



i

ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA,
CONTADORA PÚBLICA – AUDITORA**

**TEMA: “ESTUDIO DEL IMPACTO FINANCIERO POR LA
APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN EMPRESAS DEL SECTOR
FLORÍCOLA DE PICHINCHA”**

**AUTORAS: ASANZA ROMERO, LUISA FERNANDA
DELGADO TOLEDO, MAIBY PRISCILA**

DIRECTOR: DR. BERRONES, AMARO

SANGOLQUÍ

2017



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICADO DE TUTORÍA

Certifico que el trabajo de titulación **"IMPACTO FINANCIERO POR LA APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE PICHINCHA"** realizado por las señoritas **LUISA FERNANDA ASANZA ROMERO Y MAIBY PRISCILA DELGADO TOLEDO**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto permito acreditarlo y autorizar a las señoritas **LUISA FERNANDA ASANZA ROMERO Y MAIBY PRISCILA DELGADO TOLEDO** para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, 24 de julio del 2017

Atentamente,

DR. AMARO BERRONES
Director



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **LUISA FERNANDA ASANZA ROMERO** con cédula de identidad N° 1312717372 Y **MAIBY PRISCILA DELGADO TOLEDO** con cédula de identidad N° 1400854178 declaramos que este trabajo de titulación **“IMPACTO FINANCIERO POR LA APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE PICHINCHA”** ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado el derecho intelectual de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaramos que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ello nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 24 de julio del 2017

Atentamente,

Luisa Fernanda Asanza Romero
C.I.: 1312717372

Maiby Priscila Delgado Toledo
C.I.: 1400854178



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **LUISA FERNANDA ASANZA ROMERO Y MAIBY PRISCILA DELGADO TOLEDO**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” publicar en la biblioteca virtual de la institución, el presente proyecto de titulación “**IMPACTO FINANCIERO POR LA APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE PICHINCHA**” cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 24 de julio del 2017

Atentamente,


Luisa Fernanda Asanza Romero
C.I.: 1312717372


Maiby Priscila Delgado Toledo
C.I.: 1400854178

DEDICATORIA

A mi papá que desde pequeña me enseñó a no darme por vencida y que siempre quiso verme superando mis miedos y sueños, para él, que siempre me cuida desde el cielo.

A mi madre que ha sido un ejemplo para mí y mi hermano y a pesar de cualquier dificultad nos ha sacado adelante con una sonrisa, paciencia y mucho amor.

A mis hermanos, amigos y mi novio que han estado a mi lado luchando conmigo en cada momento difícil, haciéndome entender que los momentos difíciles son solo MOMENTOS.

Luisa Asanza

DEDICATORIA

A mi abuelita que siempre ha estado conmigo brindándome su apoyo desde la distancia, motivándome a nunca rendirme por más difícil que sea la situación.

A mi madre que ha sido mi apoyo fundamental en toda mi vida, enseñándome siempre a seguir adelante, a no caer nunca, que en esta vida todo es posible mientras uno tenga fe y se lo proponga a obtener con sacrificios.

A mi hermano que siempre me ha apoyado en todo momento y a mi sobrina mi mayor motivación pues quiero ser el mejor ejemplo a seguir para ella.

A mi familia y amigos por su apoyo incondicional en los momentos más difíciles, y su preocupación permanente por mí.

Priscila Delgado

AGRADECIMIENTO

A Dios por formar parte esencial de mis días, por aparecer en el momento menos esperado y cambiar mi vida, por permitirme avanzar sin olvidarme que él es la fuente de agua viva y mi mayor amor.

A mi madre Luisa Romero que con su amor y sabios consejos supo hacerme entender que con esfuerzo y dedicación cualquier imposible sólo toma un poco más de tiempo lograr, por su apoyo incondicional que siempre estuvo presente cada segundo a lo largo de mi camino.

A mi hermano Alexy Asanza que ha sido el motor y mi inspiración para levantarme en cada tropiezo, pues es la razón de mis esfuerzos, que con su mirada inocente y sonrisa tímida me ha enseñado cual es verdadero amor de hermanos.

A la universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por ser parte fundamental de mi progreso académico y a los docentes por brindarnos sus conocimientos, en especial al Dr. Amaro Berrones por ser mi guía en esta etapa final de mi ciclo académico, que con mucha paciencia no dudo en enseñarme el verdadero trabajo en equipo, convirtiéndose en un amigo que respetaré y apreciaré mucho por su valor como persona y admiraré por su valor profesional.

Luisa Asanza

AGRADECIMIENTO

A Dios por guiarme en este camino lleno de dificultades y bendiciones, por nunca olvidarme y pese a que estaba sola siempre lo sentía a mi lado.

A la universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por darme la oportunidad de superación profesional y personal, de manera especial a la Unidad de Bienestar Estudiantil por haberme brindado facilidades de estudio y alojamiento, priorizando mi estabilidad económica y emocional con la finalidad de que logre mi meta profesional.

Al Dr. Amaro Berrones por guiarnos en la elaboración de este proyecto de investigación, darnos su apoyo incondicional y con paciencia facilitarnos sus conocimientos profesionales para realizar una investigación con éxito.

Priscila Delgado

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE CUADROS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
ABSTRACT.....	xviii
CAPÍTULO I.....	1
GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Área de influencia	2
1.3. Planteamiento del problema	4
1.4. Justificación e importancia.....	5
1.4.1. Justificación.....	5
1.4.2. Importancia.....	6
1.5. Objetivos	7
1.5.1. Objetivo general	7
1.5.2. Objetivos específicos.....	7
1.6. Hipótesis.....	7
CAPÍTULO II	9
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	9
2.1. Antecedentes de la investigación	9
2.2. Normas Internacional de Contabilidad 18.- Ingresos de actividades ordinarias	10
2.2.1. Alcance.....	10
2.2.2. Medición de los ingresos de actividades ordinarias	11
2.2.3. Identificación de la transacción.....	12
2.2.4. Venta de bienes	12
2.2.5. Prestación de servicios	13

	x
2.2.6. Intereses, regalías y dividendos.....	13
2.2.7. Información a revelar	14
2.3. Norma Internacional de Información Financiera 15.- Ingreso de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes	14
2.3.1. Objetivo.....	14
2.3.2. Alcance.....	15
2.3.3. Reconocimiento.....	15
2.3.4. Medición.....	15
Determinación del precio de la transacción	15
2.3.5. Costos del contrato	16
2.3.6. Presentación	17
2.4. Análisis Colegio de Contadores de Pichincha.....	18
2.5. Analisis implementacion NIIF 15 según Deloitte	34
2.6. Sector florícola	35
2.6.1. Características del producto	36
2.6.2. Producción y variedad en Ecuador	36
2.6.3. Principales mercados.....	37
2.6.4. Rosas frescas	37
2.6.4.1. Principales productos elaborados de rosas y ubicación.....	38
2.6.4.2. Producción nacional de rosas	38
2.6.4.3. Exportaciones de rosas frescas y destinos	39
2.6.5. Las florícolas registradas y ubicadas en la provincia de Pichincha son las siguientes.....	40
Dirigirse a anexo n-1.	40
CAPITULO III.....	41
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
3.1. Desarrollo metodológico	41
3.1.1. Enfoque de la investigación	41
3.1.2. Tipología de investigación	41
3.1.2.1. Por su finalidad.....	41
3.1.2.2. Por las fuentes de investigación	41
3.1.2.3. Por las unidades de análisis	42
3.1.2.4. Por el control de las variables.....	42

3.1.2.5. Por el alcance	42
3.1.3. Técnicas de recolección de datos	42
3.1.3.1. Encuestas.....	42
3.1.3.2. Población.....	44
3.1.3.3. Muestra.....	45
3.1.3.4. Muestreo probabilístico sistemático	47
3.1.4. Procesamiento de la información	50
3.1.4.1. Prueba de chi cuadrado.....	50
CAPITULO IV.....	52
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	52
4.1. Encuestas aplicadas a empresas florícolas de Pichincha.....	52
1. Deficiencias de la NIC 18.	52
2. Motivos de emitir la NIIF 15.....	57
4. Impacto financiero.....	65
4.2. Informe Final de Resultados	66
4.3. Indicadores financieros del año 2015 de empresas florícolas de Pichincha de la muestra seleccionada.....	70
4.3.1. Razones de liquidez.....	70
4.3.1.1. Liquidez corriente.....	70
4.3.2. Razon de solvencia	71
4.3.2.1. Endeudamiento activo	71
4.3.3. Apalancamiento.....	71
4.3.4. Razones de actividad.....	71
4.3.4.1. Rotación de Cartera.....	71
4.3.4.2. Rotación ventas	71
4.3.4.3. Período Medio de Cobro	72
4.3.4.4. Periodo promedio de pago.....	72
4.3.5. Rentabilidad operpatrimonio.....	72
4.3.6. Rentabilidad financiera	72
4.3.7. Utilidad.....	72
4.4. Deficiencias de la NIC 18	144
4.5. Impacto financiero de la NIIF 15	145
CAPITULO V	147

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	147
4.6. Conclusiones	147
4.7. Recomendaciones.....	148
Webgrafía.....	150
Bibliografía	152

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportación de Flores	5
Tabla 2 Año e ingresos para el contrato A y B	29
Tabla 3 Ubicación geográfica de rosas en Ecuador	38
Tabla 4 Ingresos por ventas de bienes.....	52
Tabla 5 Ingresos por activos que producen intereses	53
Tabla 6 Ingreso por activos que producen regalías	54
Tabla 7 Ingreso por activos que producen dividendos	54
Tabla 8 Procedimiento para reconocer ingresos.....	55
Tabla 9 Deficiencias en el tratamiento de ingresos	56
Tabla 10 Adopción NIIF 15	57
Tabla 11 Implementación NIIF 15	58
Tabla 12 Variación bajo NIIF 15	59
Tabla 13 Capacitación personal	60
Tabla 14 Tipo de personal capacitado.....	61
Tabla 15 Ventas nacionales.....	62
Tabla 16 Flores autóctonas.....	63
Tabla 17 Regalías por uso de flores autóctonas	63
Tabla 18 Alianzas estratégicas internacionales	64
Tabla 19 Rubros bajo NIIF 15.....	65
Tabla 20 IR bajo NIIF 15	66
Tabla 21 Resultados de la investigación	68
Tabla 22 Growflowers Producciones S.A.	73
Tabla 23 Guanguilqui Agropecuaria Industrial S.A. GUAISA.....	76
Tabla 24 Mille Fleurs Cia. Ltda.	78
Tabla 25 Unique Rose Farms "Agriecuroses" Cia. Ltda.	80
Tabla 26 Rosaprima Cia. Ltda.....	83
Tabla 27 Flowervillage Cia. Ltda.....	85
Tabla 28 Flores Mágicas Flormagic Cia. Ltda.	88
Tabla 29 Mosflor S.A.....	90
Tabla 30 Agrícola San Andrés del Chaupi S.A.....	93
Tabla 31 Quality Service S.A. Qualisa	95
Tabla 32 Bellaro S.A.....	97
Tabla 33 Flores del Valle S.A. Valleflor.....	100
Tabla 34 Azeriroses S.A.....	102
Tabla 35 Floricentra del Ecuador Cia. Ltda.	104
Tabla 36 Ecuatorian Flower Grunko Cia. Ltda.	106
Tabla 37 Sierraplantas Cia. Ltda.	108
Tabla 38 Callabulbos S.A.....	110
Tabla 39 Rosadex Cia. Ltda.	113
Tabla 40 Picassoroses Cia. Ltda.....	115

Tabla 41 Inversiones Pontetresa S.A.....	117
Tabla 42 Hojaverde Cia. Ltda.	119
Tabla 43 Latinflor S.A.	122
Tabla 44 Dutchflower Control S.A.	124
Tabla 45 Flores Ecuatorianas de Calidad S.A. Florecal.....	126
Tabla 46 Flowers Expression Comercializadora Valorflowers Sociedad Anónima	128
Tabla 47 Flores para el Mundo Flormundo Cia. Ltda.....	131
Tabla 48 Darlingflower S.A.	133
Tabla 49 Merinoroses Cia. Ltda.....	135
Tabla 50 Azaya Gardens Cia. Ltda.	137
Tabla 51 Eqflor Cia. Ltda.....	139
Tabla 52 Flores Verdes S.A. Flordes	141
Tabla 53 Estado de resultados año 2015-2016.....	145
Tabla 54 Análisis financiero a estado de resultados.....	145

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Muestra seleccionada de las Florícolas de Pichincha.....	48
Cuadro 2 Deficiencias NIC 18	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación geográfica de Pichincha.....	2
Figura 2 Clasificación exportaciones ecuatorianas	3
Figura 3 Grupo de ingresos por tipo de exportación	4
Figura 4 Florícolas del Ecuador	6
Figura 5 Exportaciones ecuatorianas de rosas frescas – millones USD.....	39
Figura 6 Exportaciones ecuatorianas de rosas frescas - Toneladas.....	40
Figura 7 Florícolas en los cantones de Pichincha.....	45
Figura 8 Ingresos por ventas de bienes	52
Figura 9 Ingresos por activos que producen intereses.....	53
Figura 10 Ingreso por activos que producen regalías.....	54
Figura 11 Ingreso por activos que producen dividendos.....	55
Figura 12 Procedimiento para reconocer ingresos	56
Figura 13 Deficiencias en el tratamiento de ingresos.....	57
Figura 14 Adopción NIIF 15	58
Figura 15 Implementación NIIF 15.....	59
Figura 16 Variación bajo NIIF 15	60
Figura 17 Capacitación personal	60
Figura 18 Tipo de personal capacitado	61
Figura 19 Ventas nacionales	62
Figura 20 Flores autóctonas	63
Figura 21 Regalías por uso de flores autóctonas.....	64
Figura 22 Alianzas estratégicas internacionales.....	64
Figura 23 Rubros bajo NIIF 15	65
Figura 24 IR bajo NIIF 15.....	66

RESUMEN

Las empresas ecuatorianas para el registro de sus datos contables se regían por las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), hasta que el país decidió adoptar en el año 2006 las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) con la finalidad de que sus estados financieros puedan ser entendidos por parte de terceros en cualquier parte del mundo. Hasta la fecha la norma que establece los procesos para reconocer los ingresos de actividades ordinarias es la NIC 18, sin embargo el IASB y el FASB emitieron una nueva normativa, la NIIF 15, que será de aplicación obligatoria a partir del año 2018 y su adopción anticipada a esta fecha es válida. La NIIF 15 “Ingresos procedentes de contratos con clientes” indica los lineamientos específicos que aplicarán las empresas para presentar información útil sobre la naturaleza, importe, calendario e incertidumbre de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que surgen de un contrato con un cliente. Ecuador cuenta con 18 sectores que contribuyen a la economía ecuatoriana, entre ellos está el sector florícola, hasta el año 2016 este sector es el cuarto en contribuir grandes cantidades de dinero al país, presentando crecimiento hasta la fecha. Las florícolas ecuatorianas están ubicadas en sus diferentes provincias, con una mayor concentración en Pichincha; es por ello que el proyecto de estudio se realizara en esta provincia para determinar el impacto financiero ocasionado por la NIIF 15, a través de un estudio empírico, utilizando un método deductivo, recolectando información a través de encuestas personales, y análisis financiero, que permitieron evidenciar que este sector fue afectado por la norma en un mínimo porcentaje.

PALABRAS CLAVE:

ESTADOS FINANCIEROS

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

GASTOS

UTILIDAD

FLORICOLAS

ABSTRACT

The Ecuadorian companies for the recording of their accounting data were governed by the Ecuadorian Accounting Standards (NEC), until the country decided in 2006 to adopt the International Accounting Standards (IAS) and International Financial Reporting Standards (IFRS) with the purpose of which its financial statements can be understood by third parties in any part of the world. To date, the standard that establishes the processes for recognizing income from ordinary activities is IAS 18, however, the IASB and the FASB issued a new standard, IFRS 15, which will be mandatory from 2018 and its adoption Anticipated at this date is valid. IFRS 15 "Income from Client Contracts" indicates the specific guidelines that companies will use to present useful information about the nature, amount, timing and uncertainty of revenue from ordinary activities and cash flows arising from a contract with a customer. Ecuador has 18 sectors that contribute to the Ecuadorian economy, among them is the flower sector, until 2016 this sector is the fourth to contribute large amounts of money to the country, presented growth to date. The Ecuadorian floricultural plants are located in their different provinces, with a greater concentration in Pichincha; This is why the study project will be carried out in this province to determine the financial impact of IFRS 15, through an empirical study, using a deductive method, collecting information through personal surveys, and financial analysis, which allowed Evidence that this sector was affected by the standard in a minimum percentage.

KEYWORDS:

FINANCIAL STATEMENTS

ORDINARY ACTIVITIES INCOME

EXPENSES

UTILITY

FLORICOLAS

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes

El sector florícola es una de las industrias más fuerte el país. Está conformada por la producción y cultivo de flores, entre las cuales existen rosas, flores de verano, tropicales, entre otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda en todo el mundo. Según (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2015) “en la actualidad las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables”. Pichincha es una de las provincias con mayor concentración de fincas, la cual abre posibilidades de trabajo a la población generando dinamización en la economía del país.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) conjuntamente con el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB) emitieron la Norma de Información Financiera 15 el 28 mayo de 2014, la cual se aplicara de manera obligatoria a partir del 1 de enero de 2018 según la norma y se permite su aplicación anticipada revelando este hecho, dicha norma reemplazará en su totalidad a la norma internacional de contabilidad NIC 18, la cual tenía limitaciones en temas importante de los ingresos de actividades ordinarias.

La NIIF 15 establece el nuevo modelo de reconocimiento de ingresos derivados de contratos con clientes; además ha sido calificada por algunas empresas internacionales como “la joya de la corona” del esfuerzo de convergencia contable según (Deloitte, 2015), ya que permitirá comparar de forma globalizada una magnitud muy relevante como la cifra de negocios.

1.2. Área de influencia



Figura 1 Ubicación geográfica de Pichincha

Fuente: (Gobierno de Pichincha, 2015)

El área de influencia geográfica donde se desarrollará el proyecto será en empresas del sector florícola de la provincia de Pichincha.

La provincia de Pichincha se encuentra ubicada al norte del país, en la región Sierra. Su capital es Quito, fundada el 6 de diciembre de 1534, además de ser la ciudad más poblada de su región, ya que de acuerdo a los resultados del censo realizado en el año 2010 la población de la provincia de Pichincha es de 2.576.287. Limita al norte con Imbabura y Esmeraldas, al sur con Cotopaxi, al este con Sucumbíos y Napo; y al Oeste con Santo Domingo de los Tsáchilas. (Gobierno de Pichincha, 2015).

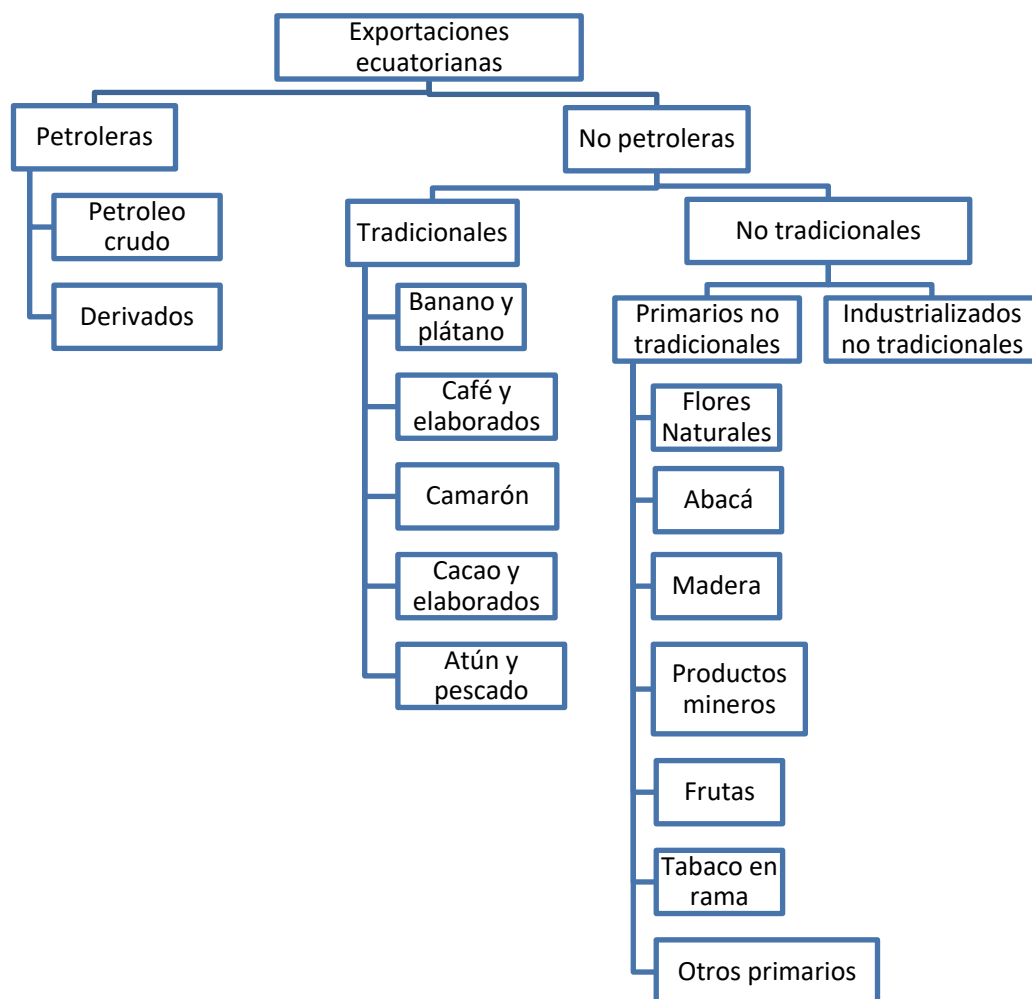


Figura 2 Clasificación exportaciones ecuatorianas

Dentro de los ingresos ecuatorianos están las exportaciones, las cuales están estructuradas según indica la figura 2. Según datos de (Banco Central del Ecuador, 2017) los ingresos recibidos por productos tradicionales para el año 2016 son US \$6,457,268.00 representado a los ingresos de la balanza comercial, seguido por los ingresos petroleros US \$5,459,169.00 y no tradicionales US \$4,881,229.00. En el 2016 el sector florícola tuvo la mayor participación dentro de los productos no tradicionales primarios contribuyendo con US \$802,461.00.

Las empresas del sector florícola han sido reconocidas por ser muy rentables, aunque riesgosas, ya que decenas de fincas se crean cada año y a su vez van desapareciendo varias por diferentes razones. La provincia con más empresas del sector florícola es Pichincha, siendo Tabacundo y Cayambe, los dos cantones del

norte que concentran la mayor parte de la producción de flores ecuatorianas. (Cueva, 2016)

De acuerdo al artículo 294 indica que “El Superintendente de Compañías determinará mediante resolución los principios contables que se aplicarán obligatoriamente en la elaboración de los balances de las compañías sujetas a su control” (Ley de Compañías, 1999). En base a este artículo se emitió la (Resolución No. 06.Q.ICI.004, 2006) indicando la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y estableció que su “aplicación será obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009”. Posteriormente el superintendente emitió la (Resolución No. ADM 08199, 2008) Indicando prórroga para la adopción de estas normas internacionales, por lo que elaboró un cronograma de aplicación obligatoria de Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” por parte de las compañías y entes sujetos a control.

1.3.Planteamiento del problema

Plantear el problema “no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, pág. 36).

La Norma de Información Financiera “NIIF” 15 se aplicará a partir del 1 de enero de 2018 reemplazando a la Norma Internacional de Contabilidad “NIC” 18; ya que está dentro de su contenido referente al tratamiento de los ingresos daba espacio al criterio personal provocando información financiera alejada a la realidad de la empresa.



Figura 3 Grupo de ingresos por tipo de exportación

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, los ingresos generados por las exportaciones según los grupos de productos en el año 2016, los productos tradicionales aportan el mayor valor con una participación del 38%, continuando con los petroleros 33% y los productos no tradicionales 29%. El sector florícola tiene una participación del 49% dentro de los productos no tradicionales primarios aportando económicamente a la economía ecuatoriana y convirtiéndose en fuente generadora de trabajo.

1.4. Justificación e importancia

1.4.1. Justificación

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) conjuntamente con el FASB emitió la NIIF 15 el 28 mayo del 2014, la cual entrará en vigor el 1 de enero de 2017 y de aplicación obligatoria desde el 1 de enero de 2018, la misma que reemplazará en su totalidad a la norma internacional de contabilidad NIC 18. Esta nueva normativa establece el nuevo modelo de reconocimiento de ingresos derivados de contratos con clientes, ya que permitirá comparar de forma globalizada una magnitud muy relevante como la cifra de negocios.

Tabla 1

Exportación de Flores

Año	Exportación de Flores En miles de dólares	Variación
2012	US \$713.502,08	
2013	US \$830.250,57	16,36%
2014	US \$918.242,00	10,60%
2015	US \$819.939,10	-10,71%
2016	US \$802.461,25	-2,13%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

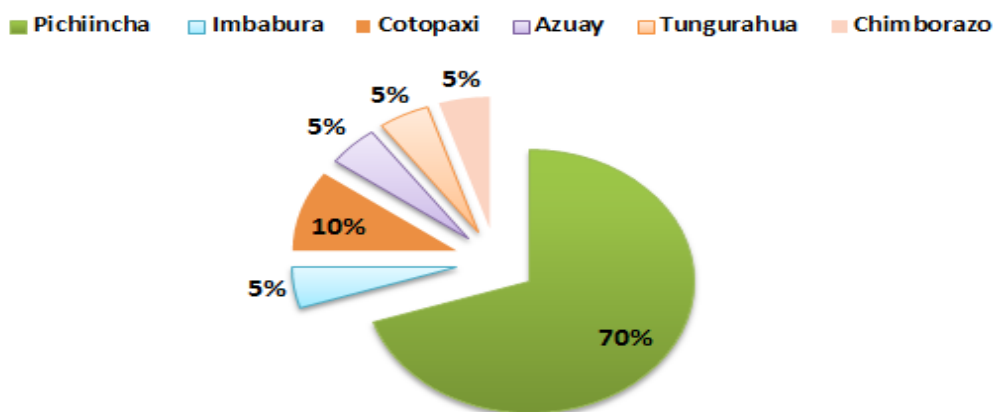


Figura 4 Florícolas del Ecuador

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2016)

Según (Banco Central del Ecuador, 2017) Tabla 1, las florícolas ecuatorianas desde el año 2012 han presentado un incremento del 28.7% en sus exportaciones hasta el año 2014. Para el año 2015 y 2016 las mismas han disminuido en un 13% sin embargo pese a esta situación este sector es un rubro importante dentro de las exportaciones ya que las flores es el principal producto de exportación dentro de los productos primarios no tradicionales. Las florícolas están concentradas en su mayoría en la provincia de Pichincha con una concentración del 70% a nivel del país según figura 4, siendo Tabacundo y Cayambe los cantones con concentración mayoritaria dentro de la producción de flores.

