



E S P E
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA
EMPRESA ACTIVA SERV S.A., UBICADA EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO**

AUTOR: CUICHÁN SIMBA EDGAR FABIÁN

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del título
de: INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO
AUDITOR

DIRECTOR: ECON. JOSÉ ZAPATA
CODIRECTOR: ING. JOSÉ MORALES

SANGOLQUI, ENERO 2012

ESCUELA POLITÈCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

EDGAR FABIÁN CUICHÁN SIMBA

DECLARO QUE:

El proyecto de Grado denominado **“PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A., UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”** ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las paginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de esta tesis de grado.

Sangolquí, enero 2012

Edgar Fabián Cuichán Simba

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA, CPA.

CERTIFICADO

ECO. JOSÉ ZAPATA

ING. JOSÉ MORALES

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A., UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**”, realizado por el señor EDGAR FABIÁN CUICHÁN SIMBA, ha sido dirigida y revisada periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que se constituye en un trabajo que cumple con las normas establecidas por la universidad en cuanto a una investigación y aplicación práctica de conocimientos, por lo que se recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan al señor EDGAR FABIÁN CUICHÁN SIMBA, que lo entregue al Sr. Eco. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, enero del 2012

ECO. JOSÉ ZAPATA
DIRECTOR

ING. JOSÉ MORALES
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA, CPA.

AUTORIZACION

Yo, EDGAR FABIÁN CUICHÁN SIMBA

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **“PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A., UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, Enero 2012

Edgar Fabián Cuichán Simba

DEDICATORIA

Quiero dedicarle este trabajo, a Dios, al Divino Niño Jesús, la Virgen del Quinche, que han estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mi madre Carmen Simba, pilar fundamental de mi vida, quien ha sido mi motivación, y ese motor que me ha impulsado a ser mejor cada día. Por el amor, comprensión, y entrega incondicional para conmigo. Por haberme enseñado que en esta vida nada es imposible si te sacrificas y esmeras lo suficiente. Sin usted nada de esto habría sido posible.

A mis hermanos María, Rodrigo y Silvia quienes con su apoyo y cariño, me alentaban para seguir adelante.

A mi cuñado Mauricio a quien considero un hermano más.

A mis sobrinos Daive y Erika quienes con su alegría e inocencia supieron alentarme en los momentos difíciles de mi vida.

A una persona que apareció en mi vida y hoy es mi motivación para lograr nuevos triunfos, mi enamorada Karina Vilema a quien amo con todo mi corazón, gracias mi amor por estar ahí siempre.

De manera especial a la Ing. Sofía Perugachi, aunque ya no esté a mi lado, este triunfo es para usted, porque la confianza y consejos brindados fueron lo que me hicieron llegar hasta el final. Siempre tendrá un espacio muy importante en mi corazón y permanecerá en mis recuerdos.

Edgar Fabián Cuichán Simba

AGRADECIMIENTO

A Dios, el Divino Niño Jesús, la Virgen del Quinche, que con su amor, sabiduría y fortaleza, me permitieron alcanzar esta meta tan anhelada.

A mi madre, sabiendo que jamás encontraré la forma de agradecer su constante apoyo dedicación, esfuerzo y confianza.

A mi hermana María que ha sido sinónimo de Fortaleza y Perseverancia, se que el esfuerzo de ella solo Dios lo premiara.

A mi Hermana Silvia y su esposo Mauricio a quien les debo mucho, no tengo palabras para agradecerles de todo corazón lo que ha hecho por mí. Gracias.

A mi hermano Rodrigo que ha sido siempre un ejemplo a seguir y superar.

A mis tutores de tesis: Economista José Zapata e Ingeniero José Morales, quienes compartieron sus conocimientos y me ayudaron en la culminación de este proyecto. Su esfuerzo comprometido fue de carácter fundamental para el desarrollo de mi trabajo de tesis.

Y finalmente un reconocimiento de manera muy especial al Dr. Oscar Guayasamín por la oportunidad y la confianza que me brindó al abrirme las puertas de la Empresa ACTIVA SERV S.A.

Edgar Fabián Cuichán Simba

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRELIMINARES

Declaración de Responsabilidad

Certificado

Autorización

Dedicatoria

Agradecimiento

Resumen Ejecutivo

Executive Summary

CAPÍTULO I

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	1
1.1. GENERALIDADES.....	1
1.1.1 Importancia.....	1
1.1.2 Justificación.....	2
1.2. BASE LEGAL.....	3
1.3. LA EMPRESA.....	6
1.3.1 Reseña Histórica.....	6
1.3.2 Organización Interna.....	7
1.3.2.1 Organigrama Estructural.....	8
1.3.2.2 Organigrama Funcional.....	9

Descripción de Funciones.....	10
1.3.3 Filosofía Empresarial.....	13
1.3.3.1 Misión.....	13
1.3.3.2 Visión.....	14
1.3.3.3 Objetivos.....	14
General.....	14
Específicos.....	15
1.3.3.4 Principios y Valores.....	15
1.3.4 Giro del Negocio.....	16
CAPÍTULO II	
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	17
2.1 MACROAMBIENTE.....	18
2.1.1 Escenario Económico.....	18
2.1.1.1 La Tasa de Inflación.....	18
Inflación anual en América Latina septiembre 2011.....	24
2.1.1.2 La Dolarización.....	25
2.1.1.3 Producto Interno Bruto.....	28
2.1.1.4 Balanza Comercial.....	35
2.1.1.5 Inversión Extranjera Directa.....	41
2.1.1.6 Deuda	
Pública.....	42
2.1.1.7 Recaudación	
Tributaria.....	44

2.1.1.8	El Sistema Financiero.....	50
2.1.1.8.1	Tasas de Interés.....	50
2.1.2	Escenario Político.....	59
2.1.3	Escenario Social.....	76
2.1.3.1	Población.....	76
2.1.3.2	Población Económicamente Activa PEA.....	79
2.1.3.3	Desempleo.....	81
2.1.3.4	Ocupación Plena.....	84
2.1.3.5	Subempleo.....	84
2.1.4	Escenario Tecnológico.....	86
2.1.5	Escenario Legal.....	88
2.2	MICROAMBIENTE.....	92
2.2.1	Mercado.....	92
2.2.2	Clientes.....	93
2.2.3	Proveedores.....	94
2.2.4	Competencia.....	95
2.2.5	FODA.....	112
 CAPÍTULO III		
3.	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN INTERNA DEL ÁREA FINANCIERA.....	99
3.1	ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS.....	99
3.1.1	Análisis Balance General.....	100
3.1.1.1	Análisis Horizontal.....	101
3.1.1.1	Análisis Vertical.....	114
3.1.2	Análisis Estado de Resultados.....	118

3.1.2.1	Análisis Horizontal.....	119
3.1.2.2	Análisis Vertical.....	126
3.2.	ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS.....	128
3.2.1	Análisis de Liquidez.....	129
3.2.1.1	Razón Corriente.....	129
3.2.1.2	Capital de Trabajo Neto.....	131
3.2.2	Análisis de Endeudamiento.....	133
3.2.2.1	Razón de Endeudamiento Total.....	133
3.2.2.2	Razón Pasivo Capital.....	135
3.2.2.3	Razón de Autonomía.....	136
3.2.3	Análisis de Actividad.....	137
3.2.3.1	Rotación de Cuentas por Cobrar.....	137
3.2.3.2	Plazo Medio de Cobro.....	139
3.2.3.3	Rotación de Cuentas por Pagar.....	140
3.2.3.4	Plazo Medio de Pagos.....	142
3.2.3.5	Rotación de Activos Totales.....	143
3.2.4	Análisis de Rentabilidad.....	144
3.2.4.1	Margen de Utilidad Neta.....	145
3.2.4.2	Rentabilidad sobre activos.....	146
3.2.4.3	Rentabilidad sobre el patrimonio.....	147
3.2.5	Método de Análisis Du Pont.....	149

CAPÍTULO IV

4. PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A

Modelo de Gestión Financiera.....	154
Formulación de un modelo de gestión.....	154
4.1 CUENTAS POR COBRAR.....	155
4.1.1 Situación actual de las Cuentas por Cobrar.....	155
4.1.2 Modelo propuesto para Gestión de Cuentas por Cobrar.....	157
a. Políticas de Financiamiento a aplicarse a Cuentas por cobrar	
a.1 Sujetos de Crédito.....	158
a.2 Políticas de Crédito.....	158
a.3 Condiciones del Crédito.....	159
a.4 Normas de Crédito.....	159
b. Evaluación del Crédito.....	160
b.1 Recopilación de Información.....	160
b.2 Análisis de la Información.....	164
b.3 Toma de Decisión.....	170
c. Seguimiento de Cuentas.....	170
d. Técnicas de Cobro.....	171
Procedimiento de Otorgamiento de Crédito.....	172
4.2 CUENTAS POR PAGAR.....	173
4.2.1 Situación actual de las Cuentas por Pagar.....	173
4.2.2 Modelo Propuesto para la Gestión de Cuentas por Pagar.....	174
a. Calendario de Pagos propuesto para ACTIVA SERV S.A.....	174

b. Cuentas por pagar proveedores.....	175
c. Cuentas por pagar clientes.....	177
d. Descuento por Pronto Pago.....	179
e. Políticas.....	180
f. Normas.....	181
Manual de procedimientos para las Cuentas por Pagar.....	181
4.3 POLITICAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	184
4.3.1 Estrategias de Financiamiento.....	184
4.3.2 Fuentes de Financiamiento.....	185
4.3.3 Situación de la Empresa.....	187
4.3.4 Propuesta de Políticas de Financiamiento.....	188
4.4 PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA.....	189
4.4.1 Presupuesto de Ventas.....	190
a. Políticas de Ventas.....	192
4.4.2 Presupuesto de Costo de Ventas.....	193
a. Políticas de Costo de Ventas.....	193
4.4.3 Presupuesto de Gastos.....	195
a. Políticas de Gastos.....	196
4.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	199
4.5.1 Estado de Resultados Proyectado.....	199
4.5.2 Estado de Situación Inicial Proyectado.....	202
a. Activos.....	202
a.1 Activo Corriente.....	202
a.2 Activo Fijo.....	204

b. Pasivos.....	205
b.1 Cuentas por pagar.....	205
b.2 Obligaciones con Instituciones Financieras.....	205
b.3 Otras Cuentas por pagar.....	206
c. Patrimonio.....	207
4.5.3 Estado de Flujo Proyectado.....	209
4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	211
4.6.1 Valor Actual Neto (V.A.N).....	211
4.6.2 Tasa Interna de Retorno (T.I.R).....	212
4.6.3 Período de recuperación de la Inversión.....	212
4.6.4 Relación Costo Beneficio.....	212
4.7 ESCENARIOS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA.....	214
4.7.1 Escenario Pesimista.....	214
4.7.2 Escenario Optimista.....	216
 CAPÍTULO V	
5.1 CONCLUSIONES.....	220
5.2 RECOMENDACIONES.....	222
5.3 BIBLIOGRAFÍA.....	223

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Organigrama Estructural de Activa Serv S.A.....	8
Gráfico N° 2: Organigrama Funcional de Activa Serv S.A.....	9
Grafico N° 3: Evolución Anual de la Inflación 2000 – 2011.....	20
Grafico N° 4: Evolución mensual de la inflación general, de bienes y servicios.....	23
Grafico N° 5: Variación de la inflación Mensual desde enero a octubre 2011.....	23
Grafico N° 5.1: Inflación anual en América Latina y Estados Unidos-septiembre 2011.....	24
Grafico N° 6: Evolución del PIB REAL desde el 2002 a 2010.....	29
Grafico N° 7: Variación del PIB en porcentajes desde el 2002 a 2010.....	30
Grafico N° 8: Sectores que aportan al PIB en porcentajes 2010.....	31
Gráfico N° 9: Sectores que aportan al PIB en millones de dólares 2010.....	32
Gráfico N° 9.1: Precios del Petróleo Enero 2008 – Agosto 2011.....	33
Gráfico N° 10: Evolución de la Balanza Comercial 2006 – 2010.....	38
Grafico N° 10.1. Evolución de la Balanza Comercial enero 2011 – agosto 2011.....	39
Gráfico N° 10.2: Exportaciones No Petroleras.....	40
Gráfico N° 10.3: Evolución de la Balanza Comercial (Agosto 2008 a Agosto 2011).....	40
Gráfico N° 11: Inversión Extranjera Directa por país de origen.....	41
Gráfico N° 12: Inversión Extranjera Directa por actividad económica.....	42
Gráfico N° 13: Evolución de la Deuda Pública desde abril 2009 a abril 2011.....	44
Gráfico N° 14: Evolución de la Recaudación Global neta de los Impuestos abril 2006 – abril 2011.....	47

Gráfico N° 15: Evolución de la Recaudación del Impuesto a la renta. IVA, ICE Y Salida de Divisas desde abril 2006 – abril 2011.....	48
Gráfico N° 16: Volumen de Crédito Sector Productivo.....	55
Gráfico N° 17: Volumen de Crédito Sector Consumo.....	55
Gráfico N° 18: Volumen de Crédito Sector Microcrédito.....	56
Gráfico N° 19: Volumen de Crédito Sector Vivienda.....	56
Gráfico N° 20: Volumen de Crédito de la Banca Pública.....	58
Gráfico N° 21: Evolución del crecimiento de la Población en el Ecuador desde el año 1950 hasta el año 2011.....	77
Gráfico N° 22: la Población en el Ecuador por provincias año 2011.....	78
Gráfico N° 23: Indicadores del Mercado Laboral.....	79
Gráfico N° 24: Distribución de la PEA sept. 2008 – sept. 2011.....	80
Gráfico N° 25: Tasa de Desempleo.....	81
Gráfico N° 26: Tasa de Desempleo por regiones.....	82
Gráfico N° 27: Tasa de Desempleo total y por sexo.....	82
Gráfico N° 28: Ocupación Plena Septiembre 2009 Septiembre 2011.....	84
Gráfico N° 29: Subempleo Septiembre 2009 Septiembre 2011.....	85
Gráfico N° 30: Análisis Horizontal Cuenta Caja Chica.....	103
Gráfico N° 31: Análisis Horizontal Cuenta Bancos.....	103
Gráfico N° 32: Análisis Horizontal Cuentas por Cobrar.....	104
Gráfico N° 33: Análisis Horizontal Cuenta Préstamo a Empleados.....	105
Gráfico N° 34: Análisis Horizontal Cuenta Impuestos Anticipados.....	105
Gráfico N° 35: Análisis Horizontal Cuenta Otras Cuentas por Cobrar.....	106
Gráfico N° 36: Análisis Horizontal Cuenta Equipo de Computo.....	107

Gráfico N° 37: Análisis Horizontal Cuenta Muebles y Enseres.....	107
Gráfico N° 38: Análisis Horizontal Cuenta Proveedores.....	108
Gráfico N° 39: Análisis Horizontal Cuenta Anticipo Clientes.....	109
Gráfico N° 40: Análisis Horizontal Cuenta Sueldos por Pagar.....	110
Gráfico N° 41: Análisis Horizontal Obligaciones y Prestaciones Sociales.....	110
Gráfico N° 42: Análisis Horizontal Cuenta Impuestos por pagar.....	111
Gráfico N° 43: Análisis Horizontal Cuenta Obligaciones Bancarias.....	112
Gráfico N° 44: Análisis Horizontal Cuenta Obligaciones Bancarias.....	113
Gráfico N° 45: Análisis Vertical Participación del Activo Corriente.....	116
Gráfico N° 46: Análisis Vertical Participación del Activo Fijo.....	117
Gráfico N° 47: Análisis Vertical Participación del Pasivo.....	117
Gráfico N° 48: Análisis Horizontal Cuenta Ventas Netas.....	120
Gráfico N° 49: Análisis Horizontal Cuenta Costo de Ventas.....	121
Gráfico N° 50: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad Bruta en Ventas.....	122
Gráfico N° 51: Análisis Horizontal Cuenta Gastos de Ventas.....	122
Gráfico N° 52: Análisis Horizontal Cuenta Gastos de Administración.....	123
Gráfico N° 53: Análisis Horizontal Cuenta Total Gasto Operacional.....	124
Gráfico N° 54: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad Operacional.....	124
Gráfico N° 55: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad del Ejercicio.....	125
Gráfico N° 56: Análisis Vertical Participación de las cuentas del Balance de Resultados frente al Ingreso total.....	127
Gráfico N° 57: Tendencia de la Razón Corriente (2009 – 2010).....	130
Gráfico N° 58: Tendencia del Capital de Trabajo Neto (2009 – 2010).....	132
Gráfico N° 59: Tendencia de la Razón de Endeudamiento Total (2009 – 2010).....	134

Gráfico N° 60: Razón Pasivo – Capital.....	135
Gráfico N° 61: Razón de Autonomía.....	137
Gráfico N° 62: Rotación de Cuentas por Cobrar.....	138
Gráfico N° 63: Plazo Medio de Cobro.....	140
Gráfico N° 64: Rotación de Cuentas por Pagar.....	141
Gráfico N° 65: Plazo Medio de Pago.....	142
Gráfico N° 66: Rotación de Activo Total.....	144
Gráfico N° 67: Margen de Utilidad Neta.....	145
Gráfico N° 68: Rentabilidad sobre Activos.....	147
Gráfico N° 69: Rentabilidad sobre el Patrimonio.....	148
Gráfico N° 70: Representación del Sistema Du Pont Análisis 2009.....	149
Gráfico N° 71: Representación del Sistema Du Pont Análisis 2010.....	152
Gráfico N° 72: Solicitud de Crédito.....	162
Gráfico N° 73: Calendario de Pagos ACTIVA SERV S.A.....	175
Gráfico N° 74: Análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor Activa Serv S.A.....	176
Gráfico N° 75: Cédula de pagos efectuados Activa Serv S.A.....	177
Gráfico N° 76: Auxiliar cuentas por pagar clientes Activa Serv S.A.....	178
Gráfico N° 77: Resumen de deudas con clientes Activa Serv S.A.....	178
Gráfico N° 78: Estrategia Dinámica.....	184
Gráfico N° 79: Estrategia Conservadora.....	185
Gráfico N° 80: Estructura de financiamiento Activa Serv S.A.....	188
Gráfico N° 81: Proyección de Costo de ventas.....	195

Gráfico N° 82: Presupuesto de Gastos.....	197
Gráfico N° 83: Proyección de Ingresos vs Gastos Totales.....	198
Gráfico N° 84: Utilidad Neta Presupuestada.....	201
Gráfico N° 85: Proyección de Cuentas por Cobrar 2011 – 2015.....	203
Gráfico N° 86: Proyección del Total Pasivos 2011 – 2015.....	206

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1. Inflación Anual a partir del año 2000 – 2011.....	20
Tabla Nº 2. Participación del Sector Servicios en el PIB total.....	34
Tabla Nº 3. Evolución de la Balanza Comercial 2006 a 2010.....	36
Tabla Nº 4. Evolución de la Balanza Comercial enero 2011 – agosto 2011.....	39
Tabla Nº 5. Deuda Externa desde el año 2000 a Sept. 2011.....	43
Tabla Nº 6. Recaudación Tributaria Ene – Sep 2010 – 2011.....	48
Tabla Nº 7. Tasas de Interés activas efectivas vigentes.....	51
Tabla Nº 8. Clientes de la Empresa Activa Serv S.A.....	94
Tabla Nº 9. Proveedores de la Empresa Activa Serv S.A.....	95
Tabla Nº 10. Competidores de la Empresa Activa Serv S.A.....	96
Tabla Nº 11. Matriz FODA de la Empresa Activa Serv S.A.....	96
Tabla Nº 11. Análisis Horizontal del Balance General de ACTIVA SERV S.A. (2009 – 2010).....	102
Tabla Nº 12. Análisis Vertical del Balance General de ACTIVA SERV S.A. (2009 - 2010).....	115
Tabla Nº 13. Análisis Horizontal del Balance de Resultados de ACTIVA SERV S.A. (2009-2010).....	119
Tabla Nº 14: Cálculo de la Razón Corriente.....	130
Tabla Nº 15: Cálculo del Capital de Trabajo.....	132
Tabla Nº 16: Cálculo de la razón de Endeudamiento Total.....	134
Tabla Nº 17: Cálculo de la razón de Pasivo – Capital.....	135
Tabla Nº 18: Cálculo de la razón de Autonomía.....	136
Tabla Nº 19: Rotación de Cuentas por Cobrar.....	138

Tabla N° 20: Plazo Medio de Cobro.....	139
Tabla N° 21: Rotación de Cuentas por Pagar.....	141
Tabla N° 22: Plazo Medio de Pago.....	142
Tabla N° 23: Rotación de Activo Total.....	143
Tabla N° 24: Margen de Utilidad Neta.....	165
Tabla N° 25: Rentabilidad Sobre Activos.....	146
Tabla N° 26: Rentabilidad Sobre el Patrimonio.....	148
Tabla N° 27: Calculo del Sistema Du Pont.....	150
Tabla N° 28: Plazo Medio de Cobro.....	156
Tabla N° 29: Plazo Medio de Pago.....	156
Tabla N° 30: Montos y Plazo de Crédito.....	157
Tabla N° 31: Principales variables para el análisis del crédito.....	166
Tabla N° 32: Grado de Ponderación de ACTIVA SERV S.A.....	166
Tabla N° 33: Ilustración del Análisis de Crédito.....	167
Tabla N° 34: Cumplimiento de crédito con la empresa con terceros.....	167
Tabla N° 35: Ingresos.....	168
Tabla N° 36: Años de Trabajo / Años de funcionamiento del negocio.....	168
Tabla N° 37: Situación Financiera del Cliente.....	169
Tabla N° 38: Garantías.....	169
Tabla N° 39: Decisión de Crédito Propuesta.....	170
Tabla N° 40: Plazo Medio de pagos.....	173
Tabla N° 41: Presupuesto de Ventas.....	191
Tabla N° 42: Presupuesto de Ventas por Tipo de Servicio.....	191
Tabla N° 43: Promedio de Costo de Ventas.....	194

Tabla N° 44: Presupuesto de Costo de Ventas.....	195
Tabla N° 45: Presupuesto de Gastos.....	197
Tabla N° 46: Participación de los Gastos en el Total Ingreso.....	198
Tabla N° 47: Estado de Resultados Proyectado.....	200
Tabla N° 48: Cálculo de Cuentas por Cobrar Proyectado.....	203
Tabla N° 49: Proyección Activos Fijos.....	205
Tabla N° 50: Proyección de Cuentas del Pasivo.....	206
Tabla N° 51: Proyección del Balance General ACTIVA SERV S.A.....	208
Tabla N° 52: Proyección del Flujo de Caja para ACTIVA SERV S.A.....	210
Tabla N° 53: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera (Escenario Real).....	213
Tabla N° 54: Flujo de Efectivo (Escenario Pesimista).....	215
Tabla N° 55: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera (Escenario Pesimista).....	216
Tabla N° 56: Flujo de Efectivo (Escenario Optimista).....	217
Tabla N° 57: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera (Escenario Optimista).....	218
Tabla N° 58: Resumen de Evaluación Financiera Escenarios Real – Pesimista – Optimista.....	219

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo propone el diseño de un Modelo de Gestión Financiera para la empresa "ACTIVA SERV S.A". Ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, que tiene como su principal actividad la prestación de servicios legales y tributarios. Como parte de la investigación se determino las condiciones generales bajo las cuales opera la empresa y en función de ellas se identificó las diferentes áreas críticas de la misma, que permita determinar un marco de acción definido, involucrando técnicas y herramientas de administración financiera; para que a partir de ellas la empresa pueda tomar decisiones acertadas, basadas en información veraz oportuna y confiable, permitiendo la optimización de recursos así como el incremento de la rentabilidad y el crecimiento sostenido de la empresa.

A continuación se detalla la estructura del trabajo, la cual está compuesta por cinco capítulos:

Capítulo 1: En este capítulo se realizó un estudio pormenorizado de la situación interna de la empresa, empezando con aspectos como: reseña histórica, base legal, organización interna, filosofía empresarial (Misión, Visión, Objetivos, Principios y Valores), Giro del negocio, siendo estos los más importantes, que permitirán obtener una mejor visión de la situación actual de la empresa ACTIVA SERV S.A.

Capítulo 2: en esta sección se resalta la importancia y evolución que ha tenido el comercio dentro de la estructura económica del país, analizando el entorno macroeconómico que influyen en el comportamiento financiero y productivo de las empresas; así también se analizan los factores internos (clientes, proveedores, competencia) y mediante un análisis estratégico situacional de las condiciones generales de la empresa, aplicando herramientas como el FODA.

Capítulo 3: este capítulo se enfoca en un diagnóstico de la situación interna del área financiera de la empresa; utilizando para el efecto herramientas como

el análisis vertical, horizontal e indicadores financieros , permitiendo llegar a las siguientes conclusiones: Las cuentas por cobrar representan el 86.44% de los activos corrientes por lo que si no existe una adecuada recuperación de las mismas ocasionaría problemas de liquidez a la empresa. Los niveles de endeudamiento se encuentran en un 90 y 94% tanto para el año 2009 como para el año 2010, el financiamiento con el que cuentan en su mayor parte proviene de terceras personas y proveedores. La empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2009 tuvo un ingreso por ventas netas de \$245.200,50, mientras que para el año 2010 la cifra fue de \$ 229.585,45 es decir una disminución del 6.37% en el Ingreso por las Ventas Netas del servicio.

Capítulo 4: Este capítulo incluye el diseño del modelo de gestión financiera para la empresa ACTIVA SERV S.A., su contenido se divide en gestión de cuentas por cobrar, en las que se formulo Políticas, Normas, Evaluación del Crédito, Seguimiento de Cuentas y Técnicas de Cobro, para la recuperación de la cartera estableciendo plazos cortos, seguido de la gestión de cuentas por pagar, en las que se propuso un calendario de pagos, cédula de análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor, Auxiliar cuentas por pagar clientes, políticas, normas, para luego proponer políticas de financiamiento para la empresa, posteriormente se realizo una planificación presupuestaria tomando como base los estados financieros proporcionados por la empresa, para concluir con la elaboración de balances proyectados; que incluye un análisis de sensibilidad orientado a determinar y evaluar los diferentes escenarios a los que estaría supeditado las expectativas de crecimiento de la empresa.

Capítulo 5: en esta sección se formulan las respectivas conclusiones y recomendaciones que respaldan y dan por terminado el desarrollo del presente trabajo. Estas ponen de manifiesto una serie de consideraciones que la empresa debe tomar en cuenta, dado que las mismas están encaminadas a elevar y mejorar su gestión, alcanzando los objetivos propuestos.

EXECUTIVE SUMMARY

This paper proposes the design of a Financial Model for the company "ACTIVA SERV SA". Located in the Metropolitan District of Quito, which has as its main activity the provision of legal and tax services.

As part of the investigation it was determined the general conditions under which the company operates and according to them was identified various critical areas of the same, in order to establish a framework defined, involving technical and financial management tools, so that from them the company can make good decisions based on timely and reliable accurate information, allowing optimization of resources as well as increased profitability and sustained growth of the company.

Below is the structure of work, which consists of five chapters:

Chapter 1: In this chapter we conducted a detailed study of the internal situation of the company, starting with things like: a historical, legal base, internal organization, business philosophy (Mission, Vision, Objectives, Principles and Values), type of business , being the most important, that will get a better view of the current situation of the company ACTIVA SERV S.A.

Chapter 2: This section highlights the importance and evolution that has been trading within the country's economic structure, analyzing the macroeconomic environment affecting the financial and productive performance of enterprises, and also discusses internal factors (customers , suppliers, competitors) and through strategic situational analysis of the general business conditions, using tools such as SWOT.

Chapter 3: This chapter focuses on an analysis of the internal situation in the financial area of the company, using the effect as the analysis tools vertical, horizontal and financial indicators, allowing to reach the following conclusions: Accounts receivable represent 86.44 % of current assets so that if there is adequate

recovery of the same cause liquidity problems for the company. Debt levels are at 90 and 94% both in 2009 and the year 2010, the financing that have mostly come from third parties and suppliers. ACTIVA SERV SA the Company, in 2009 had a net sales revenue of \$ 245,200.50, while for 2010 the figure was \$ 229,585.45 is a decrease of 6.37% in Net Sales Income of service.

Chapter 4: This chapter includes the design of financial management model for the company ACTIVA SERV SA, its contents are divided into accounts receivable management, which was formulated policies, standards, Credit Evaluation, Audit and Monitoring Techniques Charge for the recovery of the portfolio by setting short deadlines, followed by the management of accounts payable, which proposed a payment schedule, certificate of analysis of accounts payable balances by supplier, customer accounts payable assistant, political , standards, and then propose funding policies for the company, then we made a budget planning based on the financial statements provided by the company, concluding with the development of projected balance sheets, which includes a sensitivity analysis aimed at identifying and evaluating different scenarios that would be subject to the expectations of business growth.

Chapter 5: This section makes the respective conclusions and recommendations are terminated support and development of this work. These show a number of considerations that the company must take into account, given that they are designed to enhance and improve its management, reaching goals.

CAPITULO I

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. GENERALIDADES

1.1.1. Importancia

A lo largo del tiempo, el mundo de las finanzas se ha convertido en un eje con poder de decisión para los directivos, marcan sin duda alguna el futuro de la organización, pero las finanzas deben ser gestionadas de manera adecuada, es decir relacionarlas con la gestión financiera, que consiste en planificar, supervisar y controlar los fondos, tanto si provienen de ventas como si son provistos por socios o terceros. Por lo tanto deben desarrollarse mecanismos que permitan al gerente conocer exactamente los montos disponibles, las necesidades y la capacidad de inversión.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

Es importante resaltar que Activa Serv S.A., es una empresa que brinda servicios tributarios y legales de todo tipo, incluyendo asesoría jurídica en general, el patrocinio legal de personas naturales y jurídicas y la gestión o tramitología necesaria para el perfeccionamiento de cualquier clase de contratos, convenios, documentos legales o actos jurídicos a través de su personal profesional.

Sin duda alguna es un mercado demasiado amplio y un servicio muy requerido; por lo tanto la gestión financiera sólida es la base del éxito empresarial.

La difícil crisis financiera que atraviesa el mundo ha ocasionado muchos problemas, y sin duda alguna en el Ecuador ha producido algunos desajustes referentes al desempeño económico y financiero de las empresas y Activa Serv S.A., no es la excepción, razón por la cual se considera de gran importancia realizar un **“Diseño de un Modelo de Gestión Financiera”**, previo una investigación del sector financiero, para generar opciones de mejoramiento a los problemas de carácter administrativo y financiero detectados, generando diversas alternativas para su mejor funcionamiento y desempeño, propiciando que la empresa se mantenga dentro del mercado nacional por más tiempo.

Este estudio servirá a los directivos, y empleados en la Empresa Activa Serv S.A., como una fuente de consulta técnica, el mismo que será desarrollado en su totalidad con información real de la Empresa.

1.1.2. Justificación

Uno de los mayores problemas de las empresas es la falta de una gestión financiera, o la poca importancia que se le da, y más aún en un mundo tan competitivo al que nos enfrentamos hoy en día; aplicando una exitosa gestión financiera los resultados innegablemente resaltarán en corto o en largo plazo, dependiendo del trabajo que se lleve a cabo.

La alta complejidad y competitividad de los mercados, producto de los continuos cambios profundos y acelerados en un entorno globalizado, requiere de un máximo de eficacia y eficiencia en el manejo de las empresas. Asegurar niveles de rentabilidad implica hoy en día la necesidad de un alto aporte de creatividad destinado a encontrar nuevas formas de garantizar el éxito

en el largo plazo y principalmente su permanencia en el mercado y en el sector al que pertenece.

Por tanto, al realizar un Modelo de Gestión Financiera para la empresa Activa Serv S.A., se puede monitorear el buen o mal uso de los recursos, adoptar medidas correctivas y reactivas apropiadas, tomando en cuenta siempre los principales objetivos financieros de la organización que son:

- La máxima rentabilidad sobre la inversión.
- El mayor valor agregado por empleado.
- El mayor nivel de satisfacción para los clientes
- La mayor participación del mercado.

Por lo citado anteriormente es de trascendental importancia la realización de esta investigación ya que la empresa Activa Serv S.A., urge de una guía para conocer su situación financiera a través del análisis de los balances general y de resultados para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de la empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas, junto con diseño de un modelo de Gestión Financiera para apoyar a la administración en la toma de decisiones frente a las perspectivas de crecimiento operacional que proyectará la empresa y que posibilite la generación y el uso adecuado de recursos, a fin de mejorar los niveles de eficiencia y rentabilidad, de manera que pueda prevalecer dentro del mercado nacional.

2.2. BASE LEGAL

ACTIVA SERV. S.A. se constituyó mediante escritura pública otorgada en la ciudad de Quito ante el Notario Vigésimo octavo del cantón Quito Dr. Jaime Andrés Acosta, el 20 de febrero del 2008, y aprobada por la Superintendencia de Compañías mediante resolución N°.08.Q.IJ.000880.

DURACIÓN: La Compañía durará cien años a partir de la inscripción de la presente escritura pública en el Registro Mercantil

NACIONALIDAD Y DOMICILIO:- La Compañía es de nacionalidad ecuatoriana. Tendrá su domicilio principal en la ciudad de Quito y podrá establecer sucursales, agencias u otros establecimientos en cualquier lugar del País o en el exterior.

OBJETO SOCIAL.- El objeto social de la compañía es: (I) brindar servicios legales de todo tipo, incluyendo asesoría jurídica en general, el patrocinio legal de personas naturales y jurídicas y la gestión o tramitación necesaria para el perfeccionamiento de cualquier clase de contratos, convenios, documentos legales o actos jurídicos a través de su personal profesional, (II) Brindar servicios tributarios de todo tipo, (III) Brindar servicios de asesoría general en gestión inmobiliaria, incluyendo la elaboración, análisis y valoración de proyectos inmobiliarios, (IV), Brindar servicios de cobranza judicial o extrajudicial de cualquier tipo de cartera.

CAPITAL AUTORIZADO SUSCRITO Y PAGADO.- El capital autorizado de la Compañía es de un mil seiscientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$ 1.600,00). El capital suscrito es de ochocientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$ 800,00), está dividido en ochocientos acciones ordinarias y nominativas, de UN DÓLAR de los Estados Unidos de Norteamérica (US \$1,00), cada una, numeradas de la cero cero uno a la ochocientas. El capital suscrito se encuentra pagado en el veinticinco por ciento.

ACCIONES.- La Compañía entregará a cada accionista el número de acciones que le corresponda por su aporte efectivamente hecho. Cada acción dará derecho a un voto en proporción a su valor pagado. Los títulos de las acciones serán firmados por el Presidente y el Gerente General de la Compañía.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La Junta General, constituida por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la Compañía, y tiene poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los

negocios sociales y para tomar, dentro de los límites establecidos por la ley, cualquier decisión que creyere conveniente para la buena marcha de la Compañía.

CLASES DE JUNTAS Y CONVOCATORIAS.- Las reuniones de la Junta General serán Ordinarias o Extraordinarias. Las Ordinarias se efectuarán por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la Compañía para conocer el balance anual, los informes que presenten el Presidente y el Gerente General, la distribución de utilidades y cualquier asunto constante en la convocatoria. Las extraordinarias se reunirán en cualquier época del año. Tanto las Juntas Ordinarias como Extraordinarias sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria respectiva.

REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA.- La representación legal, judicial, extrajudicial de la Compañía la ejercerá el Gerente General. En caso de falta o ausencia del mismo lo reemplazará el Presidente.

PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la Junta General de Accionistas para un período de dos años; puede ser reelegido indefinidamente y podrá ser accionista o no de la compañía.

GERENTE GENERAL.- La Junta General elegirá al Gerente General de la Compañía, para un período de dos años. Representará a la Compañía legal, judicial y extrajudicialmente y tendrá a su cargo la administración de la misma.

EJERCICIO ECONÓMICO.- El año económico de la compañía se computará desde el primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre de cada año.

UTILIDADES.- Las utilidades se repartirán a los accionistas en proporción a sus acciones pagadas una vez que fueren hechas las deducciones para el Fondo de Reserva Legal, para reservas especiales que se hubieren creado y las previstas por la Ley.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS.

PRIMERA.- El Capital Suscrito se encuentra pagado en el veinticinco por ciento según el Cuadro de Integración de Capital que consta a continuación:

Integración de Capital

ACCIONISTAS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	CAPITAL ADEUDADO	NÚMERO DE ACCIONES
Sayda Eliana Rosales Argoti	US \$ 400	US \$ 100	US \$ 300	400
Santiago Ramiro Ávila Santacruz	US \$ 400	US \$ 100	US \$ 300	400
TOTAL	US \$ 800	US \$ 200	US \$ 600	800

Fuente: Activa Serv S.A.

2.3. LA EMPRESA

1.3.1 Reseña Histórica

Activa Serv S.A., se origina por la necesidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos en el extranjero, dar solución a los problemas de asuntos legales y tributarios de gran parte de la colectividad, es así como por iniciativa de la familia Guayasamín surge la idea de constituir la empresa que brinde este servicio.

Al terminar su educación Universitaria la el Dr. Oscar Guayasamín inicia con una pequeña oficina de consultoría de asuntos legales, al pasar dos años su familia le proponen en constituir una empresa familiar para dar un servicio de asesoramiento tributario, en la ciudad de Quito para lo cual el Dr. Oscar Guayasamín con basta

experiencia aceptada y inicia la empresa con pocos clientes, en la actualidad la empresa Activa Serv S.A., sigue creciendo.

ACTIVA SERV S.A., desde su nacimiento se ha comprometido con sus clientes para brindar servicios de calidad a precios competitivos, con profesionales calificados para la entrega de un servicio de calidad y resolución de problemas que se presentaren en sus funciones y dentro de la compra.

1.3.2 Organización Interna

La Organización Interna no es más que el acto de organizar, integrar y estructurar los recursos y los órganos involucrados en la organización de la empresa; establecer relaciones entre ellos y asignar las atribuciones de cada uno, ya que es importante dividir el trabajo, es decir, determinar las actividades para alcanzar los objetivos planeados (especialización), agrupar las actividades en una estructura lógica (departamentalización), designar actividades a las personas para que ellas las ejecuten (cargos y tareas), asignar los recursos necesarios, coordinar los esfuerzos.

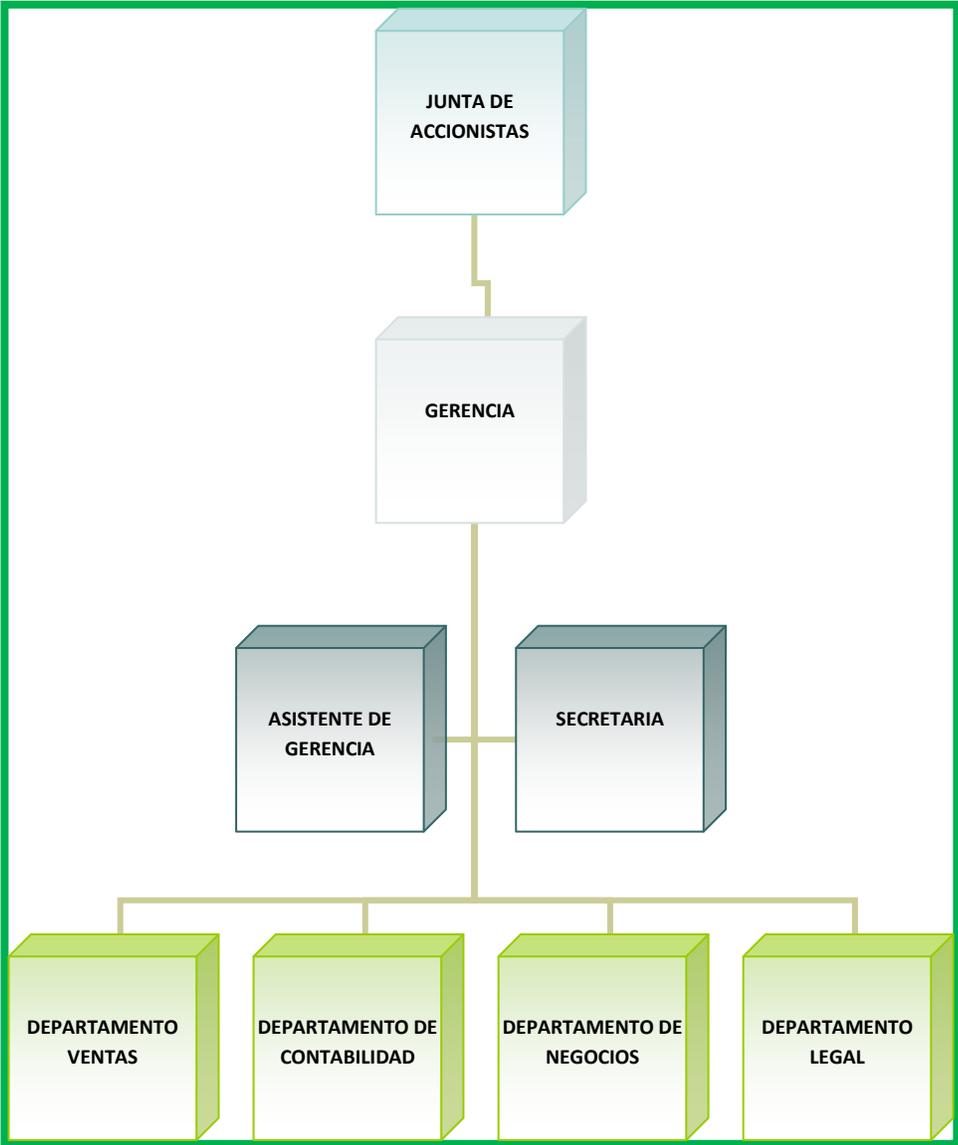
1.3.2.1 Organigrama Estructural

Toda empresa tiene una estructura organizacional o una forma de organización de acuerdo a sus necesidades (teniendo en cuenta sus fortalezas), por medio de la cual se pueden ordenar las actividades, los procesos y en sí el funcionamiento de la empresa.

Es importante conocer qué clase de estructuras organizacionales utilizan las diferentes empresas, saber por qué y cómo funcionan, qué ventajas y desventajas poseen, qué interés persiguen cada una de ellas y si se acomodan a las necesidades de las organizaciones, de esta manera, el trabajo que hemos desarrollado abarca los aspectos más importantes de cada una de las estructuras de organización

empresarial, su aplicación y saber diferenciar adecuadamente las características de cada una de ellas para poder ser aplicadas a las necesidades de las empresas en la actualidad.

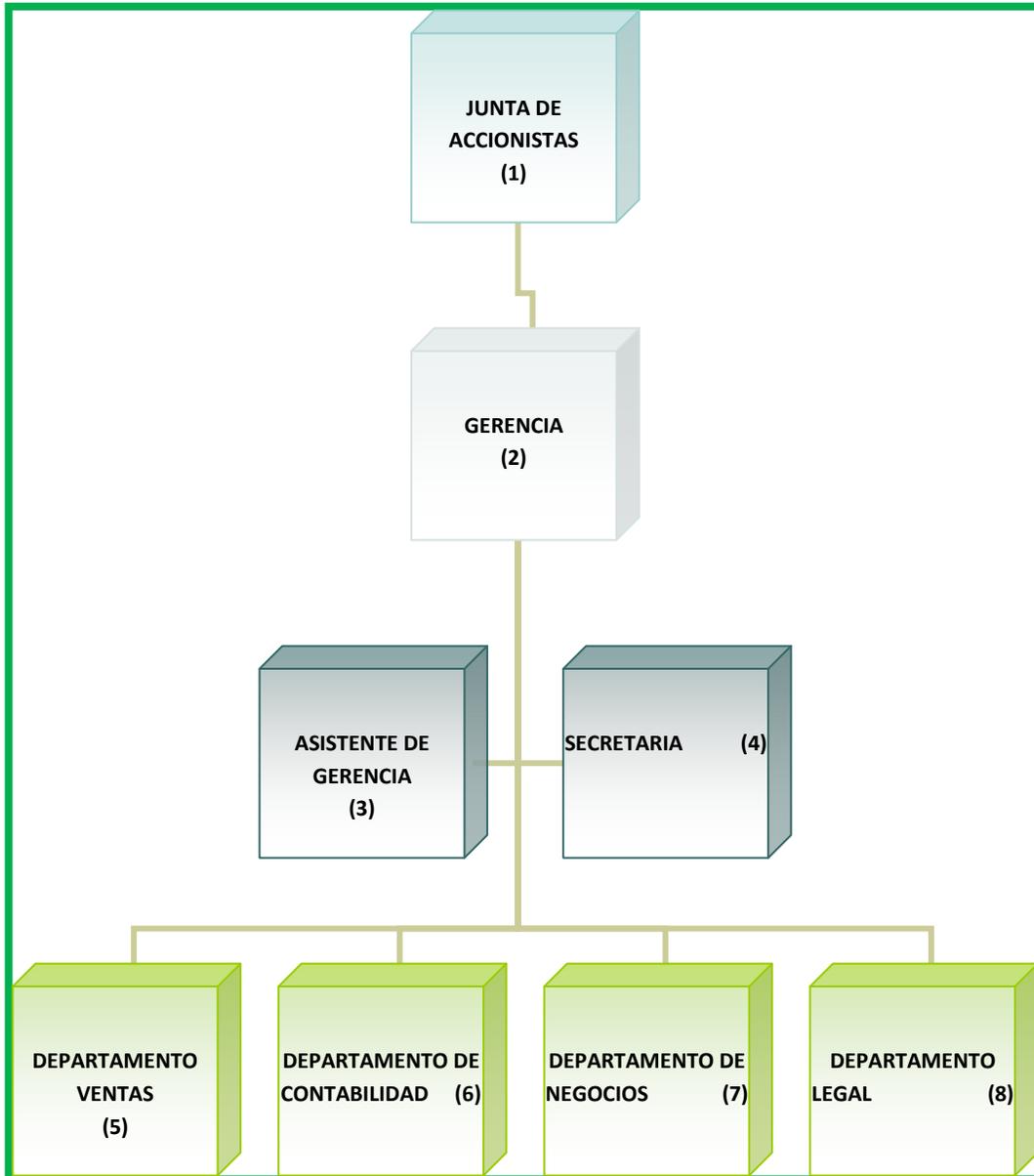
Gráfico N° 1: Organigrama Estructural de Activa Serv S.A.



Fuente: Activa Serv S.A.
Elaborado por: Fabián Cuichán

1.3.2.2. Organigrama Funcional

Gráfico N° 2: Organigrama Funcional de Activa Serv S.A.



Fuente: Activa Serv S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

A continuación se detallará de forma breve las actividades que realiza el responsable de cada departamento:

1. JUNTA DE ACCIONISTAS

Funciones:

- Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la empresa, o funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores.
- Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentare la Gerencia.
- Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;
- Tomar decisiones de inversión con las utilidades anuales de la empresa.
- Aprobar normas, políticas y reglamentos.
- Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía.

2. GERENCIA

Funciones:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.
- Nombrar al personal de la empresa señalando atribuciones y responsabilidades.
- Formular y emitir políticas de funcionamiento y desarrollo empresarial que regulen y permitan orientar y conducir con mayor seguridad las actividades por la empresa.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

- Vigilar por la adecuada administración de la empresa en relación a su naturaleza.
- Representar a la empresa ante entidades y organismos nacionales sobre aspectos legales, financieros y organizativos.

3. ASISTENTE DE GERENCIA

Funciones:

- Receptar, clasificar, registrar, distribuir y archivar la documentación de Gerencia.
- Elaborar una agenda de las actividades a llevarse a cabo por el Gerente.
- Realizar cartas, memos, fotocopiado de documentos delegados.
- Preparar y ordenar la documentación de gerencia.
- Solicitar y ordenar los útiles de escritorio y materiales para uso de la gerencia.
- Otras funciones inherentes al cargo que disponga el Gerente.

4. SECRETARIA:

Funciones:

- Receptar las llamadas de los clientes estableciéndoles horarios de atención.
- Organizar, actualizar y mantener un adecuado control de los documentos de archivo.
- Publicar y dar a conocer a los departamentos de la organización de las resoluciones tomadas por Gerencia.

5. DEPARTAMENTO DE VENTAS

Funciones:

- Realizar la facturación de todas las ventas diarias.

- Atender a los clientes de la Compañía.
- Atender y gestionar los reclamos de los clientes.
- Efectuar periódicamente estrategias de ventas.
- Realizar promociones de venta del servicio.

6. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

Funciones:

- Planificar, organizar, controlar y ejecutar la aplicación de los registros contables y financieros.
- Elaborar y presentar los estados financieros.
- Cumplir con las disposiciones de servicios de rentas internas.

7. DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS

Funciones:

- Plantear las condiciones para la prestación del servicio con clientes y empresas.
- Analizar las propuestas de empresas para la contratación del servicio.
- Ejecutar las negociaciones con los clientes.

8. DEPARTAMENTO LEGAL

Funciones:

- Brindar asesoramiento Legal y tributario a los clientes.
- Realizar la entrega de información legal que se requiera.
- Actualización constante de aspectos legales y tributarios.
- Asegurar el cumplimiento de las necesidades y requerimientos de los clientes.

