta directa en la planta de producción.	0,05	4	0,20
			1,80
TOTAL	1.00		2,60

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Maribel Sánchez y Ximena Tituaña

Análisis de los Factores Internos Claves

El resultado final de 2,60% indica que la empresa tiene más fortalezas (1,80) que debilidades (0,80), se requiere aprovechar las fortalezas, pero es necesario realizar cambios urgentes, como establecer la normativa interna. Contratar al contador y que este sea de planta, capacitar al personal y dar estabilidad a los empleados y generar tanto el organigrama funcional como estructural. Para lo cual se deberá tomar de decisiones para el crecimiento de la empresa y evaluar la competitividad con las empresas que realizan la misma actividad.

Matriz de Medios Externos

Esta matriz permite medir las influencias externas de la Institución, de cualquier cambio externo que se experimente, para lo cual hemos establecido de la siguiente manera:

Se evalúa a cada factor mediante una ponderación la misma que fluctuará entre 0 hasta 1, por lo que la suma será igual a uno.

1. = amenaza importante o mayor
2. = amenaza menor
3. = equilibrio
4. = oportunidad menor
5. = oportunidad importante

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS			
FACTORES EXTERNOS CLAVES	PONDER	CLASIF	RESULTADO
			PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Producto de consumo masivo en el mercado	0,15	5	0,75
Mejorar el desempeño y la productividad mediante la aplicación de normas de calidad.	0,15	4	0,60
Celebrar convenios Institucionales	0,10	5	0,50
Dar a conocer el Producto a través de ferias nacionales	0,05	4	0,20
Apertura de nuevos mercados tanto nacionales como internacionales	0,05	4	0,20
			2,25
AMENAZAS			
La normativa respecto a impuestos y medio ambiente.	0,10	1	0,10
Ubicación de la planta de producción a centros poblados	0,10	1	0,10
Variación de costos en la materia prima	0,10	2	0,20
Fluctuación de precio en la venta de cubetas de huevos.	0,10	2	0,20
Competencia en el mismo sector	0,10	2	0,20
			0,80
TOTAL	1,00		3,05

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Las autoras

Datos reales tomados de la empresa

Análisis de los Factores Externos Claves:

Una vez realizada el resultado (3,05) de la matriz de medios externa se ha determinado que existe un 2,55%, de oportunidades como podemos observar que hay más oportunidades, que amenazas es necesario aprovechar y urgente la implementación de políticas para contrarrestar a la competencia, con respecto a costo de la materia prima y fluctuación del precio de venta de los huevos. No afectar al medio ambiente ni a los centros poblados. De manera que se logre convertir las amenazas en grandes oportunidades, aprovechando las existentes para lograr mantener a la empresa en el mercado.

I ETAPA

- **PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Con las recientes normas contables los estados financieros se dividen en estados básicos y de propósito general, cuya única diferencia se encuentra en que los de propósito general incluyen además los estados financieros consolidados, por tanto en el presente análisis, por tanto las notas a los estados financieros son de mucha utilidad en el análisis financiero, porque ayudarán a aclarar el contenido de determinadas cuentas y se conocen las revelaciones de las cuentas, de tal manera que los estados financieros deben responder fundamentalmente a las inquietudes de los propietarios y usuarios de la información, sobre las decisiones tomadas en primer lugar por la Asamblea General o Junta de Socios, en segundo lugar por los directivos y mandos medios, para evaluarlas y conocer si han sido acertadas o no acertadas y en qué medida han modificado la estructura financiera:

AVÍCOLA AVICESAT. CIA LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE

	2010	2011
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
CAJA	2.144,78	5.576,04
BANCOS	94.211,69	158.028,50
CLIENTES	51.149,32	33.103,66
PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES		- 331,04
INVENTARIOS	587.462,46	604.103,56
CREDITO TRIBUTARIO RENTA AÑOS ANTERIORES	11.935,42	11.935,42
CREDITO TRIBUTARIO RENTA AÑO ACTUAL		8.460,58
SEGUROS PREPAGADOS		2.206,39
TOTAL CORRIENTE	746.903,67	823.083,11
ACTIVO FIJO		
NO DEPRECIABLE		
TERRENO	33.838,68	584.488,73
CONSTRUCCION EN CURSO	56.759,23	
DEPRECIABLES		

MUEBLES Y ENSERES	2.966,21	3.171,57
DEP. ACUM. MUEBLES		(296,62)
EQUIPO DE OFICINA	1.139,08	1.139,08
DEP ACUM. EQUIPO DE OFICINA		(113,91)
EQUIPO AVICOLA	188.846,13	254.498,80
DEP ACUM. EQUIPO AVICOLA		22.411,80
MAQUINARIA	5.782,78	5.782,78
DEP.ACUM. MAQUINARIA		(578,28)
GALPONES	117.801,88	145.719,61
DEP.ACUM. GALPONES		(6.704,36)
BODEGA	301,87	301,87
DEP.ACUM. BODEGA		(15,09)
SILOS	90.953,03	95.953,03
DEP.ACUM. SILOS		(9.248,63)
EQUIPO DE LIMPIEZA	447,92	447,92
DEP. ACUM. EQUIPO DE LIMPIEZA		(44,99)
BASCULA	30.370,00	30.370,00
DEP. ACUM. BASCULA		(3.037,00)
EQUIPO DE COCINA	1.058,32	1.058,32
DEP. ACUM. EQUIPO DE COCINA		(105,83)
GRANERO	37.554,06	1.058,32
DEP. ACUM. GRANERO		(3.785,41)
VEHICULO		101.269,45
DEP. ACUM. VEHICULO		(5.108,45)
EQUIPO DE COMPUTO		5.330,00
DEP. ACUM. EQUIPO DE COMPUTO		(1.628,45)
AGOTABLE		
AVES DE POSTURA	941.897,53	415.724,46
AVES DE LEVANTE	105.489,41	437.464,30
TOTAL ACTIVO FIJO	1.615.506,13	2.067.316,08
TOTAL ACTIVO	2.362.409,80	2.890.399,19
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	84.283,79	213.254,03
Proveedores	188,67	788,66
Décimo tercer sueldo	640,00	1.960,03
décimo cuarto sueldo	2.706,26	4.603,05
Vacaciones		1.308,30
IESS por pagar		2.561,94
Retenciones por pagar		190.000,00
Préstamos bancarios	500,00	30.500,00
Préstamos de accionistas	2.091,68	
Documentos por pagar	21,72	

Impuestos a la renta		18.877,75
Impuesto a la renta del ejercicio		20.749,57
15% de Participación trabajadores	90.432,12	484.603,33
TOTAL CORRIENTE		
PASIVO A LARGO PLAZO	2.261.812,51	2.287.027,56
Cuentas por pagar socio	2.261.812,51	2.287.027,56
Total largo plazo	2.352.244,63	2.771.630,89
Total pasivo		
PATRIMONIO		
CAPITAL SUSCRITO	20.000,00	20.000,00
UTILIDADES ACUMULADAS		61,91
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	(9.900,00)	
RESERVA LEGAL	3,26	5.000,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	61,91	93.706,39
CAPITAL Y RESERVAS	10.165,17	118.768,30
TOTAL PATRIMONIO	10.165,17	118.768,30
PASIVO Y PATRIMONIO	2.362.409,80	2.890.399,19

Datos reales tomados de la empresa

AVÍCOLA AVICESAT CIA LTDA
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	2010	2011
INGRESOS		
VENTAS		4.965.939,35
OTROS INGRESOS	95,89	
TOTAL INGRESOS	95,89	4.965.939,35
COSTOS Y GASTOS		
COSTOS DE PRODUCCIÓN		4.544.495,11
TOTAL COSTOS		4.544.495,11
GASTOS		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		264.095,89
GASTOS FINANCIEROS		18.871,49
OTROS GASTOS	0	146,41
TOTAL GASTOS	9,00	283.113,79
TOTAL COSTOS Y GASTOS	9,00	4.827.608,90
RESULTADOS DEL EJERCICIO	86,89	138.330,45

INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICES	SIGNIFICADO	FORMULA
RAZÓN CORRIENTE:	El resultado de la razón corriente comienza a ser bueno a partir de 1.0. Esto quiere decir que una empresa mantiene un estricto control de movimientos de efectivo, le bastaría con tener \$ 1 dólar en cada activo corriente por cada \$1 de los pasivos corrientes. Una razón ideal es de 2 a 1 esto es decir que por cada dólar que se debe, se tiene 2 dólares para cancelar	INDICE DE LIQUIDEZ $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
PRUEBA ACIDA	La idea de descontar los inventarios, para el cálculo de esta prueba, obedece a que, entre los renglones corrientes propios de la operación de la empresa, aquellos se constituyen en el rubro más lento en convertirse a efectivo. En la vida práctica, a veces se tiene que ciertos inventarios pueden venderse rápidamente, y convertirse a efectivo con mayor celeridad que las mismas cuentas por cobrar. Una razón ácida ideal debe ser de 1 a 1 es decir, un dólar líquido por cada dólar que se debe	PRUEBA ACIDA = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
CAPITAL DE TRABAJO	Es muy difícil establecer cuánto debe ser de Capital Neto de Trabajo para un determinado negocio. El estimativo será diferente para cada tipo de negocio, dependiendo del tamaño de la empresa del tipo de productos, de las condiciones de venta de los productos y las condiciones de compras de las materias primas o mercancías, de la capacidad de la empresa para obtener crédito con rapidez. La razón corriente debe ser superior a 1 a 0 ya que lo contrario lo que se presentaría es un déficit de capital de trabajo	CAPITAL DE TRABAJO = $\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$

INDICADORES DE EFICIENCIA

INDICES	SIGNIFICADO	FORMULA
ROTACION DE CARTERA	Este resultado significa que, en promedio la empresa tarda (resultado de división) días en recuperar su cartera o cuantas comerciales, es decir que la totalidad de la cartera se está convirtiendo en efectivo en promedio de (resultado de la división) en días.	$\text{Rotación de cuentas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas a Crédito}}$
ROTACION DE INVENTARIOS	La idea de descontar los inventarios, para el cálculo de esta prueba, obedece a que, entre los renglones corrientes propios de la operación de la empresa, aquellos se constituyen en el rubro más lento en convertirse a efectivo. En la vida práctica, a veces se tiene que ciertos inventarios pueden venderse rápidamente, y convertirse a efectivo con mayor celeridad que las mismas cuentas por cobrar.	$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Inventarios promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	Esto significa que los activos totales de la empresa rotaron (resultado de la división), es decir que por cada dólar invertido en activos totales, la empresa generará ventas por (resultado de la división) centavos /dólares en dicho período.	$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$
ROTACION DE PROVEEDORES	Este indicador se interpreta diciendo que, durante el período que se esta analizando la empresa pagó las cuentas a sus proveedores, en promedio de (resultado de la división) en días. El resultado del índice de rotación de proveedores debe estar enmarcado entre dos parámetros, dependiendo del tipo de negocio.	$\text{Rotación Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Compras a Credito del}}$
DIAS PENDIENTES DE COBRO DUDOSO	Es un indicador que nos permite saber los días pendientes de cobro de la empresa	$\text{Dias pendientes de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Anuales} / 360}$

INDICADORES DE RENTABILIDAD

INDICES	SIGNIFICADO	FORMULA
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	Este índice significa que las ventas de la empresa generaron un (resultado de la división) en % de utilidad bruta en el período que se esta analizando, es decir que por cada dólar vendido se generó (resultado de la división) centavos/ dólar de utilidad	MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = $\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100$
MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD	Este índice nos indica que la utilidad operacional corresponde a (resultado de la división) % de las ventas netas del período que sé esta analizando es decir, de cada dólar vendido se obtuvieron (resultado de la división) centavos / dólar de utilidad operacional, habiendo descontado todos los costos y gastos de operación	MARGEN OPERACIONAL UTILIDAD = $\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL} * 100}{\text{VENTAS NETAS}}$
MARGEN NETO DE UTILIDAD	Es muy difícil establecer cuánto debe ser de Capital Neto de Trabajo para un determinado negocio. El estimativo será diferente para cada tipo de negocio, dependiendo del tamaño de la empresa del tipo de productos, de las condiciones de venta de los productos y las condiciones de compras de las materias primas o mercancías, de la capacidad de la empresa	MARGEN NETO DE UTILIDAD = $\frac{\text{UTILIDAD NETA} * 100}{\text{VENTAS NETAS}}$
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	Este índice significa que las utilidades netas corresponden al (resultado de la división) % sobre el patrimonio del período que se está analizando es decir, los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión (resultado de la división) en el período mencionado.	RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO = $\frac{\text{UTILIDAD NETA} * 100}{\text{VENTAS NETAS}}$

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO/ APALANCAMIENTO

INDICES	SIGNIFICADO	FORMULA
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	Se interpreta este indicador diciendo que por cada dólar que tiene la empresa invertido en activos, (resultado de la división) ha sido financiado por los acreedores bancos, proveedores, empleados, o dicho de otra manera los acreedores son dueños de la (división) de compañía quedando los accionistas dueños del complemento	$\text{NIVEL DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{TOTAL PASIVOS CON TERCEROS}}{\text{TOTALACTIVO}}$
ENDEUDAMIENTO A FUTURO	Mide el efecto de un préstamo (para la adquisición de activos) sobre la estructura de la financiación de la empresa, muestra la parte que le corresponderá a los acreedores, también nos puede indicar el monto hasta el cual se puede conceder un préstamo, y también determina hasta que monto se considera manejable o permisible.	$\text{ENDEUDAMIENTO FUTURO} = \frac{\text{TOTAL PASIVOS MÁS PRESTAMOS} * 100}{\text{TOTALACTIVO} + \text{PRESTAMOS}}$
AUTONOMÍA	Muestra la participación de los propietarios en el financiamiento de los activos totales de la empresa. Cuando la razón de la autonomía es alta, indica que la participación de los propietarios en los activos de la empresa es alta, este índice indica el temor del propietario al contraer.	$\text{AUTONOMÍA} = \frac{\text{TOTAL PATRIMONIO} * 100}{\text{TOTALACTIVOS}}$
CONCENTRACIÓN DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	Se interpreta este indicador que por cada dólar de deuda que la empresa tiene con los terceros, (resultado de la división) tiene vencimiento corriente, es decir que es igual (resultado de la división) de los pasivos con terceros que tiene vencimiento a menos de un año	$\text{C. ENDEUDAMIENTO C. PLAZA} = \frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{TOTAL PASIVOS CON TERCEROS}}$

CLASE RAZONES DE EFICIENCIA		
ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$ $\text{Rotación de activos fijos} = \frac{4'965.93935}{2'890.399,9}$ $\text{Rotación de activos fijos} = 1.71$	El resultado del ratio es de 1.71 veces, lo que indica que la rotación de los activos en la empresa es buena, de esta manera se determina que la empresa está usando sus activos con una aceptable por cada dólar invertido genera ventas por 1.71.
ROTACIÓN DE CARTERA	$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$ $\text{Rotación de cartera} = \frac{33.103,66 * 360}{4'965.93935}$ $\text{Rotación de cartera} = 0.006$	Esto quiere decir que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar cada 6 días lo cual determina que la política de crédito en la empresa es buena y permite seguir comprando.
ROTACIÓN DE CAJA Y BANCOS	$\text{Rotación de caja y bancos} = \frac{\text{Caja y bancos} * 360}{\text{Ventas}}$ $\text{Rotación de caja y bancos} = \frac{163.603,54 * 360}{4'965.93935}$ $\text{Rotación de caja y bancos} = 0.03$	Representa la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta. Se evidencia entonces que caja y bancos rota 0.3 veces lo cual determina poca fluidez acorde al nivel de ventas.
DÍAS DE VENTA PENDIENTES DE COBRO (DSO)	$DSO = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales} / 360}$ $DSO = \frac{33103.66}{4965939.35 / 360}$ $DSO = 2.39 \text{ Días}$	La cartera de la empresa tienen 2.9 días pendientes de cobro, lo que indica que existe una demora en la gestión de cobro pero va a depender de la política de crédito de la empresa, es importante establecer un cambio para consolidar una mejor liquidez.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autora

