



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**“ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y
SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS
PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE
EXPORTACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN
LOS AÑOS 2009 Y 2010”**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO – AUDITOR**

AUTORA:

VERÓNICA ELIZABETH PULLOQUINGA CARRILLO

DIRECTOR:

ECO. FRANCISCO CAICEDO

CODIRECTOR:

ECO. MARCO VELOZ

Latacunga, Abril 2013

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
EXTENSIÓN LATACUNGA**



INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICADO

Eco. Francisco Caicedo A. (DIRECTOR)

Eco. Marco Veloz (CODIRECTOR)

CERTIFICAN:

Que el trabajo titulado "**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE EXPORTACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010**" ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que constituye un trabajo de excelente contenido científico que coadyuvará a la aplicación de conocimientos y al desarrollo profesional, **SI** recomiendan su publicación.

Latacunga, Abril del 2013

Eco. Francisco Caicedo A.
DIRECTOR

Eco. Marco Veloz
CODIRECTOR

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
EXTENSIÓN LATACUNGA
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**



DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo,

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE EXPORTACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010”** ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Abril del 2013.

Verónica Pulloquina

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
EXTENSIÓN LATACUNGA
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**



AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo,

Autorizamos a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo "**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DE EXPORTACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010**" cuyo contenido, ideas y criterios son de NUESTRA exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Abril del 2013.

Verónica Pulloquina

El agradecimiento
Es la memoria del corazón.

LAO-TSE

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios

Por ser la guía en mi camino y fortaleza en mi corazón, brindándome cada día la conciencia necesaria para afrontar los problemas y convertirlos en oportunidades.

A mis padres

Por su comprensión y cariño que me dieron día a día para yo poder finalizar mi carrera universitaria. Por su apoyo incondicional y por todo el tiempo ya que gracias a su impulso y dedicación puedo terminar con éxito mis metas.

A la ESPE extensión Latacunga y a mis maestros en general

Por forjarme una educación sólida que servirá para mi desarrollo profesional y personal. De manera especial al Director de este proyecto de grado, Eco. Francisco Caicedo; y codirectora del mismo Eco. Marco Veloz; quienes supieron proporcionarme la colaboración y guía necesaria para el desarrollo y culminación del proyecto.

A mi familia.

Que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles. y a todos aquellos.

¡Gracias a ustedes!

VERÓNICA

Cualquier cosa que se quiere decir
Sólo hay una palabra para expresarla,
Un verbo para animarla y
Un adjetivo para calificarla.

MAUPASSANT, GUY DE

DEDICATORIA

A Dios.

Por darme la oportunidad de vivir y estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón y haberme permitido llegar hasta este punto dándome salud para poder lograr mis objetivos, por iluminar mi mente y haber puesto en mi camino a personas que han sido mi soporte y compañía en todo este periodo de estudio y sobre todo por su infinita bondad y amor.

A mi Papito Gustavo.

Que a pesar que no se encuentra a mi lado me supo brindar todo su apoyo y se que de igual manera desde donde quiera que se encuentre me supo dar las bendiciones y me dirigirme por el buen camino para poder culminar con éxito mi carrera

A mi Padre Arturo.

Por sacarme adelante, porque gracias a usted puedo ver alcanzar mi meta ya que siempre me estuvo impulsando en los momentos mas difíciles de mi carrera, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mi Madre Norma.

Por darme la vida, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor y comprensión. Mama gracias por darme una carrera para mi futuro, todo esto lo debo a ti.

A mi Hijo Jordan.

Que estuvo junto a mi cada día, por ser mi fuente de inspiración ya que con su alegría y amor me motivo para poder culminar mi carrera y poder ser un buen ejemplo en su vida.

A mi Hermano Andrés.

Por estar junto a mí en los momentos alegres y tristes que he tenido ya que gracias a sus consejos he podido salir adelante, te quiero mucho.

A mis Hermanos Fabián, Marco y María; A mi Cuñada Patricia Por estar conmigo y apoyarme siempre. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

VERÓNICA

RESUMEN

Una empresa PYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

El objetivo primordial que se persigue es enriquecer y hacer que el proceso de planeación financiera y estratégica de las PYMES exportadoras sea más fiable y preciso en el diseño de estrategias para alcanzar una rentabilidad financiera atractiva como incentivo para permanecer en el mercado. De tal forma que los directivos serán capaces de identificar que variables en el modelo afectan la rentabilidad y en ellas concentrar sus estrategias, tácticas y operaciones.

Hacer que los procesos de gestión interna de los recursos de las empresas sea manejado con eficiencia identificando los factores clave para alcanzar una rentabilidad financiera adecuada y manejar el concepto de diversificación de mercados.

Las micro, pequeñas y medianas empresas dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte significativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de PYME. Esta tendencia se convierte en un dato duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

Ecuador es un país poblado, de acuerdo al número de establecimientos, principalmente por PYMES cuyas actividades económicas están concentradas en el comercio y luego en los servicios; quedando en tercer lugar las actividades industriales, tan necesarias para crear una mayor oferta de puestos de trabajo formales y permanentes; ya que como todos sabemos entre más valor le agregamos a la producción de un bien, mayores son las demandas de materias primas y otros materiales y, principalmente, de mano de obra.

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. Una empresa puede crecer y prosperar con la utilización de los avances tecnológicos si es que éstos se encuentran a su alcance, por otro lado puede empequeñecerse al no tener acceso a las nuevas tecnologías o medios a los que la competencia si puede.

Las Pymes tienen grandes ventajas como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa.

La mayor ventaja de una PYME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I	INTRODUCCIÓN	1
1.1	ANTECEDENTES	1
1.2	JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	4
1.3	OBJETIVOS	5
1.3.1	Objetivo general	5
1.3.2	Objetivos específicos	6
CAPÍTULO II	MARCO TEÓRICO: LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	7
2.1	LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	7
2.1.1	Pequeña industria	8
2.1.2	Pequeña empresa	8
2.1.3	Mediana empresa	9
2.1.4	Microempresa	9
2.1.5	Artesanía	9
2.2	LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	9
2.2.1	Comercio exterior	10
2.2.1.1	Operaciones en el comercio exterior	10
2.2.2	Comercio internacional	11
2.2.2.1	Causas del comercio internacional	11
2.2.2.2	Ventajas del comercio internacional	11
2.2.3	Elementos favorables de la negociación y el comercio	13
2.2.3.1	Aumento de las ganancias y ventas	13
2.2.3.2	Posibilidad de penetrar en los mercados en crecimiento	13
2.2.3.3	Posibilidad de reducir los costos	14
2.2.4	Lugar óptimo para realizar los negocios internacionales	14
2.2.4.1	La adecuación de los mercados de nuestro producto	14
2.2.4.2	La distancia	15
2.2.4.3	El idioma	15

2.2.4.4	La política del país	15
2.2.4.5	La política comercial del país.....	16
2.2.4.6	La presencia o ausencia de productos competidores en el país.....	16
2.2.4.7	La oportunidad unica.....	16
2.3	LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR.....	17
2.3.1	Ventajas que tiene el ecuador para la inversión extranjera.....	20
2.3.1.1	Incentivos legales	20
2.3.1.2	Incentivos tributarios	20
2.3.2	La inversión extranjera directa para las pymes.....	21
2.4	FUNCIONAMIENTO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	22
2.4.1	Políticas esperadas	23
2.5	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	23
2.5.1	Desventajas	24
2.5.2	Ventajas	24
2.6	IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	25
2.6.1	La importancia de las pymes en el ámbito mundial	27
2.7	NECESIDADES DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	28
2.7.1	Necesidades de acuerdo a los propios microempresarios.....	28
2.7.2	Necesidades relacionadas al financiamiento	28
2.7.3	Necesidades en cuanto a la calidad y competitividad.....	29
2.7.4	Necesidades relacionadas al marco regulatorio	29
2.8	INSTRUMENTOS DE APOYO A LAS PYMES.....	30
2.8.1	Medidas de apoyo para la pymes	31
2.9	Tipos de financiamiento	33
2.9.1	Capital de riesgo	33
2.9.2	Financiamientos bancarios	33
2.9.2.1	Financiamiento bancario	33
2.9.3	Quirografario	34
2.9.4	Cuenta corriente	34
2.9.5	Colateral	34
2.9.6	Prendatario	35

2.9.7	Simple.....	35
2.10	COMO OBTIENE FINANCIACIÓN LAS PYMES EN EL ECUADOR.....	35
2.10.1	Crédito para microempresas.....	36
2.11	LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.....	37
2.11.1	Oportunidades para las pymes.....	39
2.12	INSTITUCIONES DE PROMOCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR.....	40
2.12.1	Organismos oficiales.....	40
2.12.2	Cámaras.....	41
2.12.3	Otras instituciones.....	41
2.13	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR.....	41
2.13.1	Ventajas.....	41
2.13.1.1	Facilidades externas.....	41
2.13.1.2	Facilidades internas.....	42
2.13.2	Dificultades.....	42
2.13.2.1	Debilidades externas.....	42
2.13.2.2	Debilidades internas.....	42
2.14	EXPORTACIÓN DE LAS PYMES ECUATORIANAS.....	43
2.14.1	Las pymes dependen de las tic para fortalecer sus exportaciones.....	46
2.15	POLÍTICAS DEL ESTADO PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES ECUATORIANAS.....	46
2.15.1	Necesidad de políticas de estado para el desarrollo de las pymes.....	47
2.15.2	El consejo superior de desarrollo de la pequeña y mediana empresa – codepyme.....	47

CAPÍTULO III	OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN PARA EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	59
3.1	ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS DIFERENTES EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL CANTÓN LATACUNGA.....	59
3.1.1	Definición de la estructura de capital.....	59
3.1.2	Estructura de capital de las empresas florícolas.....	62
3.2	INDICADORES FINANCIEROS PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS PARA LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA.....	63
3.2.1	Indicadores financieros.....	63
3.2.1.1	Clasificación de los indicadores financieros.....	65
3.2.2	Indicadores financieros para pymes.....	74
3.2.2.1	Indicadores de endeudamiento.....	74
3.2.2.2	Indicadores de productividad.....	76
3.3	BALANCES GENERALES Y ESTADOS FINANCIEROS DE LAS DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DEL CANTÓN LATACUNGA.....	79
3.4	COMPARACIÓN DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS DE LAS DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLAS DEL CANTÓN LATACUNGA.....	92
3.5	COMPARACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLAS DEL CANTÓN LATACUNGA.....	108
3.6	ANALIZAR LOS DIFERENTES INDICADORES FINANCIEROS APLICADOS A LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DENTRO DEL PERIODO DE ESTUDIO.....	123
3.7	COMPARACIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS DE LAS DIFERENTES PYMES DEL SECTOR FLORÍCOLA DEL CANTÓN LATACUNGA.....	144
3.8	CUADRO COMPARATIVO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DE LAS DIFERENTES PYMES DEL CANTÓN LATACUNGA.....	153

3.9	CÁLCULO DEL WACC (COSTO PROMEDIO PONDERADO CAPITAL) DE LAS DIFERENTES PYMES DEL CANTÓN LATACUNGA.....	155
-----	--	-----

CAPÍTULO IV	OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN PARA EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD.....	172
-------------	--	-----

4.1	RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LA APLICACIÓN EN LAS PYMES DENTRO DEL SECTOR FLORÍCOLA	172
-----	---	-----

4.1.1	La rentabilidad financiera.....	172
-------	---------------------------------	-----

4.1.2	Los indicadores de rentabilidad financiera.....	173
-------	---	-----

4.1.3	Indicadores de rentabilidad para las pymes.....	178
-------	---	-----

4.2	ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD FINANCIERA.....	179
-----	---	-----

4.2.1	Las estrategias financieras para el largo plazo.....	179
-------	--	-----

4.2.2	Las estrategias financieras para el corto plazo.....	183
-------	--	-----

4.2.3	Otras estrategias de rentabilidad.....	185
-------	--	-----

4.3	MODELOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA.....	187
-----	---	-----

4.3.1	Cómo desarrollar los modelos de rentabilidad financiera	188
-------	---	-----

4.4	EXAMINAR LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS DIFERENTES PYMES DENTRO DEL SECTOR FLORÍCOLA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010.....	189
-----	--	-----

4.5	APLICAR DIFERENTES ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DURANTE LOS AÑOS 2009 Y 2010	200
-----	--	-----

CAPÍTULO V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	204
------------	-------------------------------------	-----

5.1	CONCLUSIONES	204
-----	--------------------	-----

5.2	RECOMENDACIONES	208
-----	-----------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	i
-------------------	---

LINKOGRAFÍA.....	iii
------------------	-----

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico # 1 Inversión Extranjera Directa Neta	18
Gráfico # 2 Inversión Extranjera Directa por Ramas de Actividad Económica.....	19
Gráfico # 3 Mercado de Destino de Ventas	44
Gráfico # 4 Destino de las Exportaciones de la Pequeña Industria	45
Gráfico # 5 Comparación de Activos Empresa 1	94
Gráfico # 6 Comparación de Pasivos Empresa 1	96
Gráfico # 7 Comparación de Activos Empresa 2	97
Gráfico # 8 Comparación de Pasivos Empresa 2	98
Gráfico # 9 Comparación de Activos Empresa 3	99
Gráfico # 10 Comparación de Pasivos Empresa 3.....	101
Gráfico # 11 Comparación de Activos Empresa 4.....	102
Gráfico # 12 Comparación de Pasivos Empresa 4.....	104
Gráfico # 13 Comparación de Activos Empresa 5	105
Gráfico # 14 Comparación de Pasivos Empresa 5.....	107
Gráfico # 15 Estructura de Capital Empresa 1	118
Gráfico # 16 Estructura de Capital Empresa 2.....	119
Gráfico # 17 Estructura de Capital Empresa 3.....	120
Gráfico # 18 Estructura de Capital Empresa 4.....	121
Gráfico # 19 Estructura de Capital Empresa 5.....	122
Gráfico # 20 Comparación de Ingresos y Egresos Empresa 1.....	145
Gráfico # 21 Comparación de Ingresos y Egresos Empresa 2.....	146
Gráfico # 22 Comparación de Ingresos y Egresos Empresa 3.....	148
Gráfico # 23 Comparación de Ingresos y Egresos Empresa 4.....	150
Gráfico # 24 Comparación de Ingresos y Egresos Empresa 5.....	152
Gráfico # 25 ROI y Rm Empresa 1	155
Gráfico # 26 ROI y Rm Empresa 2.....	159
Gráfico # 27 ROI y Rm Empresa 3.....	162
Gráfico # 28 ROI y Rm Empresa 4.....	166

Gráfico # 29 ROI y Rm Empresa 5.....	169
--------------------------------------	-----

LISTADO DE TABLAS

Tabla # 1 Análisis Comparativo de los Activos años 2009 – 2010 Empresa 1	94
Tabla # 2 Análisis Comparativo de los Pasivos años 2009 – 2010 Empresa 1	95
Tabla # 3 Análisis Comparativo de los Activos años 2009 – 2010 Empresa 2	97
Tabla # 4 Análisis Comparativo de los Pasivos años 2009 – 2010 Empresa 2	98
Tabla # 5 Análisis Comparativo de los Activos años 2009 – 2010 Empresa 3	99
Tabla # 6 Análisis Comparativo de los Pasivos años 2009 – 2010 Empresa 3	100
Tabla # 7 Análisis Comparativo de los Activos años 2009 – 2010 Empresa 4	102
Tabla # 8 Análisis Comparativo de los Pasivos años 2009 – 2010 Empresa 4	103
Tabla # 9 Análisis Comparativo de los Activos años 2009 – 2010 Empresa 5	105
Tabla # 10 Análisis Comparativo de los Pasivos años 2009 – 2010 Empresa 5	106
Tabla # 11 Estructura de Capital Empresa 1	117
Tabla # 12 Estructura de Capital Empresa 2	118
Tabla # 13 Estructura de Capital Empresa 3	119
Tabla # 14 Estructura de Capital Empresa 4	120
Tabla # 15 Estructura de Capital Empresa 5	121
Tabla # 16 Índices Financieros Resumen Empresa 1	123
Tabla # 17 Índices Financieros Resumen Empresa 2	127
Tabla # 18 Índices Financieros Resumen Empresa 3	131
Tabla # 19 Índices Financieros Resumen Empresa 4	135

Tabla # 20 Índices Financieros Resumen Empresa 5.....	140
Tabla # 21 Análisis Comparativo 2009 – 2010 Ingresos y Egresos Empresa 1	144
Tabla # 22 Análisis Comparativo 2009 – 2010 Ingresos y Egresos Empresa 2	146
Tabla # 23 Análisis Comparativo 2009 – 2010 Ingresos y Egresos Empresa 3	147
Tabla # 24 Análisis Comparativo 2009 – 2010 Ingresos y Egresos Empresa 4	149
Tabla # 25 Análisis Comparativo 2009 – 2010 Ingresos y Egresos Empresa 5	151
Tabla # 26 Índices Financieros 2009.....	153
Tabla # 27 Índices Financieros 2010.....	154
Tabla # 28 ROI y Rm Empresa 1	155
Tabla # 29 ROI y Rm Empresa 2	158
Tabla # 30 ROI y Rm Empresa 3	162
Tabla # 31 ROI y Rm Empresa 4	165
Tabla # 32 ROI y Rm Empresa 5	169
Tabla # 33 Índices Financieros de Rentabilidad Resumen Empresa 1	189
Tabla # 34 Índices Financieros de Rentabilidad Resumen Empresa 2	191
Tabla # 35 Índices Financieros de Rentabilidad Resumen Empresa 3	193
Tabla # 36 Índices Financieros de Rentabilidad Resumen Empresa 4	196
Tabla # 37 Índices Financieros de Rentabilidad Resumen Empresa 5	198

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio. La mayoría de las empresas PYMES en nuestro país, piensan que la solución para poner en marcha un proceso de eficiencia, es la automatización por sí sola, pero si no está acompañada del “como hacerlo”, no funciona.

Ellos son el aprendizaje y la práctica de nuevas formas de administración, así como la reinención constante del negocio, debido a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para transformarse de una empresa doméstica, a una gran empresa, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de cómo se administra, entrar en un proceso de integración y automatización de la información, estandarización de los flujos de procesos, para volverse más eficientes.

DEBILIDADES

La situación actual de la pequeña industria se resume a continuación:

- Escaso nivel tecnológico
- Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.
- Falta de visión de las PYMES para el mercado internacional.
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.

- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

VENTAJAS

La pequeña industria cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas. Principalmente se refieren a:

- Son factores claves para generar riqueza y empleo.
- Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.
- Requiere menores costos de inversión.
- Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.
- Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales.
- Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).
- Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

Las PYMES en el Ecuador tienen escaso acceso al crédito productivo, los bancos facilitan financiamiento aquellas empresas que pueden otorgar garantías superiores y hasta hipotecarias, razón por la cual el 50% más o menos de las PYMES asociadas a la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa, se encuentran marginadas del crédito bancario, considerado además como el crédito más caro para este tipo de actividades de estos pequeños empresarios. Esta realidad obliga a buscar su capital de trabajo en fuentes externas al sector financiero formal. Frente a esta situación

resulta harto difícil mejorar sus sistemas de producción, su tecnificación, resignándose a puestos muy rezagados dentro de la competitividad.

NATURALEZA DE LOS EMPRESARIOS DE LAS PYMES

Se centran en mejorar la atención de su tiempo a la comercialización de sus productos, la recuperación de la cartera, la reposición de sus inventarios y la preocupación de cómo pagar a sus proveedores. No manejan el concepto global de la administración de empresas donde igual valor tienen para un empresario el control de sus activos y pasivos corrientes como el costo promedio de ventas, costos de producción y los gastos operacionales, que van a permitir tener el control de los márgenes de rentabilidad de la empresa, planificación, presupuestario y ejecución de la estrategia.

LOS ERRORES MÁS COMUNES EN LOS EMPRESARIOS DE LAS PYMES

No miden los gastos, se fijan simplemente en el diferencial que existe entre el precio de venta y el costo de venta de sus productos, están acostumbrados a manejarse viendo la utilidad bruta.

Esto muchas veces produce un margen de error entre la utilidad bruta y los márgenes operacionales, a tal punto de llevarlo a la quiebra sin que el empresario pueda identificar a tiempo donde está produciéndose un déficit patrimonial.

Otra de las coincidencias que existe en la naturaleza de los empresarios de las PYMES, es la fijación de precios. Determinan un porcentaje de utilidad basado en el costo de la mercadería, pero cuando van aplicar un

descuento a sus clientes no se dan cuenta que lo están haciendo sobre el precio de venta del producto.

Muchos directivos PYMES ignoran la importancia y los beneficios de la tecnología y las comunicaciones, un componente ineludible de la competitividad en el mundo de los negocios.

1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Se plantea esta investigación por la relevancia y pertinencia del proceso exportador de las PYMES, con el propósito de mejorar su rentabilidad financiera y generar una nueva cultura empresarial orientada al análisis. Una rentabilidad financiera positiva nos ayuda a la conveniencia de seguir operando como negocio exportador a un nivel competitivo internacional.

Esta investigación será un aporte para ayudar a mejorar el nivel de rentabilidad financiera y los sistemas de planeación financiera, ya que cada vez se incorporan más empresarios al mercado global aprovechando la velocidad de las innovaciones tecnológicas y un costo de transporte más caro incidiendo en el tratamiento financiero del negocio.

La presente investigación ayuda al empresario a cobrar conciencia de los componentes que necesita para tener éxito en la función financiera y así cuenta con herramientas que ayuden a un desempeño más eficiente que impacte en el futuro de la empresa que administra.

Se investigaron las variables independientes más significativas que impactan a la rentabilidad financiera de las PYMES, para ello, fueron considerados, adaptados y aplicados en los exportadores de rosas dentro del Cantón Latacunga. De tal suerte que el modelo servirá como

herramienta en el proceso de la exportación de rosas y se puedan cumplir los objetivos de rentabilidad que tienen las empresas.

El liderazgo en costos y/o en diferenciación son elementos básicos que le permitirán a las PYMES exportadoras tener ventaja competitiva y así tal vez incrementar en forma positiva la rentabilidad financiera. En el caso de no realizarse esta investigación, seguirá predominando el paradigma empresarial de que la rentabilidad financiera alta en las exportaciones es sólo exclusiva para las empresas grandes y de ser así se le quitará la oportunidad a muchas PYMES de lograr niveles óptimos de rentabilidad financiera.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Analizar la estructura de capital y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES en el sector florícola de exportación del Cantón Latacunga para contribuir a la obtención de mayores utilidades optimizando los recursos en los años 2009 y 2010.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar el diagnóstico situacional que sirvan de guía para el desarrollo del proyecto.
- Analizar la estructura de capital de las empresas dedicadas a la exportación de rosas dentro del Cantón Latacunga.
- Analizar la rentabilidad de las empresas dedicadas a la exportación de rosas dentro del Cantón Latacunga.

- Determinar los indicadores financieros que contribuyan con la obtención de mayores utilidades optimizando los recursos de las PYMES del sector florícola del Cantón Latacunga.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO: LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

2.1. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA¹

La pequeña y mediana empresa es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. La pequeña empresa es una entidad independiente, rentable, con aspiraciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad ya que prevalece en la operación de la maquinaria.

A las PYMES se las define como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos. Así también se toma como referencia el criterio económico y el nivel tecnológico.

Las PYMES pueden dedicarse a actividades diversas, entre las cuales se pueden mencionar:

- Agricultura, caza, selvicultura y pesca.
- Explotación de minas y canteras.

¹<http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CDUQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.dspace.espol.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F10536%2F2%2FCAPITULO%25201.doc&ei=QHn5UL2IKrTJ0AG404CgCA&usg=AFQjCNFLX93NyFALpB7dXtshgBGBGzohrA&bvm=bv.41248874,dmQ>

- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Se las considera como una organización económica donde se combinan los factores productivos (naturaleza, trabajo y capital) para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción. Para poder entender a las PYMES, se encuentran las siguientes definiciones²:

2.1.1 Pequeña Industria:

Se la define como aquella empresa con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, que se dedique a actividades de transformación de materia prima en artículos finales siempre su activo no corriente, excluyéndose terrenos y edificios.

2.1.2 Pequeña Empresa:

Pequeña Empresa es una unidad de producción que tiene de 5 a 40 y un máximo de 50 empleados.

²<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10536/2/CAPITULO%201.doc>

2.1.3 Mediana Empresa:

Para que a una empresa se le considere como Mediana Empresa, se tiene en cuenta el número de empleados entre 50 y 400.

2.1.4 Microempresa:

La Microempresa es una unidad económica productiva y puede ser de producción, comercio o servicios, cuyas características básicas son:

- El manejo operacional y administrativo lo realiza generalmente una persona.
- El número de trabajadores es máximo de 10 personas incluido el propietario.

2.1.5 Artesanía:

La artesanía es la actividad que se ejerce en forma individual o colectiva en la transformación de materia prima destinada a la producción de bienes, servicios o artística con predominio de la labor manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas.

2.2 LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES³

Deben ser considerados como una actividad que contribuye al crecimiento económico del país de origen y de destino, lo cual permite una mayor asignación de recursos financieros para hacer posible la competitividad en el extranjero. Los Negocios internacionales son las transacciones privadas y gubernamentales.

³CHAIN LIZCANO, Guillermo: Comercio Exterior, Teoría y Práctica. Ed. Librería del Profesional, Bogotá, página. 24. 1987

Se componen de dos partes principales:

2.2.1 Comercio Exterior⁴.- Se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional. Tenemos dos clases de comercio exterior:

- Comercio Exterior Visible.- Es el conjunto de transacciones originadas por el movimiento de mercaderías físicas, tanto de exportación como de importación.
- Comercio Exterior Invisible.- Es el conjunto de operaciones que complementan el Comercio Exterior Visible, es decir corresponden a servicios asociados a éste y que son necesarios para el movimiento de las mercaderías. Este comercio involucra tres grandes rubros: servicios productivos, financieros y comerciales.

2.2.1.1 Operaciones En Comercio Exterior.-En Comercio Exterior podemos distinguir tres tipos de operaciones fundamentales:

- Exportación.- El envío legal de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior.
- Importación.- Toda introducción legal de mercaderías extranjeras para uso y consumo en el país. Los importadores ecuatorianos pueden pagar a vendedores del exterior en alguna de las siguientes formas de pago:

⁴CHAHIN LIZCANO, Guillermo: Comercio Exterior, Teoría y Práctica. Ed. Librería del Profesional, Bogotá, página. 3, 1987

- Orden de Pago, Cobranza Extranjera, Carta de Crédito y Disponibilidades Propias.
- Cambios Internacionales.- Toda compra, venta o cualquier acto que implique una obligación pagadera en moneda extranjera.

2.2.2 Comercio Internacional⁵.-Son todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.

2.2.2.1 Causas Del Comercio Internacional.- El comercio internacional obedece a dos causas:

- Distribución irregular de los recursos económicos, es decir, en la dotación irregular que existe entre diversos países.
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

2.2.2.2 Ventajas Del Comercio Internacional.-El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción (especialmente económicos y materiales) entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

⁵CHAIN LIZCANO, Guillermo: Comercio Exterior, Teoría y Práctica. Ed. Librería del Profesional, Bogotá, página. 24. 1987

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.

- Los precios tienden a ser más estables.

- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.

- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)

- Equilibrio entre la escasez y el exceso.

- Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

El comercio ha contribuido a originar la transferencia de recursos para una mejor gestión en cuanto al desarrollo organizacional, al tiempo que el aumento de la competencia generada por el comercio mejora la innovación y la productividad en el uso de los recursos. Los negocios internacionales o comercio internacional tienden a incrementar el nivel de la actividad económica, que se canalizan hacia el sistema económico para precisamente expandir su desarrollo en el caso de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Ahora bien, la diversidad de producción en los diferentes países y la multiplicidad de necesidades que deben ser suplidas, es lo que determina y causa la razón de ser de los negocios internacionales, cuya importancia

que hoy en día tiene las transacciones en las relaciones internacionales es importante.

2.2.3 Elementos Favorables De La Negociación Y El Comercio

La negociación es un esfuerzo de interacción que se realiza a fin de generar beneficios. Es un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos.

2.2.3.1 Aumento de las ganancias y ventas.

Cuando una compañía desarrolla y comercializa un nuevo producto, empieza por promoverlo dentro de un mercado local. Con el tiempo se concentrará en las oportunidades de exportación. Los nuevos mercados sostienen el crecimiento de las ventas y, al mismo tiempo, generan mayores ganancias. De hecho los mercados globales a menudo ofrecen oportunidades más lucrativas que los nacionales.

2.2.3.2 Posibilidad de penetrar en los mercados en crecimiento.

Algunos mercados mundiales crecen mucho más rápido que otros, y la inversión directa permite a las PYMES aprovechar tales oportunidades. Ecuador es muy conocido en la Unión Europea por su cacao y banano, en Estados Unidos por el camarón. De igual forma las PYMES son conocidas por productos no tradicionales, los mismos que han ido tomando mayor mercado internacional.

2.2.3.3 Posibilidad de reducir los costos.

Algunas veces una pequeña o mediana empresa, al internacionalizarse, consigue costos mucho más bajos que los que tiene en su país de origen. Si los relacionados con la mano de obra son altos y constituyen parte importante de los costos globales, le convendrá buscar otras regiones donde pueda producir los mismos bienes pagando sueldos muy inferiores. Un segundo e importante factor de los costos son los materiales, la energía y el transporte; por tanto la empresa debe presupuestar lo más aproximadamente posible para no caer en pérdidas económicas y productivas.

2.2.4 Lugar Óptimo Para Realizar Los Negocios Internacionales

La selección de la forma más adecuada de ingresar a mercados extranjeros es fundamental para llevar a cabo un proceso de internacionalización exitosa. Esta decisión debe tomarse teniendo en cuenta factores determinantes del país de destino, como puede ser las características del mercado al actual se pretende ingresar, su legislación, sus patrones de compra, su cultura, la competencia en el sector específico en que actúa la empresa, el estado de su desarrollo económico, entre muchos otros aspectos que hacen que la decisión sea tomada de manera estratégica y no de manera improvisada, entre los cuales tenemos:

2.2.4.1 La adecuación de los mercados de nuestro producto

En lo posible, el producto o servicio que ofrezcamos al mercado internacional debe cumplir con normas de calidad, lo cual permite que dicho producto o servicio sea aceptado en el mercado y cumpla con los requerimientos que la nueva demanda va a ocasionar.

2.2.4.2 La distancia

Identificar el país que se encuentre cerca, para con ello no incurrir en gastos de transporte que vayan a salirse del presupuesto programado, para luego incursionar en mercados externos más lejanos. Nosotros nos encontramos geográficamente en una posición favorable para internacionalizarnos, puesto que al ubicarnos en la mitad del mundo se nos hace accesible a los países vecinos y al resto del mundo.

2.2.4.3 El idioma

La eficiencia de las personas integrantes de una empresa en pos de salir al mercado extranjero, deben estar preparadas para comunicarse con sus nuevos clientes y de esta forma identificar sus necesidades en cuanto al producto o servicio ofertado.

2.2.4.4 La política del país

El interés del impacto sobre la capacidad de venta de las empresas es que este aspecto representa una variable a corto plazo. Los cambios políticos son, a menudo, un factor que crea incertidumbre al momento de hacer negociaciones sobre todo las internacionales, puede ser un obstáculo o un estímulo para nuestro desarrollo.

2.2.4.5 La política comercial del país

El acceso a un mercado libre, en el que la competencia se produce normalmente presenta ventajas e inconvenientes con relación a un mercado administrado por centrales de compra.