1.3.3 Filosofía Empresarial

Respecto a la filosofía empresarial, la empresa ACTIVA SERV S.A., no ha establecido su misión, visión, objetivos, valores y principios corporativos, sin embargo, el Gerente General colaboró en el presente estudio, indicando cuál es el propósito o la razón de ser de la compañía, sus expectativas en el largo plazo, objetivos organizacionales; y, los valores y principios que rigen la actividad de la compañía. Con base en los argumentos dados por el Gerente General de ACTIVA SERV S.A., se propone la siguiente filosofía empresarial:

1.3.3.1. MISIÓN

Definición.- La misión organizacional como “una declaración duradera de propósitos que distingue a una institución de otras similares” ¹¹. Es un compendio de la razón de ser de una organización, esencial para determinar objetivos y formular estrategias, es la respuesta a la pregunta: ¿Para que existe la organización?

La misión debe ser básicamente amplia en su alcance para que permita el estudio y la generación de una vasta gama de objetivos y estrategias factibles sin frenar la creatividad de la gente.

Misión Propuesta para ACTIVA SERV S.A.

Brindar un servicio legal y tributario que satisfaga las expectativas de nuestros clientes, aplicando siempre los conceptos de excelencia en el servicio, eficacia en la gestión y calidez personalizada en la atención, todo dentro de un marco de respeto y apoyo de profesionales altamente preparados en el área legal y tributaria.

¹ López Ponce María Eugenia; www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r69383.DOCX

1.3.3.2. VISIÓN

Definición.- Es un conjunto de ideas generales que proveen el marco de referencia de lo que una organización es y quiere ser en el futuro. La visión de futuro señala rumbo, da dirección, es la cadena o el lazo que une en la organización el presente y el futuro. Esta describe el carácter y el concepto de las actividades futuras de la organización ²

La respuesta a la pregunta, ¿qué queremos que sea la organización en los próximos años?, Es la visión de futuro, establece aquello que la organización piensa hacer, y para quién lo hará, así como las premisas filosóficas centrales.

Visión Propuesta para ACTIVA SERV S.A.

- Ser la empresa líder a nivel nacional en la prestación de servicios legales y tributarios, sobrepasando las expectativas de los clientes, conjugando calidad y economía de nuestros servicios.

1.3.3.3. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Prestar un servicio de alta calidad a los diferentes sectores productivos del país, satisfaciendo las necesidades del cliente y logrando su fidelización.

² Fuente: Wordreference.com; Diccionario de la Lengua Española

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ser una empresa bien estructurada en el ramo de la prestación de servicios legales y tributarios.
- Ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos.
- Ofrecer a los clientes confiabilidad y garantía de nuestros servicios.
- Incrementar la eficiencia en el rendimiento del elemento humano, a través de su capacitación y motivación constantes.
- Cumplir con las disposiciones y leyes que rigen en el país.

1.3.3.4. PRINCIPIOS Y VALORES

Ética

Conducir nuestros negocios con equidad e integridad, asumiendo el compromiso de cumplir con los requisitos legales.

Responsabilidad

Actuar de una forma correcta en el manejo de la información cuidando los intereses de la empresa.

Honestidad

Responder a todas las inquietudes de los clientes en una forma clara y precisa.

Puntualidad

Cumplir responsablemente con todas las normas y disposiciones señaladas por la empresa.

Trabajo en Equipo

Relacionar todas la áreas de la empresa, junto con su empleados para lograr un desempeño eficiente y competitivo en el mercado.

Integridad

Actuar con integridad en cada una de las acciones y tareas, dentro y fuera de la empresa, pues de ello depende la imagen que el cliente tenga de la misma.

Flexibilidad

Adaptar nuestros servicios ante las exigencias cambiantes del mercado, para garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

Confianza

Desarrollar un ambiente de credibilidad en cada una de las tareas que se realizan en la empresa para proyectar una buena imagen frente a los clientes.

1.3.4. Giro del negocio

Activa Serv S.A., es una empresa que brinda servicios tributarios y legales de todo tipo, incluyendo asesoría jurídica en general, el patrocinio legal de personas naturales y jurídicas legalmente constituidas en el país, y la gestión o tramitología necesaria para el perfeccionamiento de cualquier clase de contratos, convenios, documentos legales o actos jurídicos a través de su personal profesional. Además brinda servicios de asesoría general en gestión inmobiliaria, incluyendo la elaboración, análisis y valoración de proyectos inmobiliarios.

CAPITULO II

3. ANÁLISIS SITUACIONAL

Sector servicios o sector terciario es el sector económico que engloba de todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los que presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación), etc.

Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se lo considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

Dependiendo de la participación o no del Estado hay dos tipos de servicios:

- Los servicios públicos son aquellos que el Estado presta o que supervisa. El Estado presta directamente, sin que pueda hacerlo otra institución, dos servicios: la administración estatal y la defensa y orden público. También ofrece otros servicios y a la vez permite, bajo tutela, que otras entidades los presten: enseñanza, sanidad, servicios sociales, transportes y comunicaciones.
- Los servicios privados se dedican a comercializar prestaciones para la obtención de un beneficio empresarial. Pueden ser servicios dirigidos a particulares, como comercio, turismo, hotelería, ocio, etc.; y dirigidos a empresas, como consultorías, selección y formación de personal, informáticos, etc.

Por otra parte, los servicios son parte fundamental en la producción de bienes. Servicios administrativos, de operaciones, de infraestructura, entre otros, deberán complementar los bienes a ser exportados para que su valor final sea competitivo en el mercado internacional.

La importancia del sector de servicios dentro de la producción y el comercio ha venido creciendo en las últimas décadas. Además, el desarrollo del sector ha tenido implicaciones directas sobre el resto de la economía, ya que es un intermediario importante en la producción de otros bienes. Como consecuencia, la liberalización de este sector dentro del marco de un acuerdo comercial, tiene implicaciones diferentes sobre la economía que la negociación sólo de acceso a mercados en bienes.³

En la actualidad éste sector es el que más contribuye al PIB y el que más población activa ocupa, llegando hasta el 50% en países pequeños y ricos. Pero tener unos porcentajes altos de población activa en el sector servicios no es exclusivo de los países ricos, sino que también en países en vías de desarrollo, existen esos mismos índices de trabajadores en este sector. La diferencia radica en que los países en vías de desarrollo no cuentan con una industria que sostenga el avance de los servicios, y la mayoría de ellos son servicios personales, domésticos o actividades sumergidas.

2.1 MACROAMBIENTE

2.1.1 ESCENARIO ECONÓMICO

La desaceleración del crecimiento de la economía norteamericana, producida por la crisis de su sistema financiero, el drástico descenso de la tasa de cambio del dólar y el alza del precio del petróleo podría tener una fuerte repercusión en el resto de las economías ya que afectaría el comercio global y podría incidir en una reducción de

³ <http://www.generaciondenegocios.infoportales.com>

los precios de las materias primas, principal factor de crecimiento de las economías menos desarrolladas.

El actual esquema de dolarización ha permitido una estabilidad en los principales pilares de la economía; sin embargo, se puede prever que será complicado cumplir con la meta de crecimiento del 6.8% planteada en el Presupuesto del Estado. Entre las principales causas, se encuentran dificultades en la reactivación productiva y un excesivo gasto público.

Es importante indicar que el sector petrolero se apoya fuertemente en los altos precios del petróleo ya que la producción se mantiene por debajo del nivel óptimo, debido en parte a la limitada inversión de las empresas privadas en los últimos años. Es probable que a finales del 2011, gracias al comportamiento de la economía europea y norteamericana se mantenga el precio promedio del barril de petróleo en USD 80 (WTI).

Tomando en cuenta las estadísticas oficiales, es visible que los bancos tienen una fuerte liquidez pero no están colocando su cartera de créditos en una proporción similar, como lo hacen nuestros países vecinos en América Latina y que dicha estrategia ha servido como palanca financiera para la reactivación productiva en países como Chile, Colombia y Perú. La situación de las economías europeas y la norteamericana provoca que los bancos se vuelvan más cautelosos y pongan el dinero a buen recaudo en espera de nuevas señales del mercado⁴.

2.1.1.1 TASA DE INFLACIÓN

La inflación se define como el incremento en el nivel general de precios, o sea que la mayoría de los precios de los bienes y servicios disponibles en la economía empiezan a crecer en forma simultánea. La inflación implica por ende una pérdida en el poder de compra del dinero, es decir, las personas cada vez podrían comprar

⁴ http://www.deloitte.com/view/es_EC/ec/perspectivas/estudios-y-publicaciones/cifras-economicas/index.htm.

menos con sus ingresos, ya que en períodos de inflación los precios de los bienes y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios ⁵ .

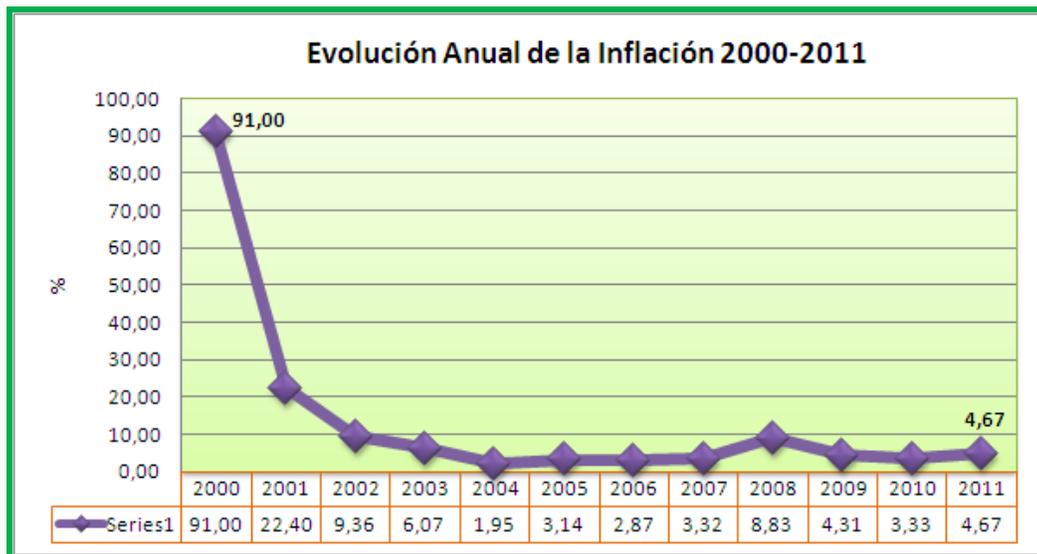
Tabla N°1. Inflación Anual a partir del año 2000 - 2011

Gobierno	Año	Valor (%)
Gustavo Noboa	2000	91,00
	2001	22,40
	2002	9,36
Lucio Gutiérrez	2003	6,07
	2004	1,95
Alfredo Palacio	2005	3,14
	2006	2,87
Rafael Correa	2007	3,32
	2008	8,83
	2009	4,31
	2010	3,33
	2011	4,67

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Grafico N° 3: Evolución Anual de la Inflación 2000 - 2011



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

⁵ <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/inflacionconcepto/>

En el año 2000, el costo de la canasta básica familiar de cinco miembros ascendía a tres millones de sucres mensuales. La iliquidez y el feriado bancario fueron las causas principales de que la inflación llegue al 91%. El precio de la gasolina se incrementó en un 71% y el precio del gas de seis mil se incrementó a veinticinco mil sucres.

Luego de la dolarización, mediante las medidas económicas adoptadas por el gobierno de turno, la inflación ha sido considerada como un factor determinante en la economía, la canasta básica, y las variaciones de los precios en alimentos, combustibles y gas se ha tratado de mantener sin mucha variación.

En el año 2004, se puede observar un descenso en la inflación, producto de la variación de productos alimenticios, bebidas, tabacos que se mantuvieron constantes, los rubros de alquiler, educación, agua, combustibles, gas se mantuvieron constantes, esto ocasionó una deflación de hasta -0.13 en el segundo trimestre de este año.

Así la inflación promedio anual disminuyó sistemáticamente a partir del año 2001 hasta registrar su nivel más bajo en el año 2004 (1,95%). En el año 2005, la inflación anual (3.14%) se situó por encima del 1.95% registrado en el 2004, revirtiendo así la tendencia decreciente observada desde el año 2001. En todo el 2005 la evolución de la inflación se explicó fundamentalmente por el incremento de los precios de los bienes y servicios denominados no transables; es decir, aquellos que no enfrentan competencia de sus similares importados.

Para el año 2006 la inflación se ubica en el 2,8%, porcentaje inferior al registrado en el 2005, a pesar del incremento de las remuneraciones, y del aumento de precios de varios productos alimenticios, debido a que el país debió enfrentar dificultades climáticas tanto en la sierra como en la costa (como

inundaciones, sequías y heladas) y la erupción del volcán Tungurahua, que afectaron a varios cultivos.

Para el año 2008 se presentaría la actual crisis mundial que incrementaría la carestía de circulante por la burbuja financiera provocada en una de las potencias, los Estados Unidos, por la inobservancia en cuanto a distribución del riesgo y calificación crediticia en el sector hipotecario, lo que causó una recesión que trajo consigo muchas secuelas por la falta de circulante, el crecimiento de la tasa del desempleo es alarmante, por la quiebra de los principales bancos estadounidenses, así como empresas; por falta de financiamiento y consumo, a nivel mundial, repercutiendo a países como el nuestro, por lo que la tasa de inflación se ubicó en el 8.83%.⁶

En el año 2009, la inflación asciende a 4,31%, lo que significa que el índice de la inflación sostenida ha estado acompañado por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficits fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales.

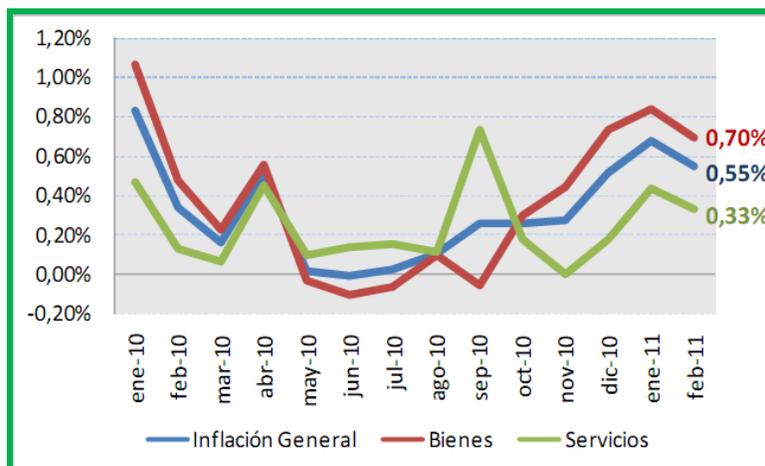
Mientras que se espera que el año 2011 cierre con una inflación de 4.67 %, que será superior en un 1.34%, a la del año 2010 que fue de 3.33%, tal como se detalla en la tabla N° 1 y gráfico N°3.

La canasta del IPC está conformada en 82,9% por bienes y 17,1% por servicios. En febrero de 2011 los bienes presentaron una variación de 0,70%, la cual es superior a la del grupo de servicios y a la inflación general. La variación del grupo de bienes en febrero de 2011 fue inferior a la de enero (0,84%) pero superior a la de febrero del año anterior (0,48%).

⁶ Informe Mensual del Banco Central del Ecuador

La canasta de servicios por su parte registró una inflación mensual de 0,33%, inferior a la de enero (0,43%) y superior a la de febrero de 2010 (0,12%), tal como se indica en la gráfica N° 4.

Grafico N° 4: Evolución mensual de la inflación general, de bienes y servicios

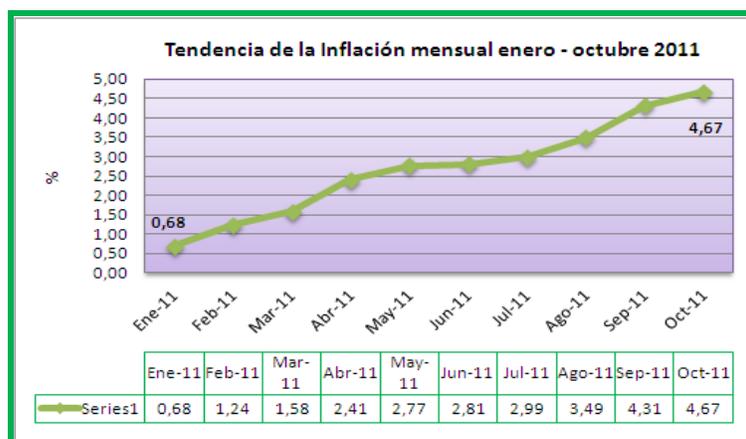


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

En lo que va del año 2011, Ecuador registra según el Banco Central una inflación acumulada (Enero - Octubre 2011) correspondiente a 4.67 por ciento, tal como se indica en la gráfica N° 5.

Grafico N° 5: Variación de la inflación Mensual desde enero a octubre 2011



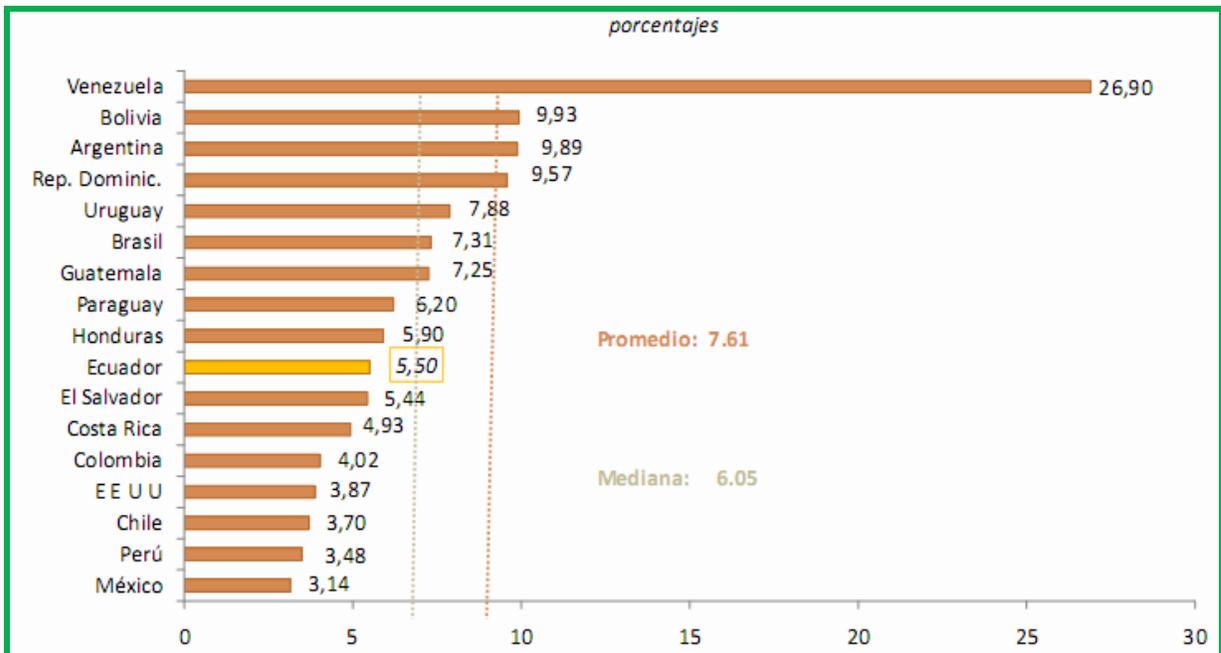
Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Inflación anual en América Latina y Estados Unidos-septiembre 2011

En septiembre de 2011, la inflación anual del Ecuador se ubica por debajo del promedio y la mediana de los países analizados siendo el séptimo de menor porcentaje de incremento, tal como se puede observar en la gráfica N° 5.1

Grafico N° 5.1: Inflación anual en América Latina y Estados Unidos-septiembre 2011



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Respecto a la inflación internacional, Venezuela aparece como el país con la tasa de inflación más elevada alcanzando un 26.90%, seguido por Bolivia, Argentina y República Dominicana con una tasa de 9.93%, 9.89% y 9.57% respectivamente, mientras que Ecuador ocupa el octavo lugar con una inflación del 5.50%, en el último lugar están EEUU, Chile, Perú y México con una tasa de 3.87%, 3.70%, 3.48, y 3.14%.

Después de un análisis previo de la variación que ha tenido la inflación se puede notar que los cambios en el sector de servicios no ha sido tan fuertes, sin embargo la inflación genera diversidad de inconvenientes en la economía como:

- Reducción de poder de compra.
- Aumento del desempleo.
- Cese en el crecimiento económico.
- Desestabilización de la economía frente al mundo.

Comentario:

En conclusión la inflación constituye uno de los principales indicadores macroeconómicos a ser considerados en la consecución del negocio, debido a que si el proceso inflacionario continúa el sector servicios se vera afectado, reduciendo la demanda de los mismos debido a que las empresas optaran por tomar el servicio de menor costo, lo cual afectaría directamente a las expectativas de crecimiento de Activa Serv S.A.

2.1.1.2. LA DOLARIZACIÓN

"Es simplemente un proceso mediante el cual, la moneda de uso corriente en el Ecuador deja de ser el sucre y pasa a ser el dólar. En consecuencia, todo tiene que ser expresado en la nueva moneda: salarios, precios, cuentas bancarias".⁷

El domingo 9 de enero, el entonces Presidente de la República del Ecuador, Dr. Jamil Mahuad, anunció su decisión de dolarizar la economía ecuatoriana, después de anclar el precio de la divisa en un nivel de 25.000 sucres; para lo cual dijo: "El

⁷ Fuente: Libro de Dolarización, Pablo Lucio Paredes, Pág. 18.

sistema de dolarización de la economía es la única salida que ahora tenemos, y es el camino por donde debemos transitar"⁸.

Entre los factores que explica la implementación de la dolarización, y que han jugado un papel importante en el proceso están: la inestabilidad macroeconómica, el escaso desarrollo de los mercados financieros, la falta de credibilidad en los programas de estabilización, la globalización de la economía, el historial de alta inflación y los factores institucionales, entre otros.

2.1.1.2.1 Principios de la Dolarización:

- La moneda única es el dólar y desaparece la moneda local. En el caso del Ecuador se contempla que la moneda local circula solamente como moneda fraccionaria.
- Los capitales son libres de entrar y salir sin restricciones; y,
- El Banco Central reestructura sus funciones tradicionales y adquiere nuevas funciones.⁹

Ventajas

- La inflación, que es el ritmo del incremento de precios, se reducirá a mediano plazo; en el año en que se adoptó esta medida 2000, la inflación se incrementó pretendiendo una nivelación de precios; y con el pasar de los años se ha notado una notable estabilidad en este indicador, por lo es notorio que este proceso ha repercutido de manera favorablemente.
- Las tasas de interés internas se ajustaron a los niveles que permiten una mejoría y estabilidad en el sector bancario, se ubican en alrededor del 8.94% para los créditos y en el 4.3 % para los depósitos, (spread de 4 puntos).

⁸ <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/dolarecuamario.htm#>

⁹ Fuente: Folleto "la dolarización" emitido por el Banco Central del Ecuador

- Retorna la confianza hacia el sistema económico del país, y como consecuencia de esto las inversiones.
- Se ha recuperará el ahorro y se promueve la inversión , porque se eliminado el riesgo de la devaluación, y se facilitado el financiamiento porque es más factible y existe en la actualidad más entidades financieras dispuestas a otorgar créditos a sectores productivos de la sociedad así tenemos El Banco del Fomento , los créditos Quirografarios precedidos en la actualidad por el Banco del Instituto de Seguridad Social que de una u otra forma ha sido un ente regulador o de competencia, si así se quiere, para que el sector privado sea más asequible el momento de conceder créditos.
- Permite la planificación a largo plazo, pues la estabilidad de la moneda sin constantes variaciones de devaluación; permite la realización de cálculos económicos que hacen más eficaces las decisiones económicas.
- Permite estabilidad para inversiones a largo plazo.

Desventajas.

- El Banco Central pierde su función de entidad reguladora de la moneda para dar paso a la Reserva Federal de los Estados Unidos.
- Pérdida de flexibilidad en la política monetaria, esto debido a que en un sistema monetario dolarizado el gobierno nacional no puede devaluar la moneda o financiar el déficit presupuestario mediante la creación de inflación porque no puede emitir dinero.¹⁰
- Problemática de shocks externos; como ya lo hemos visto aunque a nuestro país fue uno de los menos afectados por la crisis mundial iniciada en EEUU, el hecho de ser una economía dolarizada acarrea consecuencias más aun si el origen de la crisis estuvo dado en el país madre de la moneda adoptada.
- El costo por una sola vez, de convertir precios, programas de computación, cajas registradoras y máquinas vendedoras automáticas de moneda doméstica a moneda extranjera.

¹⁰ ACOSTA, Alberto: Breve Historia Económica del Ecuador

- Al convertir de sucres a dólares muchas personas comenzaron a especular y subir el precio de los productos y servicios al mencionar que, por ejemplo una consulta al doctor no podía costar un dólar; y de esta manera se comenzó a redondear el precio de los productos.

La dolarización es sostenible; esta ha dado a Ecuador el primer período de estabilidad monetaria en 20 años o más y ha ayudado a la recuperación de la economía después de año tras año de inestabilidad; es por tal motivo que este proceso permitirá alcanzar un alto crecimiento a largo plazo, Ecuador necesita usar las circunstancias favorables que está ahora disfrutando para mejorar la eficiencia de su gobierno y economía, y a prepararse para los períodos de problemas económicos que ocurren no importa que tipo de sistema monetario tenga un país.

En conclusión la dolarización, acarreado mas aspectos positivos que negativos en el país y se la debe concebir como, la verdadera democratización y desestatización del dinero; los ciudadanos vuelven a recobrar directamente el valor real de su dinero, de sus salarios y de sus ahorros.

2.1.1.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO (P.I.B)

El PRODUCTO INTERNO BRUTO indica el tamaño de la economía de un país con sus respectivas actividades, mediante la suma del conjunto de bienes y servicios finales producidos dentro del mismo, en un periodo determinado.¹¹

Producto interno bruto nominal versus producto interno bruto real

El producto interno bruto nominal es simplemente la suma de las cantidades de productos multiplicadas por su precio. El producto interno bruto nominal puede variar porque cambien las cantidades o porque cambien los precios de los productos. Un

¹¹ <http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?=-p>

aumento del producto interno bruto nominal puede llevar a conclusiones erróneas si no se analiza si el aumento se debió a un aumento en la cantidad de bienes producida o a un aumento en los precios (inflación).

Para sortear este inconveniente se calcula el producto interno bruto real, que tiene en cuenta sólo variaciones de cantidades. En primer lugar se debe elegir un año base, luego, el producto interno bruto nominal de cada año se deflacta teniendo en cuenta un índice de precios, que se llama deflactor del producto interno bruto.

Entonces, para comparar el producto interno bruto en distintos momentos del tiempo se debe utilizar el producto interno bruto real y no el nominal.

Grafico Nº 6: Evolución del PIB REAL desde el 2002 a 2010



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

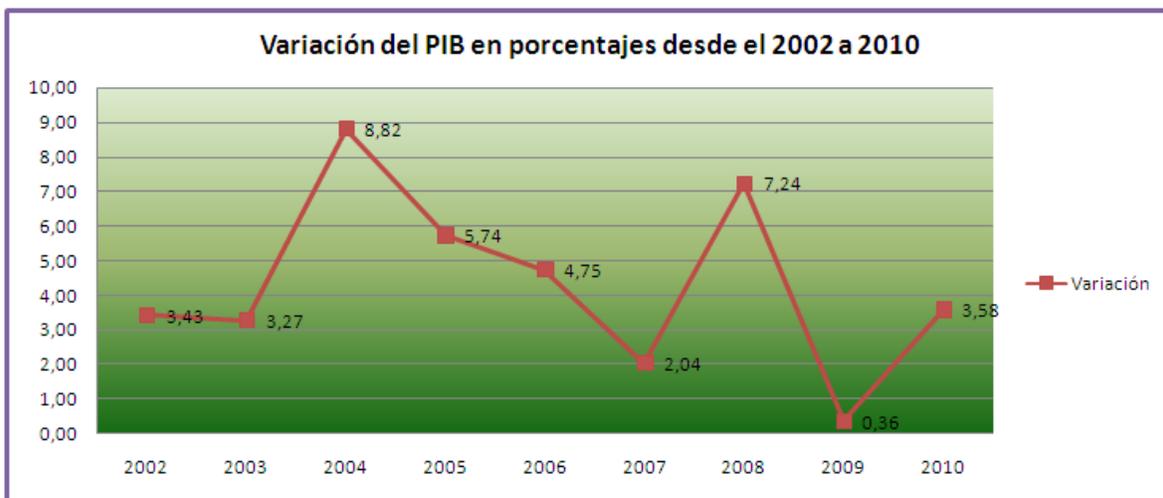
El Producto Interno Bruto (PIB) se encontró en USD 17.641.924 en el año 2002, para terminar el año 2010 con un PIB de USD 24.983.318, lo cual refleja que el país atraviesa ocho años de crecimiento sostenido, la tasa de crecimiento anual en

promedio del PIB en los últimos ocho años es de 4.5%. tal como se detalla en el Gráfico N° 6 y Gráfico N° 7.

Dentro de los rubros que conforma el PIB el petrolero es el más importante pero antes de la década de los 70 este rubro no contribuía, a partir de esta década la situación económica del país mejora, sin embargo a partir de los 80, se empieza una crisis debido principalmente a factores climáticos como el “Fenómeno el Niño”, que destruyó la producción agropecuaria y buena parte de la infraestructura vial.

Uno de los tiempos de crisis con respecto al PIB fue en 1998 por la devaluación del sucre, congelamiento de los depósitos y quiebra bancaria.

Gráfico N° 7: Variación del PIB en porcentajes desde el 2002 a 2010



Fuente: Banco Central

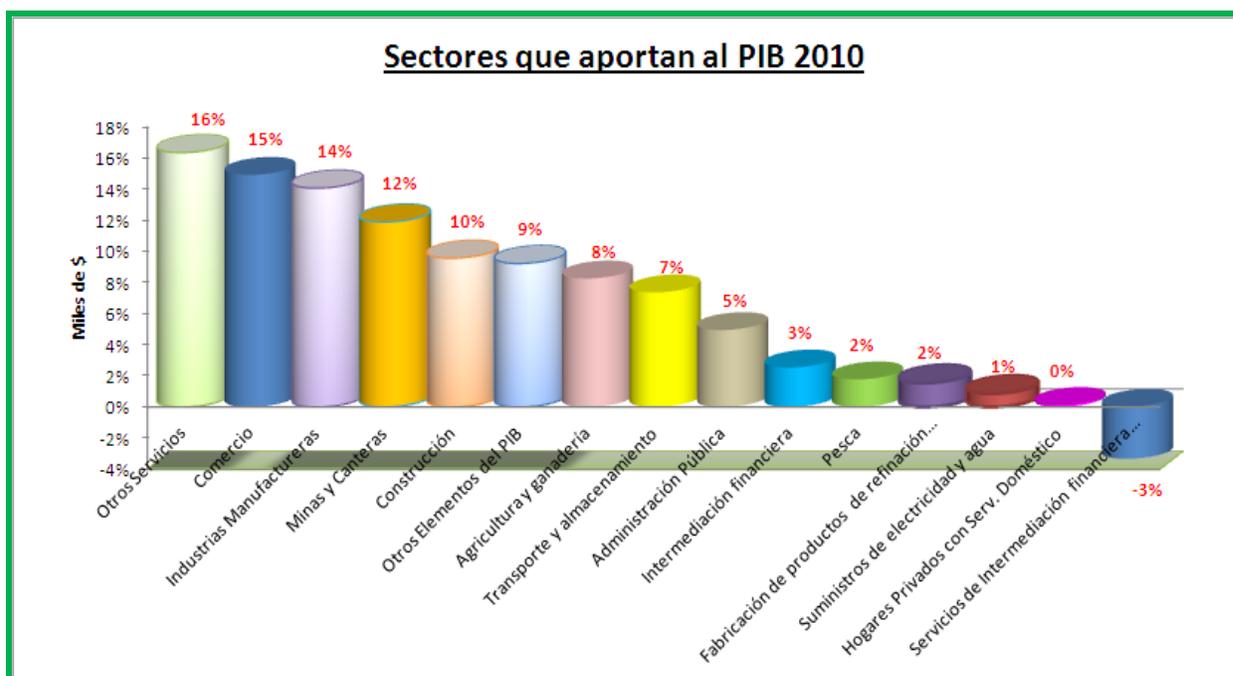
Elaborado por: Fabián Cuichán

Es importante señalar que la tasa de crecimiento de la economía se calcula en términos reales, esto es, el incremento de los precios de producción, lo que significa que se elimina el efecto de la inflación.

El Ecuador en el año 2008 presentó un crecimiento del PIB de 7.24%. A pesar de los efectos de la crisis, en el 2009 el país creció en 0.36%, inclusive por encima del crecimiento promedio de América Latina (-1.8%), mientras que en el 2010 el PIB de Ecuador creció en 3.58% (2.4 puntos porcentuales menos que el nivel de crecimiento de América Latina). Como se observa en el grafico N° 7, el PIB reportó un crecimiento del 3.58 por ciento durante el 2010, año a pesar de la crisis que afecto a varios países.

El crecimiento del PIB para el 2011 según el Banco Central del Ecuador será de un 3.4% sin embargo organismos internacionales no presumen este crecimiento sino máximo el 1.2%.

Grafico N° 8: Sectores que aportan al PIB en porcentajes 2010

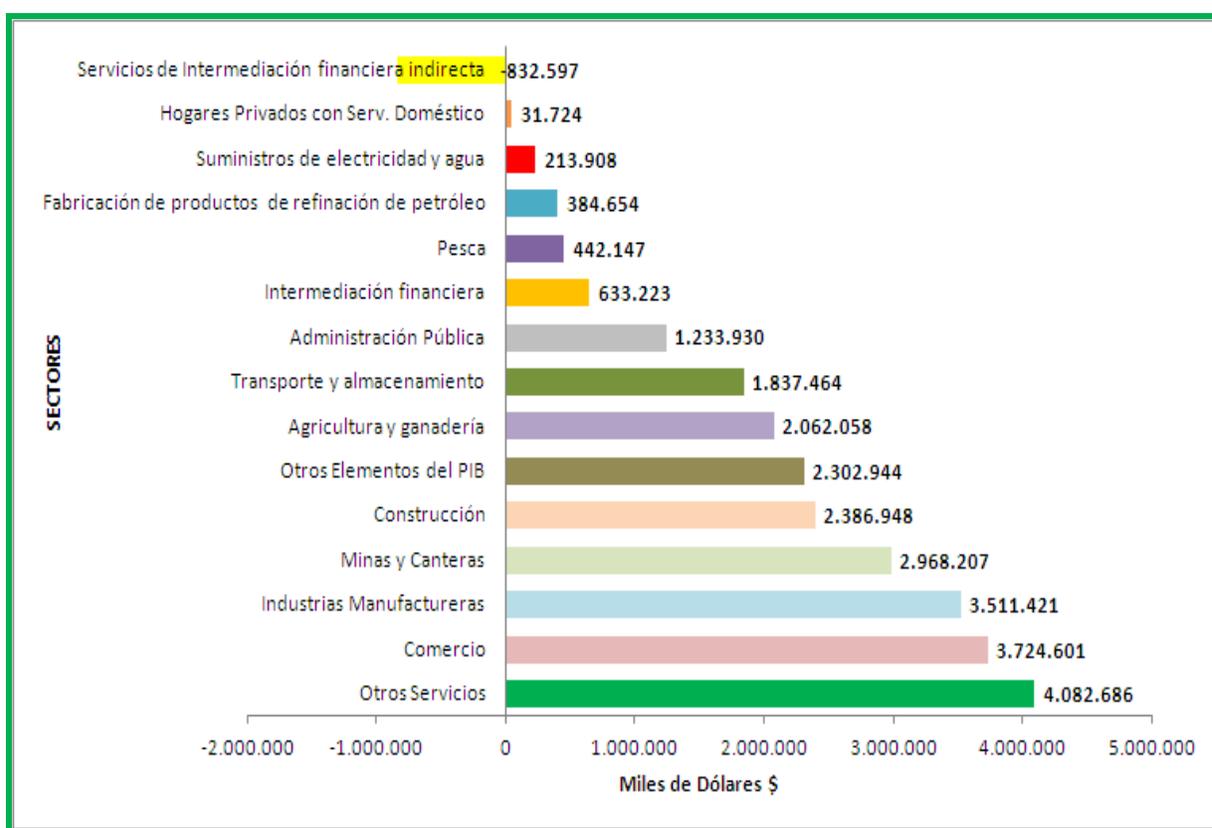


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Las actividades que contribuyeron mayoritariamente al crecimiento del PIB, obteniendo una importante tasa de crecimiento, fueron: Otros Servicios (16%), Comercio (15%), Industrias Manufactureras (14%), minas y canteras (12%), construcción (10%) y agricultura y ganadería (9%). Tal como se observa en el gráfico N° 8. El sector Otros Servicios incluye Hoteles, bares y restaurantes; comunicaciones; alquiler de vivienda; **servicios a empresas** y hogares; salud y educación pública y privada.¹²

Gráfico N° 9: Sectores que aportan al PIB en millones de dólares 2010



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Los 15 sectores que integran el monto del Producto Interno Bruto (PIB) generaron, en el 2010, un crecimiento de 3.58% en relación al año pasado que fue de 0.36%.

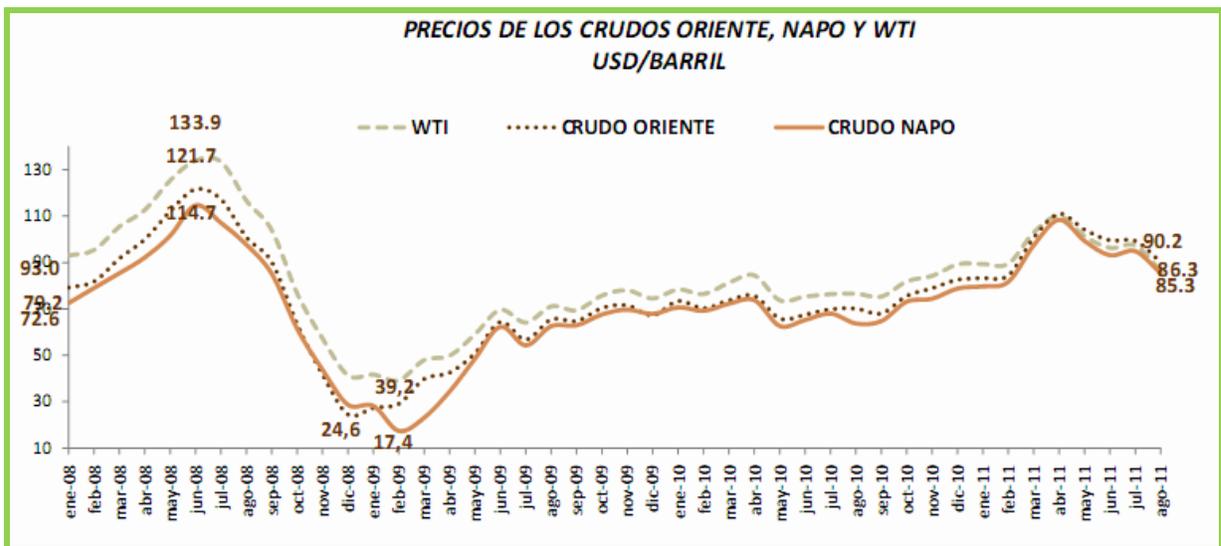
¹² Banco Central del Ecuador Boletín Macroeconómico

Esto según el Banco Central del Ecuador (BCE), que publicó las cifras del año en el Boletín de Cuentas Nacionales.

En el año 2010 la pesca creció un 1,92%, intermediación financiera 17.53%, la Industria manufacturera 6.72%, hogares privados con servicio doméstico 4.65%, comercio 6.32%, Explotación minas y canteras 0.23%, construcción 6.65%, agricultura 0,09% y otros servicios 5.39%.

Por otro lado, los sectores que menor crecimiento presentaron en el período estudiado por el BCE son: Agricultura y ganadería (-0.68), transporte y almacenamiento 2.52%; servicios de administración financiera medidos indirectamente (-15.77%), fabricación de productos de refinación petrolera (-19.68%) y administración pública y defensa 0.49%.

Gráfico N° 9.1: Precios del Petróleo Enero 2008 – Agosto 2011



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

El West Texas Intermediate (WTI) alcanzó en agosto de 2011 un valor promedio de 86.30 USD/barril, 12.7% más que en el mismo mes del año 2010. De su parte, pare el mes de agosto 2011, el Crudo Oriente y Crudo Napo, se situaron en 90.22

USD/barril y 85.38 USD/barril, valores superiores en 28.5% y 33.9% con respecto al mismo período del año anterior, en su orden. Desde abril de 2011, las Empresas del Estado han conseguido negociar el Crudo Oriente a un precio superior al WTI.

Importancia del Sector Servicios en el Producto Interno Bruto Total.

“La creciente importancia que tienen los servicios en las economías modernas ha llevado a cifras en que los países desarrollados contribuye con niveles de alrededor del 80% de su PIB mientras que en las economías en desarrollo, los servicios representen menos del 50%. Asimismo, este efecto se ha evidenciado en el comercio internacional en el que, gracias a los avances tecnológicos, principalmente en el desarrollo de las telecomunicaciones y el transporte, ahora los servicios representen un poco más del 20% del total de los flujos a nivel mundial”.¹³

Tabla N° 2. Participación del Sector Servicios en el PIB total.

Año	PIB TOTAL (millones de \$)	PIB SERVICIOS (millones de \$)	PIB SERVICIOS en % PIB
2002	17.641.924	2.627.250	15%
2003	18.219.436	2.737.041	15%
2004	19.827.114	2.899.824	15%
2005	20.965.934	3.172.017	15%
2006	21.962.131	3.354.834	15%
2007	22.409.653	3.555.406	16%
2008	24.032.489	3.808.933	16%
2009	24.119.455	3.873.947	16%
2010	24.983.318	4.082.686	16%

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la Tabla N° 2 se puede distinguir el aporte del sector de servicios respecto del Producto Interno Bruto Total; en el año 2004 el PIB del sector servicios fue de

¹³Historia y economía boletín del El - taller de historia económica

2.899.824 millones de dólares, con respecto al total del PIB ocupa el 15 por ciento, adicionalmente se distingue un incremento significativo respecto al año 2010 que fue de 4.082.686 millones de dólares que representa un 16% por ciento del PIB total.

El cambio de modelo económico por parte del Gobierno, las condiciones actuales de mercado y internacional que aqueja a la economía mundial, han ocasionado cambios en las tendencias de los principales indicadores macroeconómicos. Si bien según proyecciones del Banco Central del Ecuador, en el año 2010 el PIB real alcanzó los USD 24.983.318 millones, lo que significó un crecimiento del 3.58%, la proyección de crecimiento para el 2011 es de 4% con respecto al año anterior, lo que significaría USD 25.982.651 millones.

2.1.1.4. BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones; el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de tiempo.¹⁴ Si las exportaciones son mayores que las importaciones se habla de superávit; de lo contrario, de un déficit comercial.

- Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él.
- Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.

Balanza Comercial Petrolera

La balanza comercial petrolera mide el saldo neto de las exportaciones de petróleo y derivados del petróleo del país al resto del mundo menos las importaciones de derivados de petróleo desde el resto del mundo en un período determinado.

¹⁴ Biblioteca de consulta Microsoft Encarta 2008.

Balanza Comercial No Petrolera

La balanza comercial no petrolera mide el saldo neto de las exportaciones de bienes, distintos del petróleo, del país al resto del mundo menos sus importaciones de bienes, distintas de los derivados de petróleo, desde el resto del mundo en un período determinado.

EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL

Tabla Nº 3. Evolución de la Balanza Comercial 2006 a 2010

AÑO	EXPORTACIONES FOB (millones \$)			IMPORTACIONES FOB (millones \$)			BALANZA COMERCIAL(millones \$)		
	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petrolera	No petrolera
2006	12.728	7.545	5.184	11.279	2.381	8.899	1.449	5.164	(3.715)
2007	14.321	8.329	5.993	12.907	2.578	10.329	1.414	5.750	(4.336)
2008	18.818	11.721	7.098	17.737	3.358	14.379	1.081	8.363	(7.282)
2009	13.863	6.965	6.898	14.097	2.338	11.759	(234)	4.626	(4.860)
2010	17.490	9.673	7.817	19.469	4.043	15.426	(2.053)	5.630	(7.684)

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

La balanza comercial del período enero-diciembre de 2006 alcanzó USD 1,449 millones, duplicando el superávit registrado durante el año 2005 (USD 550.7 millones), fruto de un aumento del superávit de la balanza petrolera de 25.3% y de un aumento del déficit de la balanza no petrolera de 12.1%. Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el año 2006 crecieron 22.4% en relación a 2005. Por su parte las importaciones crecieron 17.2%.

Al cierre del año 2008, la balanza comercial total registro un superávit de 1,081 millones, sin embargo este resultado es inferior en un -37.72% al contabilizado en el año 2007, cuando alcanzó un saldo favorable de 1,414 millones.

La Balanza Comercial petrolera a diciembre de 2008 fue de 8,363 millones, presentando un crecimiento en su saldo del 46.89% comparado con el ejercicio

económico del 2007. La balanza comercial No Petrolera, en cambio aumentó su déficit en un 74.48%, al pasar de \$ -4,336.03 a \$-7,282 millones.

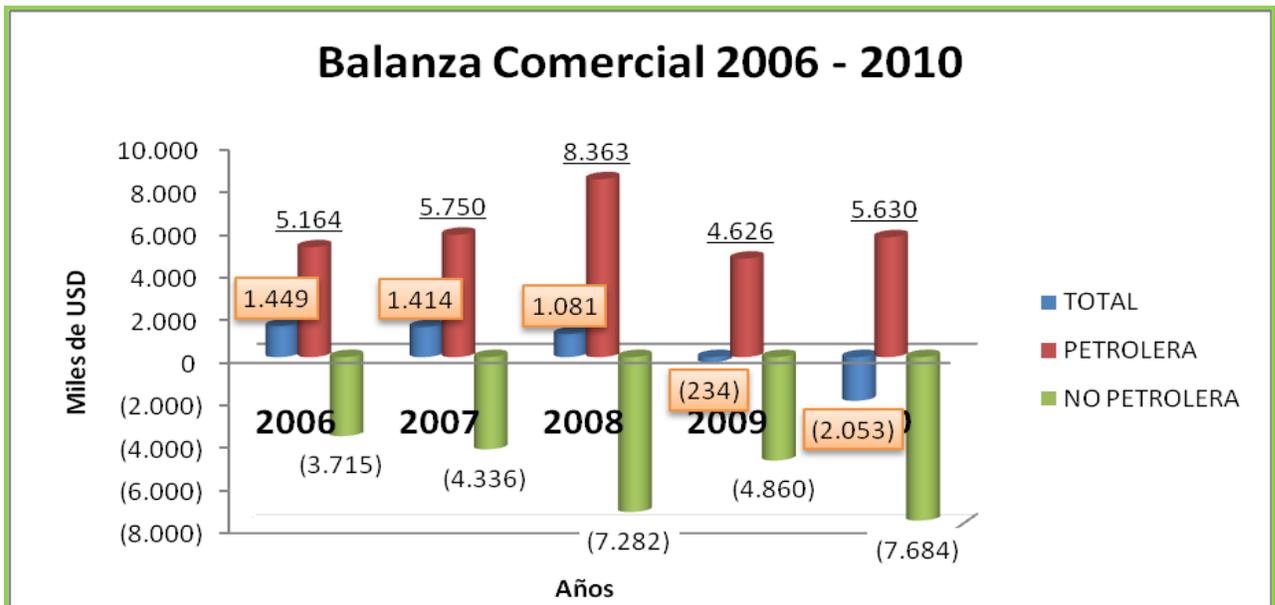
El año 2009 se cerró con un déficit de Balanza Comercial de USD -234 millones; mientras que en el año anterior se contabilizó un superávit que alcanzó los USD 1,081 millones. La Balanza Comercial Petrolera durante el año 2009, presentó un saldo favorable de USD 4,626 millones, lo que significó una reducción del -45.23% frente al resultado comercial obtenido en el año 2008 que fue de USD 8,363 millones, variación que responde a la caída en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un -35.44%.

Por su parte la Balanza Comercial No Petrolera, disminuyó su déficit en el período enero-diciembre 2009 en un 34.22%, al pasar de USD -7,282 a USD -4,860 millones, explicado principalmente por la caída en el valor FOB de las importaciones de Bienes de Consumo (-20.29%) y Materias Primas (-19.83%).

La Balanza Comercial Petrolera del año 2010, muestra un saldo favorable de USD 5,630 millones, lo que significó un incremento del 34.32% frente al superávit comercial obtenido en el mismo período del año anterior que fue de USD 4,626 millones; resultado explicado por el aumento de los precios del barril de petróleo crudo (USD 77.28) y sus derivados.

Por su parte la Balanza Comercial No Petrolera, de 2010, aumentó su déficit comercial con respecto al año 2009 en un 57.57%, al pasar de USD -4,860 a USD -7,684 millones; debido a un crecimiento en el valor FOB total de las importaciones en el 34.88%, donde sobresalen los Combustibles y lubricantes ; seguidos por las Bienes de consumo; y, las Materias primas. Como se detalla en la Tabla N° 3 y Gráfico N° 10.