Tabla N° 15

CLASE		
RAZONES DE RENTABILIDAD		
MARGEN DE LA UTILIDAD NETA SOBRE VENTAS	$\text{Margen de utilidad neta sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$ $\text{Margen de utilidad neta sobre ventas} = \frac{93.706,39}{4'965.93935}$ <p>Margen de utilidad neta = 0.01</p>	<p>El margen de utilidad se encuentra por debajo del promedio del índice de inflación, lo cual indica que sus ventas son regulares, es decir es importante mejorar la cobertura a través de una estrategia de venta ejemplo: la apertura de un nuevo local que permita afianzar la imagen institucional.</p>

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Las autoras

CLASE RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Tabla N° 16

CLASE		
<i>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</i>		
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	$M \text{ argen deutilidad} \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$ $M \text{ argendeutilidad} \frac{4965939.35 - 4544495.11}{4965939.35}$ $M \text{ argen deutilidad} = 0.08$	<p>Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada unidad monetaria de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.</p> <p>Indica que la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos financieros, significan que tiene un medio costo de los servicios que se coloca en el mercado.</p>

Fuente: Investigación propia
Elaborado por las autoras

PRUEBA ÁCIDA

Tabla N° 17

PRUEBA ÁCIDA	$\text{Pruebaácida} \frac{\text{Activos circulantes - inventarios}}{\text{Ventas}}$ $\text{Pruebaácida} \frac{823083.11 - 604103.56}{4965939.35}$ <p>Margen de utilidad. = 823.081.89</p>	<p>El presente indicador nos ayuda a verificar la capacidad que posee la empresa para pagar sus obligaciones sin tomar en cuenta los valores de las ventas existentes y solo cancelarlas con los valores efectivizados que es de 82.3081,89</p>
---------------------	---	---

Fuente: Investigación propia
Elaborado por las autoras

CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO

Tabla N° 19

<p>CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO A CORTO PALZO</p>	<p>Concentración del endeudamiento en el corto plazo</p> $= \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$ <p><i>Nivel de endeudamiento</i> $\frac{213.254,03}{2'287.02756}$</p> <p><i>Nivel de endeudamiento</i> = 0.093</p>	<p>El endeudamiento de la empresa en poder de terceras personas que financian las actividades de la empresa representa el 9% del total del pasivo corriente es decir se considera un valor bajo en relación al total el activo</p>
---	---	--

COBERTURA DE INTERESES

Tabla N° 20

<p style="text-align: center;">COBERTURA DE INTERESES</p>	$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad de la operación}}{\text{intereses pagados}}$ $\text{Cobertura de intereses} = \frac{93706.39}{18871.49}$ $\text{Cobertura de intereses} = 4.9$	<p>Este indicador sirve para medir la capacidad de la empresa para generar los costos por concepto de intereses, la empresa dispone de 4.9 veces superior a los intereses pagados.</p>
--	--	--

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Las autoras

INDICADORES DE LEVERAGE

Tabla N° 21

INDICADORES DE LEVERAGE	$Laveragetotal = \frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$ $Laveragetotal = \frac{2'287.027,56}{118.768,0}$ $Laveragetotal = 19.25$	<p>Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, que es de 19.25, no representa un porcentaje alto.</p>
LEVERAGE A CORTO PLAZO	$Laveragetotal = \frac{\text{Total pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$ $Laveragetotal = \frac{484.603,33}{118.768,30}$ $Laveragetotal = 4.08$	<p>Mide el grado que tiene la empresa para atender deudas a corto plazo es decir que nos indica que por cada dólar de patrimonio cuanto se debería cancelar a terceros, la empresa tiene el 4.08, por cada dolor de obligación con terceros.</p>

Tabla N° 22

CAPITAL NETO DE TRABAJO		
INDICE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
EL CAPITAL NETO DE TRABAJO	<p><i>Capital De Trabajo= Activo Corriente-Pasivo Corriente</i></p> <p><i>Capital De Trabajo= 2'890.399,19 – 2'771.630=</i></p> <p>118.769,19</p>	<p>La Empresa dispone de 118.769,19 para poder continuar con sus operaciones pudiendo adquirir más pollas de postura para la producción de huevos</p>

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 23

ROTACION DE INVENTARIOS		
INDICE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
ROTACION DE INVENTARIOS	<p>Rotación de Inventarios= $\frac{\text{Inventarios promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$</p> <p><i>Rotación de Inventarios = $\frac{587.462,46 \times 360}{46,54\%}$</i></p> <p><i>Rotación de Inventarios = 4,544.495,11</i></p> <p><i>Rotación de Inventarios = 46,54%</i></p>	<p>Los inventarios en la empresa rotan cada 47 días es un lapso de tiempo muy largo en relación al producto que entrega al mercado que es de consumo masivo.</p>

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 24

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO/APACALAMIENTO		
INDICES	FORMULA	INTERPRETACION
ENDEUDAMIENTO A FUTURO	<p><i>Nivel De Endeudamiento=</i> $\frac{\text{Total Pasivos Con Terceros+ Prestamos}}{\text{Total Activo + Préstamos}}$</p> <p><i>Nivel De Endeudamiento=</i> $\frac{2'771.630,89 + 2'287.027,56}{2'890,399,19 + 2'287.027,56} *100$</p> <p><i>Nivel De Endeudamiento=</i> 98%</p>	El nivel de endeudamiento es del 98% y mide la el efecto de un préstamo (para la adquisición de activos) sobre la estructura de la financiación de la empresa, muestra la parte que le corresponderá a los acreedores, también nos puede indicar el monto hasta el cual se puede conceder un préstamo
AUTONOMIA	<p><i>Autonomía =</i> $\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Total Activos}} *100$</p> <p><i>Autonomía =</i> $\frac{118.768,3}{2.890,399,19} *100$</p> <p><i>Autonomía =</i> 4,00%</p>	La empresa dispone de autonomía de la empresa en un 4% muestra la participación de los propietarios en el financiamiento de los activos totales de la empresa.
CONCENTRACION DEL ENDEUDAMINETO A CORTO PLAZO	<p><i>C. Endeudamiento C. Plazo =</i> $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivos con Terceros}}$</p> <p><i>C. Endeudamiento C. Plazo =</i> $\frac{213.254,03}{2.287.027,56} * 100$</p> <p><i>C. Endeudamiento C. Plazo=</i> 0,09 9%</p>	¿Por cada dólar de deuda que la empresa tiene con terceros tiene vencimiento corriente, es decir que es igual de los pasivos con terceros tiene vencimiento a menos de un año y representa el 9%

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

AVÍCOLA AVICESAT CIA LTDA
BALANCE GENERAL
ANALISIS HORIZONTAL
AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	PERIODO		2010-2011	
	2010	2011	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO
ACTIVO				%
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA	2.144,78	5.576,04	(2.144,78)	(100,00)
BANCOS	94.211,69		(94.211,69)	(100,00)
CLIENTES	51.149,32	33.103,66	(18.045,66)	(99,35)
PROVISION DE CTAS INCOBRABLES		331,04	331,04	100,00
INVENTARIOS	587.462,46		(587.462,46)	(100,00)
CREDITO TRIBUTARIO RENTA				
AÑOS ANTERIORES	11.935,42	11.935,42	-	(99,00)
CREDITO TRIBUTARIO RENTA				
AÑO ACTUAL		8.460,58	8.460,58	100,00
SEGUROS PREPAGADOS		2.206,39	2.206,39	100,00
TOTAL CORRIENTE	746.903,67	823.083,11	76.179,44	(98,90)
ACTIVO FIJO				
NO DEPRECIABLE				
TERRENO	33.838,68	584.488,73	550.650,05	(82,73)
CONSTRUCCION EN CURSO	56.759,23		(56.759,23)	(100,00)
DEPRECIABLES				
MUEBLES Y ENSERES	2.966,21	3.171,57	205,36	(98,93)
DEP.ACUM. MUEBLES		(296,62)	(296,62)	100,00
EQUIPO DE OFICINA	1.139,08	1.139,08	-	(99,00)
DEP.ACUM. EQUIPO DE OFICINA		(113,91)	(113,91)	100,00
EQUIPO AVICOLA	188.846,13	2.554.498,80	2.365.652,67	(86,47)
DEP C. EQUIPO AVICOLA		22.411,80	22.411,80	100,00
MAQUINARIA	5.782,78	5.782,78	-	(99,00)
DEP MAQUINARIA		(578,28)	(578,28)	(100,00)
GALPONES	117.801,88	145.719,61	27.917,73	(98,76)
DEP GALPONES		(6.704,36)	(6.704,36)	(100,00)
BODEGA	301,87	301,87	-	(99,00)
DEP BODEGA		(15,09)	(15,09)	(100,00)
SILOS	90.953,03	95.953,03	5.000,00	(98,95)
DEP SILOS		(9.248,63)	(9.248,63)	(100,00)
EQUIPO DE LIMPIEZA	447,92	447,92	-	(99,00)
DEP. ACUM. EQUIPO DE LIMPIEZA		(44,99)	(44,99)	100,00
BASCULA	30.370,00	30.370,00	-	(99,00)