1.4.2. Importancia

La Norma Internacional de Información Financiera “NIIF” 15 establece el tratamiento que se debe dar a los ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes y como estos se deben presentar en los estados financieros. Esta normativa busca mejorar la información financiera a presentar por parte de las empresas a sus usuarios, facilitando su comprensión.

Con el análisis que se realizará a las florícolas de la provincia de Pichincha se determinará el impacto financiero que estas tendrán al implementar la NIIF 15, puesto que este sector es dinámico y generador de fuentes de empleo. Según. (IASB, 2014) El nuevo modelo para reconocer ingresos es un dato importante para los

usuarios de los estados financiero, para evaluar la situación que están atravesando las empresas y el rendimiento financiero obtenido con el nuevo reconocimiento.

1.5.Objetivos

El objetivo es “lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, pág. 37)

1.5.1. Objetivo general

Realizar un estudio sobre el impacto financiero por la aplicación de la NIIF 15 ingresos ordinarios a las empresas del sector florícola de la provincia de Pichincha.

1.5.2. Objetivos específicos

- Analizar los resultados obtenidos en los estados financieros correspondientes a los periodos desde el 2013 al 2016 y la variabilidad que los mismos han presentado en cada periodo.
- Analizar la normativa vigente correspondiente al tratamiento de los ingresos y sus deficiencias en la aplicación.
- Determinar el impacto financiero que se originará en los ingresos de las compañías florícolas aplicando la nueva normativa.

1.6.Hipótesis

La hipótesis “es una proposición que puede ser puesta a prueba para determinar su validez. Siempre lleva a una prueba empírica; es una pregunta formulada de tal modo que se puede prever una respuesta de alguna especie” (Tamayo, 2004, pág. 32)

Para el proyecto de investigación, la hipótesis sería:

H1: La aplicación de la NIIF 15 ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, provocará cambios significativos en los resultados de los estados financieros de las florícolas de Pichincha.

H0: La aplicación de la NIIF 15 ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, no provocará cambios significativos en los resultados de los estados financieros de las florícolas de Pichincha.

CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes de la investigación

Según (IASB, 2016) La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board) es un organismo independiente del sector privado que desarrolla y aprueba las Normas Internacionales de Información Financiera. El IASB se constituyó en el año 2001 para sustituir al Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC). De acuerdo a (Olivares, 2009, pág. 119) en 1972 se reemplazó la Junta de principios contables (APB) por la Junta de Normas de Contabilidad Financiera (Financial Accounting Standards Board, FASB), la cual es un organismo profesional contable de los Estados Unidos, cuya finalidad es emitir normas consistentes, que indican la naturaleza, función y límites de la información financiera.

Durante el año 2002 el IASB y el FASB trabajan en un programa conjunto para mejorar las normas respectivas y posibilitar su convergencia de la información financiera. Desde el año 2006 realizan un trabajo conjunto de mejorar y alinear sus Marcos Conceptuales, con el fin de realizar normas de alta calidad que contribuyan al libre flujo de los capitales en mercados de todo el mundo; y en el año 2008 forman el Grupo Asesor sobre Crisis Financieras (FCAG) para formular una respuesta conjunta ante la crisis. (IFRSF, 2013, pág. 4)

El IASB conjuntamente con el FASB emitieron la NIIF 15 ingresos ordinarios derivados de contratos con clientes el 28 mayo de 2014, la cual entrará en vigor el 1 de enero de 2017 y de aplicación obligatoria desde el 1 de enero de 2018 de acuerdo a la superintendencia de compañías del Ecuador, dicha norma reemplazará en su totalidad a la norma internacional de contabilidad NIC 18, la cual tenía limitaciones en temas importante de los ingresos de actividades ordinarias. (Deloitte, 2014, pág. 7)

El sector florícola tiene una de las industrias más fuerte en nuestro país. Está conformada por la producción y cultivo de flores, entre las cuales tenemos rosas, flores de verano, tropicales, entre otras. Tienen un micro clima y luminosidad que le

permiten tener características únicas como son: tallos gruesos, botones con colores vivos y mayor durabilidad. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda en todo el mundo. En la actualidad las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables. Pichincha es una de las provincias con mayor concentración de fincas, la cual abre posibilidades de trabajo a la población generando dinamización en la economía del país. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2015)

2.2. Normas Internacional de Contabilidad 18.- Ingresos de actividades ordinarias

Según (IFRS Foundation, 2013) El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad emitió la NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias en diciembre de 1993. Esta norma establece que los ingresos son definidos como incrementos en los beneficios económicos, originados durante un periodo contable, en forma de incremento o entradas de valor de los activos, o como disminución de pasivos. Los ingresos comprenden las ganancias y los ingresos por actividades ordinarias.

2.2.1. Alcance

De acuerdo a esta norma las transacciones y sucesos a contabilizarse como ingresos por actividades ordinarias son:

- Venta de bienes;
- Prestación de servicios
- Uso por parte de terceros, de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías y dividendos.

Los ingresos provenientes del uso de activos de la entidad por parte de terceros son:

- Intereses—cargos por el uso de efectivo, de equivalentes al efectivo o por el mantenimiento de deudas para con la entidad;
- Regalías—cargos por el uso de activos a largo plazo de la entidad, tales como patentes, marcas, derechos de autor o aplicaciones informáticas; y

- Dividendos–distribuciones de ganancias a los poseedores de participaciones en la propiedad de las entidades,

No son considerados como ingresos procedentes de actividades ordinarias:

- Contratos de arrendamiento financiero
- Dividendos producto de inversiones financieras llevadas por el método de la participación
- Contratos de seguro bajo el alcance de la NIIF 4 Contratos de Seguros.
- Cambios en el valor razonable de activos financieros y pasivos financieros, o su disposición.
- Cambios en el valor de otros activos corrientes.
- Reconocimiento inicial y cambios en el valor razonable de los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola.
- Reconocimiento inicial de los productos agrícolas
- Extracción de minerales en yacimientos. (IFRSF, 2013)

2.2.2. Medición de los ingresos de actividades ordinarias

Se medirán al valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la entidad pueda otorgar. También se puede considerar a dichos ingresos como la cantidad de efectivo o equivalentes al efectivo, recibidos o por recibir, aunque dicho valor razonable puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo cobrada o por cobrar. (IFRS Foundation, 2013)

Cuando una entidad realiza una transacción financiera con su cliente, el valor razonable de la contrapartida se determinará por medio del descuento de todos los cobros futuros, utilizando la tasa de interés imputada que mejor se pueda determinar:

- La tasa vigente para un instrumento similar cuya calificación crediticia sea parecida a la que tiene el cliente que lo acepta
- La tasa de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos.

En estos casos se reconoce al ingreso de actividades ordinarias por interés a la diferencia entre el valor razonable y el importe nominal de la contrapartida.

Cuando se intercambien bienes o servicios por otros de naturaleza similar, no se considerará como una transacción que produce ingresos de actividades ordinarias; y en caso de intercambiar bienes o servicios de naturaleza diferente, este si produce ingresos de actividades ordinarias; y se los debe medir por su valor razonable ajustado por cualquier equivalente transferido en la operación. (IFRS Foundation, 2013)

2.2.3. Identificación de la transacción

Es necesario aplicar el criterio de reconocimiento por separado a los componentes identificables de una única transacción, para poder reflejar la sustancia de la operación. Aunque el reconocimiento se podrá aplicar a dos o más transacciones conjuntamente cuando las mismas están ligadas de manera que el efecto comercial no puede ser entendido sin referencia al conjunto completo de transacciones. (IFRS Foundation, 2013)

2.2.4. Venta de bienes

Las condiciones que deben cumplir las ventas de bienes para considerarse como ingresos por actividades ordinarias son las siguientes:

- La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
 - La entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
 - El importe puede medirse con fiabilidad;
 - La entidad puede recibir los beneficios económicos asociados con la transacción
 - Los costos incurridos, o por incurrir, pueden ser medidos con fiabilidad.
- (IFRSF, 2013)

2.2.5. Prestación de servicios

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación final del periodo sobre el que se informa. (IFRS Foundation, 2013)

El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse
- Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción
- El grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa,
- Los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla

Los ingresos de actividades ordinarias se reconocerán sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad. (IFRSF, 2013)

2.2.6. Intereses, regalías y dividendos

De acuerdo a (IFRS Foundation, 2013) los ingresos de actividades ordinarias derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que producen intereses, regalías y dividendos deben ser reconocidos de acuerdo a las bases establecidas, siempre que:

- Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción;
- El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda ser medido de forma fiable.

Los ingresos de actividades ordinarias deben reconocerse de acuerdo con las siguientes bases:

- Los intereses deberán reconocerse utilizando el método del tipo de interés efectivo
- Las regalías deben ser reconocidas utilizando la base de acumulación (o devengo), de acuerdo con la sustancia del acuerdo en que se basan; y
- Los dividendos deben reconocerse cuando se establezca el derecho a recibirlos por parte del accionista. (IFRSF, 2013)

2.2.7. Información a revelar

Una entidad revelará:

- Las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias, incluyendo los métodos utilizados para determinar el grado de realización de las operaciones de prestación de servicios.
- La cuantía de cada categoría significativa de ingresos de actividades ordinarias, reconocida durante el periodo, con indicación expresa de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de:
 - Venta de bienes;
 - La prestación de servicios;
 - Intereses;
 - Regalías;
 - Dividendos
- El importe de los ingresos de actividades ordinarias producidos por intercambios de bienes o servicios (IFRSF, 2013)

2.3. Norma Internacional de Información Financiera 15.- Ingreso de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes

2.3.1. Objetivo

Establecer los parámetros que deben aplicar las entidades para presentar información de calidad a los usuarios de los estados financieros acerca de la naturaleza, importe, calendario e incertidumbre de los ingresos provenientes de actividades ordinarias y flujos de efectivo que se crean a partir de los contratos con los clientes.

2.3.2. Alcance

Las entidades no aplicaran esta norma en los siguientes casos:

- Contratos de arrendamiento
- Contratos de seguro
- Instrumentos financieros y otros derechos u obligaciones contractuales
- Intercambios no monetarios entre entidades en la misma línea de negocios (IASB, 2014)

2.3.3. Reconocimiento

Las entidades registraran el contrato con clientes que forman parte de esta norma una vez que se hayan cumplido los siguientes parámetros:

- Las partes del contrato han aprobado el contrato
- La entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- La entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- El contrato tiene fundamento comercial

Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que crean derechos y obligaciones exigibles. La exigibilidad de los derechos y obligaciones de un contrato es una cuestión del sistema legal. Los contratos pueden ser escritos, orales o estar implícitos en las prácticas tradicionales del negocio de una entidad. (IASB, 2014)

2.3.4. Medición

Cuando (o a medida que) una obligación de desempeño se satisface, una entidad reconocerá como ingresos de actividades ordinarias el importe del precio de la transacción que se asigna a esa obligación de desempeño. (IASB, 2014)

Determinación del precio de la transacción

El precio de la transacción es el importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios

comprometidos con cliente, excluyendo los importes recaudados en nombre de terceros. (IASB, 2014)

La naturaleza, calendario e importe de la contraprestación a que se ha comprometido el cliente afecta a la estimación del precio de la transacción. Al determinar el precio de la transacción, una entidad considerará los efectos de todos los siguientes aspectos:

- Contraprestación variable y sus limitaciones
- Existencia de un componente de financiación significativo en el contrato
- contraprestaciones distintas al efectivo y
- contraprestación por pagos a realizar al cliente (IASB, 2014)

A efectos de determinar el precio de la transacción, una entidad asumirá que los bienes o servicios se transferirán al cliente según el compromiso y de acuerdo con el contrato existente y que el contrato no se cancelará, renovará o modificará. (IASB, 2014)

2.3.5. Costos del contrato

Costos incrementales de la obtención de un contrato

Una entidad reconocerá como un activo los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente si la entidad espera recuperar dichos costos. (IASB, 2014)

Los costos incrementales de obtener un contrato son los costos que en que incurre una entidad para obtener un contrato con un cliente en los que no habría incurrido si el contrato no se hubiera obtenido (por ejemplo, una comisión de venta). (IASB, 2014)

Los costos de obtener un contrato en los que se habría incurrido independientemente de si se obtuvo el contrato o no, se reconocerán como un gasto. (IASB, 2014)

2.3.6. Presentación

Para lograr el objetivo de esta norma, una entidad revelará información cualitativa y cuantitativa sobre los siguientes aspectos:

- Sus contratos con clientes
- Los juicios significativos, y cambios en dichos juicios, realizados en aplicación de esta Norma a dichos contratos
- Los activos reconocidos por los costos para obtener o cumplir un contrato con un cliente

Una entidad no necesita revelar información de acuerdo con esta Norma si ha proporcionado información de acuerdo con otra Norma. (IASB, 2014)

Contratos con clientes

Una entidad revelará todos los importes siguientes para el periodo de presentación, a menos que dichos importes se presenten por separado en el estado del resultado integral de acuerdo con otras Normas:

- Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, que la entidad revelará por separado de sus otras fuentes de ingresos de actividades ordinarias; y
- Cualquier pérdida por deterioro de valor reconocida (de acuerdo con la NIIF 9) sobre cualquier cuenta por cobrar o activos del contrato que surgen de los contratos de una entidad con clientes, que revelará por separado de las pérdidas por deterioro de valor de otros contratos. (IASB, 2014)

Saldos del contrato

Una entidad revelará la siguiente información:

- Los saldos de apertura y cierre de las cuentas por cobrar, activos del contrato y pasivos del contrato procedentes de contratos con clientes, si no se presentan o revelan por separado;
- Ingresos de actividades ordinarias reconocidos en el periodo de presentación que se incluyeron en el saldo del pasivo del contrato al comienzo del periodo; e (c) ingresos de actividades ordinarias reconocidos en el periodo de presentación procedentes de obligaciones de desempeño que se satisfacen (IASB, 2014)

2.4. Análisis Colegio de Contadores de Pichincha

Según (Colegio Contadores de Pichincha, 2017) los principales tipos de negocios afectados se mencionan a continuación y se realiza una comparación entre la NIC 18 y NIIF 15.

Trascendencia de la NIIF 15: Efectos de aplicación de la nueva norma de Ingresos por clases de negocios.

La NIIF 15 Ingresos Originados por Contratos con clientes, Introducirá un cambio enorme y un difícil desafío para casi toda compañía.

¿Qué tipo de negocios sufrirán afectación?

Para algunas empresas, el impacto de las nuevas normas en el reconocimiento será mínimo y simplemente continuarán con el reconocimiento de ingresos igual que antes.

Sin embargo, algunas empresas podrán enfrentarse retos difíciles con el fin de aplicar las nuevas normas. Los mayores retos serán principalmente en las áreas que no están definidas de forma muy precisa por la NIC 18 y otras normas relacionadas.

A diferencia de orientación existente, la NIIF 15 da mucho menos espacio para nuestras propias decisiones contables y específicas muchas alternativas originadas en el medio contractual.

El mayor impacto probablemente se origina en:

- Si se reconoce el ingreso en el tiempo (diferencia entre los periodos durante la duración del contrato) o en un punto de tiempo (al finalizar).

Si el ingreso se va a reconocer en el tiempo.

- ¿Cómo debería la empresa medir su avance hasta su terminación? (anteriormente “grado de avance”).
- ¿Cómo podrán reconocer las compañías los ingresos procedentes en ofertas de paquetes promocionales (con varios resultados esperados), en que caso se debe dividir el contrato en varios componentes?
- ¿Cómo las empresas enfrentarán las modificaciones de los contratos?
- ¿Cómo las empresas estimarán los costos del contrato, incluyendo el costo de obtener dicho contrato, serán estos considerandos como costos a pérdidas y ganancias, o se podrán capitalizar y diferir?
- ¿Hay algunos componentes de financiación en el contrato, en caso afirmativo, como determinar el valor temporal del dinero? ¿Qué revelaciones debe hacer las empresas, tienen toda la información apropiada y pertinente? (Colegio Contadores de Pichincha, 2017)

Tipos de negocios principalmente afectados por la NIIF 15

Telecomunicaciones (identificando las obligaciones de desempeño individual y la asignación de precios a cada componente de la transacción) (Parte 1)

Fabricantes (Modificaciones de los contratos) (Parte 2)

Bienes raíces y desarrollo de la propiedad (Ingresos en el tiempo / en un punto de tiempo)

El desarrollo de software y la tecnología (La división del contrato en dos obligaciones separadas)

1. Negocio de las Telecomunicaciones.

La industria de las telecomunicaciones es un ejemplo típico de afectación debido al gran número de clientes, diversos tipos de contratos y una variedad de ofertas (por ejemplo, inscribirse en el plan anual y obtener teléfono de forma gratuita)

Por lo tanto, el reto principal consistirá en dividir las ofertas y agruparlas en obligaciones de desempeño individuales, asignado el precio a cada transacción.

Además, los ingresos por las obligaciones de desempeño individual podrían ser reconocidos en el tiempo (por ejemplo, la entrega de un equipo), o en el punto de tiempo (por ejemplo. 2 años del plan de suscripción).

En virtud de la NIC 18, muchos operadores de telecomunicaciones proporcionan equipos a los clientes y los que trataban como “costos de comercialización” o los costos para la obtención de un cliente.

Bajo NIIF 15, esto no está permitido, la NIIF 15 requiere la asignación del precio de la transacción a cada obligación de desempeño individual.

En este caso, los operadores de telecomunicaciones deben asignar el precio total del contrato entre los ingresos de la venta del equipo y el servicio de plan mensual.

Como resultado, existen cambios en la medición de ingresos, ya que bajo NIIF 15, el ingreso se reconoce antes de lo que se aplicaba según la NIC 18.

Otra consecuencia de este tratamiento es que el reconocimiento de ingresos no será análogo a la correspondiente facturación mensual a los clientes. Ya que habrá algunas cuentas de diferimiento involucradas.

Esto es realmente un reto porque su implementación requerirá cambios significativos en los sistemas de TI, por lo que los sistemas TI deberán calcular y reservar la cantidad de los ingresos reconocidos de forma automática cada mes.

Otros desafíos en la industria de las telecomunicaciones son:

- **Las modificaciones del contrato:**

Que sucede cuando los clientes modifican sus contratos con los operadores, por ejemplo- cambian la cantidad de minutos de prepago o añaden nuevos servicios.

En este caso, será necesario evaluar si tal cambio se contabilizará de forma retrospectiva (de una sola vez de ajuste) o de forma prospectiva (como un ajuste de “poner al día” a los ingresos futuros), o incluso como un contrato separado. NIIF 15

contiene reglas más precisas que la NIC 18, que puede desencadenar un gran cambio en los sistemas de contabilidad.

- **Valor del dinero en el tiempo y tasas de descuento:**

NIIF 15 define estrictamente el “componente de financiamiento” y requiere que se presente como un componente separado de los ingresos. Como resultado, tal vez tendría que incorporar cuidadosamente el valor del dinero en el tiempo en algunos casos a lo largo plazo de haberlos recibidos, o contratos pagados después de más de 12 meses.

- **Los costos relacionados con la obtención de un cliente:**

Cualquier negocio, no solo las telecomunicaciones, paga los llamados “bonos de cumplimiento” o comisiones para la obtención de un cliente. Antes, estos costos se cargaban a gastos normalmente y se reconocen en el resultado del ejercicio.

Sin embargo, La NIIF 15 requiere la capitalización de ellos y reconocerlos en resultados en línea con el reconocimiento de ingresos. ¿Cómo los operadores de telecomunicaciones van a hacer eso? ¿Cuál será el patrón de estos costos como gastos en el largo plazo?

2. Negocios industriales

Si usted fabrica artículos similares en grandes cantidades llamados también en serie, que no son demasiado específicos, y con un largo período de producción puede verse afectado por la NIIF 15.

Lo que debemos observar es:

- En caso de reconocer los ingresos en el tiempo o en un punto de tiempo.
Si es en base del tiempo ¿Cómo se va a medir el proceso hacia la finalización?
- ¿Cómo se debe tener en cuenta las modificaciones de los contratos, por ejemplo, para la distribución de envíos adicionales de productos?
- ¿Proporciona descuentos posteriores a la entrega? ¿Existe descuentos por metas? ¿Hay bonificaciones anuales a clientes en base a volúmenes total de

órdenes durante el año? Entonces es probable que este afectado por la NIIF 115.

- ¿En caso de que dividir su contrato en más obligaciones de desempeño? Este podría ser el caso cuando se proporciona algún periodo de garantía para sus productos. ¿La garantía debe ser contabilizada por separado? ¿Están proporcionando cualquier otro servicio para el producto?
- ¿Cuándo se contraen ciertos gastos para obtener un contrato, como bonificaciones al equipo de ventas? Tal vez debería ser reconocido durante el tiempo, y no como gasto de forma inmediata como antes.

Ejemplo de modificaciones del contrato

Vell Computer, es fabricante de equipos informáticos, efectúa un contrato con un Ministerio para la entrega de 300 computadoras para el precio total de US \$600,000.00 (US \$2,000.00 por equipo)

Debido a trabajos de preparación necesarios, el Ministerio se compromete a recibir las computadoras en 3 entregas separadas durante los próximos tres meses (100 computadoras en cada entrega). Después de que se hizo la primera entrega, el Ministerio y Vell Computer propone modificar el contrato. Vell Computer suministrará 200 computadoras adicionales (500 en total).

¿Cómo debe reconocer Vell Computer la recaudación de este contrato al año finalizado del 31 de diciembre del 20X6 si:

- **Escenario 1:** El precio de 200 computadoras adicionales se acordó en US \$388,000.00 siendo US \$1,940.00 el precio por equipo. Vell Computer proporciona un descuento por volumen de 3% para la entrega adicional que refleja los descuentos por volumen normales previstas en los contratos similares con otros clientes.
- **Escenario 2:** El precio de 200 computadoras adicionales se acordó en US \$280,000.00 siendo US \$1,400.00 el precio por equipo. Vell Computer proporcionada un descuento del 30% para la entrega adicional, ya que espera que el futuro mayor pedidos del Ministerio (no existe ningún acuerdo previo todavía).

A partir del 31 de diciembre de 2016, Vell Computer ha entregado 400 computadoras (300 tal como se acordó inicialmente y 100 en virtud de la modificación del contrato).

Bajo la óptica de La NIC 18

Por definición de ingreso de acuerdo con la NIC 18, los ingresos se reconocen en el momento de la entrega, bajo el valor razonable de la contraprestación recibida por las computadoras, sin considerar la cantidad de los escenarios futuros.

Dentro de la NIC 18 no se pretende examinar si la entrega adicional independientemente refleja precios de venta o considerar el “carácter comercial”, “precios de transparencia”, “precios de dumping”.

Los ingresos para el año terminado el 31 de diciembre de 2016:

- **Escenario 1:** US \$600,000.00 (las primeras 300 computadoras) + US \$194,000.00 (100 equipos adicionales entregados) = US \$794,000.00 (400 para todos los equipos entregados).
- **Escenario 2:** US \$600,000.00 (las primeras 300 computadoras) + US \$140,000.00 (100 equipos adicionales) = US \$740,000.00 (400 para todos los equipos ya entregados).

Bajo la óptica de la NIF 15

En éste caso, el contrato adicional representa modificación típica de un contrato, tanto la cantidad de computadoras y los cambios en el total de los precios facturados, también. NIIF15 especifica con precisión cómo presentar las modificaciones del contrato.

Hay dos tipos básicos de modificación del contrato:

1. Modificación del contrato si es un contrato separado

Se deben cumplir 2 criterios:

- Los bienes y servicios adicionales en la modificación deben ser distintos de los bienes o servicios del contrato original. En ambos escenarios, esto se

cumple, las computadoras adicionales son bastantes distintas de los equipos originales.

- El monto de la compensación prevista para los productos adicionales/ servicios debe reflejar el precio de venta individual de estos productos/ servicios.

2. Modificación del contrato que no es un contrato separado

Si no se cumple los criterios anteriores (o uno de ellos no se cumple), entonces la modificación del contrato no corresponde a un contrato separado y la contabilización depende de un análisis más detallado. Llegamos a la conclusión de que los bienes adicionales son distintos, al contrato principal si la contraprestación adicional refleja sus precios de venta independiente.

- **Escenario 1:** 3% de descuento en la entrega adicional.

El precio de los computadores adicionales de hecho refleja su precio de venta independiente, porque Vell Computer normalmente proporciona un 3% de descuento por volumen.

Por lo tanto, esta modificación del contrato se contabiliza como un contrato separado y los ingresos para el año 2016 (400 computadores entregados) es: US \$600,000.00 del contrato de 300 computadoras; US \$194,000.00 de la modificación del contrato para 100 equipos adicionales entregados.

Por lo tanto, los ingresos totales para el año 20X6 son de US \$794,000.00 exactamente basado en la NIC18.

- **Escenario 2:** 30% de descuento en la entrega adicional

En este caso, está claro que el precio de los equipos adicionales no refleja sus precios de venta independiente, ya que el 30% de descuento es excepcional y atado al contrato global con el Ministerio. Esto significa que el segundo criterio no se cumple. Como resultado, la modificación del contrato en NO es un contrato separado, sino que se incluye en el contrato original.

En este caso, como los productos adicionales son distintos, es necesario tener en cuenta lo que se eliminaría en el contrato original y se definiría uno nuevo. Se tiene que reconocer los ingresos procedentes de la entrega ya realizada antes de la modificación del contrato original. Para el resto de los bienes del contrato original y los productos adicionales, se reconoce por el importe total de los ingresos:

- La parte del contrato original que no ha sido reconocido como ingreso todavía (en otras palabras, los bienes que todavía no se han entregado); más
- El acuerdo en la modificación del contrato.

Es necesario destinar esta cantidad a las obligaciones de desempeño individuales o equipos individuales en este caso.

En el escenario 2, la modificación del contrato se hizo después de la primera entrega, por lo tanto, Vell Computer debe reconocer los ingresos para los 100 equipos con el contrato inicial;

100 computadoras x US \$2,000.00 por equipo = US \$200,000.00

El precio total de la transacción asignada después de la modificación del contrato es:

a)	b)	c)
<p>US \$400,000.00 considerando la parte correspondiente al contrato original relacionado con computadoras entregadas 200 (300 por el contrato menos 100 ya entregada; 2.000 por unidad)</p>	<p>US \$280,000.00 siendo importe total de 200 computadoras adicionales</p>	<p>Total US \$680,000.00</p>

Tenemos que destinar US \$680,000.00 a 400 computadoras en total (200 entregado antes de la modificación del contrato + 200 computadoras adicionales), lo

que significa que Vell Computer asigna US \$1,700.00 a cada equipo (US \$680,000.00/400).