Gráfico N° 10: Evolución de la Balanza Comercial 2006 – 2010.



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

ÁNÁLISIS BALANZA COMERCIAL (AGOSTO 2010 – AGOSTO 2011)

La balanza comercial acumulada de enero a agosto presentó un déficit de USD 488 millones, que representa el 0,7% del PIB, siendo inferior en USD 717 millones al déficit registrado en el mismo período de 2010. La disminución del déficit comercial del 2011 se debe principalmente a la evolución favorable de la balanza petrolera. En efecto, la balanza comercial petrolera pasó de USD 3.470 millones entre enero y agosto del 2010 a USD 4.741 millones en el mismo período del 2011. Esta evolución favorable se debe a que el precio del barril de petróleo crudo y sus derivados creció en un 35,3% en promedio en dicho período (el precio promedio del crudo oriente fue de USD 94,5). Adicionalmente, disminuyeron las importaciones de combustibles y lubricantes en volumen un 6,5%, pese a que en valor se incrementaron un 28,2%.

En cuanto a la balanza comercial no petrolera, entre enero y agosto del 2011 se alcanzó un déficit de USD 5.229 millones dado que, si bien las exportaciones no petroleras se expandieron en USD 1.021 millones, las importaciones no petroleras lo

hicieron en USD 1.666 millones. Cabe destacar que las importaciones no petroleras de materias primas y bienes de capital destinados a la industria, crecieron en USD 718 millones y USD 344 millones respectivamente. Igualmente, las compras externas de bienes de consumo se expanden en USD 416 millones. Por su parte, las exportaciones tradicionales aumentaron en USD 494 millones y las no tradicionales en USD 527 millones, como se puede observar en la gráfica N° 10.

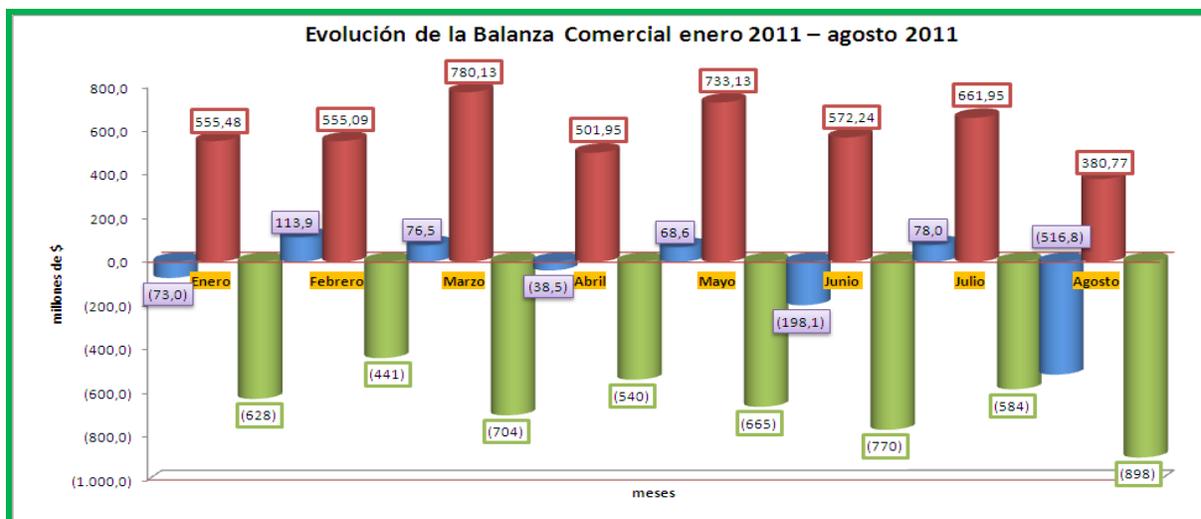
Tabla N° 4. Evolución de la Balanza Comercial enero 2011 – agosto 2011

AÑO 2011	EXPORTACIONES FOB (millones \$)			IMPORTACIONES FOB (millones \$)			BALANZA COMERCIAL(millones \$)		
	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petrolera	No petrolera
Enero	1.567,81	861,50	706,31	1.640,79	306,02	1.334,77	(72,98)	555,48	(628,45)
Febrero	1.630,74	898,85	731,88	1.516,79	343,76	1.173,03	113,94	555,09	(441,15)
Marzo	1.965,30	1.165,02	800,28	1.888,82	384,89	1.503,94	76,47	780,13	(703,66)
Abril	1.821,70	1.009,64	812,06	1.860,16	507,69	1.352,47	(38,46)	501,95	(540,40)
Mayo	2.011,10	1.194,64	816,47	1.942,52	461,50	1.481,02	68,58	733,13	(664,55)
Junio	1.783,56	1.006,96	776,60	1.981,67	434,73	1.546,94	(198,11)	572,24	(770,34)
Julio	1.919,00	1.129,00	789,99	1.841,04	467,06	1.373,98	77,96	661,95	(583,99)
Agosto	1.611,64	888,60	723,04	2.128,43	507,83	1.620,60	(516,79)	380,77	(897,56)
Período ene - agost	14.310,84	8.154,20	6.156,64	14.800,21	3.413,47	11.386,74	(489,37)	4.740,73	(5.230,10)

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 10.1. Evolución de la Balanza Comercial enero 2011 – agosto 2011



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Las exportaciones no petroleras entre enero – agosto del 2011 alcanzaron un valor total de 6.156,64 dólares, mientras que las importaciones no petroleras registraron un total de 11.386,74 dólares, mientras que las exportaciones petroleras fueron de 6.156,64 dólares y las importaciones petroleras de 3.413,47 dólares, como se refleja en la tabla N° 4 y gráfico N° 10.2

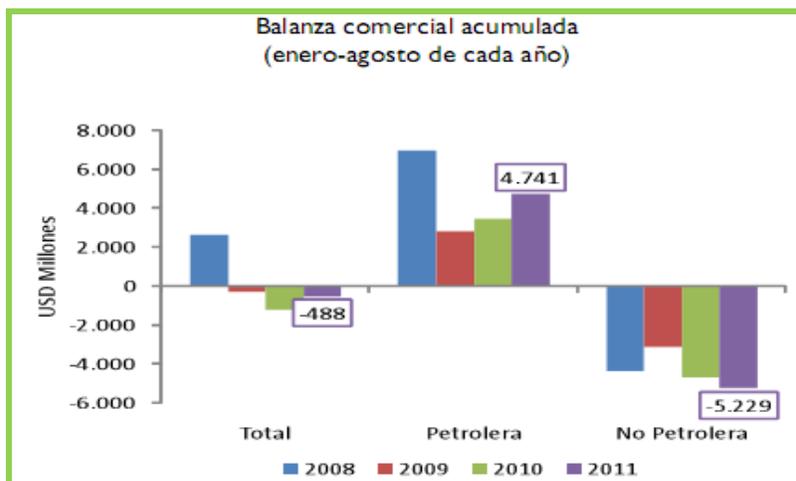
Gráfico N° 10.2: Exportaciones No Petroleras



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 10.3: Evolución de la Balanza Comercial (Agosto 2008 a Agosto 2011)



Fuente: Banco Central

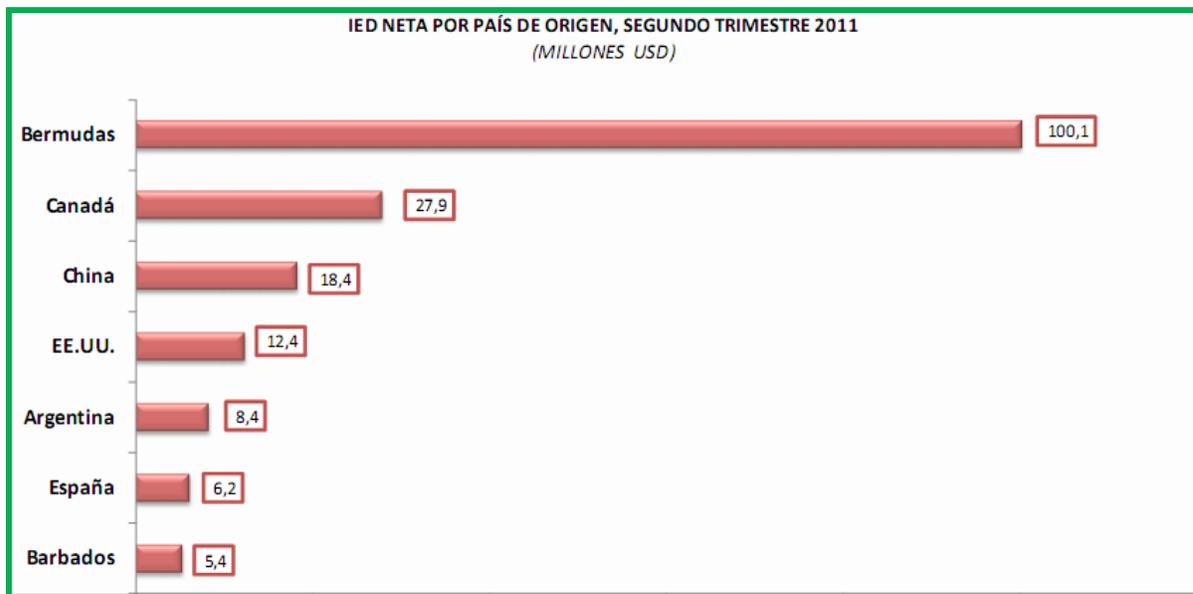
Elaborado por: Fabián Cuichán

Para agosto del año 2011 la balanza comercial presenta un déficit de 489,37 millones de dólares, ocasionado por el aumento de las importaciones 14.800,21 dólares y una disminución de las exportaciones 14.310,84 dólares, como se observa en la gráfica N° 10.3

2.1.1.5. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Durante el segundo trimestre de 2011, Bermudas se constituyó en el país con mayor inversión extranjera directa neta en el Ecuador con USD 100.1 millones. A la inversión de Bermudas le siguió la proveniente de Canadá con USD 27.9 millones, la de China con USD 18.4 millones, la de EE.UU. con USD 12.4 millones, la de Argentina con USD 8.4 millones, la de España con USD 6.2 millones y la de Barbados con USD 5.4 millones, como se observa en la grafica N° 11.

Gráfico N° 11: Inversión Extranjera Directa por país de origen



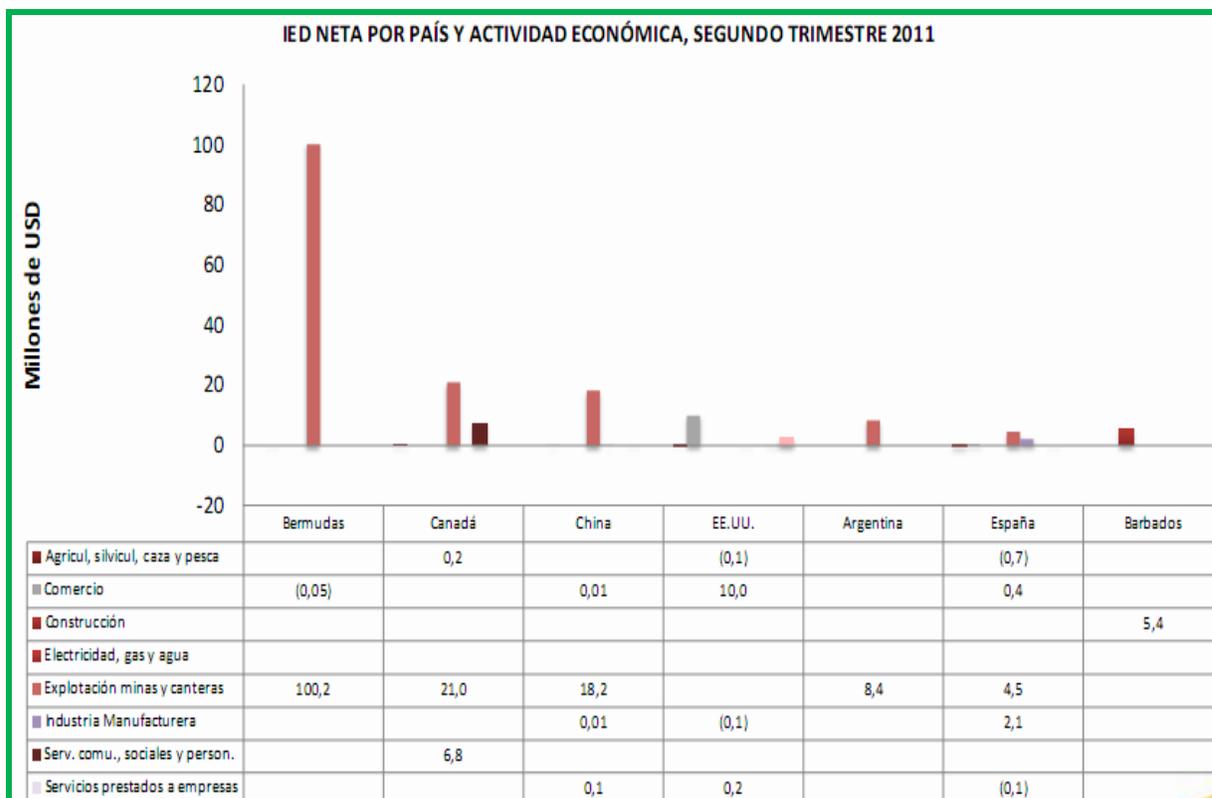
Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

La mayor parte de las inversiones extranjeras directas netas que realizaron Bermudas, Canadá,

China, Argentina y España en el Ecuador durante el segundo trimestre de 2011 se destinaron a la rama de Explotación de minas y canteras; en cambio las inversiones de EE. UU. Se dirigieron a la actividad de Comercio y las de Barbados a la de Construcción tal como se detalla en la gráfica N° 12

Gráfico N° 12: Inversión Extranjera Directa por actividad económica



Fuente: Banco Central

Elaborado por: Fabián Cuichán

2.1.1.6. DEUDA PÚBLICA

En el último año, la deuda externa se sitúa por debajo de los 10.000.00 millones de dólares, lo que contrasta favorablemente en comparación con cifras de alrededor de los 12.000 millones de dólares de unos años atrás y cuya reducción se debe básicamente a la compra de 91% de bonos 2012 y 2030 que realizó el Gobierno en el año 2009, la deuda externa del país se redujo a \$ 7.357.00 millones. El monto era de \$ 10.052,1 millones en el año 2008 y la recompra de bonos de Ecuador que

eliminó un total de \$ 2.921,1 millones. Se redujo en el 29,1%, tal como se indica en la tabla N° 5.

Tabla N° 5. Deuda Externa desde el año 2000 a Sept. 2011

DEUDA PÚBLICA			
Años	Externa	Interna	Total Deuda
(millones de USD)			
2000	\$ 9.977	\$ 2.833	\$ 12.810
2001	\$ 10.540	\$ 2.801	\$ 13.341
2002	\$ 11.032	\$ 2.771	\$ 13.803
2003	\$ 11.290	\$ 3.016	\$ 14.306
2004	\$ 10.925	\$ 3.489	\$ 14.414
2005	\$ 10.792	\$ 3.686	\$ 14.478
2006	\$ 10.167	\$ 3.278	\$ 13.445
2007	\$ 10.592	\$ 3.240	\$ 13.832
2008	\$ 10.052	\$ 3.645	\$ 13.697
2009	\$ 7.357	\$ 2.842	\$ 10.199
2010	\$ 8.673	\$ 4.665	\$ 13.338
Sep. - 2011	\$ 8.670	\$ 4.437	\$ 13.107

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

Mientras que la deuda interna ha tenido una variación de un millón de dólares año tras año desde el año 2000 que fue de 2.833 millones de dólares, y para el año 2011 es de 4.437 millones de dólares, como se observa en la tabla N° 5 y gráfica N° 13.

El total de la deuda pública alcanzó los USD 13.107 millones en septiembre del año 2011, mientras que en el año 2010 fue de 13.338 millones de de dólares, 4.665 millones de deuda interna y 8.673 millones de deuda externa.

Gráfico N° 13: Evolución de la Deuda Pública desde abril 2009 a abril 2011.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

La deuda externa ha crecido en cambio en un 14,83%; producto de los créditos concedidos por la CAF, el BID y por empresas Chinas, los cuales sirven para financiar el presupuesto del Gobierno Central.

Como porcentaje del PIB en el mes de septiembre, la deuda pública total representa un 21,16%; la deuda externa pública representa un 14,02% y la deuda interna pública apenas un 7,14%.¹⁵

2.1.1.7. RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

Impuesto al Valor Agregado (IVA)¹⁶

Este impuesto grava a la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados. Debe ser declarado y pagado en usualmente forma

¹⁵ Informe Mensual del Banco Central del Ecuador

¹⁶ Servicio de Rentas Internas

mensual Están obligados a pagar este tipo de impuesto todos los adquirientes de bienes o servicios gravados. El pago lo hará el comerciante o prestador del servicio, quien a su vez, luego de percibir el tributo lo entrega al Estado mediante una declaración. En el caso de importaciones paga el importador al momento de desaduanizar la mercadería

El IVA se paga sobre la base imponible que está constituida por el precio total en el que se vendan los bienes o se presten los servicios. En importaciones sobre el valor CIF más otros tributos. La tarifa actual es de 12%.

Las sociedades, los contribuyentes especiales y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, deben retener el IVA, cuando adquieran bienes o servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

Impuesto a la Renta (IR)¹⁷

Este impuesto se relaciona con la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras.

Se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas, y en general actividades económicas y aún sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

El Impuesto a la Renta se calcula sobre la base imponible (diferencia de las rentas percibidas en el año menos las deducciones). El monto que se debe pagar depende de esta base; las sociedades pagarán el 25%, y las personas naturales y las sucesiones indivisas deben aplicar una tabla progresiva detallada en la Ley.

¹⁷ Servicio de Rentas Internas

Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)

Es un impuesto que grava el consumo de determinados bienes que no forman parte de la canasta familiar, y que más bien su consumo involucra un carácter socialmente dañino y costoso para la sociedad, o aquellos cuyas demandas presentan inelasticidad ante el precio. En un primer momento gravó solo a los vehículos, cigarrillos, cerveza, bebidas alcohólicas, gaseosas, y a los servicios de telecomunicaciones; luego se amplió a determinados bienes suntuarios como yates, aviones, avionetas y otros.

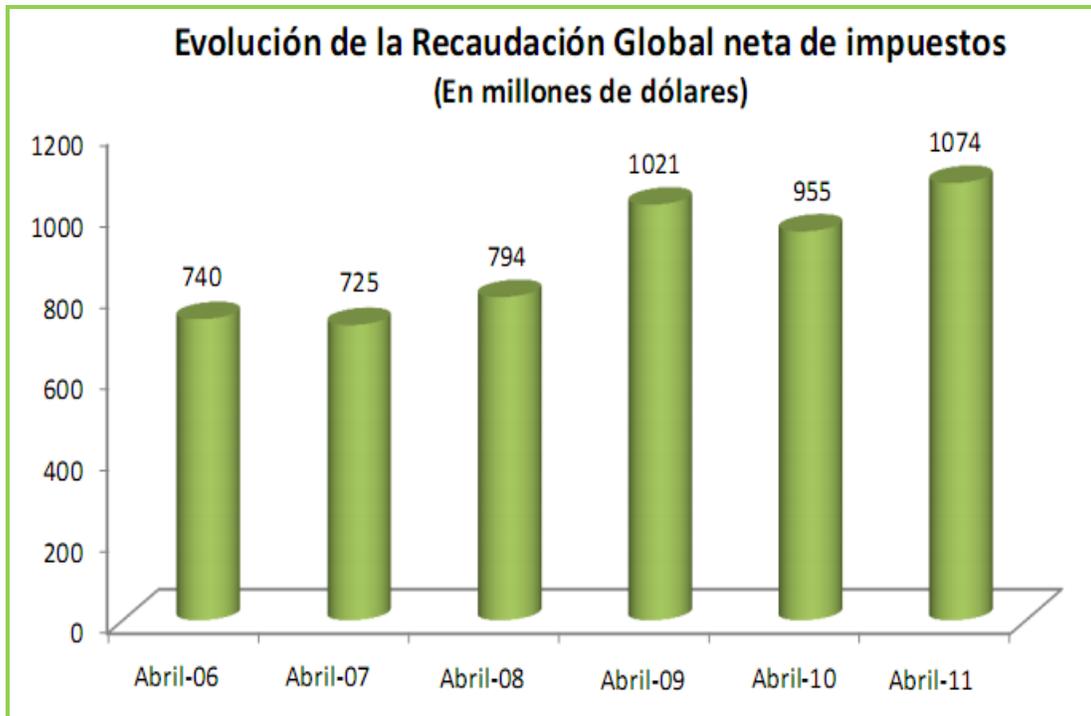
Impuestos a la Salida de Divisas

Es el impuesto que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias, en las que se transfieran o envíen dinero al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

En enero - septiembre del 2011, el nivel de recaudación global de impuestos netos fue de USD 6.476,20 millones; es decir un aumento de USD 508 millones en comparación con el ene – sep., del año 2010,

Evolución de la Recaudación Global neta de los Impuestos abril 2006 – abril 2011

Gráfico N° 14: Evolución de la Recaudación Global neta de los Impuestos abril 2006 – abril 2011



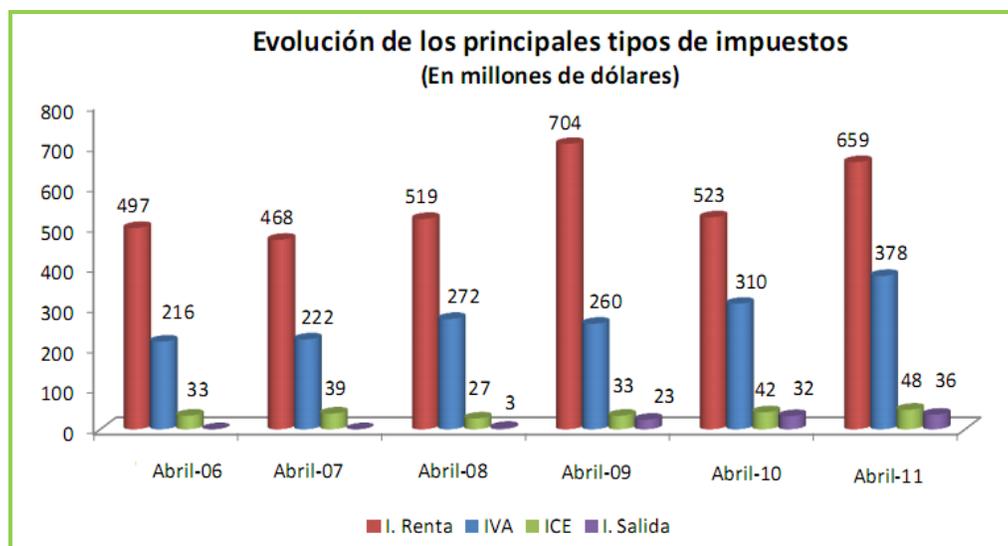
Fuente: SRI

Elaborado por: Fabián Cuichán

Dentro de los principales impuestos recaudados, encontramos que el Impuesto a la Renta se eleva a monto total de USD 659,0 millones, con un aumento de 26% en comparación con el año anterior.

De la misma forma, el Impuesto al Valor Agregado ascendió a un total de USD 378,3 millones, con un crecimiento de 22% en relación al mismo período; por otro lado, del total de ICE recaudado y del Impuesto a la Salida vemos que estos llegaron a un total de USD 48,1 millones y de USD 36 millones respectivamente, como se detallada en el gráfico N° 15.

Gráfico N° 15: Evolución de la Recaudación DEL Impuesto a la renta. IVS, ICE Y Salida de Divisa desde abril 2006 – abril 2011



Fuente: SRI

Elaborado por: Fabián Cuichán

Tabla N° 6. Recaudación Tributaria Ene – Sep 2010 - 2011

RECAUDACIÓN TRIBUTARIA ENERO - SEPTIEMBRE 2011 -2010							
MILLONES DE USD							
	Participación de la recaudación		Impuestos	Recaudación Ene -Sep 2010	Recaudación Ene -Sep 2011	Variación Nominal 2011/2010	Meta
	2010	2011					
			TOTAL NETO	5.968,2	6.476,2	8,5%	100,4%
IMPUESTOS DIRECTOS	44,4%	42,5%	Impuesto a la Renta Recaudado	1.963,6	2.518,0	28,2%	106,8%
			Impuesto Ingresos Extraordinarios	387,8	28,0	-92,8%	80,1%
			Impuesto a los Vehículos Motorizados	128,3	141,5	10,3%	92,6%
			Salida de Divisas	265,8	340,1	27,9%	122,4%
			Activos en el exterior	27,0	24,6	-8,8%	85,5%
			RISE	4,3	7,3	67,8%	156,2%
			Regalías y patentes de conservación minera	12,3	14,6	18,5%	157,7%
			Tierras Rurales	1,1	7,8	-	-
			SUBTOTAL IMPUESTOS DIRECTOS	2.790,2	3.081,9	10,5%	107,5%
IMPUESTOS INDIRECTOS	54,7%	56,5%	Impuesto al Valor Agregado	3.056,5	3.650,7	19,4%	107,0%
			IVA de Operaciones Internas	1.855,2	2.272,8	22,5%	111,9%
			IVA Importaciones	1.201,3	1.377,9	14,7%	99,0%
			Impuesto a los Consumos Especiales	380,7	443,3	16,5%	111,4%
			ICE de Operaciones Internas	288,4	334,2	15,9%	111,2%
			ICE de Importaciones	92,3	109,2	18,3%	110,6%
			SUBTOTAL IMPUESTOS INDIRECTOS	3.437,2	4.094,0	19,1%	107,5%
OTROS	0,9%	1,0%	SUBTOTAL OTROS	57,7	69,3	20,1%	123,6%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: Fabián Cuichán

Entre enero y septiembre de 2011 hay un incremento de 8,5% en el total neto de la recaudación tributaria en relación con el mismo período de 2010. Este incremento es sustentado principalmente por el crecimiento de la recaudación de impuesto a la renta en 28,2%, rubro que alcanzó los USD 2.518 millones, la recaudación del Impuesto al Valor Agregado que alcanzó los USD 3.650,7 millones y creció un 19,4% y el Impuesto a los Consumos Especiales que se incrementó en 16,5% con una recaudación de USD 443,3 millones.

Por otro lado, el Impuesto a los Ingresos Extraordinarios se ha reducido en 92,8% en relación al 2011, dado que este impuesto se genera a partir los ingresos adicionales por incremento en la venta de los recursos naturales no renovables, su reducción es producto del cambio en la modalidad de los contratos petroleros y la reducción de la producción petrolera privada. Es importante señalar que a pesar que el monto recaudado por concepto del RISE, no tiene una participación importante en el total de recaudaciones, refleja un avance hacia la formalización de las actividades económicas de un importante sector de ecuatorianos.

Finalmente, en cuanto a la recaudación por rama de actividad al mes de septiembre, casi todas presentan un incremento en su nivel de recaudación en relación al mismo periodo del 2010, siendo las variaciones más importantes las de la rama de la construcción que crece en 47%, las intermediación financiera en 30%, la pesca en 27%.

Dentro de las ramas de actividad más representativas para la economía el comercio creció en 14%, la industria manufacturera en 18% y la agricultura y ganadería en 8%, siendo estas actividades económicas las que concentran el 58,40% del total de ocupados a nivel urbano rural.

2.1.1.8. EL SISTEMA FINANCIERO

Una de las condiciones básicas para el correcto desempeño del aparato productivo es que las empresas que lo integran tengan la posibilidad de mantener niveles saludables de liquidez, que les permitan efectuar sus operaciones normales y a la vez generar excedentes que involucren inversión y crecimiento.

Los sectores productivos dependiendo del producto o servicio, demandan del sistema financiero recursos a través de una serie de mecanismos tales como: créditos bancarios (comerciales o micro empresariales), emisión de acciones, venta de activos e inclusive factoring, siendo el primero de mayor aceptación en el sector, es así, que la participación en la cartera bruta total del sistema bancario respecto al crédito comercial se ha mantenido equilibrado, mientras que en lo referente a la microempresa su participación ha ido en aumento.

2.1.1.8.1 Tasas de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.¹⁸

La Tasa Activa es aquella que reciben los intermediarios financieros por colocar el dinero en terceros, en breves palabras es el costo del dinero por adquirir un préstamo, por lo que la tasa referencial se refiere al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.

La Tasa Pasiva es en cambio el costo que tiene el dinero para el intermediario financiero, es decir es aquel interés que se paga por captar recursos, en el caso de la

¹⁸ Banco Central del Ecuador

Tasa Pasiva Referencial es igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazos de entre 84 y 91 días.

Adicionalmente, se ha visto en los últimos meses una clara evolución de las instituciones financieras que se han unido a la banca privada con la finalidad de otorgar este tipo de créditos en grandes montos dentro de las cuales se encuentran las mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones públicas entre otras.

a. Tasas de Interés por segmento de Crédito

Tabla Nº 7. Tasas de Interés activas efectivas vigentes

Tasas de Interés			
DICIEMBRE 2011 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Entre septiembre 2007 y octubre 2008 hubo una política activa de reducción de las tasas activas efectivas máximas referenciales. Posteriormente, las tasas activas efectivas máximas referenciales se han mantenido constantes con excepción de la tasa del segmento de consumo que se incrementó a 18.92%. A partir de febrero 2010, la tasa activa efectiva máxima referencial de consumo volvió a su nivel de

16.3% y, a partir de mayo 2010, las tasas de microcrédito minorista y microcrédito de acumulación simple se redujeron a 30.5% y 27.5% respectivamente. En la mayoría de segmentos la reducción de la tasa activa efectiva referencial es mucho menor a la reducción de la tasa máxima.

Crédito Productivo.- (Sustituido por el Art. 1, lit. f, de la Reg. 184-2009, R.O. 601, 29-V-2009).- Se entiende por créditos productivos, todos aquellos otorgados a sujetos de crédito que registren ventas anuales iguales o superiores a USD 100.000 y cuyo financiamiento esté dirigido a las diversas actividades productivas. Las operaciones de tarjetas de crédito corporativas, se considerarán créditos productivos, así como también los créditos entre instituciones financieras.¹⁹

Para este tipo de operaciones el Banco Central del Ecuador, define los siguientes segmentos de crédito:

- **Productivo Corporativo.-** Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Cuando el saldo adeudado del prestatario en créditos productivos con la institución financiera supere los USD 1.000.000, indiferentemente del monto la operación pertenecerá al segmento productivo-corporativo.
- **Productivo PYMES.-** Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la institución financiera sea menor o igual a USD 200.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Se incluye en este segmento todas las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes titulares constituidos exclusivamente como personas jurídicas.

¹⁹ Publicaciones Banco Central del Ecuador

- **Productivo Empresarial.-** Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la institución financiera sea superior a USD 200.000 hasta USD 1.000.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Cuando el saldo adeudado en créditos productivos supere los USD 200.000 pero no supere los USD 1.000.000, aunque el monto de la operación sea menor o igual a USD 200.000 esta pertenecerá al segmento de productivo-empresarial.

Consumo.- Son aquellas operaciones de crédito otorgadas a personas naturales asalariadas, rentistas o trabajadores profesionales en libre ejercicio para adquirir bienes de consumo o pago de servicios.

Vivienda.- (Reformado por el Art. 1, lit. i, de la Reg. 184-2009, R.O. 601, 29-V-2009).- Son aquellas operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren caucionadas con garantía hipotecaria y hayan sido otorgadas al usuario final del inmueble; caso contrario, se considerarán como operaciones de crédito comercial, de consumo o microcrédito según las características del sujeto de crédito y del monto de la operación.

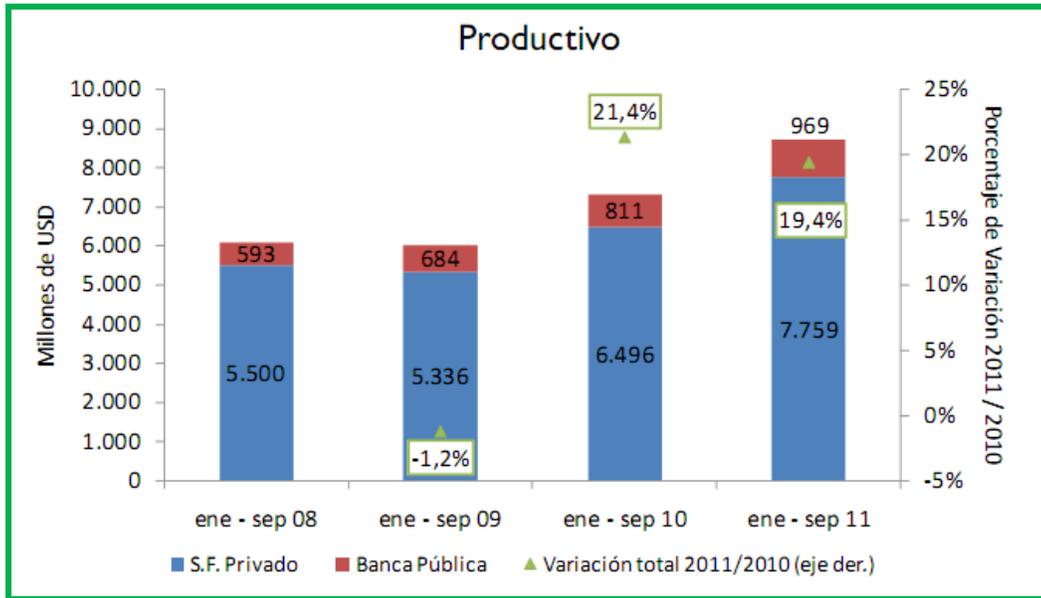
Microcrédito: Es todo crédito no superior a USD 20,000 concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria destinados a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero.

En el caso de que los sujetos de crédito, que cumpliendo las condiciones económicas descritas anteriormente, reciban un crédito superior a USD 20,000

destinado a financiar actividades productivas, este se entenderá como crédito productivo.

- **Microcrédito Minorista:** Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a USD 3,000 otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000 a trabajadores por cuenta propia, o aún grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- **Microcrédito de acumulación simple:** Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en micro crédito a la institución financiera sea superior a USD 3.000 y hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferiores a USD 100.000.00 a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- **Microcrédito de acumulación ampliada:** Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía Solidaria. Cuando el salo adeudado en microcréditos con la institución financiera supere los USD 10.000 indiferentemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada.

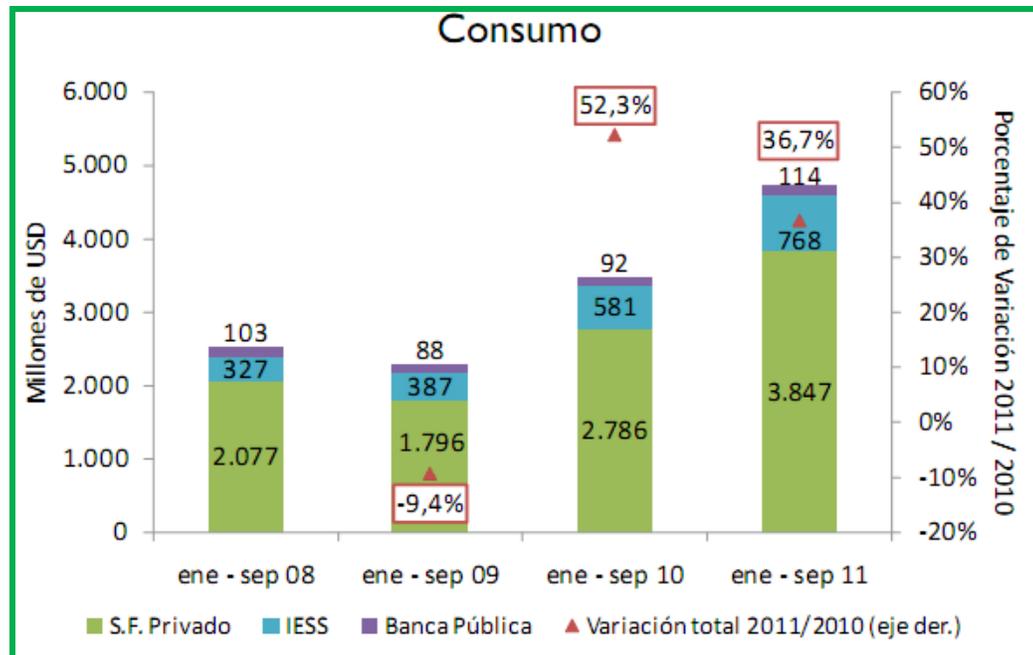
Gráfico N° 16: Volumen de Crédito Sector Productivo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

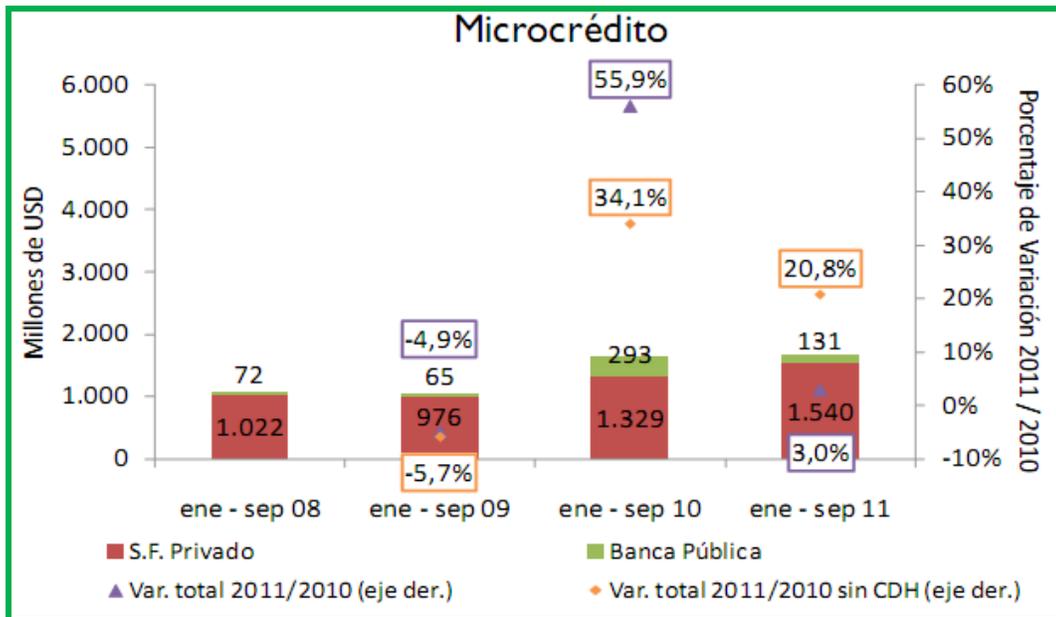
Gráfico N° 17: Volumen de Crédito Sector Consumo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

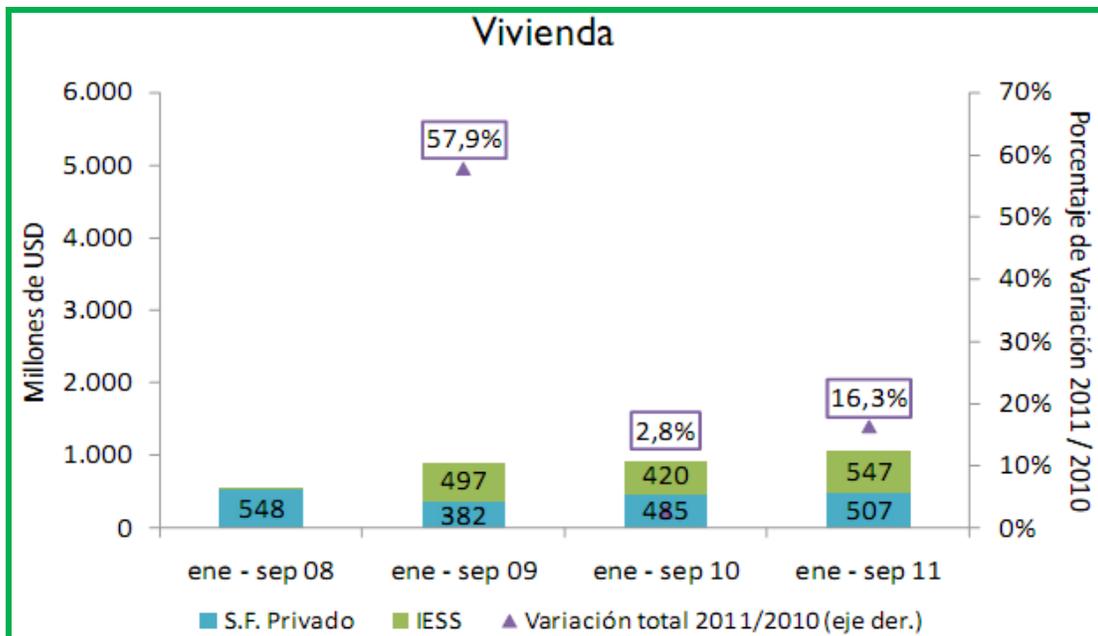
Gráfico N° 18: Volumen de Crédito Sector Microcrédito



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 19: Volumen de Crédito Sector Vivienda



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

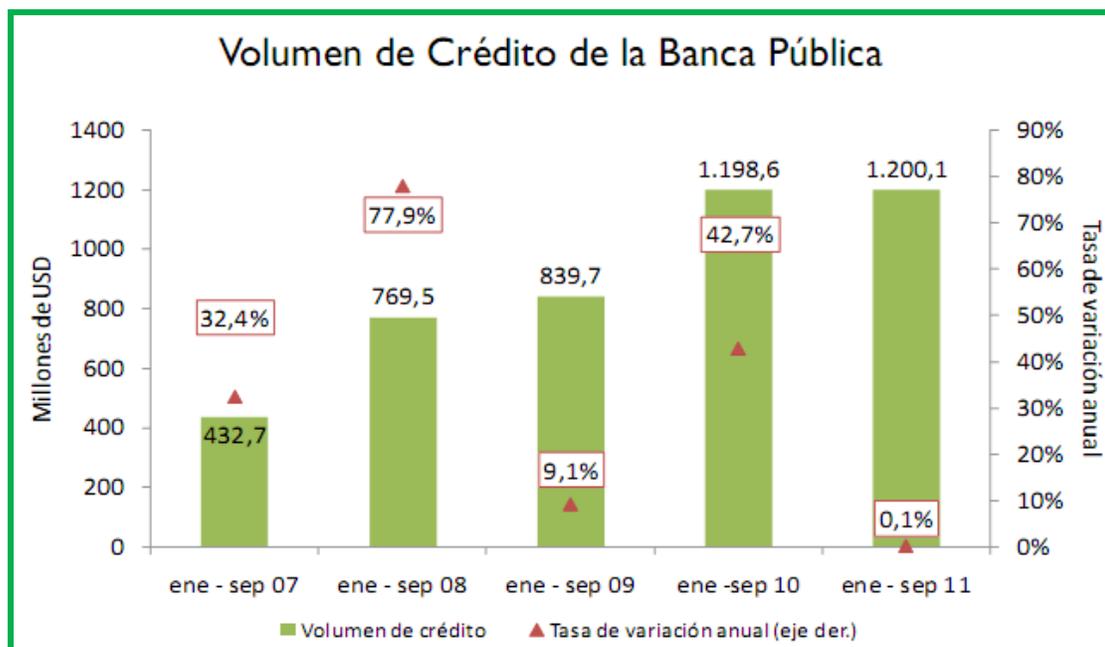
El volumen de crédito en el sistema financiero ecuatoriano, a septiembre de 2011, creció 24,2%. El análisis, en función de los segmentos de crédito, refleja que el segmento productivo y el de consumo continúan dinamizando a la economía ecuatoriana; es así que en, el segmento productivo entre enero y septiembre de 2010 y 2011 se han colocado USD 8.728 millones presentando una tasa de variación de 19,4%.

Para el segmento de consumo se han colocado USD 4.729 millones en el mismo período lo que equivale a una tasa de variación de 36,7%. En los segmentos de microcrédito y vivienda, por otro lado, han colocado USD 1.647 y USD 1.053 millones con tasas de variación de 3% y 16,3% respectivamente.

En cuanto a la participación del total de crédito colocado entre la banca pública, BIESS y sistema financiero privado entre enero y septiembre de 2011 (USD 16.149,3 millones) el 7,43% (USD 1.200,07 millones) corresponde a la banca pública, el 8,06% (USD 1.301,6 millones) al BIESS y el 84,51% (USD 13.647 millones) al sistema financiero privado.

Las actividades económicas de mayor peso en el PIB recibieron un importante flujo de crédito, sobre todo el comercio, la industria manufacturera, el sector agropecuario, la construcción y el transporte, las mismas que representan el 54,5% del PIB en el primer semestre 2011 y el 61,9% de los ocupados urbanos a junio de este año.

Gráfico N° 20: Volumen de Crédito de la Banca Pública



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Fabián Cuichán

El volumen de crédito de la banca pública a septiembre de 2011 creció en 0,1% anual, colocando USD 1.200 millones en créditos en la economía ecuatoriana. Por otro lado, cabe resaltar que luego de experimentar una reducción de 8% entre julio y agosto de 2011, hay una mínima recuperación de 0,3% entre agosto y septiembre. Este comportamiento se debe principalmente a la reducción de las colocaciones del Banco Nacional de Fomento es así que entre enero y septiembre de 2010 y 2011 el BNF ha colocado USD 458 millones lo que refleja una reducción de 22,4%, producto de la disminución en las colocaciones del Crédito de Desarrollo Humano (CDH) que pasó de USD 258 millones entre enero-septiembre de 2010 a USD 23,9 millones en el mismo período de 2011. El Banco del Estado, por su parte, ha reducido sus colocaciones en 2,1%, mientras que, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, CFN y IECE han mantenido los niveles de crecimiento experimentados a lo largo del 2011 y que se encuentran en el orden de 49%, 38% y 28%, como se puede apreciar en el gráfico N° 20.

Los créditos comerciales corporativos y para pequeñas y medianas empresas otorgados por múltiples instituciones financieras en el Ecuador se encuentran en aumento, escenario que puede influir positivamente en las decisiones de los empresarios en cuanto a apalancamiento financiero: es necesario destacar además que uno de los principales argumentos dentro de esta decisión la constituye la reducción de las tasas de interés que en este tipo de créditos se ha ido dando de manera paulatina.

En lo que respecta al escenario financiero se puede concluir que existe aspectos positivos que pueden repercutir en las decisiones de los microempresarios y esto se debe básicamente por la disminución de las tasas de interés para éste segmento, la ventaja viene dada por la posibilidad de acceder al crédito, el mismo que sería canalizado para aumentar la productividad del negocio mediante inversiones estratégicas.

2.1.2. ESCENARIO POLÍTICO

2.1.2.1 Gobierno Jaime Roldós Aguilera Período: (1.979 – 1.981)

BIOGRAFÍA: Nació en Guayaquil el 5 de noviembre de 1.940, murió Trágicamente en un accidente aviatorio en viaje de Quito a Zapotillo (Loja) el 24 de mayo de 1.981.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Unión Demócrata Cristiana.

OBRAS PRINCIPALES: Reduce a 40 horas la jornada del trabajo en la semana (11-10-1979). Duplicó el salario mínimo vital de los trabajadores, a 4.000 sucres mensuales (US\$ 160 al tipo de cambio vigente a la fecha el 01-11-1979). Implementó el desayuno escolar (desde 04-02.1980) Plan Nacional de Desarrollo (08-03-1980). El 15 de abril de 1980 se conformó una junta de notables del país para buscar la solución a una pugna de poderes con el Congreso Nacional, presidido por su antiguo coideario, mentor y tío político, Assad Bucaram.

LOGROS EN EL PLAN DE GOBIERNO

Laboral:

- El 11 de octubre de 1979 Roldós pone en ejecución el decreto que reduce a 40 horas la jornada del trabajo en la semana.
- El 1 de noviembre de 1979 se aprueba el decreto que duplicó el salario mínimo vital de los trabajadores, a 4.000 sucres mensuales (US\$ 160 al tipo de cambio vigente a la fecha).

Desarrollo económico y social:

- El 8 de marzo de 1980 pone en vigencia el Plan Nacional de Desarrollo.
- Se preocupó de dotar de vivienda a los ecuatorianos más necesitados como lo hizo en el sector de Durán Guayas.
- Trato de precautelar los bienes del Estado, como la Refinería Estatal Petrolera.
- Importante impulso a las obras hidroeléctricas nacionales.
- Se construyeron puentes como el de Juncal sobre el río Chota –límite provincial Imbabura Carchi-. Carreteras y caminos vecinales. Locales Escolares, Hospitales, Centros y Subcentros de Salud.