DEP. ACUM. BASCULA		(3.037,00)	(3.037,00)	100,00
EQUIPO DE COCINA	1.058,32	1.058,32	-	(99,00)
DEP. AC. EQUIPO DE COCINA		(105,83)	(105,83)	100,00
GRANERO	37.554,06	1.058,32	(36.495,74)	(99,97)
DEP. ACUM. GRANERO		(3.785,41)	(3.785,41)	(100,00)
VEHICULO		101.269,45	101.269,45	100,00
DEP. ACUM. VEHICULO		(5.108,45)	(5.108,45)	100,00
EQUIPO DE COMPUTO		5.330,00	5.330,00	100,00
DEP. ACUM. EQUIPO DE COMPUTO		(1.628,45)	(1.628,45)	100,00
AVES DE POSTURA	941.897,53	415.724,46	(526.173,07)	(99,56)
AVES DE LEVANTE	105.489,41	437.464,30	331.974,89	(95,85)
TOTAL ACTIVO FIJO	1.615.506,13	2.067.316,08	451.809,95	(98,72)
TOTAL ACTIVO	2.362.409,80	2.890.399,19	527.989,39	(100,00)
PASIVO			-	
PASIVO CORRIENTE	84.283,79	213.254,03	128.970,24	(97,47)
Proveedores	188,67	788,66	599,99	(95,82)
Décimo tercer sueldo	640,00	1960,03	1.320,03	(96,94)
décimo cuarto sueldo	2.706,26	4.603,05	1.896,79	(98,30)
Vacaciones		1.308,30	1.308,30	(100,00)
IESS por pagar		2.561,94	2.561,94	(100,00)
Retenciones por pagar		190.000,00	190.000,00	(100,00)
Préstamos bancarios	500,00	30.500,00	30.000,00	(39,00)
Préstamos de accionistas	2.091,68		(2.091,68)	(100,00)
Documentos por pagar	21,72		(21,72)	(100,00)
Impuestos a la renta		18.877,75	18.877,75	(100,00)
Impuesto a la renta del ejercicio		20.749,57	20.749,57	(100,00)
15% de Participación trabajadores	90.432,12	484.603,33	394.171,21	(94,64)
TOTAL CORRIENTE				
PASIVO A LARGO PLAZO				
Cuentas por pagar socio	2.261.812,51	2.287.027,56	25.215,05	(98,99)
Total largo plazo	2.261.812,51	2.287.027,56	25.215,05	(98,99)
Total pasivo	2.352.244,63	2.771.630,89	419.386,26	(98,82)
PATRIMONIO				
CAPITAL SUSCRITO	20.000,00	20.000,00	-	(99,00)
UTILIDADES ACUMULADAS		61,91	61,91	(100,00)
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	(9.900,00)		9.900,00	(100,00)
RESERVA LEGAL	3,26	5.000,00	4.996,74	1.433,74
UTILIDAD DEL EJERCICIO	61,91	93.706,39	93.644,48	1.413,59
CAPITAL Y RESERVAS	10.165,17	118.768,30	108.603,13	(88,32)
TOTAL PATRIMONIO	10.165,17	118.768,30	108.603,13	(88,32)
PASIVO Y PATRIMONIO	2.362.409,80	2.890.399,19	527.989,39	(100,00)

AVÍCOLA AVICESAT CIA LTDA
BALANCE GENERAL
ANALISIS VERICAL
AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	PERIODO		%
	2010	2011	
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
CAJA	2.144,78		-
BANCOS	94.211,69		-
CLIENTES	51.149,32	33.103,66	1,15
PROVISION DE CTAS INCOBRABLES		331,04	0,01
INVENTARIOS	587.462,46		-
CREDITO TRIBUTARIO RENTA			-
AÑOS ANTERIORES	11.935,42	11.935,42	0,41
CREDITO TRIBUTARIO RENTA			-
AÑO ACTUAL		8.460,58	0,29
SEGUROS PREPAGADOS		2.206,39	0,08
TOTAL CORRIENTE	746.903,67	823.083,11	28,48
ACTIVO FIJO			
NO DEPRECIABLE			
TERRENO	33.838,68	584.488,73	20,22
CONSTRUCCION EN CURSO	56.759,23		-
DEPRECIABLES			
MUEBLES Y ENSERES	2.966,21	3.171,57	0,11
DEP.ACUM. MUEBLES Y ENSERES		(296,62)	(0,01)
EQUIPO DE OFICINA	1.139,08	1.139,08	0,04
DEP.ACUM. EQUIPO DE OFICINA		(113,91)	(0,00)
EQUIPO AVICOLA	188.846,13	2.554.498,80	88,38
DEP.ACUM. EQUIPO AVICOLA		22.411,80	0,78
MAQUINARIA	5.782,78	5.782,78	0,20
DEP.ACUM. MAQUINARIA		(578,28)	(0,02)
GALPONES	117.801,88	145.719,61	5,04
DEP.ACUM. GALPONES		(6.704,36)	(10.829,20)
BODEGA	301,87	301,87	0,01
DEP.ACUM. BODEGA		(15,09)	(0,00)
SILOS	90.953,03	95.953,03	3,32
DEP.ACUM. SILOS		(9.248,63)	(0,32)
EQUIPO DE LIMPIEZA	447,92	447,92	0,02
DEP. ACUM. EQUIPO DE LIMPIEZA		(44,99)	(0,00)
BASCULA	30.370,00	30.370,00	1,05

DEP. ACUM. BASCULA		(3.037,00)	(0,11)
EQUIPO DE COCINA	1.058,32	1.058,32	0,04
DEP. ACUM. EQUIPO DE COCINA		(105,83)	(0,00)
GRANERO	37.554,06	1.058,32	0,04
DEP. ACUM. GRANERO		(3.785,41)	(0,13)
VEHICULO		101.269,45	3,50
DEP. ACUM. VEHICULO		5.108,45)	(0,18)
EQUIPO DE COMPUTO		5.330,00	0,18
DEP. ACUM. EQUIPO DE COMPUTO		(1.628,45)	(0,06)
AVES DE POSTURA	941.897,53	415.724,46	14,38
AVES DE LEVANTE	105.489,41	437.464,30	15,14
TOTAL ACTIVO FIJO	1.615.506,13	2.067.316,08	71,52
TOTAL ACTIVO	2.362.409,80	2.890.399,19	100,00
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE	84.283,79	213.254,03	7,69
Proveedores	188,67	788,66	0,03
Décimo tercer sueldo	640,00	1.960,03	0,07
décimo cuarto sueldo	2.706,26	4.603,05	0,17
Vacaciones		1.308,30	0,05
IESS por pagar		2.561,94	0,09
Retenciones por pagar		190.000,00	6,86
Préstamos bancarios	500,00	30.500,00	,10
Préstamos de accionistas	2.091,68		-
Documentos por pagar	21,72		-
Impuestos a la renta		18.877,75	0,68
Impuesto a la renta del ejercicio		20.749,57	0,75
15% de Participación trabajadores	90.432,12	484.603,33	17,48
TOTAL CORRIENTE			-
PASIVO A LARGO PLAZO			-
Cuentas por pagar socio	2.261.812,51	2.287.027,56	82,52
Total largo plazo	2.261.812,51	2.287.027,56	82,52
Total pasivo	2.352.244,63	2.771.630,89	100,00
PATRIMONIO			
CAPITAL SUSCRITO	20.000,00	20.000,00	0,69
UTILIDADES ACUMULADAS		61,91	0,00
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	(9.900,00)	-	-
RESERVA LEGAL	3,26	5.000,00	0,17
UTILIDAD DEL EJERCICIO	61,91	93.706,39	3,24
CAPITAL Y RESERVAS	10.165,17	118.768,30	4,11
TOTAL PATRIMONIO	10.165,17	118.768,30	4,11
PASIVO Y PATRIMONIO	2.362.409,80	2.890.399,19	100,00