Se debería aceptar que, si se trata de un producto tradicional, podrá ser introducido a un precio competitivo en los países con estructuras socialistas. Si por el contrario, se trata de un producto no tradicional, que no existe como tal en el país de nuestras miras, será más conveniente reservar nuestro dinamismo para un país de economía de mercado.

2.2.4.6 La presencia o ausencia de productos competidores en el país

Si existe alguna presencia de competidores en el mercado del país que hemos puesto nuestras miras, se tendrá que definir si se trata de una presencia normal, débil o una posición dominante; para con ello establecer estrategias de captación de la demanda, como definir un presupuesto publicitario, proximidad a los precios de los competidores, servicio posventa, entre otros.

2.2.4.7 La oportunidad única

Hoy en día, las oportunidades se nos presentan una solo vez, las empresas deben entender que posibilidad de tener nuestro propio negocio y saber manejarlo, traerá como consecuencia la expansión del mismo, tanto en el mercado nacional como el extranjero; para el efecto, la inversión de capital para su implementación tanto de la planta de producción hasta la calidad del producto o servicio a comercializar, constituye la base para captar el mercado.

2.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR⁶

A diferencia de la exportación, la inversión extranjera directa supone el compromiso de aportación de capital por parte de la empresa en el país de destino.

Por tanto se dice que, existe una inversión directa en el extranjero cuando un agente económico o inversor residente en un determinado país realiza una inversión en el exterior, mediante la cual obtiene una participación y una influencia efectiva y estable en su gestión.

Por tanto, para que exista IED, se tienen que cumplir al menos dos requisitos: aportación de recursos financieros o su equivalente en una empresa en el exterior, y; la intención de permanecer durante un largo tiempo y participar en la administración de la empresa que se crea o adquiere en el exterior.

Nuestro país, así como muchos países en desarrollo, ha tratado de incrementar y buscar la influencia de la inversión extranjera directa (IED), con el objetivo de no solamente atraerla en mayores cantidades, sino también beneficiarse de ella en las áreas de tecnología, empleo, exportaciones, y competitividad⁷.

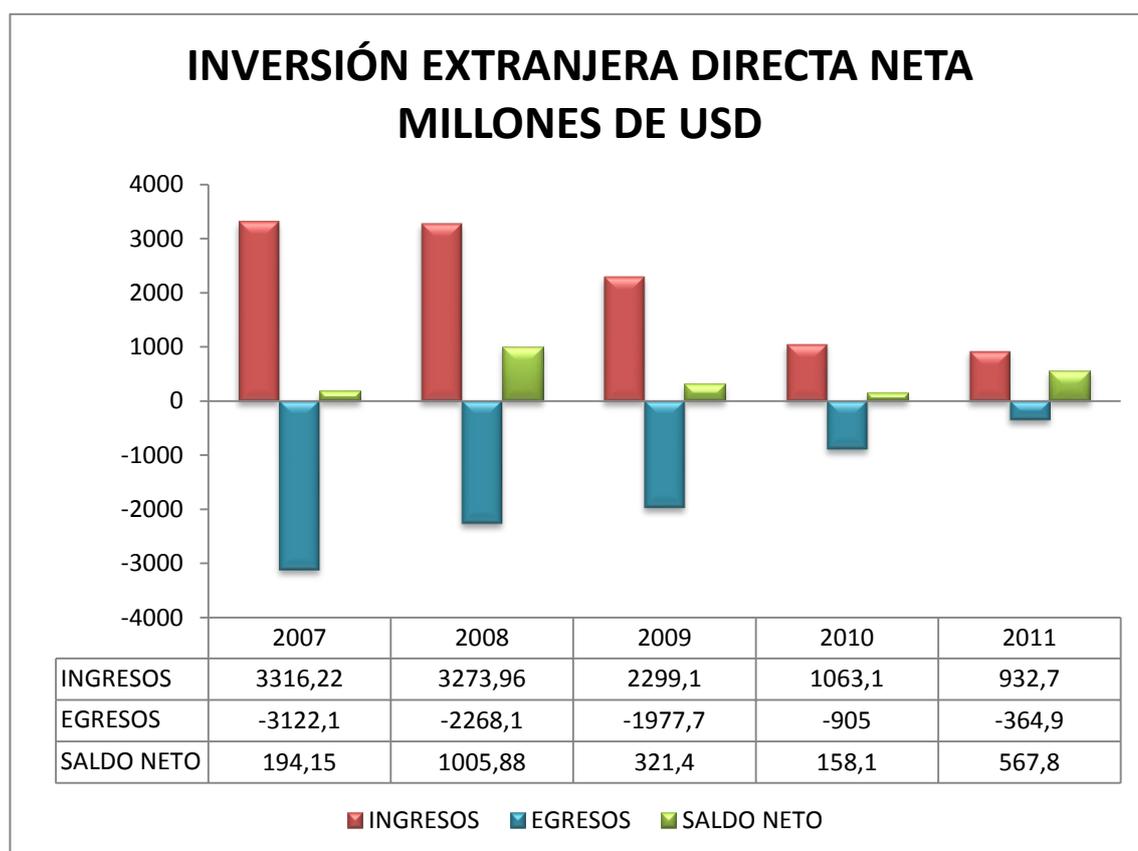
En los años 2007 y 2008 los ingresos se vieron estables ya que tienen unos ingresos de 3316.22 y 3273.96 respectivamente, mientras que para el 2009, 2010 y 2011 ya se ve afectado por lo que sus ingresos bajaron considerablemente como es en el 2010 de 1063.1 y el 2011 de 932.7

⁶CUESTA V., Pedro: Estrategias de Crecimiento de las Empresas de Distribución Comercial. Ed. Universidad de Madrid. Pág. 114, 2001.

⁷http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/InversionExtranjera/Directa/IED_WEBPUB.xlsx

millones de dólares. El saldo neto se ve afectado en el año 2010 ya que por tener ingresos bajos y gastos elevados su utilidad es de 158.1 millones de dólares lo cual viene hacer el mas bajo desde el año 2007.

GRÁFICO #1

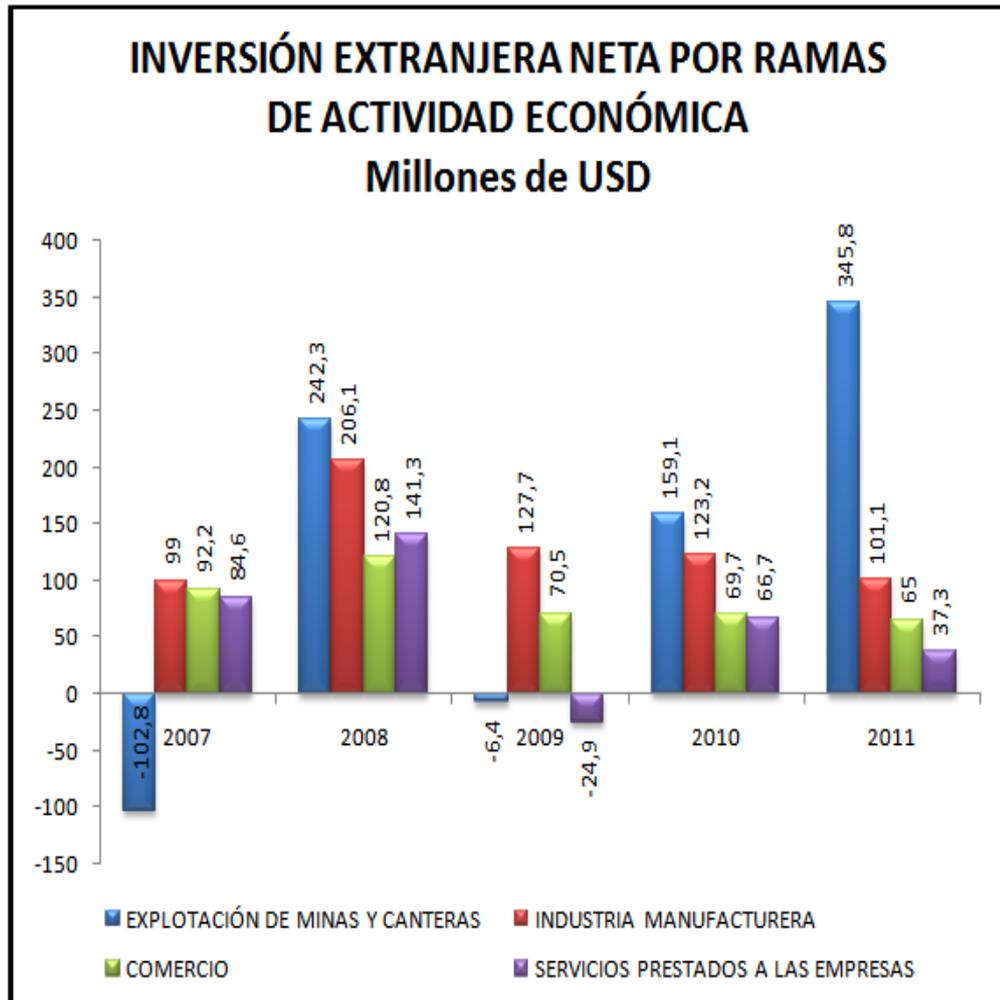


Fuente: Banco Central del Ecuador. (BCE)

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Entre los años 2007 y 2011, en la IED neta por ramas de actividad la que mas se destaca es la dirigida al sector de explotación de minas y canteras en el año 2011 de 345.8 millones, industria manufacturera en el año 2008 de 206.1 millones, comercio en el año 2008 de 120.8 millones y servicios prestados a las empresas en el año 2008 de 141.3 millones.

GRÁFICO #2



Fuente: Banco Central del Ecuador. (BCE)

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquinga Carrillo

Ecuador cuenta con muchos atractivos para los inversionistas extranjeros, los cuales se podrían aprovechar con políticas y estrategias trazadas por parte de los organismos encargados de promover la inversión en el país.

2.3.1 Ventajas Que Tiene El Ecuador Para La Inversión Extranjera

2.3.1.1 Incentivos Legales

Uno de los objetivos prioritarios de la política económica de cualquier país consiste en alcanzar altas tasas de crecimiento económico, por lo tanto nuestro país con miras de desarrollo a tenido el 0.36% en el 2009 y 3.58% en el 2010 de crecimiento económico PIB, lo cual busca atraer mayor inversión hacia el país, por lo que el marco legal está diseñado para ofrecer importantes estímulos para el inversionista, tanto nacional como extranjero, brindando las garantías necesarias a los agentes económicos interesados en ampliar sus sectores comerciales, por lo que nuestro país cuenta con diversas leyes y reglamentos que apoyan a dichos sectores, entre las cuales tenemos:

- Ley de Comercio Exterior e Inversiones
- Ley de Promoción y Garantía de Inversiones
- Ley del Régimen del Sector Eléctrico
- Ley de Minería

2.3.1.2 Incentivos Tributarios⁸

Mediante estos estímulos, es posible atraer importantes montos de inversiones tanto nacionales como internacionales, destinados a la producción de bienes y servicios, a precios competitivos y de calidad, que generarían directa e indirectamente una gran cantidad de empleos en el país. Ecuador debe alcanzar su crecimiento económico y social sostenido, a través de la inversión productiva, para lo cual se requiere otorgar incentivos tributarios en forma temporal y focalizada.

⁸ www.sri.gob.ec – SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (OFICINAS LATACUNGA)

Es decir además de la estabilidad tributaria garantizada para los inversionistas que suscriban el Contrato de Inversión, existe la posibilidad de una reducción del impuesto a la renta, de 25% a 15% según la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones, RO/ 219 de 19 de Diciembre de 1997, en caso de reinvertir nuevamente en nuestro país.

El Ecuador estableció una ley, la cual se refiere a los incentivos tributarios, la cual otorga incentivos tributarios únicamente a las personas jurídicas nacionales que se constituyan y a las empresas extranjeras que se domicilien legalmente en el país a partir de la vigencia de esta Ley y que tengan un capital social equivalente al 10% de la inversión señalada en este apartado.

Esta ley se instauro, con el fin de atraer importantes montos de inversión destinados a la producción de bienes y servicios a precios competitivos y de calidad que generarían directa e indirectamente una gran cantidad de empleos en el país, además con dicha ley las empresas ecuatorianas y extranjeras que se domicilien en el país serán exoneradas del pago del impuesto a la renta y de los tributos regionales, en el lapso de diez años.

2.3.2 La Inversión Extranjera Directa Para Las Pymes⁹

A la hora de abordar la entrada en el exterior, la alternativa exportadora supone una menor inserción de recursos y riesgo que otras estrategias antes mencionadas, por tanto la exportación es más apropiada para las PYMES; en este sentido existen dos tipos de limitaciones:

⁹CUESTA V., Pedro: Estrategias de Crecimiento de las Empresas de Distribución Comercial. Ed. Universidad de Madrid. Pagina. 114,2001.

INTERNAS: escasez de capital, temor a adquirir recursos financieros por el temor a la pérdida, escasez de habilidades administrativas, etc.

EXTERNAS: duda en la adquisición de maquinarias, variaciones en el desenvolvimiento del mercado, etc.

La inversión extranjera directa puede tener ventajas en cuanto a optar a un mayor potencial de beneficios, aprovechar ventajas de localización, evitar las barreras a la exportación, por tanto la inversión directa puede constituir una opción estratégica al alcance de la PYME.

La PYME puede comenzar exportando para, progresivamente, profundizando en el ámbito internacional, conforme adquiera la experiencia y los conocimientos necesarios. Luego, se centraría en la utilización de la cooperación interempresarial, lo que favorecería a la inversión extranjera directa ya que la cooperación puede configurarse como una opción estratégica que permita a las PYME acceder a los recursos como financieros, técnicos, humanos ya que serán necesarios para instaurar y sostener una infraestructura comercial que les posibilite el desarrollo a un mercado más avanzado en su proceso de internalización.

2.4 FUNCIONAMIENTO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

La mayoría de las empresas PYMES en nuestro país, piensan que la solución para poner en marcha un proceso de eficiencia, es la automatización por sí sola, pero si no está acompañada del como hacerlo, no funciona.

Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por

lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

En los tiempos actuales, la iniciativa privada tiene el protagonismo en la conducción de sus propias políticas, de tal modo que es de esperar un fortalecimiento de la capacidad técnica y operativa de las Cámaras, con el fin de que puedan abordar los retos que ellas mismas se han planteado.

En esta perspectiva, las empresas esperan encontrar una adecuada respuesta en temas tales como capacitación, asistencia técnica, facilitación en el crédito, asesoría legal, información especializada, ferias, ruedas de negocios, trámites de comercio exterior.

2.4.1 Políticas Esperadas

Esto tiene relación directa con el mejoramiento de la situación competitiva de la producción nacional y la necesidad de generar un entorno propicio para la actividad productiva. Se insiste mucho en aspectos como el crédito, racionalidad en los aranceles y en el diseño de las políticas macroeconómicas.

2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Todas las empresas PYMES pueden llegar a constituir fuertes amenazas a su sobrevivencia. Ellos son el aprendizaje y la práctica de nuevas formas de administración, así como la reinversión constante del negocio, debido a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para transformarse de una empresa doméstica, a una gran empresa, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de cómo se administra, entrar en un proceso de integración y automatización de la

información, estandarización de los flujos de procesos, para volverse cien por ciento eficientes.

2.5.1 Desventajas

La situación actual de la pequeña industria se resume a continuación:

- Escaso nivel tecnológico
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.
- Mano de obra sin calificación.
- Producción se orienta más al mercado interno.
- Falta de visión de las PYMES para el mercado internacional.
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.
- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

2.5.2 Ventajas

La mayor ventaja de una PYMES es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado. La pequeña industria cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas.

Principalmente se refieren a:

- Son factores claves para generar riqueza y empleo
- Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad

- Requiere menores costos de inversión
- Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas
- Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales
- Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso
- Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación)
- Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado

Las PYMES en el Ecuador tienen escaso acceso al crédito productivo, los bancos facilitan financiamiento aquellas empresas que pueden otorgar garantías superiores y hasta hipotecarias, razón por la cual el 50% más o menos de las PYMES asociadas a la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa, se encuentran marginadas del crédito bancario, considerado además como el crédito más caro para este tipo de actividades de estos pequeños empresarios. Esta realidad obliga a buscar su capital de trabajo en fuentes externas al sector financiero formal. Frente a esta situación resulta harto difícil mejorar sus sistemas de producción, su tecnificación, resignándose a puestos muy rezagados dentro de la competitividad.

2.6 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR¹⁰

En los últimos años este tipo de empresas se han convertido para el Ecuador en un generador de empleo, riqueza y desarrollo, basados en la

¹⁰TESIS DE MARÍA ELENA TERÁN ESTRELLA;INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A TRAVÉS DE LA EXPORTACIÓN; PÁGINAS 74-75

competitividad y en las nuevas tendencias del conocimiento, para no ampliar esa brecha de diferencia entre países de la misma región.

Todo país o sector productivo dispone, en mayor o menor grado, de los denominados factores de la producción como la mano de obra, capital, infraestructura tecnológica, en otros, ya que, combinados de determinada forma, permiten la producción de bienes y servicios.

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

La importancia de las PYMES en la producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo es el crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas las cuales cumplen un rol fundamental pues con su aporte ya sea produciendo, demandando y comprando productos o

añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en que:

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Constituyen una parte sustancial de la economía, así como poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán fuentes generadoras de empleo.

2.6.1 La Importancia De Las Pymes En El Ámbito Mundial

En la comunidad europea, las PYMES representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios.

Se ha demostrado que en muchos países latinoamericanos, las PYMES han contribuido al desarrollo tanto económico como social de sus pueblos,

de acuerdo a las condiciones de mercado y a los cambios en la demanda, al tiempo que incentivan la industria nacional y disminuyen el índice de desempleo.

2.7 NECESIDADES DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

En la actualidad las PYMES enfrenta una serie de necesidades que impiden su desarrollo progresivo, debido a su falta de apoyo para acceder a financiamiento, a la adquisición de maquinaria y equipo, acceso a capacitaciones, entre otras. Entre las principales necesidades tenemos las siguientes:¹¹

2.7.1 Necesidades De Acuerdo A Los Propios Microempresarios

- El requerimiento de crédito.- Los dueños de las microempresas se ven afectados por la necesidad de comprar materias primas, y obtener crédito para maquinaria, herramientas y equipos.
- Las necesidades de mejorar el equipo y de mayor espacio físico para desarrollar sus actividades, de más inventarios o productos y temas como capacitación, asistencia técnica o mejor tecnología

2.7.2 Necesidades Relacionadas Al Financiamiento

Existen necesidades urgentes en esta área que no están siendo atendidas, como brindar mayor acceso al crédito y diversificar la oferta de productos financieros específicamente orientados a la microempresa.

Una de las amenazas que enfrenta el mercado es la saturación y el sobreendeudamiento, que se deducen de la alta concentración de los créditos por regiones y grupos poblacionales, y también porque lo están

¹¹BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO EN CUADOR: La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo. Septiembre 2006

comenzando a reportar algunas Instituciones Financieras al detectar que comparten clientes morosos con otras instituciones.

2.7.3 Necesidades En Cuanto A La Calidad Y Competitividad

Mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas ha sido uno de los desafíos sostenidos en las últimas tres décadas. Por su puesto que se han logrado importantes avances, pero los nuevos mercados exigen mayor competitividad. Se requieren mejoras constantes en la oferta, diversificación y profundización de los servicios.

Para ello hay que llevar adelante investigaciones que impulsen mucho más el conocimiento del funcionamiento de las economías locales y con ello descubrir las necesidades de la microempresa que a su vez impulsen el desarrollo de nuevas tecnologías financieras.

Al mejorar la calidad del servicio, y brindar productos de acuerdo a las necesidades de la demanda, se logra incrementar la competencia y la transparencia general del mercado, lo que luego tendrá como efecto secundario una progresiva disminución de la tasa de interés, gracias a la mayor eficiencia alcanzada.

2.7.4 Necesidades Relacionadas Al Marco Regulatorio

Los microempresarios necesitan una legislación que facilite su ingreso a la economía formal, para ello hay que crear ventanillas únicas que simplifiquen su registro, abaraten los costos y agilicen los trámites, se necesita también un sistema tributario accesible y condiciones especiales para que puedan afiliarse al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social). De esta forma, los microempresarios obtendrían una serie de

beneficios, que luego contribuirían a crear más puestos de trabajos y fuentes de ingreso.

La creación de las PYMES se desarrolla en base a una idea, que se da como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- Repetición de experiencias ajenas.
- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

2.8 INSTRUMENTOS DE APOYO A LAS PYMES

Las instituciones que se han creado en los últimos años han tenido que ver más con el fomento a las exportaciones, con un marco de referencia general y no específico para la industria y, menos aún, para la pequeña industria. En el ámbito financiero, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Nacional de Fomento, tuvieron anteriormente líneas específicas para la pequeña industria, pero con la conversión de la CFN en institución de segundo piso, el sector tuvo dificultad de acceder a esos recursos y luego ya no estuvieron disponibles.

Los cambios en la institucionalidad pública de apoyo a la industria y pequeña industria respondieron más a la ruptura con el antiguo esquema de fomento y a la constatación de que algunas de esas entidades se convirtieron en instituciones burocráticas, poco eficientes y sin una oferta

real de servicios, antes que a tener una visión clara de cómo orientar el nuevo rol del estado y de los demás actores relacionados a las cadenas productivas.

En cuanto a las Cámaras de Pequeña Industria, algunas de ellas han generado programas específicos para ofrecer servicios a sus afiliados los cuales son buenas iniciativas, se puede citar el Instituto de Capacitación de la Pequeña Industria en Pichincha; la Cámara de Pequeña Industria de Tungurahua mediante acuerdo con el MICIP en base a recursos del proyecto con el Banco Mundial.

La presencia de las Cámaras de Pequeña Industria en este nuevo rol de prestadores de servicios a sus afiliados, no resta importancia a los otros roles tradicionales de un gremio empresarial como son ser el vocero y representante de los intereses de sus afiliados. Lamentablemente la pequeña industria no ha tenido la atención suficiente de las autoridades gubernamentales para atender sus requerimientos y esto está muy relacionado a la división que se ha mantenido en la Federación Nacional de Cámaras de Pequeña Industria (FENAPI). El sector tiene entonces una importante debilidad que le impide influir en las políticas que le afectan y no ha logrado convertirse en un “grupo de presión” real. De acuerdo a lo expuesto, el país tiene pendiente establecer una definición clara y práctica para identificar a la pequeña y mediana empresa.

2.8.1 Medidas De Apoyo Para La Pymes

Los programas de desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas establecidos en el país, establecieron el reconocimiento de la importancia de las unidades económicas de menor tamaño en la economía nacional, se apropiaron recursos y se diseñaron servicios de apoyo para estas empresas, se reconoció y valoró el esfuerzo de miles de empresarios que

a pesar de sus dificultades en el manejo de aquellas empresas contribuyen positivamente al desarrollo del país.

Entre algunos de los programas tenemos:

Programa de Promoción y Desarrollo: Financiamiento para talleres, diseño de estrategias, capacitación, ruedas de negocios, reuniones comerciales, ferias y exposiciones de PYMES.

Programa de Desarrollo Empresarial: Mejoramiento continuo de calidad y productividad, participación en seminarios internacionales

El gremio de la Pequeña Industria de Pichincha, propuso al Gobierno del Ecuador las siguientes acciones de promoción para las PYMES.

- Diseñar una estrategia concertada para reactivar la economía
- Fortalecer la competitividad y productividad mediante la aplicación de medios para facilitar el acceso al crédito, mejorar la calidad de los programas de capacitación de los recursos humanos, impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías, y mejorar el marco jurídico.

- Impulsar el incremento y diversificación la oferta exportable

- Fortalecer a los sectores productivos más vulnerables como son las PYMES.

- Diseñar y aplicar políticas para el financiamiento de la producción de la pequeña industria.

2.9 TIPOS DE FINANCIAMIENTO¹²

El tipo de crédito que la empresa necesita se define por la etapa en la que se encuentre el negocio; además del capital, los emprendedores deben dedicar tiempo y esfuerzo a la creación del proyecto.

2.9.1 Capital de riesgo: se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

2.9.2 Financiamientos bancarios: en los que las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio. Lo importante es comparar los productos y apostar por aquél que se adecue mejor a tus necesidades personales, ya que el crédito debe ser un traje a la medida.

2.9.2.1 Financiamiento Bancario

- a. Financiamiento de Corto Plazo
 - Líneas de sobregiro en cuenta corriente
 - Tarjeta de Crédito Empresa
 - Créditos Comerciales.
 - Préstamo a Exportadores
 - Factoring Bancario.

¹²<http://www.soyentrepreneur.com/7-fuentes-de-financiamiento-para-pymes.html>

b. Financiamiento de Largo Plazo

- Crédito Inversión con Garantía
- Inversión Otorgada través de los Bancos comerciales.
- Créditos de Inversión con Recursos de cada Banco.
- Créditos Hipotecarios de Fines Generales.
- Operaciones de Leasing.

2.9.3 Quirografario¹³

Financiamientos a corto plazo hasta por 365 días, para su otorgamiento el Banco no exige ninguna garantía real o tangible, se documenta mediante pagaré suscrito por la empresa o persona acreditada en virtud de estar respaldada por la solvencia moral y la capacidad de pago del acreditado. Son utilizados para satisfacer necesidades de liquidez.

2.9.4 Cuenta Corriente

Financiamientos condicionados que están respaldados por un contrato mediante el cual el Banco autoriza al cliente a disponer recursos de manera revolvente, dentro del importe convenido y durante el tiempo de vigencia del mismo. Su destino es cubrir necesidades de liquidez con recursos inmediatos para complementar sus requerimientos de corto o largo plazo. Dichos financiamientos pueden o no contar con garantías específicas.

2.9.5 Colateral

Financiamientos que se otorgan por una garantía colateral de Títulos de Crédito vigentes, provenientes de operaciones mercantiles.

¹³http://www.inbursa.com/morales/PrCre/PrCrePrQui_4.html

El plazo de las operaciones puede ser hasta de un año y su destino es cubrir necesidades de liquidez a través de financiamientos garantizados por las cuentas por cobrar del acreditado.

2.9.6 Prendatario

Financiamientos que respaldan la operación mediante una prenda otorgada en garantía, su plazo es de hasta un año y su finalidad es dar continuidad a la actividad productiva del acreditado.

2.9.7 Simple

Financiamientos que se respaldan a través de un contrato, para cubrir las necesidades de liquidez para fortalecer el capital de trabajo, adquisición o inversión en activos fijos. El plazo de estas operaciones dependerá del destino específico del financiamiento. Dichos financiamientos pueden o no contar con garantías específicas.

2.10 COMO OBTIENE FINANCIACIÓN LAS PYMES EN EL ECUADOR

El objetivo financiero de toda empresa es conseguir en forma oportuna los recursos necesarios para cubrir sus exigencias, a partir de las fuentes más económicas y que mejor se adapten. En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Actualmente, la oferta de financiamiento es efectuada por una variada gama de entidades que canalizan recursos externos e internos, bajo diversas modalidades.

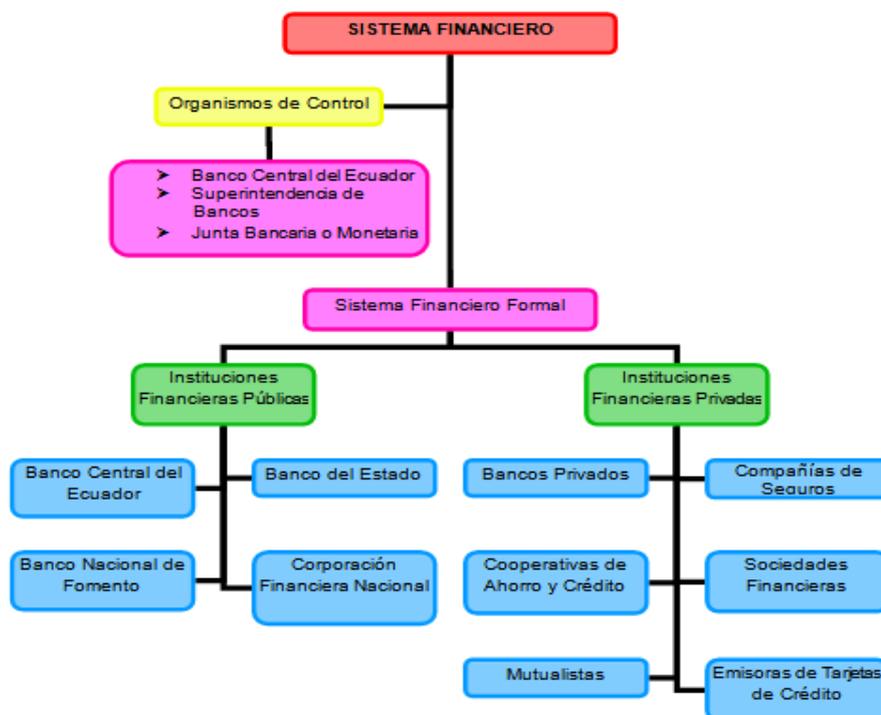
La situación de la banca oficial debe reestructurarse bajo condiciones de eficiencia y añadió que además debe buscarse y establecerse una

especialización de la banca oficial hacia las PYMES ya que muchas de las grandes firmas tienen fondos financieros excedentes o están en mejores condiciones de acceder a los requisitos y exigencias de la banca privada y/u obtener líneas de financiamiento internacional.¹⁴

2.10.1 Crédito Para Microempresas

Consiste en el otorgamiento de un financiamiento de corto o mediano plazo para satisfacer necesidades de capital de trabajo, equipos, máquinas y renovación de vehículo, orientado a la microempresa.

Adicional al crédito, el microempresario puede optar a una amplia gama de productos financieros, tales como medios de pago (cuenta vista, cuenta corriente, tarjeta de crédito), financiamiento para el mejoramiento de calidad de vida (vivienda, educación superior), seguros (salud, vida, empresa protegida) e inversiones (fondos mutuos).



¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>

2.11 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES¹⁵

La participación en el mercado internacional es clave para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas locales, no se trata de saltar al mercado internacional y simplemente esperar, deben preparar todas y cada una de las actividades y ajustarse a las necesidades y oportunidades de los mercados internacionales para llegar a ser participantes ya que debido a la globalización gradual del mercado, las empresas cada vez tienen menos tiempo para ajustarse a las nuevas realidades, ya que están tan expuestas a la competencia internacional que deben participar para poder generar mayores beneficio.

Es imprescindible que nuestras empresas inicien el proceso a nivel internacional, sin embargo debemos tomar en cuenta que el compromiso, las percepciones del mercado y las actitudes que se tomen durante este proceso son útiles para pronosticar el éxito de la internacionalización. No sólo las grandes empresas o las empresas transnacionales de los países en desarrollo buscan expandirse al comercio exterior para ser más competitivas, sino que también lo hacen las pequeñas y medianas empresas y se valen de la internacionalización para aumentar su competitividad, debido a que:

- La empresa por lo general puede obtener un porcentaje más elevado de utilidades por las exportaciones, más que por sus actividades locales.
- Las exportaciones pueden beneficiar al país anfitrión proporcionándole el capital y la tecnología necesaria para producir el desarrollo económico de estos países.

¹⁵ CUESTA V, Pedro: Estrategias de Crecimiento de las Empresas de Distribución Comercial de Productos de Gran Consumo. Ed. Universidad de Madrid, pagina. 136, 2001

Las pequeñas y medianas empresas se adaptan con gran rapidez, por lo que han crecido en importancia tanto por volumen de negocios como por personal laboral contratado.