ASPECTOS NEGATIVOS

- A pesar de que tenía política de desarrollo y fortalecimiento económico, social, cultural en su mayoría alguno de las medidas económicas fueron las que alteraron su gobierno, como:
 - El alza de precios de los combustibles, en los cuales se triplicó el precio de los hidrocarburos.
 - La carestía de la vida por el alto precio de los víveres, como por ejemplo el incremento del precio de la leche, que fue causa de protestas manifestaciones.
 - El paro de los transportistas por la nueva ley de tránsito

2.1.2.2 Gobierno Dr. Oswaldo Hurtado Larrea Período: (1.981 – 1.984)

BIOGRAFÍA: Nació en Chambo – Chimborazo, el 26 de junio de 1939.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Izquierda/Concentración de Fuerzas Populares

PROPUESTAS: Continuó con el Plan de Gobierno del Presidente Jaime Roldós Aguilera debido a su trágico fallecimiento. Les anunció, además, que trabajaría por resolver el problema energético, corregir el carácter concentrador de la economía ecuatoriana que iba en desmedro del campo y de los pobres, y llevar adelante las reformas educacional, fiscal, administrativa, política y agraria (Plan Nacional de Desarrollo)

OBRAS PRINCIPALES: Como había participado en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo como Presidente del CONADE, una vez asumió la Presidencia de la República, continuó con la realización de las obras emprendidas por el Presidente Jaime Roldós Aguilera, a medida de las posibilidades económicas del país

LOGROS EN SU PLAN DE GOBIERNO

Como había participado en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo como Presidente del CONADE, una vez asumió la Presidencia de la República, continuó con la realización de las obras emprendidas por el Presidente Jaime Roldós Aguilera, a medida de las posibilidades económicas del país.

En el plano internacional mantuvo relaciones diplomáticas y comerciales con todos los países del mundo amplió el ámbito de estas relaciones a la China Popular.

Pese a los peligros de desestabilización hizo todo lo posible por reafirmar el sistema constitucional e impedir la realización de golpes de Estado.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Las políticas económicas que implemento fueron pésimas, faltas de regularización que terminaron por agravar el crecimiento del gasto público.
- La devaluación de la moneda, el contrabando y la deshonestidad de los funcionarios de las aduanas, cuyos puestos claves fueron entregados a determinados personajes de la política nacional con el fin de conseguir apoyo político al régimen.
- Intervención del Banco Central en el libre mercado de divisas
- La importación de arroz con gorgojo
- Despilfarros en los contratos para explorar el gas del Golfo de Guayaquil, en el caso de la Previsora.

2.1.2.3 Gobierno León Febres Cordero Período: (1.984 – 1.988)

BIOGRAFÍA: nació en Guayaquil el 9 de marzo de 1931, muere el 15 de diciembre del 2008.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Derecha / Partido Social Cristiano (PSC)

PROPUESTAS: Oferta de “pan, techo y empleo”. Pretendió cambiar las reglas laborales, en especial en el sector público, mientras que el sucre sufrió una derrota al perder valor frente al dólar.

OBRAS PRINCIPALES: Se realizaron obras muy importantes en todas las ramas: educación, salud, agricultura, ganadería, industrias, comercio. Los hospitales Civil de Ibarra y del IESS. Medicina gratuita para menores de 5 años –MEGRAME- Locales escolares, el estadio de Portoviejo un modelo de campos deportivos, que sirvió para la realización de los V juegos Nacionales en 1985. Se firmaron nuevos contratos para la construcción de carreteras como Ibarra Lita – San Lorenzo, construcción y reparación en general de carreteras en Litoral, Sierra y Región Amazónica.

LOGROS ALCANZADOS

- Se realizaron obras muy importantes en todas las ramas: educación, salud, agricultura, ganadería, industrias, comercio.
- Los hospitales Civil de Ibarra y del IESS, en Tena fue inaugurado por el Ministro de Salud Dr. Jorge Bracho Oña este hermoso Hospital, Centros y Subcentros de Salud, en distintos ámbitos de la patria.
- Medicina gratuita para menores de 5 años –MEGRAME- Locales escolares, el estadio de Portoviejo un modelo de campos deportivos, que sirvió para la realización de los V juegos Nacionales en 1985.
- Se firmaron nuevos contratos para la construcción de carreteras como Ibarra Lita – San Lorenzo, construcción y reparación en general de carreteras en Litoral, Sierra y Región Amazónica.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Las medidas económicas de ajuste con corte neoliberal ayudaron a que el PIB crezca y hubo superávit en 1984 y 1985. Pero, en el segundo semestre de 1986 el precio del petróleo ecuatoriano en el mercado internacional cayó de 27 a 8 dólares, y el 7 de marzo de 1986, aduciendo motivos éticos, el general Frank Vargas Pazzos se rebeló en la base de Taura.
- En 1988, el régimen se debilitó por varios escándalos de corrupción en las altas esferas del gobierno, precios internacionales del petróleo bajos y la interrupción de las exportaciones petroleras debido a un terremoto.
- El desmesurado gasto público durante el último año de gobierno, cuando la economía estaba en crisis.
- Violación de los derechos humanos en su gobierno.

2.1.2.4 Gobierno de Rodrigo Borja Cevallos Período: (1.988 – 1.992)

BIOGRAFÍA: Nació en Quito el 19 de junio de 1935

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Izquierda/ Izquierda Democrática (ID)

PROPUESTAS: Anunció cuatro propuestas: el desarrollo político, el restablecimiento de la economía, el rescate de la moral pública y la búsqueda de una "paz con dignidad" en el asunto territorial.

OBRAS PRINCIPALES: Dio gran impulso a los programas de alfabetización. Logró estabilizar la economía, reforzar las instituciones a través del respeto a las funciones del Estado, a la oposición y a la libertad de expresión; y recobró un papel protagónico en la escena internacional.

LOGROS ALCANZADOS

- Logró estabilizar la economía, reforzar las instituciones a través del respeto a las funciones del Estado, a la oposición y a la libertad de expresión; y recobró para su país un papel protagónico en la escena internacional.
- El sistema de mini devaluaciones tuvo varias virtudes: revirtió el caos cambiario vigente hasta 1988, logró mantener un tipo de cambio real más bien competitivo, corrigió los desfases resultantes mediante la entrega anticipada de divisas a los exportadores y permitió, de este modo, que los agentes planificaran sus necesidades de inversión
- La economía, estancada en los tres primeros años, creció en 1991 en un 4.4 por ciento gracias a la recuperación -coyuntural- manufacturera y al dinamismo del sector agrícola.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Los artículos de primera necesidad o alimentos básicos, estaban a precios elevadísimos.
- En lo político, existía pugna de poderes.
- Alza gradual de los combustibles, dando oportunidad a la especulación.
- El Gobierno no pudo bajar el ritmo del crecimiento de la inflación a un 30 por ciento anual como en un principio se había propuesto, pero para julio de 1992 lo había reducido al 51,79 por ciento.

2.1.2.5 Gobierno de Sixto Durán Ballén Período: (1.992 – 1.996)

BIOGRAFÍA: Nació EL 14 de julio de 1921 en Boston, Estados Unidos

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Derecha/Unión Republicana (UR)

PROPUESTAS: Su programa de gobierno tuvo como objetivo prioritario bajar la inflación y el desempleo mediante adecuadas reformas económicas, políticas y morales para beneficio de todos, principalmente de los más necesitados.

OBRAS PRINCIPALES: La inflación descendió, la reserva internacional y las exportaciones crecieron con el ingreso de capital extranjero a la economía. La reserva subió. La tasa de desempleo bajó. Se redujo el déficit fiscal, se rompieron los lazos con la OPEP a fin de poder exportar petróleo por encima de las cuotas asignadas, se buscó el apoyo del Fondo Monetario Internacional

CULMINACION DE SU PERIODO PRESIDENCIAL: Culminación de sus Funciones como Presidente constitucional.

NOTAS PRINCIPALES: Con el ajuste drástico del déficit fiscal se produjeron crisis políticas y sociales exigidas por el modelo (aumentar dinero e incrementar las exportaciones).

La guerra del alto Cenepa empezó el 26 de enero con el desalojo de una base peruana instalada en territorio del Ecuador.

El Congreso planteó un juicio político al vicepresidente.(presunción de responsabilidad en la disposición arbitraria de los fondos reservados asignados a la Vicepresidencia de la República)

2.1.2.6 Gobierno de Abdala Bucaram Ortiz Período: (1.996 – 2.000)

BIOGRAFÍA: Nació en Guayaquil el 4 de febrero de 1952

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Populista/Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE)

PROPUESTAS: Llegó sin un plan de gobierno, pero tenía tres metas claras: un ajuste económico, político y social tajante y coherente, la paz con el Perú y la vivienda para los pobres; presentó un audaz plan de reforma estructurales en lo político, financiero y laboral, de amplias aunque imprecisas repercusiones sociales.

OBRAS PRINCIPALES: Créditos muy restringidos del Banco Central a los sectores público y financiero, libre circulación del dólar y traslado de los depósitos del sector público al sistema financiero privado. Reestructuración de la deuda pública y reinsertión en los mercados internacionales de capitales vía bonos del Estado.

ASPECTOS NEGATIVOS:

- Aumento de la inflación, carencia de energía eléctrica, alza del dólar y de los combustibles, cada mes: falta de fuentes de trabajo, incertidumbre en el litigio internacional con el Perú, desconfianza en las acciones gubernamentales, pobreza creciente y tantos más problemas y asuntos del pueblo sufrido y aguantador.
- El Congreso nacional lo cesó en sus funciones.

2.1.2.7 Gobierno de Fabián Alarcón Rivera Período: (1.997 – 1.998)

BIOGRAFÍA: Nació en Quito, el 14 de abril de 1947.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Populista/Frente Radical Alfarista (FRA)

PROPUESTAS: Cuando asumió la presidencia, uno de los objetivos que propuso fue combatir todo lo que signifique corrupción. Consolidar el sistema democrático e impulsar una reforma política y jurídica; ejecutar programas para reducir la pobreza y mejorar la calidad de la vida; buscar la paz definitiva con Perú y devolver al Ecuador el respeto perdido en el ámbito internacional durante la presidencia de Bucaram Ortiz; planificar, iniciar y ejecutar 20 proyectos grandes para el desarrollo nacional y de las regiones; prepararse para afrontar la Corriente del Niño.

OBRAS PRINCIPALES: El Producto Interno Bruto creció en un 3,4 por ciento, es decir, un tercio más que el de 1996 porque mejoraron la agricultura, la pesca, la manufactura, la construcción y el transporte. La reserva monetaria fue la más alta del decenio. Aumentó la recaudación de tributos y aduanas.

CULMINACION DE SU PERIODO PRESIDENCIAL: Finalización del periodo Presidencial.

NOTAS PRINCIPALES: Alarcón recibió un Ecuador en crisis con un déficit fiscal del sector público (proyectado) de 1.400 millones de dólares. El precio del barril de petróleo cayó en la sima de la década: valió tan solo seis dólares veinte centavos.

2.1.2.8 Gobierno de Jamil Mahuad Witt Período: (1.998 – 2.003)

BIOGRAFÍA: Nació en Loja el 29 de Julio de 1949

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Centro y Centro Izquierda/Democracia Popular (DP)

PROPUESTAS: Prometió unidad a los ecuatorianos y humanidad a los marginados, gracias a reformas estructurales justas y sensatas.

OBRAS PRINCIPALES: Su mayor éxito: la firma de la paz con Perú y supuestamente la dolarización.

CULMINACION DE SU PERIODO PRESIDENCIAL: Derrocamiento indígena-militar (2000 – 01 - 21).

ASPECTOS NEGATIVOS

Durante su mandato quebraron una docena de bancos ecuatorianos y similar número de instituciones del sistema financiero. Mahuad expidió una ley de salvataje bancario que destinó recursos del Estado para atender a los problemas de los bancos privados que habían quebrado. Ésta fue una ley condenatoria y fulminante para todos los ciudadanos de clase media y baja, que entre otros efectos provocó una fuerte emigración de ecuatorianos a otros países, sobre todo España e Italia.

La protección de Mahuad a los bancos quebrados provocó que este mandatario decretara un feriado bancario, un congelamiento de depósitos y una virtual quiebra del sistema de economía real. El exceso de impresión de billetes para afrontar las obligaciones del salvataje bancario, provocó que la inflación aumente considerablemente y la crisis de la economía real disparó la cotización del dólar a niveles nunca antes vistos.

El ex-banquero Fernando Aspiazu y Mahuad fueron multados por el Tribunal Supremo Electoral por haber contribuido ilegalmente en la campaña para su presidencia.

Mahuad salió del país para residir en EE. UU. (País al que permitió crear una polémica Base Militar de Manta). Tiene cargos pendientes en su contra por varios actos gubernamentales, aun así ha recibido recientemente el sobreseimiento provisional del proceso en su contra, dictado a su favor por la Corte Suprema de Justicia del Ecuador.

2.1.2.9 Gobierno de Gustavo Noboa Bejarano Período: (2.000 – 2.003)

BIOGRAFÍA: Nació el 21 de agosto de 1937, Guayaquil, provincia de Guayas.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Centro y Centro Izquierda/Democracia Popular (DP).

PROPUESTAS: El gobierno de Gustavo Noboa mantuvo el sistema de dolarización y acentuó las políticas neoliberales iniciadas por su antecesor. Realizó promesas de justicia social y de persistencia en la lucha contra la corrupción, llamó a formar una conciencia nacional que, al margen de "partidismos y ambiciones de grupos", contribuya a regenerar la función pública y poner fin a los "gérmenes de descomposición" existentes en las estructuras políticas y económicas del país.

OBRAS PRINCIPALES: El gobierno expidió la "Ley para la Promoción de la Inversión y la Participación Ciudadana", que pretendió cambiar el concepto de lo que ha de entenderse como remuneración para efectos de las indemnizaciones. Estimular la voluntad de los inversionistas privados para efectuar inversiones en beneficio de los sectores de poder económico y político.

LOGROS EN EL GOBIERNO

- Mantuvo el sistema de dolarización y acentuó las políticas de derecha iniciadas por su predecesor.
- Contrató la construcción del oleoducto privado de crudos pesados. Renegoció la deuda externa luego de la inédita moratoria unilateral de los bonos Brady declarada por Mahuad. Durante el mandato de Noboa, los militares que participaron en la asonada del 21 de enero recibieron una amnistía y se destapó un escándalo por malos manejos en la contratación de seguros por parte de la cúpula militar.
- Anunció que la dolarización total de la economía, emprendida por Mahuad (y detonante principal de su caída) con el objeto de devolver la confianza de los mercados financieros y los inversores privados al sistema económico ecuatoriano,

así como la campaña de privatizaciones, seguirían su curso invariable, de manera que el fundamento de ulteriores protestas sociales permanecía inalterable.

- La Ley para la Transformación Económica del Ecuador (Trole I, popularmente conocida como ley trolebús), urgida por el Gobierno de Estados Unidos y el FMI, fue aprobada por el Congreso el 24 de febrero con los votos de DP, el Partido Social Cristiano (PSC) y el Frente Radical Alfarista (FRA), y promulgada el 13 de marzo.

2.1.2.10 Gobierno de Lucio Gutiérrez Borbúa Período: (2.003 – 2.005)

BIOGRAFÍA: Nació el 23 de marzo de 1957, Quito, provincia de Pichincha.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Centro Izquierda/Partido Sociedad Patriótica (PSP)

PROPUESTAS: Se planteaba: la lucha frontal contra toda forma de corrupción y fraude cometidos por funcionarios públicos, empresarios privados y financieros. Proponía una legislación especial para combatir la evasión tributaria y el contrabando aduanero y sanciones severas para todo funcionario público que fuese culpable de malversar fondos del Estado. Rebajar el IVA del 12% al 10%; el aumento de los gastos de educación, el establecimiento de un seguro universal de salud; la dotación de vivienda subvencionada y vivienda prefabricada a cargo del Estado a cuatro millones de familias; y, una oferta de bonos específicos para cubrir las necesidades de los depauperados, estudiantes, agricultores, pescadores y los artesanos. En política exterior, exponía formar un "gran frente continental" para presentar una propuesta con respecto a la deuda externa.

OBRAS PRINCIPALES: logró la aprobación de la Ley de Unificación Salarial, así como la reestructuración del Tribunal Constitucional y el Tribunal Supremo Electoral

CULMINACION DE SU PERIODO PRESIDENCIAL: Derrocamiento por malversación de Fondos del Estado

NOTAS PRINCIPALES: A consecuencia del golpe, Gutiérrez, junto con varios oficiales, fue apresado y dado de baja. La ciudadanía de la capital, en un acto de rebeldía y de rechazo general al gobierno, se auto convocó para derrocar al Presidente.

2.1.2.10 Gobierno de Alfredo Palacio Gonzáles Período: (2.005 – 2.007)

BIOGRAFÍA: (Guayaquil, 22 de enero de 1939) Médico y Presidente del Ecuador desde el 20 de abril de 2005 hasta el 15 de enero de 2007.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Centro Izquierda.

PROPUESTAS: Se comprometió a realizar una Asamblea Constituyente que transforme la estructura jurídica y el sistema de representatividad ciudadana.

Palacio explotó su imagen de médico para promover la agenda de salud de la oferta electoral. La oferta concreta del candidato a vicepresidente era organizar un mecanismo que permitiera a todo ecuatoriano tener algún sistema de seguridad de salud.

OBRAS PRINCIPALES: Logró la aprobación de leyes que significaron la redistribución de los recursos petroleros las reformas a la Ley de Hidrocarburos, mediante la cual se incrementaron los porcentajes que el Estado recibe por los excedentes petroleros y los altos precios del crudo. También se viabilizó la ley con la que se reestructuró el Fondo de Estabilización e Inversión Productiva (Feirep) que pasó a convertirse en la Cereps (cuenta en la que un buen porcentaje de los recursos petroleros se destina a la educación, salud y reactivación productiva) y la Ley de Creación del Fondo Ecuatoriano de Inversión en los Sectores Eléctrico e Hidrocarburífero (Feiseh), que se alimenta con los recursos del bloque 15 y que servirá para financiar la construcción de proyectos hidroeléctricos.

CULMINACION DE SU PERIODO PRESIDENCIAL: Culminación de sus Funciones como Presidente constitucional.

NOTAS PRINCIPALES: Durante el proceso previo al juicio político a Gutiérrez, se especuló que Palacio cabildeaba para lograr la destitución del Presidente. Después de su posesión y de una accidentada rueda de prensa, salió al balcón de CIESPAL, donde manifestantes quiteños exigieron que ordene el cierre del Congreso. Palacio se negó. Durante más de 12 horas, Palacio estuvo encerrado en un subsuelo de CIESPAL.

2.1.2.10 Gobierno de Rafael Correa Delgado Período: (2.007 – Actual)

BIOGRAFÍA: Guayaquil, Guayas; 6 de abril de 1963.

IDEOLOGÍA / PARTIDO: Izquierda Nacionalista/Socialismo siglo XXI.

PROPUESTAS: La creación de una Asamblea Constituyente. Revertir las consecuencias sociales y económicas derivados del modelo económico neoliberal imperante en el continente durante las dos últimas décadas. a planteado una mayor participación del Estado en la renta del petróleo; aumento de la inversión social, no proseguir la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, con el argumento de la destrucción de decenas de miles de puestos de trabajo en la agricultura, entre otros sectores. Limitar el servicio de la deuda externa del Ecuador (principalmente hacia organismos multilaterales de desarrollo y tenedores de bonos) en caso de ser necesario para apuntalar el desarrollo productivo y social del país.

OBRAS PRINCIPALES DE SU GOBIERNO: Convocatoria de una consulta popular para que la ciudadanía decidiera si quería una Asamblea Nacional Constituyente, y la reducción a la mitad de los salarios de los altos cargos del Estado, comenzando por

la retribución del propio Presidente, que quedó disminuido a 4.250 dólares mensuales (25 salarios mínimos vitales).

Buscó además el equilibrio de género y su Ejecutivo contaba al inicio de su gestión con un 40% de las carteras ocupadas por mujeres. El Gobierno actual representando por el Presidente Rafael Correa a través del partido político Alianza País ha sido electo Presidente de Ecuador en dos ocasiones: La primera, después de superar en las elecciones presidenciales, en la segunda vuelta electoral el 26 de noviembre de 2006.

Al iniciar el mando, Correa se refirió a la necesidad de "la lucha por una Revolución Ciudadana, consistente en el cambio radical, profundo y rápido del sistema político, económico y social vigente."

En consecuencia este gobierno tiene una gran incidencia dentro de todas las organizaciones y empresas debido a que ha generado cambios drásticos.

Uno de los principales cambios ha sido la creación de la Asamblea Constituyente en conjunto con la nueva constitución del año 2008; lo que se busca es impulsar las leyes con miras a recuperar el control estatal de la economía, los recursos naturales y la austeridad administrativa.

Producción, empleo, integración, equidad y confianza son los ejes de la política económica nacional; Correa ha planteado un aumento de la recaudación tributaria y la reducción de los intereses bancarios, a fin de abaratar los créditos y favorecer el crecimiento del país.

Con estas medidas el gobierno ecuatoriano espera duplicar, durante los próximos 3 años, el porcentaje del presupuesto del Estado destinado a la inversión social y productiva.

Uno de los principales cambios también fue que se eliminó las empresas de intermediación laboral que explotan a los trabajadores.

Rafael Correa sostiene que el socialismo del Siglo XXI es “participativo y radicalmente democrático”, tiene como gran reto presentar una nueva concepción de desarrollo, en la que se busque vivir bien, no vivir mejor, debiéndose incorporar cuestiones como la equidad de género, regional o étnica, además de la armonía con la naturaleza.

CUMPLIMIENTO DE PROPUESTAS

- Aumento del Bono de Desarrollo Humano de \$15 a \$30.
- Crédito de Desarrollo Humano a las beneficiarias del Bono.
- Duplicación del Bono de la Vivienda de \$1800 a \$3600.
- Eliminación de la matrícula de \$25 y entrega de uniformes, desayunos escolares y textos GRATIS.
- Crédito 555, hasta \$5.000 a 5 años plazo con el 5% de interés.
- La importación y venta de Úrea a sólo \$10, (a mitad de precio).
- Decreto de emergencia para salud, educación y carreteras.
- \$1.000'000.000 para invertir en la construcción de carreteras.
- Canje de petróleo por derivados para ahorrarle dinero al País.
- CrediPyme CFN de \$25.000 a \$500.000 a 10 años al 9.8% de interés.
- Tarifa de la Dignidad a 4 centavos y campaña de focos ahorradores.
- Aumento de sueldo a empleadas domésticas y artesanos.
- Regulación de Contrato por Horas y combate a las Tercerizadoras
- Ayuda a los hermanos migrantes estafados por Air Madrid
- Creación de las comisiones para investigar el robo en el feriado bancario.
- Combate a las mafias que saquean las Aduanas, Telefónicas, Petróleo.
- Combate a la partidocracia que abusa del poder político y las leyes.
- Lucha contra los banqueros que cobran intereses de chulqueros.
- Campaña de paz que ha decomisado 10.000 armas de fuego.

- Eliminación del cobro por la atención médica, contratación de más personal médico y ampliación del horario de atención en los hospitales.
- Construcción de la mayor refinería en Manabí, que dará trabajo y provocará una importante reducción de costos para el Estado.
- El Plan Ecuador, para defender la soberanía y la vida de nuestros ciudadanos, mediante la lucha contra las fumigaciones con glifosato.
- La instauración de la Asamblea Constituyente gracias al 82% de apoyo de la ciudadanía en las urnas en la consulta popular.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Represión amazónica
- Controversia con grupos ambientalistas
- Controversia sobre obra pública en Guayaquil
- Vinculación de posibles nexos entre el gobierno Ecuatoriano y las FARC.
- Mala Relación con la prensa

2.1.3. ESCENARIO SOCIAL

2.1.3.1. Población

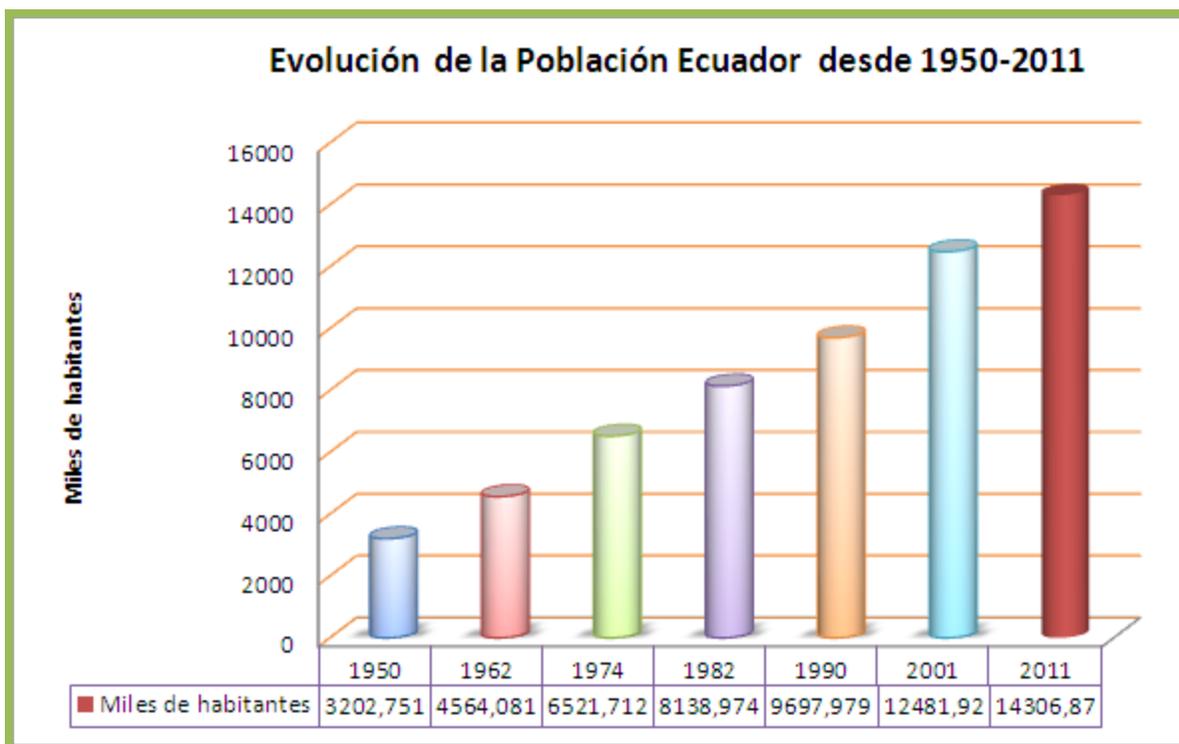
Es el “grupo o serie de personas que viven en un área específica o que comparten características similares”²⁰.

El estudio de la demografía de un país es de vital importancia porque a través de este proceso se puede obtener información privilegiada que permitirá realizar una correcta planificación para los diversos sectores del país, desarrollar políticas gubernamentales en beneficio de la población y modificar tendencias demográficas. De igual forma, para el presente estudio, tal información es necesaria para identificar nuevos nichos de mercado y establecer estrategias para orientar de mejor manera el servicio que actualmente presta la empresa ACTIVA SERV S.A.

De acuerdo al último censo poblacional realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) reveló hoy que el país tiene 14'306.876 habitantes, después de haberse realizado el VII Censo de Población y VI de Vivienda. Un 14,6% más que lo reportado en el Censo de 2001, año en que la población llegó a los 12'481.925 habitantes. Según el INEC, el país bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1,52%, tal como se observa en la gráfica N° 21.

²⁰ <http://www.greenfacts.org/es/glosario/pqrs/poblacion-grupo-de-poblacion.htm>

Gráfico N° 21: Evolución del crecimiento de la Población en el Ecuador desde el año 1950 hasta el año 2011



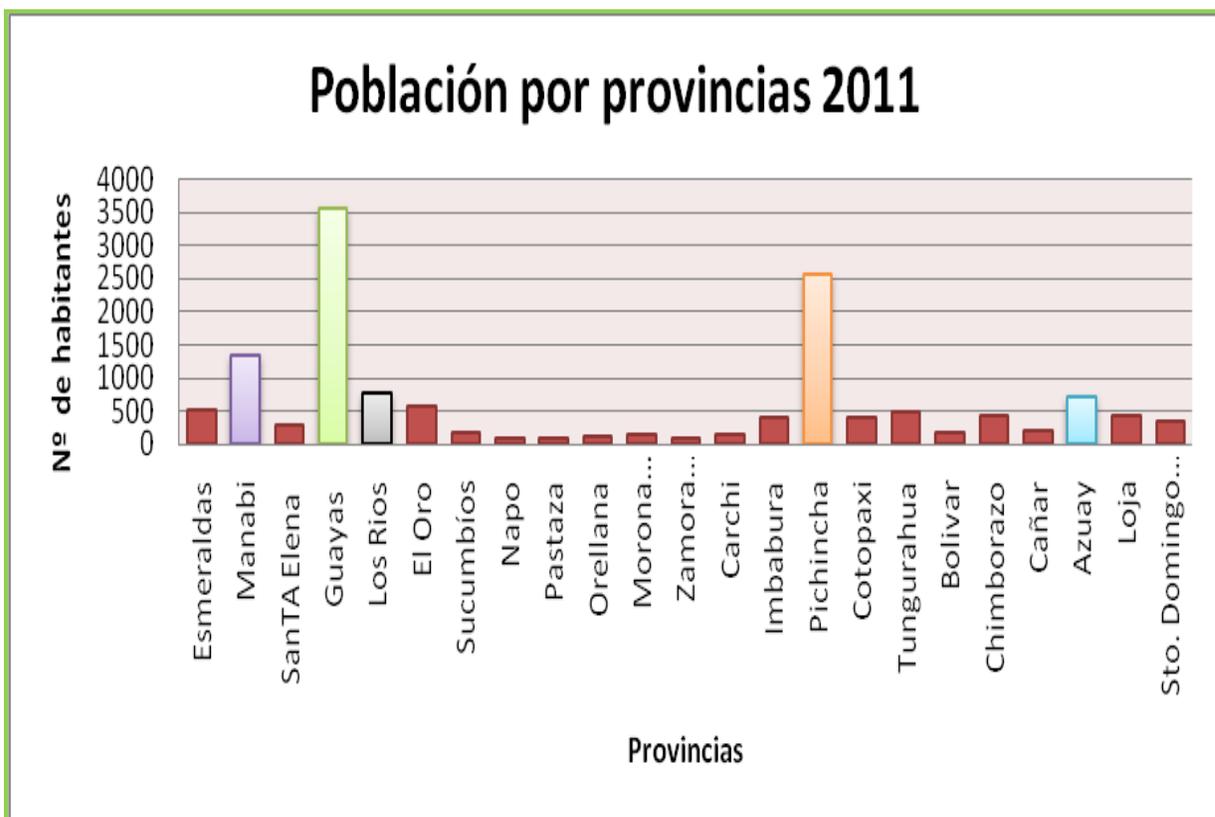
Fuente: INEC

Elaborado por: Fabián Cuichán

Guayas es la provincia que registró mayor número de habitantes (3'573.003), le sigue Pichincha (2'570.201) y en tercer lugar se encuentra Manabí (1'345.779), como se observa en la gráfica N° 22.

En cuanto a la densidad demográfica, los resultados preliminares del censo arrojan que existen 55,8 habitantes por kilómetro cuadrado (km²). Las provincias con mayor densidad poblacional son Pichincha con 269,5 habitantes por Km² y Guayas con 227,5 por Km²; mientras que las de menor densidad son Pastaza y Galápagos con 2,8 habitantes por Km² cada una. La mayoría de la población de Ecuador se ubica entre los 15 y 30 años, mientras que en el censo de 2001, la mayoría de los habitantes estaba entre los 0 y los 24 años.

Gráfico N° 22: la Población en el Ecuador por provincias año 2011



Fuente: INEC

Elaborado por: Fabián Cuichán

Indicadores de Mercado Laboral

A continuación se detallan los indicadores del Mercado Laboral Ecuatoriano, y su desenvolvimiento en el año 2008, 2009, 2010 y 2011, mismos que permitirán un conocimiento más profundo de estadísticas de ocupación plena, desempleo subempleo etc.

Gráfico N° 23: Indicadores del Mercado Laboral

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	2008	2008	2009	2009	2009	2009	2010	2010	2010	2010	2011	2011	2011
	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.
Población en Edad de Trabajar (PET)	82.0%	81.7%	81.9%	82.1%	82.5%	82.9%	83.0%	83.6%	83.5%	84.0%	84.5%	84.6%	83.5%
Población Económicamente Activa (PEA)	60.6%	58.3%	60.2%	60.2%	57.9%	57.1%	59.1%	56.6%	57.2%	54.6%	55.5%	54.6%	55.2%
Ocupados	92.9%	92.7%	91.4%	91.7%	90.9%	92.1%	90.9%	92.3%	92.6%	93.9%	93.0%	93.6%	94.5%
Ocupados No clasificados	0.4%	0.3%	0.7%	1.7%	2.1%	2.8%	2.0%	1.6%	1.0%	1.2%	1.8%	1.3%	0.9%
Ocupados Plenos	41.1%	43.6%	38.8%	38.4%	37.1%	38.8%	37.6%	40.3%	41.9%	45.6%	41.2%	45.6%	47.9%
Subocupados	51.4%	48.8%	51.9%	51.6%	51.7%	50.5%	51.3%	50.4%	49.6%	47.1%	50.0%	46.7%	45.7%
Visibles	9.7%	9.3%	10.9%	10.5%	11.4%	10.3%	12.1%	10.6%	10.2%	9.5%	10.5%	8.5%	8.6%
Otras formas	41.8%	39.5%	41.0%	41.2%	40.3%	40.2%	39.3%	39.8%	39.4%	37.7%	39.5%	38.3%	37.1%
Desocupados/Desempleados	7.1%	7.3%	8.6%	8.3%	9.1%	7.9%	9.1%	7.7%	7.4%	6.1%	7.0%	6.4%	5.5%
Cesantes	4.7%	4.5%	6.6%	6.3%	6.9%	5.5%	6.7%	4.9%	5.8%	4.2%	5.2%	4.4%	4.7%
Trabajadores Nuevos	2.3%	2.8%	2.0%	2.0%	2.1%	2.5%	2.4%	2.8%	1.7%	1.9%	1.8%	1.9%	0.8%
Desempleo Abierto	5.4%	5.2%	6.9%	6.8%	7.2%	6.0%	7.4%	5.9%	6.1%	4.5%	5.7%	5.1%	4.8%
Desempleo Oculto	1.6%	2.1%	1.7%	1.6%	1.9%	1.9%	1.7%	1.8%	1.3%	1.6%	1.3%	1.2%	0.7%
Población Económicamente Inactiva (PEI)	39.4%	41.7%	39.8%	39.8%	42.1%	42.9%	40.9%	43.4%	42.8%	45.4%	44.5%	45.4%	44.8%

Fuente: INEC

Nota: El cálculo de la PET y Menores de 10 años se lo hace con respecto a la Población Total; la PEA y PEI con respecto a la PET, mientras que el cálculo de los demás indicadores con respecto a la PEA.

2.1.3.2. Población Económicamente Activa PEA

“Población Económicamente Activa (PEA).- La PEA, está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados), o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados)”²¹

En septiembre del año 2011, la composición de la Población Económicamente Activa (PEA) fue la siguiente:

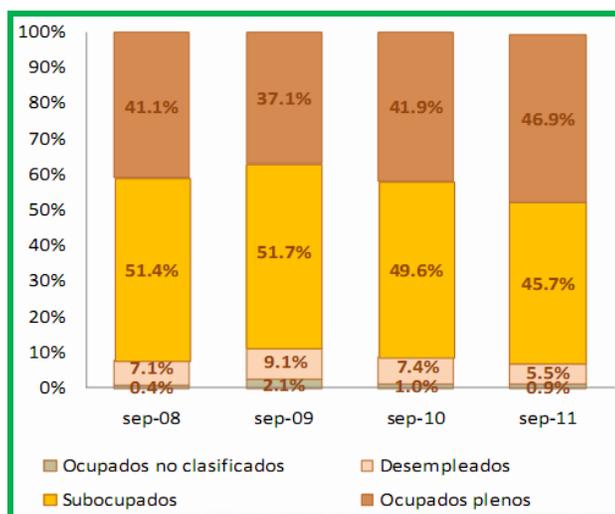
²¹ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

- La ocupación global fue de 94.50%, es decir 2.01 puntos porcentuales menos que igual período de 2010
- El desempleo total se ubicó en 5.5%, que representó 1.90 puntos porcentuales menos que septiembre del 2010.

Distribución de la PEA

Dentro de la estructura del mercado laboral de la PEA, en septiembre de 2011, la tasa de ocupados plenos representó la mayor parte de la PEA, con una participación de 46.9%; la tasa de subocupación fue la segunda en importancia al situarse en 45.7%; le sigue la tasa de desocupación total (5.5%) y finalmente en mínimo porcentaje los ocupados no clasificados que son aquellos que no se pueden clasificar en ocupados plenos u otras formas de subempleo, por falta de datos en los ingresos o en las horas de trabajo. Estos resultados con respecto al mes de septiembre de 2010, evidencian que los subocupados y los desempleados disminuyeron en 3.9 y 1.9 puntos porcentuales, respectivamente, en tanto que los ocupados plenos aumentaron en 5.0 puntos porcentuales, tal como se detalla en la gráfico N° 24.

Gráfico N° 24: Distribución de la PEA sept. 2008 – sept. 2011



Fuente: INEC

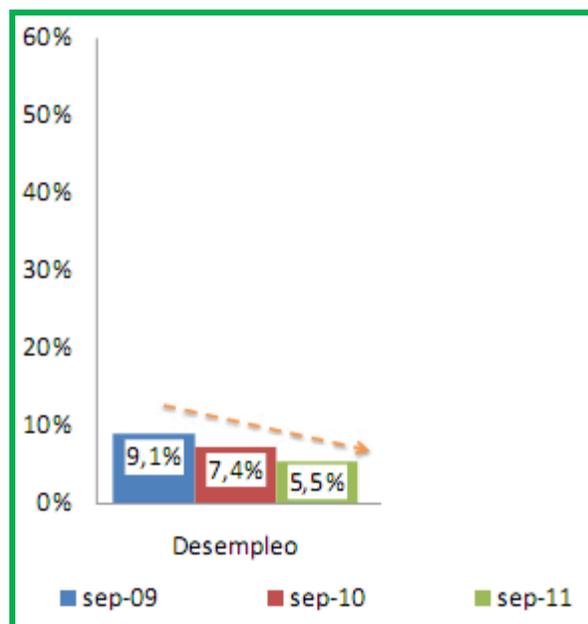
Elaborado por: Fabián Cuichán

2.1.3.3. Desempleo

En septiembre del 2011 el desempleo en el Ecuador se ha reducido en 2,01 puntos (frente al septiembre del año 2010 que fue de 7.4%). Guayaquil y Machala son los lugares donde más ha descendido el desempleo en este último año. La cifra, sin embargo, es superior al 6,1% registrado en los últimos tres meses del 2010, según datos publicados en el portal web del INEC (www.inec.gob.ec).

La tasa de desempleo máxima registrada fue en septiembre del año 2009 con un 9.1%, a nivel nacional, a partir de este crecimiento en los meses siguientes se observa un decrecimiento de este indicador, lo cual resulta favorable tanto en el contexto nacional como local, ya que un aumento repercutiría en la economía de los ecuatorianos por la eminente falta de empleo, como se puede observar en el gráfico N° 25, y gráfico N° 26.

Gráfico N° 25: Tasa de Desempleo

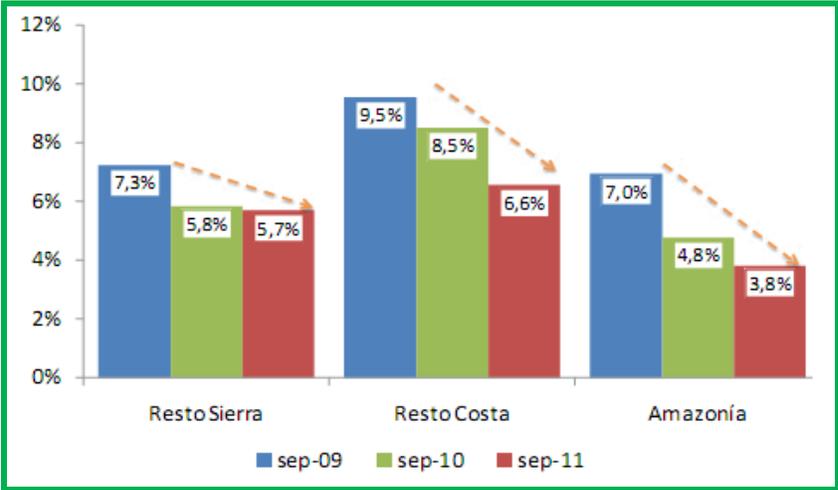


Fuente: INEC

Elaborado por: Fabián Cuichán

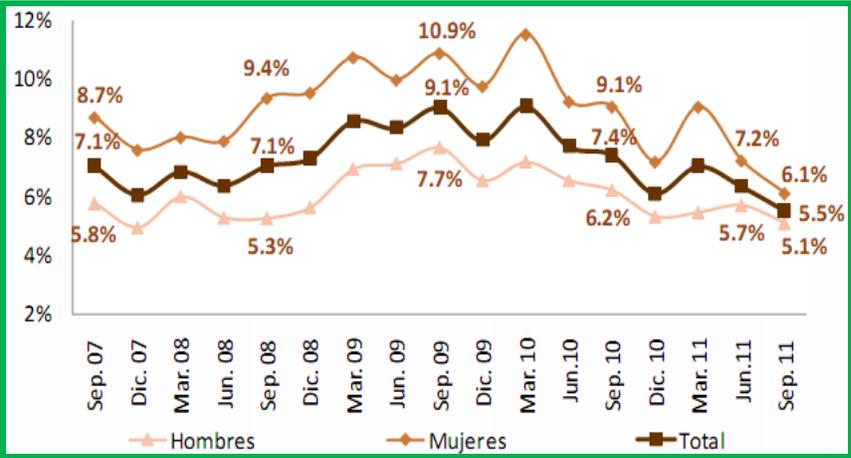
Sin embargo aunque parezca insignificante este cambio se refleja en millones de personas que están consiguiendo trabajo, haciendo que las empresas crezcan y por tanto sean más productivas, uno de los factores por lo que se puede estar generando esta disminución, son los bonos entregados en forma de crédito a través del Banco Nacional de Fomento que ha incentivado el microcrédito, para que las personas tengan la posibilidad para crear su propia empresa.

Gráfico N° 26: Tasa de Desempleo por regiones



Fuente: INEC
 Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 27: Tasa de Desempleo total y por sexo



Fuente: INEC
 Elaborado por: Fabián Cuichán

Al desagregar la tasa de desempleo por género, se constata que el desempleo femenino está muy por encima del masculino; situación que suele agravarse en épocas de crisis; esto puede deberse a la disponibilidad parcial de las mujeres para trabajar pues tienen otros roles como esposa y madre, machismo, o simplemente la constitución física y de fuerza requerida en ciertos empleos.

Mediante estrategias el Gobierno intenta reducir el índice de desempleo, Una de las estrategias que ha planteado el actual gobierno han sido las políticas laborales, de tal forma que en abril de 2010 el Consejo Sectorial de la Producción a través del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad proyectó la “Agenda para la Transformación Productiva”. En esta agenda se destacan los objetivos, políticas, estrategias, programas y proyectos tanto en materia productiva como laboral, en la misma se han establecido los 14 sectores priorizados para el desarrollo productivo del país que se inscriben dentro de la “Estrategia de Desarrollo Productiva” del Plan del Buen Vivir.

“Estrategia de Desarrollo Productiva” del Plan del Buen Vivir. El primer objetivo de la agenda es “Transformar el patrón de especialización basado en la extracción de recursos naturales y en la exportación de productos primarios, por el de producción inclusiva de bienes y servicios de alto valor agregado ricos en innovación y conocimiento en los que el país tiene ventajas comparativas dinámicas que propendan a la creación de empleo de calidad procurando el cuidado del ambiente y el uso racional y eficiente de los recursos naturales”²²

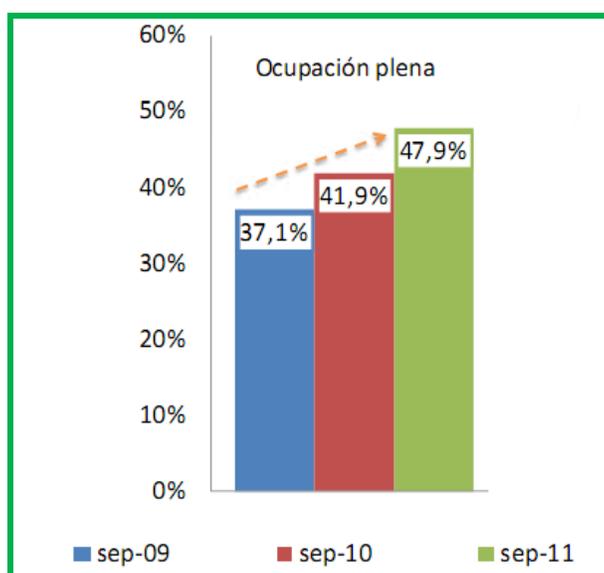
Con la aplicación de estas políticas existen perspectivas de mejoras en la producción interna y, con la implementación de programas y proyectos, que permita que la tasa de desempleo se reduzca y por consiguiente la tasa de ocupación plena aumente.

²² Fuente: Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad

2.1.3.4. Ocupación Plena

La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas, no realizaron gestiones²³.

Gráfico N° 28: Ocupación Plena Septiembre 2009 Septiembre 2011



Fuente: INEC

Elaborado por: Fabián Cuichán

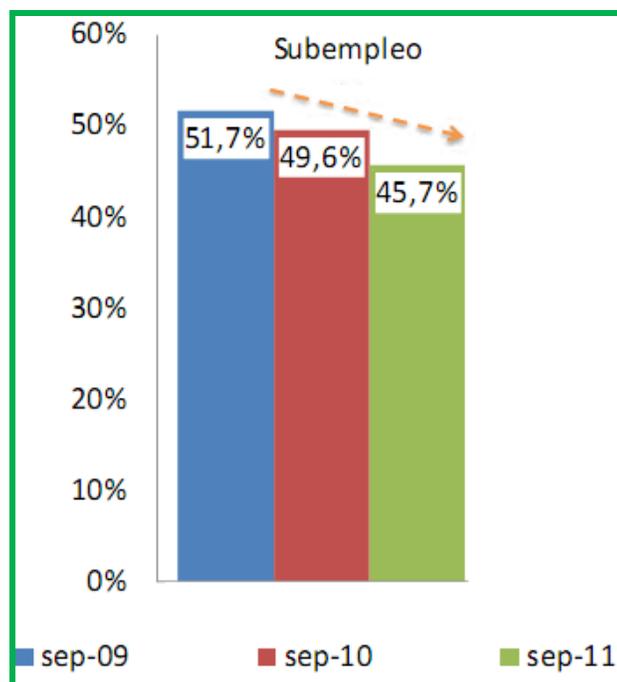
2.1.3.5. Subempleo

A partir de septiembre de 2007, el nivel de subocupación se ha mantenido más o menos estable, en torno al 50% de la PEA urbana; para el 2010 el porcentaje de subocupación urbana total se ubicó en 49.6% de la PEA, mientras que para el

²³ Fuente: Boletines Mensuales de Información Estadística del Banco Central del Ecuador. <http://www.bce.fin.ec>.

2011 se ubica en 45.7% de la PEA; este indicador tiene repercusión directa lo que respecta a la estacionalidad o época del año en la que se realice la investigación, pues puede surgir mas fuentes o formas de trabajo en ciertas temporadas como navidad, vacaciones etc., como se observa en el gráfico N° 29.

Gráfico N° 29: Subempleo Septiembre 2009 Septiembre 2011



Fuente: INEC

Elaborado por: Fabián Cuichán

Después de la información recabada se puede destacar la labor del actual gobierno para viabilizar las políticas y estrategias en materia laboral llevando a cabo algunos programas y proyectos, entre los que se destacan:

Red socio empleo, Trabajo doméstico digno, Mi primer empleo, Erradicación del trabajo infantil, Incorporación laboral de personas con discapacidad, Sistema informático integrado de recursos humanos y el Programa de mejoramiento de la productividad del talento humano del sector productivo nacional.

2.1.4. ESCENARIO TECNOLÓGICO

Los cambios económicos y sociales de los últimos 30 años, pueden ser explicados por los procesos de globalización, las nuevas tecnologías de comunicación e información, así como por la generalización de las políticas de flexibilización del trabajo.

La utilización de tecnologías de punta especialmente la informática, telemática y las nuevas formas de organización del trabajo. Son sectores altamente competitivos a nivel nacional e internacional, de alta concentración de capital y que ocupa mano de obra especializada y profesionista.

En la actualidad nadie puede ignorar al Internet y sus capacidades. El mundo de los negocios está hoy en constante movimiento, así pues el Internet es uno de los elementos que la empresa debe comenzar a utilizar para tener éxito en este mundo cambiante. La red esta ofreciendo miles de nuevas oportunidades de negocios para las empresas, constituye una nueva forma para comunicarse, ganar clientes e incluso vender en formas electrónica bienes o servicios.

La creación de una página web es la primera herramienta para dar a conocer a la empresa dentro del mercado, sus políticas, misión, visión, productos, servicios y múltiples beneficios en las ventas; lo que le permite a la empresa ampliar su nicho de mercado sin necesidad de efectuar un desembolso económico de gran magnitud.