¿Cuál es el ingreso total reconocido en 20X6, durante la cual se entregaron 400 computadoras?

Vamos a calcular:

a)	b)	c)
Los ingresos para 1000 computadoras entregadas antes de la modificación del contrato: US \$200,000.00 (2.000/ equipo).	Los ingresos para 300 computadoras entregadas después de la modificación del contrato: US \$510,000.00 (US \$1,700.00/ equipo)	Total: US \$710,000.00

Aquí se puede ver claramente que en este segundo escenario (se hace una entrega adicional con un 30% de descuento):

Según la NIC 18, los ingresos para el año 20X6 es US \$740,000.00. Los ingresos que deben reconocerse en el próximo periodo son 100 ordenadores US \$1,400.00; eso nos da un total US \$880,000.00 por contrato.

Los ingresos que deben reconocerse en el próximo periodo son 100 ordenadores US \$1,700.00; eso nos da un total de US \$170,000.00; eso nos da un total US \$880,000.00 por contrato.

Son iguales. Pero el tiempo de los ingresos es diferente, y precisamente este tiempo puede afectar sus impuestos, dividendos, índices financieros.

3. Empresas constructoras

En las empresas constructoras es típico que sus contratos con los clientes sean de una naturaleza a largo plazo.

El mayor desafío es decidir si la empresa debe reconocer los ingresos a través del tiempo (distribución durante años individuales de construcción) o en el punto de tiempo (de una sola a la finalización de un contrato).

NIIF 15 lista situaciones cuando una entidad tiene que reconocer los ingresos a través del tiempo: Cuando la empresa no crea un activo con un uso alternativo del comprador y tiene un derecho efectivo a obtener el pago para el trabajo realizado hasta la fecha, el ingreso se reconoce a lo largo del tiempo.

Por ejemplo, cuando una empresa construye o se desarrolla un activo de manera específica para el cliente que sería muy costoso o impracticable transferir a otro cliente (por ejemplo, una construcción con especificaciones altamente personalizadas).

Al mismo tiempo, el cliente está obligado a pagar por el trabajo realizado hasta la fecha una cantidad razonable. Por otra parte, “uso alternativo” se puede lograr mediante el contrato, lo que significa que el contrato impide dirigir el activo a otro cliente.

Para las compañías constructoras sería crucial evaluar si tiene el derecho efectivo a cobrar por el trabajo realizado hasta la fecha o no. Si el contrato específico no cumple con este criterio, entonces el ingreso se reconoce en el punto de tiempo; es decir, cuando un activo se entrega al cliente.

Solo hay un pequeño cambio en las disposiciones del contrato específico puede desencadenar la necesidad de reconocer los ingresos en el punto de tiempo en lugar de a través de tiempo o viceversa.

Ejemplo: Proyectos inmobiliarios, ingresos durante el tiempo o en el punto de tiempo

Alpa, construye un conjunto que consta de 50 casas. Las casas tienen un tamaño y proporciones similares, sin embargo, pueden ser personalizados para las necesidades de los clientes.

Alpa realiza contratos con dos clientes diferentes (A y B). Los clientes quieren comprar apartamentos casi idénticos y están de acuerdo con el precio total de US \$100,000.00 por apartamento. El calendario de pagos es el siguiente:

- Tras la firma de un contrato, los clientes pagan un anticipo total de US \$10,000.00 cada uno.
- Un año antes de la finalización prevista. Alpa entregara informes de progreso a los clientes y los clientes tiene que pagar US \$50,000.00 cada uno.
- Tras la finalización de la construcción, la propiedad ilegal de apartamentos se transfiere a los clientes y pagan la cantidad restante de \$40,000.00 cada uno.
- Periodo estimado de constitución es de 2 años desde la fecha del contrato.
- Los contratos con los clientes A y B no son idénticos. Los términos contractuales que se especifican.
- No hay otros términos específicos en el contrato con el cliente A.
- El contrato con el cliente B especifica que Alpa no puede transferir o reasignar el apartamento a otro cliente y, en cambio, el cliente B no puede dar por terminado el contrato.

¿Cuál es la diferencia aquí?

En el caso del cliente A los ingresos se reconocen en el punto del tiempo y los ingresos procedentes de un contrato B durante el tiempo.

¿Por qué?

Necesitamos evaluar los creditos para el reconocimiento de ingresos a traves del tiempo, pero vamos a centrarnos en el criterio (sin uso alternativo y el derecho efectivo a los pagos). Los ingresos por contrato con el cliente A en el punto de tiempo.

El contrato con el cliente A, NO cumple criterios. La razon es que Alpa construye un apartamento que puede ser vendido o transferido a otro cliente con facilidad en caso de incumplimiento. Incluso cuando esto se evitaria (escribiendo especificamente en el contrato). Alpa no tiene ningun derecho efectivo a obtener el pago por un avance realizado hasta la fecha.

Como resultado, Alpa reconocería los ingresos en el punto de tiempo que es cuando el apartamento se transfiere al cliente A (a la finalización en el año 2).

Los ingresos por contrato con el cliente B durante el tiempo.

El contrato con el cliente B consiste en que Alpa no puede asignar el activo construido para un uso alternativo, debido a que el contrato con el cliente B no permite la transferencia de la vivienda a otro cliente. Además, Alpa tiene derecho al cobro por el avance realizado hasta la fecha.

Por lo tanto en este caso, Alpa reconoce los ingresos a través del tiempo es decir, durante los dos años de construcción de la vivienda en base a algún método de ingreso-costo. Para hacerlo simple, digamos que el avance al primer año. Alpa ha incurrido el 45% del costo total de la construcción y el otro 55% se incurre en el segundo año de construcción.

Como resultado, Alpa reconoce los ingresos:

- En el año 1: US \$45,000.00 (45% de US \$100,000.00)
- En el año 2: US \$55,000.00 (55% de US \$100,000.00)

Este ejemplo ilustra como el cambio en los términos contractuales puede afectar drásticamente los ingresos de la compañía.

La comparación de los perfiles de ingresos para el contrato de A y B contrato de acuerdo con las NIIF 15 se encuentra en la siguiente Tabla:

Tabla 2
Año e ingresos para el contrato A y B

Año	Ingresos para el contrato A	Ingresos para el contrato B
1	0	45.000
2	100.000	55.000
Total	100.00	100.000

Efectos

El momento de reconocimiento de ingresos, debido al calculo de pagos de impuestos, dividendos, ÍNDICES FINANCIEROS, etc. Tal vez se debería revisar los contratos ahora y ver si es necesario hacer algunos cambios con el fin de evitar esta situación.

4. Desarrollo de software

Las empresas que participan en un desarrollo de software en que la venta de licencias de software y servicios relacionados se caracterizan por la diversidad de operaciones y contratos a largo plazo.

Los principales desafíos por lo tanto:

- Identificación de las obligaciones de desempeño individual (por ejemplo, la venta de la licencia y el apoyo posterior a la entrega) y la asignación de precio de la transacción a ellos.
- Evaluación del progreso hacia el cumplimiento del contrato
- Evaluación de las licencias. Para los productos vendidos por proveedores de software o desarrolladores.

NIIF 15 reconoce 2 tipos de licencias: licencia de uso y licencia de acceso. El tratamiento contable es diferente para ambos y debemos ser capaces de identificar que licencia se encuentra en definición.

Ejemplo: Desarrollo de software

Binaps es una compañía de software que entró en un contrato con un cliente el 1 de julio de 2006. En virtud del contrato, Binaps está obligado a:

- Proporcionar servicios profesionales consistentes en la implementación, personalización y pruebas de software. El cliente ha comprado la licencia de software.
- Proporcionar apoyo posterior a la aplicación de 1 año después de la entrega del software a medida.

Precio total del contrato es de US \$55,000.00. Binaps evaluo su costo total para el cumplimiento del contrato de la siguiente manera:

- El costo de los desarrolladores y consultores para implementar y aprobar el software existente: US \$43,000.00
- Costo de los consultores de apoyo posterior a la entrega: US \$2,000.00
- Costo total estimado de la ejecucion del contrato: US \$45,000.00

Hasta el 31 de diciembre de 2006, Binaps incurre en los siguientes costos de cumplimiento del contrato:

- El costo de los desarrolladores y consultores para el desarrollo, implementacion y prueba de los modulos personalizados: US \$13,000.00

¿Cómo deben Binaps reconocer los ingresos de este contrato, según la NIC 18 y la NIIF 15? Bajo las reglas anteriores (NIC 18)

Aquí, Binaps establece claramente los servicios profesionales y los ingresos relacionados caen bajo el alcance de la NIC 18. La NIC 18 requiere el reconocimiento de los ingresos por servicios similares utilizando el grado de avance que incluye los servicios posteriores a la entrega.

Esto significa que los servicios de desarrollo de software y los servicios posteriores a la entrega considera como un solo servicio con la finalidad de contabilizar los ingresos.

Digamos que Binaps calcula el grado de avance en base a los costos incurridos por el cumplimiento del contrato. Al final de 2006, el costo total incurrido era US \$13,000.00 que es el 29% del costo total estimado de US \$45,000.00.

Por lo tanto, según la NIC 18, los ingresos Binaps de este contrato en particular para el año 20X6 es de 29% (grado de realizacion) x US \$55,000.00 (precio total del contrato) = US \$15,950.00.

Los ingresos bajo las nuevas reglas (NIIF 15)

NIIF 15 establece una orientación muy precisa y detallada sobre si los productos o servicios prometidos en virtud del contrato son distintos y si pueden ser consideradas obligaciones de desempeño separada o no.

Obligacion de desempeño	Costo total estimado (A)	Costo incurrido al 31-dic-X6 (B)	Progreso % (C)=B)/(A)	Precio de la transacción asignado (D)	Ingresos reconocidos en 20X6 (D)*(C)
Servicios profesionales	US \$43,000.00	US \$13,000.00	30%	US \$50,000.00	US \$15,000.00
El apoyo posterior a la entrega	US \$2,000.00	US \$0	0%	US \$5,000.00	0
Total	US \$45,000.00	US \$13,000.00	n/A	US \$55,000.00	US \$15,000.00

Por supuesto, usted necesita para realizar su análisis y su conclusión podría ser bastante diferente de este ejemplo sobre la base de detalles que consten en el contrato.

Pero aquí, digamos que el apoyo de los servicios de personalización de software y posterior a la entrega cumple con la definición de obligaciones de desempeño distintas y como resultado tienen que ser tratados por separado.

¿Cómo?

Tenemos que ver como si fuesen componentes separados, y asignar el precio total de la transacción de US \$55,000.00 en función de sus precios relativos de venta independientes.

Digamos que la carga normal Binaps para los servicios de apoyo es del 10% del precio del paquete, no importa lo que el “paquete” es alguna esencia ya desarrollada o software personalizado. Eso implica que la separación relativa entre el servicio de personalización y servicio post-entrega es 100:00, que es

- US \$50,000.00 para el desarrollo de software o servicio de personalización, y

- US \$5,000.00 para el apoyo posterior a la entrega.
- En el año 20X6, Binaps mide el progreso hacia el cumplimiento de la obligación de desempeño separado, basado en los insumos para el cumplimiento del contrato (Costos en este caso)

Estimaciones de costos internos muestran que Binaps estima el costo total para el contrato de US \$45,000.00, de la misma US \$43,000.00 se asigna para los sueldos de los desarrolladores de software y US \$2,000.00 para los sueldos de los consultores que prestan apoyo post-entrega (basado en días-hombres)

Vamos a medir el progreso hacia la finalización de ambas obligaciones de desempeño individual al 31 de diciembre de 20X6.

- Servicios de desarrollo de software US \$13,000.00 (costo incurrido) / US \$43,000.00 (Costo total estimado) =30%.
- Servicios después de la entrega: US \$0.00 (costo incurrido) / US \$2,000.00 (Costo total estimado) = 0%
- Como resultado unos derechos reconocidos por el presente contrato para el año 20X6 es:
- Servicios de desarrollo de software: 30% (curso %) * US \$50,000.00 (ingresos asignados al desarrollo de software) = US \$15,000.00.
- Los servicios posteriores a la entrega: 0% (curso %) * US \$5,000.00 (Ingresos afectados a los servicios post-entrega) = 0.

Los ingresos totales de un mismo contrato bajo NIIF 15: US \$5,000.00

Una vez mas, esto es solo una manera de como las nuevas NIIF 15 puede influir en los desarrolladores de software, sino tambien otras empresas que realizan contratos a largo plazo.

Ademas, el calculo especifico dependera en gran medida de los aspectos contractuales y como se calcula las asignaciones, los sistemas y las estimaciones de trabajo. No hay una solucion unica aplicable a todos.

Advertencia

Como se puede ver en los ejemplos anteriores, la nueva NIIF 15 puede afectar de diferentes maneras a su organización.

Pero le toca a usted analizar, hacer un plan e implementar cuidadosamente. Debemos tener en cuenta que es posible que necesite de hecho mucho más tiempo para hacer todo el trabajo de preparación y aplicación de las NIIF 15 de lo que imaginaba.

Finalmente como anécdota me recuerda fuertemente situación similar hace algunos años las empresas se preparaban para implementar las NIIF. Todo el mundo parecía tener tiempo cuando estaba a unos 1-2 años antes de la fecha inicial. Pero cuando finalmente comenzaron, fue doloroso el tiempo que quedó corto para todos los procesos.

Entonces muchos contadores y directores financieros se dieron cuenta de que iban a necesitar mucho más tiempo para hacer la transición y que deberían haber comenzado meses antes de que realmente lo hicieran.

2.5. Análisis implementación NIIF 15 según Deloitte

Según (Deloitte, 2014) establece la NIIF 15- Ingresos procedentes de contratos con clientes determina que esta NIIF determina que el principio fundamental de este modelo es el cumplimiento de las obligaciones de desempeño ante los clientes. La NIIF 15 estructura este principio fundamental a través de 5 pasos que se desarrollan de forma muy extensa y detallada en la norma.

Los cambios significativos en la imputación temporal de los ingresos a lo largo del tiempo:

- Las NIIF en vigor actualmente dejan más margen al juicio profesional y en cierta medida puede decirse que son más flexibles a la hora de diseñar y aplicar las políticas y prácticas de reconocimiento de ingresos.
- La NIIF 15 es mucho más restrictiva y contiene más reglas y ejemplos específicos que la NIC 18, la NIC 11 o sus Interpretaciones, por lo que la aplicación

de los nuevos requisitos puede dar lugar a cambios significativos en el perfil de ingresos y, en algunos casos, en el reconocimiento de los costes asociados. Adicionalmente a los grandes impactos por los cambios del modelo conceptual, no hay que descartar que además las entidades se puedan ver afectadas en cuestiones de mayor detalle, puesto que ahora se encuentran reflejadas en la norma transacciones y prácticas habituales sobre las que anteriormente no existían orientaciones ni comentarios.

- Los relativos a los sistemas de información y procesos contables vigentes que pueden requerir cambios significativos.
 - La complejidad de la aplicación de la NIIF 15 y los datos necesarios para los nuevos desgloses, que son muy detallados, puede requerir crear nuevos sistemas y procesos, o modificar los actuales.
 - En este sentido, debe evitarse alcanzar una rápida conclusión del tipo “los cambios de esta norma no me afectan”, ya que lo cierto es que, tras la lectura detallada de la misma, muchas empresas estarán afectadas, en mayor o menor medida.
 - Estas necesidades serán probablemente más significativas en aquellas industrias que tengan un gran número de contratos diferentes y múltiples ofertas de productos.

La entrada en vigor de la Norma en los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2018, da un cierto horizonte temporal por delante precisamente porque el IASB entiende que muchas empresas necesitan un período de transición amplio.

2.6. Sector florícola

Ecuador cuenta con ingresos petroleros y no petroleros. Dentro del sector no petrolero uno de los más importantes y con mayor participación es el sector florícola; este tipo de negocio se encuentra en el mercado ecuatoriano desde los años ochenta indicando desde su inicio un crecimiento hasta la actualidad; ubicándolo al Ecuador en el cuarto productor mundial de rosas.

El 22 de noviembre de 1984 se inscribe en el Registro General de Asociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería la Asociación de Productores de Flores del Ecuador, EXPOFLORES. Esta institución se crea con el fin de conseguir fondos por parte de la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Por la década de los años noventa con la ayuda de la CFN este sector es reconocido por los múltiples mercados nacionales e internacionales gracias a políticas comerciales creadas las cuales favorecieron las negociaciones entre Ecuador y Estados Unidos de América.

2.6.1. Características del producto

Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores hace aproximadamente dos décadas, las primeras que se exportaron son los claveles, crisantemos, gypsófilas, rosas, las cuales en la actualidad poseen una porción importante del mercado internacional. Según (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2015) “las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables”.

El crecimiento de las flores ecuatorianas es favorecido por la biodiversidad geográfica del Ecuador, ya que la luminosidad le permite producir rosas de gran tamaño y un micro clima que proporciona características únicas como son colores vivos, tallos gruesos, botones grandes y su prolongada vida en el florero después del corte. Además según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) el sector florícola es uno de los motores del comercio exterior de Ecuador.

2.6.2. Producción y variedad en Ecuador

- Ecuador produce a nivel nacional un aproximado de 4.200 hectáreas de flores.
- Ecuador produce y exporta flores como las rosas, gerberas, gypsophilias, aster, hypericum, claveles, entre otros.
- La gypsophila es reconocida, ya que en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor de este tipo de flores en el mundo.
- Las flores de verano como el limonium, liatris, aster y muchas otras flores de verano tienen gran demanda.

- Más de 100 variedades de flores tropicales se caracterizan por sus formas, colores, tamaños y su larga vida después del corte.

2.6.3. Principales mercados

Los principales países compradores de flores ecuatorianas son: Estados Unidos con una participación del 45%, seguido por Rusia (Ecuador es su mayor exportador de flores cortadas) con un 15% de participación; Holanda, Italia, Canadá, Ucrania y España con un 20% conjuntamente; Alemania, Chile, Japón, Kazajstan, Francia, Suiza, Colombia, Reino Unido, Brasil, Eslovaquia y Argentina con un 6%; y otros países con un 4% de participación de acuerdo con (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2015).

Datos de Interés

- Los mayores centros de producción de flores están ubicados en sitios que alcanzan los 2.600 a 3.000 metros sobre el nivel del mar, ya que la iluminación del sol es mayor y la temperatura es estable durante todo el año.
- En la actualidad existen más de 2,500 hectáreas cultivadas de flores, lo cual permite que exista una disponibilidad para la exportación durante todo el año.

2.6.4. Rosas frescas

La siembra de rosas es un mercado atractivo de Ecuador según (Pro Ecuador, 2017), además se está apuntando a un nuevo mercado como son las rosas preservadas, ya que el consumidor las prefiere por ser elaboradas a partir de las rosas frescas y que tienen una duración de por lo menos 1 año. En el Ecuador existen 629 fincas florícolas registradas en Agro calidad, de las cuales 471 siembran rosas, mismas que ofrecen 105.000 plazas de trabajo indirectas y 50.000 contratos directos de empleados, es decir por cada hectárea se emplean a 12 personas.

La provincia donde se producen principalmente las flores frescas es Pichincha, con un 75% de participación de acuerdo a las hectáreas sembradas, siendo Estados Unidos el principal comprador con un 41% de participación (Pro Ecuador, 2017)

2.6.4.1. Principales productos elaborados de rosas y ubicación

Según (Pro Ecuador, 2017) en Ecuador existen 400 variedades de rosas en diferentes colores como: rojos, blancos, rosados, amarillos, naranja, bicolor, azules, entre otros. Asimismo, se producen rosas preservadas, las cuales son elaboradas a partir de rosas naturales, sometidas a un proceso químico que les permite conservar su color, textura y aspecto, con una duración de vida de por lo menos 1 año.

Tabla 3

Ubicación geográfica de rosas en Ecuador

Provincia	Participación
Pichincha	75%
Cotopaxi	19%
Carchi	2%
Imbabura	2%
Otras	2%

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

La provincia donde se encuentra el mayor cultivo de rosas es Pichincha con un 75% de participación, seguido por la provincia de Cotopaxi con una participación del 19%, las provincias de Carchi e Imbabura con un 2% de participación cada una y demás provincias del Ecuador con un 2%.

2.6.4.2. Producción nacional de rosas

La producción a nivel nacional de flores en el Ecuador es de 4.200 hectáreas y la producción de rosas es de 3.100, es decir el 74% de la producción total de flores. De acuerdo a la finca productora, la variedad y cantidad de rosas que siembren en una hectárea y de las condiciones climáticas es el rendimiento del cultivo, cosecha y postcosecha de rosas por hectárea.

2.6.4.3. Exportaciones de rosas frescas y destinos

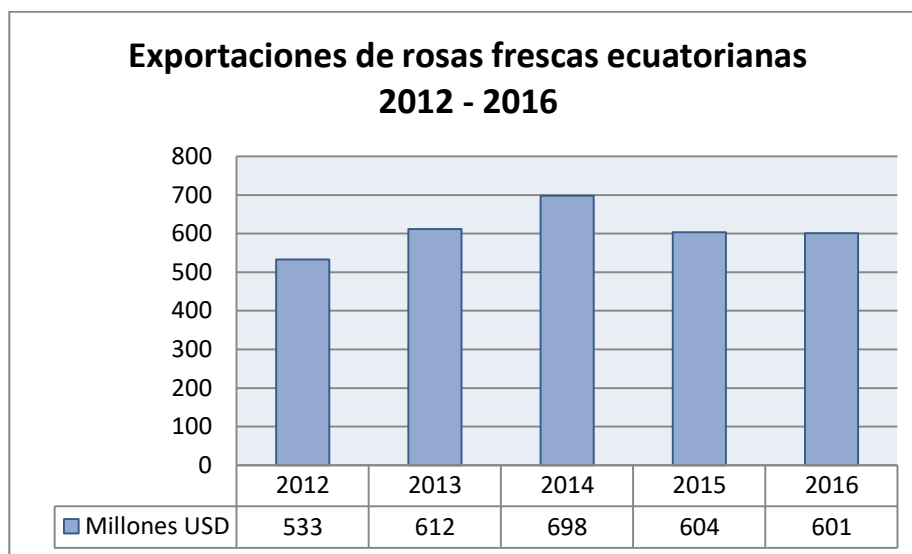


Figura 5 Exportaciones ecuatorianas de rosas frescas – millones USD

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

De acuerdo a la figura 5 las exportaciones ecuatorianas de rosas frescas del año 2012 fueron de 533 millones de dólares, en el año 2013 hubo un crecimiento del 14,82% exportando 612 millones de dólares, en el año 2014 que tuvo la mayor exportación que fue de 698 millones de dólares con un crecimiento del 14,05% en comparación al 2013, luego en el año 2015 las exportaciones decrecieron en un 13,47% representando 604 millones de dólares y para el año 2016 las exportaciones fueron de 601 millones de dólares, teniendo un decrecimiento del 0,5% en comparación con el año 2015.

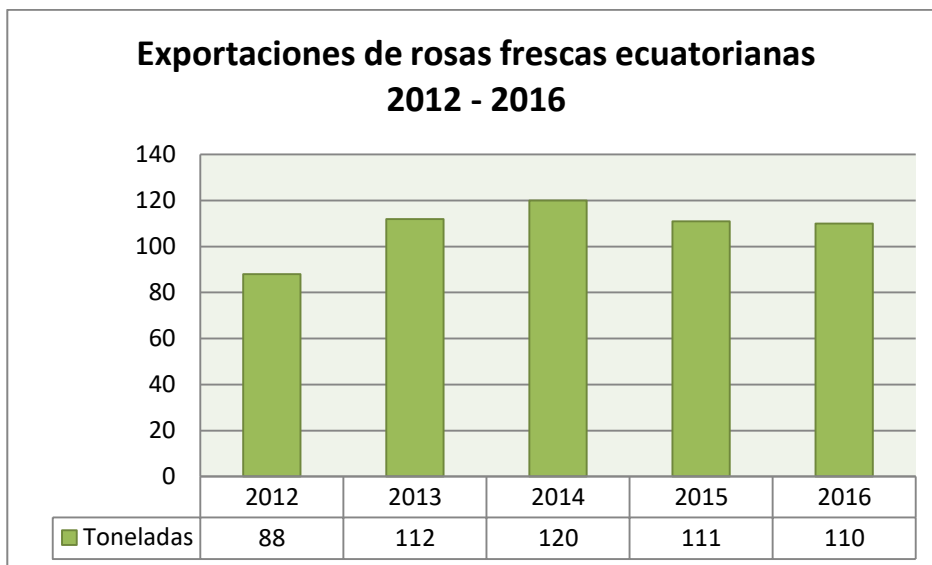


Figura 6 Exportaciones ecuatorianas de rosas frescas - Toneladas

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

Las exportaciones ecuatorianas de rosas frescas para el año 2012 fueron de 88 toneladas, en el año 2013 hubo un incremento del 27% exportando 112 toneladas, en el 2013 exportó 120 toneladas de rosas frescas, en el año 2014 las exportaciones decrecieron en un 7,5% exportando 111 toneladas y en el año 2016 las exportaciones fueron de 110 toneladas.

El mes con mejores ventas de rosas al exterior es Febrero de acuerdo al (Banco Central del Ecuador, 2017), ya que en el año 2016 lo más relevante es el incremento del 85% en las exportaciones del mes de febrero con respecto al mes anterior en valor FOB y el 52% en toneladas.

2.6.5. Las florícolas registradas y ubicadas en la provincia de Pichincha son las siguientes.

Dirigirse a anexo n-1.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Desarrollo metodológico

El método que se utilizará para la presente investigación será el deductivo, debido a que en se realizará un proceso en el que parte de afirmaciones generales para llegar a afirmaciones específicas aplicando la lógica. (Dávila, 2006, pág. 184)

3.1.1. Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación será mixto, de acuerdo a (Díaz, 2002, pág. 185) se utilizará tanto el enfoque cuantitativo y cualitativo, ya que en el primer caso se estudiará el impacto financiero que ha causado la nueva normativa NIIF 15 para reconocer ingresos y en el enfoque cualitativo debido a que vamos a analizar las deficiencias que tiene la NIC 8, los motivos por los cuales el AISB y el FASB emitieron la nueva normativa y las mejoras que se han implementado en la nueva normativa.