En los últimos años varias empresas de países en desarrollo aparecieron en primera plana a raíz de distintas operaciones de adquisición o fusión con compañías mundiales, con esto la PYME puede tener una competencia en el exterior para lo cual es importante realizar primero un análisis de mercado para determinar el lugar óptimo para internacionalizarse.

Las empresas tradicionalmente han tenido un ámbito de actuación en entornos geográficos locales, regionales o nacionales, debido en gran parte a las elevadas inversiones necesarias y al alto riesgo implícito para la expansión a otros países.

Sin embargo, existen una serie de ventajas que empujan a las empresas de distribución comercial a optar por la internacionalización y a considerarla como una buena estrategia de crecimiento.

En este sentido, las empresas tienden a internacionalizarse debido a las siguientes razones:

- La introducción de una nueva fórmula comercial o una mejora de una fórmula ya existente en un nuevo mercado, mediante activos protegidos legalmente como en las empresas manufactureras.
- La búsqueda del aumento de la capacidad de compra desarrollando una red de distribución internacional que propicie economías de escala en la acumulación, aunque este objetivo puede conseguirlo una empresa adhiriéndose a una alianza nacional o internacional de compañías.

- La búsqueda de ventajas de localización en aquellos países donde la afinidad socio-cultural con el país de origen sea mayor y donde el éxito ya se ha conseguido.

2.11.1 Oportunidades Para Las Pymes

Una de las manifestaciones importantes de la globalización es el creciente número de empresas que adquieren el carácter multinacional e incluso transnacional. Las investigaciones empíricas indican que las empresas multinacionales tienen en promedio mayores tasas de utilidad que las empresas puramente nacionales. Además tienen una menor variabilidad de los rendimientos y mayores tasas de crecimiento. Según algunos analistas, una empresa que crece más allá de cierto tamaño se convierte en una multinacional.

Existen varias ventajas para las PYMES en la economía global, como:

- Un mercado de mayor tamaño permite aprovechar las economías de escala, con la consiguiente baja de costos y aumento de utilidades.
- Una empresa multinacional tiene acceso a fuentes de financiamiento más baratas y mejor adaptadas a sus necesidades.
- Una empresa con presencia en varios mercados acumula un mayor conocimiento de las nuevas tendencias, tecnologías y formas de administración. Conoce mejor a la competencia y tiene una mayor capacidad de respuesta ante nuevos retos.
- Una empresa multinacional es más flexible y tiene una mayor potencia de crecimiento.

2.12 INSTITUCIONES DE PROMOCIÓN DE LA EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR

En nuestro país existen una serie de entidades que pueden otorgar información sobre los mercados que van ayudar a las PYMES a internacionalizarse; las cuales pueden ser instituciones públicas o privadas para lo cual requieren de uno o más organismos de apoyo para consolidar su producto o servicio en diversos mercados internacionales; los cuales son¹⁶:

2.12.1 Organismos Oficiales

Son las entidades encargadas de la promoción comercial:

- Ministerio de la Industria y Competitividad (MIC), a través de la Subsecretaría de la Micro, Pequeña y Mediana Industria.
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)
- Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)
- Federación de Exportadores (FEDEXPOR)
- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)
- Superintendencia de Compañías
- Ministerio de la Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP)
- Ministerio de Relaciones Exteriores (MM.RR.EE.)
- Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO)

¹⁶CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI)

2.12.2 Cámaras:

- Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI)
- Cámara de la Pequeña Industria de Tungurahua
- Cámaras de Comercio
- Cámara de Industrias
- Cámaras de Turismo

2.12.3 Otras Instituciones:

- Centros Agrícolas
- Asociaciones de Producción y/o Comercialización
- Gremios
- Bolsas de Valores

2.13 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

2.13.1 Ventajas:

2.13.1.1 Facilidades Externas:

- La Ley de Preferencias Arancelarias de los Estados Unidos.
- El Sistema General de Preferencias Arancelarias de la Comunidad Europea para el Grupo Andino.
- La Zona de Libre Comercio del Mercado Andino.
- Los Convenios Comerciales Bilaterales de Ecuador con otros países.

2.13.1.2 Facilidades Internas:

- Mano de obra hábil.
- Posibilidades de sustituir importaciones.
- Aplicación de Regímenes Aduaneros Especiales.
- Optar por el Mercado Andino para productos industriales con ventajas competitivas y comparativas.
- Acudir al apoyo de la CORPEI

2.13.2 Dificultades:

2.13.2.1 Debilidades Externas:

- Existencia de barreras arancelarias.
- Prohibiciones de importar a determinados artículos pese de ser los patrocinadores del libre comercio.
- Las normas sanitarias y las exageradas normas de calidad que tiene que cumplir un pequeño y mediano comerciante para exportar y los trámites administrativos alrededor de ellos.
- Los medios de transporte ya hasta ahora no operan con calidad y cobertura, lo que entorpece el contacto y la información diaria que deben tener las empresas para concretar sus negocios.

2.13.2.2 Debilidades Internas:

- Inestabilidad política.
- Conflictos sociales constantes y falta de diálogo permanente para superarlos.
- Existe un marco legal que se cambia según los intereses de los grupos de poder económico y político.

- Se han dado normas laborales equivocadas que da pocas posibilidades de entendimiento entre gobierno, empleadores y trabajadores.
- Las políticas gubernamentales para promover las exportaciones.

2.14 EXPORTACIÓN DE LAS PYMES ECUATORIANAS

Es estimulante encontrar empresas cuyo mercado de sustentación está constituido por las exportaciones.

Las medianas empresas siguen acaparando el mercado exterior, pues un mayor número de empresas ya ha exportado; un menor número de pequeñas empresas se dedica a la exportación, siendo más significativo el micro.¹⁷

De la información contenida en el Gráfico N°. 3, el 44% de las respuestas consolidadas el mercado es básicamente local, es decir, la ciudad en la cual las empresas desarrollan sus actividades, el 26%, sería de las provincias cercanas, es decir que, a más de la ciudad y provincia de origen, por su parte, el 8% habría extendido a las provincias fronterizas y solamente el 6% de respuestas afirmó que estaría sosteniendo un flujo exportable.

¹⁷ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD (MICIP)

GRÁFICO #3

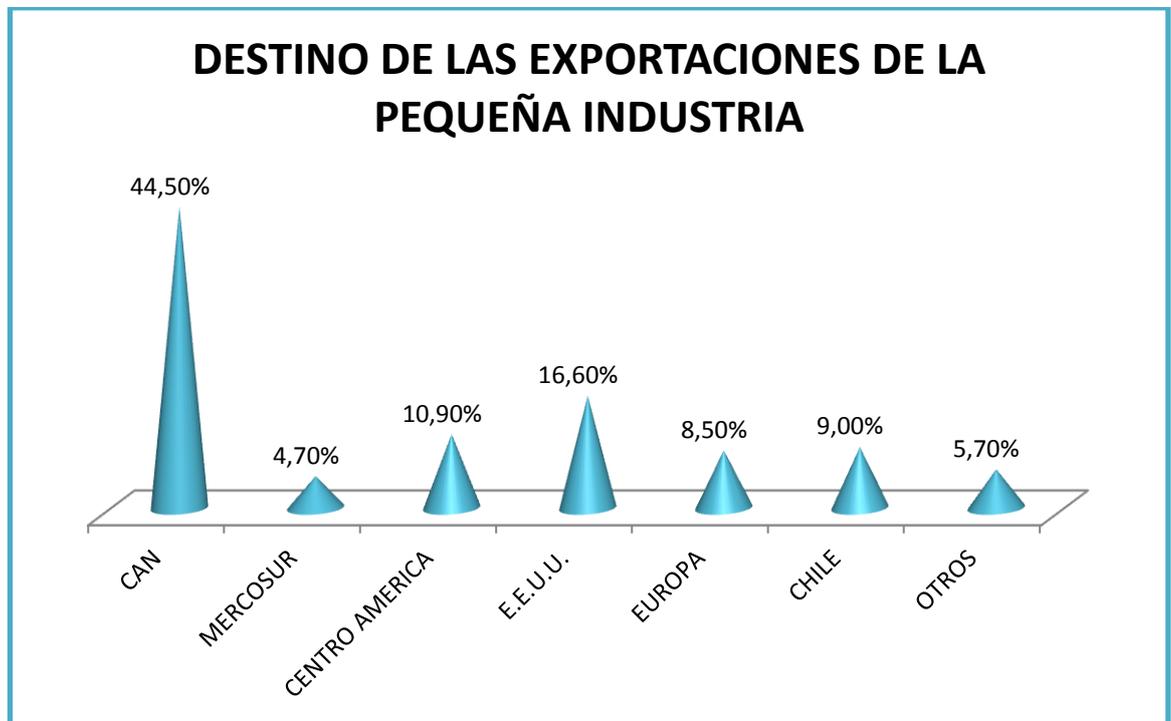


Fuente: FEDEXPOR

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquinga Carrillo

De la información contenida en el Gráfico N°. 4, el 44,50% de las exportaciones es destino al CAN, el 16,60% a Estados Unidos y el 10,90% a Centro América lo cual representa el 80% de las exportaciones y el resto es destinado a Europa, Chile y a otros países.

GRÁFICO #4



Fuente: FEDEXPOR

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

POR QUE NO EXPORTA

- Desconocimiento
- Exigencias técnicas, de calidad y legales de los países demandantes.
- Escasa capacidad de negociación.
- Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios alas normativas de calidad exigidas en otros países.

2.14.1 Las Pymes Dependen De Las Tic Para Fortalecer Sus Exportaciones

En el Ecuador, solo el 30% de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) utiliza las ventajas tecnológicas de información y comunicación (TIC), cifra muy baja en relación al 50% registrado en otros países de América Latina.

Costa Rica, Argentina y Chile son los países que más utilizan estos sistemas en la región. La competitividad está cada vez más enraizada en la capacidad para incluir todas las funciones que componen la estructura y el funcionamiento operativo de la empresa. Es que el objetivo de este proceso es demostrar cómo el uso de las TIC permite mejorar la competitividad local e internacional de las pequeñas y medianas empresas, en virtud de que "estas facilitan el contacto con los actores involucrados en los procesos de exportación".

Es necesario para las pequeñas empresas exportadoras estar en contacto permanente con clientes, importadores, consumidores finales y especialistas, por ello el emplear este sistema es conveniente.

2.15 POLÍTICAS DEL ESTADO PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES ECUATORIANAS

El objetivo específico del fondo es incrementar la productividad y competitividad de las PYMES, a través de alianzas y otros mecanismos de asociatividad empresarial, así como mejorar su acceso a los mercados, aportar en la lucha contra el desempleo, la pobreza y contribuir a la construcción de un país competitivamente integrado al mercado global.

2.15.1 Necesidad De Políticas De Estado Para El Desarrollo De Las Pymes.

A pesar de los múltiples esfuerzos por parte de Gobiernos anteriores y actual en cuanto a la promoción de las PYMES, los resultados no han sido los esperados.

Su crecimiento se ha debido a una recuperación de la demanda interna y la creación de cadenas de valor lo cual fortalecerá el crecimiento de las PYMES y mejorará la productividad.

Se insiste mucho en aspectos como el crédito, mejores políticas arancelarias, el diseño de las políticas macroeconómicas, mejor política aduanera, mejora en los sistemas y procesos productivos como es la incorporación de tecnología; reforzar la enseñanza técnica; implementación de programas de mejoramiento de la calidad y mejorar la gestión industrial.

2.15.2 El Consejo Superior De Desarrollo De La Pequeña Y Mediana Empresa – Codepyme¹⁸

Art.2. Beneficiarios.

Serán beneficiarios del FONDEPYMES las micro, pequeñas y medianas empresas, productoras de bienes o servicios, con un número de empleados entre 1 y 199 y ventas anuales de máximo cinco millones de dólares (USD \$ 5'000.000.) Las personas naturales o jurídicas beneficiarias del FONDEPYME, deberán estar al día en la declaración y

¹⁸ Consejo Superior de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (CODEPYME)

pago de impuestos ante el Servicio de Rentas Internas y aportaciones patronales al IESS.

COMPONENTE 1 GESTION EMPRESARIAL

Art.13. Gestión Empresarial

Para favorecer la modernización, reconversión productiva y la adaptación de las empresas pequeñas y medianas a la apertura comercial, así como su productividad, es necesario desarrollar sus niveles de gestión empresarial, mejorando en primer término, el nivel de conocimientos prácticos de los empresarios y sus trabajadores, lo cual se logra mediante el fortalecimiento del mercado.

Art.15. Beneficios en asistencia técnica

- Cada empresa podrá disponer anualmente de un contingente de 300 horas técnico en la empresa para la realización de acciones de asistencia técnica en planta.
- El Programa financiará una contrapartida fija equivalente a un 50% del valor referencial.
- Las empresas y los oferentes están en libertad de negociar precios hora técnico en la empresa superior al valor referencial del Programa, pero el incremento de precios resultante será financiado íntegramente por la empresa beneficiaria.

Art.16. Base de cálculo de los beneficios

El valor referencial de cada hora técnico en la empresa será fijado anualmente por el CONSEJO SUPERIOR DE DESARROLLO DE LA

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Este valor de referencia constituye un promedio de los precios exigidos en el mercado por oferentes eficientes.

En caso de no existir Oferentes de Servicios, en la zona o región donde se apruebe un proyecto, y estos deban desplazarse desde otro punto geográfico, el FONDEPYME en caso de considerarlo pertinente, reconocerá a solicitud del interesado un viático y subsistencia de acuerdo con la escala vigente para el sector público.

COMPONENTE 2 INTEGRACION PRODUCTIVA

Art.25. Integración productiva.

Frente a la necesidad de las pequeñas y medianas empresas de ganar competitividad en los mercados nacionales y, especialmente, en los mercados internacionales, su asociación e integración productiva representa una metodología válida para el logro de dicha competitividad.

El problema de las pequeñas y medianas empresas para ganar competitividad no se centra en su tamaño sino, en el hecho de operar “aisladamente”. La cooperación, la realización de acciones conjuntas y la búsqueda de eficiencia colectiva permiten a las PYMES salvar aquellos obstáculos que poseen frente a las grandes empresas para permanecer y avanzar exitosamente en los mercados.

Art.27. Beneficiarios

Los beneficiarios serán los grupos formados inicialmente por, al menos, 5 (cinco) pequeñas y medianas empresas, productoras de bienes o servicios, que tengan por objetivo lograr metas comunes al grupo que contribuyan a elevar su competitividad.

Podrán, además, incorporarse empresas que cumplan con sólo 1 (uno) de los requisitos de elegibilidad (número de ocupados y ventas), siempre y cuando el número de éstas no represente un porcentaje mayor al 20% del número total de las empresas del grupo participante.

Art.28. Actividades a ser financiadas.

Las acciones a ser financiadas comprenderán todas aquellas que tiendan a fortalecer las vinculaciones asociativas y, a elevar la competitividad de las empresas del grupo. Sólo se financiarán servicios precompetitivos a las empresas; no pudiendo utilizarse los fondos para la compra de bienes tangibles, el pago de sueldos del personal permanente, el pago de deudas, el alquiler de inmuebles, ni la adquisición de otras empresas. Serán susceptibles de ser financiadas las siguientes actividades:

a. Capacitación y Asistencia Técnica

- Contratación de profesionales especializados para la elaboración de diagnóstico sobre los problemas comunes del grupo empresario y sus oportunidades, con el fin de conformar una visión estratégica del grupo y la consecuente definición de los objetivos y las acciones conjuntas.
- Capacitación y promoción de articuladores y gerentes de consorcios, con la finalidad de que puedan brindar el soporte técnico para los procesos asociativos, en relación a la etapa de desarrollo que se co-financia. Los articuladores participaran en la primera etapa, los gerentes de consorcios en la segunda y tercera etapa.

b. Sensibilización para la asociación y la cooperación:

- Seminarios de expertos y/o encuentros con otros empresarios o instituciones que hayan desarrollado exitosamente acciones de promoción de integración productiva y redes empresariales.

c. Asistencia en tecnología y organización empresarial:

- Contratación de especialistas para el diagnóstico tecnológico de cada una de las empresas del grupo, en pos del objetivo colectivo.
- Capacitación conjunta en calidad.
- Capacitación en nuevas formas de organización y gestión empresarial.
- Certificación de normas internacionales de calidad.
- Gestiones para la implementación de mejoras tecnológicas.
- Diseño e implementación de nuevos procesos para la articulación productiva entre las empresas del grupo.
- Diseño de nuevos productos de producción conjunta;

d. Asistencia en mercadeo y calidad del producto:

- Análisis económico sectorial y de mercados nacionales e internacionales. Prospección de negocios internacionales para el grupo empresario. Participación en ferias comerciales y rondas de negocios.
- Desarrollo de software para comercialización conjunta.
- Diseño de material de publicidad y promoción del grupo.

Art.29. Modalidad de financiamiento.

- Las acciones antes descritas se financiarán mediante el sistema de “fondos compartidos”.
- El monto a ser financiado por el FONDEPYME dependerá de las etapas de desarrollo asociativas. Tanto en la primera fase o etapa como en la segunda, se cofinanciará hasta el 50%, no reembolsable, La contraparte empresaria aportara el 50% restante del costo total. En la tercera etapa el cofinanciamiento será del 30% del importe total de proyecto.
- El mecanismo de pago consistirá por un lado, en el pago del 50% del total que deberá ser efectuado por las empresas al proveedor de los servicios y por otro lado, en el pago del restante 50% que deberá ser efectuado directamente al proveedor de los servicios por parte del FONDEPYME, dentro de los 5 siguientes a la finalización del servicio.
- El pago total, a su vez, podrá ser desdoblado en pagos por tramos, según el grado de avance del desarrollo del servicio a las empresas (por ejemplo: 15% al inicio del servicio; 35% a mitad del desarrollo del mismo y 50% una vez finalizado el mismo). Los desembolsos que realizará el FONDEPYME deberán respetar el parí passu (en igualdad de condiciones) con el aporte de la contraparte empresaria y la continuidad de cada uno de los desembolsos estará sujeta a la aprobación de los informes de avance de las distintas actividades. En este caso, los desembolsos del FONDEPYME deberán ser efectuados dentro de los 5 días subsiguientes al cumplimiento de cada uno de los tramos del servicio.

- Solamente se aceptará como contraparte empresaria el pago realizado en efectivo; con cheque; por medio de transferencia bancaria o, con tarjeta de crédito y no podrán utilizarse para ello fondos provenientes de otros programas similares al presente.
- El grupo beneficiario de empresas deberá presentar una declaración jurada en la que conste que el proyecto no cuenta con fondos no declarados ni, con fondos provenientes de programas similares al presente.
- El operador independiente se reserva el derecho de negociar montos menores a los solicitados, en función de su experiencia técnica y de su conocimiento del mercado de servicios.
- El límite máximo del monto asignado por el FONDEPYMI al grupo de empresas, deberá ser fijado por el Consejo Superior de Desarrollo de la Pequeña y mediana empresa, pudiendo variar de acuerdo a la etapa de asociativa.

Art.30. Trámite de solicitudes de financiamiento.

Como primer paso de las solicitudes de financiamiento, las empresas del grupo deberán cumplir y presentar constancia de los siguientes requisitos:

- Estar legalmente constituidas;
- Demostrar un funcionamiento mínimo de 2 años;
- El capital debe ser de origen ecuatoriano superior al 50% del total;
- Poseer RUC (Registro Único de Contribuyentes);
- Estar al día en sus obligaciones ante el SRI (Servicio de Rentas Internas)

- Estar al día con el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social);
- Demostrar solvencia financiera con calificación de riesgo bancario tipo “A”, “B” o “C”;
- Adjuntar un perfil del proyecto y una breve síntesis del plan de acción con la estimación presupuestaria (máximo 2 páginas, con carta de intención de participación firmada por las empresas del grupo); y,
- No haber participado previamente, con el mismo grupo de empresas, en este componente de “Integración Productiva” del presente programa, a excepción de la participación para cada etapa.
- Certificado actualizado de la Contraloría General del Estado en el que conste que no se ha incumplido con instituciones Públicas.

Quedan exceptuados del requisito de presentar tres presupuestos de distintos oferentes de servicios aquellos casos en que la actividad sólo pueda ser satisfecha por un único oferente. En estos casos se tendrá en cuenta el valor de este único presupuesto, previa consideración y análisis del operador independiente. Adicionalmente, estos casos de excepción, deberán contar con la “no objeción” de la Secretaría Técnica.

Al receiptar las solicitudes de financiamiento, el operador independiente se registrará por la modalidad de “ventanilla abierta” (primero llegado, primero atendido). Frente al caso de insuficiencia temporaria de fondos por parte del programa, el operador no podrá promover y/o receiptar nuevas solicitudes y deberá esperar a contar con la correspondiente disponibilidad de los recursos para recibirlas.

COMPONENTE 3 INNOVACION TECNOLOGICA Y PRODUCTIVIDAD

Art.37. Innovación Tecnológica y Productividad.

El cambio tecnológico, que se asocia al desarrollo de algún tipo de innovación productiva en las empresas, constituye un factor fundamental para su competitividad.

Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas, encuentran serias limitaciones para invertir en la formación de capacidades tecnológicas generadoras de innovaciones. Estas limitaciones obedecen, principalmente, a problemas de tamaño, escala productiva y, a la elevada incertidumbre asociada a este tipo de inversiones.

Art.39. Beneficiarios.

Los beneficiarios serán las pequeñas y medianas empresas, productoras de bienes o servicios, que tengan por objetivo llevar a cabo innovaciones de productos, de procesos productivos, de transferencia tecnológica y de organización empresarial; ya sea en forma individual o, colectivamente en grupos de 2 (dos) o más empresas.

Art.40. Acciones a ser financiadas.

Las acciones a ser financiadas comprenderán todas aquellas generadoras de cambio tecnológico e innovaciones, que tiendan a elevar la productividad y la competitividad de las PYMES. Sólo se financiarán servicios precompetitivos a las empresas; no pudiendo utilizarse los fondos para la compra de bienes tangibles; el pago de sueldos del personal permanente; el pago de deudas; el alquiler de inmuebles ni la

adquisición de otras empresas. Serán susceptibles de ser financiadas las siguientes actividades:

- Seminarios de expertos (nacionales o extranjeros) que estén desarrollando o hayan desarrollado exitosamente acciones de innovación tecnológica relacionadas al tema objeto de interés de la/s empresa/s solicitante/s.
- Contratación de profesionales especializados para la elaboración de diagnósticos tecnológicos en la/s empresa/s.
- Desarrollo de nuevos productos o empaques (incluyendo modelos, prototipos y experiencias piloto).
- Desarrollo de nuevos procesos productivos.
- Capacitación y entrenamiento del personal técnico (incluidos cursos breves en el exterior).
- Transferencia de tecnología y su implementación (adaptación y asimilación) al interior de la empresa.
- Capacitación y certificación de normas internacionales de calidad dentro de la empresa.
- Participación en ferias tecnológicas; y,
- Adaptación y/o desarrollo de nuevos métodos organizacionales y/o de gestión empresarial.

Art.41. Modalidad de financiamiento.

Las acciones antes descritas se financiarán mediante el sistema de “fondos compartidos”. El monto a ser financiado por el programa será del 60% no reembolsable, debiendo la contraparte empresaria aportar el 40% restante del costo total.

El mecanismo de pago consistirá por un lado, en el pago del 40% del total que deberá ser efectuado por las empresas al proveedor de los servicios

y por otro lado, en el pago del restante 60% que deberá ser efectuado directamente al proveedor de los servicios por parte del FONDEPYME, dentro de los 5 días siguientes a la finalización del servicio.

El pago total, a su vez, podrá ser desdoblado en pagos por tramos, según el grado de avance del desarrollo del servicio a la/s empresa/s (por ejemplo: 15% al inicio del servicio; 35% a mitad del desarrollo del mismo y 50% una vez finalizado el mismo). Solamente se aceptará como contraparte empresaria el pago realizado en efectivo; con cheque; por medio de transferencia bancaria o, con tarjeta de crédito y no podrán utilizarse para ello fondos provenientes de otros programas similares al presente. La/s empresa/s beneficiaria/s deberá/n presentar una declaración jurada en la que conste que el proyecto no cuenta con fondos no declarados ni con fondos provenientes de programas similares al presente.

El operador independiente se reserva el derecho de negociar montos menores a los solicitados, en función de su experiencia técnica y de su conocimiento del mercado de servicios.

El límite máximo del monto asignado por el operador a la/s empresa/s corresponderá al 60% del promedio del conjunto de los costos por actividad de los servicios correspondientes a 3 (tres) presupuestos de potenciales prestadores de los mismos, no pudiendo superar el cofinanciamiento por empresa participante, el monto que establezca el Consejo Superior para este caso.

Una empresa, individualmente o asociada con otra, podrá acceder por segunda vez e inclusive, por tercera vez a los beneficios de este componente del programa. Sin embargo en estos últimos casos, los

porcentajes de cofinanciamiento por parte del programa serán sólo del 40% y el 20%, respectivamente.

Art.42. Trámite de solicitudes de financiamiento.

Como primer paso de las solicitudes de financiamiento, la/s empresa/s solicitante/s deberán cumplir y presentar constancia de los siguientes requisitos:

- Estar legalmente constituidas;
- Demostrar un funcionamiento mínimo de 2 años;
- El capital debe ser de origen ecuatoriano superior al 50% del total;
- Poseer RUC (Registro Único de Contribuyentes);
- Estar al día en sus obligaciones ante el SRI (Servicio de Rentas Internas)
- Estar al día con el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social);
- Demostrar solvencia financiera con calificación de riesgo bancario tipo "A", "B" o "C";
- Adjuntar un perfil del proyecto y una breve síntesis del plan de acción con la estimación presupuestaria (máximo 2 páginas, con carta de intención de participación firmada por las empresas del grupo)
- Certificado actualizado de la Contraloría General del Estado en el que conste que no se ha incumplido con otras instituciones Públicas.

Por esta razón componente 1 se ha centrado en proponer un reglamento operativo que permita fortalecer y operacionalizar un mercado de servicios empresariales a la medida de cada empresa a través del control

de la calidad de los servicios brindados y el libre flujo de la información entre oferta y demanda. El componente 2 de este programa tendrá como meta apoyar a las PYMES en la búsqueda de esa “eficiencia colectiva” y mayor competitividad. El componente 3 de este programa persigue apoyar a las PYMES en la generación de innovaciones mediante el fortalecimiento de sus capacidades tecnológicas para producir cambios en los productos producidos; en los procesos productivos y, en la organización empresarial, que permitan elevar su competitividad.

CAPÍTULO III

OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN PARA EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL

3.1. ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS DIFERENTES EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL CANTÓN LATACUNGA

3.1.1. Definición De La Estructura De Capital

La estructura de capital de una empresa puede definirse como la sumatoria de los fondos provenientes de aportes propios y los adquiridos mediante endeudamiento a largo plazo; en tanto que la estructura financiera corresponde a la totalidad de las deudas tanto corrientes como no corrientes sumadas al patrimonio o pasivo interno.

Las fuentes de adquisición de fondos, junto con la clase de activos que se posean, determinan el mayor o menor grado de solvencia y de estabilidad financiera del ente económico.

Existen dos interrogantes básicos a los que hay que responder a fin de poder encontrar la estructura de capital adecuada para cada empresa, éstos son:

- Equilibrio entre capital propio y capital ajeno

El capital propio es el aportado por socios o accionistas, ya sean estas personas físicas o jurídicas, y su principal característica es que el inversor asume el riesgo de perderlo si la empresa pierde su patrimonio.

El capital propio se integra al proyecto sin fijarse las fechas ni las condiciones de su retiro posterior. Su recuperación está condicionada a los resultados de la inversión.

En el caso del capital ajeno asiste financieramente al proyecto o empresa bajo el compromiso de su devolución posterior, del principal más los intereses pactados.

La empresa, por consiguiente, no asume compromisos respecto de sus propietarios, a diferencia de lo que ocurre con el capital de terceros, a quienes se deben devolver los préstamos en fechas establecidas y con determinadas garantías.

Cuanto mayor sea la proporción de capital propio, mayor flexibilidad dispone la empresa para su administración. Cuanto más variable o menos predecible sea la evolución de una empresa, más ventajas tiene disponer de capital propio en relación al prestado.

➤ **Financiamiento de corto y largo plazo.**

Se diferencian entre activos y pasivos de corto plazo vs. activos y pasivos de largo plazo.

Capital de Trabajo: Este tipo de capital incluye la suma de los activos variables (stocks), cuentas por cobrar de corto plazo y activos líquidos, menos las obligaciones corrientes.

Capital Permanente: Este término está compuesto por la suma del aporte de los propietarios, más las reservas y las deudas de largo plazo. Está definido como permanente ya que acompaña a la firma por un período de

tiempo relativamente largo y es utilizado para proveer a la empresa de activos de capital fijo.

Para determinar el financiamiento de corto o largo plazo, debemos analizar cuál es la estructura de capital de una empresa y sus posibles perspectivas.

SITUACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO

El estudio de la situación financiera de corto plazo de una empresa, está relacionada con la capacidad de hacer frente a sus obligaciones en un plazo máximo de 1 año.

Es muy importante este análisis por la necesidad de la empresa de disponer de recursos para afrontar compromisos financieros. Sin embargo, no hay que dejar de considerar que debe mantenerse un equilibrio con los recursos destinados para enfrentar las obligaciones de corto plazo de la empresa, ya que si se excede en la estimación se genera un costo adicional, conocido como costo de oportunidad.

Muy relacionado al corto plazo se encuentra el concepto de liquidez, ya que los activos incluidos en la categoría de "líquidos" son el dinero y los bienes que pueden convertirse en dinero rápidamente. Generalmente este tipo de activos se usa para afrontar compromisos de corto plazo.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LARGO PLAZO

La situación financiera de Largo Plazo se puede definir como la capacidad que posee una empresa para enfrentar sus compromisos financieros en lapsos temporales mayor a un año.

En cuanto a la estructura financiera de largo plazo es importante hacer una distinción al origen de los fondos, es decir si el financiamiento de la empresa es con capital propio o con capital ajeno, y teniendo en cuenta la estructura patrimonial. El financiamiento puede conseguirse a través del pasivo que son los Instrumentos de Deuda o a través del patrimonio neto que son los Instrumentos de Capital.

Un factor importante al momento de elegir la estructura del capital de largo plazo, es estudiar el volumen relativo de deudas, ya que si es alto, el riesgo que asumen los acreedores es mayor por lo que exigirán un mayor retorno, lo que indefectiblemente nos incrementa el costo del capital ajeno y por el ende el costo del capital total de la empresa.

Y la de anticipar la adecuada previsión para poder cancelar satisfactoriamente las deudas contraídas, esto pudiendo ser tanto con capitales propios como ajenos

3.1.2. Estructura Del Capital De Las Empresas Florícolas

El balance general de toda PYMES muestra dos tipos de estructura: La primera de ellas, izquierda, enseña la clase y cantidad de bienes o activos que posee la compañía; es decir, muestra la estructura de inversión y en ella se reflejan activos corrientes, activo no corriente y otros activos. La participación de cada uno de ellos dependerá del tipo de negocio o actividad a la que se dedique.

Se debe recordar que los activos no corrientes muestran, en gran parte, la capacidad de producción que tiene el negocio y de ella dependerá exclusivamente el uso de los costos fijos.

Un nivel óptimo de activos con un buen uso de los mismos, deberá generar excelentes tasas de rentabilidad sobre la inversión además de reducir los riesgos operativos de la PYMES.