Internet es también un excelente medio para brindar servicios a sus clientes, potenciales clientes, socios, miembros de su empresa e incluso a la comunidad en general. Los servicios pueden ser una forma de potenciar su negocio, fidelizar a sus compradores, darse a conocer o lograr la atención de posibles clientes e incluso distinguirse de la competencia.

Actualmente, el comercio electrónico presenta el crecimiento más acelerado de la economía. Gracias al costo mínimo que implica, hasta la empresa más pequeña puede llegar a clientes de todo el mundo con sus productos y mensajes.

Los progresos en las denominadas tecnologías de la información, que abarcan los equipos y aplicaciones informáticas y las telecomunicaciones, están teniendo un gran efecto. De hecho, se dice que estamos en un nuevo tipo de sociedad llamada Sociedad de la información o Sociedad de Conocimiento, que viene a reemplazar a los dos modelos socioeconómicos precedentes.

En definitiva, resulta fundamental contar con la información oportuna para tomar las mejores decisiones en el momento adecuado. En esta situación las nuevas tecnologías de la información son muy relevantes. Permiten obtener y procesar mucha más información que los medios manuales. Así que las empresas invierten en ellas.

Sin embargo, como cualquier tecnología, se debe tener presente que las TIC son sólo un instrumento (eso sí, muy potente y flexible) para la gestión de las empresas. Por tanto, es evidente que las nuevas tecnologías son un elemento imprescindible y en continuo desarrollo dentro de cualquier empresa.

No obstante las tecnologías están mucho más presentes en las grandes empresas que en las medianas y pequeñas (PYME); esto se debe principalmente a la dimensión de la empresa y, como consecuencia, al ámbito de actuación de la misma y a su capacidad de inversión y gestión, aunque poco a poco esta diferencia se va acortando, ya que muchas PYME están empezando a ser conscientes de que el uso de las TIC es una cuestión clave para su expansión y supervivencia.

2.1.5. ESCENARIO LEGAL

El factor legal en que se basan los sistemas judiciales es significativamente influyente para determinar la eficacia y calidad de la justicia.

Con la conformación de la Nueva Asamblea Constituyente se ha podido evidenciar los cambios en las leyes existentes en el país, los mismos que han contribuido no en su totalidad, pero si en gran parte al mejoramiento de la equidad en nuestro país.

Ha existido muchos cambios en las leyes debido a las políticas implantadas por el gobierno central, así podemos mencionar las leyes tributarias que ha obligado a pagar más impuestos a quienes más tienen, lo cual es beneficioso para el país ya que estos recursos son los que financian el presupuesto general del estado.

El marco legal que rige actividades de las empresas, la componen entre los principales, los siguientes cuerpos legales:

LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

- La constitución fija los límites y define las relaciones entre los poderes del Estado (poderes que, en los países occidentales modernos, se definen como poder legislativo, ejecutivo y judicial) y de éstos con sus ciudadanos, estableciendo así las bases para su gobierno y para la organización de las instituciones en que tales poderes se asientan. Este documento busca garantizar al pueblo sus derechos y libertades.
- Determina el ordenamiento jurídico de un estado, especialmente, la organización de los poderes públicos y sus competencias, los fundamentos de la vida económica y social, los deberes y derechos de los ciudadanos.

LEY DE COMPAÑÍAS

Esta ley rige la constitución de las compañías, los contratos y otras actividades de estas personas jurídicas, así como establece cinco clases de compañías:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.
- La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

ÓRGANO REGULADOR: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Es un organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley.

La Superintendencia de Compañías tiene personalidad jurídica y su primera autoridad y representante legal es el Superintendente de Compañías este órgano ejercerá la vigilancia y control:

- De las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, en general;
- De las empresas extranjeras que ejerzan sus actividades en el Ecuador, cualquiera que fuere su especie.
- De las compañías de responsabilidad limitada; y,
- De las bolsas de valores y sus demás entes, en los términos de la Ley de Mercado de Valores.

“Art. 433.- El Superintendente de Compañías expedirá las regulaciones, reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías mencionadas en el Art. 431 de esta Ley y resolverá los casos de duda que se suscitaren en la práctica.”²⁴

LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

- Esta ley regula las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplica a todos los tributos tanto nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.
- Para estos efectos, entiéndase por tributo los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

ÓRGANO REGULADOR: SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

- El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad, que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.
- “Su gestión estará sujeta a las disposiciones de esta Ley, del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y de las demás leyes y

²⁴ Superintendencia de Compañías , Ley de Compañías Art 433

reglamentos que fueren aplicables y su autonomía concierne a los órdenes administrativo, financiero y operativo.”²⁵

CÓDIGO LABORAL

- Conjunto de principios y normas que tienen por objeto la tutela del trabajo humano, productivo, libre y por cuenta ajena, regulando las relaciones entre empleador(es), trabajador (es), las asociaciones sindicales y el Estado.
- El Derecho del trabajo se encarga de normar la actividad humana, lícita. Prestada por un trabajador en relación de dependencia a un empleador a cambio de una contraprestación.

ÓRGANOS REGULADORES DE LAS RELACIONES LABORALES

Ministerio de Relaciones Laborales

- Con Decreto No. 10 de fecha 13 de Agosto de 2009, se fusiona la Secretaría Nacional Técnica de Recursos Humanos y Remuneraciones del Sector Público, SENRES, y el Ministerio de Trabajo y Empleo, y se crea el Ministerio de Relaciones Laborales.²⁶
- Esta entidad es la encargada de la rectoría en el diseño y ejecución de políticas de desarrollo organizacional y relaciones laborales, contribuyendo a incrementar los niveles de competitividad, productividad, empleo y satisfacción laboral del País.

²⁵ Ley de creación del Servicio de Rentas Internas (Ley No. 41)

²⁶ Pág. Web del Ministerio de Trabajo. www.mintrab.gov.ec

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

- Entidad encargada de aplicar el Sistema de seguro social obligatorio que forma parte del Sistema de Seguridad Nacional, se fundamentan en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. El Reglamento General de esta Ley definirá, para cada clase de riesgos, las coberturas y exclusiones de cada una de las contingencias amparadas por el Seguro General Obligatorio, los montos de los beneficios, mínimos y máximos.
- El Director General ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial, y la titularidad para el ejercicio de la jurisdicción coactiva del IESS, en todo el territorio nacional, directamente o por delegación al Director Provincial competente. El IESS administrará directamente las funciones de afiliación, recaudación de los aportes y contribuciones al Seguro General Obligatorio y, a través de las direcciones especializadas de cada seguro, administrará las prestaciones que corresponde otorgar.²⁷

2.2 MICROAMBIENTE

2.2.1. Mercado

El mercado del sector servicios se incrementa paulatinamente; sin lugar a dudas son buenas expectativas, ya que la compañía está dirigida al consumidor individual y comercial, empresas públicas y privadas, que necesitan del servicio de Asesoría Legal - Tributaria para minimizar los costos y agilizar sus actividades, también nuestro mercado esta dirigido a personas naturales y microempresarios que necesitan de un apoyo para dar solución a sus problemas.

²⁷ Ley de Seguro social_ De la Administración

ACTIVA SERV S.A., presta sus servicios legales y tributarios a diversos sectores de la economía del país como el sector Público, Industrial, comercial, telecomunicaciones, entre otros sin embargo, los que representan su mercado específico por generarle mayores niveles en ventas lo constituyen el sector Público y Sector privado como bancos.

2.2.2. Clientes

“Un producto o servicio se vende a un cliente, si no hay clientes, no hay ventas, y por lo tanto la empresa no tendría razón de ser. Por eso es muy importante conocer a cada cliente, y esto se logra a través de una investigación de mercado que va a permitir conocer a profundidad a cada uno de ellos y definir las estrategias comerciales”²⁸

El cliente principal de Activa Serv S.A., ES FIDUCIA S.A., esta empresa se constituye como la empresa pionera y líder de la actividad fiduciaria en el Ecuador. Es la única compañía dedicada exclusivamente a la administración fiduciaria y la primera totalmente independiente, el servicio que presta Activa Serv S.A., a esta empresa es todo el trámite legal de cada fideicomiso ya sea inscripción en el Registro de la Propiedad, Constitución del Fideicomiso etc.

Otro cliente es BANCO GENERAL RUMIÑAHUI.- Activa Serv S.A., presta sus servicios en todo el proceso legal, todos los fideicomisos como por ejemplo: Fideicomiso Viña del chiche, The point, quinta las mercedes, Villaverde, etc. Además desde el año 2009 Activa Serv. S.A., presta sus servicios al Banco Promerica, con respecto al ámbito legal.

Entre los principales clientes a los que ACTIVA SERV S.A., presta los servicios Legales y Tributarios se presentan en la tabla N° 8.

²⁸ http://.wikilearning.com/articulo/clientes_internos_y_externosdos_caras_de_la_misma_moneda/14346-1

Tabla Nº 8. Clientes de la Empresa Activa Serv S.A.

CLIENTES DE LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A.	
Individuales	Comerciales
Lomas Larcos Edison Fernando	Fiducia S.A.
Torres Briones Ruth Gabriela	Banco Rumiñahui
Ocampo Vascones Carlos César	Promotores Inmobiliarios Pronobis S.A.
Arrieta Córdova Rodrigo Francisco	Megadatos S.A.
Herdoiza Cattanni Jorge Estuardo	Fideicomiso la Homdonada
Espinel Zarama Chistian Vinicio	Originarsa S.A.
Fernández Egas Francisco	Automotores Continental S.A.
Rodríguez Ordoñez Eduardo	Incubadora Anhalzer S.A.
Valverde Barba Margarita	Servicios Industriales Cía Ltda.
Vela Ortiz Alex Xavier	Avicola San Isidro
Moscoso Borja Patricio Ricardo	Renovaenergía S.A.
Muñoz Espinoza Iván Fernando	Sociedad Unión Quito
Navarrete Rodríguez Henry Mauricio	Fideicomiso Fincas San Rafael
Rivera Maldonado Byron Mauricio	Offerline Cía. Ltda.
Benavides Obando José Humberto	Sisener Ingenieros S.L.

Fuente: ACTIVA SERV. S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

2.2.3. Proveedores

Un proveedor es una entidad de diverso orden que presta servicios a otras; es decir abastece de lo necesario y conveniente a la empresa, para que esta, pueda prestar los servicios adecuadamente.

ACTIVA SERV S.A. cuenta con la colaboración de los siguientes proveedores que proporcionan productos/servicios de calidad para la prestación de los servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

Tabla N° 9. Proveedores de la Empresa Activa Serv S.A.

PROVEEDORES DE LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A.
NOTARIA 26 DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
ECUANET
CETEL
SYSNETWORK
ORSA S.A.
MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Fuente: ACTIVA SERV. S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

2.2.4. Competencia

La empresa ACTIVA SERV S.A., se desenvuelve en un mercado integrado por la siguiente competencia:

- **Profesionales independientes.-** Realizan servicios Legales y Tributarios por cuenta propia (Este tipo de competidores son los de mayor número)
- **Empresas pequeñas PYME's.-** Brindan servicios de Asesoría Legal y Tributaria (la mayoría de empresas no están legalmente constituidas).

Ante un mercado tan competitivo, es necesario apostar por la calidad del servicio que se ofrece, por el cumplimiento en los horarios y fechas establecidas y sin duda alguna por el precio que se maneje.

A continuación se detalla, las principales empresas que son competencia directa de la empresa ACTIVA SERV S.A.

Tabla N° 10. Competidores de la Empresa Activa Serv S.A.

COMPETIDORES DE LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A.
Paez Asociados
ConsortEzpinosa S.A.
TRIBUTEC S.A.
Consultors S.A

Fuente: ACTIVA SERV. S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

2.2.5. FODA

FODA significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; las fortalezas y debilidades son internas y por lo tanto controlables; las otras dos variables son externas y no controlables porque no dependen de la empresa, son fuerzas que dependen de aspectos macro del lugar en donde la empresa desarrolle sus actividades.

Elaborar el FODA significa describir los puntos a favor y en contra que tiene la empresa, tanto a nivel interno como externo, este procedimiento es una estrategia que ayuda a los administradores de la empresa a tomar las medidas necesarias para convertir los aspectos negativos en positivos pero únicamente a nivel interno, es decir a nivel organizacional, contrarrestar estas desventajas permitirá que las actividades se efectúen de mejor manera, optimizando recursos y de esta manera alcanzar la eficiencia y eficacia en los procesos y actividades.

- **Fortalezas**

Son capacidades especiales con las que cuenta la empresa que le permite contar con una posición privilegiada frente a la competencia así pueden ser recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen o simplemente actividades que se desarrollan de manera positiva.

- **Debilidades**

Son factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen o actividades mediocres que se realicen.

- **Oportunidades**

Son factores positivos que se genera en el medio y que están disponibles para toda la empresa, que se convertirán en oportunidades de mercado para la empresa cuando esta las identifique y las aproveche en función de sus fortalezas.

- **Amenazas**

Son situaciones o hechos externos a la empresa y que pueden llegar a ser negativos para la misma.

A continuación se presenta las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas encontradas en ACTIVA SERV S.A.

Tabla N° 11. Matriz FODA de la Empresa Activa Serv S.A.

Matriz FODA de ACTIVA SERV S.A.	
ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F.1 Personal capacitado en el área Legal y Tributaria F.2 Servicio garantizado F.3 Oficina ubicada en un lugar estratégico F.4 Convenios con algunos proveedores F.5 Oferta de servicio acorde a las necesidades del cliente F.6 Servicio Integral	O.1 Apertura de nuevos mercados en el Ecuador O.2 Diversificación del servicio O.3 Importación de nueva tecnología O.4 Crecimiento de la población O.5 Alianzas con empresas reconocidas a nivel nacional O.6 Estabilidad política
DEBILIDADES	AMENAZAS
D.1 No cuenta con una planificación estratégica administrativa ni financiera claramente definida D.2 No genera información para tomar decisiones financieras, la única información que genera es contable D.3 Falta de capacitación continua del personal D.4 No posee una eficaz estrategia de promoción y publicidad D.5 Falta de un modelo de gestión financiera	A.1 Aparición de nuevos competidores en el sector A.2 Pérdida de clientes A.3 Competidores con experiencia A.4 Guerra de precios del servicio A.5 Efectos ambientales climatológicos

Fuente: ACTIVA SERV. S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

CAPITULO III

3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN INTERNA DEL ÁREA FINANCIERA

Un diagnóstico financiero es una fotografía general de la salud financiera de una empresa, es decir, el resultado que se obtiene al final de dicho análisis financiero es el que refleja el estado actual de una empresa financieramente hablando.

El objetivo del diagnóstico del área financiera de ACTIVA SERV S.A. radica en visualizar, detectar, explicar y analizar la situación actual de la Empresa, con sus síntomas, problemas y causas, estableciendo cuales son los efectos que produce, fijando sus puntos fuertes (fortalezas) y débiles (debilidades) con repercusiones en las distintas áreas que influyan con ella, y plantear las conclusiones y recomendaciones para llevar a la empresa a un estado de acción ideal.

3.1 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

Los Estados Financieros básicos conocidos también como principales son aquellos que muestran la capacidad económica de una empresa (activo total – pasivo total). Capacidad de pago de la misma (activo corriente – pasivo corriente) o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo dado.³⁰

Los estados financieros son una presentación financiera estructurada de la posición y las operaciones realizadas por una empresa. El objetivo de los estados financieros es brindar información sobre la posición financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de una empresa que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en

³⁰ <http://www.economia48.com/spa/d/posicion-economica/posicion-economica.htm>

la toma de sus decisiones económicas. Los estados financieros tienen fundamental importancia, debido a que nos dará la capacidad de tomar importantes decisiones de control, planeación y estudios de proyectos.

Los Estados básicos de una empresa son:

- Balance General
- Estado de Resultado

Los Estados Financieros, nos permiten analizar la información mediante la cual podemos evaluar la situación económica y financiera de la empresa.

Posición Económica: Capacidad que tiene una empresa de obtener resultados a través de la comparación de todos los ingresos con todos los gastos, dichos resultados pueden ser positivos o negativos (ganancia o pérdida).

Posición Financiera: Capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a sus respectivos plazos de vencimiento (deudas a corto y a largo plazos).

Si los Estados Financieros, que constituyen el producto final de la contabilidad, no son objeto de análisis, entonces la contabilidad como tal carecería de valor de uso.

3.1.1 ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL

El Balance General muestra la situación financiera de una empresa en un momento dado; informando, con referencia a una determinada fecha, el valor de los activos, pasivos y el patrimonio de los dueños o accionistas de la empresa. Además, este estado financiero refleja el impacto de las variaciones acumulativas efectuadas por la empresa, desde su fecha de constitución hasta la fecha de cierre del último balance ³¹.

³¹LARA, Juan: Curso Práctico de Finanzas, segunda edición, 2007, Ecuador

3.1.1.1 Análisis Horizontal

Este análisis permite realizar relaciones entre los rubros en los diferentes años que se deseen analizar los estados financieros, esto se lo establece a través de determinar un año base y haciendo las comparaciones con ese mismo año. Lo que se pretende conocer con este análisis es la eficiencia y eficiencia de la administración de los recursos.

Tabla N° 11. Análisis Horizontal del Balance General de ACTIVA SERV S.A. (2009-2010)

(Siguiete página)

ACTIVA SERV S.A.						
ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL						
Al 31 de Diciembre del 2008 - 2009 - 2010						
	AÑOS			Variación Absoluta		Variación Relativa
	2008	2009	2010	2009 vs 2008	2010 vs 2009	%
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja	\$ 25,22	\$ 87,63	\$ 307,48	\$ 62,41	\$ 219,85	250,88
Bancos	\$ 15.274,21	\$ 3.749,00	\$ 1.429,81	\$ (11.525,21)	\$ (2.319,19)	-61,86
Cuentas por cobrar	\$ 72.331,37	\$ 94.398,73	\$ 95.691,79	\$ 22.067,36	\$ 1.293,06	1,37
Préstamos a Empleados	\$ -	\$ 1.180,61	\$ 1.728,94	\$ 1.180,61	\$ 548,33	46,44
Impuestos Anticipados	\$ 1.473,52	\$ 2.457,26	\$ 4.298,44	\$ 983,74	\$ 1.841,18	74,93
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 967,65	\$ 9.696,31	\$ 300,00	\$ 8.728,66	\$ (9.396,31)	-96,91
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 90.071,97	\$ 111.569,54	\$ 103.756,46	\$ 21.497,57	\$ (7.813,08)	-7,00
ACTIVO FIJO						
Equipo de Computo	\$ 6.448,78	\$ 6.448,78	\$ 7.503,60	\$ -	\$ 1.054,82	16,36
(-) Deprec.Acum.Equipo Computo	\$ 1.159,32	\$ 2.592,22	\$ 4.765,55	\$ 1.432,90	\$ 2.173,33	83,84
Muebles y Enseres	\$ 2.882,04	\$ 2.882,04	\$ 2.882,04	\$ -	\$ -	0,00
(-) Deprec.Acum.Muebles y Enseres	\$ 150,46	\$ 1.058,86	\$ 1.346,98	\$ 908,40	\$ 288,12	27,21
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 8.021,04	\$ 5.679,74	\$ 4.273,11	\$ (2.341,30)	\$ (1.406,63)	-24,77
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos de Constitución	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ -	\$ -	0,00
(-) Amortización. Acum. Gst Constitución	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ -	\$ -	0,00
Otros Activos Diferidos	\$ 1.718,75	\$ 1.718,75	\$ 1.750,75	\$ -	\$ 32,00	1,86
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 2.646,75	\$ 2.646,75	\$ 2.678,75	\$ -	\$ 32,00	1,21
TOTAL ACTIVO	\$ 100.739,76	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32	\$ 19.156,27	\$ (9.187,71)	-7,66
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores	\$ 30.164,28	\$ 43.142,17	\$ 24.238,65	\$ 12.977,89	\$ (18.903,52)	-43,82
Acreedores varios	\$ -	\$ 4.280,57	\$ 4.280,57	\$ 4.280,57	\$ -	0,00
Anticipos de Clientes	\$ 41.600,95	\$ 38.622,44	\$ 39.875,34	\$ (2.978,51)	\$ 1.252,90	3,24
Sueldos por Pagar	\$ -	\$ 2.361,53	\$ 985,03	\$ 2.361,53	\$ (1.376,50)	-58,29
Obligaciones y Prestaciones Sociales	\$ 1.473,74	\$ 2.622,46	\$ 3.740,00	\$ 1.148,72	\$ 1.117,54	42,61
Impuestos por Pagar	\$ 1.603,76	\$ 1.631,82	\$ 2.994,50	\$ 28,06	\$ 1.362,68	83,51
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 74.842,73	\$ 92.660,99	\$ 76.114,09	\$ 17.818,26	\$ (16.546,90)	-17,86
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligaciones Bancarias	\$ 8.500,00	\$ 18.000,00	\$ 31.448,87	\$ 9.500,00	\$ 13.448,87	74,72
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 8.500,00	\$ 18.000,00	\$ 31.448,87	\$ 9.500,00	\$ 13.448,87	74,72
TOTAL PASIVOS	\$ 83.342,73	\$ 110.660,99	\$ 107.562,96	\$ 27.318,26	\$ (3.098,03)	-2,80
PATRIMONIO						
CAPITAL						
Capital Social	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -	\$ -	0,00
RESULTADOS						
Utilidad del Ejercicio	\$ 16.597,03	\$ 8.435,04	\$ 2.345,36	\$ (8.161,99)	\$ (6.089,68)	-72,20
TOTAL PATRIMONIO	\$ 17.397,03	\$ 9.235,04	\$ 3.145,36	\$ (8.161,99)	\$ (6.089,68)	-65,94
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 100.739,76	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32	\$ 19.156,27	\$ (9.187,71)	-7,66

Fuente: Activa Serv S.A.
Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 30: Análisis Horizontal Cuenta Caja Chica

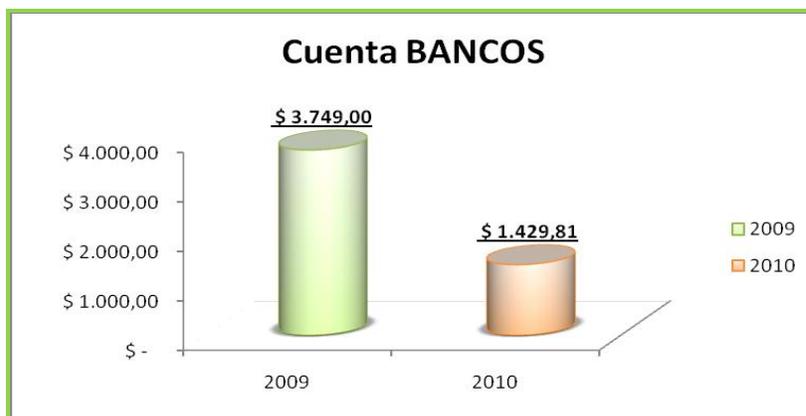


Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

La cuenta Caja Chica de ACTIVA SERV S.A., ha sufrido una variación positiva de \$219.85 en el periodo 2009 hasta el 2010, así pues para el año 2009 el fondo de caja chica era de \$ 87.63 mientras que en el año 2010 alcanzó un valor de \$ 307.48, como se puede evidenciar en el gráfico N° 30. Esta variación positiva se debe principalmente a que la empresa necesitó de más fondos para cubrir gastos imprevistos.

Gráfico N° 31: Análisis Horizontal Cuenta Bancos



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el gráfico N° 31 se puede observar que la cuenta Bancos de ACTIVA SERV SA., para el año 2009 fue de \$ 3.749,00, mientras que en el año 2010 fue de \$ 1.429,81 presentando una variación absoluta negativa de \$ (2.319,19), en comparación al año 2009, la cual representa un 61.86% de disminución en la cuenta Bancos de la empresa Activa Serv S.A., esta se debió principalmente por una reducción del 6.37% en las ventas netas en el año 2010.

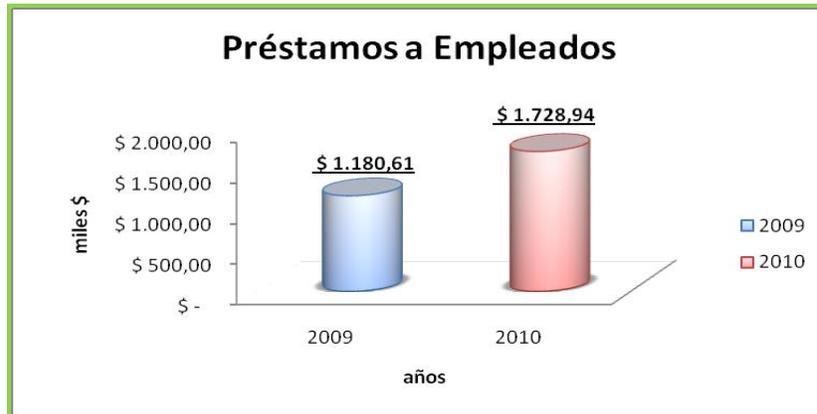
Gráfico N° 32: Análisis Horizontal Cuentas por Cobrar



Fuente: ACTIVA SERV S.A.
Elaborado por: Fabián Cuichán

En el año 2009 ACTIVA SERV S.A. registraba en esta cuenta el valor de \$94.398,73 por la prestación de servicios legales inmobiliarios y tributarios, a personas naturales y jurídicas mismas que han solicitado un plazo prudente para la cancelación total de la deuda, sin embargo ACTIVA SERV S.A., al no poseer una política de Cobro, la recuperación de dicho dinero ha sido lenta, así pues para el año 2010 las deudas adquiridas por los clientes fueron de \$ 95.691,79 presentando un incremento absoluto de \$1.293,06, lo que significó un aumento del 1.37% con respecto al año 2009, como se observar en el gráfico N° 32.

Gráfico N° 33: Análisis Horizontal Cuenta Préstamo a Empleados



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el gráfico N° 33 se puede observar que la cuenta Préstamos a Empleados de ACTIVA SERV SA., para el año 2009 fue de \$ 1.180,61, mientras que en el año 2010 fue de \$ 1.728,94 presentando una variación absoluta de \$ 548,33, la cual representa un 46.44% de aumento con respecto al año 2009., esta variación se debió principalmente por préstamos que solicitaron los empleados para la adquisición de nuevos uniformes.

Gráfico N° 34: Análisis Horizontal Cuenta Impuestos Anticipados



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

La cuenta Impuestos Anticipados ha sufrido una variación positiva de \$1.841,18 en el periodo 2009 hasta el 2010, lo cual representa un 74.93% de aumento con respecto al año 2009, así pues para el año 2009 esta cuenta era de \$ 2.457,26 mientras que en el año 2010 alcanzó un valor de \$ 4.298,44, como se puede evidenciar en el gráfico N° 34.

Gráfico N° 35: Análisis Horizontal Cuenta Otras Cuentas por Cobrar

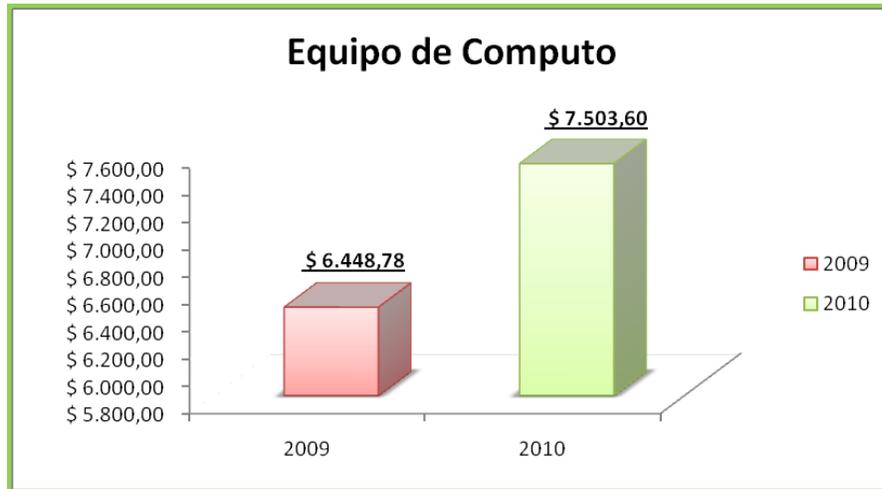


Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el año 2009 ACTIVA SERV S.A. registraba en esta cuenta el valor de \$9.696,31 por la prestación de servicios a una empresa de propiedad de un familiar de un socio, esta solicitó un plazo prudente para la cancelación total de la deuda, terminado este plazo la recuperación de dicho dinero ha sido satisfactoria disminuyendo hasta el año 2010 a \$300,00 de deuda, es decir para el año 2010 la deuda se redujo en un 96.91%, como se puede observar en el gráfico N° 35.

Gráfico N° 36: Análisis Horizontal Cuenta Equipo de Computo



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el gráfico N° 36 se puede observar que la cuenta Equipo de Computo de ACTIVA SERV SA., para el año 2009 fue de \$ 6.448,78, mientras que en el año 2010 fue de \$ 7.503,60 presentando una variación absoluta de \$ 1.054,82, la cual representa un 16.36% de aumento con respecto al año 2009., esta variación se debió principalmente a la compra de 2 computadoras más, utilizadas para prestar un servicio mas rápido y personalizado hacia los clientes de la empresa.

Gráfico N° 37: Análisis Horizontal Cuenta Muebles y Enseres



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

La cuenta Muebles y Enseres no ha sufrido ninguna variación en el periodo 2009 hasta el 2010, para el año 2009 esta cuenta era de \$ 2.882.04, mismo valor presento para el año 2010 como se puede evidenciar en el gráfico N° 37, debido principalmente a que la empresa no adquirió ninguna clase de muebles y enseres.

Gráfico N° 38: Análisis Horizontal Cuenta Proveedores



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el año 2009 ACTIVA SERV S.A., en la cuenta proveedores presenta un monto de \$ 43.142,17 debido a que el negocio en este año tuvo un crecimiento sostenido, la empresa adquirió un nivel de deuda razonable con tres proveedores, para el año 2010 esta cuenta es de \$ 24.238,65, presentando una variación absoluta de \$ - 18.903,52, la cual representa una disminución del 43.82% con respecto al año 2009., debido principalmente a que la empresa diversifico su número de proveedores, acompañado esto con la disminución del nivel de ventas del 6.37%.

Gráfico N° 39: Análisis Horizontal Cuenta Anticipo Clientes



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el gráfico N° 39 se puede observar que la cuenta Anticipo Clientes de ACTIVA SERV SA., para el año 2009 fue de \$ 38.622,44, mientras que en el año 2010 fue de \$ 39.875,34 presentando una variación absoluta de \$ 1.252,90 en comparación al año 2009, la cual representa un aumento de 3.24% en la cuenta Anticipo de Clientes de la empresa Activa Serv S.A., este aumento se debió principalmente a que la empresa solicitó el 30% de anticipo para dar trámite al servicio solicitado por los clientes, mientras que las cuentas por cobrar para el 2010 tuvieron un incremento del 1.37%.

Gráfico N° 40: Análisis Horizontal Cuenta Sueldos por Pagar



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Para el año 2009 los Sueldos por pagar alcanzaron \$ 2.361,53, ya que la empresa recién estaba consolidándose en el mercado y los clientes no cumplían con el pago completo del servicio en los plazos establecidos con los mismos, para el año 2010 el valor de esta cuenta fue de \$985,03 presentando una variación absoluta negativa de \$ 1.376,50 en comparación al año 2009, la cual representa una disminución de 58.29% de los sueldos por pagar, como se observa en el gráfico N° 40.

Gráfico N° 41: Análisis Horizontal Obligaciones y Prestaciones Sociales



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2009 presenta Obligaciones Sociales de \$ 2.622,46, mientras que para el año 2010 la cifra fue de 3.740,00 lo que representa una variación absoluta de \$ 1.148,72 en comparación al año anterior es decir un aumento del 42.61% de las Obligaciones y prestaciones Sociales que mantiene la empresa, debido especialmente por el aumento del 1.37% de las cuentas por cobrar y la falta de una política que indique a la empresa cumplir con las obligaciones sociales en los periodos establecidos y así evitar caer en mora.

Gráfico N° 42: Análisis Horizontal Cuenta Impuestos por pagar



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Los Impuestos por pagar que empresa ACTIVA SERV S.A., mantiene con el Estado en el año 2010 fue de 2.994,50 presentando una variación positiva de \$ 1.362,68, es decir un aumento del 83.51%, frente al año 2009 que fue de \$ 1.631,82, como se observa en el gráfico N° 42, el aumento de este porcentaje es debido a que la empresa prioriza en primer lugar el pago a lo proveedores, además del retraso del 1.37% de las cuentas por cobrar.

Gráfico N° 43: Análisis Horizontal Cuenta Obligaciones Bancarias



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Las obligaciones con las Instituciones Financieras han sido regulares para la empresa ACTIVA SERV S.A. por las tasas de interés que manejan, sin embargo se ha acudido para solicitar créditos para una remodelación de la empresa, además de cubrir algunos gastos varios para el desarrollo del servicio. Se puede evidenciar que en el año 2010 se ha generado un aumento de \$13.448,87 lo que representa un aumento del 74.72 % con relación al año 2009 cuyo valor ascendía a \$ 18.000, tal como se aprecia en el gráfico N°43.

Los créditos con las Instituciones Financieras son mayores a un año y se los ha utilizado para cubrir gastos acorde a la prestación del servicio como por ejemplo pago de las notarias, registro de la propiedad, además parte de este crédito fue destinado a la remodelación del edificio en la cual funciona la empresa.

Gráfico N° 44: Análisis Horizontal Cuenta Obligaciones Bancarias



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La Utilidad de la empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2009 fue de \$ 8.435,04 mientras que par el año 2010 fue de \$ 2.345,36, es decir existió una variación negativa de \$ 6.089,68 lo que indica que la utilidad disminuyo en un 72.20% con respecto al año 2009, debido principalmente a la reducción de las ventas en un 6.37% con respecto al año 2009, además la aumento del gasto administrativo en un 26.60%, junto con el aumento de las cuentas por cobrar a clientes del 1.37% en el año 2010. Lo que demuestra que la empresa aún no se estabiliza y está en proceso de generar mejores cimientos para mantenerse en el mercado.

3.1.1.2 Análisis Vertical

El análisis vertical de los estados financieros es muy importante para tener una idea de si una empresa está realizando una distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Esta clase de análisis sirve para conocer la participación de cada uno de los rubros con relación a la categoría a la que pertenecen, así los que pertenecen al activo se relacionarán con el total del mismo y los del pasivo y patrimonio con el total del grupo al que corresponden.

Este análisis involucra la comparación de la diferentes partidas de la empresa en una misma época de un solo estado financiero, ya sea de situación de de resultados; este estudio permite identificar la estructura financiera de la empresa, es decir la composición de una cuenta con respecto al grupo.

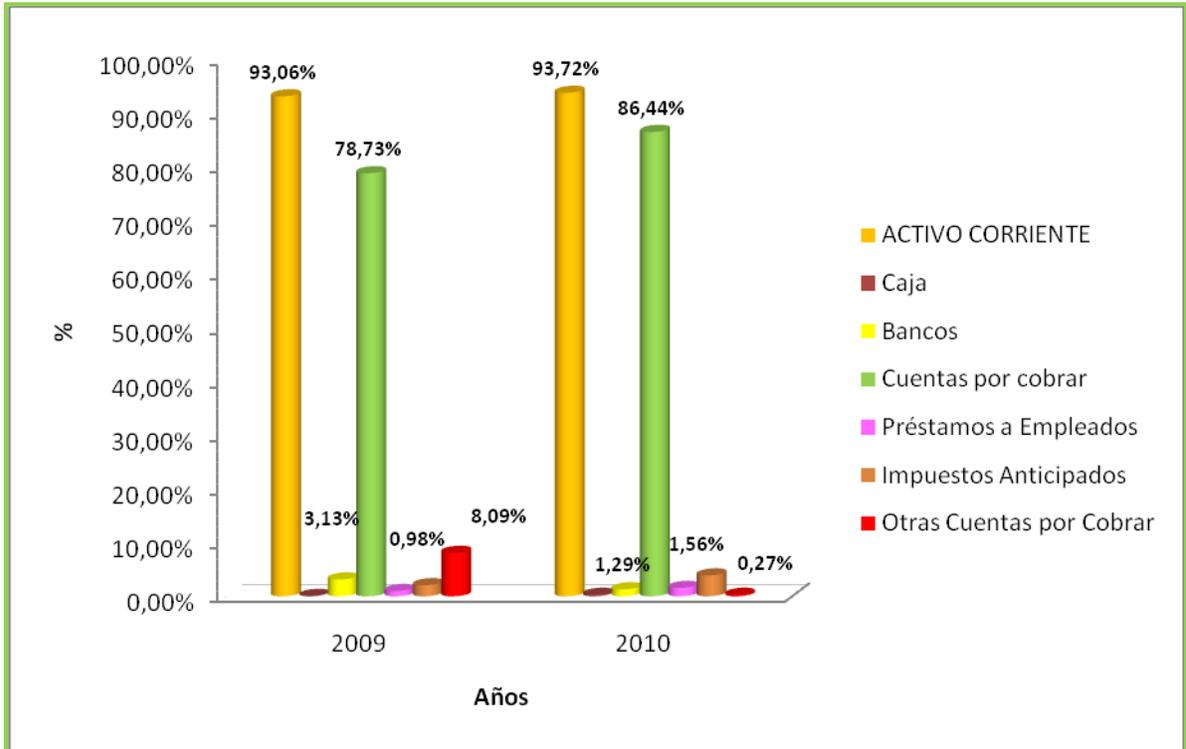
A continuación se presenta el análisis correspondiente del balance general

(Siguiendo página)

Tabla N° 12. Análisis Vertical del Balance General de ACTIVA SERV S.A. (2009-2010)

ACTIVA SERV S.A. ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL Al 31 de Diciembre del 2008 - 2009 - 2010		
NOMBRE DE LA CUENTA		
	2009 (%)	2010 (%)
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja	0,07%	0,28%
Bancos	3,13%	1,29%
Cuentas por cobrar	78,73%	86,44%
Préstamos a Empleados	0,98%	1,56%
Impuestos Anticipados	2,05%	3,88%
Otras Cuentas por Cobrar	8,09%	0,27%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	93,06%	93,72%
ACTIVO FIJO		
Equipo de Computo	5,38%	6,78%
(-) Deprec.Acum.Equipo Computo	2,16%	4,30%
Muebles y Enseres	2,40%	2,60%
(-) Deprec.Acum.Muebles y Enseres	0,88%	1,22%
TOTAL ACTIVO FIJO	4,74%	3,86%
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos de Constitución	0,97%	1,05%
(-) Amortización. Acum. Gst Constitución	0,19%	0,21%
Otros Activos Diferidos	1,43%	1,58%
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	2,21%	2,42%
TOTAL ACTIVO	100,00%	100,00%
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones Bancarias	15,01%	28%
Proveedores	35,98%	22%
Acreedores varios	3,57%	4%
Anticipos de Clientes	32,21%	36%
Sueldos por Pagar	1,97%	1%
Obligaciones y Prestaciones Sociales	2,19%	3%
Impuestos por Pagar	1,36%	3%
TOTAL PASIVOS	92,30%	97%
PATRIMONIO		
CAPITAL		
Capital Social	0,67%	1%
RESULTADOS		
Utilidad del Ejercicio	7,04%	2%
TOTAL PATRIMONIO	7,70%	3%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	100,00%	100%
Fuente: Activa Serv S.A.		
Elaborado por: Fabián Cuichán		

Gráfico N° 45: Análisis Vertical Participación del Activo Corriente

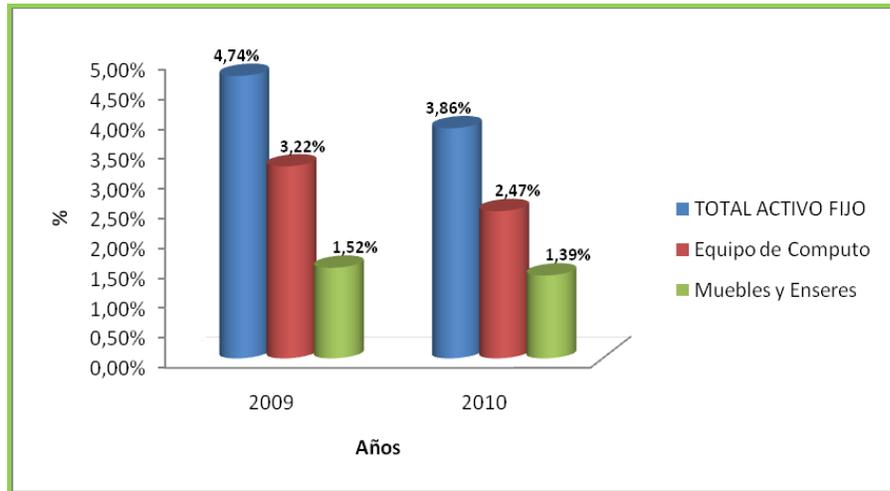


Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la tabla N° 12 y gráfico N° 45 se puede observar que la empresa durante el período 2009 y 2010 sus activos corrientes representan el 93.06% y 93.72% de los activos respectivamente, la empresa tiene distribuido este porcentaje en los siguientes activos disponibles que son principalmente en Bancos del 3.13% para el 2009, 2.54% y 1.29% en el 2010, en las cuentas por cobrar clientes tiene un porcentaje que representa el 78.73% para el 2009 y 86.44% en el 2010, en Impuestos anticipados del 2.05% en el 2009 y 3.88% para el 2010.

Gráfico N° 46: Análisis Vertical Participación del Activo Fijo

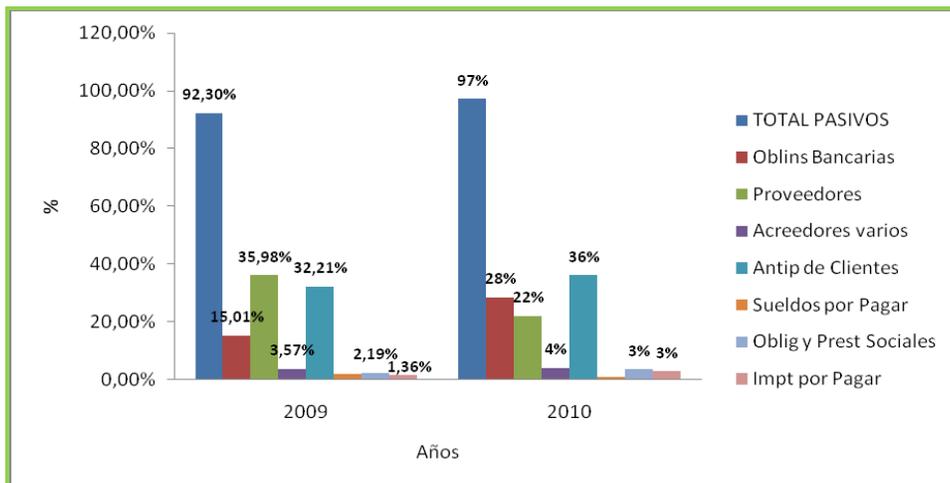


Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El activo fijo representa el 4.74% en el 2009 y 3.86 % en el 2010 del total de activos, es decir la empresa tiene una minima inversión en tecnología, vehículos y equipo; esto se ve reflejado en que el Equipo de computo para el año 2009 fue del 3.22% y para el 2009 se redujo a 2.47%, además Muebles y enseres se redujo de 1.52% en el año 2009 a 1.39% en el 2010, lo que refleja la falta de inversión en activos fijos de la empresa Activa Serv S.A., como se indica en la tabal N° 12 y gráfico N° 46.

Gráfico N° 47: Análisis Vertical Participación del Pasivo



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Respecto a los pasivos, se puede concluir que la empresa se encuentra en una mala situación ya que sus pasivos están representando el 92.30% en el 2009 y el 97 % en el 2010, es decir, la empresa tiene un alto grado de endeudamiento, las obligaciones que en su mayor porcentaje está en las deudas con los proveedores con el 35.98% en el 2010 y 22 % en el 2010. Por otro lado, las obligaciones financieras representaron el 15.01% en el 2009 y 28% en el 2010. Como se puede apreciar en este análisis se puede concluir que la empresa está endeudada, bien sea porque las ventas generadas son menores o por que la utilidad es baja o por una combinación de ambas causas, y para pagar sus obligaciones tendrá que desarrollar estrategias de venta del servicio, para incrementar el volumen de los mismos.

3.1.2 ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y sus resultados finales, ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra el resultado de los hechos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa. Presenta la situación

financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa¹⁹. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General. Muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos en un período determinado.

Características:

- Es dinámico y expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos dentro de un período contable.

¹⁹ BRAVO, Mercedes: Contabilidad General, quinta edición, 2004, Ecuador, Editorial Nuevo día

- Es económico ya que muestra las cifras de los resultados de ventas, costos y gastos expresadas en unidades monetarias.

Dada la naturaleza de la empresa, este punto describirá lo que comprende el rubro de ventas, costo de ventas, gastos, pago de impuestos y utilidades, y como manejan y controlan cada una de ellas.

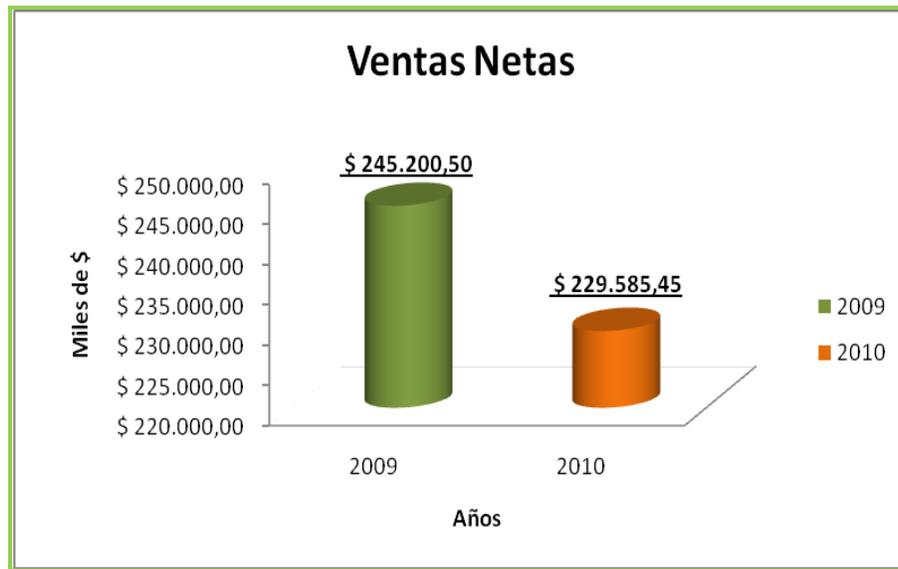
3.1.2.1 Análisis Horizontal

Tabla Nº 13. Análisis Horizontal del Balance de Resultados de ACTIVA SERV S.A. (2009-2010)

ACTIVA SERV S.A. ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE DE RESULTADOS Al 31 de Diciembre del 2009 - 2010				
CUENTAS	AÑOS		Variación Absoluta	Variación Relativa
	2009	2010	2010 vs 2009	%
INGRESOS				
Ventas Nentas	\$ 245.200,50	\$ 229.585,45	\$ (15.615,05)	-6,37
(-) Costos de Ventas	\$ 159.298,04	\$ 133.005,42	\$ (26.292,62)	-16,51
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 85.902,46	\$ 96.580,03	\$ 10.677,57	12,43
GASTO OPERACIONAL				
Gasto de Ventas	\$ 24.062,62	\$ 27.819,44	\$ 3.756,82	15,61
Gasto Administrativo	\$ 50.406,99	\$ 63.814,74	\$ 13.407,75	26,60
Gasto por Depreciación	\$ 2.437,30	\$ 2.437,44	\$ 0,14	0,01
(=) TOTAL GASTO OPERACIONAL	\$ 76.906,91	\$ 94.071,62	\$ 17.164,71	22,32
(=) Utilidad Operacional	\$ 8.995,55	\$ 2.508,41	\$ (6.487,14)	-72,11
(+) Otros Ingresos	\$ 4.235,89	\$ 1.170,58	\$ (3.065,31)	-72,37
(-) Otros Egresos	\$ -	\$ -	\$ -	
(=) Utilidad Antes de Impuestos y participaciones	\$ 13.231,44	\$ 3.678,99	\$ (9.552,45)	-72,20
(-) 15% Participación Empleados	\$ 1.984,72	\$ 551,85	\$ (1.432,87)	-72,20
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 2.811,68	\$ 781,79	\$ (2.029,90)	-72,20
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 8.435,04	\$ 2.345,36	\$ (6.089,69)	-72,20

Fuente: ACTIVA SERV S.A.
Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 48: Análisis Horizontal Cuenta Ventas Netas



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2009 tuvo un ingreso por ventas netas de \$245.200,50, mientras que para el año 2010 la cifra fue de \$ 229.585,45 lo que representa una variación negativa de \$ - 15.615,05 en comparación al año anterior es decir una disminución del 6.37% en el Ingreso por las Ventas Netas del servicio, debido especialmente a que el principal cliente FIDUCIA S.A., disminuyo en un 12% el requerimiento del servicio de trámite legal de sus fideicomisos que ofrecía ACTIVA SERV S.A., junto con la falta de una gestión financiera ha traído como consecuencia una reducción del 6.37% de Ventas del servicio, como se puede observar en la tabla N°13 y gráfico N° 48. Cabe señalar que la empresa FIDUCIA S.A., redujo el 12% en la adquisición del servicio, por cuanto creó un departamento legal, en cual se da solución a algunos trámites propios de la misma, lo que ocasiona que ACTIVA SERV S.A., presente una variación negativa en las Ventas Netas del servicio de alrededor de 6%.