AVÍCOLA AVICESAT CIA LTDA
ESTADO DE RESULTADOS
ANALISIS HORIZONTAL
AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	PERIODO		2010-2011	
	2010	2011	V.ABSOLUTO	V.RELATIVO
INGRESOS				
VENTAS		4.965.939,35	4.965.939,35	100
OTROS INGRESOS	95,89	-	(95,89)	100
TOTAL INGRESOS	95,89	4.965.939,35	4.965.843,46	5.168.788
COSTOS Y GASTOS				
COSTOS DE PRODUCCIÓN	-	4.544.495,11	4.544.495,11	100
TOTAL COSTOS	-	4.544.495,11	4.544.495,11	100
GASTOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9,00		(9,00)	-100
G. ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	-	264.095,89	264.095,89	100
GASTOS FINANCIEROS	-	18.871,49	18.871,49	100
OTROS GASTOS	-	146,41	146,41	100
TOTAL GASTOS	9,00	283.113,79	283.104,79	200
TOTAL COSTOS Y GASTOS	9,00	4.827.608,90	4.827.608,90	53.639.999
RESULTADOS DEL EJERCICIO	86,89	138.330,45	138.330,45	149.202

Datos reales tomados de la empresa

AVÍCOLA AVICESAT CIA LTDA
ESTADO DE RESULTADOS
ANÁLISIS VERTICAL
AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	PERIODO			
	2010	PORCENTAJE	2011	PORCENTAJE
INGRESOS				
VENTAS			4.965.939,35	100
OTROS INGRESOS	95,89	100%		
TOTAL INGRESOS	95,89	100%	4.965.939,35	100
COSTOS Y GASTOS				
COSTOS DE PRODUCCIÓN		0%	4.544.495,11	94
TOTAL COSTOS			4.544.495,11	
GASTOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9,00	100%		
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		0%	264.095,89	5
GASTOS FINANCIEROS		0%	18.871,49	0
OTROS GASTOS	-	0%	146,41	0
TOTAL GASTOS	9,00	100%	283.113,79	6
TOTAL COSTOS Y GASTOS	9,00	100%	4.827.608,90	100
RESULTADOS DEL EJERCICIO	86,89	0%	138.330,45	0

Datos reales tomados de la empresa

En este contexto se evidencia que la cuenta ventas es un eje importante en cada uno de los análisis de la estructura financiera de tal manera que es importante establecer un fortalecimiento en base a las siguientes actividades:

Estructura financiera

Cuadro N° 04

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

DECISIONES QUE MODIFICAN LA ESTRUCTURA FINANCIERA							
Decisiones de operación		Decisiones de inversión		Decisiones de financiamiento			
Ventas o ingresos		Capital de trabajo		Obligaciones			
Costos y gastos		Inversiones fijas		Emisión de bonos			
Generación interna		Inversiones diferidas		Emisión de acciones			

De tal manera que el estado de cambios en la situación financiera debe mostrar las principales decisiones de la gerencia en el transcurso de tiempo, donde fácilmente se puedan encontrar el cumplimiento de las políticas en el manejo de los recursos, dada por la alta dirección. Por ende el estado de resultados es uno de los más importantes porque informará a la administración de dónde provienen los recursos y en dónde se utilizan, y deben contrastarse con las decisiones tomadas. Una debilidad en el manejo administrativo de los recursos puede ser: el crecimiento desmedido en las cuentas por cobrar cuando la política de cartera había sido la de restringirla, otra el crecimiento de los inventarios cuando la propuesta ha sido la de mantener ciertos niveles proporcionales al volumen de ventas.

Entonces es importante establecer una fortaleza que se identifique en el estado de cambios es en el manejo puntual de las decisiones de la gerencia. En el análisis del estado de cambios en la situación financiera debe ser frecuente para encontrar políticas que se han llevado a cabo con los activos, que sirvan de fundamento para determinar de dónde fluyeron los recursos y en dónde se utilizaron acertadamente como:

- Desinversión de activos
- Cambios de inversión.
- Venta de activos propiedad, planta y equipo.
- Restricciones en cartera,
- Inversiones en inventarios de acuerdo a los volúmenes de la demanda
- Ampliación de la planta.

Entonces es importante que en el estado de cambios en la Situación financiera siempre deba mostrar en forma ordenada las principales fuentes y usos para poder conocer el comportamiento de los resultados y así poder generar:

- Puentes operacionales: se refiere en primer lugar a las operaciones propias del objeto social que generan unos resultados denominados utilidades líquidas del período como la principal fuente interna de beneficios. Dichas fuentes de recursos están relacionadas en el estado de resultado por la dinámica de ventas, costos y gastos de administración y ventas.
- Fuentes no operacionales: siempre que la empresa desarrolle con tenacidad su actividad principal, estas fuentes no operacionales son de escaso protagonismo en la estructura de los recursos provistos por el estado de resultados, sin embargo sin son de consideración hay que relacionarla con la magnitud de activos invertidos en subordinadas o en títulos valores.

II ETAPA

- **POLÍTICAS PARA EL DISEÑO DE LA TOMA DE DECISIONES**

Para guardar un orden y sistematización de la información financiera con las decisiones tomadas, es importante establecer políticas específicas que darán formalidad a la toma de decisiones las mismas que serán enfocadas a las siguientes áreas:

- La dirección
- Ventas

- Recursos humanos
- Finanzas

Estas áreas son las que más emiten información para normar criterios y efectuar y facilitar la toma de decisiones, debido a que son áreas estratégicas dentro del manejo administrativo, por tanto las políticas deben ser formales y por escrito mediante el siguiente formato:

Formato toma de decisiones

Cuadro N° 05

Logotipo	Manual de políticas para la toma de decisiones	Área: Fecha de emisión:
	Política: Finalidad: Alcance:	
Aprobación:		

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

MODELO POLÍTICO PARA TOMA DE DECISIONES

El modelo político será útil para adoptar decisiones se basa en cuatro elementos fundamentales:

1. La empresa se componen de grupos con intereses, metas y valores diversos. Los ejecutivos no coinciden en las prioridades de los problemas y a veces no entienden o no comparten los objetivos y los intereses de sus colegas.
2. La información es ambigua e incompleta. El intento de ser racional se ve limitado por la complejidad de muchos problemas, lo mismo que por las restricciones personales y organizacionales.

3. Los ejecutivos no tienen tiempo, ni los recursos para identificar todas las dimensiones del proceso y procesar la información relevante. Intercambian puntos de vista entre sí para recabar información y atenuar la ambigüedad.
4. Se enfrascan en discusiones en favor y en contra para escoger las metas y discutir las alternativas. Las decisiones son resultado de la negociación y la discusión entre miembros de una coalición.

Este modelo político será adaptativo, sustentado en sistemas flexibles basados en la información obtenida procurando evitar el máximo los fracasos en una visión conjunta del modelo se puede observar una estrategia de decisión para lo cual se establecerá ejes de control basado en el siguiente esquema:

El proceso de toma de decisiones en este modelo siempre ira en función de intereses y metas organizacionales de participantes poderosos. Cuando decimos poderosos nos referimos a la capacidad de influir o controlar las decisiones o metas individuales, de equipos departamentales o de la organización de la siguiente manera:

Modelo para tomas de decisiones

Grafico N° 13



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Las autoras

Con esta estructura la empresa podrá aplicar 3 criterios en la toma de decisiones éticas:

- El utilitarismo: Busca proporcionar el mayor bien para la mayoría, en el cual las decisiones son tomadas solamente con base en sus resultados. Esta posición tiende a dominar las decisiones, ya que será consistente con las metas como la eficiencia, la productividad y las grandes ganancias. Según el nivel de las ventas.
- Los derechos: Esto hará que el equipo de trabajo de la empresa tomen decisiones consistentes con las libertades fundamentales en el derecho en la toma de decisiones significa respetar y proteger los derechos básicos de los individuos, como lo son la intimidad, la libertad de la palabra un proceso legal. •

MANUAL DE POLÍTICAS

El manual de políticas estará determinado según los siguientes aspectos:

La empresa establecerá una validación de una serie de instrumentos metodológicos como marco general orientador del proceso de toma de decisiones para avanzar en el tema de la evaluación estratégica, de tal manera que uno de estos instrumentos recaerá precisamente en la definición de una herramienta financiera que permita identificar y elegir las evaluaciones por realizar, determinando así las prioridades empresariales.