La segunda estructura que muestra el balance general representa la forma como la empresa ha financiado la adquisición de esos activos; es decir, pasivos corrientes o circulantes, pasivos a largo plazo y capital. Todo el lado derecho del balance corresponde a la estructura de financiación; sin embargo, de acuerdo al vencimiento de las obligaciones se podría nombrar dos divisiones:

- Estructura financiera de corto plazo y que corresponde a las exigibilidades de la compañía en un periodo menor o igual a un año, y
- Estructura de capital o permanente donde se encuentran las exigibilidades de largo plazo y el patrimonio.

En teoría, un buen uso de la deuda puede originar incrementos en la utilidad por acción favoreciendo a las expectativas de los accionistas, sobre todo cuando deciden apalancarse con deuda externa aún a sabiendas de que tal decisión originará mayores riesgos de tipo financiero.

3.2. INDICADORES FINANCIEROS PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS PARA LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA

3.2.1. Indicadores Financieros

El método más conocido, que nos brinda la contabilidad, para la toma de decisiones de negocios en la empresa, es el análisis de estados

financieros. Los estados financieros deben presentar los resultados de las operaciones, los flujos de efectivo y la situación financiera de una entidad, y están representados por el estado de resultados o de Ganancias y Pérdidas, el Estado de Movimiento o de Flujo del Efectivo o de Fondos y el balance general, respectivamente.

Los estados financieros se preparan a una fecha dada, como es el caso del balance general, o para un período determinado, como es el caso de los otros dos.

La alta dirección de una organización debe tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación. En las tres se resume la función financiera. Estas decisiones deben conducir a resultados y éstos a su vez deben ser medidos a través de los indicadores y sus respectivos índices.

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

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

Con el análisis financiero se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de la netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras.

Por lo que el uso de la información contable para fines de control y planificación es un procedimiento sumamente necesario para los ejecutivos.

3.2.1.1. Clasificación De Los Indicadores Financieros

➤ INDICADORES DE LIQUIDEZ

Miden la habilidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

Indicador de Solvencia

Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago. Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, o de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente. Obviamente este es uno de los ratios que las entidades financieras tienen en consideración a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes.

Fórmula:

$$INDICADOR.DE.SOLVENCIA = \frac{ACTIVO.CORRIENTE}{PASIVO.CORRIENTE}$$

Lo ideal es que el valor de este indicador sea superior a 1,5. Si la razón de circulante es menor a 1,5 hay la probabilidad de suspender pagos hacia terceros. Si la razón de circulante es mayor 2,0, se tiene activos ociosos, pérdida de rentabilidad. Por ausencia de inversión de los activos ociosos. Esta razón representa el financiamiento con que cuenta la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (menos de 1 año).

Prueba Acida

Este cálculo determina cual sería la capacidad de pago que tiene la empresa, considerando sólo el efectivo y el efectivo próximo (clientes, cuentas por cobrar) es decir, excluyendo sus mercaderías.

Fórmula:

$$PRUEBA.ACIDA = \frac{ACTIVO.CIRCULANTE - INVENTARIOS}{PASIVO.CIRCULANTE}$$

Lo ideal es que el indicador este cercano a 1. Si es menor a 1 existe peligro de suspensión de pagos a terceros por activos circulantes insuficientes. Si es mayor a 1, se tiene exceso de liquidez, activos ociosos, pérdida de rentabilidad.

Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo representa la diferencia entre lo que la empresa tiene disponible para el pago de las deudas corrientes y el monto de las deudas mismas, es decir, este indicador está relacionado con el grado de solvencia de una empresa, es la diferencia entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante.

Fórmula:

$$CAPITAL.DE.TRABAJO = ACTIVO.CIRCULANTE - PASIVO.CIRCULANTE$$

Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo(o Pasivo Circulante).-
Es el excedente que posee una empresa, el cual dice que por cada unidad monetaria que se adeude en el Corto Plazo se poseen 0.5 unidades monetarias.

Fórmula:

$$CAPITAL.DE.TRABAJO = \frac{ACTIVO.CIRCULANTE - PASIVO.CIRCULANTE}{PASIVO.CORRIENTE}$$

Lo ideal es que sea menor 5% ya que es posible que se tenga problemas para cumplir con las deudas a corto plazo, aunque convierta en dinero todos sus activos.

➤ **INDICADORES DE ROTACIÓN DE ACTIVOS O ACTIVIDAD**

Mide la eficiencia de las empresas en la administración de sus activos y pasivos.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Establece el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en el transcurso de un año y refleja la calidad de la cartera de una empresa. Indica la velocidad con la que un negocio recolecta sus cuentas. Relaciona la adquisición de activos proveniente de las ventas al crédito, con las cuenta de futuros ingresos.

Fórmula:

$$ROTACIÓN.CUENTAS.POR.COBRAR = \frac{VENTAS.A.CRÉDITO}{CUENTAS.POR.COBRAR}$$

Representa el número de veces que giran las cuentas por cobrar con relación a las ventas netas.

Días de Ventas Pendientes

Mide la eficiencia en la rapidez del cobro.

Fórmula:

$$DÍAS.ROTACIÓN.CUENTAS.POR.COBRAR = \frac{365}{ROTACIÓN.CUENTAS.POR.COBRAR}$$

Numero de días que la empresa emplea en hacer efectivas sus cuentas por cobrar.

Las ventas al crédito se cobraron en X días. Refleja el número de días utilizados por la empresa en recaudar su cartera.

Rotación de Inventarios

La rotación del inventario corresponde a la renovación de las existencias consideradas, durante un tiempo dado. La rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias durante un período, normalmente un año. Este valor constituye un buen indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una empresa.

Fórmula:

$$ROTACIÓN.DE.INVENTARIOS = \frac{COSTO.DE.VENTAS}{INVENTARIOS}$$

Numero de veces que el inventario da la vuelta en un año, por lo que indica la eficiencia de la empresa en efectuar sus ventas.

Una rotación baja de los inventarios puede generar un negocio flojo o una sobre inversión en el inventario, acumulación de mercaderías al final del periodo previniendo aumento de precios.

Días de Ventas de Inventarios

Mide la eficiencia en la rapidez de las ventas.

Fórmula:

$$DIAS.ROTACIÓN.DE.INVENTARIOS = \frac{365}{ROTACIÓN.DE.INVENTARIOS}$$

La empresa tarda numero de días en vender su inventario en mercaderías

Indica el periodo promedio de tiempo que se requiere para realizar las ventas.

Rotación de Activo no Corriente

Medir la eficiencia con la empresa utiliza sus activos para generar ventas. A mayor rotación, mayor eficiencia.

Fórmula:

$$ROTACIÓN.DE.ACTIVOS.FIJOS = \frac{VENTAS}{ACTIVO.FIJO.NETO}$$

Por cada dólar de activo fijo neto la empresa cuenta con X dólares en ventas.

Rotación del Total de Activos

Es una medida 100% de productividad. Se mide la eficiencia de la administración de los activos de la empresa.

Fórmula:

$$ROTACIÓN.DEL.TOTAL.DE.ACTIVOS = \frac{VENTAS}{TOTAL.ACTIVOS}$$

Por cada unidad monetaria invertida en el total de activos, se generan unidades monetarias en ventas. Corresponde al volumen de ventas generado por el activo total.

➤ INDICADORES APALANCAMIENTO O ENDEUDAMIENTO

Determina la calidad y resistencia de la situación financiera. También la importancia de los acreedores dentro de la empresa.

Razón Deuda sobre Activos

Una empresa para financiar sus activos básicamente tiene dos formas de hacerlo:

- Con Patrimonio
- Con Deudas a Terceros

El endeudamiento sobre los Activos permite medir el grado de compromiso que la empresa tiene al financiar sus Activos con deudas a terceros, es decir, mide el porcentaje de los Activos financiados con deuda a terceros.

El financiamiento de los Activos de una empresa dependerá de su situación, de las condiciones del negocio, de las políticas generales y del objeto que persigue.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDA = \frac{DEUDA.TOTAL(PASIVO.TOTAL)}{ACTIVO.TOTAL}$$

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de X dólares para pagar las deudas.

Lo ideal es que sea mayor del 0.4 (40%) y menor a 0.6 (60%). Si es mayor a 0.6 significa que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. Si es menor a 0.4 puede que la empresa tenga un exceso de capitales propios es recomendable tener una cierta proporción de deudas

Entonces por cada unidad monetaria que reciba la empresa, 0.6 unidades monetarias corresponden, y son financiadas, a deuda de a corto plazo y largo plazo, mientras que 0.4 unidades monetarias son financiadas por el capital contable es decir de los accionistas.

Razón Deuda – Capital

Nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente iguale en cuantía al patrimonio neto con lo que el indicador de endeudamiento de la empresa se situaría en 1. Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que el indicador de endeudamiento a corto plazo se situé como máximo por debajo del 0,5.

La estructura de capital de una empresa determina cómo la empresa financia sus operaciones. Las compañías confían en la deuda a largo plazo, deuda a corto plazo, acciones comunes y acciones preferentes para satisfacer sus necesidades de capital.

Las formas populares de aumentar la deuda y la equidad son mediante la emisión de bonos y acciones, respectivamente. Los accionistas son los dueños de la empresa, mientras que los tenedores de bonos son los acreedores. Los tenedores de bonos tienen derecho a los intereses, mientras que los accionistas reciben dividendos sobre una base regular.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDA.CAPITAL = \frac{DEUDA.TOTAL(PASIVOTOTAL)}{CAPITAL.DE.ACCIONISTAS(PATRIMONIONETO)}$$

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido en la empresas, pueden disponer de X dólares para cubrir las deudas. En general, se puede decir que las sociedades que tengan un alto nivel de deuda-capital pueden tener dificultades para evitar la quiebra en caso de no poder

pagar el interés sobre el importe prestado, o cumplir con sus obligaciones financieras.

Razón Deuda sobre Patrimonio.

Permite conocer si la deuda con terceros es mayor, igual o menor que el patrimonio que posee la empresa. Mientras mayor sea el endeudamiento con terceros en relación al patrimonio de la empresa, así como la parte de deuda a corto plazo, mayor será el riesgo financiero.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDA.SOBRE.PATRIMONIO = \frac{PASIVOTOTAL}{PATRIMONIONETO} * 100$$

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de una X cantidad para cubrir las deudas.

Concentración Endeudamiento a Corto Plazo

Indica el porcentaje de los pasivos que deben ser asumidos a corto plazo.

Fórmula:

$$ENDEUDAMIENTO.A.ACORTO.PLAZO = \frac{PASIVO.CORRIENTE}{PASIVO.TOTAL}$$

Endeudamiento / Ventas

Medida adicional del nivel de endeudamiento que tiene la empresa. Si se compara con los estándares de la actividad a la que pertenece, indica la proporcionalidad de su nivel de endeudamiento a su nivel de ventas.

Fórmula:

$$ENDUDAMIENTO - VENTAS = \frac{PASIVO.TOTAL}{VENTAS.NETAS}$$

3.2.2. Indicadores financieros para pymes

3.2.2.1. Indicadores de endeudamiento o apalancamiento

Determina la calidad y resistencia de la situación financiera. También la importancia de los acreedores dentro de la empresa.

Razón Deuda sobre Activos.

El endeudamiento sobre los Activos permite medir el grado de compromiso que la empresa tiene al financiar sus Activos con deudas a terceros, es decir, mide el porcentaje de los Activos financiados con deuda a terceros.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDA = \frac{DEUDA.TOTAL(PASIVO.TOTAL)}{ACTIVO.TOTAL}$$

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de X dólares para pagar las deudas.

Lo ideal es que sea mayor del 0.4 (40%) y menor a 0.6 (60%). Si es mayor a 0.6 significa que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

Razón Deuda – Capital

Nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo.

En este sentido lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente iguale en cuantía al patrimonio neto con lo que el indicador de endeudamiento de la empresa se situaría en 1.

Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que el indicador de endeudamiento a corto plazo se situó como máximo por debajo del 0,5.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDACAPITAL = \frac{DEUDATOTAL(PASIVOTOTAL)}{CAPITAL.DE.ACCIONISTAS(PATRIMONIONETO)}$$

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido en la empresas, pueden disponer de X dólares para cubrir las deudas. En general, se puede decir que las sociedades que tengan un alto nivel de deuda-capital pueden tener dificultades para evitar la quiebra en caso de no poder pagar el interés sobre el importe prestado, o cumplir con sus obligaciones financieras.

Razón Deuda sobre Patrimonio.

Permite conocer si la deuda con terceros es mayor, igual o menor que el patrimonio que posee la empresa. Mientras mayor sea el endeudamiento con terceros en relación al patrimonio de la empresa, así como la parte de deuda a corto plazo, mayor será el riesgo financiero.

Fórmula:

$$RAZÓN.DE.DEUDA.SOBRE.PATRIMONIO = \frac{PASIVOTOTAL}{PATRIMONIONETO} * 100$$

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de una X cantidad para cubrir las deudas.

Concentración Endeudamiento a Corto Plazo

Indica el porcentaje de los pasivos que deben ser asumidos a corto plazo.

Fórmula:

$$ENDEUDAMIENTO.A.ACORTO.PLAZO = \frac{PASIVO.CORRIENTE}{PASIVO.TOTAL}$$

Endeudamiento / Ventas

Medida adicional del nivel de endeudamiento que tiene la empresa. Si se compara con los estándares de la actividad a la que pertenece, indica la proporcionalidad de su nivel de endeudamiento a su nivel de ventas.

Fórmula:

$$ENDUDAMIENTO - VENTAS = \frac{PASIVO.TOTAL}{VENTAS.NETAS}$$

3.2.2.2. Indicadores De Productividad

En términos generales, un índice de productividad es el cociente entre la producción de un proceso y el gasto o consumo de dicho proceso.

Fórmula:

$$INDICE.PRODUCTIVO = \frac{PRODUCCIÓN}{CONSUMO}$$

Un índice de productividad puede utilizarse para comparar el nivel de eficiencia de la empresa, ya sea en su conjunto, o respecto de la administración de uno o varios recursos en particular.

De acuerdo con estos objetivos, puede haber índices de productividad total, o índices de productividad parcial.

Un índice de productividad total es el cociente entre la producción y el consumo total de todos los factores.

Fórmula:

$$INDICE.PRODUCTIVO.TOTAL = \frac{PRODUCCIÓN}{CONSUMO.TOTAL}$$

Un índice de productividad parcial es el cociente entre la producción y el consumo de uno o varios factores.

Fórmula:

$$INDICE.PRODUCTIVO.PARCIAL = \frac{PRODUCCIÓN}{CONSUMO.DE.VARIOS.FACTORES}$$

➤ TIPOS DE INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD

INDICADORES DEL MEDIO AMBIENTE

$$I = \frac{VENTA.DE.PRODUCTOS}{COMPRA.DE.PRODUCTOS}$$

INDICADORES DE ADMINISTRACIÓN

$$I = \frac{GASTOS.DE.ADMINISTRACION}{COSTO.DE.LOS.ARTICULOS.VENDIDOS}$$

$$I = \frac{VENTAS.NETAS}{NUMERO.DE.TRABAJADORES}$$

$$I = \frac{UNIDADES.PRODUCIDAS}{HORAS.HOMBRE}$$

INDICADORES DE CALIDAD

$$C = \frac{UNIDADES.PRODUCIDAS}{\#DE.UNIDADES.DEFECTUOSAS}$$

$$C = \frac{\#UNIDADES.VENDIDAS}{\#UNIDADES.DEVUELTAS}$$

INDICADORES DE FINANZAS

$$I = \frac{UTILIDAD.NETA}{INVERSION.TOTAL}$$

$$I = \frac{VENTAS.NETAS}{COSTO.DE.PRODUCCION}$$

**3.3. BALANCES GENERALES Y ESTADOS FINANCIEROS DE LAS
DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DEL
CANTÓN LATACUNGA**

**EMPRESA 1
BALANCE GENERAL (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010**

ACTIVOS	2009	2010
ACTIVOS CORRIENTES	19.818,01	67.169,64
Caja, Bancos	7.702,01	7.058,00
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	12.116,00	60.111,64
IVA en Compras	0,00	0,00
REALIZABLE	14.460,06	42.701,47
Inventario Materia Prima Directa	11.400,00	11.201,06
Inventario Productos Químicos de Campo	657,39	1.120,00
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	323,22	2.536,00
Inventario de Materiales de Pos cosecha	2.079,45	27.844,41
ACTIVO NO CORRIENTE TANGIBLE	27.139,20	27.139,20
Edificio	28.200,00	28.200,00
Vehículo	18.000,00	18.000,00
Maquinaria y Equipo	23.400,00	23.400,00
Muebles y Enseres	6.200,00	6.200,00
(-) Depreciación acumulada ACTIVO NO CORRIENTE	-48.660,80	-48.660,80
ACTIVO NO CORRIENTE INTANGIBLE	113.253,00	113.253,00
Terrenos	113.253,00	113.253,00
TOTAL DEL ACTIVO	174.670,27	250.263,31
PASIVO		

PASIVOS CORRIENTES	139.620,80	181.006,39
Cuentas por pagar	108.466,06	167.744,17
1% Retención en la Fuente	272,06	125,00
15% Utilidades Trabajadores	2.168,19	248,90
Sueldos y beneficios por pagar	8.775,00	9.267,00
Impuestos por pagar	3.613,64	414,83
Dividendos por Pagar	6.678,01	766,61
IESS por pagar	9.647,84	2.439,88
PASIVO A LARGO PALZO	5.031,00	48.681,34
Cuentas por pagar largo plazo	5.031,00	48.681,34
TOTAL PASIVOS	144.651,80	229.687,73
PATRIMONIO	30018,47	20575,58
Capital Social	1.000,00	1.000,00
Utilidad del Ejercicio	8.672,74	995,59
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	18.351,00	18.351,00
Reserva Legal	867,27	99,56
Reserva Estatutaria	693,82	79,65
Reserva Facultativa	433,64	49,78
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	174.670,27	250.263,31

EMPRESA 1
ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

	2009	2010
VENTAS NETAS	373.008,00	422.830,24
(-) Costo de Ventas	244.656,00	136.108,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	128.352,00	286.722,12
(-) GASTOS OPERACIONALES	113.897,43	285.062,80
Gastos Generales	15.578,00	156.065,10
Teléfono y Comunicaciones	2.400,00	8.821,00
Servicios Públicos	5.530,00	18.107,44
Gasto Combustible	4.869,20	994,25
Gasto Útiles de Oficina	1.225,25	48.459,41
Gasto Beneficios Sociales	28.589,20	23.682,09
Gasto Aporte Patronal	17.526,30	24.544,98
Gasto de Administración	31.549,60	3.223,45
Provisión Incobrables	0,00	589,97
Depreciación de ACTIVO NO CORRIENTE	6.629,88	575,11
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTOS	14.454,57	1.659,32
(-) 15% Participación trabajadores	2.168,19	248,90
(-) 25% Impuesto a la renta	3.613,64	414,83
UTILIDAD NETA	8.672,74	995,59
10% Reserva Legal	867,27	99,56
8% Reserva Estatutaria	693,82	79,65
5% Reserva Facultativa	433,64	49,78
Dividendos por Pagar	6.678,01	766,60

EMPRESA 2
BALANCE GENERAL (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009	2010
ACTIVOS CORRIENTES	21.085,24	68.094,64
Caja, Bancos	7.757,64	7.903,00
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	13.327,60	60.191,64
IVA en Compras	0,00	0,00
REALIZABLE	15.906,07	56.543,25
Inventario Materia Prima Directa	12.540,00	15.936,25
Inventario Productos Químicos de Campo	723,13	3.256,00
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	355,54	1.653,00
Inventario de Materiales de Pos cosecha	2.287,40	35.698,00
ACTIVO NO CORRIENTE TANGIBLE	27.139,20	27.139,20
Edificio	38.200,00	38.200,00
Vehículo	28.000,00	28.000,00
Maquinaria y Equipo	33.400,00	33.400,00
Muebles y Enseres	16.200,00	16.200,00
(-) Depreciación acumulada ACTIVO NO CORRIENTE	-88.660,80	-88.660,80
ACTIVO NO CORRIENTE INTANGIBLE	125.698,00	125.698,00
Terrenos	125.698,00	125.698,00
TOTAL DEL ACTIVO	189.828,51	277.475,09
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES	149.759,68	181.344,96
Cuentas por pagar	119.312,67	127.945,18
1% Retención en la Fuente	539,59	156,00
15% Utilidades Trabajadores	2.385,00	6.695,15

Sueldos y beneficios por pagar	10.667,50	11.169,00
Impuestos por pagar	3.975,01	11.158,58
Dividendos por Pagar	7.345,81	20.621,05
IESS por pagar	5.534,10	3.600,00
PASIVO A LARGO PALZO	10.612,62	45.468,00
Cuentas por pagar largo plazo	10.612,62	45.468,00
TOTAL PASIVOS	160.372,30	226.812,96
PATRIMONIO	29456,21	50662,13
Capital Social	1.370,00	1.370,00
Utilidad del Ejercicio	9.540,01	26.780,59
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	16.352,00	16.352,00
Reserva Legal	954,00	2.678,06
Reserva Estatutaria	763,20	2.142,45
Reserva Facultativa	477,00	1.339,03
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	189.828,51	277.475,09

EMPRESA 2
ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

	2009	2010
VENTAS NETAS	410.308,80	578.307,24
(-) Costo de Ventas	269.121,60	193.626,34
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	141.187,20	384.680,90
(-) GASTOS OPERACIONALES	125.287,18	340.046,58

Gastos Generales	17.135,80	206.369,12
Teléfono y Comunicaciones	2.640,00	8.362,00
Servicios Públicos	6.083,00	16.203,00
Gasto Combustible	5.356,12	836,06
Gasto Útiles de Oficina	1.347,78	56.112,10
Gasto Beneficios Sociales	31.447,12	19.653,25
Gasto Aporte Patronal	19.278,93	26.859,43
Gasto de Administración	33.349,56	4.268,00
Provisión Incobrables	1.356,00	698,62
Depreciación de Activos Fijos	7.292,87	685,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTOS	15.900,02	44.634,32
(-) 15% Participación trabajadores	2.385,00	6.695,15
(-) 25% Impuesto a la renta	3.975,01	11.158,58
UTILIDAD NETA	9.540,01	26.780,59
10% Reserva Legal	954,00	2.678,06
8% Reserva Estatutaria	763,20	2.142,45
5% Reserva Facultativa	477,00	1.339,03
Dividendos por Pagar	7.345,81	20.621,05

EMPRESA 3
BALANCE GENERAL (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009	2010
ACTIVOS CORRIENTES	17.836,21	67.169,64
Caja, Bancos	6.931,81	7.058,00
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	10.904,40	60.111,64
IVA en Compras	0,00	0,00
REALIZABLE	13.014,06	42.701,47
Inventario Materia Prima Directa	10.260,00	11.201,06
Inventario Productos Químicos de Campo	591,65	1.120,00
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	290,90	2.536,00
Inventario de Materiales de Pos cosecha	1.871,51	27.844,41
ACTIVO NO CORRIENTE TANGIBLE	24.425,28	24.425,28
Edificio	25.380,00	25.380,00
Vehículo	16.200,00	16.200,00
Maquinaria y Equipo	21.060,00	21.060,00
Muebles y Enseres	5.580,00	5.580,00
(-) Depreciación acumulada ACTIVO NO CORRIENTE	-43.794,72	-43.794,72
ACTIVO NO CORRIENTE INTANGIBLE	101.927,00	101.927,00
Terrenos	101.927,00	101.927,00
TOTAL DEL ACTIVO	157.202,55	236.223,39
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES	126.816,17	174.337,49
Cuentas por pagar	102.932,06	161.218,49
1% Retención en la Fuente	244,85	125,00
15% Utilidades Trabajadores	1.951,37	223,98

Sueldos y beneficios por pagar	7.897,50	9.267,00
Impuestos por pagar	3.252,28	373,29
Dividendos por Pagar	6.010,21	689,85
IESS por pagar	4.527,90	2.439,88
PASIVO A LARGO PALZO	8.683,06	48.681,34
Cuentas por pagar largo plazo	8.683,06	48.681,34
TOTAL PASIVOS	135.499,23	223.018,83
PATRIMONIO	21703,32	13204,56
Capital Social	1.500,00	1.500,00
Utilidad del Ejercicio	7.805,47	895,91
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	10.602,59	10.602,59
Reserva Legal	780,55	89,59
Reserva Estatutaria	624,44	71,67
Reserva Facultativa	390,27	44,80
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	157.202,55	236.223,39

EMPRESA 3
ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

	2009	2010
VENTAS NETAS	335.707,20	380.547,22
(-) Costo de Ventas	220.190,40	122.497,31
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	115.516,80	258.049,91
(-) GASTOS OPERACIONALES	102.507,68	256.556,73

Gastos Generales	14.020,20	140.458,59
Teléfono y Comunicaciones	2.160,00	7.938,90
Servicios Públicos	4.977,00	16.296,70
Gasto Combustible	4.382,28	894,83
Gasto Útiles de Oficina	1.102,73	43.613,67
Gasto Beneficios Sociales	25.730,28	21.313,88
Gasto Aporte Patronal	15.773,67	22.090,48
Gasto de Administración	28.394,64	2.901,11
Provisión Incobrables	566,00	530,97
Depreciación de Activos Fijos	5.400,88	517,60
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTOS	13.009,12	1.493,18
(-) 15% Participación trabajadores	1.951,37	223,98
(-) 25% Impuesto a la renta	3.252,28	373,29
UTILIDAD NETA	7.805,47	895,91
10% Reserva Legal	780,55	89,59
8% Reserva Estatutaria	624,44	71,67
5% Reserva Facultativa	390,27	44,80
Dividendos por Pagar	6.010,21	689,85

EMPRESA 4
BALANCE GENERAL (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009	2010
ACTIVOS CORRIENTES	24.643,01	72.469,64
Caja, Bancos	10.352,01	9.708,00
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	14.291,00	62.761,64
IVA en Compras	0,00	0,00
REALIZABLE	19.760,06	48.001,47
Inventario Materia Prima Directa	12.725,00	12.526,06
Inventario Productos Químicos de Campo	1.982,39	2.445,00
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	1.648,22	3.861,00
Inventario de Materiales de Pos cosecha	3.404,45	29.169,41
ACTIVO NO CORRIENTE TANGIBLE	27.139,20	27.139,20
Edificio	29.525,00	29.525,00
Vehículo	19.325,00	19.325,00
Maquinaria y Equipo	24.725,00	24.725,00
Muebles y Enseres	7.525,00	7.525,00
(-) Depreciación acumulada ACTIVO NO CORRIENTE	-53.960,80	-53.960,80
ACTIVO NO CORRIENTE INTANGIBLE	114.578,00	114.578,00
Terrenos	114.578,00	114.578,00
TOTAL DEL ACTIVO	186.120,27	262.188,31
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES	154.911,61	187.294,32
Cuentas por pagar	130.703,06	159.932,29
1% Retención en la Fuente	1.597,06	1.450,00
15% Utilidades Trabajadores	379,44	1.319,05

Sueldos y beneficios por pagar	14.075,00	14.567,00
Impuestos por pagar	632,39	2.198,42
Dividendos por Pagar	1.168,66	4.062,68
IESS por pagar	6.356,00	3.764,88
PASIVO A LARGO PALZO	10.972,84	50.035,25
Cuentas por pagar largo plazo	10.972,84	50.035,25
TOTAL PASIVOS	165.884,45	237.329,57
PATRIMONIO	20235,82	24858,74
Capital Social	3.000,00	3.000,00
Utilidad del Ejercicio	1.517,74	5.276,21
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	15.369,00	15.369,00
Reserva Legal	151,77	527,62
Reserva Estatutaria	121,42	422,10
Reserva Facultativa	75,89	263,81
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	186.120,27	262.188,31

EMPRESA 4
ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

	2009	2010
VENTAS NETAS	374.333,00	424.155,24
(-) Costo de Ventas	245.981,00	137.433,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	128.352,00	286.722,12
(-) GASTOS OPERACIONALES	125.822,43	277.928,44

Gastos Generales	16.903,00	137.390,10
Teléfono y Comunicaciones	3.725,00	10.146,00
Servicios Públicos	6.855,00	19.432,44
Gasto Combustible	6.194,20	2.319,25
Gasto Útiles de Oficina	2.550,25	49.362,00
Gasto Beneficios Sociales	29.914,20	25.007,09
Gasto Aporte Patronal	18.851,30	25.869,98
Gasto de Administración	32.564,60	4.586,50
Provisión Incobrables	310,00	1.914,97
Depreciación de Activos Fijos	7.954,88	1.900,11
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTOS	2.529,57	8.793,68
(-) 15% Participación trabajadores	379,44	1.319,05
(-) 25% Impuesto a la renta	632,39	2.198,42
UTILIDAD NETA	1.517,74	5.276,21
10% Reserva Legal	151,77	527,62
8% Reserva Estatutaria	121,42	422,10
5% Reserva Facultativa	75,89	263,81
Dividendos por Pagar	1.168,66	4.062,68

EMPRESA 5
BALANCE GENERAL (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009	2010
ACTIVOS CORRIENTES	16.864,84	63.384,64
Caja, Bancos	6.167,84	5.503,00
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	10.697,00	57.881,64
IVA en Compras	0,00	0,00
REALIZABLE	12.498,84	38.451,47
Inventario Materia Prima Directa	10.045,00	9.846,06
Inventario Productos Químicos de Campo	697,61	935,00
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	1.031,78	1.181,00
Inventario de Materiales de Pos cosecha	724,45	26.489,41
ACTIVO NO CORRIENTE TANGIBLE	27.139,20	27.139,20
Edificio	26.845,00	26.845,00
Vehículo	16.645,00	16.645,00
Maquinaria y Equipo	22.045,00	22.045,00
Muebles y Enseres	4.845,00	4.845,00
(-) Depreciación acumulada ACTIVO NO CORRIENTE	-43.240,80	-43.240,80
ACTIVO NO CORRIENTE INTANGIBLE	111.898,00	111.898,00
Terrenos	111.898,00	111.898,00
TOTAL DEL ACTIVO	168.400,88	240.873,31
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES	120.388,92	164.083,87
Cuentas por pagar	90.225,00	148.045,93
1% Retención en la Fuente	569,00	325,00
15% Utilidades Trabajadores	3.794,19	1.709,70

Sueldos y beneficios por pagar	4.115,00	4.803,00
Impuestos por pagar	6.323,64	2.849,49
Dividendos por Pagar	11.686,09	5.265,87
IESS por pagar	3.676,00	1.084,88
PASIVO A LARGO PALZO	8.292,84	47.326,00
Cuentas por pagar largo plazo	8.292,84	47.326,00
TOTAL PASIVOS	128.681,76	211.409,87
PATRIMONIO	39719,12	29463,44
Capital Social	3.500,00	3.500,00
Utilidad del Ejercicio	15.176,74	6.838,79
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	17.551,73	17.551,73
Reserva Legal	1.517,67	683,88
Reserva Estatutaria	1.214,14	547,10
Reserva Facultativa	758,84	341,94
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	168.400,88	240.873,31

EMPRESA 5
ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE DÓLARES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

	2009	2010
VENTAS NETAS	371.653,00	421.475,24
(-) Costo de Ventas	243.301,00	134.753,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	128.352,00	286.722,12
(-) GASTOS OPERACIONALES	103.057,43	275.324,14

Gastos Generales	14.223,00	154.710,10
Teléfono y Comunicaciones	1.045,00	7.466,00
Servicios Públicos	4.175,00	16.752,44
Gasto Combustible	3.514,20	360,75
Gasto Útiles de Oficina	1.225,25	47.104,41
Gasto Beneficios Sociales	27.234,20	22.327,09
Gasto Aporte Patronal	16.171,30	23.189,98
Gasto de Administración	30.000,60	1.868,45
Provisión Incobrables	194,00	765,03
Depreciación de Activos Fijos	5.274,88	779,89
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTOS	25.294,57	11.397,98
(-) 15% Participación trabajadores	3.794,19	1.709,70
(-) 25% Impuesto a la renta	6.323,64	2.849,49
UTILIDAD NETA	15.176,74	6.838,79
10% Reserva Legal	1.517,67	683,88
8% Reserva Estatutaria	1.214,14	547,10
5% Reserva Facultativa	758,84	341,94
Dividendos por Pagar	11.686,09	5.265,87

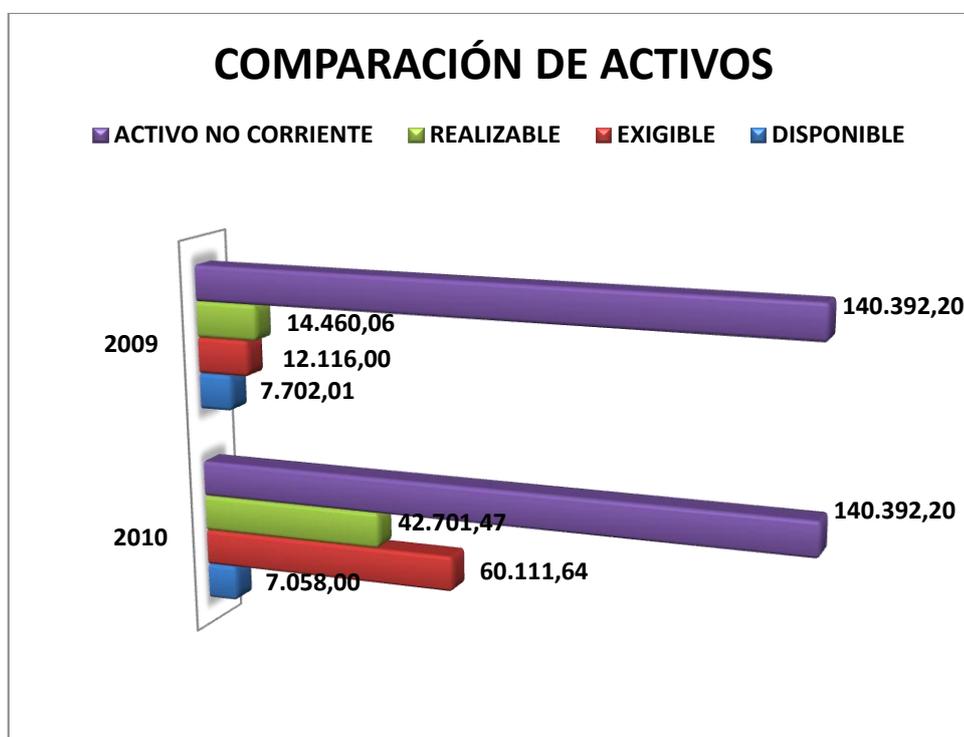
3.4. COMPARACIÓN DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS DE LAS DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLAS DEL CANTÓN LATACUNGA

**TABLA #1
EMPRESA 1
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
ACTIVOS**

RUBROS	2010	2009	%
DISPONIBLE	7.058,00	7.702,01	-8,36%
EXIGIBLE	60.111,64	12.116,00	396,13%
REALIZABLE	42.701,47	14.460,06	195,31%
ACTIVO NO CORRIENTE	140.392,20	140.392,20	0,00%

**Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo**

GRÁFICO #5



**Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo**

El disponible de la compañía ha disminuido en un 8,36% lo que quiere decir que se a disminuido el dinero tanto en caja como bancos esto puede ser por las ventas.