Gráfico N° 49: Análisis Horizontal Cuenta Costo de Ventas



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio, la empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2009 su costo de ventas fue de \$159.298,04., mientras que para el año 2010 de \$ 133.055,42., presentando una disminución de \$ 26.292,62, que representa el 16.51%.

Si bien existe una disminución esta se debe a que el nivel de Ventas se redujo en un 6.37%, mientras que el costo de ventas representaba el 64% frente a las ventas netas en el 2009, en el 2010 represento el 58% de las ventas netas, lo que permite inferir que la empresa pese a que ha disminuido su nivel de ventas el costo que se incurre para la prestación del servicio es menor al del año 2009, lo que significa un aumento en la Utilidad Bruta en Ventas del 12.43%.

Gráfico N° 50: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad Bruta en Ventas



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La utilidad bruta de la Empresa ACTIVA SERV S.A., en el año 2010 presentó una variación positiva de \$ 10.677,57 es decir registró un aumento del 12.43% con respecto al año 2009 que tuvo un total de \$ 85.902,46, como se observa en la tabla N° 13 y gráfico N° 50. Pese a que la empresa presenta una reducción del nivel de ventas del 6.37% frente al año 2009, el costo de ventas para la prestación del servicio figuró en un 58% en el 2010 en contraste al del 2009 que fue de 64%.

Gráfico N° 51: Análisis Horizontal Cuenta Gastos de Ventas



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Como se puede observar en la tabla N° 13 y gráfico N° 51, los gastos de ventas de la empresa ACTIVA SERV S.A., para el año 2009 fueron de \$ 24.062,62, y para el año 2010 de \$ 27.819,44, lo cual indica un incremento del 15.61% es decir \$ 3.756,82 con respecto al año 2009. Este incremento se debe a que la empresa trata de captar mayor número de clientes mediante un aumento de la publicidad y aumento de visitas a empresas para ofertar el servicio.

Gráfico N° 52: Análisis Horizontal Cuenta Gastos de Administración



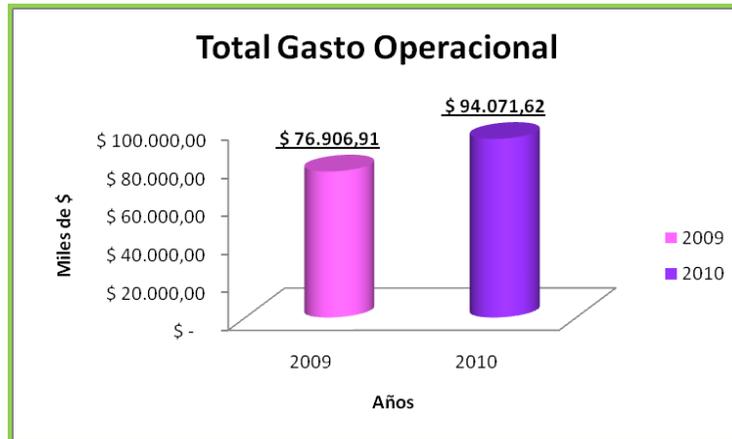
Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Como se puede observar en la tabla N° 13 y gráfico N° 52, los gastos de administración de la empresa ACTIVA SERV S.A., para el año 2009 fueron de \$ 50.406,99, y para el año 2010 de \$ 63.814,74, lo cual indica un incremento del 26.60% es decir \$ 13.407,75 con respecto al año 2009.

Este incremento se debe principalmente al aumento de la renta del local administrativo, remodelación de las oficinas, aumento de los servicios básicos, pago de bonos extras a empleados.

Gráfico N° 53: Análisis Horizontal Cuenta Total Gasto Operacional



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El Total de Gasto Operacional en el año 2009 fue de \$ 76.906,91, y en el 2010 alcanzo un total de \$ 94.071,62, presentando una variación absoluta positiva de 17.164,71, es decir un aumento del 22.32% con respecto al año 2009. Este aumento se debe al aumento de los Gastos de ventas y gastos administrativos en un 15.61% y 26.60% respectivamente, tal como se indica en la tabla N° 13 y gráfico N° 53

Gráfico N° 54: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad Operacional

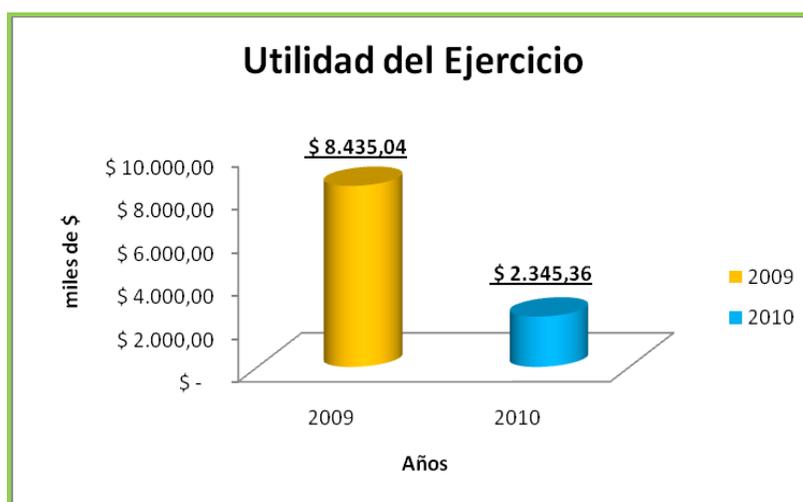


Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La utilidad operacional es el dinero que queda libre después de pagar todos los gastos de administración y ventas. La utilidad operacional en el año 2010 tuvo una disminución del 72.11% es decir de \$6.487,14, con respecto al año 2009, esta variación negativa se origino por la disminución de las ventas en un 6.37%, aumento de los gastos administrativos en un 26.60%, como se presenta en la gráfica N° 54 y tabla N° 13.

Gráfico N° 55: Análisis Horizontal Cuenta Utilidad del Ejercicio



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La utilidad del ejercicio de la empresa ACTIVA SERV S.A., para el año 2009 fue de \$8.435,04 y en el 2010 \$ 2.345,36, existiendo una variación negativa de \$ 6.089,69 es decir una disminución del 72.20% con respecto al año 2009 esta disminución se debe a la disminución del las ventas en un 6.37%, pero principalmente por el aumento de los gastos de administración (26.60%) y de ventas (15.61%) que sumandos dan un total de 42.21% de aumento con respecto al año 2009 lo que explica que incluso la Utilidad operacional haya disminuido en un 72.11%.

3.1.2.2 Análisis Vertical

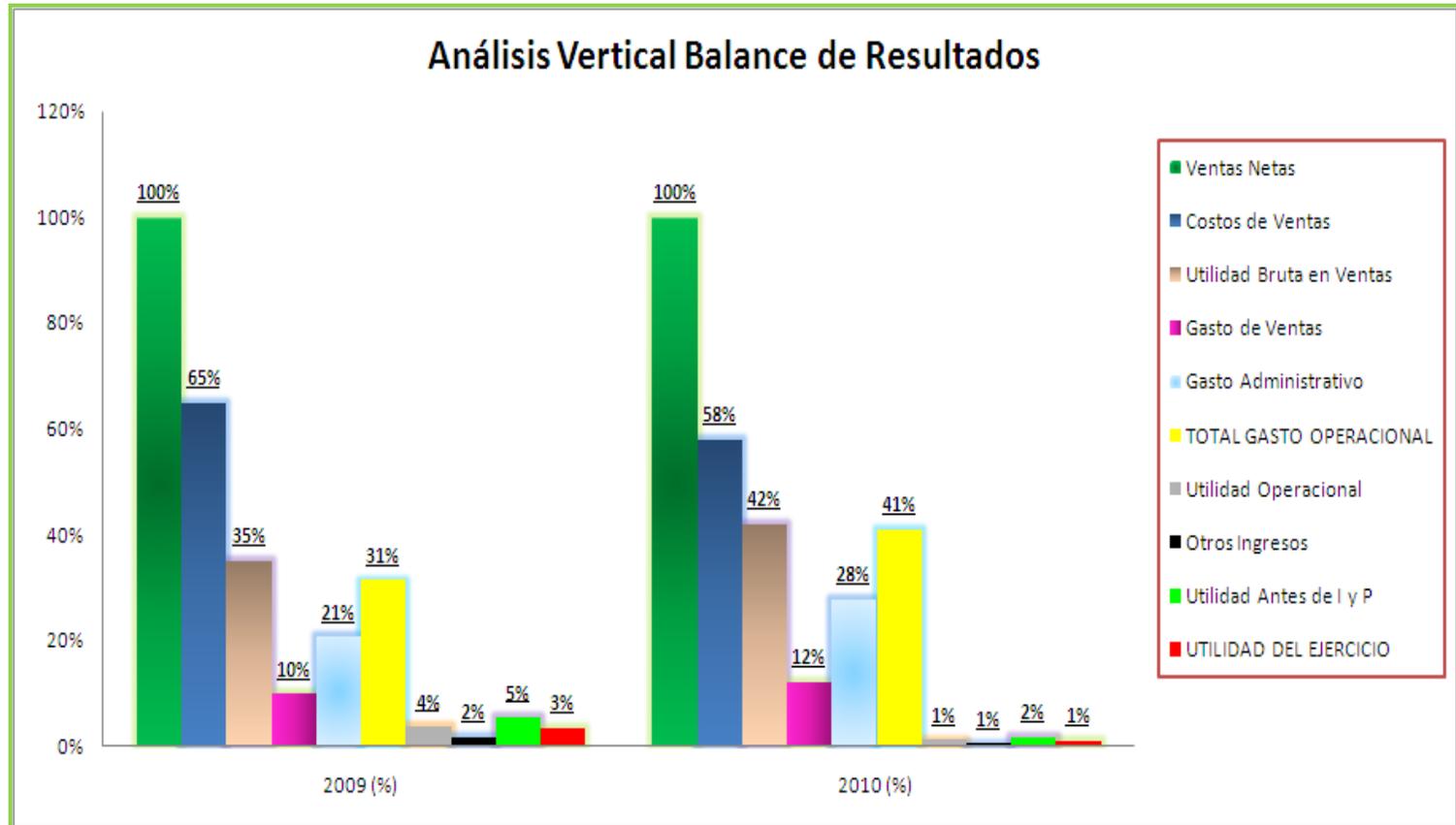
Tabla Nº 14. Análisis Vertical del Estado de Resultados de ACTIVA SERV S.A. (2009-2010)

ACTIVA SERV S.A.				
ANÁLISIS VERTICAL BALANCE DE RESULTADOS				
Al 31 de Diciembre del 2009 - 2010				
CUENTAS	AÑOS			
	2009	%	2010	%
INGRESOS				
Ventas Netas	\$ 245.200,50	100,00%	\$ 229.585,45	100,00%
(-) Costos de Ventas	\$ 159.298,04	64,97%	\$ 133.005,42	57,93%
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 85.902,46	35,03%	\$ 96.580,03	42,07%
GASTO OPERACIONAL				
Gasto de Ventas	\$ 24.062,62	9,81%	\$ 27.819,44	12,12%
Gasto Administrativo	\$ 50.406,99	20,56%	\$ 63.814,74	27,80%
Gasto por Depreciación	\$ 2.437,30	0,99%	\$ 2.437,44	1,06%
(=) TOTAL GASTO OPERACIONAL	\$ 76.906,91	31,36%	\$ 94.071,62	40,97%
(=) Utilidad Operacional	\$ 8.995,55	3,67%	\$ 2.508,41	1,09%
(+) Otros Ingresos	\$ 4.235,89	1,73%	\$ 1.170,58	0,51%
(-) Otros Egresos	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
(=) Utilidad Antes de Impuestos y participaciones	\$ 13.231,44	5,40%	\$ 3.678,99	1,60%
(-) 15% Participación Empleados	\$ 1.984,72	0,81%	\$ 551,85	0,24%
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 2.811,68	1,15%	\$ 781,79	0,34%
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 8.435,04	3%	\$ 2.345,36	1%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 56: Análisis Vertical Participación de las cuentas del Balance de Resultados frente al Ingreso total.



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El Costo de Ventas con relación al total de ingresos en el año 2009 ocupa el 65%, sin embargo a en el año 2010 disminuyo al 58%, debido a un manejo adecuado y responsable de los costos que intervienen en la prestación del servicio de la Empresa ACTIVA SERV S.A., esta reducción del 7% del costo de ventas en el año 2010 con respecto al año 2009 permitió que la utilidad bruta en ventas aumente en un 7%.

La Utilidad Bruta en Ventas con respecto al total de los Ingresos en el año 2009 represento el 35% y para el año 2010 fue de 42%, indicando un crecimiento del 7 puntos porcentuales, como consecuencia de la disminución del costo de ventas, con respecto al año 2009, pese a que las ventas netas en el año 2010 disminuyeran en un 6.37%.

En cuanto a los gastos en el mismo período analizado, los más representativos y fuertes son los relacionados con gastos de administración pues su representatividad frente al Ingreso total en el 2009 fue de 21% y para el año 2010 aumento a 28%, junto con este gasto podemos citar al Gasto de ventas que sufrió un aumento de representatividad del 2% y paso de 10% a 12%, originando que el Total Gasto Operacional frente al Ingreso Total logre una representatividad de 31% para el año 2009 y de 41% para el 2010, por lo que se sugiere analizar bien estos gastos y tratar de disminuirlos.

La utilidad neta apenas representa el 1% de los Ingresos totales en el 2010 y del 3% en el año 2009, esta reducción de la participación de las Utilidad neta es el resultado del incremento en los gastos administrativos y de ventas en \$17.164,57 respecto del año anterior.

3.2 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a

través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas.

Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad.

3.2.1 Análisis de Liquidez

El análisis de liquidez permite estimar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo.

“La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida)”³²

3.2.1.1 Razón Corriente

Es la razón de activo corriente a pasivo corriente. Permite medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, a partir de sus activos corrientes, en un momento determinado ³³.

³² GITMAN Lawrence, Principios de Administración Financiera, Decimoprimer edición, p 52.

³³ MOSKA, Daniel: Administración Financiera del Capital de Trabajo, primera edición, 1998, Ecuador

Cuando esta razón es menor que 1, la entidad ha perdido su liquidez general y técnicamente se encuentra en una situación de suspensión de pagos. La misma debe alcanzar valores mayores que 1, aunque lo más adecuado, en forma general, es que se comporte con un valor de 2, o casi 2. Si el activo corriente es bastante mayor que el doble del pasivo corriente, es posible que la empresa esté inmovilizando sus activos corrientes, y por lo tanto obtenga de ellos poca rentabilidad al tener un exceso de los mismos.

Fórmula

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla Nº 14: Cálculo de la Razón Corriente

CONCEPTO		UM	2009	2010
Activo Corriente	1	USD	\$ 111.569,54	\$ 103.756,46
Pasivo Corriente	2	USD	\$ 92.660,99	\$ 76.114,09
Razón Corriente 1/2)	3	\$	1,20	1,36

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 57: Tendencia de la Razón Corriente (2009 – 2010)



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián

La empresa ACTIVA SERV S.A., presenta una razón corriente de 1.20 en el año 2009 y de 1.36 en el 2010. Los anteriores datos nos indican que por cada dólar que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con \$1.20, \$1.36 respectivamente, para responder por esas obligaciones, lo que supondría que la empresa está en capacidad de cubrir sus obligaciones de corto plazo utilizando sus recursos "corrientes" y tiene, adicionalmente, un margen de capacidad para contraer nuevas obligaciones de corto plazo.

Sin embargo, los resultados obtenidos se produjeron porque el activo corriente de la empresa estuvo constituido principalmente por las cuentas por cobrar (93%) y su conversión en dinero sirvió prácticamente para cubrir deudas contraídas con terceros. Razón por la cual se puede determinar que la liquidez de la empresa depende en gran medida del cobro del servicio prestado, para luego cancelar obligaciones corrientes.

3.2.1.2 Capital de Trabajo Neto

Permite determinar la disponibilidad del dinero para solventar las operaciones del negocio en los meses siguientes y la capacidad que se va a tener para solventar los pasivos corrientes. El Capital de Trabajo no es una razón financiera más bien es un indicador financiero³⁴ .

Entre mayor sea la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes mayor será la liquidez ; el empresario debe comprender que el capital de trabajo no debe ser demasiado grande ya que esto puede ser síntoma de tener recursos ociosos; así como, demasiado pequeño ya que puede ocasionar problemas en la actividad normal del negocio.

³⁴ BLOCK, Stanley: Fundamentos de Gerencia Financiera, novena edición, 2001, Colombia, Editorial McGrawHill

Fórmula

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla N° 15: Cálculo del Capital de Trabajo

CONCEPTO		2009	2010
Activo Corriente	1	\$ 111.569,54	\$ 103.756,46
Pasivo Corriente	2	\$ 92.660,99	\$ 76.114,09
Capital de Trabajo Neto (1-2)	3	\$ 18.908,55	\$ 27.642,37

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 58: Tendencia del Capital de Trabajo Neto (2009 – 2010)



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El capital de trabajo neto permite conocer la disponibilidad de recursos que tiene la empresa para solventar sus operaciones en el próximo ejercicio económico. La gráfica N° 58 y tabla N° 15, nos indica que en el año 2009 el capital trabajo neto tuvo un valor de \$18.908,55, mientras que en el año 2010 alcanzó un monto de \$27.642,37 tal crecimiento estuvo influido por la disminución del 7% en los activos corrientes y 17,86% de los pasivos corrientes con respecto al año 2009.

Su capital de trabajo neto muestra una brecha de \$ 8.733,82, mayor que el año anterior entre activos corrientes y pasivos corrientes, lo que representa que tiene liquidez, lo que en primera instancia se creería que la compañía tuvo recursos económicos ociosos pero los valores antes mencionados significaron un capital de trabajo neto constituido prácticamente por las cuentas por cobrar antes que en dinero en efectivo. Por lo tanto la compañía no contó con recursos económicos líquidos (caja / bancos) que permitan solventar las operaciones en los siguientes años.

3.2.2 Análisis de Endeudamiento

Los índices de endeudamiento se utilizan para diagnosticar sobre la cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa así como para comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar la carga financiera del endeudamiento.

El valor óptimo teóricamente de este índice se sitúa entre 0,4 y 0,6; en caso de ser superior indica que el volumen de deuda es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros o lo que es lo mismo se está descapitalizando y funcionando con una estructura financiera más arriesgada. Si es inferior a 0,4 puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de capitales propios ³⁵.

3.2.2.1 Razón de Endeudamiento Total

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa, ayuda a determinar el grado de endeudamiento que tiene la empresa

³⁵ MOSKA, Daniel, Administración Financiera del Capital de Trabajo, Primera Edición, 1998

Fórmula

$$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

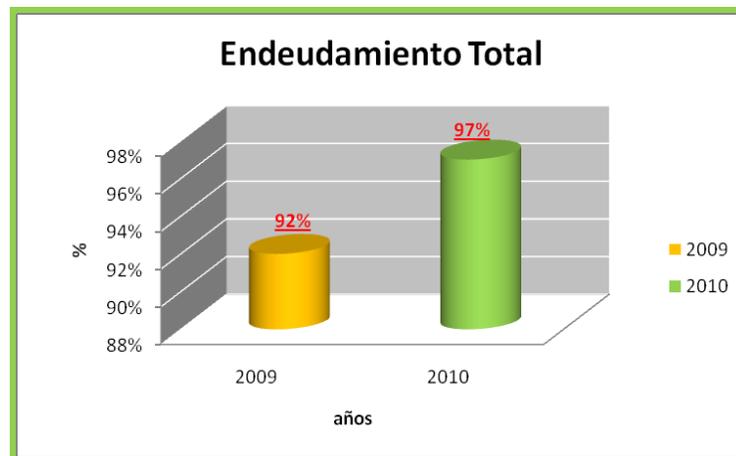
Tabla N° 16: Cálculo de la razón de Endeudamiento Total

CONCEPTO		2009	2010
Pasivo Total	1	\$ 110.660,99	\$ 107.562,96
Activo Total	2	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32
Endeudamiento Total (1/2)	3	92%	97%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 59: Tendencia de la Razón de Endeudamiento Total (2009 – 2010)



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La tabla N° 16 y cuadro N° 59, permite evidenciar que la empresa ACTIVA SERV S.A., en el 2009 financio el 92% de sus activos totales con deuda, y para el año 2010 fue del 97% es decir la empresa se desarrolla mayormente con capital ajeno, lo que muestra un alto grado de dependencia financiera con acreedores externos.

Estos porcentajes quieren decir que por cada 100 dólares que tenía la empresa en activos totales se adeudaban 92,00 dólares y 97 dólares en el año 2009 y 2010

respectivamente. Lo que indica que la empresa esta alcanzando niveles de endeudamiento casi inmanejables por lo que resulta importante que la misma encamine su endeudamiento en pasivos de largo plazo para conseguir un adecuado apalancamiento financiero.

3.2.2.2 Razón de Pasivo – Capital

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

Fórmula

$$\text{Razón Pasivo - Capital} = \frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla Nº 17: Cálculo de la razón de Pasivo – Capital

CONCEPTO		2009	2010
Pasivo Largo Plazo	1	\$ 18.000,00	\$ 31.448,87
Patrimonio	2	\$ 9.235,04	\$ 3.145,36
Razón Pasivo - Capital (1/2)	3	\$ 1,95	\$ 10,00

Fuente: ACTIVA SERV S.A
 Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 60: Razón Pasivo – Capital



El financiamiento del negocio como muestra el gráfico N° 60 en el año 2009 y 2010 es externo es decir la empresa esta trabajando con recursos de terceros denotando la mínima participación de los propietarios en el financiamiento del negocio, así pues por cada dólar aportado por los dueños \$1.95 y \$10,00, son aportados por los acreedores.

3.2.2.3 Razón de Autonomía

La Razón de Autonomía muestra hasta qué punto la empresa tiene independencia financiera ante sus acreedores.

Fórmula

$$\text{Razón de Autonomía} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla N° 18: Cálculo de la razón de Autonomía

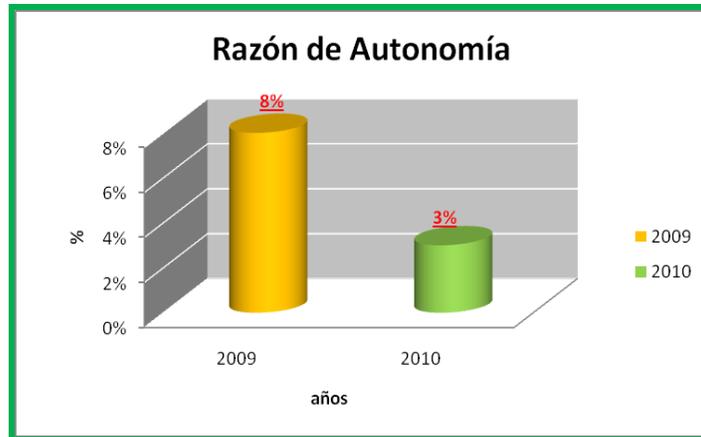
CONCEPTO		2009	2010
Patrimonio	1	\$ 9.235,04	\$ 3.145,36
Activo Total	2	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32
Razón de Autonomia (1/2)	3	8%	3%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 61: Razón de Autonomía

(Siguiete página)



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La posibilidad de la empresa de financiarse con capital propio en el año 2009 fue del 8% y para el 2010 se reduce al 3%, lo cual nos indica que más del 90% de los activos de la empresa le pertenece a terceros, es decir que la empresa depende casi en su totalidad de sus acreedores y no posee independencia financiera, como se ilustra en la tabla N° 18 y gráfica N° 61.

3.2.3 Análisis de Actividad

Son razones que nos muestran la actividad con que la empresa está usando los activos empleados. En otras palabras, son las que miden la eficiencia de la utilización de los activos que generan capital de trabajo.

3.2.3.1 Rotación de Cuentas por Cobrar

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces en que se recupera el crédito otorgado a los clientes durante el año.

Fórmula

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

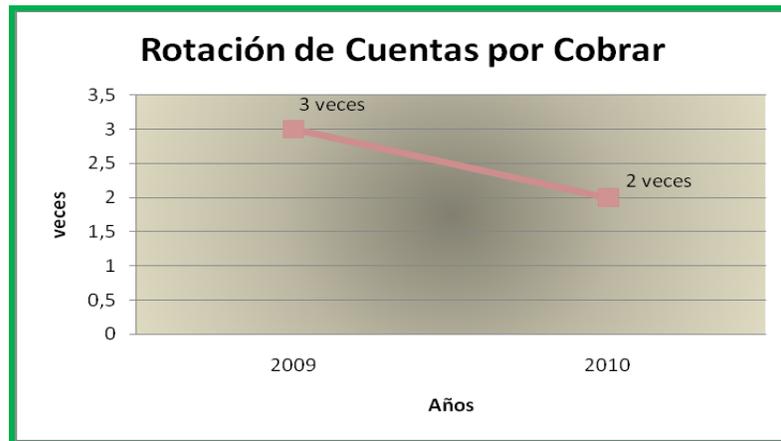
Tabla N° 19: Rotación de Cuentas por Cobrar

CONCEPTO		2009	2010
Ventas Anuales	1	\$ 245.200,50	\$ 229.585,45
Cuentas por Cobrar año anterior	2	\$ 72.331,37	\$ 94.398,73
Cuentas por Cobrar año último	3	\$ 94.398,73	\$ 95.691,79
Rotación de Cts x Cobrar $1/((2+3)/2)$	4	3 veces	2 veces

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 62: Rotación de Cuentas por Cobrar



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la tabla N° 19 y gráfico N° 62 se puede evidenciar que la empresa ACTIVA SERV S.A., no realiza el cobro de sus servicios de manera estricta, puesto que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo 3 veces en el año 2009 y 2 veces en el año 2010, esta reducción en la rotación de las cuentas por cobrar en el año 2010 se debe a la ineficiencia en el cobro del servicio y en cierta medida en el atraso del pago de algunos clientes, traducido a días el tiempo que se demora la empresa en convertir

en efectivo sus cuentas por cobrar es de 180 días en el 2010, lo que indica una lenta recuperación de las deudas, afectando la liquidez de la empresa.

Es importante que la empresa establezca rigurosas políticas de cobros y evalúe la calidad de los clientes que actualmente tiene, para determinar aquellos que cancelan o no sus deudas de forma oportuna

3.2.3.2 Plazo Medio de Cobranza

Señala el plazo en días de la recuperación del crédito o sea el período durante el cual la empresa dejará de recibir ingresos en concepto de Cuentas por Cobrar. Muestra el tiempo de financiamiento a los clientes.

Fórmula

$$\text{Plazo promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Tabla N° 20: Plazo Medio de Cobro

CONCEPTO		2009	2010
Rotación de Cuentas por Cobrar	1	3 veces	2 veces
Días del período	2	360 días	360 días
Plazo Medio de Cobro (2/1)	3	120 días	180 días

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 63: Plazo Medio de Cobro



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La empresa ACTIVA SERV S.A., no cuenta con una recuperación rápida de las deudas de sus clientes, en el 2009 la empresa se demora en cobrar a su clientes 120 días mientras que para el 2010 presento un incremento en el plazo de cobro y se ubico en 180 días (gráfico N° 63 y tabla N° 20), lo que significa que existe un periodo de morosidad considerable, por lo que es necesario establecer políticas de crédito que sean convenientes para la empresa.

3.2.3.3 Rotación de Cuentas por Pagar

Indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el periodo o ejercicio a que se refiere a las compras netas. Permite conocer la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa.

Fórmula

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Proveedores}}$$

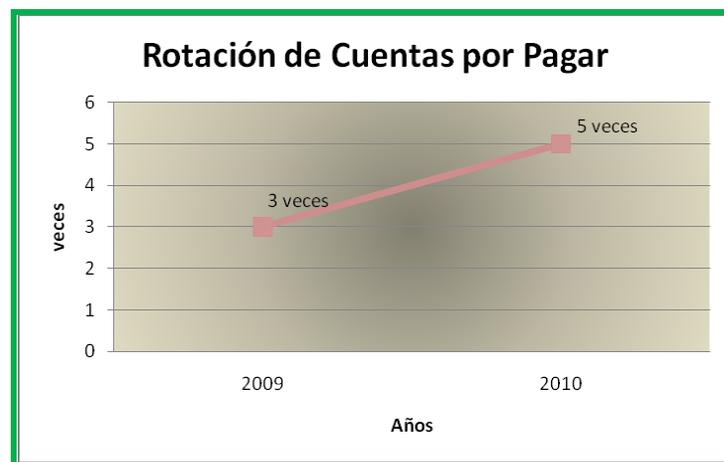
Tabla Nº 21: Rotación de Cuentas por Pagar

CONCEPTO		2009	2010
Costo de Ventas	1	\$ 159.298,04	\$ 133.005,42
Proveedores	2	\$ 43.142,17	\$ 24.238,65
Rotación de Ctas x Pagar (2/1)	3	3,69 veces	5,49 veces

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 64: Rotación de Cuentas por Pagar



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el año 2009, el pago de las deudas contraídas con terceros se realizó justo en el tiempo establecido pues las cuentas por cobrar se convertían en efectivo lentamente (3veces en el año), mientras que la empresa tenía igual un promedio de 120 días para cancelar sus deudas, por otro lado en el año 2010 la rotación de cuentas por pagar aumento a 5 veces en el año, es decir que la empresa debía cumplir sus deudas cada 72 días, mientras que la misma se demoraba 180 días en convertir las cuentas por cobrar en efectivo, es decir la empresa ofrecía un mayor plazo para el cobro de sus servicios mientras que tenía un menor plazo para el pago de deudas contraídas con terceros, tal como se puede evidenciar en la tabla Nº 21 y gráfico Nº 64.

3.2.3.4 Plazo Medio de Pagos

El Plazo Medio de Pago muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas.

Fórmula

$$\text{Plazo Medio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

Tabla Nº 22: Plazo Medio de Pago

CONCEPTO		2009	2010
Rotación de Cuentas por Pagar	1	3 veces	5 veces
Días del período	2	360 días	360 días
Plazo Medio de Pago (2/1)	3	120 días	72 días

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 65: Plazo Medio de Pago



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Con los valores presentados en la tabla N° 22 y gráfico N° 65, se concluye que para el año 2010 la empresa ofrecía un mayor plazo de cobro de sus servicios (180 días) mientras que tenía un menor plazo para el pago de deudas contraídas con terceros (72 días). Es importante que la empresa trate de conseguir mayores plazos para el pago de sus deudas y mejorar de esta manera sus índices de actividad.

3.2.3.5 Rotación de Activos Totales

La rotación de activos totales indica la capacidad que posee una empresa para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos; es decir; está referida a la eficiencia en el manejo de activos para generar mayores ventas. Está expresada en el número de veces que una empresa renueva sus activos totales durante un ejercicio económico determinado; mientras más alta es la rotación de activos totales mayor resulta el nivel de eficiencia en el uso que hace la empresa de los bienes y derechos que posee.

Fórmula

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activo Total}}$$

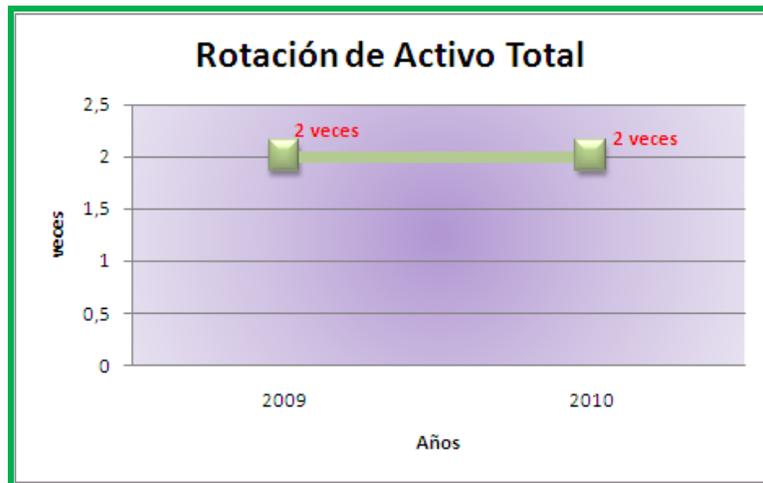
Tabla N° 23: Rotación de Activo Total

CONCEPTO		2009	2010
Ventas Anuales	1	\$ 245.200,50	\$ 229.585,45
Total Activos	2	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32
Rotación de Activo Total (1/2)	3	2 veces	2 veces

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 66: Rotación de Activo Total



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

La tabla N° 23 y gráfico N° 66 permite conocer la eficiencia que tuvo la empresa en la utilización de sus activos totales para la generación de ventas en el período comprendido desde el año 2009 hasta 2010. La rotación de los activos totales para el año 2009 fue de 2 veces igual caso sucedió en el año 2010 que presentó una rotación de 2 veces, lo que indica que las operaciones de la empresa son deficientes financieramente. Por tal razón, es importante que la empresa ejerza una mayor rotación de sus activos totales con la finalidad de alcanzar una mayor eficiencia en el uso de los mismos y aumentar sus ventas.

3.2.4 Análisis de Rentabilidad

Estas razones permiten medir la capacidad del negocio para generar utilidades, dado que las utilidades son las que garantizan el desarrollo de la empresa, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida de la efectividad de la administración en el manejo de los costos y gastos totales, a fin de que las ventas generen utilidades.

Los indicadores de rentabilidad más comúnmente utilizados se relacionan con el nivel de ventas, de los activos o inversión de los propietarios.

3.2.4.1 Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidades netas nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos.

Fórmula

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Ventas Netas}}$$

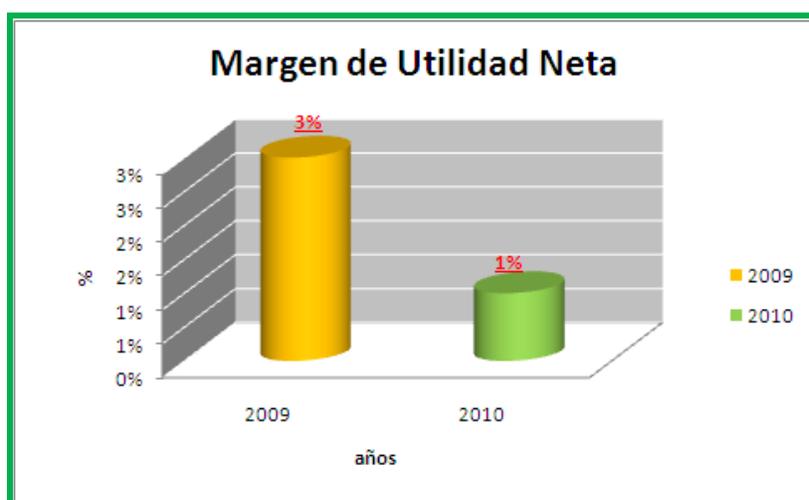
Tabla N° 24: Margen de Utilidad Neta

CONCEPTO		2009	2010
Utilidad Neta	1	\$ 8.435,04	\$ 2.345,36
Ventas Netas	2	\$ 245.200,50	\$ 229.585,45
Margen de Utilidad Neta (1/2)	3	3%	1%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 67: Margen de Utilidad Neta



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Según los resultados obtenidos y graficados en la tabla N° 24 y gráfico N° 67 este indicador de Margen de Utilidad Neta, no muestra una utilidad neta representativa en términos de porcentaje respecto de las ventas netas, es necesario destacar que esto no sucede por la influencia de los costos de ventas, sin embargo, si por el incremento de los gastos administrativos y de ventas, es así que en el año 2009 se presenta un margen de utilidad neta de 3% y en 2010 este margen disminuyó al 1% por un aumento de los Gastos de administración en un 26.60% y de Ventas en un 15.61%.

Lo que demuestra una utilidad neta poco representativa en comparación con las ventas netas generadas en los años en mención, esto sucedió porque los ingresos alcanzados por la venta del servicio servían en gran medida para cancelar los excesivos gastos en los que incurría la empresa.

3.2.4.2 Rentabilidad Sobre Activos

Muestra la eficiencia de la administración para obtener resultados positivos con los activos disponibles, independientes de la forma como haya sido financiado, ya sea con préstamo o patrimonio.

Fórmula

$$\text{Rentabilidad sobre activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla N° 25: Rentabilidad Sobre Activos

CONCEPTO		2009	2010
Utilidad Neta	1	\$ 8.435,04	\$ 2.345,36
Activo Total	2	\$ 119.896,03	\$ 110.708,32
Rentabilidad Sobre Activos ROA (1/2)	3	7%	2%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 68: Rentabilidad sobre Activos



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Para el año 2009 la empresa logró una rentabilidad de 7% lo que supone que por cada 100,00 dólares invertidos en sus activos obtiene una utilidad de 7,00 dólares. Sin embargo para el año 2010, la empresa administro de forma deficiente sus activos y como consecuencia se obtuvo un porcentaje menor en 4 puntos porcentuales al año 2009, es decir que por cada 100,00 dólares invertidos del activo total se obtiene una utilidad apenas de 3 dólares, se puede concluir que la empresa debe aprovechar de una mejor manera los recursos con los que se cuenta, de tal forma que se puede incrementar la utilidad.

3.2.4.3 Rentabilidad Sobre el Patrimonio

Es una razón que permite saber el porcentaje de rendimiento que representa la utilidad neta sobre el patrimonio neto.

Fórmula

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}}$$

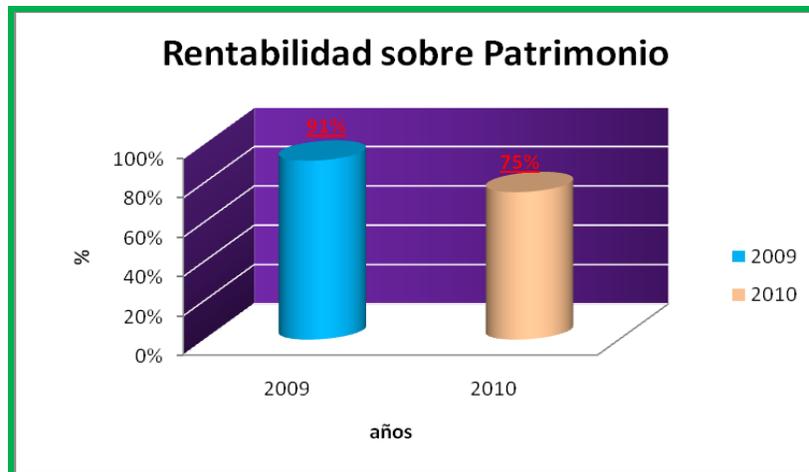
Tabla N° 26: Rentabilidad Sobre el Patrimonio

CONCEPTO		2009	2010
Utilidad Neta	1	\$ 8.435,04	\$ 2.345,36
Patrimonio	2	\$ 9.235,04	\$ 3.145,36
Rentabilidad Sobre el Patrimonio ROE	3	91%	75%

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 69: Rentabilidad sobre el Patrimonio



Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la tabla N° 26 y gráfico N° 69 podemos observar que la utilidad que se está obteniendo por cada \$100 invertidos del patrimonio es elevada, así pues la rentabilidad sobre el patrimonio obtenida para el 2009 fue de 91% y de 75% para el 2010, lo que indica que por cada cien dólares invertidos en el patrimonio se ha generado una utilidad del \$ 91,00 y \$ 75,00 dólares respectivamente, lo que significa que el negocio es rentable a pesar de los problemas que presenta.

3.2.5 Análisis Sistema DuPont

El sistema DuPont es un sistema que facilita a la empresa la realización de un análisis integral de indicadores financieros específicos, expresando la manera en que estos indicadores interactúan entre sí para determinar el rendimiento sobre los activos; esto sugiere que permite descomponer el rendimiento del capital contable en un elemento de eficiencia en la utilización de activos, en un mecanismo de utilidad sobre las ventas y también de uso de apalancamiento financiero.

Fórmula

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$$

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

Tabla Nº 27: Calculo del Sistema Du Pont

SISTEMA DUPONT						
ROE =		$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	x	$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	x	$\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$
AÑOS	ROE	MARGEN		ROTACIÓN		APALACAMIENTO
2009	91%	\$ 8.435,04		\$ 245.200,50		\$ 119.896,03
		\$ 245.200,50		\$ 119.896,03		\$ 9.235,04
		3%		2,05		12,98
2010	75%	\$ 2.345,36		\$ 229.585,45		\$ 110.708,32
		\$ 229.585,45		\$ 110.708,32		\$ 3.145,36
		1%		2,07		35,20

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

El análisis DU PONT es una herramienta que permite evaluar el rendimiento sobre la inversión total, mediante el resultado de multiplicar la rotación de activos totales; (que en el año 2010 para ACTIVA SERV S.A., fue de 2.07, es decir que por cada dólar de inversión en activos se generan 2.07 dólares en ventas); con el margen de utilidad neta que mide la rentabilidad neta con respecto a las ventas (se puede observar que la empresa tiene un 1,08% en este índice).

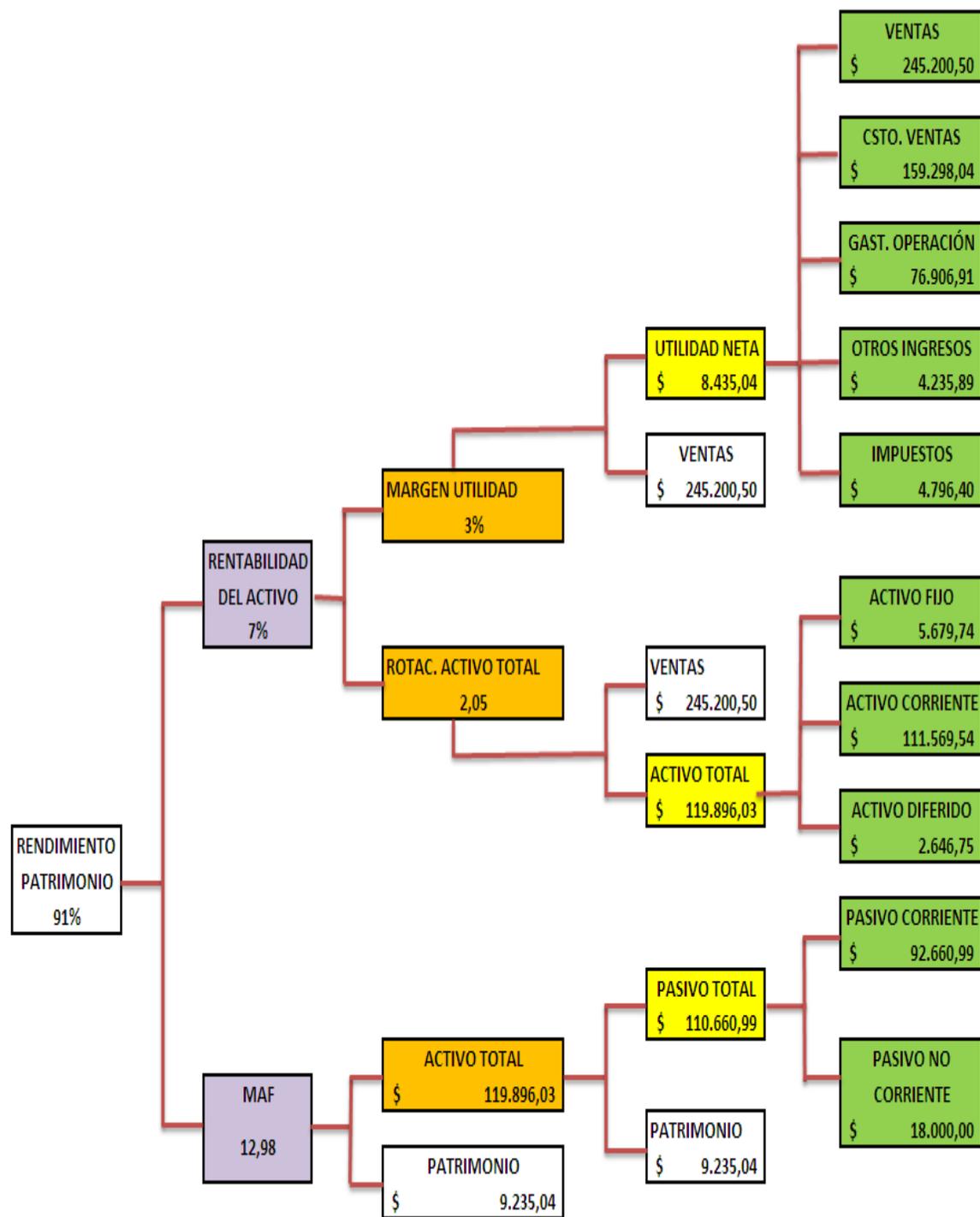
En el rendimiento sobre el patrimonio también se toma en cuenta el factor multiplicador de patrimonio que se relaciona con el apalancamiento de la empresa MAF, que para el año 2010 en la empresa ACTIVA SERV S.A., se registro en un 35.20.

Por otro lado, se destaca que ACTIVA SERV S.A., tiene un rendimiento de patrimonio de 75%, es decir que por cada dólar que invirtieron los dueños le produce 0.75 centavos de dólar, esto se debe en primer lugar a que la empresa se encuentra apalancada. Además se debe al rendimiento sobre activos totales que engloba el

margen de utilidad neta y la rotación de los activos, el mismo que refleja un 1% de utilidad neta con los activos actuales. Como se puede apreciar en la tabla N° 27 y gráfico N° 60.

(Siguiete página)

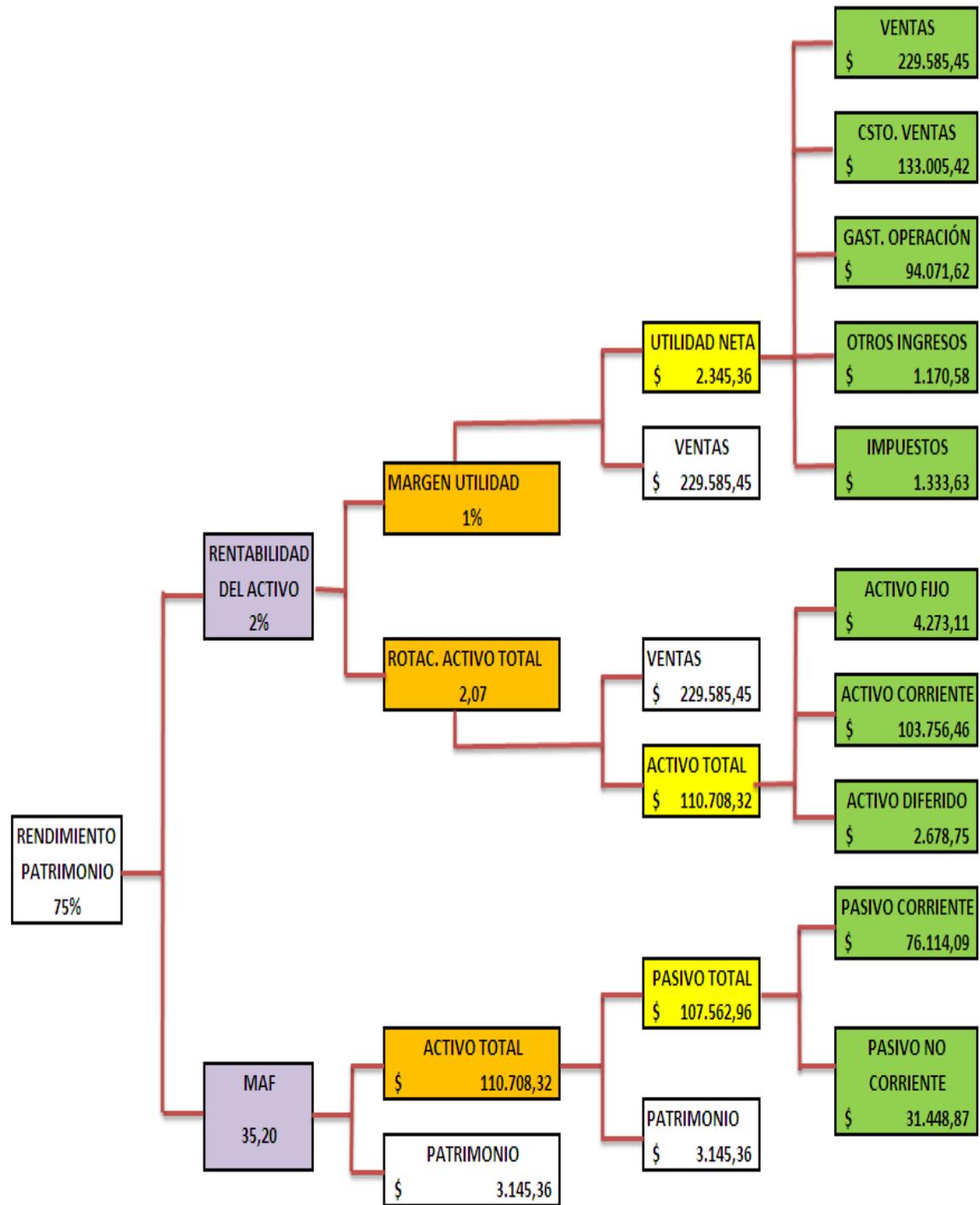
Gráfico N° 59: Representación del Sistema Du Pont Análisis 2009 Empresa ACTIVA SERV SA.