3.1.2. Tipología de investigación

3.1.2.1. Por su finalidad

Se utilizará un tipo de investigación aplicada, ya que el proyecto de estudio va a generar conocimientos sobre un estudio directo a la sociedad en general enfocado específicamente en el sector florícola de la provincia de Pichincha, el mismo que será a mediano plazo. (Lozada, 2014, pág. 35)

3.1.2.2. Por las fuentes de investigación

Las fuentes de investigación a utilizar serán la documental y de observación, debido a que según (Plazas, 2011) en la investigación documental vamos a analizar los diferentes fenómenos, tomando como recursos principales todos los documentos proporcionados por las empresas del sector florícola de la provincia de Pichincha y que tenemos acceso para realizar la investigación; además de observar cuales son los

nuevos parámetros que se deben considerar para el reconocimiento de los ingresos ordinarios.

3.1.2.3. Por las unidades de análisis

El tipo de investigación será In situ, ya que de acuerdo a (Bernal C. , 2010) se realizará una investigación de campo en la que se estará en contacto directo en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio, mismas que serán en las instalaciones de las empresas del sector florícola de Pichincha.

3.1.2.4. Por el control de las variables

La investigación a realizar es no experimental, debido a que no se van a manipular las variables de estudio, sino únicamente a observar acerca de los fenómenos que se presentarán en su contenido original para posteriormente analizar el impacto que ha tenido la nueva normativa en empresas del sector florícola de la provincia de Pichincha. (Hernández, Metodología de la Investigación, 1997, pág. 78)

3.1.2.5. Por el alcance

La investigación a realizar será un estudio exploratorio, porque en la actualidad es de gran importancia para el cumplimiento obligatoria de la NIIF 15 y para el desarrollo de las empresas, además de ser un campo poco estudiado. (Bernal C. , 2010)

3.1.3. Técnicas de recolección de datos

3.1.3.1. Encuestas

Es una modalidad muy utilizada, la cual permite recolectar de manera sistemática datos de una población, o de una muestra de la población, además puede ser considerada como una encuesta personal, observación o aplicación de un cuestionario a nivel de toda la población o de una muestra. Es una técnica de gran utilidad para las investigaciones que requieran información de amplio sector de la población, cuyas características, actitudes y conducta son significativas para la investigación. (Cerda, 2014)

Las encuestas pueden utilizar cuestionario con preguntas cerradas, que son las que proporcionan respuestas espontáneas y libres, que pueden ser más argumentadas, pero que se limitan al realizar la tabulación de éstas y pierden la precisión y exactitud; cuestionarios con preguntas cerradas, son las que se responden de forma breve y específica, las cuales facilitan el proceso de tabulación y el tratamiento estadístico o con una combinación de ambas. (Cerdeña, 2014)

3.1.3.1.1. Tipos de encuestas en función de la forma

3.1.3.1.1.1. Encuesta personal

Es aquella que se obtiene a través de un encuentro directo y personal entre el entrevistado y el entrevistador, la cual consiste en que el entrevistador planteará una serie de preguntas basándose en un cuestionario. Las encuestas se las puede realizar en el domicilio del entrevistado, en su lugar de trabajo, en un establecimiento, en el exterior, o mediante un ordenador personal. (López & Rodríguez, 2009)

Dentro del trabajo de investigación se realizará la encuesta de tipo personal, ya que las preguntas de la encuesta serán contestadas por los representantes de las florícolas de Pichincha (entrevistado) en su lugar de trabajo, a través de un encuentro directo con el entrevistador. Para ello se tomarán los datos de una muestra de empresas florícolas de Pichincha que según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros proporciona, el cual es el ente controlador de las compañías que funcionan en el Ecuador.

La encuesta está estructurada por cuatro preguntas principales, cada una de ellas está relacionada con las variables independientes como son: deficiencias de la NIC 18, motivos de emitir la normativa, sectores económicos e impacto financiero. De acuerdo a la primera variable las preguntas tienen como finalidad conocer el tipo de productos que vende la empresa, el tratamiento que debe dar a cada uno de estos según la normativa vigente (NIC 18) y si ésta ha presentado vacíos en cuanto al reconocimiento de los ingresos recibidos en un periodo de tiempo determinado.

La segunda variable tiene como objetivo saber que personal de la empresa sabe el tratamiento que debe dar a sus ingresos, además de conocer si la misma ha implementado en su sistema contable todos los procedimientos a seguir referente a los ingresos según la NIIF 15. La tercera variable está relacionada con la producción

total de las florícolas, cómo están estructuradas sus ventas tanto a nivel nacional como internacional y sus estrategias utilizadas para las ventas.

La cuarta variable tiene como fin saber que cuentas dentro de los estados financieros han presentado cambios significativos en sus valores según NIIF 15, comparándolos con periodos anteriores; de igual manera si el Impuesto a la Renta indica una varianza representativa en sus valores obtenidos. Con la finalidad de conocer esta nueva norma favoreció o perjudicó a las florícolas ecuatorianas.

3.1.3.1.1.2. Encuesta telefónica

De acuerdo a (López & Rodríguez, 2009) consiste en la obtención de información a través de una conversación telefónica entre el entrevistador y el entrevistado. Estas encuestas se pueden realizar por telefonía tradicional, o por una telefonía asistida por un ordenador.

3.1.3.1.1.3. Encuesta postal

Es aquella que se realiza por medio de un servicio postal, medio en el que se envía y se recibe un cuestionario. El entrevistado debe llenar el cuestionario con un número de preguntas cerradas y no existirá comunicación directa con el entrevistador. Estas encuestas pueden ser por medio de postal tradicional, postal combinada, por fax o por medio de correo electrónico. (López & Rodríguez, 2009)

3.1.3.1.1.4. Encuesta por internet

Tiene las mismas características en la encuesta postal, excepto el medio en que se desarrolla, ya que éste es únicamente por internet. Consiste en realizar un cuestionario y colocarlo en una página web, por correo electrónico o por medio de redes sociales. (López & Rodríguez, 2009)

3.1.3.2. Población

Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. Puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros. Donde N es el tamaño de la población, es decir el número total de encuestados (López P. , 2004)

Para el presente proyecto se considera como población de estudio de acuerdo a las florícolas registradas como activas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en la provincia de Pichincha las 188, mismas que son de tipo responsabilidad limitada y anónimas, cuyo objeto social en su mayoría es de siembra, cultivo, producción, desarrollo, comercialización y exportación de flores de toda clase. De acuerdo a su ubicación se encuentran en los diferentes cantones de la provincia según indica la figura 4.

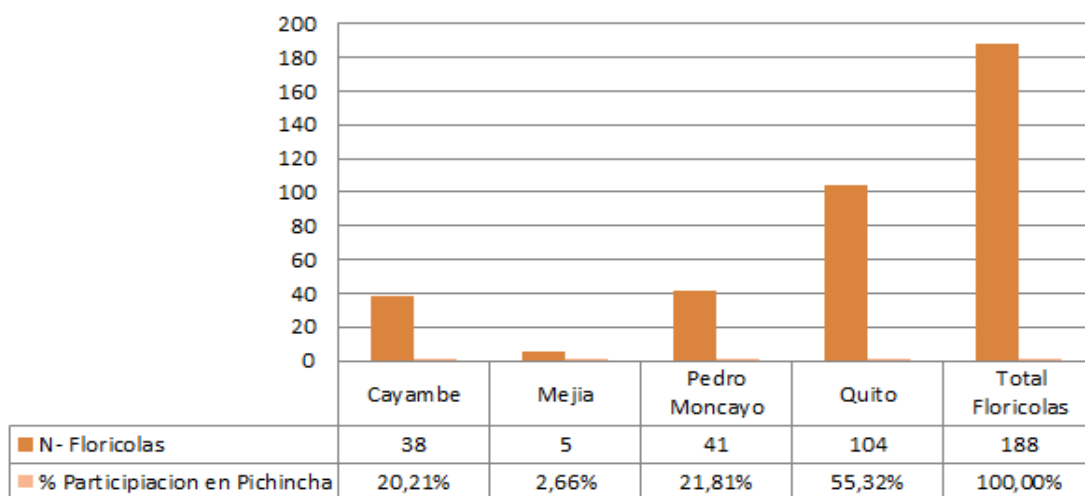


Figura 7 Florícolas en los cantones de Pichincha.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Las florícolas están ubicadas en su mayoría en el cantón Quito con una participación del 55.32%, seguido por Pedro Moncayo con 21.81%, Cayambe con 20.21% y finalmente el cantón Mejía con 2.66%. Las distintas clases de flores; claveles, crisantemos, gypsófilas y rosas que se cultivan para que su crecimiento sea exitoso dependen de factores externos como: tipo de suelo, clima y temperatura; es por ello que la ubicación de las florícolas está en su mayoría en el cantón Quito, ya que el mismo cumple con los requerimientos de las florícolas para un cultivo provechoso.

3.1.3.3. Muestra

Es un subconjunto o parte de la población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad representativa de los

componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros, para determinar el número de personas a encuestar o entrevistar. (López P. , 2004)

Fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

N: Tamaño de la población

Z: Nivel de confianza

d: Error máximo admisible en términos de proporción

p: Es la proporción de individuos que poseen la característica de estudio

q: Es la proporción de individuos que no poseen esa característica

La muestra de estudio corresponde a una muestra probabilística sistemática proporcionalmente de la población de 188 empresas del sector florícola de Pichincha, tomando un nivel de confianza de 93%, ya que es el porcentaje que se estima que esté dentro del margen de error mismo que lleva a un valor Z de 1,955 y un margen de error del 7%.

Datos:

N: 188 empresas florícolas de Pichincha

Z: 1.955 (seguridad del 93%)

p: 0.05 o 5%

q: 0.95 ((1-p)=1-0.05)

d: 0.07 o 7%

Fórmula

$$n = \frac{188 * 1.955^2 * 0.05 * 0.95}{0.07^2 * (188 - 1) + 1.955^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = 31,09$$

3.1.3.4. Muestreo probabilístico sistemático

Según (López P. , 2004) un tipo de muestreo puede ser el muestreo probabilístico sistemático, el cual se realiza por medio del cálculo de intervalo para seleccionar los componentes de una muestra, es considerado como una técnica importante para realizar problemas sociales de gran magnitud.

Fórmula:

Intervalo: N/m

Para el presente proyecto se tiene una población de 188 empresas del sector florícola de Pichincha, una muestra de 31 empresas y el intervalo para la selección se cada unidad muestral será:

Intervalo: $188/31 = 6,06$

Luego se sorteará un número del uno al cinco para iniciar con la selección de la muestra, del número escogido se le sumará cinco unidades a cada número seleccionado hasta completar las 31 empresas que componen la muestra.

Cuadro 1

Muestra seleccionada de las Florícolas de Pichincha

COMPAÑÍA	CANTÓN	CALLE	INTERSEPCIÓN	TELÉFONO	EMAIL
Growflowers Producciones S.A.	Quito	Interoceanica	Via Al Quinche	2300419	notificaciones@pazhorowitz.com
Guanguilqui Agropecuaria Industrial S.A. Guaisa	Quito	Av. De Los Granados	Azucenas	2268930	jcfranco@comreivic.com
Mille Fleurs Cia. Ltda.	Cayambe	Velasco Ibarra	Secundaria	22784460	millefleursec@hotmail.com
Unique Rose Farms "Agriecuroses" Cia. Ltda.	Quito	Avenida Gonzalo Cordero	Calle C	22491253	juancarlos@uniquerosefarms.com
Rosaprima Cia. Ltda.	Cayambe	Cananvalle Guachala	Frente A La Bola Mitad Del Mudo	2792136	magaly.cadena@rosaprima.com
Darlingflower S.A.	Cayambe	Guachala Cuniburo	Guachala Cuniburo	023612264	esrodriguez@atrilco.com
Inversiones Pontetresa S.A.	Cayambe	Via Cayambe – Otavalo	Camino Viejo A Zuleta	022138022	mortiz@pontetresa.com
Flowervillage Cia. Ltda.	Quito	Via A La Cocha	Calle A	23695155	contabilidad@flowervillage-ec.com
Hojaverde Cia. Ltda.	Cayambe	13 De Abril	Hacienda Ishigto	2363205	contabilidad@hojaverde.com.ec
Latinflor S.A.	Quito	10 De Agosto	Calle Secundaria	022368994	salomef@latinflorfarm.com
Flores Magicas Flormagic Cia. Ltda.	Cayambe	Victor Cartagena	Cordova Galarza	22361097	gerencia@floresmagicas.com
Merinofarms Cia. Ltda.	Cayambe	La Bola De Guachala	Sector De Guachala	3612264	esrodriguez@atrilco.com
Picassoroses Cia. Ltda.	Pedro Moncayo	Rosa De Los Andes	Granobles	022792100	contageneral@picassoroses.com
Eqflor Cia. Ltda.	Quito	Via Chantag	Calle S/N Via a Chantag	022381088	jdvela@eqflor.com.ec
Mosflor S.A.	Quito	Eugenio Espejo	Elonidas Plaza	23957584	ecuador@mosflor.com
Agricola San Andres Del Chaupi S.A.	Quito	Hiedras	Hortencias	23260758	marce_sun@hotmail.com
Quality Service S.A. Qualisa	Quito	Av. 12 De Octubre	Francisco Salazar	2555106	mariana.narvaez@qualisa.com
Dutchflower Control S.A.	Quito	Av Interoceanica	Gonzalo Suarez	022604750	invoices@fsq.ec
Flores Ecuatorianas De Calidad S.A. Florecal	Cayambe	Panamericana Norte Km 2 1/2 Via A Otaval	Napoles	2360058	xbeltran@floreca.com
Bellaro S.A.	Pedro Moncayo	Panamericana Norte Kmt 3,2 Via Tabacundo	Via A San Luis	22365668	director.financiero@bellarosa.com
Azaya Gardens Cia. Ltda.	Pedro Moncayo	Via Lagunas Mojanda	La Banda	2365887	contabilidad@azayagardens.com
Flores Del Valle S.A. Valleflor	Quito	Via Interoceanica	La Y De Pifo	2380425	contador@valleflor.com.ec
Flowers Expression Comercializadora Valorflowers Sociedad Anónima	Quito	San Jose	1 Km Y De Tabacundo	023610870	gerencia@anniroses.com.ec

COMPAÑÍA	CANTÓN	CALLE	INTERSEPCIÓN	TELÉFONO	EMAIL
Flores Para El Mundo Flormundo Cia. Ltda.	Quito	Plantacion Flormundo	Plantacion Flormundo	022390528	auditoria@lahaciendaflowers.com
Azerirose S.A.	Quito	Pasaje N 34 B	Austria	26035307	azerirose@gmail.com
Floricentra Del Ecuador Cia. Ltda.	Quito	Buganbillas	S/N	22541572	admin@floricentra.com
Ecuadorian Flower Grunko Cia. Ltda.	Pedro Moncayo	Panamericana Norte Km 2,5 Via A Cajas	Via A Cajas	22365777	contabilidad@ecuadorianflower.com
Sierraplantas Cia. Ltda.	Quito	Panamericana Norte	1	2368583	financiam@latitude0farms.com
Callabulbos S.A.	Quito	Camino Viejo A Guayllabamba	Sector Bellos Horizontes	022120218	jmarin@sandegroup.ec
Rosadex Cia. Ltda.	Cayambe	Panamericana Norte Km 51/2	Junto Al Restaurante El Molino	2360502	andy@rosadex.com
Flores Verdes S.A. Florde	Cayambe	Granobles	No Aplica	023612017	gerencia@floresverdes.com

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2016)

3.1.4. Procesamiento de la información

Luego de la aplicación de las encuestas realizadas a 31 empresas del sector florícola de Pichincha, los datos fueron tomados personalmente de forma manual. Así mismo se procesará la información utilizando la técnica Chi Cuadrado, además de una computadora que permitirá obtener cuadros y gráficos estadísticos de forma rápida, para posteriormente analizarlos y poder emitir criterios.

3.1.4.1. Prueba de chi cuadrado

Según (Diaz,2009), nos habla que el nacimiento de la estadística aplicada surge gracias al matemático Karl Pearson nacido en Londres en 1857, entre una de sus mayores aportaciones a la estadística fue la inducción del método de Ji-Cuadrado. Este método es utilizado para determinar la medida de discrepancia entre las frecuencias observadas y esperadas, basada en el uso de variables aleatorias continuas.

Ji-Cuadrado calcula la probabilidad de que una variable X frente a otras variables del mismo conjunto permanezca dentro de los límites previstos dados por los grados de libertad provistos, que son los datos libres de variar dentro del experimento.

Pearson determinó una fórmula matemática para determinar con exactitud las variaciones o fluctuaciones de los resultados observados:

$$X^2 = \sum_{k=1}^n \frac{(o_n - e_n)^2}{e_n}$$

Dónde:

$o_n =$ Frecuencia observada

$e_n =$ Frecuencia esperada

Propiedades de la distribución Ji-Cuadrado

- La moda es el valor con mayor frecuencia en un conjunto de datos, por lo tanto, dentro de la distribución de Ji-cuadrado, la moda es igual a los grados de libertad menos dos.

- La media es el valor promedio de un conjunto de datos, dentro de la distribución X^2 la media es igual al número de grados de libertad.
- Las curvas, mientras los grados de libertad aumentan, las curvas de una distribución X^2 se vuelven más simétricas.
- El área bajo la curva de ji-cuadrado es igual a 1.
- El valor modal de una distribución X^2 es igual a $(n-3)$.
- Debido a la naturaleza de su fórmula X^2 , nunca adquiere valores negativos, es decir siempre serán mayores a cero.

Aplicaciones de Chi- Cuadrado

-Ho= si el valor obtenido es igual o menor a X^2 , la hipótesis nula se cumple

-Ha= si el valor obtenido es igual o menor a X^2 , la hipótesis nula se rechaza

- Prueba de bondad de ajuste

El objetivo es determinar cuan bien se ajusta un conjunto de frecuencias observadas frente a las esperadas.

- Prueba de independencia

Su objetivo es analizar la frecuencia de dos variables para determinar si estas son independientes entre ellas.

- Prueba de homogeneidad

Se extraen muestras de diferentes poblaciones y se determina si son homogéneas frente a un criterio previamente establecido.

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Encuestas aplicadas a empresas florícolas de Pichincha

1. Deficiencias de la NIC 18.

1.1. ¿De los siguientes ítems de acorde a la frecuencia (1-4), señale con que periodicidad recibe su empresa este tipo de ingresos?

Tabla 4
Ingresos por ventas de bienes

Tipo de Ingreso	Nunca	Poco frecuente	Frecuente	Siempre
Venta de Bienes	0	0	2	29

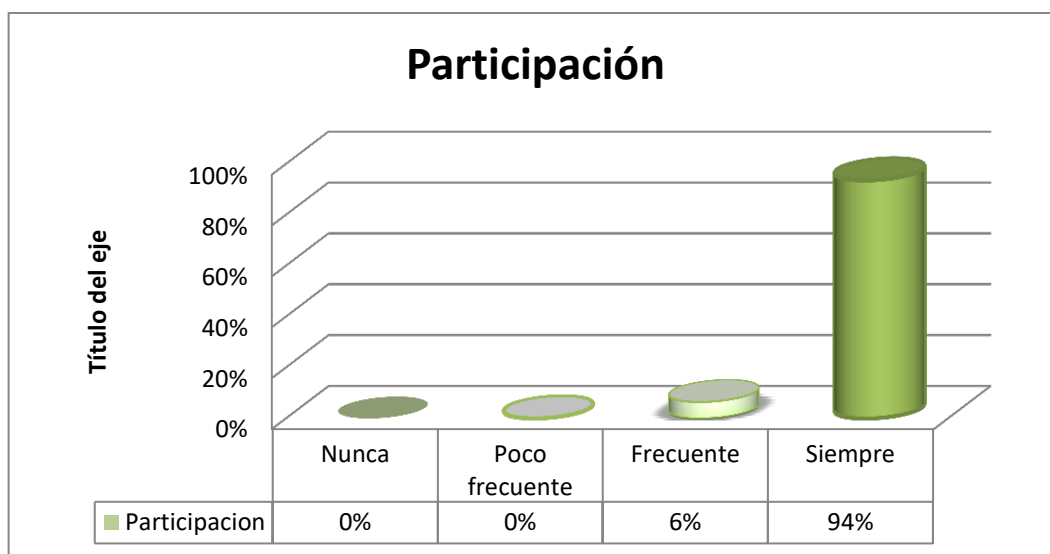


Figura 8 Ingresos por ventas de bienes

Interpretación:

De las 31 empresas encuestadas, 29 de ellas siempre reciben ingresos procedentes de la venta de bienes, es decir el 94% de florícolas reciben dinero de sus ingresos ordinarios, ya que su razón social indica que su actividad económica principal es el

cultivo, producción y comercialización de flores. Por otro lado 2 de las florícolas perciben con periodicidad frecuente ingresos de la venta de bienes, lo que corresponde al 6%.

Tabla 5
Ingresos por activos que producen intereses

Tipo de Ingreso	Nunca	Poco frecuente	Frecuente	Siempre
Activos que producen intereses	17	10	4	0

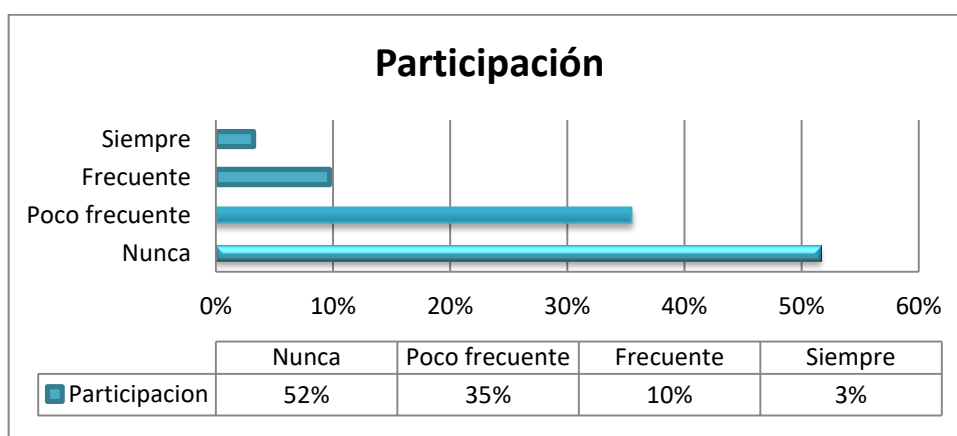


Figura 9 Ingresos por activos que producen intereses

Interpretación:

Del total de la muestra, 17 empresas que corresponde al 52% nunca obtienen ingresos originados por activos que producen intereses, 10 perciben con poca frecuencia que concierne al 35% y 4 perciben con una periodicidad frecuente lo cual es referente al 10%. Las florícolas que tienen este tipo de ingresos poco frecuentes y con frecuencia, se debe al tipo de política que las mismas han implementado en sus ventas a crédito.

Tabla 6
Ingreso por activos que producen regalías

Tipo de Ingreso	Nunca	Poco frecuente	Frecuente	Siempre
<i>Por activos que producen regalías</i>	13	14	2	2

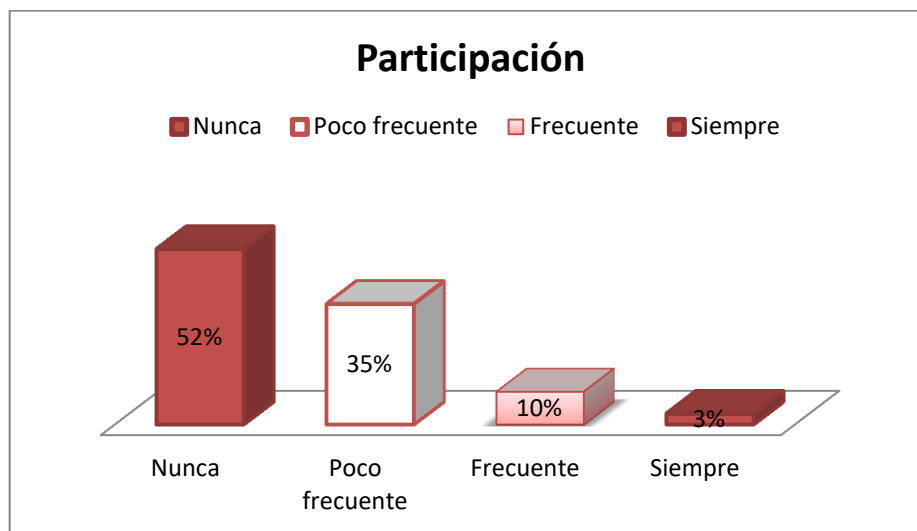


Figura 10 Ingreso por activos que producen regalías

Interpretación:

Del total de las florícolas encuestadas 13 de estas nunca perciben ingresos procedentes de activos que producen regalías que es igual al 42%, 14 florícolas reciben dichos ingresos de manera poco frecuente que corresponde al 45%, 2 con un lapso de tiempo frecuente que corresponde al 6% y con la misma participación 2 empresas tienen siempre este ingreso.

Tabla 7
Ingreso por activos que producen dividendos

Tipo de Ingreso	Nunca	Poco frecuente	Frecuente	Siempre
<i>Activos que producen dividendos</i>	16	11	3	1

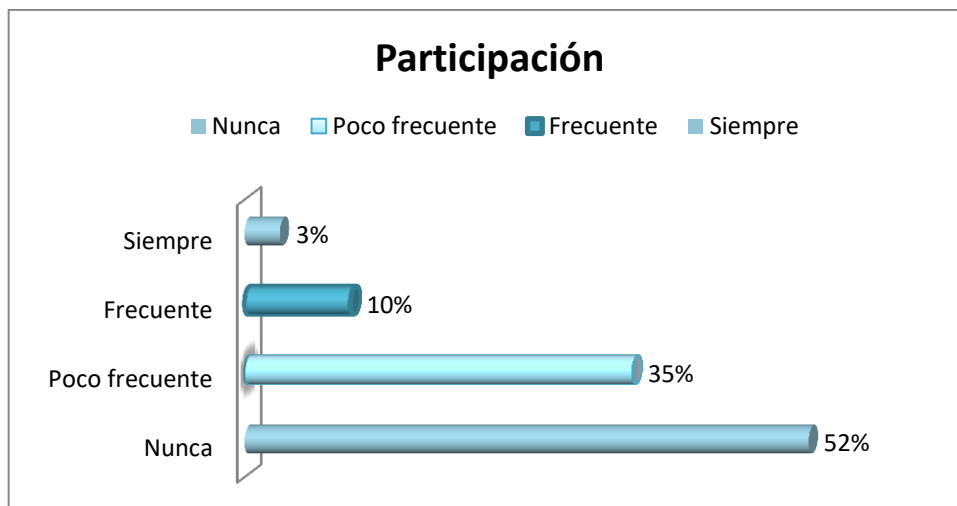


Figura 11 Ingreso por activos que producen dividendos

Interpretación:

De las 31 empresas muestreadas, 16 nunca obtienen ingresos procedentes de activos que producen dividendos lo que constituye una participación del 52%, 11 florícolas tienen este ingreso de manera poco frecuente que corresponde al 35%, 3 de estas reciben el mismo frecuentemente que es igual al 19% y 1 empresa siempre cuenta con este ingreso que es referente al 3%. Esto realizan las empresas con un objetivo de crecimiento empresarial y aumento de capital.