El exigible ha incrementado en un 396,13% porque la empresa ha obtenido mayor crédito financiero y cuentas por cobrar a clientes.

El realizable se ha incrementad ene un 195,31% ya que la empresa ha obtenido mayores inventarios para poder sustentar las ventas.

El activo no corriente ha mantenido sus valores en comparación con el año 2009 por lo que la empresa no ha adquirido mas activo como maquinaria o vehículos.

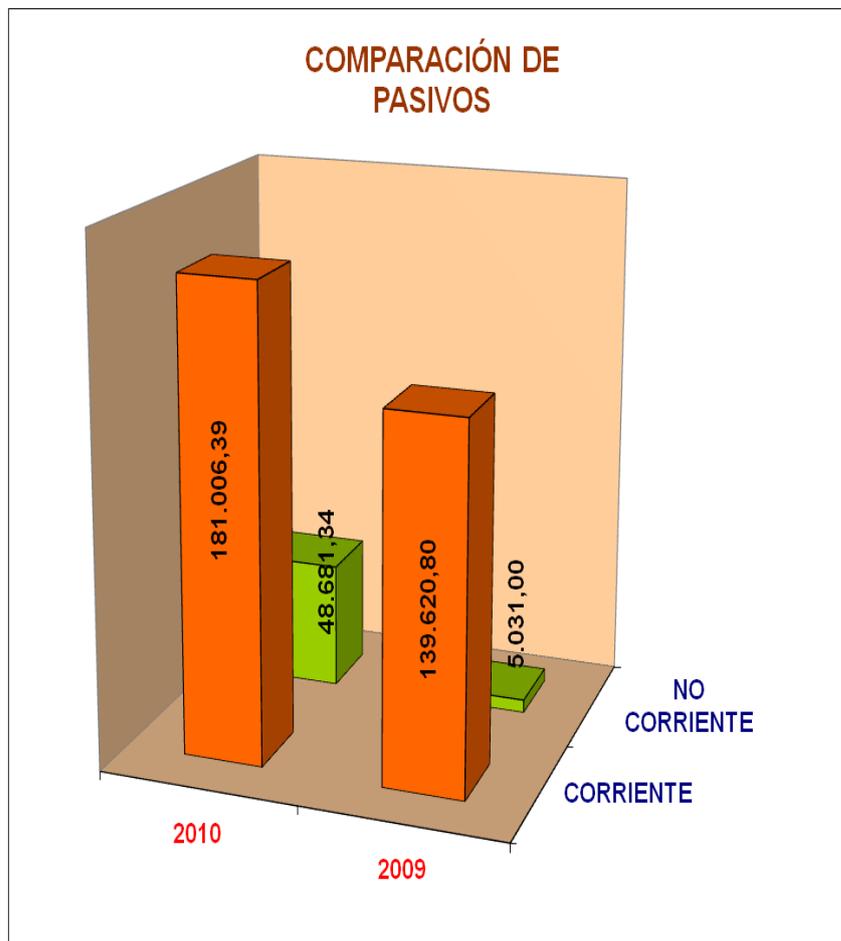
TABLA # 2
PASIVOS

PASIVO	2010	2009	%
CORRIENTE	181.006,39	139.620,80	29,64%
NO CORRIENTE	48.681,34	5.031,00	867,63%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #6



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El pasivo corriente de la empresa se ha incrementado en un 29,64% esto se dio que obtuvo mayores créditos con los proveedores.

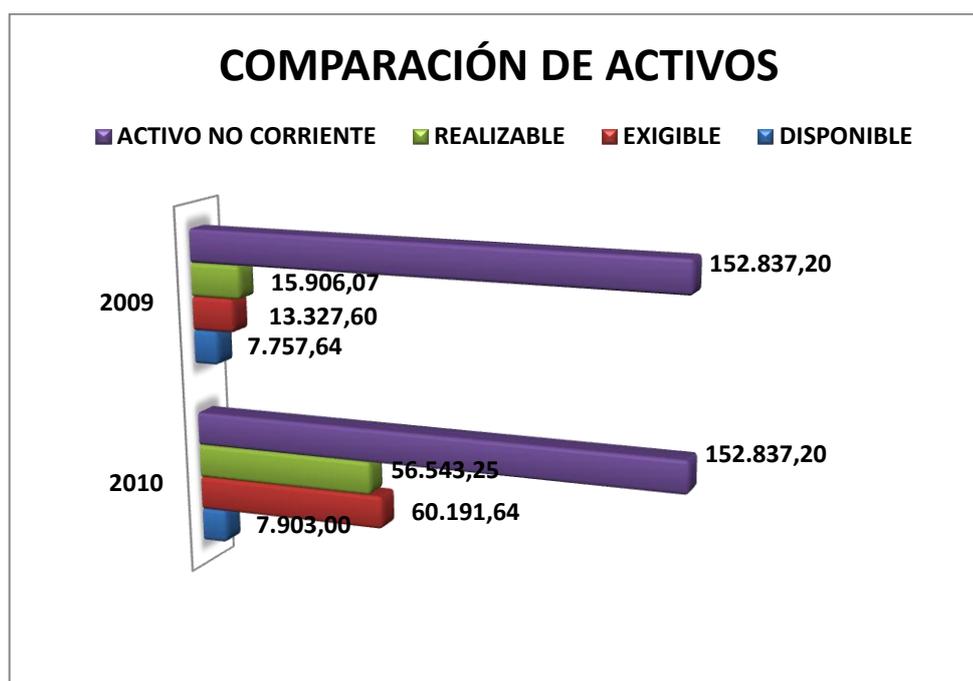
El pasivo no corriente ha incrementado en un 867,63% por la obtención de más crédito a largo plazo con instituciones financieras.

TABLA #3
EMPRESA 2
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
ACTIVOS

RUBROS	2010	2009	%
DISPONIBLE	7.903,00	7.757,64	1,87%
EXIGIBLE	60.191,64	13.327,60	351,63%
REALIZABLE	56.543,25	15.906,07	255,48%
ACTIVO NO CORRIENTE	152.837,20	152.837,20	0,00%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #7



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El disponible de la compañía ha aumentado en un 1,87% lo que quiere decir que se a disminuido el dinero tanto en caja como bancos esto puede ser por las ventas.

El exigible ha incrementado en un 351,63% porque la empresa ha obtenido mayor crédito financiero y cuentas por cobrar a clientes.

El realizable se ha incrementado en un 255,48% ya que la empresa ha obtenido mayores inventarios para poder sustentar las ventas.

El activo no corriente ha mantenido sus valores en comparación con el año 2009 por lo que la empresa no ha adquirido más activo como maquinaria o vehículos.

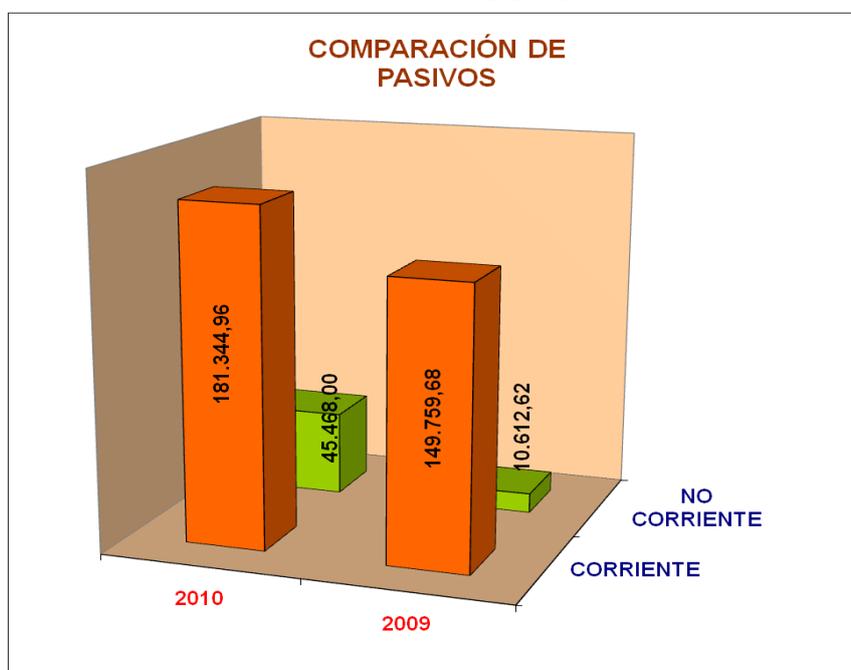
TABLA #4
PASIVOS

PASIVO	2010	2009	%
CORRIENTE	181.344,96	149.759,68	21,09%
NO CORRIENTE	45.468,00	10.612,62	328,43%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #8



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El pasivo corriente de la empresa se ha incrementado en un 21,09% esto se dio que obtuvo mayores créditos con los proveedores.

El pasivo no corriente ha incrementado en un 328,43% por la obtención de más crédito a largo plazo con instituciones financieras.

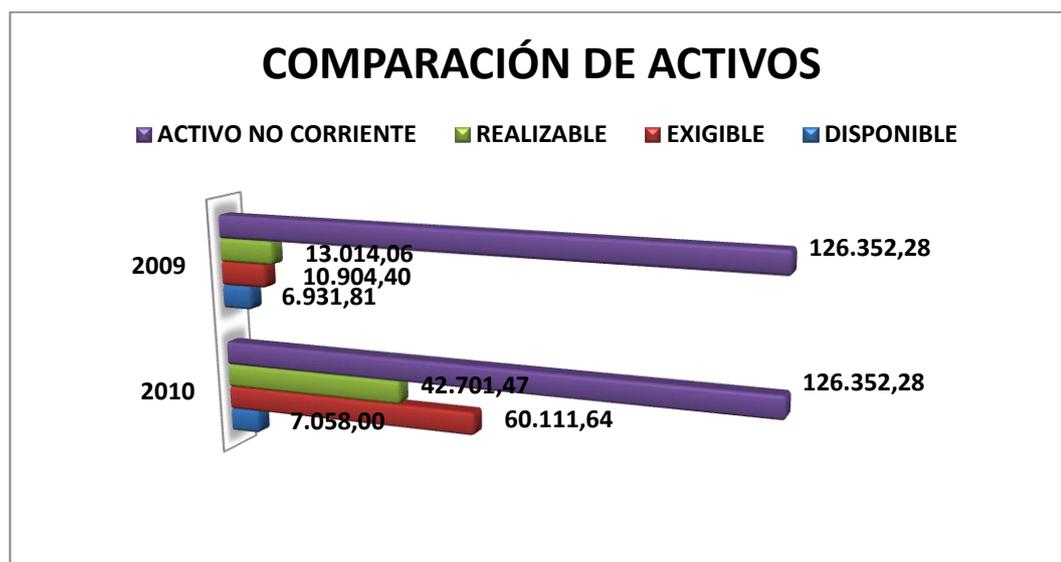
TABLA #5
EMPRESA 3
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
ACTIVOS

RUBROS	2010	2009	%
DISPONIBLE	7.058,00	6.931,81	1,82%
EXIGIBLE	60.111,64	10.904,40	451,26%
REALIZABLE	42.701,47	13.014,06	228,12%
ACTIVO NO CORRIENTE	126.352,28	126.352,28	0,00%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #9



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El disponible de la compañía ha incrementado en un 1,82% lo que quiere decir que se a disminuido el dinero tanto en caja como bancos esto puede ser por las ventas.

El exigible ha incrementado en un 451,26% porque la empresa ha obtenido mayor crédito financiero y cuentas por cobrar a clientes.

El realizable se ha incrementad ene un 228,12% ya que la empresa ha obtenido mayores inventarios para poder sustentar las ventas.

El activo no corriente ha mantenido sus valores en comparación con el año 2009 por lo que la empresa no ha adquirido mas activo como maquinaria o vehículos.

TABLA #6
PASIVOS

PASIVO	2010	2009	%
CORRIENTE	174.337,49	126.816,17	37,47%
NO CORRIENTE	48.681,34	8.683,06	460,65%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #10



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El pasivo corriente de la empresa se ha incrementado en un 37,47% esto se dio que obtuvo mayores créditos con los proveedores.

El pasivo no corriente ha incrementado en un 460,65% por la obtención de más crédito a largo plazo con instituciones financieras.

TABLA #7
EMPRESA 4
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
ACTIVOS

RUBROS	2010	2009	%
DISPONIBLE	9.708,00	10.352,01	-6,22%
EXIGIBLE	62.761,64	14.291,00	339,17%
REALIZABLE	48.001,47	19.760,06	142,92%
ACTIVO NO CORRIENTE	141.717,20	141.717,20	0,00%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #11



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El disponible de la compañía ha disminuido en un 6,22% lo que quiere decir que se a disminuido el dinero tanto en caja como bancos esto puede ser por las ventas.

El exigible ha incrementado en un 339,17% porque la empresa ha obtenido mayor crédito financiero y cuentas por cobrar a clientes.

El realizable se ha incrementad ene un 142,92% ya que la empresa ha obtenido mayores inventarios para poder sustentar las ventas.

El activo no corriente ha mantenido sus valores en comparación con el año 2009 por lo que la empresa no ha adquirido mas activo como maquinaria o vehículos.

TABLA #8
PASIVOS

PASIVO	2010	2009	%
CORRIENTE	187.294,32	154.911,61	20,90%
NO CORRIENTE	50.035,25	10.972,84	355,99%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquinga Carrillo

GRÁFICO #12



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El pasivo corriente de la empresa se ha incrementado en un 20,90% esto se dio que obtuvo mayores créditos con los proveedores.

El pasivo no corriente ha incrementado en un 355,99% por la obtención de más crédito a largo plazo con instituciones financieras

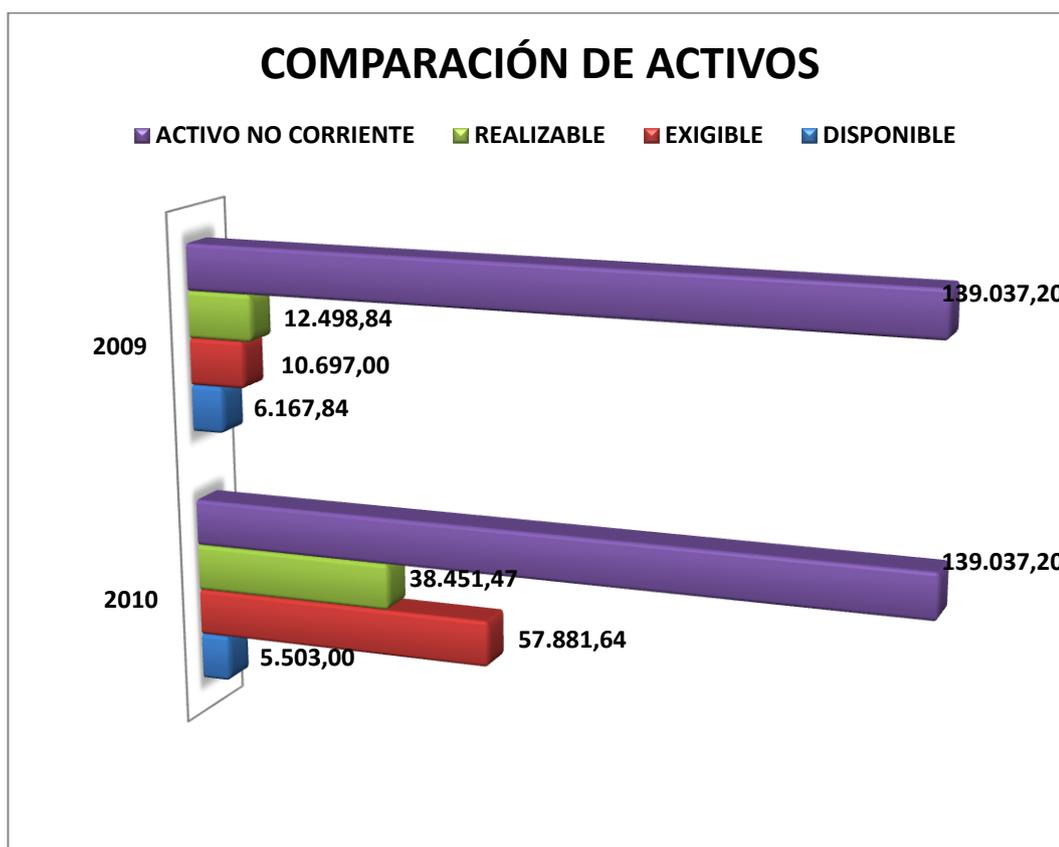
TABLA #9
EMPRESA 5
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
ACTIVOS

RUBROS	2010	2009	%
DISPONIBLE	5.503,00	6.167,84	-10,78%
EXIGIBLE	57.881,64	10.697,00	441,10%
REALIZABLE	38.451,47	12.498,84	207,64%
ACTIVO NO CORRIENTE	139.037,20	139.037,20	0,00%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #13



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El disponible de la compañía ha disminuido en un 10,78% lo que quiere decir que se a disminuido el dinero tanto en caja como bancos esto puede ser por las ventas.

El exigible ha incrementado en un 441,10% porque la empresa ha obtenido mayor crédito financiero y cuentas por cobrar a clientes.

El realizable se ha incrementad ene un 207,64% ya que la empresa ha obtenido mayores inventarios para poder sustentar las ventas.

El activo no corriente ha mantenido sus valores en comparación con el año 2009 por lo que la empresa no ha adquirido mas activo como maquinaria o vehículos

TABLA #10
PASIVOS

PASIVO	2010	2009	%
CORRIENTE	164.083,87	120.388,92	36,29%
NO CORRIENTE	47.326,00	8.292,84	470,69%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #14



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

El pasivo corriente de la empresa se ha incrementado en un 36,29% esto se dio que obtuvo mayores créditos con los proveedores.

El pasivo no corriente ha incrementado en un 470,69% por la obtención de más crédito a largo plazo con instituciones financieras.

**3.5. COMPARACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS
DIFERENTES PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLAS DEL
CANTÓN LATACUNGA**

EMPRESA 1

BALANCE GENERAL - ANÁLISIS VERTICAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009		2010	
ACTIVOS CORRIENTES	19.818,01	11,35%	67.169,64	26,84%
Caja, Bancos	7.702,01	4,41%	7.058,00	2,82%
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	12.116,00	6,94%	60.111,64	24,02%
IVA en Compras	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	14.460,06	8,28%	42.701,47	17,06%
Inventario Materia Prima Directa	11.400,00	6,53%	11.201,06	4,48%
Inventario Productos Químicos de Campo	657,39	0,38%	1.120,00	0,45%
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	323,22	0,19%	2.536,00	1,01%
Inventario de Materiales de Pos cosecha	2.079,45	1,19%	27.844,41	11,13%
ACTIVO FIJO TANGIBLE	27.139,20	15,54%	27.139,20	10,84%
Edificio	28.200,00	16,14%	28.200,00	11,27%
Vehículo	18.000,00	10,31%	18.000,00	7,19%
Maquinaria y Equipo	23.400,00	13,40%	23.400,00	9,35%
Muebles y Enseres	6.200,00	3,55%	6.200,00	2,48%
(-) Depreciación acumulada Activo Fijo	-48.660,80	-27,86%	-48.660,80	-19,44%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	113.253,00	64,84%	113.253,00	45,25%
Terrenos	113.253,00	64,84%	113.253,00	45,25%
TOTAL DEL ACTIVO	174.670,27	100,00%	250.263,31	100,00%

PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES	139.620,80	79,93%	181.006,39	72,33%
Cuentas por pagar	108.466,06	62,10%	167.744,17	67,03%
1% Retención en la Fuente	272,06	0,16%	125,00	0,05%
15% Utilidades Trabajadores	2.168,19	1,24%	248,90	0,10%
Sueldos y beneficios por pagar	8.775,00	5,02%	9.267,00	3,70%
Impuestos por pagar	3.613,64	2,07%	414,83	0,17%
Dividendos por Pagar	6.678,01	3,82%	766,61	0,31%
IESS por pagar	9.647,84	5,52%	2.439,88	0,97%
PASIVO A LARGO PALZO	5.031,00	2,88%	48.681,34	19,45%
Cuentas por pagar largo plazo	5.031,00	2,88%	48.681,34	19,45%
TOTAL PASIVOS	144.651,80	82,81%	229.687,73	91,78%
PATRIMONIO	30018,47	17,19%	20575,58	8,22%
Capital Social	1.000,00	0,57%	1.000,00	0,40%
Utilidad del Ejercicio	8.672,74	4,97%	995,59	0,40%
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	18.351,00	10,51%	18.351,00	7,33%
Reserva Legal	867,27	0,50%	99,56	0,04%
Reserva Estatutaria	693,82	0,40%	79,65	0,03%
Reserva Facultativa	433,64	0,25%	49,78	0,02%
			0,00	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	174.670,27	100,00%	250.263,31	100,00%

EMPRESA 2

BALANCE GENERAL - ANÁLISIS VERTICAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009		2010	
ACTIVOS CORRIENTES	21.085,24	11,11%	68.094,64	24,54%
Caja, Bancos	7.757,64	4,09%	7.903,00	2,85%
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	13.327,60	7,02%	60.191,64	21,69%
IVA en Compras	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	15.906,07	8,38%	56.543,25	20,38%
Inventario Materia Prima Directa	12.540,00	6,61%	15.936,25	5,74%
Inventario Productos Químicos de Campo	723,13	0,38%	3.256,00	1,17%
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	355,54	0,19%	1.653,00	0,60%
Inventario de Materiales de Pos cosecha	2.287,40	1,20%	35.698,00	12,87%
ACTIVO FIJO TANGIBLE	27.139,20	14,30%	27.139,20	9,78%
Edificio	38.200,00	20,12%	38.200,00	13,77%
Vehículo	28.000,00	14,75%	28.000,00	10,09%
Maquinaria y Equipo	33.400,00	17,59%	33.400,00	12,04%
Muebles y Enseres	16.200,00	8,53%	16.200,00	5,84%
(-) Depreciación acumulada Activo Fijo	-88.660,80	-46,71%	-88.660,80	-31,95%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	125.698,00	66,22%	125.698,00	45,30%
Terrenos	125.698,00	66,22%	125.698,00	45,30%
TOTAL DEL ACTIVO	189.828,51	100,00%	277.475,09	100,00%
PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES	149.759,68	78,89%	181.344,96	65,36%
Cuentas por pagar	119.312,67	62,85%	127.945,18	46,11%

1% Retención en la Fuente	539,59	0,28%	156,00	0,06%
15% Utilidades Trabajadores	2.385,00	1,26%	6.695,15	2,41%
Sueldos y beneficios por pagar	10.667,50	5,62%	11.169,00	4,03%
Impuestos por pagar	3.975,01	2,09%	11.158,58	4,02%
Dividendos por Pagar	7.345,81	3,87%	20.621,05	7,43%
IESS por pagar	5.534,10	2,92%	3.600,00	1,30%
PASIVO A LARGO PALZO	10.612,62	5,59%	45.468,00	16,39%
Cuentas por pagar largo plazo	10.612,62	5,59%	45.468,00	16,39%
TOTAL PASIVOS	160.372,30	84,48%	226.812,96	81,74%
PATRIMONIO	29456,21	15,52%	50662,13	18,26%
Capital Social	1.370,00	0,72%	1.370,00	0,49%
Utilidad del Ejercicio	9.540,01	5,03%	26.780,59	9,65%
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	16.352,00	8,61%	16.352,00	5,89%
Reserva Legal	954,00	0,50%	2.678,06	0,97%
Reserva Estatutaria	763,20	0,40%	2.142,45	0,77%
Reserva Facultativa	477,00	0,25%	1.339,03	0,48%
			0,00	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	189.828,51	100,00%	277.475,09	100,00%

EMPRESA 3

BALANCE GENERAL - ANÁLISIS VERTICAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009		2010	
ACTIVOS CORRIENTES	17.836,21	11,35%	67.169,64	28,43%
Caja, Bancos	6.931,81	4,41%	7.058,00	2,99%
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	10.904,40	6,94%	60.111,64	25,45%
IVA en Compras	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	13.014,06	8,28%	42.701,47	18,08%
Inventario Materia Prima Directa	10.260,00	6,53%	11.201,06	4,74%
Inventario Productos Químicos de Campo	591,65	0,38%	1.120,00	0,47%
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	290,90	0,19%	2.536,00	1,07%
Inventario de Materiales de Pos cosecha	1.871,51	1,19%	27.844,41	11,79%
ACTIVO FIJO TANGIBLE	24.425,28	15,54%	24.425,28	10,34%
Edificio	25.380,00	16,14%	25.380,00	10,74%
Vehículo	16.200,00	10,31%	16.200,00	6,86%
Maquinaria y Equipo	21.060,00	13,40%	21.060,00	8,92%
Muebles y Enseres	5.580,00	3,55%	5.580,00	2,36%
(-) Depreciación acumulada Activo Fijo	-43.794,72	-27,86%	-43.794,72	-18,54%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	101.927,00	64,84%	101.927,00	43,15%
Terrenos	101.927,00	64,84%	101.927,00	43,15%
TOTAL DEL ACTIVO	157.202,55	100,00%	236.223,39	100,00%
PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES	126.816,17	80,67%	174.337,49	73,80%
Cuentas por pagar	102.932,06	65,48%	161.218,49	68,25%

1% Retención en la Fuente	244,85	0,16%	125,00	0,05%
15% Utilidades Trabajadores	1.951,37	1,24%	223,98	0,09%
Sueldos y beneficios por pagar	7.897,50	5,02%	9.267,00	3,92%
Impuestos por pagar	3.252,28	2,07%	373,29	0,16%
Dividendos por Pagar	6.010,21	3,82%	689,85	0,29%
IESS por pagar	4.527,90	2,88%	2.439,88	1,03%
PASIVO A LARGO PALZO	8.683,06	5,52%	48.681,34	20,61%
Cuentas por pagar largo plazo	8.683,06	5,52%	48.681,34	20,61%
TOTAL PASIVOS	135.499,23	86,19%	223.018,83	94,41%
PATRIMONIO	21703,32	13,81%	13204,56	5,59%
Capital Social	1.500,00	0,95%	1.500,00	0,63%
Utilidad del Ejercicio	7.805,47	4,97%	895,91	0,38%
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	10.602,59	6,74%	10.602,59	4,49%
Reserva Legal	780,55	0,50%	89,59	0,04%
Reserva Estatutaria	624,44	0,40%	71,67	0,03%
Reserva Facultativa	390,27	0,25%	44,80	0,02%
			0,00	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	157.202,55	100,00%	236.223,39	100,00%

EMPRESA 4

BALANCE GENERAL - ANÁLISIS VERTICAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009		2010	
ACTIVOS CORRIENTES	24.643,01	13,24%	72.469,64	27,64%
Caja, Bancos	10.352,01	5,56%	9.708,00	3,70%
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	14.291,00	7,68%	62.761,64	23,94%
IVA en Compras	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	19.760,06	10,62%	48.001,47	18,31%
Inventario Materia Prima Directa	12.725,00	6,84%	12.526,06	4,78%
Inventario Productos Químicos de Campo	1.982,39	1,07%	2.445,00	0,93%
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	1.648,22	0,89%	3.861,00	1,47%
Inventario de Materiales de Pos cosecha	3.404,45	1,83%	29.169,41	11,13%
ACTIVO FIJO TANGIBLE	27.139,20	14,58%	27.139,20	10,35%
Edificio	29.525,00	15,86%	29.525,00	11,26%
Vehículo	19.325,00	10,38%	19.325,00	7,37%
Maquinaria y Equipo	24.725,00	13,28%	24.725,00	9,43%
Muebles y Enseres	7.525,00	4,04%	7.525,00	2,87%
(-) Depreciación acumulada Activo Fijo	-53.960,80	-28,99%	-53.960,80	-
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	114.578,00	61,56%	114.578,00	43,70%
Terrenos	114.578,00	61,56%	114.578,00	43,70%
TOTAL DEL ACTIVO	186.120,27	100,00%	262.188,31	100,00%
PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES	154.911,61	83,23%	187.294,32	71,44%
Cuentas por pagar	130.703,06	70,23%	159.932,29	61,00%