Se persiguen los siguientes objetivos con el proceso de las evaluaciones estratégicas para la toma de decisiones:

- Profundizar el análisis evaluativo de políticas, planes y programas, generando información financiera acerca de su comportamiento en el mediano y largo plazo.
- Fortalecer la toma de decisiones oportuna acerca de políticas, planes, programas y proyectos estratégicos y prioritarios.

Entonces los criterios que determinarán el proceso de priorización de las iniciativas de evaluación estratégica en las ventas serán:

- La relevancia de las intervenciones de los resultados financieros en los distintos niveles de planificación (política, plan, programa y proyecto) sobre las cuales existe la intención de realizarles una evaluación.
- La evaluabilidad de la intervención a evaluar, es decir, la medida en que existen las condiciones óptimas para que la evaluación pueda llevarse a cabo debidamente.
- La pertinencia de la iniciativa de evaluación la cual está relacionada con la capacidad de la iniciativa misma para relacionarse e insertarse armónicamente con los objetivos y políticas
- La calidad de la iniciativa de evaluación, refiriéndose a los atributos y características que satisfacen los objetivos propuestos (por ejemplo, la metodología y los alcances de la evaluación financiera.

4.8 Administración de la propuesta

La administración de la propuesta estará establecida mediante la eficiente gestión administrativa y financiera, la cual promoverá:

- Precisar lineamientos generales para llevar a cabo acciones que deben realizarse en cada unidad organizativa, financiera y comercial.
- Proporcionar lineamientos para agilizar el proceso decisorio y facilitar la descentralización, al suministrar a los niveles intermedios, lineamientos claros a ser seguidos en la toma de decisiones
- Ser instrumento útil para la orientación e información, a fin de cumplir con el sistema de control empresarial.

4.9 Previsión de la evaluación

Evaluación Ex Ante.- Esta evaluación se lo realizará en función de los resultados obtenidos hasta el momento.

Evaluación Concurrente o en proceso.- la evaluación se realizará en la aplicación de la publicidad.

Evaluación Expost o Final.- posteriormente se efectuará una evaluación final, la misma que se la realizará en el primer año de la aplicación de la propuesta.

CONCLUSIONES

1. El Análisis Financiero orienta la previsión de recursos, su distribución, contribuye mediante el análisis a elevar la solvencia de la empresa AVICESAT en todos los aspectos, minimizar los costos y gastos, mantener activos rentables, recurrir al endeudamiento estrictamente necesario, anticipar las capacidades reales de pago, y mantener en forma permanente el equilibrio ideal entre activos, pasivos y patrimonio.
2. El motivo principal para el desarrollo del presente trabajo, fue identificar las áreas críticas especialmente la ausencia de indicadores financieros, lo cual se ha cumplido; determinando que de dicha Empresa presenta un riesgo muy alto al no contar con un esquema de análisis económico y financiero y por ende no se ha cumplido con el debido proceso por parte de los directivos y el personal.
3. La empresa no elabora informes financieros a fin de establecer de disponer de información actualizada y real de la situación de la empresa a una fecha determinada considerando los resultados obtenidos.
4. Los estados financieros jamás podrán decidir en forma categórica la verdadera posición financiera o resultados alcanzados, por ello el Análisis Financiero requiere complementarse con el análisis de otras áreas o variables de la empresa, y así alcanzar niveles confiables de interpretación.
5. Los estados financieros no se revelan factores relacionados con la capacidad del personal, competencia, conocimiento y habilidad gerenciales, y otros que realmente pueden incidir en forma favorable o desfavorable en la marcha de la empresa.

RECOMENDACIONES

1. La Empresa AVICESAT debería realizar un análisis económico y financiero periódico aplicando los indicadores recomendados ya que de esta manera podrá saber la situación real del área financiera, y a la vez controlar de manera considerables los costos y gastos en sus operaciones diarias.
2. Considerando los resultados de los indicadores los directivo deberán tomar las medidas correctivas a fin de dar solución a los aspectos negativos, y demostrar con la mayor aproximación la posición financiera a una fechas, así como analizar los resultados alcanzados en uno o más períodos, y sugerir la oportuna “toma de decisiones” para el logro de óptimos resultados.
3. La empresa deberá elaborar informes financieros en forma frecuente, es un síntoma muy favorable de capacidad gerencial, sólo así es posible mantener y sistematizar la información financiera actualizada y oportuna tan necesaria para el mejoramiento de la empresa.
4. La empresa deberá elaborar los estados financieros de manera correcta de tal forma que reflejen los efectos positivos o negativos de las decisiones gerenciales. considerado otras aéreas de la empresa fin de obtener información integral de la organización.
5. La empresa deberá aplicar otros procedimientos para evaluar la capacidad del personal, competencia, conocimiento y habilidad gerenciales y otros que realmente puedan incidir en forma favorable o desfavorable en la marcha de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, Héctor 2004 Análisis Financiero Loja Editorial de la UTPL
- Ángela, Fierro 2007 Diagnóstico Financiero México Mc Graw Hill
- Cuatrecasas, Luís 2002 Gestión Económica y Financiera México Algaomega
- Daft, Richard 2011 Diseño organizacional Madrid Mac Graw Hill
- Dees, Gregory 2011 Administración Estratégica México Mac Graw Hill
- Eugene, Brigham 2009 Fundamentos de la Administración Financiera México Patria
- Galán, Ignacio 2006 Diseño Organizativo España Thomson
- García, Jesús 2006 Organización y Dirección de empresas España Thomson
- Héctor, Delgado 2009 Análisis de Estados Financieros México Trillas
- Hernández, Roberto 2011 Metodología de la Investigación México Mac Graw Hill
- Joaquín, Moreno 2005 Planificación Financiera México Continental
- Koontz, Harold 2011 Administración una perspectiva Global México Mac Graw Hill
- Laurence, Joan 2010 Diccionario de Economía y Finanzas México Pearson
- Management, Enciclopedia 2002 Administración España Gestión
- Pacheco, Jorge 2002 Guía para la construcción de indicadores de gestión México Mac Graw Hill.
- Sanchez, Isabel 2007 Dirección empresarial España Mac Graw Hill
- Serna, Héctor 2009 Planificación estratégica Colombia PERASON
- Valderrama, Santiago 2001 Pasos de Investigación Científica Perú San Marcos

LINC-KOGRAFÍA

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-avicola>.

http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/produccion-avicola-subio-veces_0_733726629.html. Revistalideres.ec.

<http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/industria-av%C3%ADcola-tungurahua-erige-m%C3%A1s-importantes-ecuador.html>.

ANEXOS

Anexo N.- 1

FORMATO DE CUESTIONARIO

Objetivo. Recolectar información acerca de la necesidad de establecer un análisis a la cuenta ventas y su impacto en la toma de decisiones de la empresa

Contenido:

1.-¿Para efectuar un análisis de la estructura financiera se toma en consideración?

VENTAS ()
ACTIVOS UTILIZADOS ()
FINANCIAMIENTO ()
TODOS ()
NINGUNO ()

2.-¿Cómo califica la rotación operativa en la empresa?

INCREMENTA ()
BAJA ()
MANTIENE ()

3.-¿La actual liquidez de la empresa está orientada por?

DINERO EN EFECTIVO ()
BIENES LIQUIDOS A CORTO PLAZO ()
LAS ANTERIORES ()

4.-¿Cuál es el componente más importante para un análisis de la estructura financiera en la empresa?

MARGEN SOBRE VENTAS ()
ROTACION OPERATIVA ()
COSTO PASIVO ()
TODOS ()

5.-¿Según su criterio es importante un análisis contable de las ventas?