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 60: Representación del Sistema Du Pont Análisis 2010 Empresa ACTIVA SERV SA.



Fuente: ACTIVA SERV S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

CAPITULO IV

PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ACTIVA SERV S.A.

Modelo de Gestión Financiera

Modelo: Es un prototipo que por sus características es susceptible de imitación o reproducción.

Gestión: Es la acción y efecto de gestionar o administrar, implica acciones para gobernar , dirigir , ordenar , disponer y organizar; por lo que la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto , concretar un proyecto o administrar una empresa.

Un modelo es un representación simplificada y lógica de una situación real, que permite identificar los elemento o variables que la componen y la manera como se interrelacionan con el fin de entender el funcionamiento de un sistema y/o facilitar el análisis y la solución de un problema. ³⁶

Formulación de un modelo de gestión

La planificación financiera es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos. La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

³⁶ Ma. Cristina Alemán Castilla. Edmundo Gonzales Zavaleta. 1 era Ed. Continental. Pag.2.

El diseño del Modelo de Gestión Financiera planteado esta enfocado en dar un tratamiento especial a las cuentas de mayor importancia en la Empresa, las mismas que de acuerdo al análisis financiero realizado, se ha determinado que tienen debilidades, esto va a permitir a la empresa ACTIVA SERV S.A., optimizar el uso de los recursos generados y la formulación de políticas que mejoren sus índices de actividad pues son los principales problemas que conllevaron a obtener un resultado negativo en el último año, a fin de mejorar los niveles de eficiencia y rentabilidad.

4.1 CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo³⁷.

4.1.1 Situación actual de las Cuentas por Cobrar

Actualmente la empresa ACTIVA SERV S.A. no cuenta con un departamento de crédito y cobranzas por lo que la rotación de sus cuentas no son controladas adecuadamente, para que el nivel de días de cobro que se ubica en 55 sea mejorado en forma sostenible. Es por este motivo que se ha visto la necesidad de crear más que un departamento, políticas y procedimientos que permitan a los miembros de la organización gestionar estos recursos sin atravesar problemas trascendentales que afecten las actividades normales de la empresa.

El único mecanismo utilizado para la obtención de información es mediante la empresa Credit Report, la cual se maneja como una red que intercambia información crediticia con las empresas asociadas, sin tener la posibilidad de disponer mecanismos de análisis financieros elementales.

37 MORENO, Fernando, La Administración del Capital de Trabajo, México 2003, pág.50

Tabla N° 28: Plazo Medio de Cobro

CONCEPTO		2009	2010
Rotación de Cuentas por Cobrar	1	3 veces	2 veces
Días del período	2	360 días	360 días
Plazo Medio de Cobro (2/1)	3	120 días	180 días

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Tabla N° 29: Plazo Medio de Pago

CONCEPTO		2009	2010
Rotación de Cuentas por Pagar	1	3 veces	5 veces
Días del período	2	360 días	360 días
Plazo Medio de Pago (2/1)	3	120 días	72 días

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

Como se puede observar en la tabla N° 28 y N° 29, la empresa ACTIVA SERV S.A., se demoraba 180 días en convertir las cuentas por cobrar en efectivo, mientras que contaba con 72 días apenas para cumplir con proveedores, es decir la empresa ofrecía un mayor plazo para el cobro de sus servicios mientras que tenía un menor plazo para el pago de deudas contraídas con terceros, por ello la propuesta de gestión para Cuentas por pagar, permitirá a la empresa tener un pequeño manual de cuentas por cobrar que incorpore tanto políticas, Evaluación del Crédito, Seguimiento de Cuentas y Técnicas de Cobro a ser atendidas en el proceso de crédito dentro de la empresa, con lo que permitiría tener más claro el campo de acción y responsabilidad de los funcionarios de la empresa.

4.1.2 Modelo propuesto para Gestión de Cuentas por Cobrar.

Una vez determinado las falencias de la empresa es necesario plantear soluciones que permitan actuar de manera oportuna en la concesión de los créditos, para esto es necesario considerar los siguientes puntos:

- a) Políticas
- b) Evaluación del Crédito
- c) Seguimiento de Cuentas
- d) Técnicas de Cobro

a. Políticas de Financiamiento a aplicarse a Cuentas por Cobrar

ACTIVA SERV S.A. otorgara financiamiento a sus clientes dependiendo de los montos de adquisición del servicio, la frecuencia con la que los realicen y adicionalmente se solicitara un documento que acredite su obligación con la empresa. La siguiente tabla N° 30 muestra cuales son las políticas que se deberán por la empresa.

Tabla N° 30: Montos y Plazo de Crédito

MONTO (\$)	PLAZO
0 a 500	15 días
501 a 700	30 días
701 a 1.000	45 días
1.001 a 3.000	55 días
3.001 a 5.000	70 días
> 5.001	85 días previa autorización

Elaborado por: Fabián Cuichán

a.1 SUJETOS DEL CRÉDITO

La empresa podrá generar una cuenta por cobrar por los siguientes conceptos:

- ✓ Anticipos a empleados y dueños.
- ✓ Reclamaciones por retraso en la prestación del servicio.
- ✓ Venta a crédito a clientes de la empresa.

a.2 POLÍTICAS DE CRÉDITO

- ✓ El crédito se concederá a clientes a los que se les haya prestado el servicio mínimo 2 veces, es decir que se lo considere un cliente frecuente de ACTIVA SERV S.A., que haya tenido una relación mínima de 1 año.
- ✓ Se pedirá un informe sobre cada cliente nuevo, comprobando todos sus datos.
- ✓ El cliente se obliga a liquidar el valor de los servicios en su totalidad por lo menos dos días antes del plazo establecido por la empresa (Tabla No 30); el pago puede ser a través de depósito bancario, transferencia electrónica o tarjeta de crédito.
- ✓ ACTIVA SERV S.A., deberá efectuar el cobro inicial por la venta del servicio un valor que constituya no menos del 70% al contado, y la diferencia (30%) se otorgará a crédito que deberá ser cobrado de acuerdo a la tabla N° 30.
- ✓ Para los clientes que califiquen para crédito para LA LEGALIZACIÓN DE PROPIEDADES se realizará el cobro de por lo menos del 60% del valor total del servicio en efectivo y el saldo se puede otorgar un crédito dependiendo del

tipo de cliente, máximo un día antes de la fecha de entrega de las escrituras legalizadas.

- ✓ Los aspirantes de crédito deberán llenar la solicitud de crédito respectiva que presenta la empresa.
- ✓ Los solicitantes de crédito deberán ser mayores de 24 años de edad.
- ✓ Aquellos clientes que obtengan calificación D no serán sujetos de crédito.

a.3 Condiciones de crédito

ACTIVA SERV S.A., otorgará crédito a sus clientes bajo los siguientes términos.

- ✓ Se concederá un plazo de quince a noventa días (15-85 días) según se acuerde entre las partes.
- ✓ El cliente deberá presentar como garantía un cheque personal o un Boucher en blanco o por el valor de lo adeudado.
- ✓ Para que el crédito sea otorgado deberá superar el valor de los \$400 dólares.

a.4 NORMAS DE CRÉDITO

- ✓ La cancelación del crédito se lo realizará en efectivo o a través de un depósito bancario que deberá ser notificado oportunamente al departamento de ventas de ACTIVA SERV S.A., para que pueda realizarse la liquidación del evento.
- ✓ Las cuentas por cobrar vencidas se mantendrán en la sección cuentas por cobrar por un lapso de 85 días, transcurrido este lapso de tiempo se procederán con acciones legales.

Funciones del Encargado del crédito

- ✓ El encargado de crédito será el auxiliar administrativo que tendrá a su cargo las siguientes funciones:

- ✓ Mantener actualizado el libro auxiliar de cuentas por cobrar de la empresa.

- ✓ Elaborar un cronograma de cobros de acuerdo las fechas establecidas.

- ✓ Elaborar un listado con los deudores con una antigüedad mayor a 30 días luego de la fecha de pago, el mismo que deberá incluir el número telefónico, dirección y correo electrónico para realizar la debida notificación.

- ✓ Se encargará del registro de los saldos en el libro auxiliar de cuentas por cobrar.

b. Evaluación del Crédito

Uno de los aspectos importantes para la gestión de cuentas por cobrar es evaluar a los clientes solicitantes para lo cual la empresa debería seguir los siguientes pasos:

b.1 Recopilar información

b.2 Analizar Información

b.3 Toma de decisión

b.1. Recopilación de Información:

Una manera muy sencilla de recopilar datos del cliente que desea acceder al crédito es mediante un formulario denominado Solicitud de Crédito, que incluya la siguiente información:

- ✓ Datos del Cliente
- ✓ RUC O CI
- ✓ Nombre del Representante Legal
- ✓ RUC O CI o Representante Legal
- ✓ Dirección
- ✓ Teléfono

(Solicitud de Crédito página siguiente)

Gráfico N° 72: Solicitud de Crédito

SOLICITUD DE CRÉDITO

Activa Serv S.A.

Abraham Lincoln 2299 y Av. 12 de Octubre

Datos del Solicitante

Fecha de Solicitud:.....
Nombre / Razón Social:..... CI / RUC:.....
Dirección:..... Teléfono:.....
E – mail:..... Fax:.....
Representante Legal:.....
Límite de Crédito Solicitado:..... Plazo de Crédito Solicitado:.....

Datos Laborales del Solicitante

Relación Laboral:

Empleado Público Empleado Privado Independiente Jubilado

Nombre de la empresa:.....

Negocio Propio:

Actividad de la empresa:.....

RUC:

Años de la empresa:

Ventas promedio al mes:

Local: Propio Arrendado

En relación de dependencia:

Cargo:..... Antigüedad:

Referencias Comerciales

Nombre / Razón Social:..... CI / RUC:.....
Dirección:..... Teléfono:.....
Cupo Asignado:.....Tiempo:.....
Pago:.....
Modalidad Comercial:.....
Observaciones:.....

Referencias Bancarias

Banco:..... Tipo de Cuenta:.....
Nº de Cuenta:..... Antigüedad:.....

Garantías

- Boucher
- Cheque
- Letra de cambio
- Pagaré

Para uso exclusivo de Crédito y Cobro

Aprobado:.....Rechazado:.....Días de Crédito:.....Límite de Crédito:.....
Observaciones:.....

Firma Solicitante de Crédito

Activa Serv S.A.

b.2. Análisis de la Información:

Una vez que la solicitud ha sido llenada y presentada por el solicitante, se procede a llevar a cabo la verificación de la información para que puedan ser validados, a través de la aplicación de las 5c's de crédito las cuales son: carácter, capital, colateral, capacidad de pago y condiciones de crédito para no tener inconvenientes en el transcurso del cobro.

Las 5 C del Crédito

Uno de los principales problemas en el adecuado manejo de las finanzas de un negocio, es sin duda asegurar el retorno de la inversión, uno de los canales por los que se dan mas perdidas es por el exceso de cuentas incobrables o de lenta recuperación pues los costos derivados de estas impactan de manera directa en las utilidades de la empresa.

Tomando en cuenta que el crédito es el motor de las ventas en una empresa, es necesario dar soluciones para reducir el número de cuentas incobrables, otorgando los créditos sobre bases sólidas.

Es por ello que esta técnica realiza un análisis previo de las cualidades de solvencia del cliente, su habilidad para los negocios, las condiciones en las que se desarrolla el negocio y cuales son los factores que pueden afectar su desenvolvimiento, las garantías que presenta el cliente en cuanto al cumplimiento de pago, por último se realiza un análisis de las finanzas de su empresa permitiendo conocer sus posibilidades de pago.

³⁸ http://www.sapiens.com/castellano/articulos.nsf/Contabilidad_y_Finanzas

Carácter: Si el cliente es antiguo se analiza el historial de pagos que ha realizado a la empresa, en el caso de tener cuentas pendientes por largos períodos de tiempo es factible no conceder el financiamiento³⁸.

Capacidad: Análisis de los estados financieros, enfocándose sobre todo en razones de liquidez y endeudamiento, obteniendo como resultado que capacidad tiene el solicitante para endeudarse.

Capital: Se refiere a la relación de la deuda con el capital del solicitante aquí se analiza el patrimonio que posee y sobre todo razones de rentabilidad.

Colateral: Son las garantías que el solicitante puede ofrecer para asegurar el pago del crédito. Si es que la cantidad de activos que posee el solicitante es grande hay mayor probabilidad de que la empresa recupere esos fondos en caso de que el solicitante se retrase en los pagos.

Condiciones: Son todas las variables tales como las condiciones económicas en general, desarrollo del mercado, aquellas que afecten a esa transacción específica.

Así pues para la aceptación del crédito se propone utilizar el procedimiento de análisis factorial, que consiste en evaluar y ponderar cada factor de decisión para obtener un valor final y tomar la decisión adecuada para la empresa ACTIVA SERV S.A.

El administrador fijara el límite de aceptación, de acuerdo con el objetivo del departamento y con el riesgo que desee correr, generalmente este límite está entre 6 y 7 de calificación final.

A cada uno de los elementos analizados en la solicitud de crédito se les da un peso o ponderación que corresponde al valor de la importancia, por lo cual, el ejecutivo podrá cambiar estos valores a su juicio.

Tabla Nº 31: Principales variables para el análisis del crédito

ELEMENTO	VARIABLE
CARÁCTER	Cumplimiento de crédito en la empresa.
	Cumplimiento de crédito con otras empresas.
CAPACIDAD DE PAGO	Ingresos Netos
	Años del negocio
	Tiempo laboral en el empleo actual
CAPITAL	Situación Financiera del cliente
COLATERAL	Boucher
	Cheque
	Letra de cambio
	Pagaré

Elaborado por: Fabián Cuichán

Cada elemento se analiza dándole un grado de ponderación que para la empresa ACTIVA SERV S.A. se ha propuesto el siguiente:

Tabla Nº 32: Grado de Ponderación de ACTIVA SERV S.A.

	GRADO DE PONDERACIÓN
Satisfactorio	100%
Regular / limitado	70%
No satisfactorio	40%
Inexiste	0%

Elaborado por: Fabián Cuichán

Para el caso de ACTIVA SERV S.A., el límite establecido es de un nivel de 70% de ponderación para la aceptación del crédito; a continuación se establece un ejemplo de un análisis de Crédito mediante el modelo propuesto para un mejor entendimiento:

Tabla Nº 33: Ilustración del Análisis de Crédito

Cliente: FIDUCIA S.A.						
ELEMENTO	PESO	Satisfactorio 100%	Regular 70%	No Satisfactorio 40%	Inexistente 0%	Eficiencia
Carácter	30%		x			21%
Capacidad de Pago	40%		x			28%
Capital	20%			x		8%
Colateral	10%	x				10%
SUMA						67%

Elaborado por: Fabián Cuichán

Al sumar esta eficiencia de los elementos, se obtuvo para este ejemplo un resultado final de 67% que es menor al 70% señalado como límite por lo que esta solicitud es aceptada pero con un crédito limitado.

A continuación presentaremos la ponderación de las características del cliente según los datos obtenidos de una solicitud de crédito.

Tabla Nº 34: Cumplimiento de crédito con la empresa

CUMPLIMIENTO DE CRÉDITO	
7 días de retraso	100%
8 - 15 días de retraso	80%
16 - 30 días de retraso	60%
31 - 60 días de retraso	30%
61 - 90 días de retraso	10%

Elaborado por: Fabián Cuichán

A partir de este criterio se realizara la calificación de la variable de cumplimiento de crédito y con terceros, la tabla N° 34 nos permitirá evaluar el cumplimiento de las obligaciones del cliente tanto con ACTIVA SERV S.A, como con otras empresas.

Tabla N° 35: Ingresos

INGRESOS	Ponderación
> \$ 2.500 dólares	100%
\$ 1.500 a \$ 2.000 dólares	80%
\$ 1.000 a \$ 1.500 dólares	60%
\$ 450 a \$ 1.000 dólares	40%
< de \$ 450 dólares	10%
Elaborado por: Fabián Cuichán	

Esta variable es de suma importancia pues representa en cierta forma la liquidez con la que cuenta el cliente que pretende solicitar un crédito.

Tabla N° 36: Años de Trabajo / Años de funcionamiento del negocio

AÑOS DE ESTABILIDAD LABORAL / EMPRESARIAL	
Más de 4 años	100%
3 - 4 años	80%
2 - 3 años	60%
1 - 2 años	40%
Menos de 1 año	0%
Elaborado por: Fabián Cuichán	

Este criterio de análisis permitirá conocer y medir el tiempo de estabilidad laboral de una persona, así como el tiempo de permanencia en el mercado de la empresa que aplica para el crédito.

Tabla Nº 37: Situación Financiera del Cliente

Situación Financiera del Cliente	
Negocio Propio	100%
Casa Propia	80%
Cuenta Corriente	70%
Cuenta de Ahorros	50%
Bienes Inmuebles	40%
Elaborado por: Fabián Cuichán	

Los criterios que se han considerado para el análisis de la situación financiera del cliente permitirán conocer la solvencia del cliente que permite en cierta manera la capacidad de pago o respaldo que este posee para cubrir su obligación.

Tabla Nº 38: Garantías

Garantías	
Boucher de garantía	100%
cheque	80%
Letra de cambio / Pagar	60%
Elaborado por: Fabián Cuichán	

En este parámetro se considera como una mejor garantía el Boucher y el cheque pues son documentos a la vista que representan facilidad de cobro.

b.3. Toma de Decisión:

Una vez efectuada la recopilación de información, así como haberla sometida a un cuidadoso análisis obteniendo una ponderación para cada cliente a través del Análisis Factorial de ACTIVA SERV S.A., la empresa deberá basarse en una norma de crédito específica que le permita determinar si el cliente es sujeto de crédito para proceder a la concesión del mismo o caso contrario desechar la solicitud.

A continuación se presenta la norma de crédito que regirá para la empresa al momento de tomar la decisión de crédito:

Tabla Nº 39: Decisión de Crédito Propuesta

CALIFICACIÓN	Ponderación	DECISIÓN
A	> 70%	Se concede el crédito en condiciones normales
B	65 % a 69%	Concede crédito de hasta el 50% del valor total del servicio
C	60% a 64%	Se concede el crédito limitado de hasta el 25% del monto total del servicio
D	< de 60%	No es sujeto de crédito

Elaborado por: Fabián Cuichán

Si un cliente de tipo B cumple con sus pagos de manera puntual podrá ascender a la siguiente categoría.

c. Seguimiento de Cuentas

Los pasos descritos anteriormente deben ser llevados a cabo con el objeto de seleccionar adecuadamente a los clientes solicitantes del crédito, puesto que de esto depende que la cartera de clientes se encuentre en óptimas

condiciones, adicionalmente se debe contar con políticas y técnicas que permitan recuperar en el menor tiempo la cartera.

Políticas

- Hacer llegar a los clientes Estados de Cuenta quincenalmente sean estos por correo o mediante e-mail.
- Llevar un Libro de Cobranzas.
- Revisar continuamente la antigüedad de saldos y tomar las acciones oportunas.

d. Técnicas de Cobro

✓ **Cartas**

Este método es el primer paso para el cobro de cuentas vencidas, debe ser empleado después de un cierto número de días de la fecha de vencimiento de la cuentas, la primera carta que envía la empresa es simplemente una manera de recordar al cliente que su cuenta se encuentra pendiente de pago, una vez que el cliente no se haya a cercado a cancelar su deuda se procede a enviar una carta más decisiva.

✓ **Llamadas telefónicas**

Una vez enviadas las comunicaciones y no haber obtenido respuesta, el siguiente paso son las llamadas telefónicas por parte de la persona encargada exigiendo el pago inmediato de los créditos, en el caso de que el cliente presente una excusa razonable por la cual no ha cancelado su obligación se puede llegar a estipular un tiempo prudente para que realice el pago.

✓ **Agencias de Cobro**

Otra de las opciones a las que una empresa puede acceder es a entregar su cartera de clientes a una agencia de cobros para que estas realicen los trámites necesarios

para su recaudación. Normalmente los honorarios para esta clase de gestión de cobro son bastante altos y puede ser posible reciba un porcentaje mucho menor del que espera recibir³⁹.

✓ **Procedimiento Legal**

Este es el paso más estricto de la gestión de cobros, normalmente es utilizada cuando la empresa ha transferido su cartera de créditos a la agencia de cobros, este procedimiento es un tanto costoso y en alguno de los casos no se puede llegar al cobro de la cuenta pendiente.

A continuación se detalla el procedimiento para otorgar el crédito.

Procedimiento de Otorgamiento de Crédito

1. El cliente solicita la prestación del servicio de ACTIVA SERV S.A., que tiene un precio superior a los \$500 dólares.
2. El auxiliar administrativo se encarga de llenar la solicitud de crédito conjuntamente con el cliente, y da el respectivo seguimiento de verificación de la información declarada en un plazo máximo de 1 semana.
3. Se solicita la información adicional a la solicitud de crédito.
4. Verificada la información presentada en la solicitud se procede al análisis mediante el sistema propuesto.
5. Una vez realizado el respectivo análisis se comunica los resultados al gerente de ventas quien se encarga de otorgar la autorización para el crédito y dependiendo del tipo de calificación del cliente se establece el monto de crédito a otorgar.
6. Se realiza una reunión con el cliente para establecer las condiciones, plazos y garantías del crédito.

³⁹ GÓMEZ, Giovanni, Administración de cuentas por cobrar, 2002.

7. El auxiliar administrativo quien este dando seguimiento a este cliente recolectara la información y garantías necesarias que se adjuntara con el contrato del servicio prestado para ser archivado y debidamente gestionado su cobro.

8. Se elabora un respectivo cronograma de cobro dándole a conocer al cliente proporcionándole una copia y haciendo constar su firma para constancia del acuerdo entre las partes.

9. Elaboración de facturas

4.2 CUENTAS POR PAGAR

Los documentos y cuentas por pagar representan obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transiciones pasadas, tales como la adquisición de mercancías o servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo ⁴⁰

4.2.1 Situación actual de las Cuentas por Pagar.

El plazo promedio de pago de ACTIVA SERV S.A. para el año 2009 fue de 120 días y para el año 2010 descendió a 72 días, que es una desmejora notable en la negociación de los pagos. Esta reducción del número de días en el año 2010 que otorgaron los proveedores en promedio, surgió por retrasos en cancelación de las obligaciones por parte de la empresa.

Tabla N° 40: Plazo Medio de pagos

CONCEPTO		2009	2010
Rotación de Cuentas por Pagar	1	3 veces	5 veces
Días del período	2	360 días	360 días
Plazo Medio de Pago (2/1)	3	120 días	72 días

Fuente: ACTIVA SERV S.A

Elaborado por: Fabián Cuichán

⁴⁰ MORENO, Fernando, La Administración del Capital de Trabajo, México 2003, pág.172

En su registro de cuentas por pagar ACTIVA SERV S.A., registra la siguiente información: fecha de la factura, número de factura, monto de la factura. No maneja un sistema o procedimientos que le permitan la obtener mayores plazos de crédito de sus proveedores.

Por ello es importante que la empresa cuente con un calendario de pagos, un registro de lo que debe y cuándo son los vencimientos, que le permita cumplir a cabalidad con el pago de las diferentes obligaciones contraídas por la misma.

Adicionalmente a esto, la empresa carece de normas y procedimientos establecidos que regulen el tratamiento sobre estas cuentas.

4.2.2 Modelo propuesto para Gestión de Cuentas por Pagar.

La propuesta para ACTIVA SERV S.A., incluye el bosquejo de un pequeño manual de cuentas por pagar, que incorpore tanto políticas como procedimientos y normas a ser atendidas en este proceso, cuyo objetivo es proveer a la empresa de lineamientos que brinden mayor certeza sobre las actividades a realizarse con respecto a estas cuentas.

a. Calendario de Pagos propuesto para ACTIVA SERV S.A.

A continuación se propone un modelo de calendario de pagos para priorizar los diferentes pendientes que mantiene la empresa con sus proveedores.

Gráfico N° 73: Calendario de Pagos ACTIVA SERV S.A.

ACTIVA SERV S.A.								
Calendario de Pagos								
Del: _____ al _____								
Cód.	Proveedor	Fecha de inicio	Monto	Anticipo	Saldo	Nº Factura	Fecha de Pago	Observaciones

Elaborado por: Fabián Cuichán

b. Cuentas por Pagar Proveedores

De manera complementaria, en lo que se refiere al tratamiento de proveedores, se debe reconocer que los pagos a un determinado proveedor respecto de una factura pueden ser diferidos en varias fechas, por lo que es necesario implementar un análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor, en donde se establezca el total del adeudo, así como también los plazos en que deberán solventarse los pagos.

A continuación se presenta un modelo de la cédula de análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor que implementaría ACTIVA SERV S.A.

Gráfico N° 74: Análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor Activa Serv S.A.

ACTIVA SERV S.A.									
									Folio N°
Análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor									
Código: _____					Proveedor: _____				
CUENTA						DÍAS DE ANTIGÜEDAD			
Fecha Origen	Factura N°	Monto	Plazos		Abonos	0 - 24 días	25 - 48 días	49 - 72 días	Observaciones
			Cuota	Fecha					
08/01/2012	2542	\$ 2.000		31/01/2012		\$ 2.000			
12/01/2012	2550	\$ 9.000	C 1	04/02/2012	\$ 3.000	\$ 3.000			
			C 2	26/02/2012	\$ 3.000		\$ 3.000		
			C 3	24/03/2012	\$ 3.000			\$ 3.000	

Elaborado por: Fabián Cuichán

RESUMEN DE PAGOS EFECTUADOS

A medida que las deudas son solventadas conforme lo establecido y ratificado por el calendario de pagos, se debe sanear dichas obligaciones, para lo cual se propone la utilización de una cédula que incorpore los pagos realizados en el período incluyendo cualquier tipo de observación, en caso de haberse presentado novedades en el proceso.

Gráfico N° 75: Cédula de pagos efectuados Activa Serv S.A.

ACTIVA SERV S.A.						
Cédula de pagos efectuados						
Del: _____ al _____						
Cód.	Fecha	Detalle efectivo / cheque	Monto cancelado	Factura N°	Realizado por	Observaciones

Elaborado por: Fabián Cuichán

La utilización de esta cédula permite cotejar los valores cancelados con aquellos registrados en los estados de cuenta de ACTIVA SERV S.A., lo cual le permite determinar si los proveedores han hecho o no efectivo el cobro de los montos adeudados.

c. Cuentas por Pagar Clientes

Debido a que la empresa realiza la prestación del servicio, con un anticipo de los clientes, presenta valores adeudados con los mismos por lo que es importante que la empresa maneje un auxiliar por cada cliente, así como un informe para cada mes en donde se incluya un resumen de las obligaciones para ese período.

En virtud de lo cual se proponen los siguientes modelos:

Gráfico N° 76: Auxiliar cuentas por pagar clientes Activa Serv S.A.

ACTIVA SERV S.A.				
Auxiliar cuentas por pagar por cliente				
Plazo: del 10 de enero al 10 marzo del 2012				
Código: AS0023		Monto: \$ 3.000		
Cliente: FIDUCIA		Cédula/RUC: 1719699041001		
Detalle de la prestación del servicio: Trámite legal y registro de la propiedad				
Fecha	Abonos efectuados	Saldo pendiente	Estado	Observaciones
10/01/2012	\$ 1.500	\$ 1.500		
01/02/2012	\$ 800	\$ 700		
10/03/2012	\$ 700	Liquidado y pagado	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>_____ Firma de persona quien retira CI: _____</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>_____ Firma del responsable y Sello de Activa Serv S.A. CI: _____</p> </div> </div>				
Elaborado por: Fabián Cuichán				

Gráfico N° 77: Resumen de deudas con clientes Activa Serv S.A.

ACTIVA SERV S.A.						
Resumen de deudas con clientes						
Mes de						
Fecha Plazo	Cliente	Detalle	Monto total	Monto pendiente de pago	Ref. folio	Estado
		Total:				
Elaborado por: Fabián Cuichán						

La cédula resumen está orientada a generar un informe que permita recopilar los saldos u obligaciones adeudadas con respecto a su fecha de vencimiento, para que la empresa pueda prever el servicio que está pendiente y que está próximo a ser entregado para evitar cualquier problema al momento de la cancelación y entrega respectiva del servicio.

d. Tomar el descuento por pago en efectivo

El tomar el descuento que ofrecen los proveedores no implica ningún costo para ACTIVA SERV S.A., por ejemplo:

Suponiendo que la NOTARIA 26 ofrece un descuento a Activa Serv S.A. de 4/15n3, lo que significa que dará un 4% de descuento si es que Activa Serv S.A., paga hasta 15 días luego de su compra a la empresa, si no lo hace así entonces no aplicará el descuento y pagará el total de la compra hasta el plazo normal de 30 días

ACTIVA SERV S.A., habría adquirido servicios de la notaria N° 26 por un valor total de \$ 2.500 el 1 de enero, para poder acceder al descuento del 4% que ofrecería la Notaria N° 26 deberá pagar el 15 de enero, mientras que si no lo toma pagaría el 30 de ese mes.

Aceptando el descuento se obtiene lo siguiente:

$$\begin{aligned} &= [2500 \text{ dólares} - (0,04 * 2500 \text{ dólares})] \\ &= 2.400 \text{ dólares} \end{aligned}$$

En virtud de lo observado se puede apreciar que aceptando el descuento la empresa ha recibido un ahorro de 100.00 dólares.

e. POLÍTICAS

- ✓ ACTIVA SERV S.A., negociará con sus principales acreedores que, el pago por la adquisición de bienes/servicios se establezca en un 40% al contado y la diferencia a crédito, que deberá ser cancelado de la siguiente manera: el 50% en un plazo de 72 días y el restante 20% en un plazo de 18 días posteriores. Es importante mencionar que el plazo del crédito obtenido iniciará desde fecha en que se produjo la compra de materiales e insumos que son indispensables para brindar el servicio.
- ✓ Los desembolsos se realizarán únicamente con chequeras de la empresa, en ningún motivo se utilizarán cheques de otras personas.
- ✓ ACTIVA SERV S.A., realizará el pago a sus acreedores a través de cheques o mediante transferencias interbancarias de acuerdo con las condiciones y días establecidos para la cancelación de los mismos.
- ✓ ACTIVA SERV S.A., deberá mantener y fijar convenios con sus principales proveedores con el propósito de conseguir grandes beneficios tales como: créditos y descuentos por la adquisición de bienes/servicios.
- ✓ Aprovechar los descuentos por pronto pago, éstas son medidas que no tienen costo para ACTIVA SERV S.A., y permiten obtener mayor confiabilidad ante los proveedores, además de representar un costo de oportunidad en el caso de que el descuento sea mayor.
- ✓ Establecer días fijos de pago a proveedores, cada uno tendrá conocimiento de ello y no podrá cambiarse la condición, de hacerlo o de incumplirla el proveedor debe esperar la próxima fecha para recibir el pago.
- ✓ Si los materiales/servicios entregados por los proveedores no cumplen con las características solicitadas se realizara la devolución respectiva.

f. NORMAS

- ✓ Los pagos deben ser autorizados por el gerente propietario.
- ✓ Cada pago debe estar respaldado por la respectiva factura, la misma que deberá ser sometida a una revisión con respecto a la fecha, concepto, valor y beneficiario del bien o servicio prestado y demás requisitos establecidos por el Servicio de Rentas Internas para la validez de estos documentos.
- ✓ No se aceptarán facturas que presenten errores, enmendaduras o alteraciones.
- ✓ El Departamento de Contabilidad a cargo del registro de cuentas por pagar tendrá la obligación de comunicar oportunamente al gerente propietario sobre el pago de las obligaciones generadas con una semana de anticipación, con recordatorios diarios a través del Asistente de Gerencia.
- ✓ Las personas encargadas de recibir los productos o servicios deberán comunicar al Asistente de Gerencia cualquier novedad presentada.
- ✓ Previo a la realización del pago de la obligación el gerente propietario verificará con sus colaboradores si se ha presentado algún inconveniente con respecto a los materiales receptados o bien, servicio prestado.

Manual de Procedimientos para las Cuentas por Pagar

ACTIVA SERV S.A., establecerá los lineamientos necesarios para la recepción de los documentos necesarios para la generación de un pago a terceros (proveedores) con la finalidad de establecer claramente el manejo y control de dichas cuentas así también controlar la función que debe realizar el responsable de los pasivos en éste caso de las cuentas por pagar.

Los departamentos que van a intervenir en el pago de éstas cuentas van a ser:

- ✓ Gerencia
- ✓ Asistente de Gerencia
- ✓ Departamento de Ventas
- ✓ Departamento de Contabilidad

1. El Departamento de ventas receipta las facturas de los proveedores que llegan conjuntamente con los bienes o servicios adquiridos.

2. el Departamentos de ventas verifica que tanto los comprobantes y facturas cumplan con todos los requisitos legales y especificaciones que se citan dentro de las normas de la empresa.

3. Una vez verificada la información, el Departamento de Contabilidad procede a archivar las facturas en el mes correspondiente e ingresa la cuenta por pagar generada en el periodo en el calendario de pagos de la empresa.

4. El Departamento de Contabilidad verifica si la factura mantiene concordancia con la nota de pedido efectuada para evitar que exista bienes o servicios que no han sido solicitados.

5. Si se han presentado inconvenientes con respecto al anterior punto la empresa anota esta particularidad en el calendario de pagos en virtud de buscar alternativas de solución con sus proveedores.

6. Una vez registrada la obligación en el calendario se procede a verificar el auxiliar de cuentas por cobrar proveedores/clientes a fin de establecer si se han entregado anticipos a los mismos, y de ser así se incluye dichos valores en el calendario para generar el valor verdadero de la deuda.

7. Una vez obtenidos los valores a ser cancelados el departamento de Contabilidad hace llegar el calendario de pagos al Asistente de Gerencia y Gerente propietario

para su revisión, en caso de no existir novedades se ordena el pago a los proveedores.

Complementariamente, cuando se han generado compras a crédito a ser canceladas en los meses siguientes y se han entregado cheques en garantía a los proveedores, el auxiliar administrativo ingresará estos valores en la cédula de análisis de cuentas por pagar por proveedor para determinar el monto a ser cancelado para un determinado periodo, para varios proveedores. De manera conjunta, el Departamento de Contabilidad deberá reingresar en el calendario de pagos las fechas de los cheques girados con posterioridad para recordar el pago en esas fechas.

8. El gerente gira los cheques respectivos para generar el pago o bien hace entrega del dinero en efectivo a los proveedores.

9. El proveedor coloca el sello de cancelado en la factura correspondiente.

10. El Departamento de Ventas archiva las facturas nuevamente.

11. Una vez efectuados los pagos definitivos el Departamento de Contabilidad registra en la cédula de pagos efectuados. Este documento servirá de guía para conciliar valores con su libro bancos.

12. El Departamento de Contabilidad deberá emitir mensualmente un listado en el que muestre la situación de las Cuentas por Pagar al cierre de cada mes a la Gerencia.

4.3 POLÍTICAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

De forma sencilla las fuentes de financiamiento constituyen la manera de como una entidad puede reunir fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso²⁸.

4.3.1 Estrategias de Financiamiento

1. Dinámica

La empresa financia sus necesidades estacionales con fondos a corto plazo y sus necesidades permanentes con fondos a largo plazo. Esta estrategia involucra mayor riesgo y por ende un nivel superior de rentabilidad.

Gráfico N° 78: Estrategia Dinámica.



Elaborado por: Fabián Cuichán

²⁸ CÓRDOVA, Marcial; Gerencia Financiera Empresarial, 1ª edición, 2007, Bogotá- Colombia, Eco Ediciones, p.257

2. Conservadora

Todas las necesidades proyectadas se financian con fondos a largo plazo, puesto que utiliza únicamente fondos a corto plazo para cubrir imprevistos. Esta estrategia implica un nivel de riesgo inferior, sin embargo esto involucra un nivel de rentabilidad menor también. Esto presupone que la empresa no trabaja con financiamiento a través de sus proveedores.

Gráfico N° 79: Estrategia Conservadora.



Elaborado por: Fabián Cuichán

4.3.2. Fuentes de financiamiento

La empresa está en capacidad de recurrir a dos maneras de financiamiento:

a. Fuentes Internas: Dentro de esta se encuentran los aportes de los socios, la reinversión de utilidades siempre y cuando sean aprobadas en una reunión de la junta de accionistas.

b. Fuentes Externas: Los medios más utilizados son:

- **Banca Comercial**

La Banca comercial está conformada por todas las instituciones que realizan intermediación financiera; en el país existen muchos bancos, cooperativas y mutualistas que realizan este servicio; los principales tipos de crédito que estas instituciones otorgan son:

- ✓ Crédito simple o cuenta corriente
- ✓ Créditos hipotecarios
- ✓ Préstamos Quirografarios o préstamos directos sin garantía
- ✓ Crédito comercial en cuenta corriente
- ✓ Crédito de consumo, en la actualidad este tipo de crédito se trata de minimizar con la intención de incentivar la producción nacional.

Para la concesión de estos créditos las instituciones financieras realizan un análisis a los cuenta ahorristas o corrientistas; el estudio se enfoca a analizar el capital, capacidad, colateral, condiciones de pago del cliente para conceder el préstamo.

Al recurrir por un crédito en cualquier entidad del Sistema Financiero ACTIVA SERV S.A. va a garantizar el dinamismo de cada una de sus operaciones al tener disponible una línea de crédito frecuente, es por ello que la empresa podrá utilizar los recursos para las necesidades del negocio que va a permitir aprovechar oportunidades de Adquisición de nuevas oficinas, cubrir los desfases de los días de pago y cobro.

- **Bolsa de Valores**

La bolsa de valores es un mercado en el que participan las empresas de un país o región determinada y ponen a la venta del público sus acciones de modo que la gente común pueda convertirse en socia de ellas.

Para ACTIVA SERV S.A. por el momento es imposible el formar parte de empresas que perteneces a la Bolsa de Valores de Quito ya que se necesita una reestructuración tanto de su sistema operativo como financiero, incremento del capital, mayor nivel de facturación y sobre todo estabilidad y coherencia en sus políticas de financiamiento , entre otras.

4.3.3 Situación de la Empresa

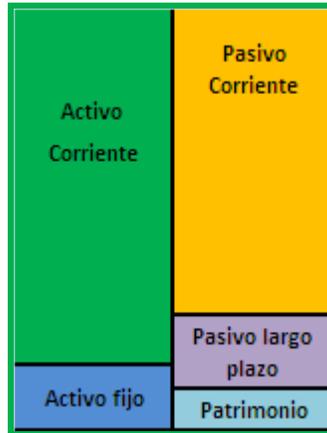
ACTIVA SERV S.A., no cuenta con políticas de financiamiento definidas. Sin embargo, el patrón de comportamiento que rige en la empresa es el financiamiento en base a fondos propios. Esto significa que la empresa evita en lo posible el endeudamiento.

La empresa cuenta con obligaciones a largo plazo con instituciones financieras que representa el 15% del total pasivos, sin embargo es importante recalcar que ACTIVA SERV S.A., presenta excelentes relaciones de trabajo con los bancos en los cuales mantiene sus cuentas. Esto significa que la empresa puede solicitar crédito en cualquier momento contando con la certeza de que los valores solicitados sean concedidos sin ningún inconveniente.

De manera complementaria, la empresa recibe financiamiento por parte de sus clientes ya que para la prestación del servicio se pide un anticipo el mismo que para el año 2010 represento el 36% del total de pasivos poniendo en evidencia que gran parte del financiamiento de la empresa es a través de sus clientes.

De manera puntual se puede establecer que la empresa se encuentra financiada de la siguiente manera:

Gráfico N° 80: Estructura de financiamiento Activa Serv S.A.



Elaborado por: Fabián Cuichán

4.3.4 Propuesta de políticas de Financiamiento

Dentro del modelo de políticas de financiamiento se propone lo siguiente para Activa Serv S.A.:

POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO

- Los créditos deberán ser oportunos y suficientes, con el menor costo posible con el fin de cubrir la necesidad por el cual fueron solicitados.
- La empresa recurrirá a dos tipos de fuentes de financiamiento:
 - ✓ **Fuentes Internas:** se podrá recurrir en cualquier momento que la empresa considere necesario, el principal es el aporte de socios: a través de la entrega de recursos. Adicionalmente se propenderá a que las utilidades sean reinvertidas en la empresa, para lo que la Junta de Accionistas deberá disponer que no se entreguen dividendos, sino por el contrario, las utilidades pasen a la cuenta de utilidades retenidas. Se buscará un incremento de capital, en el menor tiempo posible.

✓ **Fuentes externas:** se podrá hacer uso de recursos externos a través de la modalidad de créditos bancarios o mediante la Bolsa de Valores para:

Ampliación de infraestructura debidamente justificada

Adquisición de tecnología de punta para uso de la empresa.

- La compañía deberá financiar sus inversiones exclusivamente con créditos de largo plazo o a su vez con el capital suscrito y pagado de sus socios. Por ningún motivo se hará uso de sus activos líquidos para financiar inversiones de largo plazo pues se pone en riesgo la liquidez de la compañía.
- La compañía deberá financiarse a través de créditos que se ajusten a sus necesidades tratando de obtener los mejores beneficios y menores costos posibles.

4.4 PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA

“Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización”.⁴⁰

Actualmente, los presupuestos se han convertido en instrumentos de gran importancia para la dirección, por cuanto, permite conocer el desenvolvimiento de la organización al comparar hechos y cifras reales con hechos y cifras presupuestadas, con la finalidad de tomar medidas correctivas que mejoren el control financiero y la actuación organizacional.

“Los presupuestos sirven de medio de comunicación de los planes de toda la organización, proporcionando las bases que permitirán evaluar la actuación de los

⁴⁰ <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>

distintos segmentos, o áreas de actividad. El proceso culmina con el control presupuestario, mediante el cual se evalúa el resultado de las acciones emprendidas permitiendo, a su vez, establecer un proceso de ajuste que posibilite la fijación de nuevos objetivos”.⁴¹

Funciones de los presupuestos:

- La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.
- El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
- Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización”.⁴²

4.4.1 Presupuesto de ventas

La compañía ACTIVA SERV S.A., brinda servicios de Asesoría Legal Inmobiliario y Tributario a personas naturales y jurídicas, es así que los ingresos que se obtengan por la venta del servicio en mención dependerán prácticamente de la gestión de ventas realizado por todo el personal de la organización. La elaboración de un presupuesto de ventas es de gran importancia si se desea establecer un nivel adecuado de crecimiento de los ingresos futuros de la empresa que servirán en gran medida como capital de trabajo para llevar a cabo sus operaciones y permanecer en un mercado altamente competitivo.

⁴¹ <http://www.monografias.com/trabajos44/presupuesto/presupuesto.shtml>

⁴² <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>

Tabla Nº 41: Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS (período 2011 - 2015)			
Años	Crecimiento		Presupuesto de Ventas
	Porcentaje	Valores	
2010 (Año Base)	0	0	\$ 229.585,45
2011	6%	\$ 13.775,13	\$ 243.360,58
2012	6%	\$ 14.601,63	\$ 257.962,21
2013	6%	\$ 15.477,73	\$ 273.439,94
2014	6%	\$ 16.406,40	\$ 289.846,34
2015	6%	\$ 17.390,78	\$ 307.237,12

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la tabla Nº 41 podemos evidenciar que, con un crecimiento constante del 6% sobre las ventas proyectadas se obtiene un valor de \$ 307.237,12 dólares para el año 2015, que en comparación con las ventas obtenidas en el año, se evidencia un crecimiento total en el transcurso de estos años de un 133.80% aproximadamente, es importante mencionar que la empresa realizará grandes esfuerzos por recuperar y ampliar su segmento de mercado hasta alcanzar el presupuesto de ventas fijado para los próximos cinco años, es así que todo el personal deberá colaborar para llevar a cabo tal fin.

Dado el caso de que la empresa no logre cumplir con las expectativas de ventas que se propone es necesario tomar medidas que permitan mantener los mismos niveles de rentabilidad, esto se lograría reduciendo los costos operativos mediante la selección adecuada de proveedores y reducción de gastos posibles.

Tabla Nº 42: Presupuesto de Ventas por Tipo de Servicio

Concepto	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Servicio de Asesoría Legal Inmobiliario	\$ 160.709,82	\$ 170.352,40	\$ 180.573,55	\$ 191.407,96	\$ 202.892,44	\$ 215.065,99
Servicio de Asesoría Tributaria	\$ 68.875,64	\$ 73.008,17	\$ 77.388,66	\$ 82.031,98	\$ 86.953,90	\$ 92.171,14
Ventas Totales	\$ 229.585,45	\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12

Fuente: Activa Serv S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

En la presente tabla podemos observar que el 70% de las ventas presupuestadas corresponde a la venta del servicio de Asesoría Legal Inmobiliario, debido especialmente a que la empresa mantiene alianzas estratégicas con clientes fijos como Fiducia S.A, por otro lado el 30% de las ventas presupuestadas corresponden al servicio de asesoría Tributaria.

Sin embargo, es importante mencionar que la compañía utilizará algunas estrategias como la de diferenciación y la concesión de créditos; que permitan, ampliar su segmento de mercado hasta alcanzar el presupuesto de ventas fijado.

a. Políticas de Ventas

ACTIVA SERV S.A., deberá considerar las siguientes políticas que le permitan alcanzar la meta fijada en caso de observarse dificultades en el transcurso del período.

En este sentido se propone lo siguiente:

✓ ACTIVA SERV S.A, establecerá estrategias promocionales por un período de tiempo determinado, con el propósito de captar un número mayor de clientes e incrementar el nivel de ventas del servicio. Para el efecto se tendrá bajo consideración los costos que esto podría representarle a la empresa.

✓ ACTIVA SERV S.A., ofrecerá un descuento por servicio prestado a los clientes que han adquirido nuestro servicio durante 1 año. Los clientes antiguos de la empresa Se recomienda, que la empresa ofrezca un descuento por servicio prestado con la finalidad de ganar un cliente y sellar una venta significativa.

✓ Buscar alianzas estrategias con empresas que hagan uso del servicio que ofrece la ACTIVA SERV S.A., para el efecto se deberá ofrecer determinadas ventajas en torno a un precio preferencial acordado de acuerdo al monto de ventas que se adquieran.

4.4.2 Presupuesto de Costo de ventas

Para mantener niveles aceptables de rentabilidad es importante tener presente que no solo depende de la generación de ingresos por ventas sino que además es fundamental saber manejar la negociación con los proveedores y mantener relaciones adecuadas con personas o empresas que contribuyen a la prestación del servicio hacia los clientes.

a. Políticas de Costo de Ventas

✓ El valor por costo de ventas para los siguientes cinco años no debe exceder del 61% del valor de las ventas presupuestadas para los años respectivos, este porcentaje se ha establecido tomando en cuenta el promedio de los últimos años, como se puede observar en la Tabla N° 43.

Tabla N° 43: Promedio de Costo de Ventas

Años	2009	2010
Ventas	\$ 245.200,50	\$ 229.585,45
Costo de Ventas	\$ 159.298,04	\$ 133.005,42
% de Costo de ventas	65%	58%
Promedio de Costo de Ventas		61%

Fuente: Activa Serv S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

✓ Para mantener o tratar de reducir los costos con relación a las ventas se pedirán variedad de por lo menos 3 cotizaciones por producto o servicio antes de realizar una compra; con el objetivo de analizar los costos, calidad de producto/servicio, modo de financiamiento, descuentos, etc., lo cual permitirá reducir el costo.

✓ Cuando los costos de ventas superen el promedio establecido de acuerdo al comportamiento de años anteriores ACTIVA SERV S.A. debe recurrir a tomar alternativas que permitan disminuir estos porcentajes, dentro de las alternativas se proponen las siguientes:

- Buscar proveedores que proporcionen los mismos productos/servicios a un precio más factible para la empresa.
- Negociar con los proveedores actuales descuentos por pronto pago.