1% Retención en la Fuente	1.597,06	0,86%	1.450,00	0,55%
15% Utilidades Trabajadores	379,44	0,20%	1.319,05	0,50%
Sueldos y beneficios por pagar	14.075,00	7,56%	14.567,00	5,56%
Impuestos por pagar	632,39	0,34%	2.198,42	0,84%
Dividendos por Pagar	1.168,66	0,63%	4.062,68	1,55%
IESS por pagar	6.356,00	3,41%	3.764,88	1,44%
PASIVO A LARGO PALZO	10.972,84	5,90%	50.035,25	19,08%
Cuentas por pagar largo plazo	10.972,84	5,90%	50.035,25	19,08%
TOTAL PASIVOS	165.884,45	89,13%	237.329,57	90,52%
PATRIMONIO	20235,82	10,87%	24858,74	9,48%
Capital Social	3.000,00	1,61%	3.000,00	1,14%
Utilidad del Ejercicio	1.517,74	0,82%	5.276,21	2,01%
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	15.369,00	8,26%	15.369,00	5,86%
Reserva Legal	151,77	0,08%	527,62	0,20%
Reserva Estatutaria	121,42	0,07%	422,10	0,16%
Reserva Facultativa	75,89	0,04%	263,81	0,10%
			0,00	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	186.120,27	100,00%	262.188,31	100,00 %

EMPRESA 5

BALANCE GENERAL - ANÁLISIS VERTICAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009/2010

ACTIVOS	2009		2010	
ACTIVOS CORRIENTES	16.864,84	10,01%	63.384,64	26,31%
Caja, Bancos	6.167,84	3,66%	5.503,00	2,28%
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	10.697,00	6,35%	57.881,64	24,03%
IVA en Compras	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	12.498,84	7,42%	38.451,47	15,96%
Inventario Materia Prima Directa	10.045,00	5,96%	9.846,06	4,09%
Inventario Productos Químicos de Campo	697,61	0,41%	935,00	0,39%
Inventario Productos Químicos de Pos cosecha	1.031,78	0,61%	1.181,00	0,49%
Inventario de Materiales de Pos cosecha	724,45	0,43%	26.489,41	11,00%
ACTIVO FIJO TANGIBLE	27.139,20	16,12%	27.139,20	11,27%
Edificio	26.845,00	15,94%	26.845,00	11,14%
Vehículo	16.645,00	9,88%	16.645,00	6,91%
Maquinaria y Equipo	22.045,00	13,09%	22.045,00	9,15%
Muebles y Enseres	4.845,00	2,88%	4.845,00	2,01%
(-) Depreciación acumulada Activo Fijo	-43.240,80	-25,68%	-43.240,80	-17,95%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	111.898,00	66,45%	111.898,00	46,46%
Terrenos	111.898,00	66,45%	111.898,00	46,46%
TOTAL DEL ACTIVO	168.400,88	100,00%	240.873,31	100,00%
PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES	120.388,92	71,49%	164.083,87	68,12%
Cuentas por pagar	90.225,00	53,58%	148.045,93	61,46%

1% Retención en la Fuente	569,00	0,34%	325,00	0,13%
15% Utilidades Trabajadores	3.794,19	2,25%	1.709,70	0,71%
Sueldos y beneficios por pagar	4.115,00	2,44%	4.803,00	1,99%
Impuestos por pagar	6.323,64	3,76%	2.849,49	1,18%
Dividendos por Pagar	11.686,09	6,94%	5.265,87	2,19%
IESS por pagar	3.676,00	2,18%	1.084,88	0,45%
PASIVO A LARGO PALZO	8.292,84	4,92%	47.326,00	19,65%
Cuentas por pagar largo plazo	8.292,84	4,92%	47.326,00	19,65%
TOTAL PASIVOS	128.681,76	76,41%	211.409,87	87,77%
PATRIMONIO	39719,12	23,59%	29463,44	12,23%
Capital Social	3.500,00	2,08%	3.500,00	1,45%
Utilidad del Ejercicio	15.176,74	9,01%	6.838,79	2,84%
Utilidad Acumulada Ejercicios Anteriores	17.551,73	10,42%	17.551,73	7,29%
Reserva Legal	1.517,67	0,90%	683,88	0,28%
Reserva Estatutaria	1.214,14	0,72%	547,10	0,23%
Reserva Facultativa	758,84	0,45%	341,94	0,14%
			0,00	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	168.400,88	100,00%	240.873,31	100,00%

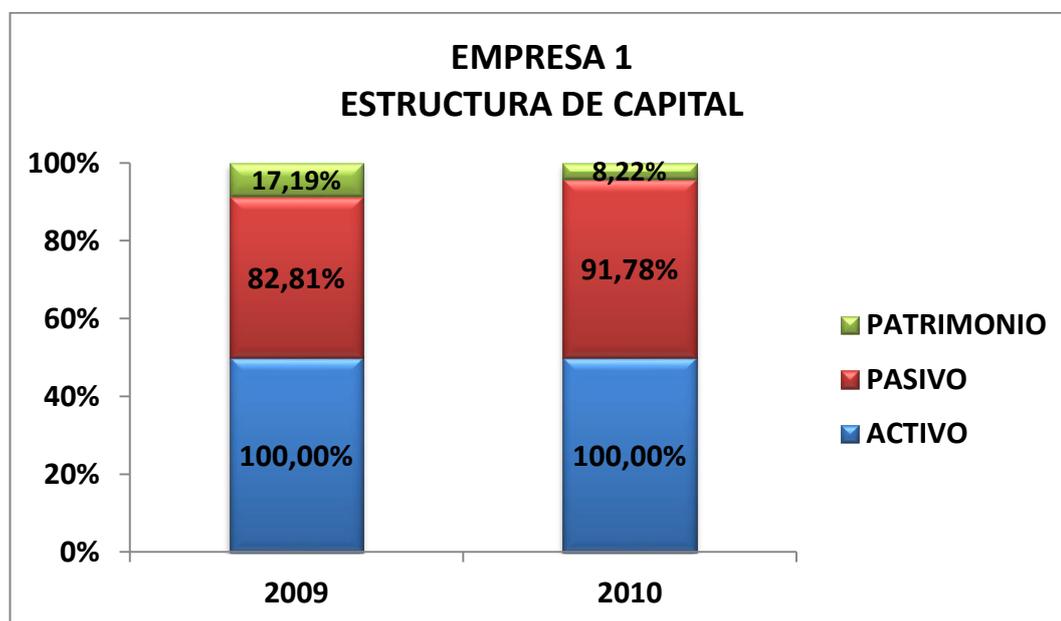
TABLA #11
EMPRESA 1
ESTRUCTURA DE CAPITAL

AÑOS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2009	100,00%	82,81%	17,19%
2010	100,00%	91,78%	8,22%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 15



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

La empresa obtuvo más pasivos en el año 2010 esto se vio ocasionado debido a la evolución que tuvo los pasivos como es que los pasivos a corto plazo fueron de 79,93% en el 2009 y 72,33% en el 2010, aminorando las utilidades, los sueldos, los impuestos por pagar, dividendos; los pasivos a largo plazo aumentaron en comparación al año 2009 en un 19,45% en el 2010 y lo que afecta al patrimonio también en su reducción pasando de 17,19% a 8,22% en el año 2010.

TABLA #12

EMPRESA 2

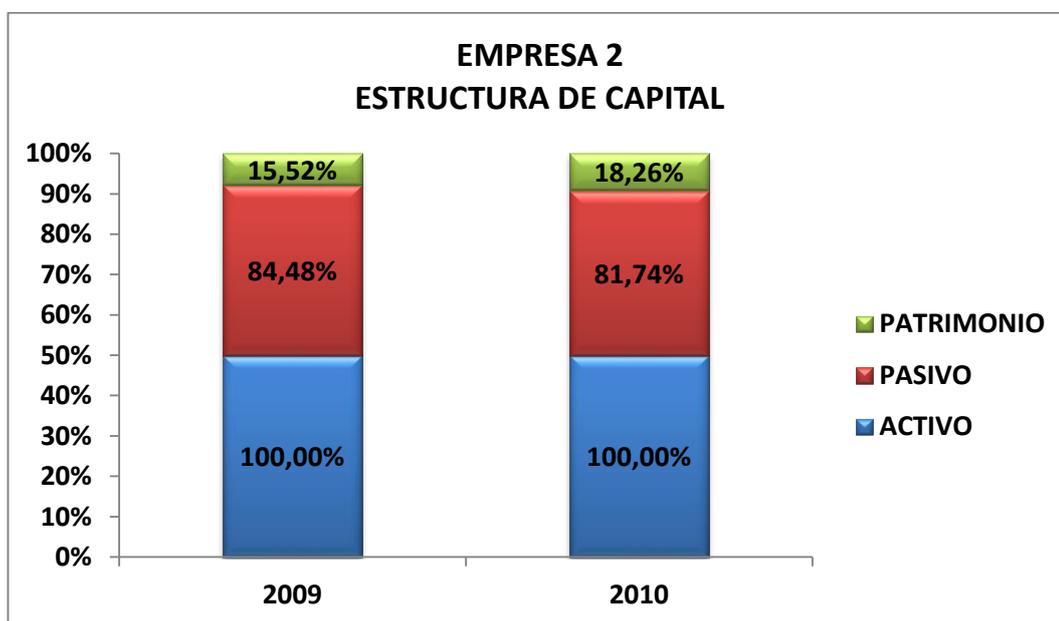
ESTRUCTURA DE CAPITAL

AÑOS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2009	100,00%	84,48%	15,52%
2010	100,00%	81,74%	18,26%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 16



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

La empresa obtuvo menos pasivos en el año 2010 esto se vio ocasionado debido a que los pasivos a corto plazo disminuyeron de 78,89% del año 2009 a 65,36% en el año 2010 lo que reduce los sueldos y las cuentas por pagar a terceros; y el pasivo a largo plazo en cambio aumento de 5,59% en el 2009 a 16,39% en el 2010 y lo que beneficia al patrimonio ya que aumento de 15,52% a 18,26% en el año 2010 ya que aumentaron las utilidades de un 5,03 en el 2009 a 9,65% en el 2010.

TABLA #13

EMPRESA 3

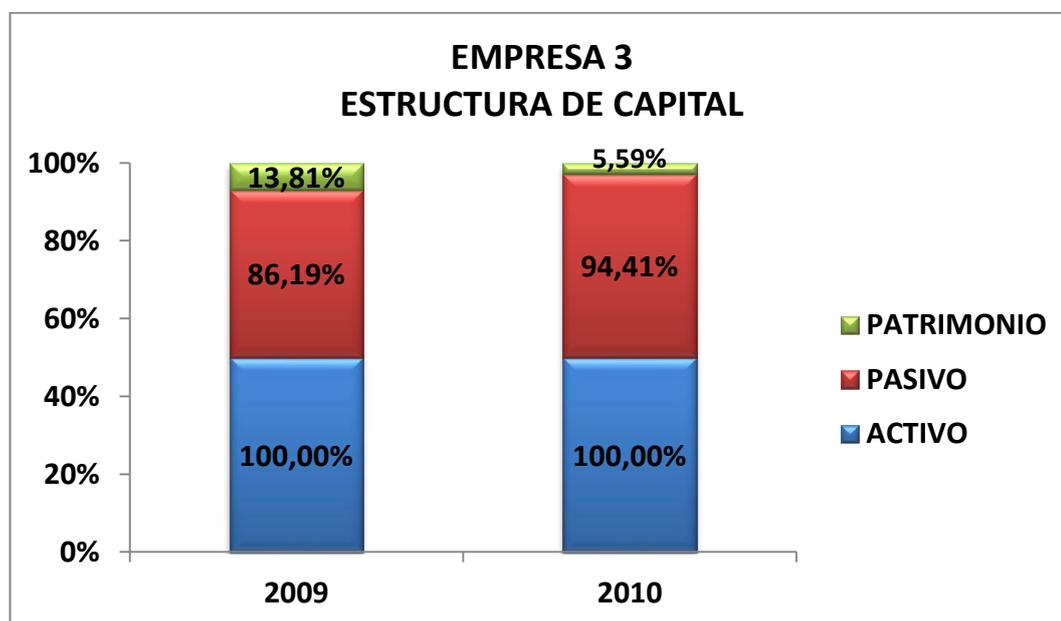
ESTRUCTURA DE CAPITAL

AÑOS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2009	100,00%	86,19%	13,81%
2010	100,00%	94,41%	5,59%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 17



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

La empresa obtuvo más pasivos en el año 2010 esto se vio ocasionado debido a que los pasivos a largo plazo aumentaron de 5,52% del año 2009 a 20,61% en el año 2010 y en cambio los pasivos a corto plazo se disminuyeron de un 80,67% en el 2009 a 73,80 en el 2010 por lo que se reducen en las utilidades para los trabajadores, sueldos, impuestos, dividendos y lo que se ve afectado el patrimonio ya que disminuyó de 13,81% a 5,59% en el año 2010 por lo que disminuyen el capital y las utilidades.

TABLA #14

EMPRESA 4

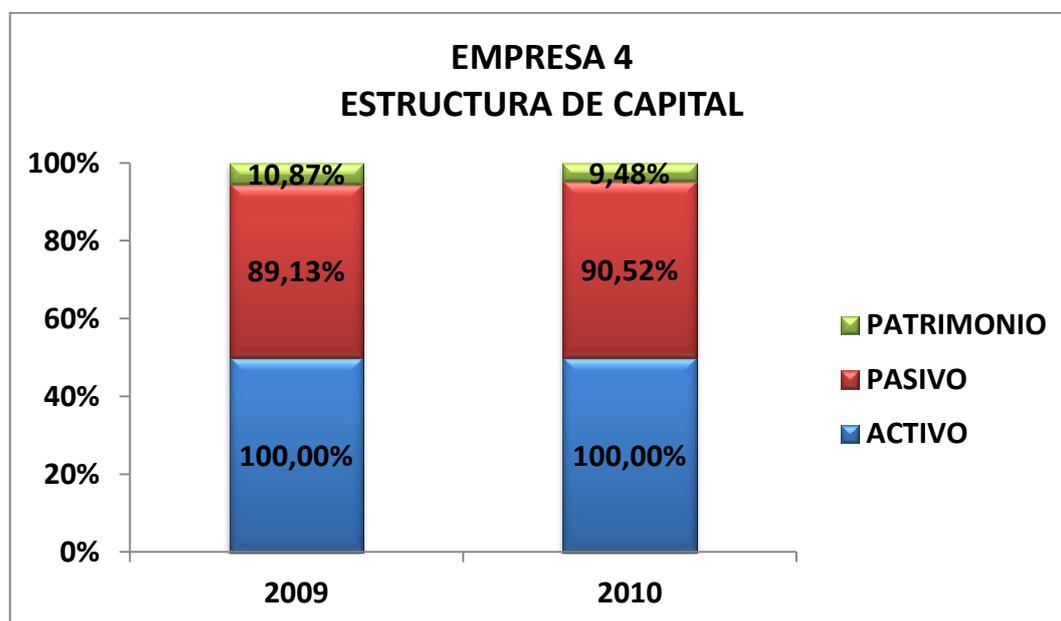
ESTRUCTURA DE CAPITAL

AÑOS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2009	100,00%	89,13%	90,52%
2010	100,00%	10,87%	9,48%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 18



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

La empresa obtuvo más pasivos en el año 2010 esto se vio ocasionado debido a que los pasivos a largo plazo aumentaron de 5,90% del año 2009 a 19,08% en el año 2010 y el pasivo a corto plazo disminuyó de 83,23% en el 2009 a 71,44% en el 2010 por lo que se ve afectado los sueldos ya que baja en el 2010 a 5,56% en comparación con el 2009 de 7,56%; y lo que se ve afectado el patrimonio ya que disminuyó de 10,87% a 9,48% en el año 2010.

TABLA #15

EMPRESA 5

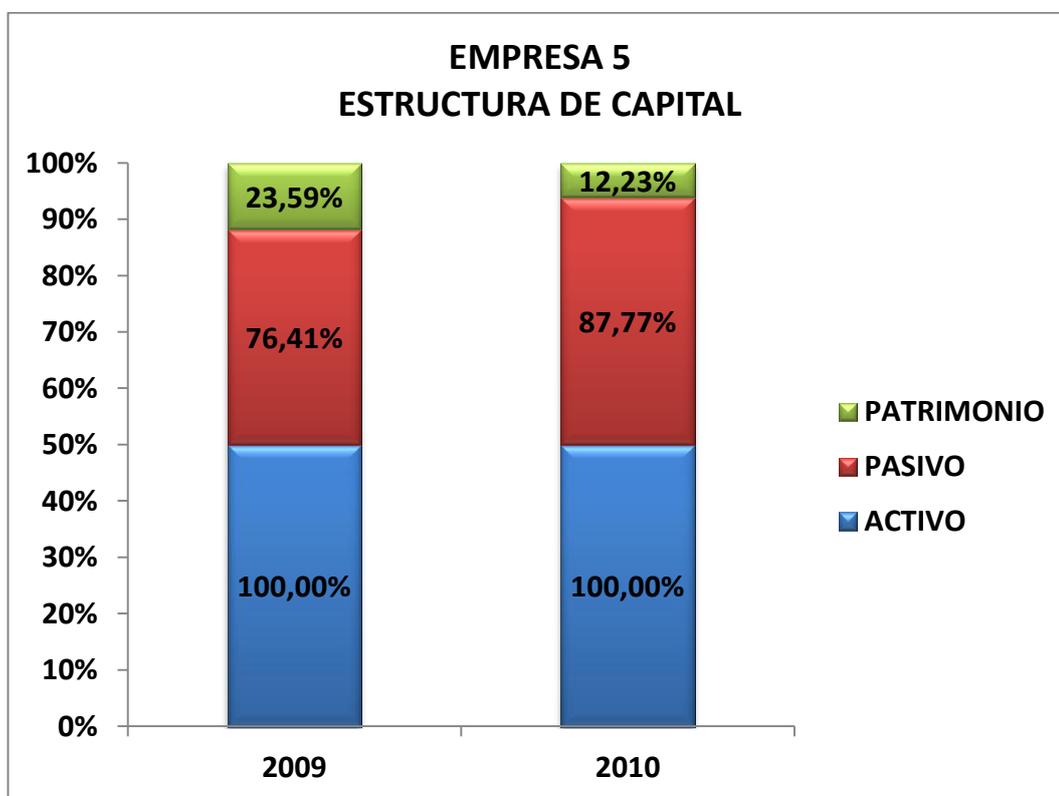
ESTRUCTURA DE CAPITAL

AÑOS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2009	100,00%	76,41%	23,59%
2010	100,00%	87,77%	12,23%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 19



**Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo**

La empresa obtuvo más pasivos en el año 2010, esto se vio ocasionado debido a que los pasivos a largo plazo aumentaron de 4,92% del año 2009 a 19,65% en el año 2010 y el pasivo a corto plazo disminuyó de 71,49% en el 2009 a 68,12% en el 2010, por lo que se reducen los sueldos, las utilidades a los trabajadores y los impuestos a pagar; y lo que se ve afectado es el patrimonio ya que disminuyó de 23,59% a 12,23% en el año 2010 ya que disminuyeron el capital de los accionistas y las utilidades de la empresa.

3.6. ANALIZAR LOS DIFERENTES INDICADORES FINANCIEROS APLICADOS A LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DENTRO DEL PERIODO DE ESTUDIO

TABLA #16

**EMPRESA 1
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010**

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICES DE LIQUIDEZ			V.A.	V.R.
CAPITAL DE TRABAJO	-119.802,79	-113.836,75	5.966,04	-4,98%
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,14	0,37	0,23	161,44%
INDICE PRUEBA ACIDA	0,04	0,14	0,10	252,26%
B) INDICADORES DE ACTIVIDAD				
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	30,79	7,03	-23,75	-77,15%
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	11,69	51,18	39,49	337,67%
ROTACION INVENTARIOS	16,92	3,19	-13,73	-81,16%
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	21,28	112,94	91,67	430,82%
ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	2,66	3,01	0,35	13,36%
ROTACION ACTIVO	2,14	1,69	-0,45	-20,88%
C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
APALANCAMIENTO	4,82	11,16	6,34	131,66%
ENDEUDAMIENTO	0,83	0,92	0,09	10,82%
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,17	0,08	-0,09	-52,16%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

**EMPRESA 1
INDICES FINANCIEROS AÑO – 2009**

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	19.818,01	-	139.620,80	=	-119.802,79
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -119802,79 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	19.818,01	/	139.620,80	=	0,14
---	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	5.357,95	/	139.620,80	=	0,04
--------------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,04 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	373.008,00	/	12.116,00	=	30,79
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	--------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 30,79 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASXCOBRAR	=	360	/	30,79	=	11,69
-------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 12 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	244.656,00	/	14.460,06	=	16,92
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	--------------

Los inventarios que se envía a producción es de 16,92 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	16,92	=	21,28
---------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

La empresa tarda 21,28 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	373.008	/	140.392,20	=	2,66
---	---	---	---	---------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,66 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	373.008	/	174.670,27	=	2,14
------------------------	---	------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,14 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	144.651,80	/	30.018,47	=	4,82
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 4,82 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	144.651,80	/	174.670,27	=	0,83
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,83 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	30.018,47	/	174.670,27	=	0,17
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,17 dólares para el patrimonio

EMPRESA 1 INDICES FINANCIEROS AÑO – 2010

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	67.169,64	-	181.006,39	=	-113.836,75
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -113836,75 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	67.169,64	/	181.006,39	=	0,37
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,37 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	24.468,17	/	181.006,39	=	0,14
----------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	422.830,24	/	60.111,64	=	7,03
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 7,03 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	7,03	=	51,18
-------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 51 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	136.108,12	/	42.701,47	=	3,19
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Los inventarios que se envía a producción es de 3,19 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	3,19	=	112,94
---------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	---------------

La empresa tarda 112,94 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	422.830,24	/	140.392,20	=	3,01
---	---	---	---	------------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 3,01 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	422.830,24	/	250.263,31	=	1,69
------------------------	---	------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 1,69 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	229.687,73	/	20.575,58	=	11,16
-----------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	--------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 11,16 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	229.687,73	/	250.263,31	=	0,92
----------------------	---	--	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,92 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	20.575,58	/	250.263,31	=	0,08
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,08 dólares para el patrimonio

TABLA #17
EMPRESA 2
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
			V.A.	V.R.
A) INDICES DE LIQUIDEZ				
CAPITAL DE TRABAJO	-128.674,44	-113.250,32	15.424,12	-11,99%
ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,14	0,38	0,23	166,70%
INDICE PRUEBA ACIDA	0,03	0,06	0,03	84,19%
B) INDICADORES DE ACTIVIDAD				
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	30,79	9,61	-21,18	-68,79%
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	11,69	37,47	25,78	220,43%
ROTACIÓN INVENTARIOS	16,92	3,42	-13,50	-79,76%
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	21,28	105,13	83,85	394,09%
ROTACIÓN ACTIVO NO CORRIENTE	2,68	3,78	1,10	40,94%
ROTACIÓN ACTIVO	2,16	2,08	-0,08	-3,58%
C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
APALANCAMIENTO	5,44	4,48	-0,97	-17,77%
ENDEUDAMIENTO	0,84	0,82	-0,03	-3,24%
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,16	0,18	0,03	17,66%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 2
INDICES FINANCIEROS AÑO – 2009

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	21.085,24	-	149.759,68	=	-128.674,44
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -128674,44 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	21.085,24	/	149.759,68	=	0,14
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	5.179,17	/	149.759,68	=	0,03
----------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,03 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	410.308,80	/	13.327,60	=	30,79
-----------------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 30,79 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	30,79	=	11,69
---------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 12 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	269.121,60	/	15.906,07	=	16,92
-----------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Los inventarios que se envía a producción es de 16,92 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	16,92	=	21,28
-----------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

La empresa tarda 21,28 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	410.309	/	152.837,20	=	2,68
-------------------------------------	---	-------------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,68 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	410.309	/	189.828,51	=	2,16
------------------------	---	------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,16 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	160.372,30	/	29.456,21	=	5,44
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 5,44 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	160.372,30	/	189.828,51	=	0,84
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,84 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	29.456,21	/	189.828,51	=	0,16
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,16 dólares para el patrimonio

EMPRESA 2

INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	68.094,64	-	181.344,96	=	-113.250,32
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -113250,32 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	68.094,64	/	181.344,96	=	0,38
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,38 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	11.551,39	/	181.344,96	=	0,06
----------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,06 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	578.307,24	/	60.191,64	=	9,61
-----------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 9,61 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	9,61	=	37,47
---------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 37 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	193.626,34	/	56.543,25	=	3,42
-----------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Los inventarios que se envía a producción es de 3,42 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	3,42	=	105,13
-----------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	---------------

La empresa tarda 105,13 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	578.307,24	/	152.837,20	=	3,78
-------------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 3,78 con respecto a las venta

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	578.307,24	/	277.475,09	=	2,08
------------------------	---	------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,08 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	226.812,96	/	50.662,13	=	4,48
-----------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 4,48 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	226.812,96	/	277.475,09	=	0,82
----------------------	---	--	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,82 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	50.662,13	/	277.475,09	=	0,18
----------------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,18 dólares para el patrimonio

TABLA #18**EMPRESA 3****INDICES FINANCIEROS - RESUMEN****AÑO 2009 - AÑO 2010**

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICES DE LIQUIDEZ			V.A.	V.R.
CAPITAL DE TRABAJO	-108.979,96	-107.167,85	1.812,11	-1,66%
ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,14	0,39	0,24	173,94%
INDICE PRUEBA ACIDA	0,04	0,14	0,10	269,10%
B) INDICADORES DE ACTIVIDAD				
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	30,79	6,33	-24,46	-79,44%
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	11,69	56,87	45,17	386,31%
ROTACIÓN INVENTARIOS	16,92	2,87	-14,05	-83,04%
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	21,28	125,49	104,22	489,80%
ROTACIÓN ACTIVO NO CORRIENTE	2,66	3,01	0,35	13,36%
ROTACIÓN ACTIVO	2,14	1,61	-0,52	-24,56%
C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
APALANCAMIENTO	6,24	16,89	10,65	170,52%
ENDEUDAMIENTO	0,86	0,94	0,08	9,53%
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,14	0,06	-0,08	-59,51%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 3
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	17.836,21	-	126.816,17	=	- 108.979,96
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	---------------------

La empresa dispone de -108979,96 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	17.836,21	/	126.816,17	=	0,14
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	4.822,15	/	126.816,17	=	0,04
----------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,04 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	335.707,20	/	10.904,40	=	30,79
-----------------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 30,79 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	30,79	=	11,69
---------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 12 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	220.190,40	/	13.014,06	=	16,92
-----------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Los inventarios que se envía a producción es de 16,92 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	16,92	=	21,28
-----------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

La empresa tarda 21,28 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	335.707	/	126.352,28	=	2,66
-------------------------------------	---	-------------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,66 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	335.707	/	157.202,55	=	2,14
------------------------	---	------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,14 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	135.499,23	/	21.703,32	=	6,24
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 6,24 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	135.499,23	/	157.202,55	=	0,86
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,86 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	21.703,32	/	157.202,55	=	0,14
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,14 dólares para el patrimonio

EMPRESA 3 INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	67.169,64	-	174.337,49	=	-107.167,85
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -107167,85 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	67.169,64	/	174.337,49	=	0,39
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,39 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	24.468,17	/	174.337,49	=	0,14
----------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	380.547,22	/	60.111,64	=	6,33
-----------------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 6,33 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	6,33	=	56,87
---------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 57 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	122.497,31	/	42.701,47	=	2,87
-----------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Los inventarios que se envía a producción es de 2,87 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	2,87	=	125,49
-----------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	------	---	---------------

La empresa tarda 125,49 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	380.547,22	/	126.352,28	=	3,01
-------------------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 3,01 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	380.547,22	/	236.223,39	=	1,61
------------------------	---	------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 1,61 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	223.018,83	/	13.204,56	=	16,89
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 16,89 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	223.018,83	/	236.223,39	=	0,94
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,94 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	13.204,56	/	236.223,39	=	0,06
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,06 dólares para el patrimonio

TABLA #19

EMPRESA 4

INDICES FINANCIEROS - RESUMEN

AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICES DE LIQUIDEZ			V.A.	V.R.
CAPITAL DE TRABAJO	-130.268,60	-114.824,68	15.443,92	-11,86%
ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,16	0,39	0,23	143,23%
INDICE PRUEBA ACIDA	0,03	0,13	0,10	314,46%
B) INDICADORES DE ACTIVIDAD				
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	26,19	6,76	-19,44	-74,20%
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	13,74	53,27	39,52	287,58%
ROTACIÓN INVENTARIOS	12,45	2,86	-9,59	-77,00%
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	28,92	125,74	96,82	334,79%
ROTACIÓN ACTIVO NO CORRIENTE	2,64	2,99	0,35	13,31%
ROTACIÓN ACTIVO	2,01	1,62	-0,39	-19,56%

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	8,20	9,55	1,35	16,46%
ENDEUDAMIENTO	0,89	0,91	0,01	1,56%
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,11	0,09	-0,01	-12,80%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 4**INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009****A) INDICES DE LIQUIDEZ**

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	24.643,01	-	154.911,61	=	- 130.268,60
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	---------------------

La empresa dispone de -130268,60 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	24.643,01	/	154.911,61	=	0,16
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,16 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	4.882,95	/	154.911,61	=	0,03
----------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,03 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	374.333,00	/	14.291,00	=	26,19
-----------------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 26,19 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	26,19	=	13,74
---------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 14 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	245.981,00	/	19.760,06	=	12,45
-----------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	--------------

Los inventarios que se envía a producción es de 12,45 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	12,45	=	28,92
-----------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

La empresa tarda 28,92 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	374.333	/	141.717,20	=	2,64
-------------------------------------	---	-------------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,64 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	374.333	/	186.120,27	=	2,01
------------------------	---	------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,01 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	165.884,45	/	20.235,82	=	8,20
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 8,20 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	165.884,45	/	186.120,27	=	0,89
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,89 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	20.235,82	/	186.120,27	=	0,11
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,11 dólares para el patrimonio

EMPRESA 4
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	72.469,64	-	187.294,32	=	-114.824,68
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	--------------------

La empresa dispone de -114824,68 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	72.469,64	/	187.294,32	=	0,39
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,39 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	24.468,17	/	187.294,32	=	0,13
----------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,13 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	424.155,24	/	62.761,64	=	6,76
-----------------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 6,76 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	6,76	=	53,27
---------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 53 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	137.433,12	/	48.001,47	=	2,86
-----------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Los inventarios que se envía a producción es de 2,86 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	2,86	=	125,74
-----------------------------------	---	-----------------------------------	---	-----	---	------	---	---------------

La empresa tarda 125,74 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	424.155,24	/	141.717,20	=	2,99
-------------------------------------	---	-------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,99 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	424.155,24	/	262.188,31	=	1,62
------------------------	---	------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 1,62 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	237.329,57	/	24.858,74	=	9,55
-----------------------	---	---------------------------------------	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 9,55 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	237.329,57	/	262.188,31	=	0,91
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,91 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	24.858,74	/	262.188,31	=	0,09
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,09 dólares para el patrimonio

TABLA #20
EMPRESA 5
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICES DE LIQUIDEZ			V.A.	V.R.
CAPITAL DE TRABAJO	-103.524,08	-100.699,23	2.824,85	-2,73%
ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,14	0,39	0,25	175,75%
INDICE PRUEBA ACIDA	0,04	0,15	0,12	319,00%
B) INDICADORES DE ACTIVIDAD				
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	34,74	7,28	-27,46	-79,04%
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	10,36	49,44	39,08	377,14%
ROTACIÓN INVENTARIOS	19,47	3,50	-15,96	-82,00%
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	18,49	102,73	84,23	455,45%
ROTACIÓN ACTIVO NO CORRIENTE	2,67	3,03	0,36	13,41%
ROTACIÓN ACTIVO	2,21	1,75	-0,46	-20,72%
C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
APALANCAMIENTO	3,24	7,18	3,94	121,47%
ENDEUDAMIENTO	0,76	0,88	0,11	14,86%
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,24	0,12	-0,11	-48,14%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 5
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	16.864,84	-	120.388,92	=	-	103.524,08
---------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	---	-------------------