1.2. La empresa conoce el procedimiento que debe realizar para reconocer los ingresos mencionados en la pregunta 1.1 de acorde a la normativa vigente (NIC 18)?

Tabla 8

Procedimiento para reconocer ingresos

Respuesta	# de empresas
SI	28
NO	3

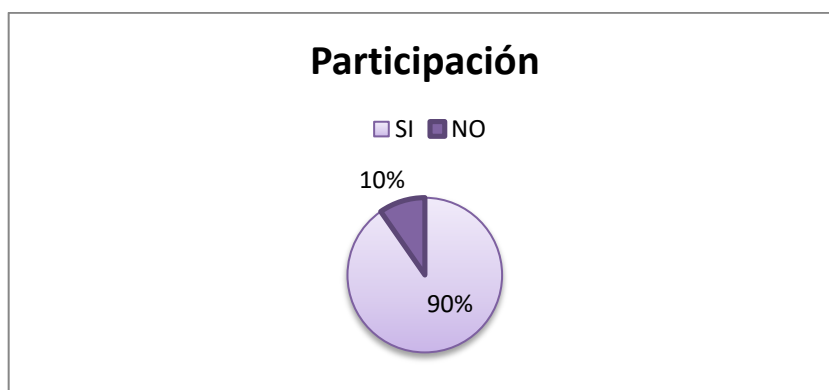


Figura 12 Procedimiento para reconocer ingresos

Interpretación:

De acuerdo al procedimiento que deben realizar las empresas para reconocer un ingreso, 28 que representan el 90% del total de las florícolas conocen el tratamiento que se debe dar a los mismos de acuerdo a la normativa vigente, 3 no conocen el método a realizarse lo que corresponden al 10%; esto se debe que las mismas están incursionando en el mercado florícola o por su tamaño no tienen operaciones significativas que les permita recibir todos los tipos de ingresos que enuncia la norma.

1.3. ¿La NIC 18 dentro de su aplicación presenta deficiencias en cuanto al tratamiento de los ingresos que recibe su empresa? Indique en cuál de ellos ha tenido problemas al momento de reconocer como ingresos de acuerdo a los recibidos.

Tabla 9

Deficiencias en el tratamiento de ingresos

Tipo de ingreso	# de empresas
Ingreso por aportaciones de terceros	2
Los generados por impuestos sobre ventas	3
Ventas a crédito	17
Ventas con descuentos	9
Otras	0

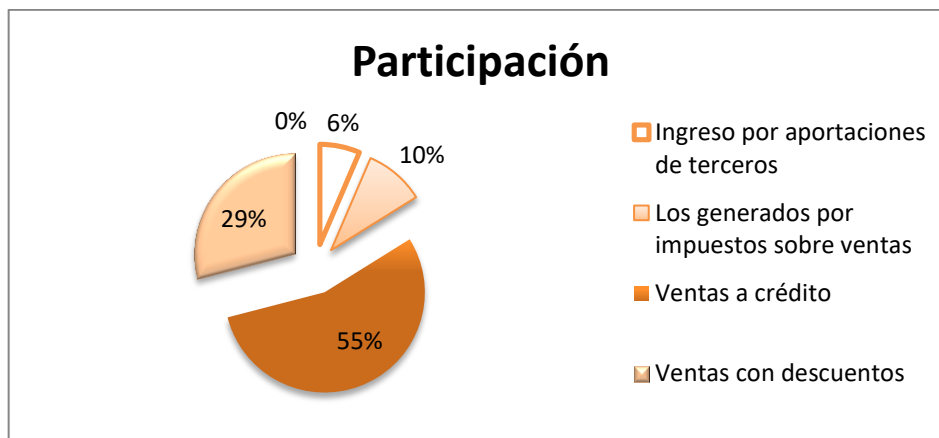


Figura 13 Deficiencias en el tratamiento de ingresos

Interpretación:

Según el ingreso por aportaciones de terceros 2 florícolas han presentado inconvenientes en cuanto al tratamiento que se debe dar al mismo, lo que corresponde al 6%; 3 florícolas tuvieron dificultad en cuanto al procedimiento que se debe dar a los ingresos generados por impuestos sobre ventas, con una participación del 6%; 17 empresas no tienen mucho conocimiento sobre el proceso que deben realizar en sus ventas a crédito que corresponde al 55%; y 9 de estas también desconocen el procedimiento que deben aplicar referente a las ventas con descuentos que es igual al 29%. Es decir la mayoría de las florícolas tienen dificultad al momento que deben reconocer el ingreso de acorde a los periodos de cobro y sus descuentos.

2. Motivos de emitir la NIIF 15

2.1. ¿Se realizó una prueba piloto para la adopción de la NIIF 15?

Tabla 10

Adopción NIIF 15

Respuesta	# de empresas
SI	1
NO	30

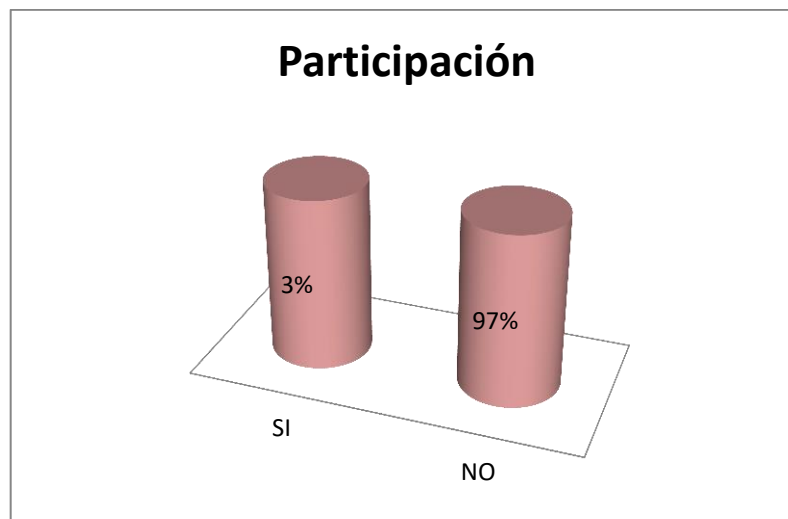


Figura 14 Adopción NIIF 15

Interpretación:

Del total de las empresas seleccionadas 30 empresas que corresponden al 97% no han realizado una prueba piloto de adopción de la NIIF 15; y 1 si ha realizado la misma, representada por el 3%. El motivo es que la nueva norma se deberá aplicar de manera obligatoria a partir del año 2018, previo a este año es opcional.

2.2. ¿Implemento la NIIF 15 en su empresa?

Tabla 11
Implementación NIIF 15

Respuesta	# de empresas
SI	3
NO	28



Figura 15 Implementación NIIF 15

Interpretación:

De las 31 empresas encuestadas 28 no han implementado la NIIF 15 en su tratamiento contable, representando al 90% del total de la muestra; 3 empresas han aplicado la nueva normativa con una participación del 10%. Esto se debe a que la NIIF 15 es de aplicación obligatoria a partir del año 2018, mientras tanto en periodos anteriores al mismo es facultativo.

Si su respuesta fue positiva indique si los resultados obtenidos en los estados de situación financiera varían de forma significativa con la información obtenida anteriormente bajo NIC 18.

Tabla 12

Variación bajo NIIF 15

Resultado	Participación
<i>0% - 10%</i>	3
<i>10% -20%</i>	0
<i>20% en adelante</i>	0

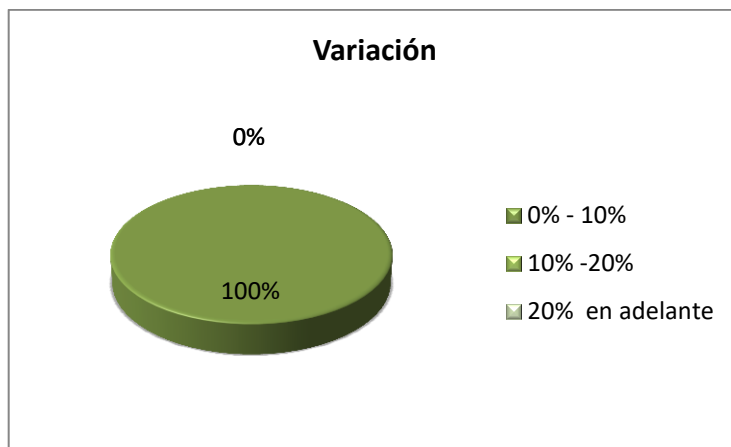


Figura 16 Variación bajo NIIF 15

Interpretación:

De las 3 florícolas que han implementado la NIIF 15 en su contabilidad, 2 de ellas que corresponden al 67% presentan variación entre el 0% y 40% en los resultados obtenidos en sus estados financieros comparándolos con periodos anteriores y 1 que concierne al 33%, presenta una variación entre el 40% y 80% en sus estados entre el año de aplicación de la NIIF 15 y antes de esta.

2.3. ¿Se ha capacitado al personal de la empresa acerca del tratamiento de los ingresos procedentes de contratos con clientes?

Tabla 13

Capacitación personal

Respuesta	# de empresas
SI	5
NO	26



Figura 17 Capacitación personal

Interpretación:

Del total de florícolas muestreadas, 26 no han capacitado al personal de la institución referente al procedimiento que se debe dar a los ingresos que procedan de contratos con clientes, las cuales corresponden al 90%. Por otro lado 5 florícolas si han capacitado a su personal sobre el tema antes mencionado, representando al 10%. El principal motivo de la falta de capacitación al personal es el desconocimiento del gobierno corporativo en cuanto a la importancia de capacitar a todo el personal en temas contables.

En caso de ser positiva su respuesta. Indique que personal fue capacitado.

Tabla 14

Tipo de personal capacitado

<i>Descripción</i>	<i>n- de empresas</i>
<i>Personal ejecutivo</i>	2
<i>Área financiera</i>	5
<i>Área contable</i>	5
<i>Todas las áreas de la empresa</i>	0

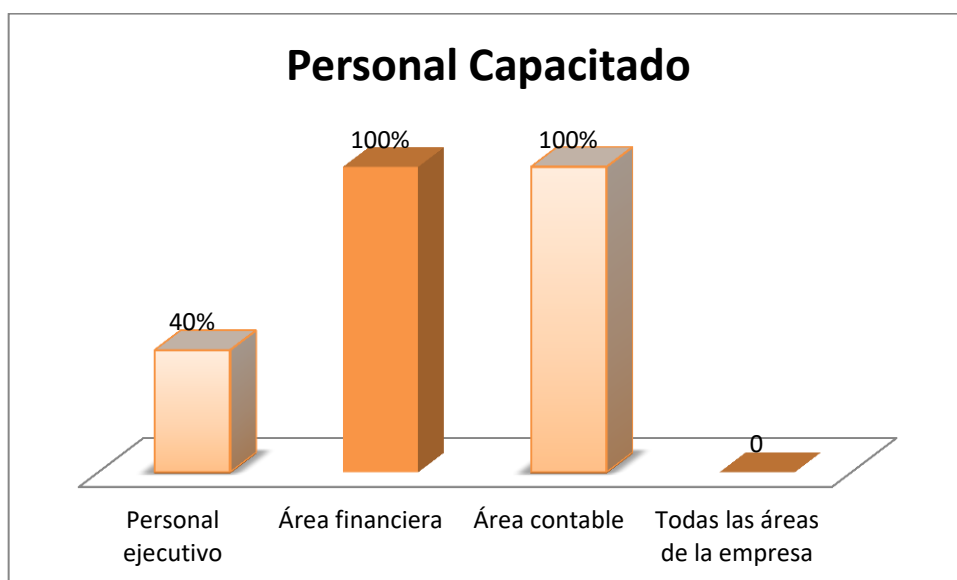


Figura 18 Tipo de personal capacitado

Interpretación:

De las 5 empresas que han capacitado a sus empleados, el total de estas representan el 100% del personal del área contable y financiera que fue capacitada; y solo 2 de ellas que corresponden al 40% facilitó conocimiento en este proceso al personal ejecutivo.

3. Sectores económicos

3.1.¿De su producción total de flores, que porcentaje están destinados a las ventas en el mercado nacional?

Tabla 15

Ventas nacionales

Resultado	# de empresas
0% - 5%	27
5% - 10%	2
10% - 15%	1
15% en adelante	1

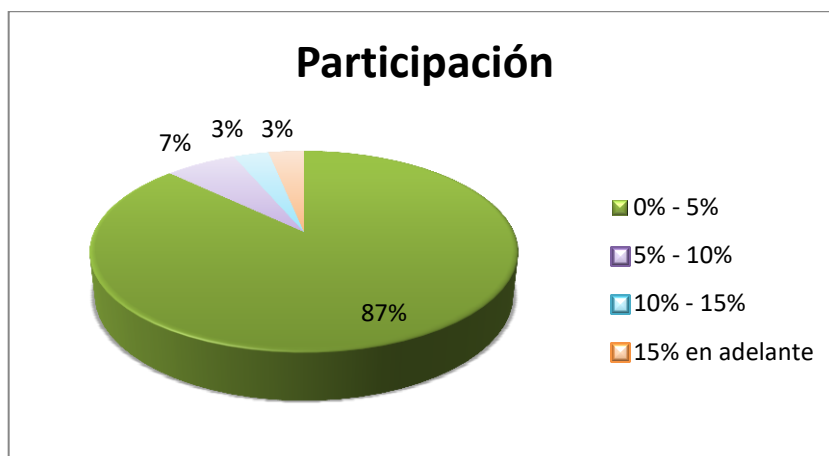


Figura 19 Ventas nacionales

Interpretación:

El 87% que corresponde a 27 florícolas del total de su producción, abarcan el mercado nacional entre el 0% y 5%, 2 empresas que representan el 7% destinan sus ventas dentro del territorio ecuatoriano del 5% al 10%, 1 empresa que equivale al 3%

vende al mercado de Ecuador entre el 10% y 15%; y así mismo 1 florícola destina sus ventas locales en más del 15%. La mayoría de las empresas exportan sus productos por la diferencia en precios y calidad con el mercado nacional.

3.2. Posee variedades de flores autóctonas

Tabla 16

Flores autóctonas

Resultado	# de empresas
SI	8
NO	23



Figura 20 Flores autóctonas

Interpretación:

De las 31 florícolas encuestadas, 8 empresas poseen variedad de flores creadas por ellas mismas, que representa un 26%; y 23 de estas no poseen derechos de autoría de su producción y todas estas reciben ingresos por regalías, que corresponde al 74%, esto se debe a la falta de recursos para la creación de flores autóctonas.

Si su respuesta fue positiva. Indique si recibe regalías por el uso de esa variedad, para su cultivo.

Tabla 17

Regalías por uso de flores autóctonas

Resultado	# de empresas
SI	8
NO	0

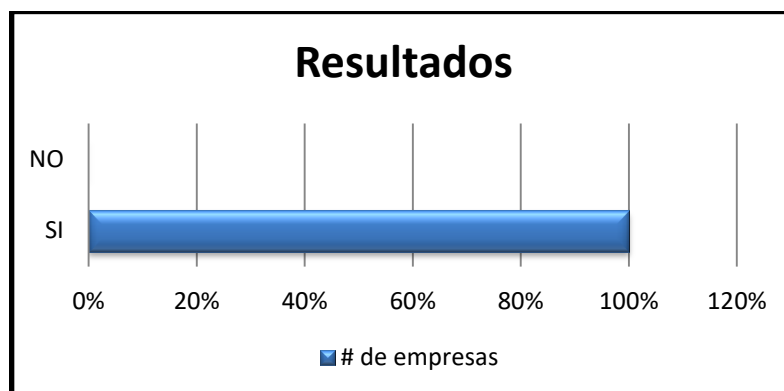


Figura 21 Regalías por uso de flores autóctonas

Interpretación:

De las 8 empresas poseen variedad de flores creadas por ellas mismas todas estas reciben ingresos por regalías. Ya que estas prestan su autoría a otras florícolas para la producción y comercialización de este producto por un determinado tiempo o número de tallos.

3.3. Tiene alianzas estratégicas con otros países para la venta de flores

Tabla 18

Alianzas estratégicas internacionales

Resultado	# de empresas
SI	13
NO	18



Figura 22 Alianzas estratégicas internacionales

Interpretación:

De las empresas muestreadas 13 de ellas tienen alianzas estratégicas en ventas con otros países, que representa un 42%; y 18 florícolas no cuentan con dichas alianzas, que corresponde al 59%.

En caso de ser positiva su respuesta. Indique que países

4. Impacto financiero

4.1. ¿Qué rubros considera que cambiaran el resultado en los estados financieros bajo NIIF 15?

Tabla 19

Rubros bajo NIIF 15

Resultado	# de empresas
Activo	0
Pasivo	0
Patrimonio	0
Costos	0
Ingresos	31
Gastos	0
Utilidades	31

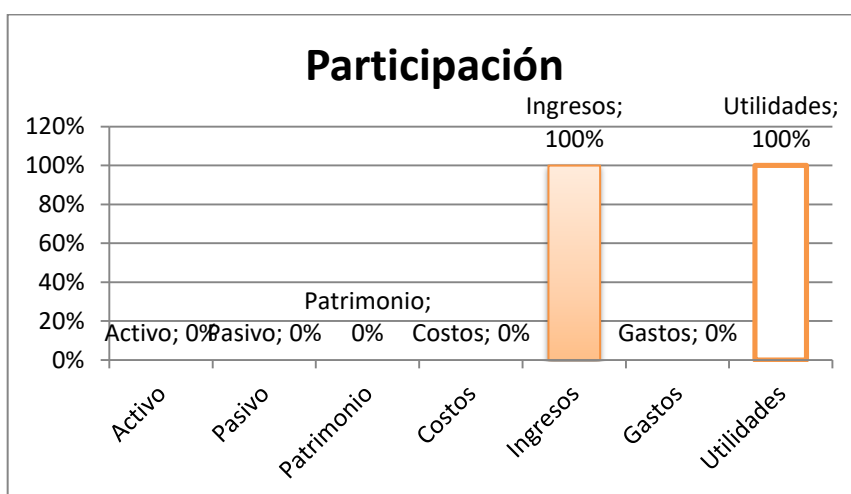


Figura 23 Rubros bajo NIIF 15

Interpretación:

De las 31 empresas encuestadas, todas consideran que esta nueva normativa cambiaría los valores de las cuentas de ingresos y por ende la de utilidades, que corresponden al 100%.

4.2.¿El Impuesto a la Renta obtenido en periodos anteriores cambió de manera representativa con el valor obtenido bajo NIIF 15?

Tabla 20
IR bajo NIIF 15

Resultado	# de empresas
<i>SI</i>	0
<i>NO</i>	3

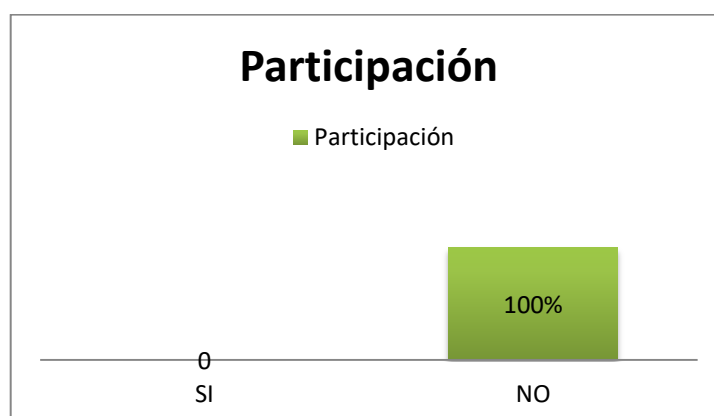


Figura 24 IR bajo NIIF 15

Interpretación:

De las 3 empresas que aplicaron la nueva normativa, el 100 % de estas determinó que no habrá cambios significativos en cuanto al pago del Impuesto a la Renta.

4.2. Informe Final de Resultados

Introducción

La presente investigación determina el impacto financiero que provocará la NIIF 15 en las florícolas de la provincia de Pichincha. La hipótesis planteada, determina que la aplicación de la NIIF 15 ingresos de actividades ordinarias procedentes de

contratos con clientes, provocará cambios significativos en los resultados de los estados financieros de las florícolas de Pichincha.

El desconocimiento de aplicación facultativa de esta nueva normativa a la fecha ocasionara problemas en el momento que se implemente, ya que el tratamiento que se da al efectivo recibido o a su equivalente cambiara en algunos aspectos y se debe preparar al personal para dichos cambios, además del programa contable.

La investigación determina el tipo de ingresos que las florícolas reciben y con que periodicidad, las deficiencias de la NIC 18 referente al tratamiento del efectivo o equivalente de efectivo que la misma reciba. Si han implementado la NIIF 15 dentro de su tratamiento contable y que rubros consideran ellos que cambiaran significativamente con la aplicación de la misma. Además de conocer el destino de su producción total, tipo de flores que producen y si reciben incentivos gubernamentales por su tipo de cultivos. Para conocer estos factores se partió de bases teóricas como las NIC y NIIF, luego se estableció la metodología a utilizarse durante el estudio, para finalmente realizar un análisis de resultados y exponer las conclusiones y recomendaciones. Se usó como herramienta de investigación la encuesta de tipo personal, la cual fue destinada para las florícolas de Pichincha.

Comprobación de hipótesis

Hipótesis: La aplicación de la NIIF 15 ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, provocará cambios significativos en los resultados de los estados financieros de las florícolas de Pichincha.

Se concluye que la hipótesis no es positiva, ya que los cambios que ocasionó la NIIF 15 en las florícolas que implementaron la misma no fueron representativos, pues hubo más factores por lo que los valores de las cuentas cambiaron; además que esta norma no afecta de manera significativa a este sector.

Los resultados de la investigación se detallan a continuación:

Tabla 21
Resultados de la investigación

Factores	Nivel Suficiente	Equivalente	No Cumple	Equivalente	Comprobación de Hipótesis
Nivel de conocimiento del marco legal sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias	31	100%	0	0%	Negativa
Nivel de conocimiento de la normativa contable (NIC 18)	26	84%	5	16%	Positiva
Nivel de conocimiento de la nueva normativa (NIIF 15)	28	90%	3	10%	Positiva
Nivel de conocimiento para elaborar estados financieros bajo la NIIF 15	26	84%	5	16%	Positiva
Nivel de conocimiento para reconocer los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes bajo NIIF 15	24	77%	7	23%	Positiva
Nivel de conocimiento del tratamiento contable a realizarse en empresas florícolas	31	100%	0	0%	Negativa

Limitaciones de la investigación

Los resultados obtenidos de la encuesta realizada, la cual fue proporcionada por los contadores o dueños de cada florícolas muestreadas pueden incluir un sesgo por el nivel de confidencialidad de información que las mismas han establecido.

Contribuciones

Ya calculada la hipótesis planteada en la investigación, y establecido la situación económica de cuatro periodos, el nivel de conocimiento en la normativa vigente sobre el tratamiento de los ingresos que reciben las florícola de Pichincha y como estas se preparan antes los cambios de las nuevas normativas. Con esta investigación se busca concientizar a la ciudadanía sobre la importancia de esta al día en conocimientos que dispone las normas vigentes y prepararse antes los cambios futuros para que no exista mayor efecto y se evite especulaciones sobre la información.

Pistas para investigaciones posteriores

De acuerdo a los resultados que se obtuvieron, se recomienda para futuras investigaciones lo siguiente:

- Determinar los sectores que sufrirán cambios representativos de acuerdo a las nuevas normativas con la finalidad de obtener más información sobre el impacto de las mismas.
- Obtener datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros sobre el cumplimiento de la normativa actual (Norma internacionales, ley, reglamentos) de las florícolas.
- Confirmar previo a las visitas personales que los datos registrados por cada empresa sean actuales.

Conclusiones

- Por medio del proyecto de investigación se concluye que la hipótesis establecida es negativa puesto que sus cambios no son representativos, ya que según el giro comercial de las florícolas este sector no es afectado de manera representativa por la nueva normativa.

- El desconocimiento de los cambios en las normas que establecen los parámetros de registro contable provoca especulación en la información y de esta manera información no ajustada a la realidad en los estados financieros.
- Falta de conocimiento y asesorías gubernamentales sobre la creación de productos autóctonos, ya que la mayoría de florícolas tienen en idea la tutoría de flores sin embargo no saben cómo plasmar la misma.

Recomendaciones

- Investigar los sectores más afectados por las nuevas normativas para conocer el impacto de la misma de manera significativa.
- Buscar fuentes de información segura sobre los cambios futuros de las normas que rigen para la presentación de estados financieros.
- Solicitar capacitaciones técnicas de campo sobre la creación de flores y los beneficios que produciría crear estos nuevos productos.

4.3. Indicadores financieros del año 2015 de empresas florícolas de Pichincha de la muestra seleccionada

4.3.1. Razones de liquidez

Según (Lawrence, 2003) indica que “la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo conforme se vencan. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición familiar global de la empresa”.

4.3.1.1. Liquidez corriente

De acuerdo a (Brighman & Houston, 2003) esta razón financiera “Indica la medida en la que se cubren los pasivos circulantes mediante aquellos activos que se espera convertirse en efectivo en el futuro cercano”. Además, sirve para medir la capacidad de la empresa de responder a sus obligaciones en un periodo de corto plazo.

$$LC = \textit{Activo Corriente} / \textit{Pasivo Corriente}$$

4.3.2. Razon de solvencia

“Se refieren a la capacidad de una empresa para cubrir tanto sus obligaciones a largo plazo a su vencimiento, como sus costos e intereses” (Fernandez & Rivas, 2002).