El presupuesto de Costo de Ventas es el siguiente

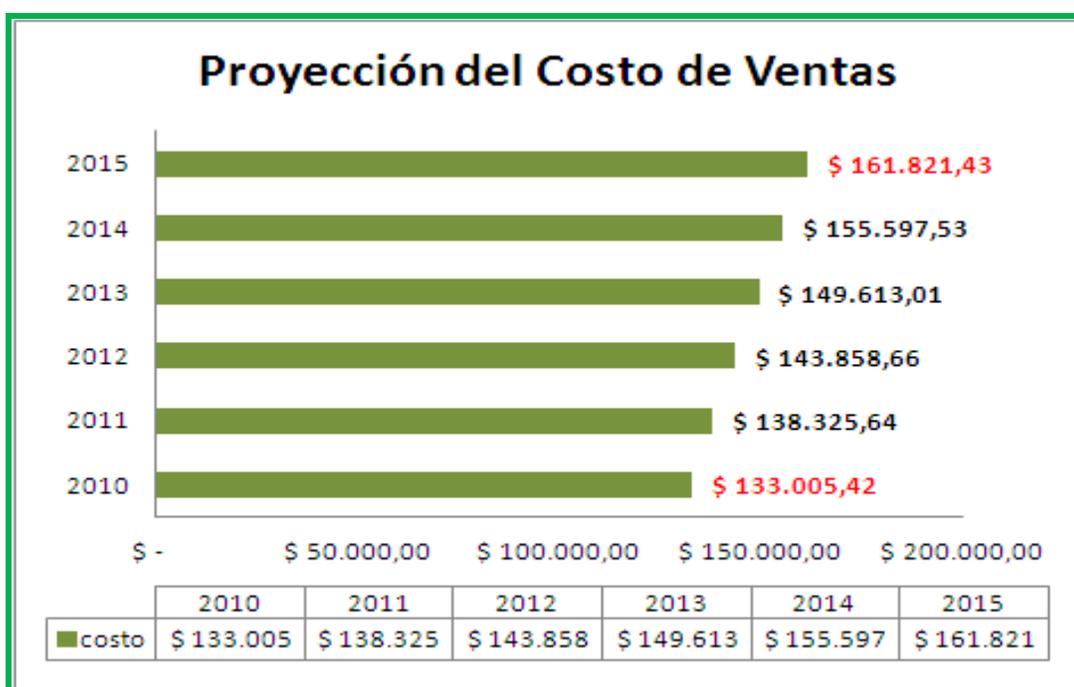
Tabla N° 44: Presupuesto de Costo de Ventas

Presupuesto de Costo de Ventas							
	Año Base	Crecimiento	Años				
	2010	%	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO DE VENTAS	\$ 133.005,42	4%	\$ 138.325,64	\$ 143.858,66	\$ 149.613,01	\$ 155.597,53	\$ 161.821,43
El incremento de los costos de ventas se lo realiza por un porcentaje del 4%							

Fuente: Activa Serv S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 81: Proyección de Costo de ventas



Fuente: Activa Serv S.A.

Elaborado por: Fabián Cuichán

4.4.3 Presupuesto de Gastos

A ciertas funciones de servicios que forman parte de la empresa se les asignan cantidades específicas, para limitar la extensión de sus actividades. Estas actividades se pueden llevar a cabo en grande o pequeña escala, de acuerdo con lo que la empresa quiera financiar. En cada caso la administración establece la

cantidad máxima que esta dispuesta a erogar para esas funciones. La cantidad máxima que se asigna a cada departamento de servicio se da a conocer con frecuencia mediante un programa llamado presupuesto de gastos⁴².

a. Políticas de Gastos

- ✓ Los gastos tendrán un incremento no mayor al 5% para los siguientes cinco años, tomando en cuenta variables macroeconómicas como la inflación que para el año 2011 se estima que será de 4.36%.
- ✓ Los gastos totales no deben exceder más del 90% del valor de las ventas presupuestadas para los cinco años siguientes.
- ✓ Los gastos de Ventas tendrán un incremento del 1 % en los cinco siguientes años con la finalidad de atraer a más clientes como medida para incrementar las ventas.
- ✓ Los gastos de Administración tendrán un incremento del 1% durante los primeros dos primeros años (2011 - 2012) y del 2% a partir del tercer año hasta el quinto año (2013 – 2014 – 2015).
- ✓ En gasto financiero se registrarán los pagos por el financiamiento adquirido para el 2011 por un valor de \$12.000 dólares a 5 años plazo, para la adquisición de una oficina.

De acuerdo con las políticas de gastos establecidas, se procede con la elaboración del siguiente cuadro que detalla el incremento o la disminución en porcentaje que sufrirán las cuentas del gasto para los siguientes ejercicios económicos proyectados

⁴² <http://html.ricondelvago.com/presupuestos-de-gastos.html>

Tabla N° 45: Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS 2011 - 2015						
Total Gastos	\$ 94.071,62	\$ 98.411,45	\$ 99.623,49	\$ 100.853,33	\$ 102.101,26	\$ 103.367,57
	Año Base	1 er AÑO	2 do AÑO	3 er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GASTOS OPERACIONALES	\$ 94.071,62	\$ 95.266,16	\$ 96.478,20	\$ 97.708,04	\$ 98.955,97	\$ 100.222,28
Gastos Administrativos	\$ 63.814,74	\$ 64.452,89	\$ 65.097,42	\$ 65.748,39	\$ 66.405,87	\$ 67.069,93
Gastos de Venta	\$ 27.819,44	\$ 28.375,83	\$ 28.943,35	\$ 29.522,21	\$ 30.112,66	\$ 30.714,91
Gasto por depreciación	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29
Gastos Financieros	\$ -	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29
Intereses	\$ -	\$ 1.248,60	\$ 1.024,91	\$ 774,85	\$ 495,30	\$ 182,79
Capital Pagado	\$ -	\$ 1.896,70	\$ 2.120,38	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 82: Presupuesto de Gastos



Elaborado por: Fabián Cuichán

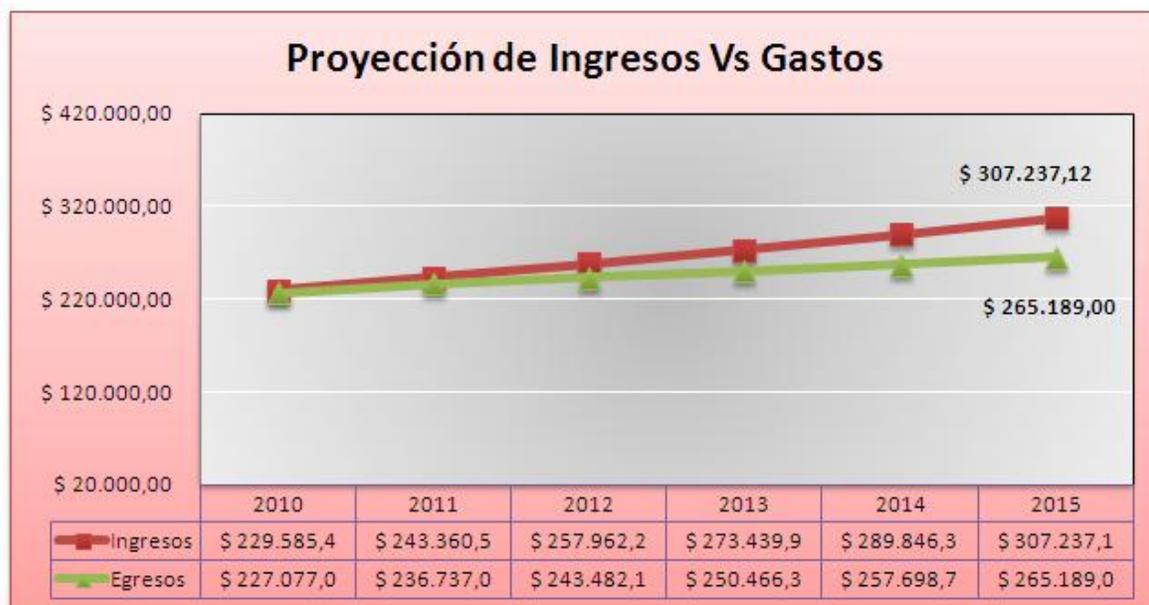
A continuación se presenta la participación de los gastos proyectados en el total ingresos:

Tabla N° 46: Participación de los Gastos en el Total Ingreso.

Participación de los Gastos en el Total Ingresos						
CUENTAS	AÑO BASE	PRESUPUESTO				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos Presupuestados	\$ 229.585,45	\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12
Egresos Presupuestados	\$ 227.077,04	\$ 236.737,08	\$ 243.482,15	\$ 250.466,34	\$ 257.698,79	\$ 265.189,00
Utilidad /Pérdida Bruta	\$ 2.508,41	\$ 6.623,49	\$ 14.480,06	\$ 22.973,60	\$ 32.147,55	\$ 42.048,12
PARTICIPACIÓN						
CUENTAS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos Presupuestados	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Egresos Presupuestados	99%	97%	94%	92%	89%	86%
Utilidad /Pérdida Bruta	1%	3%	6%	8%	11%	14%

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico N° 83: Proyección de Ingresos vs Gastos Totales



Elaborado por: Fabián Cuichán

Para el año 2015 las ventas totales del servicio alcanzaran un monto de \$ 307.237,12 mientras que los gastos totales serán de \$ 265.189.00; obteniendo una Utilidad de \$ **42.048,12** , que comparada con la utilidad del año 2010 que fue de \$ 2.508,41; nos permite establecer que las políticas de ventas, costo de ventas y de gastos, propuestas para ACTIVA SERV S.A., son adecuadas.

Los egresos totales presupuestados para los siguientes ejercicios económicos han sido calculados de tal forma que no excedan en más del 90% de los ingresos totales generados por la venta del servicio, de conformidad con la política de gastos establecida anteriormente.

4.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Permiten conocer el estado financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma ⁴³

Son considerados como una herramienta de gran importancia para la administración pues permiten visualizar la situación económica y financiera de la compañía en un período futuro determinado y como consecuencia contribuyen en la toma de decisiones para encaminar las actividades operativas hacia el logro de objetivos y metas planteadas.

4.5.1 Estado de Resultados Proyectado

El Estado de Resultados se proyecta con la finalidad de suministrar información de los ingresos y costos esperados por la empresa para los siguientes cinco años, los aspectos que se deben tomar en cuenta dentro de este estado son:

⁴³ Fuente: Monografias.com; Autor : Miguel Moreno De León

Ventas
 Costos
 Gastos Administrativos
 Gastos de Ventas
 Gastos Financieros

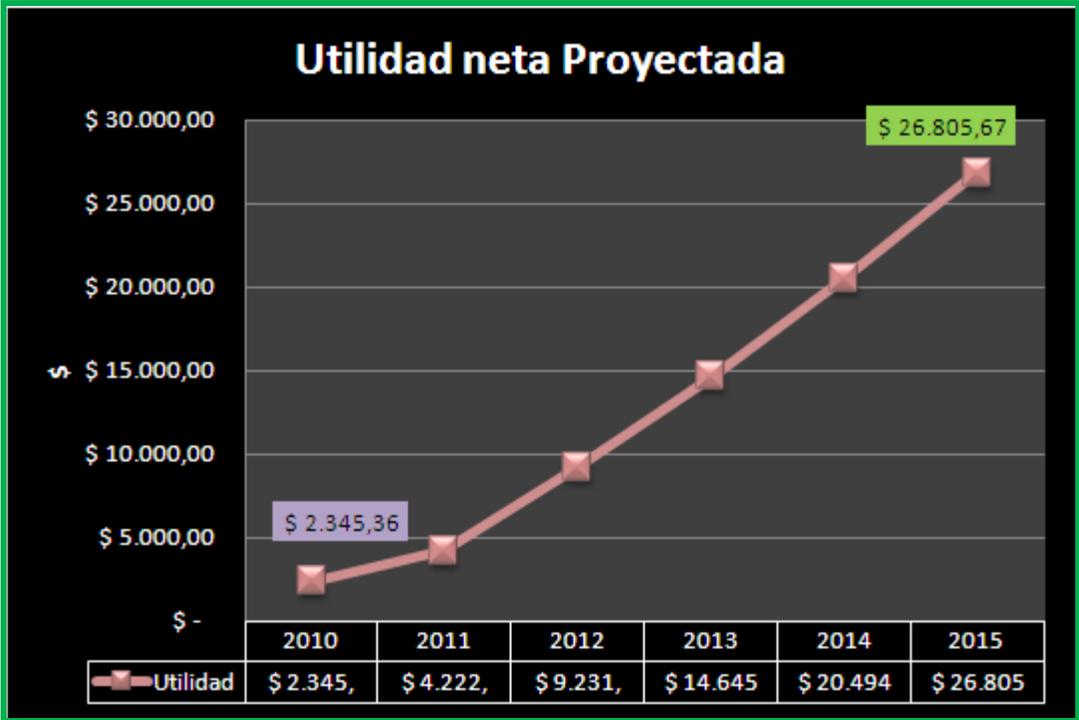
Tabla Nº 47: Estado de Resultados proyectado

ACTIVA SERV S.A. PROYECCIÓN DE BALANCE DE RESULTADOS AÑO 2011 - 2015						
CUENTAS	AÑO BASE	1er AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
INGRESOS POR SERVICIO	\$ 229.585,45	\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 133.005,42	\$ 138.325,64	\$ 143.858,66	\$ 149.613,01	\$ 155.597,53	\$ 161.821,43
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 96.580,03	\$ 105.034,94	\$ 114.103,55	\$ 123.826,94	\$ 134.248,81	\$ 145.415,69
GASTO OPERACIONAL						
Gastos Administrativos	\$ 63.814,74	\$ 64.452,89	\$ 65.097,42	\$ 65.748,39	\$ 66.405,87	\$ 67.069,93
Gastos de Ventas	\$ 27.819,44	\$ 28.375,83	\$ 28.943,35	\$ 29.522,21	\$ 30.112,66	\$ 30.714,91
Gastos Financieros	\$ -	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29	\$ 3.145,29
Gasto por Depreciación	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44	\$ 2.437,44
(=) TOTAL GASTO OPERACIONAL	\$ 94.071,62	\$ 98.411,45	\$ 99.623,49	\$ 100.853,33	\$ 102.101,26	\$ 103.367,57
(=) Utilidad Operacional	\$ 2.508,41	\$ 6.623,49	\$ 14.480,06	\$ 22.973,60	\$ 32.147,55	\$ 42.048,12
(+) Otros Ingresos	\$ 1.170,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Otros Egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD AIIP	\$ 3.678,99	\$ 6.623,49	\$ 14.480,06	\$ 22.973,60	\$ 32.147,55	\$ 42.048,12
(-) 15% Participación Empleados	\$ 551,85	\$ 993,52	\$ 2.172,01	\$ 3.446,04	\$ 4.822,13	\$ 6.307,22
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 781,79	\$ 1.407,49	\$ 3.077,01	\$ 4.881,89	\$ 6.831,35	\$ 8.935,22
(=) UTILIDAD NETA	\$ 2.345,36	\$ 4.222,48	\$ 9.231,04	\$ 14.645,67	\$ 20.494,06	\$ 26.805,67

Elaborado por: Fabián Cuichán

Es necesario ejercer una fuerte gestión de ventas que permita ampliar el mercado, con el propósito de alcanzar el nivel de ingresos proyectado , esto se puede lograr con la aplicación de políticas y estrategias para ACTIVA SERV S.A. ya sea en el ámbito de ventas mediante estrategias varias como la diferenciación y la publicidad , “pues se ha constatado que mediante una buena imagen y publicidad se puede captar más clientes y hasta incrementar los precios de nuestros servicios.

Gráfico N° 84: Utilidad Neta Presupuestada



Elaborado por: Fabián Cuichán

En el año 2011 se registra una reducción en la utilidad , esto debido a la inversión que se realizó este año que requirió de una salida de efectivo significativa , así como también del financiamiento a través del banco Pichincha , que más adelante se detallara.

El presente gráfico permite evidenciar que mediante una fuerte gestión de ventas y un adecuado control de los gastos, la compañía podrá obtener

utilidades para los siguientes ejercicios económicos, que van desde \$ 4.222,48 dólares en el año 2011 a \$26.805,67 dólares para el año 2015, reflejando un crecimiento de \$ 24.460,32 de utilidad en los 5 años, mediante las políticas establecidas para la empresa ACTIVA SERV S.A.

Con la generación de ganancias para los próximos años, no sólo se verán beneficiados los socios y el personal de la empresa sino también la imagen que proyectará la misma y como consecuencia será más factible conseguir financiamiento a través de préstamos bancarios, proveedores, etc., para mantener el normal desarrollo de las actividades organizacionales.

4.5.2 Balance General Proyectado

La finalidad de realizar el balance general proyectado es obtener una idea de la posición financiera consolidada de los próximos años para la empresa ACTIVA SERV S.A.

a. ACTIVOS

a.1 ACTIVO CORRIENTE

- **Caja-Bancos.-** Se establecerá las entradas de de efectivo operativos considerando los ingresos, los costos y los impuestos que se deben cancelar, también los cambios en capital de trabajo provenientes de la proyección del estado de resultados y balance general a fin de evaluar la disponibilidad que tendrá ACTIVA SERV S.A. para cubrir sus obligaciones a la vista.
- **Cuentas por Cobrar:** ACTIVA SERV S.A., deberá efectuar el cobro inicial por la venta del servicio un valor que constituya no menos del 65% al contado, y la diferencia (35%) se otorgará a crédito que deberá ser cobrado de acuerdo a la tabla

Nº 30. Es importante mencionar que el plazo del crédito concedido iniciará desde la fecha en que se produjo la venta.

Tabla Nº 48: Cálculo de Cuentas por Cobrar Proyectado

PROYECCIÓN CUENTAS POR COBRAR						
CONCEPTO	% representa	2011	2012	2013	2014	2015
Total Ventas		\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12
Ventas al Contado	65%	\$ 158.184,38	\$ 167.675,44	\$ 177.735,96	\$ 188.400,12	\$ 199.704,13
Ventas a Crédito	35%	\$ 85.176,20	\$ 90.286,77	\$ 95.703,98	\$ 101.446,22	\$ 107.532,99
TOTAL CUENTAS POR COBRAR		\$ 85.176,20	\$ 90.286,77	\$ 95.703,98	\$ 101.446,22	\$ 107.532,99

Elaborado por: Fabián Cuichán

El presente cuadro permite observar cómo la empresa realizará el cobro a sus deudores por la venta del servicio, cumpliendo así con la política de cobranza propuesta para los siguientes 5 años, que permita un buen nivel de rotación de cuentas por cobrar y un plazo medio de cobro adecuado.

Gráfico Nº 85: Proyección de Cuentas por Cobrar 2011 - 2015



Elaborado por: Fabián Cuichán

a.2 ACTIVO FIJO

Los activos fijos son más permanentes que los activos circulantes y están pensados para el uso a largo plazo. Para todas las empresas el control de los Activos Fijos es una responsabilidad tanto de la Gerencia como del Departamento de Contabilidad, es por ello que como encargadas se debe considerar algunos puntos para su control ⁴⁴.

Propuesta de políticas de activos fijos

- ACTIVA SERV S.A. deberá diseñar estudios para la adquisición de nuevos materiales e insumos detallando las causas y necesidades de la compra y justificado a través de un estudio financiero.
- ACTIVA SERV S.A., deberá realizar nuevas adquisiciones en:

Muebles y Enseres 1300 dólares (año 2012),

Equipo de cómputo 800 dólares (año 2012);

Un Edificio 12.000,00 dólares (año 2011)

Con la finalidad de mejorar la prestación del servicio.

- La depreciación de los nuevos activos fijos se efectuará anualmente utilizando el método legal, es decir, 10% para Muebles y Enseres, 33,33% para el equipo de cómputo y un 10% para edificios.
- ACTIVA SERV S.A., deberá realizar el mantenimiento a todos sus activos fijos por lo menos una vez en el año para evitar daños posteriores que perjudiquen el normal desarrollo de las actividades operativas.

⁴⁴ Fuente: Diseño de un Modelo de Gestión Financiero para la empresa COLMEDIN.

Tabla N° 49: Proyección Activos Fijos

Descripción de las Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVO FIJO	\$ 4.273,11	\$ 15.073,11	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47
Edificios	\$ -	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Equipo de Computo	\$ 7.503,60	\$ 7.503,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60
Muebles y Enseres	\$ 2.882,04	\$ 2.882,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04
(-) Depreciación Acumulada	\$ 6.112,53	\$ 7.312,53	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17

Elaborado por: Fabián Cuichán

La compañía realizó la adquisición de una oficina avaluada en \$12.000,00 dólares en el año 2010, que permitirá la reducción del gasto arriendo, así como también se estableció la inversión de la adquisición de muebles y enseres, que permitirá ampliar su lugar de operación e incrementar las ventas en un 6%, para los años 2013 y 2015 respectivamente con el propósito de mejorar el servicio mejorar el área operativa de la empresa, dichas inversiones serán financiadas esencialmente por un préstamo a una entidad financiera así como por la reinversión de utilidades en un 100% durante los primeros 3 años mientras que para el año 2015, se realizará una reinversión del 60% de la utilidad del ejercicio anterior.

b. PASIVOS

- **Cuentas por Pagar:** ACTIVA SERV S.A., negociará con sus principales acreedores que, el pago por la adquisición de bienes/servicios se establezca en un 40% al contado y la diferencia a crédito, que deberá ser cancelado de la siguiente manera: el 50% en un plazo de 72 días y el restante 20% en un plazo de 18 días posteriores. Es importante mencionar que el plazo del crédito obtenido iniciará desde fecha en que se produjo la compra de materiales e insumos que son indispensables para brindar el servicio.
- **Obligaciones con instituciones financieras:** se ha realizado un préstamo de \$ 12.000,00 dólares préstamos para 5 años plazo a una tasa de interés del 11.20%, por lo cual debemos cancelar \$ 3.726,45, por interés.

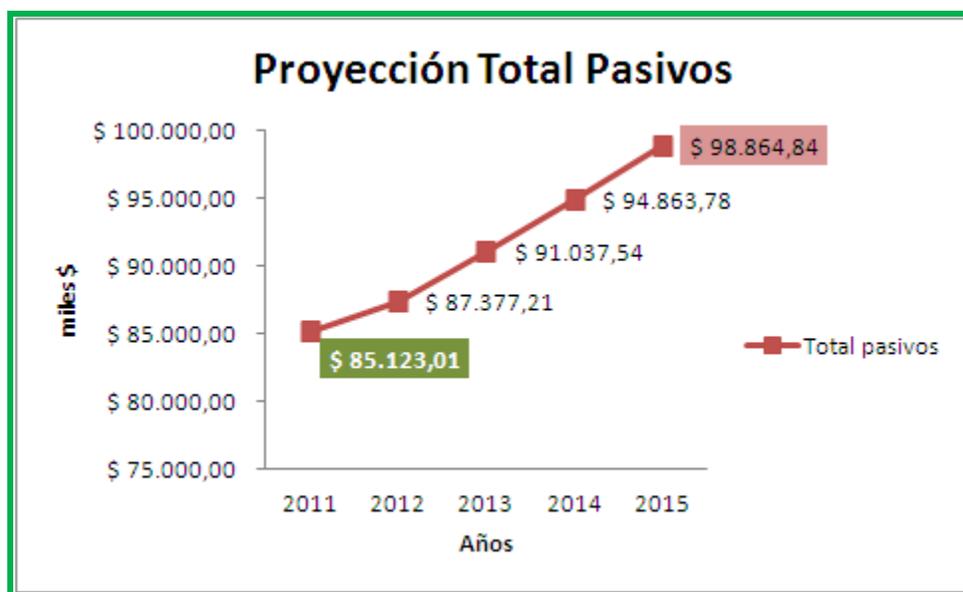
- **Otras Cuentas por Pagar:** se incluyen los valores por concepto de los rubros anuales totales del impuesto a la renta y la participación a trabajadores (2.25% y 2.81%), para los próximos 5 años, estas fueron proyectadas considerando como parámetro el promedio de participación que presenta este rubro respecto del nivel de ventas presentado por la empresa,

Tabla Nº 50: Proyección de Cuentas del Pasivo

PROYECCIÓN DE CUENTAS DEL PASIVO						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Proveedores	\$ 24.238,65	\$ 29.053,65	\$ 30.215,79	\$ 31.424,43	\$ 32.681,40	\$ 33.988,66
Acreedores varios	\$ 4.280,57	\$ 4.451,79	\$ 4.629,86	\$ 4.815,06	\$ 5.007,66	\$ 5.207,97
Anticipos de Clientes	\$ 39.875,34	\$ 41.470,35	\$ 43.129,17	\$ 44.854,33	\$ 46.648,51	\$ 48.514,45
Sueldos por Pagar	\$ 985,03	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones y Prestaciones Sociales	\$ 3.740,00	\$ 3.889,60	\$ 4.045,18	\$ 4.206,99	\$ 4.375,27	\$ 4.550,28
Impuestos por Pagar	\$ 2.994,50	\$ 3.112,33	\$ 3.236,82	\$ 3.366,29	\$ 3.500,94	\$ 3.640,98
Obligaciones bancarias LP	\$ 31.448,87	\$ 3.145,29	\$ 2.120,38	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51
TOTAL PASIVOS	\$ 107.562,96	\$ 85.123,01	\$ 87.377,21	\$ 91.037,54	\$ 94.863,78	\$ 98.864,84

Elaborado por: Fabián Cuichán

Gráfico Nº 86: Proyección del Total Pasivos 2011 – 2015



Elaborado por: Fabián Cuichán

La gráfica Nº 86 permite analizar las obligaciones de la empresa, entre las que esta la forma de pago que efectuará la compañía a sus acreedores por la compra de

insumos que servirán para la prestación del servicio, de conformidad con la política de pagos propuesta para los próximos cinco años.

c. PATRIMONIO

- Los valores que conforman este grupo son tomados del Estado de Resultados proyectado a excepción de la cuenta de capital que por decisión de los socios no se incrementaría en los años de proyección.
- reinversión de utilidades en un 100% durante los primeros 5 años mientras que para el año 2015, se realizará una reinversión del 60% de la utilidad del ejercicio anterior.

A continuación se presenta el balance general proyectado para la compañía ACTIVA SERV S.A., en el período comprendido desde el año 2011 hasta el año 2015. La finalidad de realizar el balance general proyectado es obtener una idea de la posición financiera consolidada de los próximos años para la empresa ACTIVA SERV S.A.

Tabla N° 51: Proyección del Balance General ACTIVA SERV S.A.

ACTIVA SERV S.A.						
PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL						
2011 - 2015						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja	\$ 307,48	\$ 553,46	\$ 559,00	\$ 564,59	\$ 570,23	\$ 575,94
Bancos	\$ 1.429,81	\$ 3.288,56	\$ 4.603,99	\$ 5.524,79	\$ 6.077,26	\$ 6.684,99
Cuentas por cobrar	\$ 95.691,79	\$ 85.176,20	\$ 90.286,77	\$ 95.703,98	\$ 101.446,22	\$ 107.532,99
Préstamos a Empleados	\$ 1.728,94	\$ 1.780,81	\$ 1.834,23	\$ 1.889,26	\$ 1.945,94	\$ 2.004,32
Impuestos Anticipados	\$ 4.298,44	\$ 4.341,42	\$ 4.384,84	\$ 4.428,69	\$ 4.472,97	\$ 4.517,70
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 300,00	\$ 303,00	\$ 306,03	\$ 309,09	\$ 312,18	\$ 315,30
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 103.756,46	\$ 95.443,46	\$ 101.974,86	\$ 108.420,39	\$ 114.824,81	\$ 121.631,24
ACTIVO FIJO						
Edificios	\$ -	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Equipo de Computo	\$ 7.503,60	\$ 7.503,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60	\$ 8.303,60
Muebles y Enseres	\$ 2.882,04	\$ 2.882,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04	\$ 4.182,04
(-) Deprec.Acum.Muebles y Enseres	\$ 6.112,53	\$ 7.312,53	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17	\$ 8.909,17
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 4.273,11	\$ 15.073,11	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47	\$ 15.576,47
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos de Constitución	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00	\$ 1.160,00
(-) Amortización. Acum. Gst Constitución	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00
Otros Activos Diferidos	\$ 1.750,75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 2.678,75	\$ 928,00				
TOTAL ACTIVO	\$ 110.708,32	\$ 111.444,57	\$ 118.479,33	\$ 124.924,86	\$ 131.329,28	\$ 138.135,71
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores	\$ 24.238,65	\$ 29.053,65	\$ 30.215,79	\$ 31.424,43	\$ 32.681,40	\$ 33.988,66
Acreedores varios	\$ 4.280,57	\$ 4.451,79	\$ 4.629,86	\$ 4.815,06	\$ 5.007,66	\$ 5.207,97
Anticipos de Clientes	\$ 39.875,34	\$ 41.470,35	\$ 43.129,17	\$ 44.854,33	\$ 47.174,28	\$ 48.514,45
Sueldos por Pagar	\$ 985,03	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones y Prestaciones Sociales	\$ 3.740,00	\$ 3.889,60	\$ 4.045,18	\$ 4.206,99	\$ 4.375,27	\$ 4.550,28
Impuestos por Pagar	\$ 2.994,50	\$ 3.112,33	\$ 3.236,82	\$ 3.366,29	\$ 3.500,94	\$ 3.640,98
Obligaciones Bancarias	\$ 31.448,87	\$ 22.099,02	\$ 14.615,52	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51
TOTAL PASIVOS	\$ 107.562,96	\$ 104.076,74	\$ 99.872,35	\$ 91.037,54	\$ 95.389,55	\$ 98.864,84
PATRIMONIO						
CAPITAL						
Capital Social	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Utilidad No distribuida ejercicios anteriores	\$ -	\$ 2.345,36	\$ 4.222,48	\$ 9.231,04	\$ 14.645,67	\$ 20.494,06
RESULTADOS						
Utilidad del Ejercicio ACTUAL	\$ 2.345,36	\$ 4.222,48	\$ 9.231,04	\$ 14.645,67	\$ 20.494,06	\$ 26.805,67
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 110.708,32	\$ 111.444,57	\$ 118.479,33	\$ 124.924,86	\$ 131.329,28	\$ 138.135,71

Elaborado por: Fabián Cuichán

4.5.3 Estado de Flujo de Efectivo proyectado

El estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un período específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el período⁴⁵

El flujo de efectivo presupuestado para los próximos cinco años permite conocer cuáles serán las entradas y salidas de recursos económicos que efectuará ACTIVA SERV S.A., anualmente por la ejecución de actividades de operación, inversión y financiamiento, EN BASE A LAS POLITICAS PROPUESTAS, así como también permite evaluar la inversión realizada en el 2011.

El flujo de efectivo para ACTIVA SERV S.A., se fundamenta en las siguientes premisas:

- Los rubros referentes a Interés por Pagar y Préstamos por Pagar son provenientes de la tabla de amortización establecida por la empresa en el año 2011.
- Los pagos por concepto de Impuesto a la Renta y Participación a trabajadores provienen del cálculo establecido en el Estado de Resultados Proyectados
- La inversión que se realizó fue cubierta \$12.000 dólares a través de un financiamiento a largo plazo obtenido del Banco del Pichincha, por un plazo de 5 años, con una tasa de interés del 11,20%, para la adquisición de una oficina.

⁴⁵ Principios de Administración Financiera, Lawrence Gitman, Decimoprimer edición, Pág. 45

Tabla N° 52: Proyección del Flujo de Caja para ACTIVA SERV S.A.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2011 - 2015					
ACTIVA SERV. S.A.					
DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Ventas	\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 243.360,58	\$ 257.962,21	\$ 273.439,94	\$ 289.846,34	\$ 307.237,12
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Costo de Ventas	\$ 138.325,64	\$ 143.858,66	\$ 149.613,01	\$ 155.597,53	\$ 161.821,43
Gasto de Operación	\$ 95.266,16	\$ 96.478,20	\$ 97.708,04	\$ 98.955,97	\$ 100.222,28
TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 233.591,79	\$ 240.336,86	\$ 247.321,05	\$ 254.553,50	\$ 262.043,71
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$ 9.768,78	\$ 17.625,35	\$ 26.118,89	\$ 35.292,84	\$ 45.193,41
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aporte de accionistas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Bancario Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor Residual	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Escudo Fiscal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Pago de Intereses	\$ 1.248,60	\$ 1.024,91	\$ 774,85	\$ 495,30	\$ 182,79
Pago del principal del crédito de largo plazo	\$ 1.896,70	\$ 2.120,38	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51
Pago de Impuestos y participaciones	\$ 2.401,02	\$ 5.249,02	\$ 8.327,93	\$ 11.653,49	\$ 15.242,44
Adquisición de activos fijos	\$ -	\$ 2.100,00	\$ -	\$ -	\$ -
Activo diferido	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 6.474,31	\$ 11.422,31	\$ 12.401,22	\$ 15.726,78	\$ 19.315,73
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	\$ (6.474,31)	\$ (11.422,31)	\$ (12.401,22)	\$ (15.726,78)	\$ (19.315,73)
G. FLUJO NETO (C + F)	\$ 3.294,48	\$ 6.203,04	\$ 13.717,67	\$ 19.566,06	\$ 25.877,67

Elaborado por: Fabián Cuichán

El flujo de efectivo presupuestado para los próximos cinco años permite conocer cuáles serán las entradas y salidas de recursos económicos que

efectuará ACTIVA SERV S.A, anualmente por la ejecución de actividades de operación, inversión y financiamiento EN BASE A LAS POLITICAS, NORMAS, PROPUESTAS EN ESTE CAPÍTULO.

- Mediante la elaboración del flujo de efectivo para la empresa ACTIVA SERV S.A., se denota que para los cinco años de proyección cuenta con flujos positivos por lo que se llega a la conclusión de que no se enfrentaría a problemas de liquidez en dichos períodos. El efectivo generado por las operaciones alcanzará un valor anual superior a los \$3.000 dólares, siendo un resultado favorecedor para la compañía puesto que representa el capital de trabajo que será utilizado para solventar las operaciones del negocio.

4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

4.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FFP_t}{(1+K)^t} - I_0$$

El Valor Actual Neto de una inversión se halla de la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

Si un proyecto de inversión tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable. Cuando se analiza dos o más proyectos, el más rentable es el que tiene un VAN más alto. Un VAN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada. La única dificultad para hallar el VAN consiste en fijar el valor para la tasa de interés, existiendo diferentes alternativas.

4.6.2 Tasa Interna de Retorno (T.I.R.)

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto de una inversión sea igual a cero. Se le considera como un indicador de rentabilidad relativa de un proyecto, muestra el rendimiento que hace que el inversor esté dispuesto a renunciar a un capital en el momento presente a cambio de recibir una corriente de rentas en determinados momentos futuros.

4.6.3 Periodo de Recuperación de la Inversión

Se refiere al período de recuperación de un capital invertido. En el análisis de inversiones, es el período de recuperación, o años que se necesitan para que los flujos de caja de la inversión igualen el capital invertido.

4.6.4 Relación Costo Beneficio

Es el proceso de colocar cifras en dólares en los diferentes costos y beneficios de una actividad, al calcularlo se puede estimar el impacto financiero acumulado de lo que se quiere lograr. Es la comparación que se realiza entre todos los Ingresos generados dividido para el total de Costos, se debe tomar en cuenta que si el valor es superior a 1 muestra que los Ingresos son superiores y que si existe un beneficio caso contrario no vale la pena invertir.

Para ACTIVA SERV S.A. es importante el observar que tan rentable ha sido establecer sus metas de proyección con un crecimiento anual del 6% en ventas, en base a la adquisición de una nueva oficina y las políticas propuestas, es por ello que se ha considerado entre una de sus herramientas de evaluación al VAN, la TIR, la relación Costo Beneficio y el Plazo de Recuperación de la Inversión.

**Tabla Nº 53: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera
(Escenario Real)**

EVALUACIÓN FINANCIERA	
ESCENARIO REAL	DETALLE
VALOR ACTUAL NETO	\$ 23.298,65
TASA INTERNA DE RETORNO	56,98%
COSTO / BENEFICIO	\$ 2,65
PAYBACK	2 años 9 meses

Elaborado por: Fabián Cuichán

En base a la información determinada en los cuadros anteriores se puede establecer que tanto las ventas como el costo de ventas son factores que influyen de sobremanera en el flujo de efectivo generado por la empresa, es por ello que una tasa de descuento de 17.65%, nos ayuda a determinar el valor actual neto VAN, de una serie de flujos de efectivo el cual es \$ 23.298,65 dólares, la TIR es el tipo de interés que anula el VAN de una inversión (VAN=0) la cual alcanza un valor de 56.98% , con esto queda demostrado que el proyecto es rentable ya que el porcentaje de ganancia es superior a la tasa exigida que se había estimado tasa de descuento: 17.65%.

La relación de costo beneficio es de \$ 2.65 dólares de recuperación por cada dólar gastado, por lo tanto el proyecto es aceptable, el tiempo en el que se recuperará la inversión será de 2 años 9 meses, con la ganancia que genera el negocio.

En conclusión se puede detectar que el proyecto es viable de acuerdo a las políticas propuestas en el modelo, con una tasa de descuento del 17.65% que generará una mayor rentabilidad alcanzando un VAN \$ 23.298.65, una TIR de 56.98%, un costo beneficio que generara por cada dólar que invierta está generará \$ 2.65 de utilidad.

4.7 ESCENARIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

4.7.1 Escenario Pesimista

En el caso que ACTIVA SERV S.A., no alcance el nivel de ingresos esperado, es decir, un incremento del 6% anual sobre las ventas proyectadas sino que tan sólo logre un crecimiento constante del 3%, la situación económica y financiera no será la más óptima, sin embargo, con el porcentaje de incremento sobre las ventas establecido para el escenario pesimista, la compañía obtendrá un ingreso total de \$9.231,30 dólares para el año 2015.

(Siguiete página)

Tabla N° 54: Flujo de Efectivo (Escenario Pesimista)

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2011 - 2015					
ACTIVA SERV. S.A.					
DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Ventas	\$ 236.473,01	\$ 243.567,20	\$ 250.874,22	\$ 258.400,45	\$ 266.152,46
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 236.473,01	\$ 243.567,20	\$ 250.874,22	\$ 258.400,45	\$ 266.152,46
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Costo de Ventas	\$ 135.665,53	\$ 138.378,84	\$ 141.146,42	\$ 143.969,34	\$ 146.848,73
Gasto de Operación	\$ 95.266,16	\$ 96.478,20	\$ 97.708,04	\$ 98.955,97	\$ 100.222,28
TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 230.931,68	\$ 234.857,04	\$ 238.854,46	\$ 242.925,31	\$ 247.071,01
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$ 5.541,33	\$ 8.710,16	\$ 12.019,76	\$ 15.475,13	\$ 19.081,45
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aporte de accionistas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Bancario Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor Residual	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Escudo Fiscal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ -				
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Pago de Intereses	\$ 1.248,60	\$ 1.024,91	\$ 774,85	\$ 495,30	\$ 182,79
Pago del principal del crédito de largo plazo	\$ 1.896,70	\$ 2.120,38	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51
Pago de Impuestos y participaciones	\$ 868,56	\$ 2.017,27	\$ 3.217,00	\$ 4.469,57	\$ 5.776,86
Adquisición de activos fijos	\$ -	\$ 2.100,00	\$ -	\$ -	\$ -
Activo diferido	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 4.941,85	\$ 8.190,56	\$ 7.290,29	\$ 8.542,86	\$ 9.850,15
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	\$ (4.941,85)	\$ (8.190,56)	\$ (7.290,29)	\$ (8.542,86)	\$ (9.850,15)
G. FLUJO NETO (C + F)	\$ 599,47	\$ 519,61	\$ 4.729,48	\$ 6.932,27	\$ 9.231,30

Elaborado por: Fabián Cuichán

**Tabla Nº 55: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera
(Escenario Pesimista)**

EVALUACIÓN FINANCIERA	
ESCENARIO PESIMISTA	DETALLE
VALOR ACTUAL NETO	\$ (2.597,00)
TASA INTERNA DE RETORNO	11,72%
COSTO / BENEFICIO	\$ 0,82
PAYBACK	5 AÑOS

Elaborado por: Fabián Cuichán

En el escenario pesimista el VAN alcanzará un valor de \$ (2.597.00) dólares, considerado bajo en comparación a los \$ \$ 23.298.65 dólares que se pretende lograr en el escenario real. De igual forma, la TIR se establecerá en un 11.72% lo cual señala que aún siendo un escenario pesimista el proyecto seguirá siendo viable.

Costo/Beneficio indica que por cada dólar que inviertan los socios en la compañía no percibirán ninguna ganancia; y, la recuperación de la inversión se logrará en un plazo de mayor de 5 años.

4.7.2 Escenario Optimista

En el escenario optimista se plantea que la compañía logre incrementar sus ventas en un 10% anual, por tal motivo, el presupuesto de ventas alcanzará un valor de \$ 44.304,85 dólares para el año 2015, lo que significaría una recuperación y ampliación de su segmento de mercado. Con estos antecedentes se presenta el flujo de efectivo neto de la compañía en el escenario optimista:

Tabla Nº 56: Flujo de Efectivo (Escenario Optimista)

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2011 - 2015					
ACTIVA SERV. S.A.					
DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Ventas	\$ 252.544,00	\$ 277.798,39	\$ 305.578,23	\$ 336.136,06	\$ 369.749,66
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 252.544,00	\$ 277.798,39	\$ 305.578,23	\$ 336.136,06	\$ 369.749,66
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Costo de Ventas	\$ 143.645,85	\$ 155.137,52	\$ 167.548,52	\$ 180.952,41	\$ 195.428,60
Gasto de Operación	\$ 95.266,16	\$ 96.478,20	\$ 97.708,04	\$ 98.955,97	\$ 100.222,28
TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 238.912,01	\$ 251.615,72	\$ 265.256,57	\$ 279.908,38	\$ 295.650,88
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$ 13.631,99	\$ 26.182,67	\$ 40.321,67	\$ 56.227,68	\$ 74.098,78
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aporte de accionistas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo Bancario Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor Residual	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Escudo Fiscal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Pago de Intereses	\$ 1.248,60	\$ 1.024,91	\$ 774,85	\$ 495,30	\$ 182,79
Pago del principal del crédito de largo plazo	\$ 1.896,70	\$ 2.120,38	\$ 2.370,44	\$ 2.649,99	\$ 2.962,51
Pago de Impuestos y participaciones	\$ 3.801,43	\$ 8.351,05	\$ 13.476,44	\$ 19.242,37	\$ 25.720,64
Adquisición de activos fijos	\$ -	\$ 2.100,00	\$ -	\$ -	\$ -
Activo diferido	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00	\$ 928,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 7.874,72	\$ 14.524,34	\$ 17.549,73	\$ 23.315,66	\$ 29.793,93
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	\$ (7.874,72)	\$ (14.524,34)	\$ (17.549,73)	\$ (23.315,66)	\$ (29.793,93)
G. FLUJO NETO (C + F)	\$ 5.757,27	\$ 11.658,33	\$ 22.771,94	\$ 32.912,02	\$ 44.304,85

Elaborado por: Fabián Cuichán

**Tabla Nº 57: Cálculo de Términos de Evaluación Financiera
(Escenario Optimista)**

EVALUACIÓN FINANCIERA	
ESCENARIO OPTIMISTA	DETALLE
VALOR ACTUAL NETO	\$ 50.034,45
TASA INTERNA DE RETORNO	89,00%
COSTO / BENEFICIO	\$ 4,55
PAYBACK	2 AÑOS

Elaborado por: Fabián Cuichán

La inversión inicial frente a los resultados que proyecta los flujos de efectivo neto es baja, por tal razón, el VAN alcanzará un valor de \$50.034,45 dólares que en comparación con el VAN que se obtendrá en el escenario real, resulta un valor superior debido a que en el escenario real las ventas sufrirán un incremento de 10% al igual que los gastos operativos del 8% y como consecuencia se verá afectado el flujo por actividades de operación por el valor de las utilidades líquidas que se alcance en cada período presupuestado.

La TIR alcanzará un 89%, resultado superior al que se logrará en El escenario real. El Costo/Beneficio señala que por cada dólar que se invierta en la compañía, los socios percibirán una ganancia de 4.55 dólares; y, el plazo que se requerirá para recuperar la inversión en este escenario será de 2 años.

Tabla Nº 58: Resumen de Evaluación Financiera Escenarios Real – Pesimista – Optimista.

ESCENARIOS					
EVALUACIÓN FINANCIERA		EVALUACIÓN FINANCIERA		EVALUACIÓN FINANCIERA	
ESCENARIO OPTIMISTA	DETALLE	ESCENARIO PESIMISTA	DETALLE	ESCENARIO OPTIMISTA	DETALLE
VALOR ACTUAL NETO	\$ 23.298,65	VALOR ACTUAL NETO	\$ (2.597,00)	VALOR ACTUAL NETO	\$ 50.034,45
TASA INTERNA DE RETORNO	56,97%	TASA INTERNA DE RETORNO	11,72%	TASA INTERNA DE RETORNO	89,00%
COSTO / BENEFICIO	\$ 2,65	COSTO / BENEFICIO	\$ 0,82	COSTO / BENEFICIO	\$ 4,55
PAYBACK	2 AÑOS 9 MESES	PAYBACK	5 AÑOS	PAYBACK	2 AÑOS

Elaborado por: Fabián Cuichán

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La empresa ACTIVA SERV S.A., fue constituida el 20 de febrero del 2008 ante el notario Vigésimo Octavo del Distrito Metropolitano de Quito, Dr. Jaime Acosta, mediante resolución N° 08.Q.IJ.000880, emitida por la Superintendencia de Compañías.
- El sector servicios ha tomado una mayor participación en el Producto Interno Bruto (PIB) en los últimos años, representa un 16% por ciento del PIB total, sin embargo, su crecimiento ha sido relativamente bajo, puesto que, aún se considera a los sectores petrolero y agrícola como los grandes generadores de ingresos del país.
- El mercado de prestación de servicios legales y tributarios es altamente competitivo, ya que en éste participan de forma masiva profesionales y empresas que en la mayoría de los casos no se encuentran legalmente constituidas. Es necesario considerar factores como: la calidad y el precio, para distinguirse de la competencia e influir positivamente en los futuros clientes.
- La compañía lamentablemente no dispone de una adecuada gestión financiera que le permita administrar correctamente sus recursos y mejorar su proceso en la toma de decisiones gerenciales.
- La Gestión Financiera desarrollado en el Capítulo IV, determina que la compañía: 1) obtendrá utilidades a partir del aumento de ventas en un 6% lo cual incrementará sus ingresos totales y, de un adecuado y estricto control de sus principales gastos operativos, a través de la formulación de presupuestos de ventas,

costo de ventas, gastos, proyecciones de Estados financieros, y evaluación financiera 2) mejorará sus índices de actividad a través de la aplicación de modelos para cuentas por cobrar, cuentas por pagar, fuentes de financiamiento, que contendrán rigurosas políticas, que permitirán cumplir este objetivo; y, 3) tendrá capacidad para adquirir nuevos activos fijos, como: un edificio, muebles y enseres, equipo de computación con el propósito de brindar un mejor servicio a sus clientes.

- El modelo de gestión financiera ha sido diseñado de tal forma que permite a la empresa ACTIVA SERV SA., mejorar su situación económica y financiera para los siguientes ejercicios económicos. En tal razón, los resultados obtenidos a través del cálculo de importantes términos de evaluación financiera, como es el caso del VAN que alcanzó una cifra positiva de \$ 23.298,65 dólares, una TIR de 56.97%, un Costo/Beneficio de 2.65 dólares y un plazo de 2 años con 5 meses para recuperar la inversión, determinan la viabilidad del proyecto.

5.2 RECOMENDACIONES

- Es necesario que ACTIVA SERV S.A., implemente una página web, por cuanto es una herramienta indispensable que permite ofrecer información detallada acerca de su: misión, visión, principios y valores, servicios que se ofertan, promociones, descuentos, etc., para llegar a más clientes de forma rápida y económica.
- La empresa debe ampliar su mercado con la finalidad de incrementar sus ventas para los siguientes años y para tal fin es imprescindible la realización de un estudio de mercado; y, el diseño e implementación de estrategias de marketing para dar a conocer e influir de manera favorable en los posibles clientes sobre las ventajas del servicio que actualmente se oferta.
- Hacer cumplir las políticas propuestas, pues serán generadoras del cumplimiento de las proyecciones realizadas con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.
- La empresa debe implementar el modelo de gestión financiera, pues su aplicación brindará un adecuado proceso de planificación y control de sus recursos económicos, además de brindar información financiera para la adecuada toma de decisiones

5.3 BIBLIOGRAFÍA

Libros

- ACKOFF Russell, Planificación de la empresa del futuro.
- BERK Jonathan, Finanzas Corporativas.
- DAVID Fred, Conceptos de Administración Estratégica, Edición Novena.
- FRANCÉS Antonio, Estrategia y planes para la empresa.
- GITMAN Lawrence, Principios de Administración Financiera, Decimoprimera edición.
- GOVEA Alfredo, La inflación en el Ecuador.
- MARTÍNEZ D. Patricio, Diccionario práctico de términos económicos financieros.
- R. EMERY, Administración Financiera Corporativa.
- SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos.
- STRICKLAND Thompson, Administración Estratégica conceptos y casos, Edición décimo primera.

Revistas

- Revista "Lideres"
- Revista "Gestión"
- Periódico "El Comercio"

Páginas Web

- COSTA, Jaime; (<http://www.safi-software.com.ec/pdf/SAFITOOLS-ANALISIS%20FINANCIERO.pdf>)
- ACHING, César; <http://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros.shtml>.
- <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%201/planificacion-financiera.htm>
- <http://www.econlink.com.ar/definicion/inflacion.shtml> www.bce.fin.ec.
- www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo

- www.monografias/finanzas.com.
- Superintendencia de Compañías, Preguntas Frecuentes,
<http://www.supercias.gov.ec/>
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo:
<http://www.inec.gov.ec>
- www.wikipedia.org; definición de inflación.
- Dirección Estratégica;
<http://www.joseacontreras.net/direstr/cap491d.htm>