MUY IMPORTANTE ()
POCO IMPORTANTE ()

6.-¿Cuáles son los parámetros de la toma de decisiones en alta dirección?

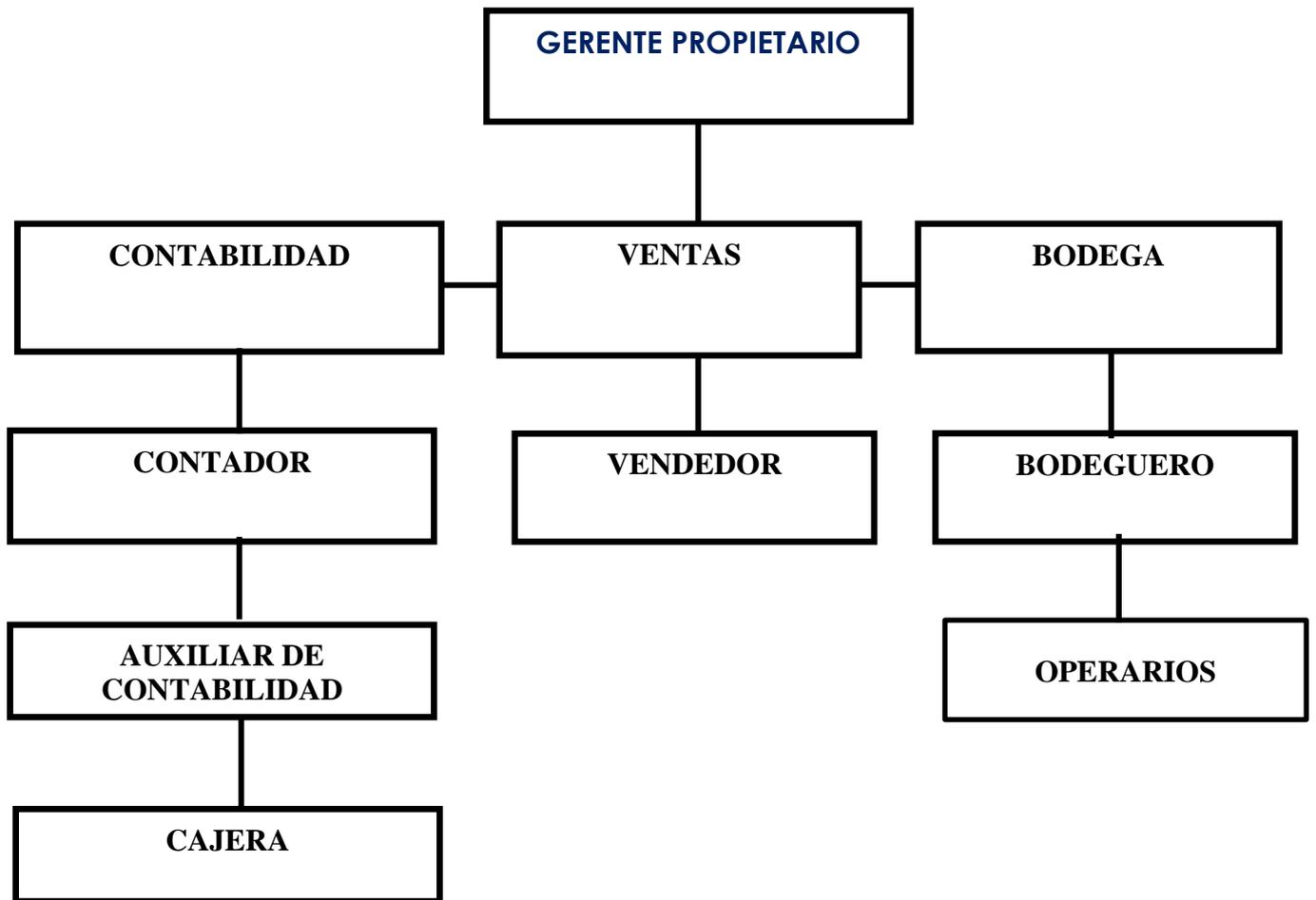
INFORMACION FINANCIERA ()
POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL ()
INTUICION ()

7.-¿La toma de decisiones se lo hace mediante enfoques cómo?

CERTEZAS ()
INSERTIDUMBRES ()

Anexo N.- 2

AVICESAT CIA LTDA
ORGANIGRAMA ESTRUCTURA



ELABORADO POR: Las Autoras
FUENTE: AVICOLA AVICESAT CIA LTDA

NEXO N° 3

Misión

Suministrar a nuestros clientes y consumidores un producto de alta calidad con valor agregado. Con gente comprometida, motivada, con espíritu de superación, practicando los valores de la empresa.

Visión

Desarrollar un modelo de producción y gestión empresarial competitiva con eficiencia y alta productividad, Identificando las necesidades del cliente, contribuyendo en su alimentación sana y nutritiva.

Valores

- Integración
- Colaboración
- Responsabilidad
- Ética
- Compromiso
- Honestidad
- Excelencia
- Respeto
- Calidad Ambiental



Dr. Rodrigo Salgado Valdez

Notario Vigésimo Noveno

Av. Eloy Alfaro 1138 y Av. República • Ed. Parque la Carolina
Mezanine • Telfs.: 2230-158 / 2504-052 / 2527-345 / 2230-172
2231-507 / 2526-061 • E-mail: rodsalval@andinanet.net
Quito - Ecuador

SEGUNDA

COPIA _____
DE _____ CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA
DENOMINADA:

OTORGADA POR _____
"AVICOLA CECILITA AVICESAT
CIA. LTDA.

A FAVOR DE _____

EL _____ -04 DE AGOSTO DEL 2010

PARROQUIA _____

CUANTIA _____ US\$ 20.000,00

MM.

RESOLUCION No. **SC.DIC.A.10. 00336**

Dra. Pilar Guevara Uvidia
INTENDENTA DE COMPAÑÍAS SEDE EN AMBATO ENCARGADA

CONSIDERANDO:

Que se han presentado a este despacho tres testimonios de la escritura pública otorgada ante el Notario **Vigésimo Noveno del Distrito Metropolitano de Quito el 04 de Agosto de 2010**, que contienen la constitución de la compañía **AVICOLA CECILITA AVICESAT CIA. LTDA.**

Que la Unidad Jurídica de Compañías, mediante Memorando Nro. SC.UJ.A.2010.166 de 09 de Septiembre de 2010, ha emitido informe favorable para su aprobación.

En ejercicio de las atribuciones asignadas mediante Resolución SC-INAF-SAF-DNRH-CRH-Q-2010-222 de 6 de septiembre de 2010;

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO.- APROBAR la constitución de la compañía **AVICOLA CECILITA AVICESAT CIA. LTDA.** y disponer que un extracto de la misma se publique, por una vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.

ARTICULO SEGUNDO.- DISPONER: a) Que el Notario antes nombrado, tome nota al margen de la matriz de la escritura que se aprueba, del contenido de la presente resolución; b) Que el Registrador Mercantil o de la Propiedad a cargo del Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía inscriba la referida escritura y esta resolución; y, c) Que dichos funcionarios sienten razón de esas anotaciones; y, d) Cumplido lo anterior, remítase a la Dirección de Registro de Sociedades, la publicación original del extracto publicado en un periódico de amplia circulación en el domicilio principal de la compañía, copia certificada de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, original de los nombramientos inscritos de los administradores y original del formulario 01A del Registro Unico de Contribuyentes.