La empresa dispone de -103524,08 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	16.864,84	/	120.388,92	=	0,14
-------------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,14 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	4.366,00	/	120.388,92	=	0,04
----------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,04 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	371.653,00	/	10.697,00	=	34,74
-----------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	--------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 34,74 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	34,74	=	10,36
---------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 10 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	243.301,00	/	12.498,84	=	19,47
-----------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	--------------

Los inventarios que se envía a producción es de 19,47 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	19,47	=	18,49
-----------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	-------	---	--------------

La empresa tarda 18,49 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	371.653	/	139.037,20	=	2,67
-------------------------------------	---	---	---	---------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 2,67 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	371.653	/	168.400,88	=	2,21
------------------------	---	------------------------------	---	---------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 2,21 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	128.681,76	/	39.719,12	=	3,24
-----------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 3,24 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	128.681,76	/	168.400,88	=	0,76
----------------------	---	--	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,76 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	39.719,12	/	168.400,88	=	0,24
----------------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,24 dólares para el patrimonio

EMPRESA 5

INDICES FINANCIEROS AÑO – 2010

A) INDICES DE LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	=	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	63.384,64	-	164.083,87	=	- 100.699,23
-------------------------------	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------------------

La empresa dispone de -100699,23 dólares como recursos de disponibilidad inmediata para el desarrollo de sus operaciones

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	=	63.384,64	/	164.083,87	=	0,39
---	---	--	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,39 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo

INDICE PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS/PASIVO CORRIENTE	=	24.933,17	/	164.083,87	=	0,15
--------------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	-------------

La empresa dispone de 0,15 dólares para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo pero sin considerar sus inventarios

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACION CTASxCOBRAR	=	VENTAS A CREDITO / CTASxCOBRAR	=	421.475,24	/	57.881,64	=	7,28
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Las cuentas por cobrar se transforman en efectivo 7,28 veces

PLAZO PROMEDIO DE COBROS	=	360 / ROTACION CTASxCOBRAR	=	360	/	7,28	=	49,44
-------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	--------------

Los clientes cumplen con sus pagos a corto plazo en 49 días aproximadamente

ROTACION INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS/ INVENTARIOS	=	134.753,12	/	38.451,47	=	3,50
---------------------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Los inventarios que se envía a producción es de 3,50 veces

PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	=	360 / ROTACION INVENTARIOS	=	360	/	3,50	=	102,73
---------------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----	---	------	---	---------------

La empresa tarda 102,73 días en vender su mercadería

ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	=	VENTAS / ACTIVO NO CORRIENTE	=	421.475,24	/	139.037,20	=	3,03
---	---	---	---	------------	---	------------	---	-------------

La capacidad instalada de la empresa es eficiente en 3,03 con respecto a las ventas

ROTACION ACTIVO	=	VENTAS / ACTIVO TOTAL	=	421.475,24	/	240.873,31	=	1,75
------------------------	---	------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

La rotación de los activos es de 1,75 veces con relación a las ventas

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

APALANCAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO NETO	=	211.409,87	/	29.463,44	=	7,18
-----------------------	---	---	---	------------	---	-----------	---	-------------

Por cada dólar que los accionistas tienen invertido pueden disponer de 7,18 dólares para cubrir sus deudas

ENDEUDAMIENTO	=	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	=	211.409,87	/	240.873,31	=	0,88
----------------------	---	------------------------------------	---	------------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo puede disponer de 0,88 dólares para poder cubrir las deudas

FINANCIAMIENTO PROPIO	=	PATRIMONIO NETO / ACTIVO TOTAL	=	29.463,44	/	240.873,31	=	0,12
------------------------------	---	---------------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar que tiene en el activo total puede disponer de 0,12 dólares para el patrimonio

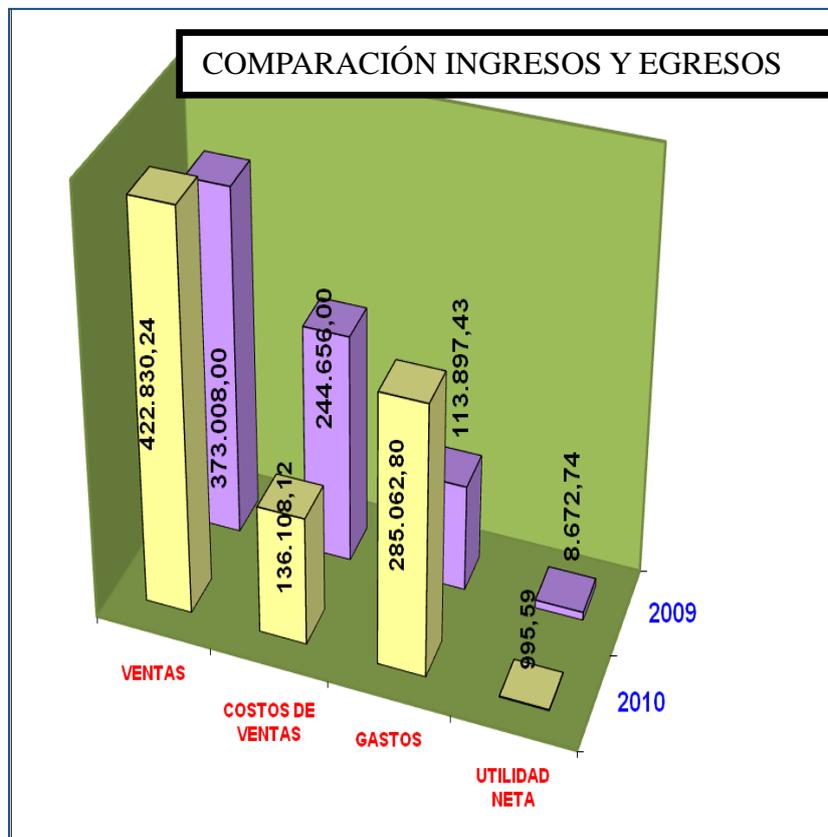
3.7. COMPARACIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS DE LAS DIFERENTES PYMES DEL SECTOR FLORICOLA DEL CANTÓN LATACUNGA

**TABLA #21
EMPRESA 1
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
INGRESOS Y EGRESOS**

CUENTAS	2010	2009	%
Ventas	422.830,24	373.008,00	13,36%
Costos de ventas	136.108,12	244.656,00	-44,37%
Gastos	285.062,80	113.897,43	150,28%
Utilidad neta	995,59	8.672,74	-88,52%

**Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo**

GRÁFICO #20



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Las ventas se han incrementado en un 13,36% en comparación con el año 2009 esto ocurrió porque la empresa tuvo mas salida de la producción durante el año 2010.

El costo de ventas ha disminuido en un 44,37% en relación al año 2009, esto se dio por la disminución del valor en la adquisición de materiales para la producción.

Los gastos de la empresa se han incrementado en un 150,28% por haber realizado más pagos terceros.

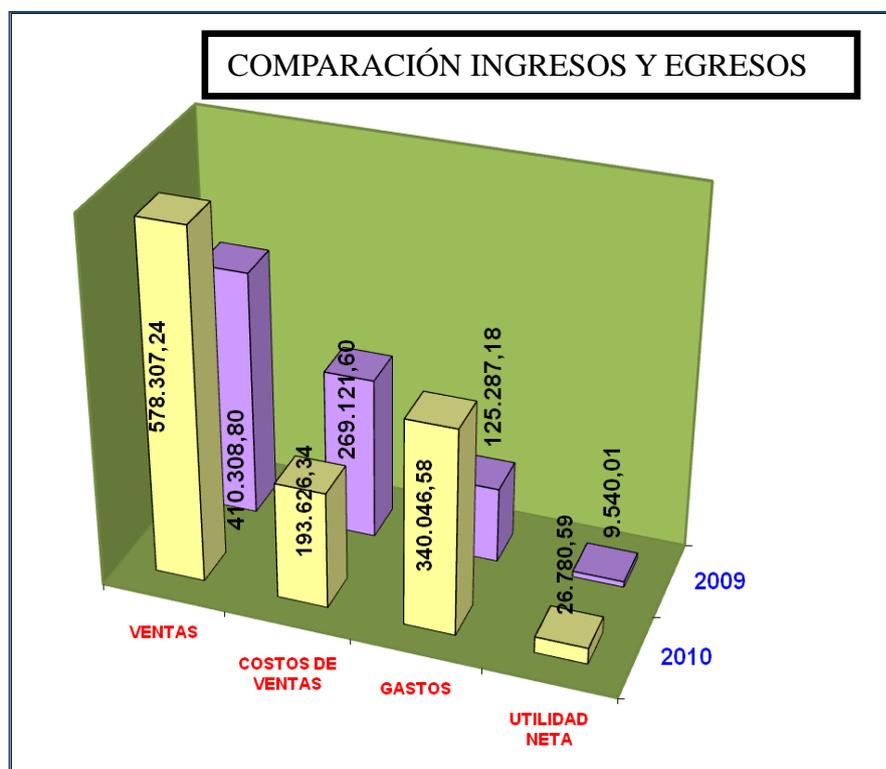
La utilidad neta ha disminuido en un 88,52% por los gastos que se realizo en el año.

TABLA #22
EMPRESA 2
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
INGRESOS Y EGRESOS

CUENTAS	2010	2009	%
Ventas	578.307,24	410.308,80	40,94%
Costos de ventas	193.626,34	269.121,60	-28,05%
Gastos	340.046,58	125.287,18	171,41%
Utilidad neta	26.780,59	9.540,01	180,72%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICA #21



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Las ventas se han incrementado en un 40,94% en comparación con el año 2009 esto ocurrió porque la empresa tuvo mas salida de la producción durante el año 2010.

El costo de ventas ha disminuido en un 28,05% en relación al año 2009, esto se dio por la disminución del valor en la adquisición de materiales para la producción.

Los gastos de la empresa se han incrementado en un 171,41% por haber realizado más pagos terceros.

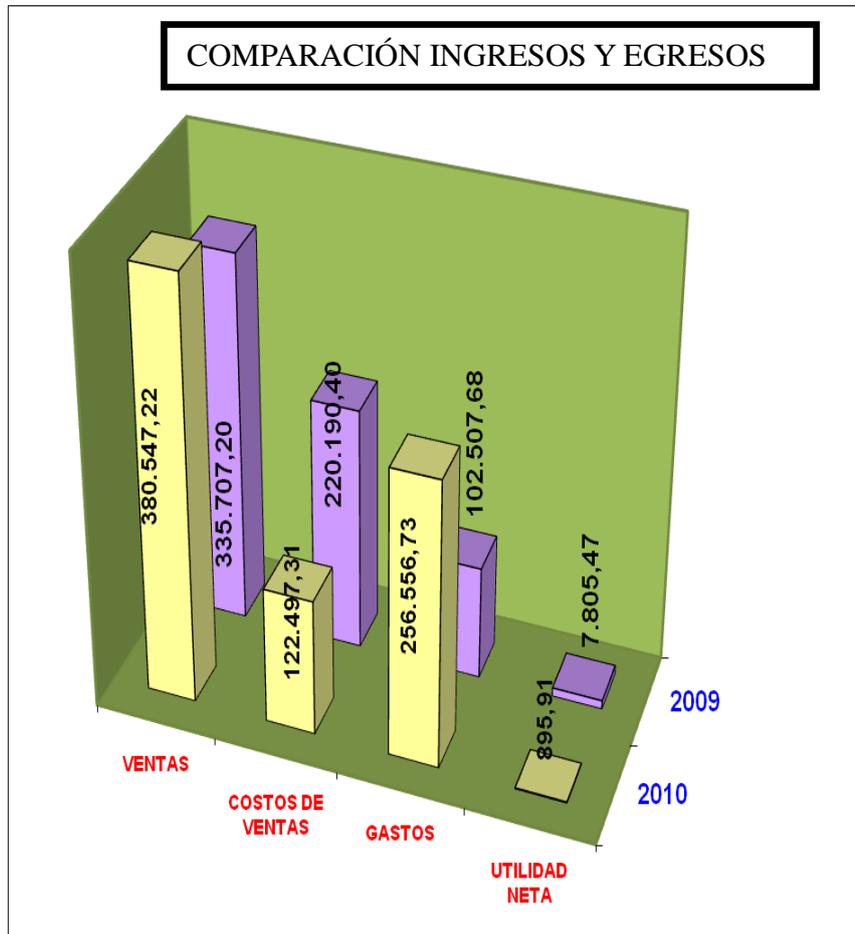
La utilidad neta ha aumentado en un 180,72% por las ventas que se realizaron y los costos que disminuyeron en el año 2010.

TABLA #23
EMPRESA 3
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
INGRESOS Y EGRESOS

CUENTAS	2010	2009	%
Ventas	380.547,22	335.707,20	13,36%
Costos de ventas	122.497,31	220.190,40	-44,37%
Gastos	256.556,73	102.507,68	150,28%
Utilidad neta	895,91	7.805,47	-88,52%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #22



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Las ventas se han incrementado en un 13,36% en comparación con el año 2009 esto ocurrió porque la empresa tuvo mas salida de la producción durante el año 2010.

El costo de ventas ha disminuido en un 44,37% en relación al año 2009, esto se dio por la disminución del valor en la adquisición de materiales para la producción.

Los gastos de la empresa se han incrementado en un 150,28% por haber realizado más pagos terceros.

La utilidad neta ha disminuido en un 88,52% por los gastos que se realizo en el año.

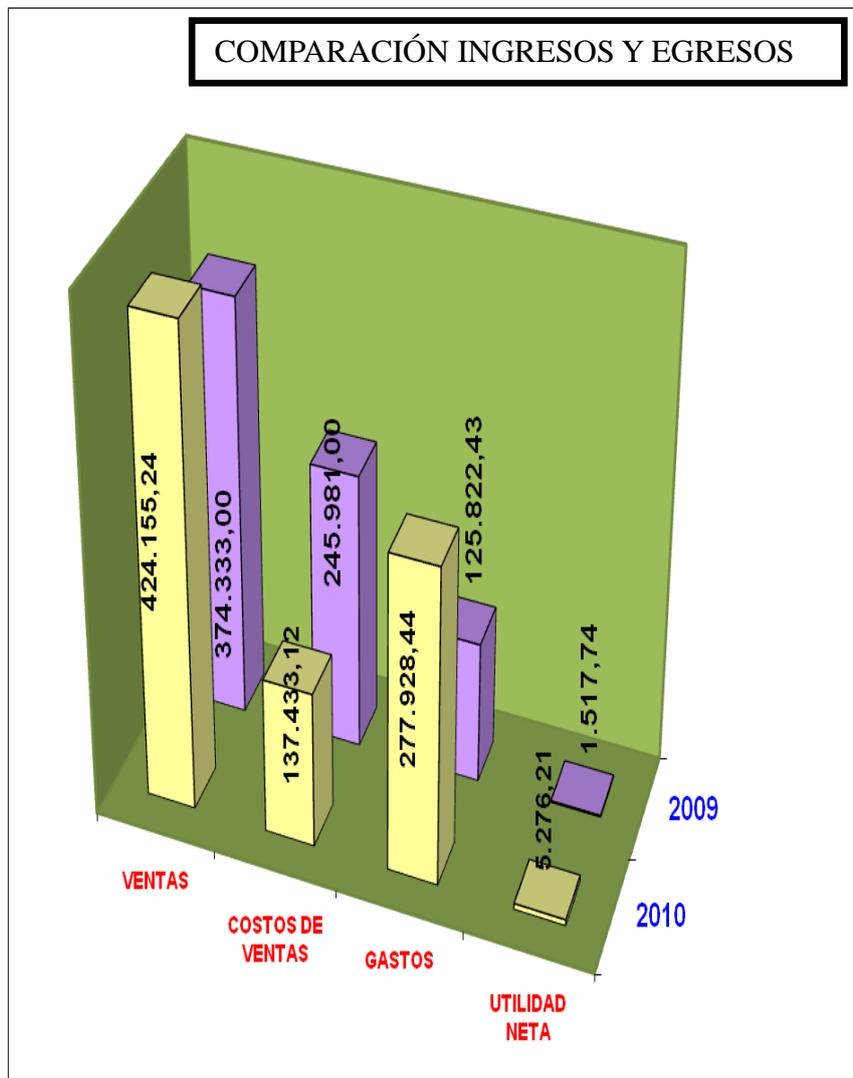
TABLA#24
EMPRESA 4
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010
INGRESOS Y EGRESOS

CUENTAS	2010	2009	%
Ventas	424.155,24	374.333,00	13,31%
Costo de Ventas	137.433,12	245.981,00	-44,13%
Gastos	277.928,44	125.822,43	120,%
Utilidad neta	5.276,21	1.517,74	247,64%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRAFICO #23



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Las ventas se han incrementado en un 13,31% en comparación con el año 2009 esto ocurrió porque la empresa tuvo mas salida de la producción durante el año 2010.

El costo de ventas ha disminuido en un 44,13% en relación al año 2009, esto se dio por la disminución del valor en la adquisición de materiales para la producción.

Los gastos de la empresa se han incrementado en un 120,89% por haber realizado más pagos terceros.

La utilidad neta ha aumentado en un 247,64% por las ventas que se realizaron y los costos que disminuyeron en el año 2010.

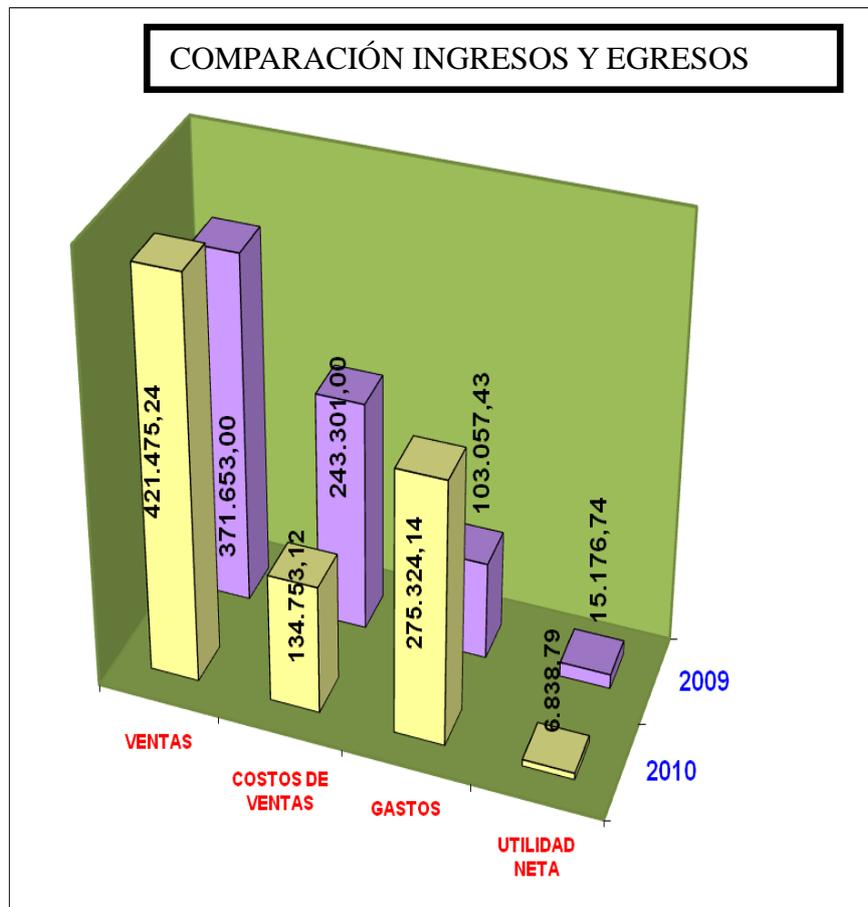
TABLA#25
EMPRESA 5
ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2009-2010

CUENTAS	2010	2009	%
Ventas	421.475,24	371.653,00	13,41%
Costo de Ventas	134.753,12	243.301,00	-44,61%
Gastos	275.324,14	103.057,43	167,16%
Utilidad neta	6.838,79	15.176,74	-54,94%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO #24



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

Las ventas se han incrementado en un 13,36% en comparación con el año 2009 esto ocurrió porque la empresa tuvo mas salida de la producción durante el año 2010.

El costo de ventas ha disminuido en un 44,37% en relación al año 2009, esto se dio por la disminución del valor en la adquisición de materiales para la producción.

Los gastos de la empresa se han incrementado en un 150,28% por haber realizado más pagos terceros.

La utilidad neta ha disminuido en un 88,52% por los gastos que se realizo en el año.

3.8. CUADRO COMPARATIVO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DE LAS DIFERENTES PYMES DEL CANTÓN LATACUNGA

TABLA # 26
ÍNDICES FINANCIEROS 2009

INDICES FINANCIEROS	EMPRESAS - AÑO 2009					\bar{X}
	1	2	3	4	5	
CAPITAL DE TRABAJO	-119802,79	-128674,44	-108979,96	-130268,60	-103524,08	-\$ 118.249,97
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,14	0,14	0,14	0,16	0,14	\$ 0,14
INDICE PRUEBA ACIDA	0,04	0,03	0,04	0,03	0,04	\$ 0,04
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	30,79	30,79	30,79	26,19	34,74	30,66
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	11,69	11,69	11,69	13,74	10,36	11,84
ROTACION INVENTARIOS	16,92	16,92	16,92	12,45	19,47	16,53
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	21,28	21,28	21,28	28,92	18,49	22,25
ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	2,66	2,68	2,66	2,64	2,67	2,66
ROTACION ACTIVO	2,14	2,16	2,14	2,01	2,21	2,13
APALANCAMIENTO	4,82	5,44	6,24	8,20	3,24	\$ 5,59
ENDEUDAMIENTO	0,83	0,84	0,86	0,89	0,76	\$ 0,84
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,17	0,16	0,14	0,11	0,24	\$ 0,16

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

TABLA # 27
ÍNDICES FINANCIEROS 2010

INDICES FINANCIEROS	EMPRESAS - AÑO 2010					\bar{X}
	1	2	3	4	5	
CAPITAL DE TRABAJO	-113836,75	-113250,32	-107167,85	-114824,68	-100699,23	-\$ 109.955,77
INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE	0,37	0,38	0,39	0,39	0,39	\$ 0,38
INDICE PRUEBA ACIDA	0,14	0,06	0,14	0,13	0,15	\$ 0,12
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	7,03	9,61	6,33	6,76	7,28	7,40
PLAZO PROMEDIO DE COBROS	51,18	37,47	56,87	53,27	49,44	49,64
ROTACION INVENTARIOS	3,19	3,42	2,87	2,86	3,50	3,17
PLAZO PROMEDIO INVENTARIOS	112,94	105,13	125,49	125,74	102,73	114,41
ROTACION ACTIVO NO CORRIENTE	3,01	3,78	3,01	2,99	3,03	3,17
ROTACION ACTIVO	1,69	2,08	1,61	1,62	1,75	1,75
APALANCAMIENTO	11,16	4,48	16,89	9,55	7,18	\$ 9,85
ENDEUDAMIENTO	0,92	0,82	0,94	0,91	0,88	\$ 0,89
FINANCIAMIENTO PROPIO	0,08	0,18	0,06	0,09	0,12	\$ 0,11

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

3.9. CÁLCULO DEL WACC (COSTO PROMEDIO PONDERADO CAPITAL) DE LAS DIFERENTES PYMES DEL CANTÓN LATACUNGA

TABLA# 28

EMPRESA 1

Datos:

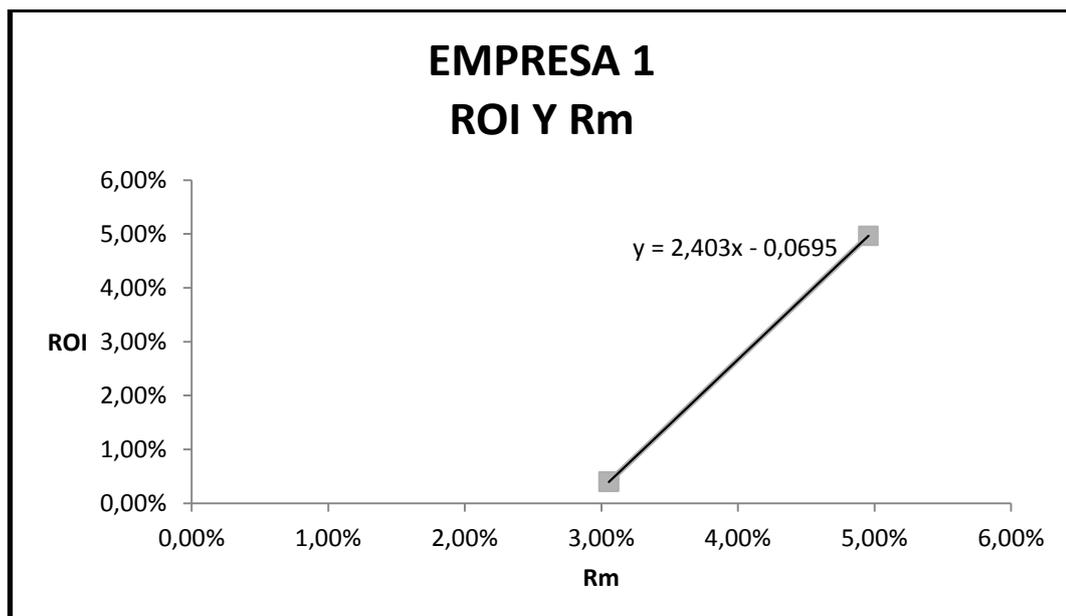
AÑOS	ROI 1	RM			
	X	Y	X* Y	Y - \bar{Y}	(Y - \bar{Y}) ²
2009	0,049652	0,049568	0,002461	0,014255	0,000203
2010	0,003978	0,030560	0,000122	-0,004751	0,000023
2011	0,003978	0,030560	0,000122	-0,004751	0,000023
2012	0,003978	0,030560	0,000122	-0,004751	0,000023
	Σ 0,061587	Σ 0,141248	Σ 0,002826		Σ 0,000271

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

n= 4

GRÁFICO # 25



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

$$\sum x * y = 0,002826$$

$$\bar{x} = \frac{0,061587}{4} = 0,015397$$

$$\bar{y} = \frac{0,141248}{4} = 0,035312$$

$$\bar{x} * \bar{y} = 0,015397 * 0,035312 = 0,000544$$

$$\frac{\sum(y * \bar{y})^2}{n} = \frac{0,000271}{4} = 0,000068 \quad \rightarrow \text{VARIANZA}$$

$$\frac{\sum x * y}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) = \frac{0,002826}{4} - 0,000544 = 0,00016278 \quad \rightarrow \text{COVARIANZA}$$

$$\beta = \frac{\text{Cov } Ri; Rm}{\text{Var } Rm}$$

$$\beta = \frac{0,00016278}{0,000068} = 2,403$$

AÑO 2009

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2009 = 5,24%

$\beta = 2,403$

Rm = 4,96%

$$\text{CAMP} = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

$$\text{CAMP} = 0,0524 + 2,403(0,0496 - 0,0524) = 0,0456716$$

DATOS:

$$\text{Ke} = \text{CAMP} = 0,0456716$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2009 = 17,19\%$$

$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 41,41\%$

$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2009 = 82,82\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0456716 * 0,1719) + (0,4141 * (0,60) * 0,8281) = 0,2136$$

AÑO 2010

DATOS:

$R_f = \text{Tasa pasiva año 2010} = 4,28\%$

$\beta = 2,403$

$R_m = 3,06\%$

$$CAMP = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$CAMP = 0,0428 + 2,403(0,0306 - 0,0428) = 0,0134834$$

DATOS:

$K_e = CAMP = 0,0134834$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2010 = 8,22\%$$

$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 45,89\%$

$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2010 = 91,78\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0134834 * 0,0822) + (0,4589(0,60) * 0,9178) = 0,2538$$

Los accionistas están operando con un beta elevado ya que el activo tiene un riesgo mayor al promedio de todo el mercado, por lo tanto, deben ir descontado a una mayor tasa para poder recompensar al accionista ya que su beta es 2,40. El promedio ponderado de la empresa entre costo de la deuda y una rentabilidad exigida es de 0,2136 en el año 2009 y de 0,2538 en el año 2010; esto quiere decir que sino se paga la deuda puede tener consecuencias en la liquidez de la empresa y si no tiene la rentabilidad exigida tiene menos consecuencias para que puedan obtener el mismo valor las acciones en el mercado.

TABLA# 29

EMPRESA 2

Datos:

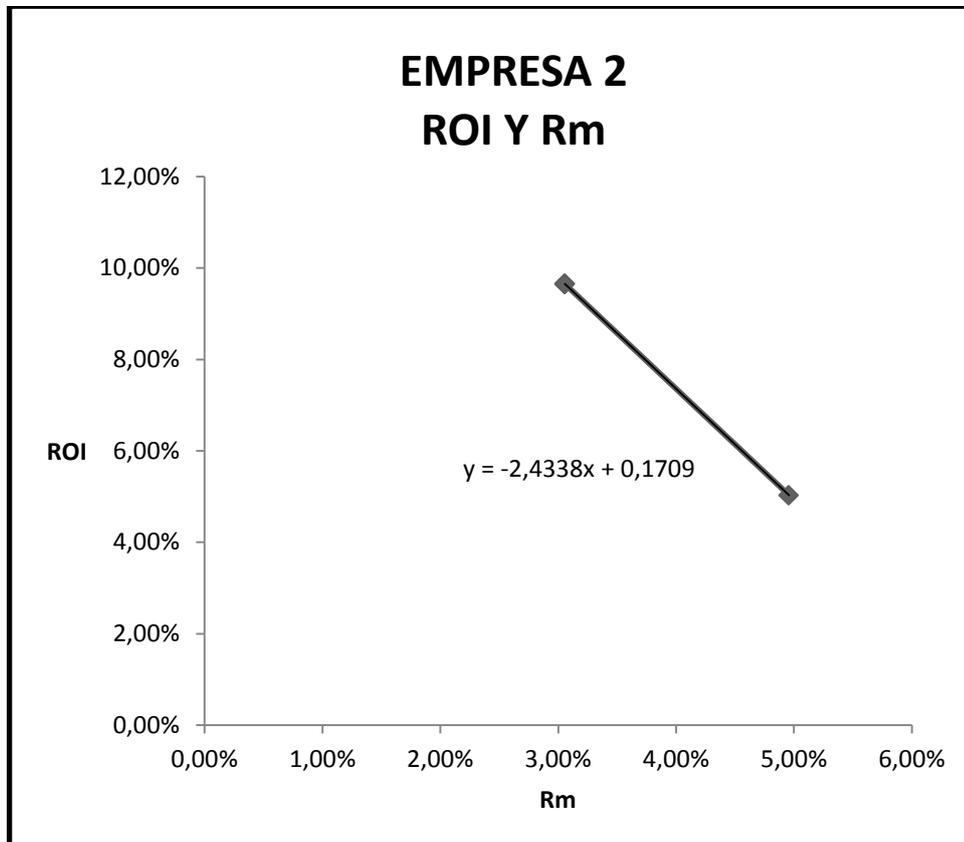
n= 4

AÑO	ROI 2	RM	X* Y	Y - \bar{Y}	(Y - \bar{Y}) ²
	X	Y			
2009	0,050256	0,049568	0,002491	0,014255	0,000203
2010	0,096515	0,030560	0,002950	-0,004751	0,000023
2011	0,096515	0,030560	0,002950	-0,004751	0,000023
2012	0,096515	0,030560	0,002950	-0,004751	0,000023
	Σ 0,339802	Σ 0,141248	Σ 0,011340		Σ 0,000271

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 26



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

$$\sum x * y = 0,011340$$

$$\bar{x} = \frac{0,339802}{4} = 0,0849505$$

$$\bar{y} = \frac{0,141248}{4} = 0,035312$$

$$\bar{x} * \bar{y} = 0,0849505 * 0,035312 = 0,002999$$

$$\frac{\sum (y * \bar{y})^2}{n} = \frac{0,000271}{4} = 0,000068 \rightarrow \text{VARIANZA}$$

$$\frac{\sum x * y}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) = \frac{0,011340}{4} - 0,002999 = -0,000164 \rightarrow \text{COVARIANZA}$$

$$\beta = \frac{\text{Cov } R_i; R_m}{\text{Var } R_m}$$

$$\beta = \frac{-0,000164}{0,000068} = -2,42$$

AÑO 2009

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2009 = 5,24%

$\beta = -2,42$

Rm = 4,96%

$$\text{CAMP} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$\text{CAMP} = 0,0524 + (-2,42(0,0496 - 0,0524)) = 0,059176$$

DATOS:

Ke = CAMP = 0,059176

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2009 = 15,52\%$$

Kd = % promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo = 42,24%

T = 25% impuesto a la renta + 15% trabajadores

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2009 = 84,48\%$$

$$\text{WACC (CPP)} = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$\text{WACC} = (0,059176 * 0,1552) + (0,4224(0,60) * 0,8448) = 0,2233$$

AÑO 2010

DATOS:

$R_f = \text{Tasa pasiva año 2010} = 4,28\%$

$\beta = -2,42$

$R_m = 3,06\%$

$$CAMP = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$CAMP = 0,0428 + (-2,42(0,0306 - 0,0428)) = 0,072324$$

DATOS:

$$K_e = CAMP = 0,072324$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO 2010} = 18,26\%$$

$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 40,87\%$

$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO 2010} = 81,74\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,072324 * 0,1826) + (0,4087(0,60) * 0,8174) = 0,2136$$

Existe un activo libre de riesgo al cual los accionistas pueden prestar o endeudarse en cantidades ilimitadas puesto que la rentabilidad del activo va a aumentar porque en el mercado va a bajar el valor ya que su beta es de -2,42. El promedio ponderado de la empresa entre costo de la deuda y una rentabilidad exigida es de 0,2233 en el año 2009 y de 0,2136 en el año 2010; esto quiere decir que sino se paga la deuda puede tener consecuencias en la liquidez de la empresa y si no tiene la rentabilidad exigida tiene menos consecuencias para que puedan obtener el mismo valor las acciones en el mercado.