4.3.2.1. Endeudamiento activo

“Mide la proporcionalidad de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias” (Lawrence, 2003).

$$EA = Total Pasivo / Total Activo$$

4.3.3. Apalancamiento

“Es el resultado del uso de activos o fondos de costo fijo para aumentar los rendimientos para los dueños de la empresa” (Lawrence, 2003)

$$Apalancamiento = \frac{Activo Total}{Patrimonio}$$

4.3.4. Razones de actividad

“Miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir ingreso o egresos” (Lawrence, 2003)

4.3.4.1. Rotación de Cartera

“Representa la inversión que se tiene en días de venta para ser cobrada. Dependiendo del giro de la empresa las cuentas tienen una rotación diferente, siendo importante tener la menor inversión” (Fernandez & Rivas, 2002)

$$Rotacion de Cartera = \frac{Ventas}{Cuentas por cobrar}$$

4.3.4.2. Rotación ventas

“Señala que rotación tienen los activos totales en relación a las ventas, es decir, cuantas veces se genera ventas con relación a la inversión total”.

$$\text{Rotacion de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

4.3.4.3. Período Medio de Cobro

“Evalúa las políticas de crédito y cobranza. Promedio de tiempo requerido para la cobranza de cuentas por cobrar”. (Lawrence, 2003)

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{\text{Cuentas y documentos por cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

4.3.4.4. Periodo promedio de pago

“Promedio de tiempo requerido para el pago de cuentas por pagar”. (Lawrence, 2003, pág. 52)

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y documentos por pagar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

4.3.5. Rentabilidad operpatrimonio

Determina el rendimiento de la utilidad antes de impuestos e intereses sobre el patrimonio que cuenta la empresa.

$$\text{Rentabilidad Operpatrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

4.3.6. Rentabilidad financiera

“Mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. En general cuanto más algo es este rendimiento, es mejor para los propietarios” (Lawrence, 2003)

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

4.3.7. Utilidad

“Es el ingreso neto de una empresa según se reporta en su estado de resultados” (Brighman & Houston, 2003)

Tabla 22 Growflowers Producciones S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,0442	1,0757	1,1588	0,3291
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,9576	0,9296	0,8630	0,8097
Apalancamiento en US \$	23,611 8	14,2090	7,2976	5,2560
Rotación de Cartera en n- de veces	7,2175	1,0328	2,0564	4,9971
Rotación Ventas en n- de veces	0,8471	0,0214	0,0875	0,0908
Período Medio de Cobro en n- de días	49,878 8	348,5621	175,0661	72,0419
Período Medio de Pago en n- de días	80,443 0	52,5204	65,0013	46,2436
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-1,3046	0,6652	0,7578	0,5579
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-1,3046	0,5428	0,5455	0,4215
Utilidad en US \$		-106.053,65	435.103,98	113.737,1 9

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Growflowers Producciones S.A. alcanza un activo corriente de 1,16 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,16 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una reducción en 0,8297 lo que significa un aumento en el pasivo, esto puede darse por aumento en cuentas por pagar.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio y para el año 2015 la empresa analizada el 86.30% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 13,7% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 mermó en 5,33%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 decreció. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$7,30 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Tomando en cuenta que la compañía deberá reembolsar a los inversores el capital invertido, por otro lado, para el año 2016 se reduce en US \$2,01 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y para el año 2015 la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 175 días o rotan 2,06 veces en el período. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 2,94 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este se redujo a 72 días y esto puede deberse a que mejoraron las políticas de crédito y a su vez pusieron énfasis a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el indicador y para el año 2015 muestra que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,08 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,09 veces por mayores montos en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 de 27 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 65 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 46 días puede deberse a una rotación lenta de los inventarios, de un exceso de periodo medio de cobranza.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valores positivos en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce un rendimiento de 75,78%, exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio y para el año 2016 disminuyó el rendimiento en 20%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera un rendimiento del 54,55% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 redujo la rentabilidad a 42,15% por el descenso en la utilidad neta atribuible a menores ventas y pago de impuestos de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad disminuye en \$106.053,65; para el año 2015 la empresa tuvo un aumento del beneficio neto en comparación con el año anterior de \$435.130,98 por el contrario para el 2016 disminuyo a \$113.737,19 siendo que bajó notablemente se atribuye a condiciones como el decremento en las ventas, y por no poner énfasis en el manejo administrativo y financiero, etc.

Tabla 23

Guanguilqui Agropecuaria Industrial S.A. GUAISA

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	2,8683	1,3116	1,5373	1,5729
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,6002	0,6384	0,5806	0,5563
Apalancamiento en US \$	2,5011	2,7657	2,3845	2,2539
Rotación de Cartera en n- de veces	5,5484	0,0771	0,0515	0,0122
Rotación Ventas en n- de veces	0,9654	0,0114	0,0086	0,0083
Período Medio de Cobro en n- de días	64,8831	72,9267	77,8056	92,8771
Período Medio de Pago en n- de días	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,1179	0,0398	-0,0286	-0,0017
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,0706	0,0398	0,0240	0,0784
Utilidad en US \$		118.473,37	-324.546,47	288.358,84

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Guanguilqui Agropecuaria Industrial S.A. GUAISA posee un activo corriente de 1,54 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,54 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento en 0,036 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 58,06% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros

quedaría un saldo de 41,9% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 mermó en 2,43%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto paga por \$1 de activos \$2,38 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Por otro lado para el año 2016 se reduce en \$0,13 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 77 días o rotan 0,05 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera en 0,04 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 92 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que perjudican a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,0086 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 merma a 0,0083 veces por menor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 28,19% en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 2,86% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 redujo la pérdida a 0,17%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 2,40% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la ganancia a 7,84% por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe una disminución en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad crece en \$118.473,37; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de \$324.546,47 por el contrario para el 2016 aumentó a \$288.358,84 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 24

Mille Fleurs Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,9433	0,9706	0,8608	
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,1957	0,2022	0,4586	
Apalancamiento en US \$	1,2434	1,2535	1,8472	
Rotación de Cartera en n- de veces	34,0095	6,5300	22,9793	
Rotación Ventas en n- de veces	0,2225	0,0219	0,0933	
Período Medio de Cobro en n- de días	10,5853	55,1306	15,6663	
Período Medio de Pago en n- de días	72,3717	85,0038	0,0000	
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-0,0002	-0,0081	-1,0493	
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,0106	-0,0081	-1,0493	
Utilidad en US \$		-12.871,76	-241.295,92	

Liquidez Corriente: Para el año 2015 por cada dólar de deuda, la Empresa Mille Fleurs Cia. Ltda. cuenta con US \$0,86 para pagar. Durante el periodo 2013 la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a \$1, para el 2014 disminuye en \$0,97 a causa del aumento en las deudas a cancelar menores a un año. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor

será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, pero en este caso en cada año tuvo disminución significativa.

Endeudamiento Activo: La empresa analizada para el 2015, el 45,86% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 54,14% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para los dos periodos anteriores el ratio incremento en 0,65% del 2013 al 2014 por incremento en el activo total.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto paga por \$1 de activos \$1,84 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio significativa de 27 veces, al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar rotando 22,97 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio en 0,20 veces y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,0933 veces la inversión en activos totales.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 de 13 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa no cuenta con Período Medio de Pago puede deberse a que en este periodo carece de cuentas por pagar y solo está trabajando con los recursos que produce.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 0,81% mostrando que ha incurrido en pérdida al igual que el 2013 con -0,02%, para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida

de 104,93% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una pérdida del 104,93% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario pero en esta empresa genera una pérdida notable a causa de deudas mayores a sus activos sin poder cancelarlas, no tiene definido políticas de financiamiento, por ende no genera valor. Tomando en cuenta que en los dos periodos anteriores 2013 y 2014 tenía la misma situación de pérdida.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la pérdida es de US \$12.871,76; para el año 2015 en comparación al año anterior la empresa obtuvo un evidente aumento en la pérdida generada de US \$241.295,92 a causa de condiciones como la disminución en ventas, e ineficaz manejo administrativo y financiero.

Tabla 25

Unique Rose Farms "Agriecuroses" Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$		1,0680	1,1905	1,1941
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)		0,9363	0,8400	0,8375
Apalancamiento en US \$		15,7012	6,2502	6,1528
Rotación de Cartera en n- de veces		0,4602	1,7787	1,8510
Rotación Ventas en n- de veces		0,4327	1,7019	1,8301
Período Medio de Cobro en n- de días		110,2084	62,3929	79,4848
Período Medio de Pago en n- de días		0,0000	0,0000	0,0000
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)		1,3640	0,6558	0,0162
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)		1,1594	0,5575	0,0137
Utilidad en US \$			-732,78	-4.011,36

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2014 y 2015 existe un incremento en el indicador. Para el año 2016 la Empresa Unique Rose Farms "Agricultores" Cia. Ltda. posee un activo corriente de 1,19 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US US \$1,19 para pagar. Durante los dos periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, en el último año creció en 0,003 comparado con el año 2015 lo que significa un aumento no significativo en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2016, tiene 83,75% de los activos totales financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 16,25% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2014 y 2015 decreció notablemente en US \$9,45. El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto paga por US \$1 de activos US \$6,15 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un incremento en el ratio de 1,32 veces y al 2016 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 79 días o rotan 1,85 veces en el período a diferencia del 2015 la rotación es de 1,78 veces y el Período Medio de Cobro de 62 días, lo que demuestra que cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar siendo que para el 2016 mejoró la Rotación de Cartera en 0,07 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye 17 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorecen a la empresa y a su vez le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2014 al 2015 incrementó el ratio en 1,27 veces, para el año 2016 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,83 veces la inversión en activos totales. Para este último periodo crece en 1,13 veces por mayor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2015 presenta valor en menos de 70,82% en comparación del periodo 2014. Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 1,62% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio, pero este se ve reducido a comparación del año 2015 por menor monto en ventas y mayores gastos administrativos y financieros .

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 1,37% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2015 disminuyó la ganancia en 54,38% por la merma en utilidad neta atribuible a menores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una disminución en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la utilidad merma en US \$732,78; para el año 2016 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$4.011,36 a causa de condiciones como el decremento en las ventas, e ineficaz manejo administrativo y financiero.

Tabla 26

Rosaprima Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	2,4193	2,6878	1,8660	1,9520
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,2653	0,2679	0,4184	0,4272
Apalancamiento en US \$	1,3611	1,3659	1,7195	1,7457
Rotación de Cartera en n- de veces	12,9891	0,0017	0,0031	0,0102
Rotación Ventas en n- de veces	1,0764	0,0004	0,0010	0,0049
Período Medio de Cobro en n- de días	27,7156	95,8972	98,7666	61,9141
Período Medio de Pago en n- de días	138,6737	240,2196	333,3214	376,1876
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,2435	0,1770	0,0931	0,0412
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,1616	0,1659	0,3278	0,0599
Utilidad en US \$		428.869,23	-2.240.022,34	-257.734,85

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Rosaprima Cia. Ltda. posee un activo corriente de 1,87 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,87 para pagar. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento en US \$0,086 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 41,84% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 58,16% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 creció en 0,88%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,72 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Por otro lado, para el año 2016 crece en US \$0,03 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma significativa en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 98 días o rotan 0,0031 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 0,007 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 61 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que perjudican a la empresa y a su vez no les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,0010 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 crece a 0,0049 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 de 102 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 333 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 aumentó su tiempo ya que fueron 376 días puede deberse a una rotación eficiente de los inventarios.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 6,65% en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 9,31% exclusivamente de las

actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 redujo la ganancia a 4,12%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 32,78% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 disminuyó la ganancia a 5,99% por el decremento en la utilidad neta atribuible a menores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad crece en US \$428.869,23; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$2.240.022,34 por el contrario para el 2016 disminuyó esa diferencia a US \$257.734,85 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 27
Flowervillage Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,8546	0,7256	1,0118	0,7478
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,7160	0,7736	0,8017	0,6523
Apalancamiento en US \$	3,5216	4,4167	5,0431	2,8756
Rotación de Cartera en n- de veces	4,9898	0,0338	0,1133	0,1967
Rotación Ventas en n- de veces	1,8562	0,0082	0,0180	0,0378
Período Medio de Cobro en n- de días	72,1469	104,4880	97,3897	81,9996
Período Medio de Pago en n- de días	216,9874	226,6238	255,1186	235,4912
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,0247	0,1897	-0,7720	0,0229
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,0146	0,1823	-1,0000	-0,0001
Utilidad en US \$		161.918,36	-669.436,39	-843.886,84

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flowervillage Cia. Ltda. alcanza un activo corriente de 1,01 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,01 para pagar, pero los dos periodos anteriores tiene US \$0,85 y US \$0,73 respectivamente a causa del aumento en las deudas a cancelar menores a un año.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una reducción en US \$0,264 lo que significa un aumento en el pasivo, esto puede darse por aumento en cuentas por pagar.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio y para el año 2015 la empresa analizada el 80,17% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 19,83% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 mermó en 14,19%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$5,04 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Tomando en cuenta que la compañía deberá reembolsar a los inversores el capital invertido, por otro lado, para el año 2016 se reduce en US \$2,18 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y para el año 2015 la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 97 días o rotan 0,11 veces en el período. Si la rotación de la cartera es un alto número de veces, denota una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de

Cartera en 0,083 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este se redujo a 81 días y esto puede deberse a que mejoraron las políticas de crédito y a su vez pusieron énfasis a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el indicador y para el año 2015 muestra que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,018 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,03 veces por mayores montos en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 de 10 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 255 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 235 días puede deberse a una rotación lenta de los inventarios.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta mayor valor en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 77,2%, exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio y para el año 2016 aumentó el rendimiento en 2,29%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una pérdida del 100% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 se recuperó al tener rentabilidad a 0,01% por el descenso en la utilidad neta atribuible a menores ventas y pago de impuestos de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad aumenta en US \$161.918,36; para el año 2015 la empresa tuvo una disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$669.436,39 por el contrario para el 2016 aumentó la pérdida a US \$843.886,84 siendo que aumentó notablemente la pérdida se atribuye a

condiciones como el decremento en las ventas, y por no poner énfasis en el manejo administrativo y financiero, etc.

Tabla 28

Flores Mágicas Flormagic Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,1159	1,2498	2,1257	0,3933
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,3587	0,4765	0,7653	0,6259
Apalancamiento en US \$	1,5593	1,9102	4,2615	2,6730
Rotación de Cartera en n- de veces	16,6683	0,4682	0,4813	0,2533
Rotación Ventas en n- de veces	0,5656	0,0148	0,0141	0,0166
Período Medio de Cobro en n- de días	21,5979	68,8400	47,9149	121,1486
Período Medio de Pago en n- de días	43,6383	77,4224	54,1316	24,6881
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,0010	-0,0689	-0,6887	-0,3214
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,0007	-0,0347	-0,6962	-0,3099
Utilidad en US \$		-41880,95	-456854,97	-675619,46

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flores Mágicas Flormagic Cia. Ltda. posee un activo corriente de 2,12 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$2,12 para pagar. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una disminución en US \$1,73 lo que significa una disminución en el activo a corto plazo, esto puede darse por decremento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 76,53% de los activos totales es

financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 23,47% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 mermó en 11,27%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto paga por US \$1 de activos US \$4,26 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Por otro lado para el año 2016 baja el ratio en \$1,58 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma significativa en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 47 días o rotan 0,48 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 0,25 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 121 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorecen a la empresa y a su vez le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,014 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 crece a 0,0166 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 de 34 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 54 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 24 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 68,9% en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 66,8% de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 redujo la pérdida a 30,9%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una pérdida del 69,6% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 disminuyó la pérdida a 30,99% por el decremento en la utilidad neta atribuible a menores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe una merma en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad decrece en US \$41.880,95; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior a US \$456.854,97 por el contrario para el 2016 aumentó esa diferencia a US \$675.619,46 a causa de condiciones como el decremento en las ventas, e ineficiente manejo administrativo y financiero.

Tabla 29
Mosflor S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,0917	0,9063	1,3004	2,3318
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,5933	0,9207	0,8671	0,6058
Apalancamiento en US \$	2,4587	12,6110	7,5229	2,5368
Rotación de Cartera en n- de veces	13,9578	25,2019	12,2042	13,2679
Rotación Ventas en n- de veces	4,4045	5,7282	6,1634	5,0942
Período Medio de Cobro en n- de días	25,7920	14,2846	29,4981	27,1332
Período Medio de Pago en n- de días	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,0406	1,3628	3,8255	0,9880
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,0081	2,2075	3,1255	0,8745
Utilidad en US \$		10092,38	20403,15	971,31

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Mosflor S.A. posee un activo corriente de 1,30 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,30 para pagar. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$2,33 lo que significa un incremento en el activo a corto plazo.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 86,71% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 13,29% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 mermó en 26,13%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$7,52 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Por otro lado, para el año 2016 baja el ratio a US \$2,54 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento significativo en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 29 días o rotan 12,2 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera a 13,26 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 27 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorecen a la empresa y a su vez les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 creció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 6,16 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 disminuye a 5,09 veces por menor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor de 132,22% en comparación del periodo 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 382,5% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 redujo la ganancia a 98,8%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 312,5% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 disminuyó la ganancia 87,45% por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad decrece en US \$10.092,38; para el año 2015 la empresa obtuvo un evidente aumento del beneficio neto en comparación con el año anterior a US \$20.403,15 por el contrario para el 2016 disminuyó el beneficio a US \$971,31 a causa de condiciones como el decremento en las ventas.

Tabla 30
Agrícola San Andrés del Chaupi S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,4386	0,9453	1,3257	1,7689
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,5939	0,6050	0,5179	0,5972
Apalancamiento en US \$	2,4626	2,5317	2,0741	2,4825
Rotación de Cartera en n- de veces	3,9208	8,4575	12,2915	10,0525
Rotación Ventas en n- de veces	1,3166	0,0156	1,3278	1,6677
Período Medio de Cobro en n- de días	91,8176	98,5765	29,2886	35,8121
Período Medio de Pago en n- de días	47,7827	51,1955	57,4894	54,5233
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,0662	-0,0095	-0,0758	0,2194
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,0332	0,1336	0,01511	0,3067
Utilidad en US \$		68476,66	-80048,74	202608,22

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Agrícola San Andrés del Chaupi S.A. posee un activo corriente de 1,33 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,3 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US\$1.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento en 0,44 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 51,79% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 48,21% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó en 7,93%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 incrementó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$2,07 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda. Por otro lado, para el año 2016 aumenta en US \$0,41 lo que quiere decir que ha reducido el uso de su capital propio para pagar los activos e incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 29 días o rotan 12,3 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera en 2,24 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 35 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorezcan a la empresa y a su vez no les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,33 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,67 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 de 78 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 118 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 105 días puede deberse a una rotación lenta de los inventarios.

Rentabilidad Operpatrimonio: Esta ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 0,95% y para el 2013 fue de 0,66%, lo que demuestra su disminución. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 7,58% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el

patrimonio; para el año 2016 se recuperó en pues tuvo ganancia de 21,94%, lo que es favorable para sus operaciones.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 1,51% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la ganancia a 30,67% por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad crece en US \$68.476,66; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$80.048,74 por el contrario para el 2016 aumentó a US \$202.608,22 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 31
Quality Service S.A. Qualisa

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	2,4765	2,4696	0,8543	0,7574
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,5922	0,5843	0,5946	0,6430
Apalancamiento en US \$	2,4524	2,4056	2,4664	2,8011
Rotación de Cartera en n- de veces	6,3276	5,8924	4,8805	4,7352
Rotación Ventas en n- de veces	1,0671	0,9693	0,8409	0,9153
Período Medio de Cobro en n- de días	56,8934	61,0952	73,7623	76,0259
Período Medio de Pago en n- de días	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,1003	0,0235	-0,0860	-0,1906
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,0536	0,0229	-0,1237	-0,1923
Utilidad en US \$		-116.874,79	-343.730,88	-992.142,08

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Quality Service S.A. Qualisa posee un activo corriente de 0,85 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada

dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$0,85 para pagar. Durante los dos periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una merma en 0,10 lo que significa una disminución en el activo a corto plazo, esto puede darse por menor monto en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una leve disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 59,46% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 40,54% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó en 4,84%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$2,47 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda. Por otro lado, para el año 2016 aumenta en US \$0,33 lo que quiere decir que ha reducido el uso de su capital propio para pagar los activos e incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 73 días o rotan 4,88 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera en 0,14 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 76 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorezcan a la empresa y a su vez no les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,84 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,91 veces por mayor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 7,68% en comparación al 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 8,60% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 aumenta la pérdida a 19,06% lo que es poco favorable para sus operaciones futuras.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una pérdida del 12,37% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la pérdida a 19,23% por la disminución en la utilidad neta atribuible a menores ventas de ese periodo.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la pérdida es de US \$116.874,79; para el año 2015 la empresa obtuvo un evidente aumento de la pérdida en comparación con el año anterior de US \$343.730,88 por el contrario para el 2016 aumentó la pérdida a US \$992.142,08 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y el inadecuado manejo administrativo y financiero.

Tabla 32
Bellaro S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,8042	1,8024	3,8034	2,7457
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,2945	0,3149	0,2768	0,2988
Apalancamiento en US \$	1,4174	1,4597	1,3828	1,4262
Rotación de Cartera en n- de veces	7,6729	9,6290	8,5214	10,6204
Rotación Ventas en n- de veces	0,8430	0,8035	0,7250	0,7752
Período Medio de Cobro en n- de días	46,9181	37,3869	42,2467	33,8970
Período Medio de Pago en n- de días	178,0172	109,4048	74,7317	133,8304
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,2289	0,1897	0,1008	0,1476
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,1633	0,1472	0,0906	0,1217
Utilidad en US \$		-94.079,23	-326.693,69	203.795,51

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Bellaro S.A. posee un activo corriente de 3,80 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$3,80 para pagar. Durante los dos periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a \$1

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una merma en 1,06 lo que significa una disminución en el activo a corto plazo, esto puede darse por menor monto en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 27,68% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 72,32% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó en 2,2%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,38 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda. Por otro lado, para el año 2016 aumenta en US \$4,34 lo que quiere decir que ha reducido el uso de su capital propio para pagar los activos e incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 42 días o rotan 8,52 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 2,10 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 33 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorezcan a la empresa y a su vez les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,72 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,77 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 de 68 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 74 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 aumentó su tiempo ya que fueron 133 días puede deberse al trabajo con crédito de proveedores.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta valor en menos de 3,92% en comparación al 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 10,08% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio; para el año 2016 aumenta la utilidad a 14,76% lo que es notablemente favorable para sus operaciones futuras.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 9,06% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la ganancia a 12,17% por el aumento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe una disminución en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la pérdida es de US \$94.079,23; para el año 2015 la empresa obtuvo un evidente aumento de la pérdida en comparación con el año anterior de US \$326.693,69 por el contrario para el 2016 obtuvo ganancia de US \$203.795,51 a causa de condiciones como el aumento en las ventas, y el adecuado manejo administrativo y financiero.

Tabla 33

Flores del Valle S.A. Valleflor

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,7172	1,2684	1,2855	
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,9159	0,7705	0,7425	
Apalancamiento en US \$	11,8915	4,3580	4,0734	
Rotación de Cartera en n- de veces	4,6131	2,5710	7,18	
Rotación Ventas en n- de veces	0,5244	0,5976	2,1219	
Período Medio de Cobro en n- de días	78,0391	140,0252	50,8359	
Período Medio de Pago en n- de días	0,0000	0,0000	44,8048	
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-0,1339	-0,2675	0,365	
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,1339	0,0963	0	
Utilidad en US \$		-17.495,95		

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flores Del Valle S.A. Valleflor posee un activo corriente de 1,29 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,29 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 74,25% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 25,75% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$4,07 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una disminución en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 50 días o rotan 7,18 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 menguó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 2,12 veces la inversión en activos totales.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Para el año 2015 la empresa tarda 44 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores.

Rentabilidad Operpatrimonio: Este ratio para el año 2014 presenta una pérdida superior comparada a la del 2013 de 13,36%. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 36,5% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2014 genera una ganancia del 9,63% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2013 obtuvo pérdida de 13,39% por la disminución en la utilidad neta atribuible a menores ventas de ese periodo.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la pérdida es de US \$17.495,95 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y el inadecuado manejo administrativo y financiero.

Tabla 34
Azeriroses S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	3,8836	0,0114	11,8521	
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,2575	0,8737	0,0844	
Apalancamiento en US \$	1,3468	7,9170	1,0921	
Rotación de Cartera en n- de veces	0,0000	0,0000	0,0000	
Rotación Ventas en n- de veces	6,5774	0,5479	3,8725	
Período Medio de Cobro en n- de días	0,0000	0,0000	0,0000	
Período Medio de Pago en n- de días	0,0000	0,0000	0,0000	
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,3782	0,3866	0,2542	
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,3782	0,3286	0,2161	
Utilidad en US \$		334,15	-499,17	

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Azeriroses S.A. posee un activo corriente de 11,85 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$11,85 para pagar. Durante el 2013 la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1, por el contrario, para el 2014 que no posee liquidez para cubrir sus obligaciones.

Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento en 11,84 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por mayor monto en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 8,44% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 91,56% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con

el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,09 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda, pero en este caso se puede notar que está trabajando con capital propio.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 3,87 veces la inversión en activos totales.

Rentabilidad Operpatrimonio: Esta ratio para el año 2014 presenta valor en más de 0,84% en comparación al 2013. Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 2,54% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera una ganancia del 2,16% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el aumento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2013 y 2014 existe una disminución en el indicador.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la empresa genera ganancia de US \$334,15; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución de la ganancia en comparación con el año anterior de US \$449,17 a causa de condiciones como el aumento en las ventas, y el adecuado manejo administrativo y financiero.

Tabla 35

Floricentra del Ecuador Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$		1,3049	1,1577	1,7648
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)		1,0290	1,0063	0,9657
Apalancamiento en US \$		-34,4629	0,0000	29,1430
Rotación de Cartera en n- de veces		1,3154	5,7249	23,7350
Rotación Ventas en n- de veces		1,1095	3,1756	3,6113
Período Medio de Cobro en n- de días		0,7608	62,8827	15,1675
Período Medio de Pago en n- de días		401,4709	116,4464	84,5523
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)		1,0256	0,0000	2,4935
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)		0,2563	0,0000	2,3207
Utilidad en US \$			3.533,61	44.147,73

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2014 y 2015 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Floricentra del Ecuador Cia. Ltda. posee un activo corriente de 1,16 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$1,16 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento en US \$0,60 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 100,6% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de -0,6% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 4,06%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2014 y 2015 aumentó, pues para el primer año fue negativo, más para el segundo se quedó en 0. El cociente para el año

2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$29,14 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 62 días o rotan 5,72 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 18,01 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 15 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorezcan a la empresa y a su vez le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2014 al 2015 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 3,18 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 3,61 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2015 de 285 días comparándolo con el 2014. Para el año 2015 la empresa tarda 116 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 84 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 24,95% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 23,21% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario,

por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento en su totalidad.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la utilidad crece en US \$3.533,61; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$44.147,73 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 36

Ecuadorian Flower Grunko Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	2,1878	1,3899	1,5161	0,8423
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,4914	0,4510	0,4818	0,5621
Apalancamiento en US \$	1,9661	1,8216	1,9297	2,2835
Rotación de Cartera en n- de veces	8,3522	14,4217	8,8244	8,0895
Rotación Ventas en n- de veces	1,4595	1,4027	1,3746	1,3036
Período Medio de Cobro en n- de días	43,1025	24,9624	40,7958	44,5024
Período Medio de Pago en n- de días	274,706 4	331,5418	234,5172	123,2057
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,2613	0,2275	0,1182	0,0503
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,1869	0,2213	0,0618	0,0703
Utilidad en US \$		142.659,1 6	-402.993,39	-16.210,26

Liquidez Corriente: Desde el periodo 2013 hasta el 2016 existe una disminución. Para los dos últimos periodos este ratio mermo en 0,6738; esto indica que la empresa para cubrir sus obligaciones por cada dólar adeudado podrá cubrir con dinero propio la cantidad de US \$0.8423. Estos valores mientras se encuentren en un rango inferior a US \$1 o 100% determina que la empresa no tiene capacidad para pagar sus deudas de manera normal, sino que tiene que recurrir a fuentes de financiamiento.