Comuníquese.- DADA y firmada en Ambato, a **09 SET. 2010**


Dra. Pilar Guevara Uvidia
INTENDENTA DE COMPAÑÍAS SEDE EN AMBATO ENCARGADA

Exp. Reserva 7315324
Nro. Trámite 5.2010.197
AS/



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NUMERO RUC: 1891738982001
RAZON SOCIAL: AVICOLA CÉCILITA AVICESAT CIA. LTDA.
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REPRESENTANTE LEGAL: SANCHEZ TRUJILLO WILMA CÉCILIA
CONTADOR: AL TAMIRANO VILLARROEL KLEVER MANUEL

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 22/10/2010 **FEC. CONSTITUCIÓN:** 22/10/2010
FEC. INSCRIPCIÓN: 08/12/2010 **FECHA DE ACTUALIZACIÓN:** 25/11/2013

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

CRIA DE AVES DE CORRAL

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELLED Parroquia: COTALO Barrio: CENTRO Calle: PRINCIPAL
 Número: S/N Referencia ubicación: FRENTE A LAS OFICINAS DE CNT Email: avicola_cecilita@hotmail.com Web:
 WWW.AVICOLACECILITA.COM.EC Teléfono Trabajo: 032837017 Teléfono Trabajo: 032837018 Celular: 0990645965
DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 **ABIERTOS:** 2
JURISDICCIÓN: \ REGIONAL CENTRO \ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERIAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son ciertos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ello se deriva (Art. 87 Código Tributario, Art. 8 Ley del RUC y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: MAVS011006 Lugar de emisión: AMBATO/AV. MARUJUYA Fecha y hora: 25/11/2013 13:01:48

AVÍCOLA CECILITA AVICESAT CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 Y 2011
 Expresado en dólares

	2010	2011
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	2,144.78	5,576.04
Bancos	94,211.69	158,028.50
Clientes	51,149.32	33,103.66
Provisión Cuentas Incobrables		-331.04
Inventarios	587,462.46	604,103.56
Crédito tributario renta años anteriores	11,935.42	11,935.42
Crédito tributario renta año actual		8,460.58
Seguros prepagados		2,206.39
TOTAL CORRIENTE	746,903.67	823,083.11
ACTIVO FIJO		
No depreciable		
Terreno	33,838.68	584,488.73
Construcciones en curso	56,759.23	
Muebles y enseres	2,966.21	3,171.57
Dep. acum. Muebles y enseres		-296.62
Equipo de oficina	1,139.08	1,139.08
Dep. acum. Equipo de oficina		-113.91
Equipo avícola	188,846.13	254,498.80
Dep. Acum. Equipo avícola		-22,411.08
Maquinaria	5,782.78	5,782.78
Dep. acum. Maquinaria		-578.28
Galpones	117,801.88	145,719.61
Dep. acum. Galpones		-6,704.36
Bodega	301.87	301.87
Dep. acum. Bodega		-15.09
Silos	90,953.03	95,953.03
Dep. acum. Silos		-9,428.63
Equipo de limpieza	447.92	447.92
Dep. acum. Equipo de limpieza		-44.79
Báscula	30,370.00	30,370.00
Dep. acum. Báscula		-3,037.00
Equipo de cocina	1,058.32	1,058.32
Dep. acum. Equipo de cocina		-105.83
Granelero	37,854.06	37,854.06
Dep. acum. Granelero		-3,785.41
Vehículos		101,269.45
Dep. acum. Vehículos		-5,108.45
Equipo de Cómputo y software		5,330.00
Dep. Acum. Eq. Cómputo		-1,628.45
Agotable		
Aves de postura	941,897.53	415,724.46
Aves de levante	105,489.41	437,464.30
TOTAL ACTIVO FIJO	1,615,506.13	2,067,316.08
TOTAL ACTIVO:	2,362,409.80	2,890,399.19

Fuente : AVICESAT CIA. LTDA.
 Preparó: CONTADORA GENERAL

AVÍCOLA CECILITA AVICESAT CÍA. LTDA.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 Y 2011
 Expresado en Dólares

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Proveedores	84.283,79	213.254,03
Décimo tercer sueldo por pagar	188,67	788,66
Décimo Cuarto sueldo por pagar	640,00	1.960,03
Vacaciones	2.706,26	4.603,05
less por pagar		1.308,30
Retenciones por pagar		2.561,94
Préstamos bancarios		190.000,00
Préstamos de accionistas	500,00	30.500,00
Documentos por pagar	2.091,68	
Impuesto a la Renta por pagar	21,72	-
Impuesto a la Renta del ejercicio		18.877,75
15% trabajadores		20.749,57
TOTAL CORRIENTE	90.432,12	484.603,33
PASIVO LARGO PLAZO		
Cuentas por pagar socio	2.261.812,51	2.287.027,56
TOTAL LARGO PLAZO	2.261.812,51	2.287.027,56
TOTAL PASIVO	2.352.244,63	2.771.630,89

PATRIMONIO

Capital suscrito	20.000,00	20.000,00
Utilidades acumuladas		61,91
Capital suscrito no pagado	-9.900,00	
Reserva Legal	3,26	5.000,00
Utilidad del ejercicio	61,91	93.706,39
CAPITAL Y RESERVAS	10.165,17	118.768,30
TOTAL PATRIMONIO	10.165,17	118.768,30
PASIVO Y PATRIMONIO	2.362.409,80	2.890.399,19

Fuente : AVICESAT CÍA. LTDA. Preparó: CONTADORA GENERAL
--

AVÍCOLA CECILITA AVICESAT CÍA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 Y 2011
 Expresado en Dólares

DETALLE	2010	2011
INGRESOS		
Ventas		4,965,939.35
Otros ingresos	95.89	
TOTAL INGRESOS	<u>95.89</u>	<u>4,965,939.35</u>
COSTOS Y GASTOS		
Costos de producción		4,544,495.11
TOTAL COSTOS	-	4,544,495.11
GASTOS		
Gastos Administrativos	9.00	
Gastos Administrativos y de ventas		264,095.89
Gastos financieros		18,871.49
OTROS GASTOS	0.00	146.41
TOTAL GASTOS	<u>9.00</u>	<u>283,113.79</u>
TOTAL COSTOS Y GASTOS	<u>9.00</u>	<u>4,827,608.90</u>
RESULTADO EJERCICIO	<u>86.89</u>	<u>138,330.45</u>

Fuente : AVICESAT CÍA. LTDA. Preparó: CONTADORA GENERAL
--

AVÍCOLA CECILITA AVICESAT CIA. LTDA.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012
 Expresado en dólares

Flujo de Efectivo de Actividades Operativas		
Efectivo recibido de Clientes	4.773.586,82	
Efectivo proveniente de operaciones	<u>4.773.586,82</u>	
Costos de producción	(4.613.590,23)	
Gastos Administrativos y de ventas	165.099,81	
Gastos financieros	(8.070,15)	
OTROS GASTOS	(8.559,57)	
15% trabajadores	(9.714,57)	
Impuesto renta	(8.724,49)	
Reserva	(2.316,62)	
Efectivo neto generado en actividades operativas		287.711,00
Efectivo proveniente de actividades de inversión		
Disminución de Terrenos	517.575,77	
Incremento en Construcciones en Curso	(201.468,84)	
Disminución en Muebles y enseres	76,21	
Disminución en Equipos de oficina	59,08	
Incremento de Galpones	(486.844,85)	
Incremento de Equipos de Limpieza	(2.246,42)	
Decremento de Equipos de Cocina	132,00	
Incremento de Granelero	(46.038,99)	
Incremento de Vehículos	(189.618,55)	
Decremento de Equipos de Computo	1.101,00	
Incremento de Equipo de refrigeración	(543,73)	
Incremento de Equipo de Seguridad	(892,86)	
Decremento de Area de Postura	115.510,92	
Incremento de Aves de Levante	(208.930,31)	
Efectivo neto generado en actividades de inversión		(502.129,57)
Efectivo proveniente de actividades de financiamiento		
Disminución Cuentas por Pagar Socios largo Plazo	(762.121,07)	
Aumento Provisión Jubilación Patronal	61.272,38	
Aumento Provisión Desahucio	7.177,19	
Aumento Capital Suscrito	1.093.800,00	
Aumento Utilidades Acumuladas	1.525,57	
Aumento Reserva Legal	2.254,74	
Disminución Adopción por primera vez NIIF 2010	(116.537,34)	
Disminución Adopción por primera vez NIIF 2011	(69.602,40)	
Efectivo neto generado en actividades de financiamiento		217.769,07
Efectivo proveniente de actividades de eliminación		
Utilidad del Ejercicio	(93.706,39)	
Efectivo neto generado en actividades de eliminación		(93.706,39)
Efectivo neto generado en el Periodo		<u>(90.355,89)</u>
Efectivo al inicio del Periodo		163.604,54
Efectivo al Final del Periodo		<u>73.248,65</u>

ANEXO N° 04

