Endeudamiento Activo: Para el período 2013-2014 existió una merma en un 4,04% por lo que se deduce que gran parte de los activos totales que posee la

empresa se encuentra financiado por los acreedores. En el periodo 2015 y 2016 este valor incremento, alcanzando el 56,21% de activos financiados.

Apalancamiento: Del año 2013 al 2014 el activo de la empresa estaba financiando con un valor menor al que se utilizó en el 2014. Sin embargo, para el año 2015 y 2016 este valor incremento en US \$0.3538; lo que indica que los recursos para cubrir los activos de la institución son financiados con el patrimonio. al hasta el 2016.

Rotación de Cartera: Durante los cuatro períodos analizados la empresa cobra sus deudas 8 veces en el tiempo de plazo otorgado a sus clientes. Del año 2013 al 2014 este ratio incremento sin embargo para los siguientes periodos disminuyo, lo que es positivo para la empresa, puesto que fluye el efectivo con rapidez para la empresa.

Rotación Ventas: Este indicador mide la eficiencia de la administración, durante los cuatro periodos este indicador disminuyo, alcanzando una rotación de 1,30 veces de las ventas en relación a la inversión realizada en activos totales.

Período Medio de Cobro: Del año 2014 al 2014 el número de veces en cobro disminuyo, y para los siguientes periodos incremento, lo que indica que la empresa cobraba sus deudas cada 41 días en el 2015 y para el año 2016 lo realiza cada 45 días; lo cual es negativo para la misma porque su periodo de cobro es superior al mes y por lo tanto no tiene liquidez inmediata en las ventas que realiza.

Período Medio de Pago: El plazo de pago de las obligaciones que tiene la empresa incrementó desde el año 2013 al 2015, y para el 2016 disminuyó a 123 días. La mejor manera de administrar el efectivo es cobrar más rápido y pagar en más días; sin embargo, eso no se puede evidenciar en el manejo de efectivo de la empresa. La entidad cumple con sus obligaciones cada 3 meses y antes lo realizaba cada siete meses. La empresa debe mejorar las negociaciones de pago con sus proveedores.

Rentabilidad Operpatrimonio: La rentabilidad sobre el patrimonio empresarial disminuyo significativamente, para el año 2016 indica que por cada dólar aportado por un accionista este produce un 5.3%, esta ganancia se obtiene de las actividades operacionales realizadas por la empresa.

Rentabilidad Financiera: Durante el período 2013 y 2014 este valor incrementó, sin embargo, para el 2015 disminuyó en 15.95% y para el 2016 nuevamente presenta un incremento del 0.85%. Este indicador determina el valor que produce cada dólar invertido en la empresa sobre el patrimonio; para el año 2016 se concluye que la inversión realizada a la empresa genera 7.03% de ganancia. En esto significa que el valor invertido en el 2016 genera una ganancia del 23,21% sobre el patrimonio luego de haber cumplido las obligaciones que contrajo la institución.

Utilidad: En el año 2014 se obtuvo una ganancia de US \$142659.16; sin embargo, la misma disminuyó de manera representativa alcanzando de esta forma una pérdida en el año 2016 de US \$16210.26.

Tabla 37
Sierraplantas Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,1543	1,2428	1,1324	1,1367
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	1,2662	1,0638	0,9321	0,8411
Apalancamiento en US \$	-3,7569	-15,6848	14,7172	6,2952
Rotación de Cartera en n- de veces	19,5909	7,8989	6,5289	6,6220
Rotación Ventas en n- de veces	3,7342	3,5214	2,9164	2,3495
Período Medio de Cobro en n- de días	18,3759	45,5758	55,1392	54,3643
Período Medio de Pago en n- de días	293,464 0	161,5888	153,9321	205,6957
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-1,1074	-4,4810	1,9501	1,0513
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,3846	-6,3387	2,9444	1,1048
Utilidad en US \$		76.406,91	-30.485,28	7.411,50

Liquidez Corriente: Para el 2013 el valor obtenido es de US \$1.1543 y para los siguientes períodos este disminuyó llegando a US \$1.1367 en el año 2016. Los valores son positivos ya que evidencia que la empresa por cada dólar adeudado tiene para cubrir sus obligaciones US \$1.1367; mientras mayor sea el valor a US \$1,00 es mejor para la empresa porque este representa su capacidad de pago.

Endeudamiento Activo: Desde el año 2013 hasta el 2016 se evidencia una disminución en el indicador, por lo que se concluye que el 84.11 del total de activos que cuenta la empresa se encuentra financiado por los acreedores, indicando que su capacidad de endeudamiento no es buena.

Apalancamiento: En los dos primeros años de análisis se obtuvo valores negativos lo que indica que la empresa no se financiaba con recursos de terceros, para los períodos 2015 y 2016 el valor es positivo obteniendo 14,72 y 6.2952 respectivamente. Comparando el año 2015 y 2016 se identifica una merma por lo que se deduce que la financiación con la que cuenta la empresa no la realiza en su mayoría con capital propio.

Rotación de Cartera: Durante los cuatro períodos decreció la rotación de cobro. En el año 2016 la empresa cobra 6 veces en un periodo determinado de tiempo. Antes lo realizaba en 19 veces. El valor obtenido en el último año es positivo puesto que recupera más rápido el efectivo e indica más liquidez para la empresa.

Rotación Ventas: Existe un decremento desde el año 2013 al 2016, para el último año analizado se determina que el activo rota 2 veces sobre las ventas totales realizadas.

Período Medio de Cobro: La empresa desde el año 2013 al 2015 incremento su periodo de cobro, sin embargo, para el año 2016 este disminuyo en un día. Mientras más rápido recupere la empresa su efectivo es mejor para la misma, ya que podrá contar con liquidez y manejar de mejor manera las negociaciones.

Período Medio de Pago: En el año 2013-2014 y 2015 las deudas que contrajo la empresa cancelaban en un periodo menor al de los años anteriores. Para el año 2016 los días incrementaron alcanzando un plazo de 206 días. Mientras la empresa tenga más plazo en el pago de sus obligaciones es mejor puesto que contara con liquidez por más tiempo.

Rentabilidad Operpatrimonio: En los dos primeros períodos se obtuvo una rentabilidad nula sobre el patrimonio. Para el año 2015 y 2016 se obtuvo valores positivos. El último año la rentabilidad es de 105.13% sobre el valor aportado por los accionistas.

Rentabilidad Financiera: El retorno obtenido en los años 2013 y 2014 es negativo; para los años 2015 y 2016 se obtuvo valores de 2.94 y 1.10 respectivamente. Esto indica que el valor invertido por los accionistas genera una ganancia del 110% sobre el 100%.

Utilidad: En el 2014 la empresa obtuvo un valor de US \$76406.91, para el año 2015 se generó una pérdida y en el último periodo obtuvo ganancias de US \$7411.50.

Tabla 38
Callabulbos S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	5,18	5,02	1,61	9,57
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,15	0,17	0,33	0,13
Apalancamiento en US \$	1,18	1,20	1,48	1,15
Rotación de Cartera en n- de veces	12,02	6,21	2,14	7,58
Rotación Ventas en n- de veces	1,42	1,20	0,55	0,66
Período Medio de Cobro en n- de días	29,94	57,93	170,88	47,49
Período Medio de Pago en n- de días	23,87	38,61	182,35	30,11
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,04	0,07	0,04	0,01
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,04	0,09	0,00	0,01
Utilidad en US \$	14153,29	30555,29	19102,77	2838,56

Liquidez Corriente: Para el año 2016 la Empresa Callabulbos S.A. por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$9,57 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US\$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2015 tiene un menor valor siendo de 1,61 lo que significa un aumento en el pasivo, esto puede darse por aumento en cuentas por pagar.

Endeudamiento Activo: Es decir que la empresa analizada para el año 2016 el 13.41% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos

activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 86,59% de su valor después del pago de las obligaciones vigentes, teniendo en el año 2015 el mayor porcentaje de financiamiento de los activos por los acreedores con el 33,93%.

Apalancamiento: El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, por cada \$1 de activos, la empresa paga US\$1,15 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Tomando en cuenta que la compañía deberá reembolsar a los inversores el capital invertido, por otro lado, para el año 2015 tiene US\$1,48 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación De Cartera: Esto quiere decir que la empresa al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 171 días o rotan 2,14 veces en el período. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la rotación de cartera en 7,58 veces notándose en el periodo medio de cobro pues este se redujo a 49 días y esto puede deberse a que mejoraron las políticas de crédito y a su vez pusieron énfasis a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,55 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,66 veces por mayores montos en ventas, en el año 2014 es de 1,20 veces y en el año 2013 1,42 veces.

Periodo Medio de Cobro: Permite obtener indicios del comportamiento del plazo de cobro a los clientes. Para el año 2015 la empresa tarda 171 días en cobrar los créditos otorgados, lo que significa que no están aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 48 días, lo que puede deberse a que han mejorado sus políticas de cobranza.

Periodo Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Para el año 2015 la empresa tarda 183 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito

que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 31 días puede deberse a una rotación lenta de los inventarios, de un exceso de periodo medio de cobranza.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce un rendimiento de 4%, exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio y para el año 2016 disminuyó el rendimiento en 1%.

Rentabilidad Financiera: En el año 2015 y 2016 el disminuyo. Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera un rendimiento del 0,40% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la rentabilidad a 1,09% por el descenso en la utilidad de ese periodo.

Utilidad: Para el año 2016 la empresa tiene una utilidad de US\$2838,56 teniendo una disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior, que su utilidad fue de US\$19102,77, y el año 2014 con mayor utilidad que fue de US\$30555,29 siendo que mejoró notablemente se atribuye a condiciones como el incremento en las ventas, mejor manejo administrativo y financiero, etc.

Tabla 39

Rosadex Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,41	2,44	3,54	3,09
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,42	0,38	0,36	0,42
Apalancamiento en US \$	1,72	1,62	1,57	1,72
Rotación de Cartera en n- de veces	9,25	13,12	10,88	10,51
Rotación Ventas en n- de veces	0,99	1,06	1,00	1,18
Período Medio de Cobro en n- de días	38,92	27,44	33,53	34,27
Período Medio de Pago en n- de días	82,79	102,10	73,81	77,61
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,07	0,06	0,01	0,12
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,12	0,10	0,00	0,20
Utilidad en US \$	380822,13	309047,52	170335,48	627843,52

Liquidez Corriente: Para el año 2016 la Empresa Rosadex Cía. Ltda. por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$3,09 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US\$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2015 tiene un menor valor siendo de 3,54 lo que significa un aumento en el pasivo, esto puede darse por aumento en cuentas por pagar.

Endeudamiento Activo: Es decir que la empresa analizada para el año 2016 el 42.80% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 58,20% de su valor al igual que en el año 2013; y para el año 2014 y 2015 se financiaba con el 38,09 y 36,44% respectivamente.

Apalancamiento: El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, por

cada \$1 de activos, la empresa paga US\$1,72 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Tomando en cuenta que la compañía deberá reembolsar a los inversores el capital invertido, por otro lado, para el año 2013, 2014 y 2015 tiene US\$1,72, US\$1,62 y US\$1,57 respectivamente lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con Instituciones.

Rotación de Cartera: Esto quiere decir que la empresa al 2016 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 35 días o rotan 10,51 veces en el período. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2014 era mayor la rotación de cartera en 13,12 veces notándose en el periodo medio de cobro pues este se era de 28 días y esto puede deberse a que mejoraron las políticas de crédito y a su vez pusieron énfasis a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,00 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,18 veces por mayores montos en ventas.

Periodo Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Para el año 2015 la empresa tarda 73 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que están aprovechando el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 incrementó su tiempo ya que fueron 77 días, puede deberse a una rotación rápida de los inventarios, de una disminución del periodo medio de cobranza.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce un rendimiento de 1,38%, exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio y para el año 2016 aumentó el rendimiento en 12,62%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera un rendimiento del 75,78% sobre el patrimonio. Es

decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 redujo la rentabilidad a 55,79% por el descenso en la utilidad de ese periodo.

Utilidad: Para el año 2016 la empresa tiene una utilidad de US\$627843,52 teniendo una disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior, que su utilidad fue de US\$170335,48, y el año 2014 con mayor utilidad que fue de US\$309047,52 siendo que mejoró notablemente se atribuye a condiciones como el incremento en las ventas, mejor manejo administrativo y financiero, etc.

Tabla 40
Picassoroses Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,20	0,74	0,69	0,55
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,83	0,88	0,16	0,81
Apalancamiento en US \$	5,98	8,08	10,25	5,39
Rotación de Cartera en n- de veces	9,38	7,49	7,54	9,74
Rotación Ventas en n- de veces	0,56	0,63	0,62	0,65
Período Medio de Cobro en n- de días	38,37	48,04	48,38	36,95
Período Medio de Pago en n- de días	312,51	275,18	435,31	271,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-0,03	-0,04	-0,16	-0,01
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,17	-0,30	0	-0,05
Utilidad en US \$	-108129,3	-146425,6	-81441,63	-36997,33

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2016 y 2015 existe un decremento en el indicador. Para el año 2016 la Empresa Picassoroses Cia. Ltda. posee un activo corriente de 0,55 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US \$0,55 para pagar, es decir que la empresa no cuenta con la liquidez para cubrir con sus deudas. Durante el periodo anterior la empresa no puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que no cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2013 fue de US \$1,20 lo que significa que para ese año si podía cubrir con esas obligaciones.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015 el 16,25% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 84,75% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó a 81,03%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2014 y 2015 aumentó, pues para el primer año fue de US\$ 5,98. El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$5,39 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 49 días o rotan 7,45 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 9,74 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 38 días.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2014 al 2015 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,62 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,65 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2015 de 435 días comparándolo con el 2014. Para el año 2015 la empresa tarda 116 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que no estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 aumentó su tiempo ya que fueron 271 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 16,45% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y

participación de trabajadores, sobre el patrimonio. Podemos evidenciar que la empresa tiene pérdidas en todos los periodos analizados.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una pérdida del 5,01% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento en su totalidad.

Utilidad: Para los periodos del 2013 al 2016 la empresa tiene pérdidas, pero esta disminuye hasta el año 2016 que es de US\$36997,33 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 41
Inversiones Pontetresa S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,97	2,37	2,72	1,66
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,25	0,27	2,19	0,37
Apalancamiento en US \$	1,33	1,37	1,45	1,60
Rotación de Cartera en n- de veces	9,59	8,57	9,40	7,85
Rotación Ventas en n- de veces	1,05	1,08	1,05	1,16
Período Medio de Cobro en n- de días	37,55	41,99	38,83	45,87
Período Medio de Pago en n- de días	103,78	88,36	20,00	63,89
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,09	0,15	0,18	0,04
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,12	0,21	0	0,07
Utilidad en US \$	245682,78	459821,18	369797,54	110876,82

Liquidez Corriente: Para el año 2016 la Empresa Inversiones Pontetresa S.A. por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,66 para pagarla. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US\$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2015 tiene un

mayor valor siendo de 2,72 lo que significa un aumento en el pasivo, esto puede darse por aumento en cuentas por pagar.

Endeudamiento Activo: Es decir que la empresa analizada para el año 2016 el 37.21% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 62,79% de su valor después del pago de las obligaciones vigentes, teniendo en el año 2015 el mayor porcentaje de financiamiento de los activos por los acreedores con el 200,19%.

Apalancamiento: El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, por cada \$1 de activos, la empresa paga US\$1,60 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su propio capital sino con deuda. Tomando en cuenta que la compañía deberá reembolsar a los inversores el capital invertido, por otro lado, para el año 2015 tiene US\$1,45 lo que quiere decir que ha aumentado el uso de su capital propio para pagar los activos y no incurrir en mayores gastos de deuda con instituciones.

Rotación de Cartera: Esto quiere decir que la empresa al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 39 días o rotan 9,40 veces en el período. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la rotación de cartera en 7,85 veces notándose en el periodo medio de cobro pues este se aumentó a 47 días y esto puede deberse a que mejoraron las políticas de crédito y a su vez pusieron énfasis a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,05 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,16 veces por mayores montos en ventas, en el año 2014 es de 1,08 veces y en el año 2013 1,05 veces.

Periodo Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Para el año 2015 la empresa tarda 20 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 aumentó su tiempo ya que fueron 64

días puede deberse a una rotación rápida de los inventarios, de un exceso de periodo medio de pago.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2015 por cada dólar que el accionista mantiene produce un rendimiento de 18%, exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio y para el año 2016 disminuyó el rendimiento en 4%.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2015 genera un rendimiento del 0,4% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario. En cuanto al 2016 aumentó la rentabilidad a 7,0% por el descenso en la utilidad de ese periodo.

Utilidad: Para el año 2016 la empresa tiene una utilidad de US\$110876,82 teniendo una disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior, que su utilidad fue de US\$369797,54, y el año 2014 con mayor utilidad que fue de US\$459821,18 siendo que mejoró notablemente se atribuye a condiciones como el incremento en las ventas, mejor manejo administrativo y financiero, etc.

Tabla 42
Hojaverde Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,93	2,60	2,81	2,72
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,36	0,34	0,31	0,28
Apalancamiento en US \$	1,57	1,52	1,44	1,40
Rotación de Cartera en n- de veces	7,84	11,38	8,45	8,54
Rotación Ventas en n- de veces	0,75	0,73	0,62	0,64
Período Medio de Cobro en n- de días	45,90	31,64	42,59	42,18
Período Medio de Pago en n- de días	589,32	379,44	451,76	756,45
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,17	0,11	0,06	0,06
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,11	0,10	-0,01	0,01
Utilidad en US \$	631188,24	-26954,78	550034,74	-12789,15

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Hojaverde Cia. Ltda. posee un activo corriente de 2,81 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$2,81 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una disminución en US \$0,09 lo que significa una disminución en el activo a corto plazo, esto puede darse por merma en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 31% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 69% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 3%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,44 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuyó en \$0,04.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 42 días o rotan 8,45 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera en 8,54 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues se mantiene en 42 días, pues el aumento de la rotación no es significativo, esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorezcan a la empresa y a su vez le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 decreció el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,62 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 0,64 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 de 210 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 451 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 aumentó su tiempo ya que fueron 305 días más, puede deberse a una rotación de los inventarios menos frecuente.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 6% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 1% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción notable del rendimiento.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la utilidad crece a US \$550.034,74; para el año 2016 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$12.789,15 a causa de condiciones como la reducción en las ventas, y poca efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 43
Latinflor S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,10	0,84	0,94	1,05
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,32	0,43	0,65	0,65
Apalancamiento en US \$	1,48	1,76	2,86	2,90
Rotación de Cartera en n- de veces	5,14	5,27	3,70	4,54
Rotación Ventas en n- de veces	1,35	1,39	1,22	1,42
Período Medio de Cobro en n- de días	70,06	68,31	97,18	79,28
Período Medio de Pago en n- de días	266,25	180,32	0,00	0,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,03	-0,17	-0,31	-0,04
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,03	-0,11	-0,31	0,00
Utilidad en US \$	32348,59	-69639,87	-395561,32	-199020,25

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un decremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Latinflor S.A. posee un activo corriente de 0,94 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$0,94 para pagar. Durante el periodo 2013 la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1, a partir del 2014 baja este ratio, hasta el 2015, porque para el año siguiente ya posee \$1,05 para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, esto puede darse por aumento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 65% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 35% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 se mantiene en el mismo porcentaje.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2014 y 2015 aumentó. El cociente para el año 2016 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$2,90

de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 97 días o rotan 3,70 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera a 4,54 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 79 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorezcan a la empresa y a su vez les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2014 al 2015 aumento el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,22 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,42 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución completa en el periodo 2015 comparándolo con el 2014 que tenía 180 días para cancelar. Para el año 2015 la empresa no está realizando compras a sus proveedores. En cuanto al 2016 sucede la misma situación no posee compras, puede ser que se está dando un giro de la actividad que realizaba la empresa y no necesite comprar materia prima.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 4% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio, los dos años anteriores también se ve afectado por perdidas, pero para el 2016 se ven reducidas.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 no genera ganancia sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existen perdidas sobre el patrimonio.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la pérdida crece en US \$395.561,32; para el año 2016 la empresa obtuvo una evidente disminución de la pérdida en comparación con el año anterior de US \$199.020,25 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y falta de efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 44
Dutchflower Control S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,52	0,60	0,53	0,56
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,73	0,71	0,67	0,66
Apalancamiento en US \$	3,70	3,47	3,05	2,96
Rotación de Cartera en n- de veces	6,68	6,02	8,37	5,43
Rotación Ventas en n- de veces	0,67	0,84	0,89	0,73
Período Medio de Cobro en n- de días	53,93	59,82	43,00	66,28
Período Medio de Pago en n- de días	354,69	342,64	165,00	0,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	-0,03	0,14	0,01	0,04
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	-0,06	0,12	0,01	0,04
Utilidad en US \$	-3417,42	4505,21	-7476,49	1933,37

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Dutchflower Control S.A posee un activo corriente de 0,53 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$0,53 para pagar. Durante los periodos anteriores la empresa no puede cubrir sus obligaciones a corto plazo con normalidad puesto que cuenta con valores inferiores a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$0,56 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, pero de igual manera no puede cubrir sus deudas a corto plazo.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 67% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un

saldo de 33% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 1%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$3,05 del patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye en \$0,09.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 43 días o rotan 8,37 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 5,43 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 66 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 aumentó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,89 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 disminuye a 0,73 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 de 12 días comparándolo con el 2013. Para el año 2015 la empresa tarda 165 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo de pago por completo, puede deberse a que la empresa no realizó compras.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 4% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 4% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción evidente del rendimiento.

Utilidad: Para los periodos 2013 y 2014 la utilidad crece en US \$4.505,21; para el año 2015 la empresa obtuvo una evidente disminución del beneficio neto en comparación con el año anterior de US \$7.476,49 a causa de condiciones como la disminución en las ventas.

Tabla 45
Flores Ecuatorianas de Calidad S.A. Florecal

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,08	1,20	1,37	1,49
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,39	0,38	0,35	0,37
Apalancamiento en US \$	1,64	1,60	1,54	1,58
Rotación de Cartera en n- de veces	3,04	2,88	3,05	2,78
Rotación Ventas en n- de veces	0,94	0,97	0,91	1,03
Período Medio de Cobro en n- de días	118,59	125,08	117,87	129,64
Período Medio de Pago en n- de días	755,73	0,00	363,76	344,58
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,04	0,00	-0,02	0,01
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,12	0,02	-0,04	0,02
Utilidad en US \$	710457,27	-569597,70	-70379,92	-117697,76

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flores Ecuatorianas De Calidad S.A. Florecal posee un activo corriente de 1,37 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,37 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a

US \$1,49 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 35% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 65% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó en 2%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,54 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 aumenta a US \$1,58, lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos propios.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 117 días o rotan 3,05 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera en 2,78 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 129 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 aumentó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,91 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,03 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución completa en el periodo 2014 comparándolo con el 2013, para el año 2015 la empresa tarda 363 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo

el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 344 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 1% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 2% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 4%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la pérdida es US \$70.379,92; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento de la pérdida generada en comparación con el año anterior de US \$117.697,76 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y falta de efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 46

Flowers Expression Comercializadora Valorflowers Sociedad Anónima

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,05	1,25	1,49	1,63
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,28	0,49	0,89	0,58
Apalancamiento en US \$	1,94	1,61	1,31	1,12
Rotación de Cartera en n- de veces	6,09	6,23	5,54	5,50
Rotación Ventas en n- de veces	1,34	0,97	1,01	1,35
Período Medio de Cobro en n- de días	32,09	57,13	65,84	66,40
Período Medio de Pago en n- de días	0,00	0,00	0,00	0,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,07	0,03	-0,07	0,09
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,09	0,07	-0,04	0,12
Utilidad en US \$	175359,12	3614,46	95151,20	84472,91

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flowers Expression Comercializadora Valorflowers Sociedad Anónima posee un activo corriente de 1,49 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,49 para pagar. Durante los periodos anteriores la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$1,63 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por acrecentamiento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 89% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 11% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 31%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 disminuyó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,31 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye a US \$1,12, lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos de terceros.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 65 días o rotan 5,54 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 5,50 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 66 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorecen a la empresa y a su vez le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 disminuyó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,01 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,35 veces por mayor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 9% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 12% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 4%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la ganancia es US \$95.151,20; para el año 2016 la empresa obtuvo una evidente disminución de la ganancia neta en comparación con el año anterior de US \$84.472,91 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y falta de efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 47

Flores para el Mundo Flormundo Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	2,05	0,54	0,65	0,67
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,74	0,76	0,74	0,72
Apalancamiento en US \$	3,83	4,13	3,80	3,58
Rotación de Cartera en n- de veces	5,70	4,22	4,13	8,04
Rotación Ventas en n- de veces	1,39	1,24	1,26	1,19
Período Medio de Cobro en n- de días	63,14	85,26	87,07	44,77
Período Medio de Pago en n- de días	107,41	103,25	78,23	55,79
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,30	0,10	0,07	0,08
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,17	0,18	0,02	0,09
Utilidad en US \$	105827,4 3	10082,27	-102412,09	49603,55

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe una disminución en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flores para el Mundo Flormundo Cia. Ltda. posee un activo corriente de 0,65 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$0,65 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa tampoco puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor menor a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$0,67 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por incremento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes; no obstante, aún no puede cumplir con sus obligaciones menores a un año.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 74% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 26% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 2%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$3,80 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye a US \$3,58; lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos de terceros.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una disminución en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 87 días o rotan 4,13 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 aumentó la Rotación de Cartera a 8,04 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este disminuye a 44 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que favorecen a la empresa y a su vez les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 disminuyó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,26 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 disminuye a 1,19 veces por menor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 comparándolo con el 2013 de 4 días, para el año 2015 la empresa tarda 78 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 55 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 8% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 9% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 2%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la pérdida es US \$102.412,09; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento de la ganancia neta en comparación con el año anterior de US \$49.603,55 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 48
Darlingflower S.A.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,00	1,39	1,24	1,23
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,34	0,32	0,32	0,22
Apalancamiento en US \$	1,51	1,46	1,46	1,29
Rotación de Cartera en n- de veces	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Ventas en n- de veces	0,00	0,00	0,00	0,00
Período Medio de Cobro en n- de días	0,00	0,00	0,00	0,00
Período Medio de Pago en n- de días	0,00	0,00	0,00	0,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad en US \$	-41,91	0,00	0,00	0,00

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Darlingflower S.A. posee un activo corriente de 1,39 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,39 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor mayor a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una disminución a US \$1,23 lo que significa una merma en el activo a corto plazo, esto puede darse por incremento

en inventarios o cuentas por cobrar corrientes; no obstante estos altos números en el ratio muestran que la empresa posee un pasivo corriente insignificante de US \$13 a comparación del activo, o que no ha contraído deudas importantes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 32% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 68% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 10%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,46 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye a US \$1,29; lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos propios.

Utilidad: Para el periodo 2013 la empresa obtuvo una pérdida de US. \$41,91; para los años siguientes muestra valores en 0 de utilidad neta, puede ser un indicador de que no está generando valor.

Tabla 49
Merinoroses Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	1,28	1,36	1,49	1,62
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,26	0,40	0,43	0,42
Apalancamiento en US \$	1,35	1,68	1,75	1,72
Rotación de Cartera en n- de veces	8,37	6,60	5,58	5,50
Rotación Ventas en n- de veces	1,21	0,97	0,99	1,17
Período Medio de Cobro en n- de días	43,01	54,57	64,55	65,51
Período Medio de Pago en n- de días	0,00	0,00	147,00	251,94
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,13	0,03	-0,08	0,06
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,08	0,07	-0,03	0,08
Utilidad en US \$	142159,1 2	-12385,54	81661,20	93222,9 1

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un aumento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Merinoroses Cia. Ltda. posee un activo corriente de 1,49 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,49 para pagar. Durante los periodos anteriores la empresa pudo cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor mayor a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$1,62 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por incremento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 43% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 57% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 1%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con

el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$1,75 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye a US \$1,72; lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos propios.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una disminución en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 64 días o rotan 5,58 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 5,50 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 65 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no les dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 disminuyó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 0,9 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,17 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2016 comparándolo con el 2015 de 104 días, para el año 2015 la empresa tarda 147 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 6% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 8% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el

incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 3%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la ganancia es US \$81.661,20; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento de la ganancia neta en comparación con el año anterior de US \$93.222,91 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 50

Azaya Gardens Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,91	0,83	0,95	1,06
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,56	0,77	0,76	0,75
Apalancamiento en US \$	2,25	4,27	4,17	3,94
Rotación de Cartera en n- de veces	10,06	8,32	8,95	6,99
Rotación Ventas en n- de veces	1,08	1,12	1,19	1,35
Período Medio de Cobro en n- de días	35,78	43,27	40,23	51,47
Período Medio de Pago en n- de días	0,00	0,00	0,00	0,00
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,08	0,02	-0,10	0,18
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,08	0,10	-0,07	0,21
Utilidad en US \$	64924,37	-21979,05	13773,56	67363,92

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe una disminución en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Azaya Gardens Cia. Ltda. posee un activo corriente de 0,95 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$0,95 para pagar. Durante los periodos anteriores la empresa no pudo cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor menor a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene un aumento a US \$1,06 lo que significa un aumento en el activo a corto plazo, esto puede darse por incremento en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 76% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 24% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 1%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$4,17 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 disminuye a US \$3,94; lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos de terceros.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una disminución en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 40 días o rotan 8,95 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 6,99 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 51 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 aumentó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,19 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,35 veces por mayor monto en ventas.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 18% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 21% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el

incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 7%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la ganancia es US \$13.773,56; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento de la ganancia neta en comparación con el año anterior de US \$67.363,92 a causa de condiciones como el incremento en las ventas, y efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 51

Eqflor Cia. Ltda.

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,96	1,04	1,43	0,73
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,76	0,80	0,88	0,98
Apalancamiento en US \$	4,18	4,89	8,48	57,90
Rotación de Cartera en n- de veces	6,34	3,78	4,43	3,70
Rotación Ventas en n- de veces	3,08	2,47	2,98	1,76
Período Medio de Cobro en n- de días	56,77	95,22	81,31	97,31
Período Medio de Pago en n- de días	56,30	84,07	0,00	53,66
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,06	0,20	0,86	0,44
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,05	0,14	0,76	1,05
Utilidad en US \$	3811,61	7052,17	24534,59	-28252,92

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Eqflor Cia. Ltda. posee un activo corriente de 1,43 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$1,43 para pagar. Durante el periodo anterior la empresa puede cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor superior a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una merma a US \$0,73 lo que significa una disminución en el activo a corto plazo, esto puede darse por merma en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe un aumento en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 88% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 12% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 aumentó en 10%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$8,48 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 aumenta a US \$57,90, lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos de terceros.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar una merma en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 81 días o rotan 4,43 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 3,70 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 97 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 disminuyó el ratio y para el año 2015 indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 2,98 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 disminuye a 1,76 veces por menor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe un aumento en el periodo 2014 comparándolo con el 2013 en 28 días, para el año 2016 la empresa tarda 53 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una ganancia de 44% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una ganancia del 105% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo. Durante el periodo 2014 y 2015 existe un aumento del rendimiento al 76%, comparado con el periodo anterior.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la ganancia neta es US \$24.534,59; para el año 2016 la empresa obtuvo una evidente disminución de la ganancia generada en comparación con el año anterior de US \$28.252,92 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y falta de efectividad en el manejo administrativo y financiero.

Tabla 52
Flores Verdes S.A. Flordes

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2014	2015	2016
Liquidez Corriente en US \$	0,60	0,63	0,56	0,45
Endeudamiento Activo Neto en porcentaje (%)	0,45	0,40	0,51	0,48
Apalancamiento en US \$	1,80	2,00	2,06	2,30
Rotación de Cartera en n- de veces	4,40	5,10	6,44	5,82
Rotación Ventas en n- de veces	1,02	1,70	1,14	1,20
Período Medio de Cobro en n- de días	81,82	75,00	55,93	56,20
Período Medio de Pago en n- de días	270,60	115,80	307,38	283,40
Rentabilidad Operpatrimonio en porcentaje (%)	0,06	0,07	-0,31	-0,41
Rentabilidad Financiera en porcentaje (%)	0,02	0,01	-0,35	-0,43
Utilidad en US \$	50.355,16	36414,12	-451065,51	-1050735,55

Liquidez Corriente: Durante los periodos 2013 y 2014 existe un incremento en el indicador. Para el año 2015 la Empresa Flores Verdes S.A. Flores posee un activo corriente de 0,56 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada dólar de deuda, la empresa cuenta con US\$0,56 para pagar. Durante los tres periodos anteriores la empresa puede no cubrir sus obligaciones con normalidad puesto que cuenta con un valor menor a US \$1. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas, para el año 2016 tiene una disminución a US \$0,45 lo que significa una merma en el activo a corto plazo, esto puede darse por menor cantidad en inventarios o cuentas por cobrar corrientes.

Endeudamiento Activo: En los dos primeros periodos existe una disminución en el ratio, la empresa analizada para el 2015, el 51% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 49% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes y para el año 2016 disminuyó en 3%.

Apalancamiento: El indicador entre el año 2013 y 2014 aumentó. El cociente para el año 2015 indica qué porción de los activos de la compañía es financiada con el patrimonio neto de los accionistas, por tanto, paga por US \$1 de activos US \$2,06 de patrimonio neto. Cifras altas del indicador significa que la compañía no está pagando sus activos con su capital propio sino con deuda incurriendo en gastos con Instituciones Financieras, para el 2016 aumenta a US \$2,30, lo que nos muestra que la empresa está utilizando recursos de terceros.

Rotación de Cartera: En los dos primeros periodos se puede observar un aumento en el ratio y al 2015 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 55 días o rotan 6,44 veces en el período. Cuando la rotación de la cartera tiene alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Para el 2016 disminuyó la Rotación de Cartera a 5,82 veces notándose en el Período Medio de Cobro pues este aumenta a 56 días y esto puede deberse a que mantienen políticas de crédito que no favorecen a la empresa y a su vez no le dan atención a operaciones de cobranza.

Rotación Ventas: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Del año 2013 al 2014 aumentó el ratio y para el año 2015

indica que la empresa está generando ingresos equivalentes a 1,14 veces la inversión en activos totales. En el año 2016 aumenta a 1,20 veces por mayor monto en ventas.

Período Medio de Pago: Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Existe una disminución en el periodo 2014 comparándolo con el 2013 de 115 días, para el año 2015 la empresa tarda 307 días en pagar los créditos que le han otorgado, lo que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores. En cuanto al 2016 redujo su tiempo ya que fueron 283 días puede deberse a una rotación de los inventarios más ágil.

Rentabilidad Operpatrimonio: Para el 2016 por cada dólar que el accionista mantiene produce una pérdida de 41% exclusivamente de las actividades que realiza la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores, sobre el patrimonio.

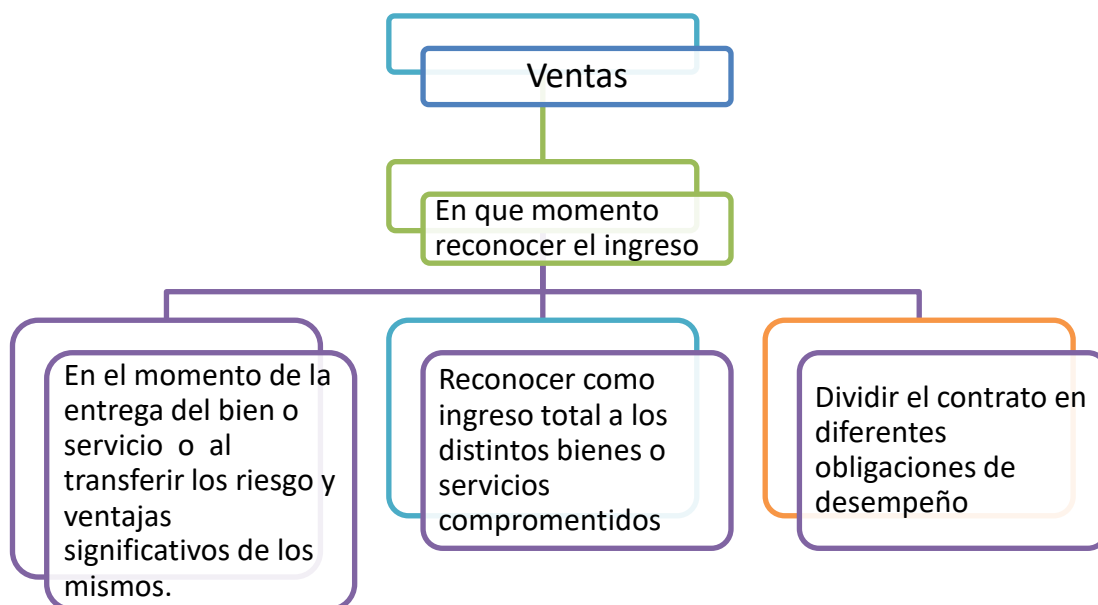
Rentabilidad Financiera: Esto significa que por cada dólar que el dueño mantiene en el 2016 genera una pérdida del 43% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, por el incremento en la utilidad neta atribuible a mayores ventas de ese periodo, pero en este caso la empresa no obtiene rentabilidad. Durante el periodo 2014 y 2015 existe una reducción del rendimiento al 8%.

Utilidad: Para los periodos 2014 y 2015 la pérdida es US \$451.065,51; para el año 2016 la empresa obtuvo un evidente aumento de la pérdida generada en comparación con el año anterior de US \$1.050.735,55 a causa de condiciones como la disminución en las ventas, y falta de efectividad en el manejo administrativo y financiero.

4.4. Deficiencias de la NIC 18

Cuadro 2

Deficiencias NIC 18



Comparando la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 18 y la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 15 se puede identificar que la NIC 18 presenta lineamientos muy generales y da espacio al criterio profesional, produciendo así diferentes tratamientos para cada ingreso y por ende su información financiera no es ajustada a la realidad puesto que puede existir manipulación en la información a revelar. Mientras tanto la NIIF 15 da lineamientos para cada tipo de producto o servicio que ofrece la empresa indicando el proceso que se debe cumplir para que el valor a recibir sea considerado como un ingreso; reduciendo en su mayoría el criterio profesional y facilitando parámetros generales para su reconocimiento.

4.5. Impacto financiero de la NIIF 15

Tabla 53

Estado de resultados año 2015-2016

Inversiones Ponte Tresa SA
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

<u>Código</u>	<u>Nombre cuenta contable</u>	<u>Año 2015</u>	<u>Año 2016</u>
4	INGRESOS	3.323.905	3.015.225
41	Ingresos de Actividades Ordinarias	3.323.905	3.015.225
4101	VENTA DE BIENES	3.231.928	2.901.505
4104	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	91.977	113.720
5	COSTOS DE PRODUCCION	2.369.514	2.324.560
6	GASTOS	584.593	579.788
	UTILIDAD DEL EJERCICIO:	369.798	110.876

Tabla 54

Análisis financiero a estado de resultados

<u>Código</u>	<u>Nombre cuenta contable</u>	<u>Análisis Horizontal</u>	
		<u>Variación absoluta</u>	<u>Variación relativa</u>
4	INGRESOS		
		(308.680)	-9,29%
41	Ingresos de Actividades Ordinarias		
		(308.680)	-9,29%
4101	VENTA DE BIENES		
		(330.423)	-10,22%
4104	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
		21.743	23,64%
5	COSTOS DE PRODUCCION		
		(44.954)	-1,90%
6	GASTOS		
		(4.805)	-0,82%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO:		
		(258.922)	-70,02%

Análisis.

Al identificar las cuentas principales del estado de resultados que corresponden a los períodos 2015 y 2016 se puede notar una diferencia grande de un período a otro. El rubro de ingresos disminuye en 9,29%, este factor se da por que la venta de bienes para el año 2016 mermo en 10,22%; las ventas disminuyeron por alianzas rotas con clientes específicos y también por la implementación de la NIIF 15 en el registro de las cuentas contables; ya que esta norma establece parámetros para identificar cuando el efectivo o equivalentes que recibe la empresa se debe considerar como un ingreso; la empresa por las ventas en el mercado nacional e internacional que realizaba anteriormente recibía un anticipo de sus clientes estratégicos sin entregar el producto, a este valor recibido le consideraba con un ingreso bajo la NIC 18, sin embargo la nueva normativa dispone que para que el mismo sea considerado como tal debe existir un contrato de por medio, y un contrato será válido cuando se haya entregado el bien y recibido el dinero; mientras se reciba solo el total o parcial del efectivo debe considerarse como un pasivo hasta efectuar la operación de entrega del bien.

Por otro lado la cuenta de otros ingresos de actividades ordinarias incremento en 23,64% debido a que subieron los rubros de ventas locales de varios productos, los incentivos por parte del gobierno y otros ingresos.

Los costos y gastos presentan un decremento en 1,90% y 0,82% debido a la baja de ventas estas cuentas se ven afectadas y por ende la utilidad que bajo en 70,02%; este valor es representativo para la empresa, sin embargo, se están tomando medidas para mejorar el giro comercial del mismo e incrementar sus ganancias.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.6. Conclusiones

- 1- Los objetivos planteados se han cumplido en la investigación, puesto que se analizó las situaciones financieras de las florícolas entre el periodo 2013 y 2016, la normativa vigente sobre el procedimiento que se debe seguir para que el efectivo o sus equivalentes que recibe la empresa sea considerado como un ingreso, además de determinar las deficiencias de esta norma y se determinó el impacto financiero que originó la NIIF 15 en las florícolas que ya implementaron esta normativa.
- 2- Los organismos controladores no difunden las nuevas normativas y capacitan a la ciudadanía acerca de su tratamiento e implementación, es por ello que la mayoría de ciudadanos desconocen los cambios que van a existir dentro de sus registros y no están preparados para los mismos, por lo que se ocasionan errores en el momento de la adopción de estas normas y especulaciones sobre el tratamiento, provocando información que no está ajustada a la realidad.
- 3- La implementación de la NIIF 15 en las florícolas de Pichincha no provocó cambios de manera representativa en el resultado de los estados financieros, debido a que el giro comercial de este sector no incide en lo establecido por la nueva normativa.
- 4- En el levantamiento de datos, se evidenció que las personas que están al frente de las florícolas, no tienen conocimientos sobre el tratamiento contable que tiene que dar a sus ingresos ya que la mayoría se dedican a la siembra, producción y venta de flores por costumbre familiar, además de desconocer los incentivos por parte del estado y forma de negociaciones con sus

diferentes clientes; esto provoca que sus negocios no crezcan constantemente y quiebren en un periodo corto de haber iniciado sus actividades económicas.

- 5- El proyecto de investigación permite conocer en que consiste el giro comercial de las florícolas y su participación en la economía ecuatoriana, el nivel de conocimiento que tienen las mismas sobre las normativas que establecen los procesos para el reconocimiento de las diferentes cuentas del plan contable y como se preparan antes los cambios que estas normas presentaran en un periodo de tiempo determinado.

4.7. Recomendaciones

- 1- Realizar análisis del impacto que puede causar la aplicación de la NIIF 15 en empresas de otros sectores como es el de Telecomunicaciones y de construcción, ya que a través de nuestra investigación se evidenció que estos son uno de los sectores mayormente afectados por esta NIIF; y que por medio de este análisis se puede ayudar a estas empresas para que apliquen de manera adecuada el reconocimiento de ingresos y no tengan un impacto mayor en sus estados financieros.
- 2- Fomentar a los organismos controladores difundir las nuevas normativas en cuanto a su tratamiento e implementación a las que deben registrarse todas las empresas ecuatorianas y a su vez que estas se encuentren constantemente capacitadas para los cambios que puedan tener, y así evitar posibles problemas para ambas partes y para los empleados de las empresas que se puedan ver afectados.
- 3- Realizar los cambios pertinentes en el reconocimiento de ingresos procedentes de contratos con clientes, ya que a pesar de que la NIIF 15 no causaría un gran impacto en las empresas florícolas, si las mismas no toman en cuenta varios aspectos en cuanto a los contratos celebrados con los clientes, estas empresas pueden poner en riesgo la consecución de dichos

contratos y por ende perder esos ingresos de actividades ordinarias, causando un impacto representativo.

- 4- Capacitar a los empleados de las empresas florícolas acerca del tratamiento contable que se debe dar a los ingresos, para que puedan saber en qué momento se debe reconocer un ingreso procedente de actividades ordinarias y los parámetros que debe cumplir un contrato bajo esta normativa. Así mismo investigar cuales son los incentivos que el gobierno otorga a las empresas florícolas para ayudar en el crecimiento y expansión de las mismas.
- 5- Preparar a las empresas de todos los sectores económicos del país cuando se creen nuevas normativas, para que tengan los conocimientos necesarios y las puedan aplicar adecuadamente, además así se pueden evitar problemas futuros en cuanto a la presentación de los estados financieros y por ende prejuicios al ente regulador y a las empresas.

Webgrafía

- Almanaque. (1971). *Marxismo diccionario*. Obtenido de <http://www.apocatastasis.com/diccionario-glosario-marxismo-marxista.php>
- Ban Ecuador. (2016). *banecuador*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/institucion/institucion-financiera/>
- Cerda, H. (17 de 05 de 2014). *Elementos de la investigación*. Recuperado el 27 de 05 de 2017, de <http://postgrado.una.edu.ve/metodologia2/paginas/cerda7.pd>
- Cueva, I. (31 de enero de 2016). *La Hora*. Recuperado el marzo de 2017, de <http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101910693#.WOUR09LhC01>
- Deloitte. (01 de julio de 2014). *deloitte*. Recuperado el 06 de mayo de 2017, de deloitte: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf
- Deloitte. (01 de julio de 2014). *deloitte*. Recuperado el 05 de 04 de 2017, de deloitte: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf
- Deloitte. (julio de 2015). Recuperado el marzo de 2017, de https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf
- Díaz, P. F. (mayo de 2002). *Fisterra*. Recuperado el marzo de 2017, de http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (julio de 2015). *Análisis Sectorial de Flores*. Recuperado el 6 de mayo de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf
- Gobierno de Pichincha. (10 de septiembre de 2015). Recuperado el marzo de 2017, de <http://www.pichincha.gob.ec/pichincha/datos-de-la-provincia/item/13-informacion-general.html>
- IASB. (01 de septiembre de 2010). *El marco conceptual para la información financiera*. Recuperado el 03 de abril de 2017, de marco conceptual: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf
- IASB. (2016). *Qué es el IASB?* Recuperado el 7 de mayo de 2017, de <http://www.nicniif.org/home/iasb/que-es-el-iasb.html>
- IASB. (1 de julio de 1999). *normas internacionales de contabilidad*. Recuperado el 06 de 04 de 2017, de normas internacionales de contabilidad: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC37.pdf>

- IASC. (01 de enero de 2003). *normas internacionales de contabilidad*. Recuperado el 06 de 04 de 2017, de normas internacionales de contabilidad:
<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC41.pdf>
- IASC. (31 de marzo de 2004). *normas internacionales de contabilidad*. Recuperado el 06 de 04 de 2017, de normas internacionales de contabilidad:
<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC38.pdf>
- IASC. (01 de enero de 2005). *normas internacionales de contabilidad*. Recuperado el 06 de 04 de 2017, de normas internacionales de contabilidad:
<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC32.pdf>
- IASCF. (1 de enero de 2012). Recuperado el 06 de 04 de 2017, de Contadores publicos:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/18_NIC.pdf
- IASCF. (01 de enero de 2012). *Ministerio de economia y finanzas* . Recuperado el 04 de 04 de 2017, de Ministerio de economia y finanzas :
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/18_NIC.pdf
- IFRSF. (enero de 2013). *Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)*. Recuperado el 06 de mayo de 2017, de <http://www.ifrs.org/the-organisation/documents/2013/who-we-are-spanish-2013.pdf>
- IFRSF. (25 de junio de 2014). *Miinisterio de economia y fiinanzas*. Recuperado el 04 de 04 de 2017, de Miinisterio de economia y fiinanzas:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF15_2014_v12112014.pdf
- López, N., & Rodríguez, M. (2009). *Estudio de encuestas*. Recuperado el 27 de 05 de 2017, de https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf
- Marx, K. (1985). *Filosofia contemporanea*. Obtenido de <http://www.e-torredebabel.com/Historia-de-la-filosofia/Filosofiacontemporanea/Marx/Marx-ModoProduccion.htm>
- Orellana, L. (marzo de 2011). Recuperado el marzo de 2017, de http://www.dm.uba.ar/materias/estadistica_Q/2011/1/modulo%20descriptiva.pdf
- Pro Ecuador. (2017). *Análisis sectorial rosas frescas 2016*. Recuperado el 20 de 05 de 2017, de https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/12/PROEC_AS2017_ROSASFRESCAS.pdf

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2017). *Exportaciones FOB por grupos de productos*. Ecuador.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación. Tercera edición*. Colombia: Pearson Educación.
- Brighman, E., & Houston, J. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Continental.
- Colegio Contadores de Pichincha. (2017). Trascendencia de la NIIF 15: Efectos de aplicación de la nueva norma de Ingresos por clases de negocios. *Revista contable*.
- Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador . (2017). Trascendencia de la NIIF 15: Efectos de aplicación de la nueva norma de ingresos por clase de negocios . *revista contable*, 4-5-6-7-8.
- Dussel, E. (1984). *filosofía de la producción*. Bogota: nueva america.
- Dussel, E. (1984). *Filosofía de la producción* . Bogota: Nueva america.
- Fernandez, J., & Rivas, S. (2002). *La Administración Financiera de los activos y pasivos a largo plazo, el capital y los resultados*. Mexico: Editorial Continental.
- Gándara, S. A. (2011). *Conceptos básicos de gestión ambiental y desarrollo sustentable* . México: S y G editores.
- Hernández, R. (1997). *Metodología de la Investigación*. Colombia: McGraw Hill.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación, quinta edición*. Mexico: McGraw-Hill.
- IASB. (01 de septiembre de 2014). *NIIF 15*. Recuperado el 7 de mayo de 2017, de marco conceptual.
- IFRS Foundation. (enero de 2013). Nic 18. *Ingresos de Actividades Ordinarias*.
- INEC. (2010). *CENSO POBLACIONAL*. Ecuador.
- INEC. (2010). *CENSO POBLACIONAL* . ECUADOR.
- ISO. (2005). *Sistemas de gestión de la calidad* —. Ginebra: ATR.
- Lawrence. (2003). *Principios de Administración Financiera Decima Edicion*. Mexico: Pearson educacion.

- Ley de Compañías, Codificación No. 000. RO/ 312 (5 de 11 de 1999).
- Ley de Cooperativas del Ecuador, Registro Oficial No. 31 (Decreto Supremo No. 16 1 de Diciembre de 1937).
- Ley de Cooperativas del Ecuador, Registro Oficial No. 123 (Decreto Supremo No.1031 20 de Septiembre de 1966).
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, No. 116-SCM-MF-2011 0694 (Asamblea Nacional 16 de Marzo de 2011).
- López, P. (2004). Población, muestra y muestreo. *Scielo*, 3.
- Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada: Definición, Propiedad Intelectual e Industria. *CIENCIAMÉRICA*, 35.
- Malhotra, N. (2008). *Investigacion de mercados*. Mexico: pearson educacion.
- Martínez, J. (2002). Las Cooperativas en América Latina: Visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *Revista de Economía Pública, Social y Coperativa*, 145-172.
- Marx, K. (1867). *Filosofia Contemporanea*. Edicumen.
- torredebabel.com/Historia-de-la-filosofia/Filosofiacontemporanea/Marx/Marx-ModoProduccion.htm
- Olivares, P. V. (2009). ANALISIS DEL MARCO CONCEPTUAL DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (NORMAS FASB). *QUIPUKAMAYOC*, 117-127.
- Reglamento a ley organica economia, popular y solidaria, Registro Oficial Suplemento 648 de 27-feb.-2012 (Asamblea nacional 8 de 10 de 2012).
- Requeijo, J., Iranzo, J., Salido, J., Pedrosa, M., & Martínez de Dios, J. (2007). *Técnicas Básicas de Estructura Económica*. Madrid (España): Delta, Publicaciones Universitarias.
- Resolución No. 06.Q.ICI.004, Aplicación NIIF en el Ecuador (Registro Oficial No. 348 21 de agosto de 2006).
- Resolución No. ADM 08199, Aplicación NIIF en el Ecuador (10 de Julio de 2008).
- Ros, G. (2007). El Movimiento Cooperativo en el Ecuador. Visión Histórica, Situación Actual y Perspectivas. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*, 57.
- Tamayo, M. y. (2004). *El proceso de la investigacion cientifica*. Mexico: Noriega Editores.
- Wilson, M. G. (2013). *Historia del Cooperativismo en el Ecuador*. Quito-Ecuador: Editogran S.A.