. TABLA# 30

EMPRESA 3

Datos:

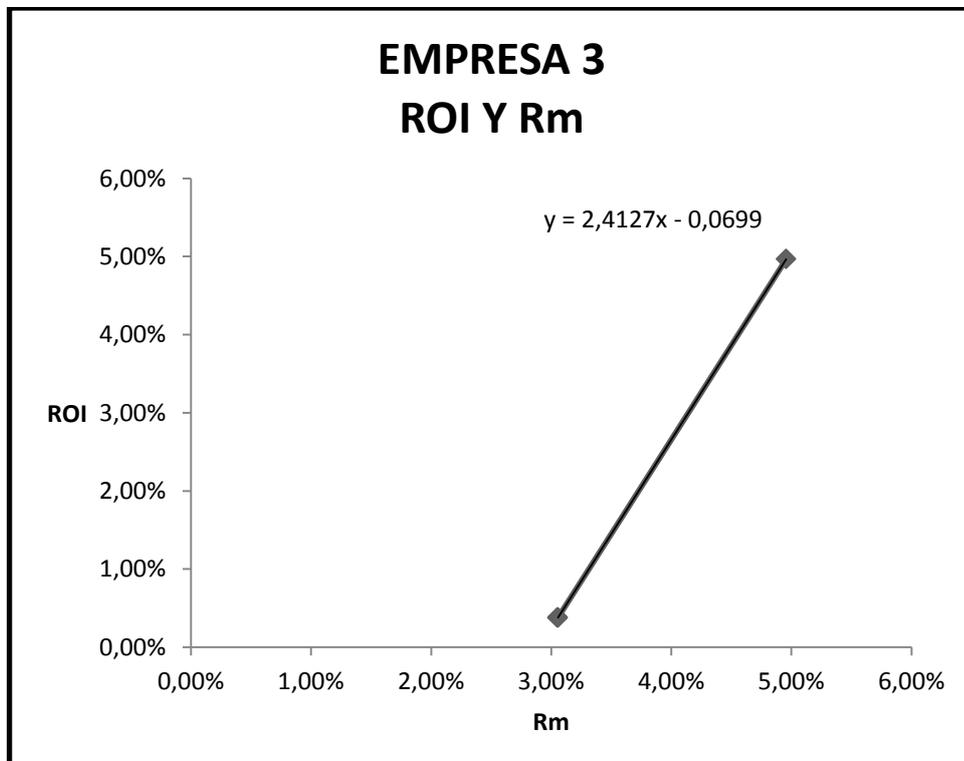
n= 4

AÑO	ROI 3	RM	X* Y	Y - \bar{Y}	$(Y - \bar{Y})^2$
	X	Y			
2009	0,049652	0,049568	0,002461	0,014255	0,000203
2010	0,003793	0,030560	0,000116	-0,004751	0,000023
2011	0,003793	0,030560	0,000116	-0,004751	0,000023
2012	0,003793	0,030560	0,000116	-0,004751	0,000023
	$\Sigma 0,061030$	$\Sigma 0,141248$	$\Sigma 0,002809$		$\Sigma 0,000271$

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 27



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

$$\sum x * y = 0,002809$$

$$\bar{x} = \frac{0,061030}{4} = 0,0152575$$

$$\bar{y} = \frac{0,141248}{4} = 0,035312$$

$$\bar{x} * \bar{y} = 0,0152575 * 0,035312 = 0,000538772$$

$$\frac{\sum (y * \bar{y})^2}{n} = \frac{0,000271}{4} = 0,000068 \quad \rightarrow \text{VARIANZA}$$

$$\frac{\sum x * y}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) = \frac{0,002809}{4} - 0,00053877 = 0,00016347 \rightarrow \text{COVARIANZA}$$

$$\beta = \frac{\text{Cov } R_i; R_m}{\text{Var } R_m}$$

$$\beta = \frac{0,000163478}{0,000068} = 2,404$$

AÑO 2009

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2009 = 5,24%

$\beta = 2,404$

Rm = 4,96%

$$CAMP = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

$$CAMP = 0,0524 + 2,404(0,0496 - 0,0524) = 0,0456688$$

DATOS:

$$K_e = CAMP = 0,0456688$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2009 = 13,81\%$$

Kd = % promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo = 43,10%

T= 25% impuesto a la renta + 15% trabajadores

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2009 = 86,19\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0456688 * 0,1381) + (0,4310(0,60) * 0,8619) = 0,229194$$

AÑO 2010

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2010 = 4,28%

$\beta = 2,406$

Rm = 3,06%

$$CAMP = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

$$CAMP = 0,0428 + (2,406(0,0306 - 0,0428)) = 0,0134468$$

DATOS:

Ke = CAMP = 0,0134468

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2010 = 5,59\%$$

Kd = % promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo = 47,21%

T= 25% impuesto a la renta + 15% trabajadores

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2010 = 94,41\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0134468 * 0,0559) + (0,4721(0,60) * 0,9441) = 0,268177$$

Los accionistas están operando con un beta elevado ya que el activo tiene un riesgo mayor al promedio de todo el mercado, por lo tanto, deben ir descontado a una mayor tasa para poder recompensar al accionista ya que su beta es 2,406. El promedio ponderado de la empresa entre costo de la deuda y una rentabilidad exigida es de 0,229194 en el año 2009 y 0,268177 en el año 2010; esto quiere decir que sino se paga la deuda puede tener consecuencias en la liquidez de la empresa y si no tiene la rentabilidad exigida tiene menos consecuencias para que puedan obtener el mismo valor las acciones en el mercado.

TABLA# 31

EMPRESA 4

Datos:

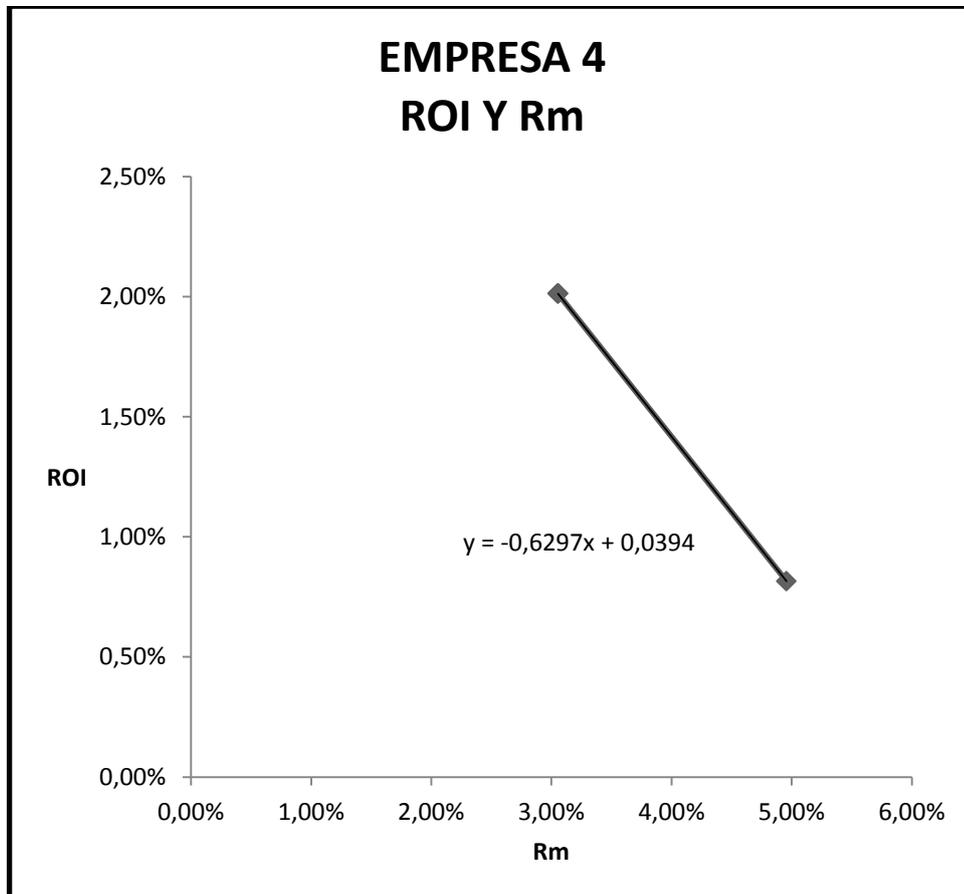
n= 4

AÑO	ROI 4	RM	X* Y	Y - \bar{Y}	(Y - \bar{Y}) ²
	X	Y			
2009	0,008155	0,049568	0,000404	0,014255	0,000203
2010	0,020124	0,030560	0,000615	-0,004751	0,000023
2011	0,020124	0,030560	0,000615	-0,004751	0,000023
2012	0,020124	0,030560	0,000615	-0,004751	0,000023
	Σ 0,068526	Σ 0,141248	Σ 0,002249		Σ 0,000271

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 28



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquinga Carrillo

$$\sum x * y = 0,002249$$

$$\bar{x} = \frac{0,068526}{4} = 0,0171315$$

$$\bar{y} = \frac{0,141248}{4} = 0,035312$$

$$\bar{x} * \bar{y} = 0,0171315 * 0,035312 = 0,000604947$$

$$\frac{\sum (y * \bar{y})^2}{n} = \frac{0,000271}{4} = 0,000068 \rightarrow \text{VARIANZA}$$

$$\frac{\sum x * y}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) = \frac{0,002249}{4} - 0,0006049 = -0,0000426 \rightarrow COVARIANZA$$

$$\beta = \frac{Cov Ri; Rm}{Var Rm}$$

$$\beta = \frac{-0,000042697}{0,000068} = -0,627$$

AÑO 2009

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2009 = 5,24%

$\beta = -0,627$

Rm = 4,96%

$$CAMP = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

$$CAMP = 0,0524 + (-0,627(0,0496 - 0,0524)) = 0,0541556$$

DATOS:

Ke = CAMP = 0,0541556

$$\frac{E}{E + D} = \% PATRIMONIO 2009 = 10,87\%$$

Kd = % promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo = 44,56%

T = 25% impuesto a la renta + 15% trabajadores

$$\frac{D}{E + D} = \% PASIVO 2009 = 89,13\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0541556 * 0,1087) + (0,4456(0,60) * 0,8913) = 0,244184681$$

AÑO 2010

DATOS:

$$R_f = \text{Tasa pasiva año 2010} = 4,28\%$$

$$\beta = -0,627$$

$$R_m = 3,06\%$$

$$CAMP = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$CAMP = 0,0428 + (-0,627(0,0306 - 0,0428)) = 0,0504494$$

DATOS:

$$K_e = CAMP = 0,0504494$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO 2010} = 9,48\%$$

$$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 45,26\%$$

$$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO 2010} = 90,52\%$$

$$WACC (CPP) = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$WACC = (0,0504494 * 0,0948) + (0,4526(0,60) * 0,9052) = 0,250598715$$

Existe un activo libre de riesgo al cual los accionistas pueden prestar o endeudarse en cantidades ilimitadas puesto que la rentabilidad del activo va a aumentar porque en el mercado va a bajar el valor ya que su beta es de -0,627. El promedio ponderado de la empresa entre costo de la deuda y una rentabilidad exigida es de 0,244184 en el año 2009 y 0,250598715 en el año 2010; esto quiere decir que sino se paga la deuda puede tener consecuencias en la liquidez de la empresa y si no tiene la rentabilidad exigida tiene menos consecuencias para que puedan obtener el mismo valor las acciones en el mercado.

TABLA# 32

EMPRESA 5

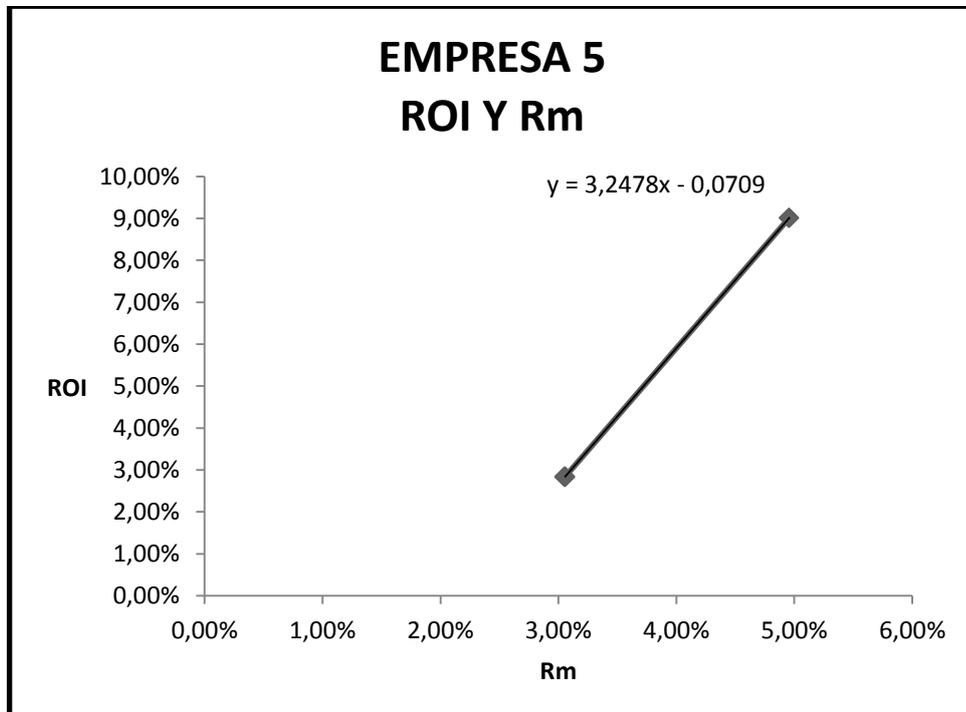
Datos:

n= 4

AÑO	ROI 5	RM	X* Y	Y - \bar{Y}	$(Y - \bar{Y})^2$
	X	Y			
2009	0,090123	0,049568	0,004467	0,014255	0,000203
2010	0,028392	0,030560	0,000868	-0,004751	0,000023
2011	0,028392	0,030560	0,000868	-0,004751	0,000023
2012	0,028392	0,030560	0,000868	-0,004751	0,000023
	$\Sigma 0,175298$	$\Sigma 0,141248$	$\Sigma 0,007070$		$\Sigma 0,000271$

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

GRÁFICO # 29



Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

$$\sum x * y = 0,007070$$

$$\bar{x} = \frac{0,175298}{4} = 0,0438245$$

$$\bar{y} = \frac{0,141248}{4} = 0,035312$$

$$\bar{x} * \bar{y} = 0,0438245 * 0,035312 = 0,00154753$$

$$\frac{\sum (y * \bar{y})^2}{n} = \frac{0,000271}{4} = 0,000068 \quad \rightarrow \text{VARIANZA}$$

$$\frac{\sum x * y}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) = \frac{0,007070}{4} - 0,00154753 = 0,000219 \quad \rightarrow \text{COVARIANZA}$$

$$\beta = \frac{\text{Cov Ri; Rm}}{\text{Var Rm}}$$

$$\beta = \frac{0,00021997}{0,000068} = 3,235$$

AÑO 2009

DATOS:

Rf = Tasa pasiva año 2009 = 5,24%

$\beta = 3,235$

Rm = 4,96%

$$\text{CAMP} = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

$$\text{CAMP} = 0,0524 + 3,235(0,0496 - 0,0524) = 0,043342$$

DATOS:

$$K_e = \text{CAMP} = 0,043342$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2009 = 23,59\%$$

$$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 38,21\%$$

$$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2009 = 76,41\%$$

$$\text{WACC (CPP)} = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$\text{WACC} = (0,043342 * 0,2359) + (0,3821(0,60) * 0,7641) = 0,185401943$$

AÑO 2010

DATOS:

$$R_f = \text{Tasa pasiva año 2010} = 4,28\%$$

$$\beta = 3,235$$

$$R_m = 3,06\%$$

$$\text{CAMP} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$\text{CAMP} = 0,0428 + (3,235(0,0306 - 0,0428)) = 0,003333$$

DATOS:

$$K_e = \text{CAMP} = 0,003333$$

$$\frac{E}{E + D} = \% \text{ PATRIMONIO } 2010 = 12,23\%$$

$$K_d = \% \text{ promedio ponderado de corto y largo plazo del pasivo} = 43,88\%$$

$$T = 25\% \text{ impuesto a la renta} + 15\% \text{ trabajadores}$$

$$\frac{D}{E + D} = \% \text{ PASIVO } 2010 = 87,77\%$$

$$\text{WACC (CPP)} = K_e \frac{E}{E + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{E + D}$$

$$\text{WACC} = (0,003333 * 0,1223) + (0,4388(0,60) * 0,8777) = 0,231488481$$

Los accionistas están operando con un beta elevado ya que el activo tiene un riesgo mayor al promedio de todo el mercado, por lo tanto, deben ir descontado a una mayor tasa para poder recompensar al accionista ya que su beta es 3,235. El promedio ponderado de la empresa entre costo de la deuda y una rentabilidad exigida es de 0,1854019 en el año 2009 y 0,231488 en el año 2010; esto quiere decir que sino se paga la deuda puede tener consecuencias en la liquidez de la empresa y si no tiene la rentabilidad exigida tiene menos consecuencias para que puedan obtener el mismo valor las acciones en el mercado.

CAPÍTULO IV

OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN PARA EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

4.1 RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LA APLICACIÓN EN LAS PYMES DENTRO DEL SECTOR FLORÍCOLA

4.1.1 La Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

La rentabilidad financiera debería estar en conformidad con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficios, dividendos, variación de las cotizaciones y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad puede verse como una medida, de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

4.1.2 Los Indicadores De Rentabilidad Financiera

Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial. Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa como es la rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total.

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Esta razón nos indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido. También indica la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos. Una razón de rentabilidad mas especifica es el margen de utilidades netas.

Fórmula:

$$MARGEN.DEUTILIDAD.BRUTA = \frac{UTILIDADES.BRUTAS}{VENTAS}$$

Por cada dólar de venta de la empresa, genera X dólares de utilidad bruta.

MARGEN DE UTILIDAD NETA (DUPONT)

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, pero no los cargos extraordinarios.

Fórmula:

$$MARGEN.DE.UTILIDAD.NETA = \frac{UTILIDADES.NETAS}{VENTAS}$$

Por cada dólar de venta de la empresa, generan X dólares de utilidad neta.

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL (ROE)

El ROE trata de medir la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital que han invertido directamente, que en definitiva son beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios. También es necesario mencionar, que en este análisis a veces se incluyen como fondos propios una parte del resultado del ejercicio considerando que su generación se produce de una forma regular a lo largo del ejercicio.

Fórmula:

$$RENDIMIENTO.SOBRE.EL.CAPITAL(ROE) = \frac{UTILIDAD.DISPONIBLE.ANTES DE.IMPUESTOS}{CAPITAL.DE.ACCIONISTAS.COMUNES}$$

Por cada dólar de capital aportado por los propietarios, se generan X dólares de utilidad neta.

RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO (ROA)

Se puede expresar la tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación. Relaciona la utilidad neta obtenida en un período con el total de activos.

Fórmula:

$$RENDIMIENTO.SOBRE.EL.ACTIVO.ROA = \frac{UTILIDADES.NETAS}{TOTAL.ACTIVOS}$$

Por cada dólar invertido en activos, la empresa obtiene de utilidad neta X dólares.

MARGEN OPERACIONAL

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. La utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas.

Fórmula:

$$MARGEN.OPERACIONAL = \frac{UTILIDAD.OPERACIONAL}{VENTAS}$$

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Por cada dólar generado en ventas la empresa tiene x dólares de utilidad operativa.

RENTABILIDAD FINANCIERA

Mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

Fórmula:

$$R.FINANCIERA = \frac{VENTAS}{TOTALACTIVO} * \frac{UAI}{VENTAS} * \frac{TOTALACTIVO}{PATRIMONIO} * \frac{UAI}{UAI} * \frac{UTILIDAD.NETA}{UAI}$$

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR

Relaciona el costo de la mercadería vendida (inventario), con las cuentas de futuros pagos.

Fórmula:

$$ROTACION.CUENTAS.POR.PAGAR = \frac{COMPRAS.A.CRÉDITO}{CUENTAS.POR.PAGAR}$$

Se pagaron las cuentas por pagar pendientes, en una relación de XX durante el año.

DÍAS CUENTAS POR PAGAR

Fórmula:

$$DIAS.ROTACION.CUENTAS.POR.PAGAR = \frac{365}{ROTACION.CEUNTAS.POR.PAGAR}$$

Se pagaron las cuentas por pagar cada XX días.

4.1.3 Indicadores De Rentabilidad Para Las Pyme^{19 20}

MARGEN NETO DE UTILIDAD

Es la relación entre la utilidad neta y las ventas totales. Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el patrimonio.

Los ingresos operacionales son el motor de una organización y este índice mide precisamente el rendimiento de ese motor.

$$MARGEN.DE.UTILIDAD.NETA = \frac{UTILIDADES.NETAS}{VENTAS}$$

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

Es la relación entre la utilidad bruta y las ventas totales. Es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales una vez se ha descontado el costo de venta. Entre mayor sea este índice mayor será la posibilidad de cubrir los gastos operacionales y el uso de la financiación de la organización.

¹⁹ <http://www.pymesfuturo.com/Indicadores.htm>

²⁰ <http://es.scribd.com/doc/55820837/INDICES-FINANCIEROS-PARA-Pymes>

$$MARGEN.DEUTILIDAD.BRUTA = \frac{UTILIDADES.BRUTAS}{VENTAS}$$

MARGEN OPERACIONAL

Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales. Mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el desarrollo de su objeto social. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa.

$$MARGEN.OPERACIONAL = \frac{UTILIDAD.OPERACIONAL}{VENTAS}$$

RENTABILIDAD NETA SOBRE LA INVERSIÓN

Es la razón de las utilidades netas a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad neta que se ha originado sobre los activos.

$$RENTIMIENTO.SOBRE.EL.ACTIVO.ROA = \frac{UTILIDADES.NETAS}{TOTALACTIVOS}$$

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

Evalúa la rentabilidad que tienen los propietarios de la empresa.

$$RENTIMIENTO.SOBRE.EL.CAPITAL(ROE) = \frac{UTILIDAD.DISPONIBLE.ANTES DE.IMPUESTOS}{CAPITAL.DE.ACCIONISTAS.COMUNES}$$

RENTABILIDAD FINANCIERA

Mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

Fórmula:

$$R.FINANCIERA = \frac{VENTAS}{TOTALACTIVO} * \frac{UAI}{VENTAS} * \frac{TOTALACTIVO}{PATRIMONIO} * \frac{UAI}{UAI} * \frac{UTILIDAD.NETA}{UAI}$$

4.2 ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD FINANCIERA²¹

4.2.1 Las Estrategias Financieras Para El Largo Plazo

➤ SOBRE LA INVERSIÓN.

La empresa debe tener en cuenta si va a realizar una estrategia ofensiva o de reorientación para que pueda apuntar hacia un crecimiento en la inversión dentro de la empresa hasta incluso una estrategia defensiva para poder precisar de que modo va a resultar conveniente crecer si interno o externamente.

- El crecimiento interno viene hacer la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio, para esto hay que tomar alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes
- El crecimiento externo es el de eliminar competidores o la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control, obedeciendo a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de

²¹<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas.htm>

inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento

También se puede dar la estrategia de sobrevivencia lo cual ocasionaría la desinversión en la empresa, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Lo importante de seleccionar estos casos es ver el criterio de maximizar el valor de la empresa, o sea, la decisión que se adopte deberá contribuir al incremento de la riqueza de los dueños de la empresa, o en todo caso, a la menor reducción del valor posible asociado al proceso de desinversión si fuera necesario.

➤ **SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA.**

Esta estrategia apunta directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, ya que pueden adoptar estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de prevención al riesgo de los inversores y administradores, o como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento.

Las empresas buscan actualmente el financiamiento con deuda ya que es más barato y por estar su costo exento del pago del impuesto sobre utilidades. Pero a medida que aumenta el financiamiento por deudas también se incrementa el riesgo financiero de la empresa ya que se ve afectado por el aumento de los costos de insolvencia.

Lo importante es alcanzar el mayor resultado por dinero invertido, sea contable o en términos de flujo, ya que podrá contribuir al mejor desempeño del resto de las estrategias funcionales, y con ello al de la estrategia maestra.

- El crecimiento interno viene hacer la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio, para esto hay que tomar alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes.

- El crecimiento externo es el de eliminar competidores o la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control, obedeciendo a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento.

También se puede dar la estrategia de sobrevivencia lo cual ocasionaría la desinversión en al empresa, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Lo importante de seleccionar estos casos es ver el criterio de maximizar el valor de la empresa, o sea, la decisión que se adopte deberá contribuir al

incremento de la riqueza de los dueños de la empresa, o en todo caso, a la menor reducción del valor posible asociado al proceso de desinversión si fuera necesario.

➤ **SOBRE LA RETENCIÓN O REPARTO DE UTILIDADES**

Esta estrategia se da con la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos.

Esta estrategia se encuentra vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes.

Lo importante en esta estrategia es no violentar la estructura financiera ni los parámetros de liquidez requeridos para el normal funcionamiento de la empresa, y por ende, de sus objetivos estratégicos.

4.2.2 Las estrategias financieras para el corto plazo:

➤ **SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO**

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa acatan al criterio de selección del principio de las finanzas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

- La estrategia agresiva supone un alto riesgo al alcanzar el mayor rendimiento posible.
- La estrategia conservadora contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores.
- La estrategia intermedia contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables, pero buscando a la vez que la participación de fuentes permanentes que propician lo anterior, no determine la presencia de costos excesivamente altos y con ello se pueda lograr un rendimiento total aceptable, o sea, no tal alto como con la estrategia agresiva, pero no tan bajo como con la conservadora.

➤ **SOBRE EL FINANCIAMIENTO CORRIENTE**

El financiamiento corriente de la empresa, está compuesto por fuentes espontáneas, así como por fuentes bancarias y extrabancaria, lo cual reporta un costo financiero.

Esta estrategia de financiamiento a corto plazo deberá apuntar hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo – rendimiento adoptado por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

➤ **SOBRE LA GESTIÓN DEL EFECTIVO**

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

En tal sentido lo que busca esta estrategia es:

- Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas o productos terminados.
- Acelerar los cobros sin emplear técnicas muy limitadas para no perder ventas futuras.
- Retardar los pagos sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

4.2.3 Otras estrategias De Rentabilidad

➤ **PRODUCTIVIDAD**

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad es aumentando su productividad. La productividad puede ser la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. Al disminuir la ineficiencia, la productividad aumenta.

La eficiencia es el límite de la productividad. La productividad óptima, es el nivel de eficiencia para el cual fue pretendido el proceso.

➤ **PARTICIPACIÓN DE MERCADO**

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales.

➤ **DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS O DIFERENCIACIÓN DE LOS COMPETIDORES**

Un nuevo producto puede ser creado o hecho de muchas maneras. Esto corresponde a la actitud de innovación que es una filosofía paralela a la del concepto de mercadotecnia.

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto o servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para sus actividades propias y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos.

➤ **CALIDAD DE PRODUCTO O SERVICIO**

Todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo

de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo.

4.3 MODELOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA²²

Es una proyección de inversiones, gastos, ingresos y parámetros financieros, para una empresa o proyecto. Se desarrollan los Modelos de Rentabilidad Financiera para pronosticar niveles de rentabilidad financiera y otros parámetros financieros de interés. También se usan para entender cómo la rentabilidad se ve afectada por cambios en volumen, precios y costos.

Se calcula la Rentabilidad Financiera, con la intención de saber si la inversión en un negocio dado nos va a suministrar un mayor retorno que si dejamos los fondos en donde están.

Los parámetros de rentabilidad financiera más usados son la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN).

➤ TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR es una tasa de interés que descuenta una serie de flujos anuales de efectivo de tal manera que el valor presente neto de la serie sea igual a la inversión inicial. Este método considera que una inversión es aconsejable si la TIR resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una TIR mayor.

²²<http://www.monografias.com/trabajo72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>

Esta debe ser mayor que el costo de oportunidad del capital más un factor de riesgo. Y el costo de oportunidad del capital es la tasa promedio de interés que se puede recibir de los ahorros.

➤ **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Es la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperado del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial. Es valor en el Año 0 de una serie de flujos anuales de efectivo generados por un negocio, si se descuentan usando una tasa de interés equivalente al costo de oportunidad del capital.

El costo de oportunidad del capital es la tasa promedio de interés que se puede obtener del ahorro. El VPN debe ser mayor a 0, más un factor de riesgo.

4.3.1 Cómo Desarrollar Los Modelos De Rentabilidad Financiera

Se debe tomar en cuenta varios factores para que pueda ser factible y realista el cumplimiento de los proyectos que van a generar la empresa:

- Duración del proyecto.
- Capacidad de producción.
- Utilización de capacidad.
- Tasa de inflación.

Los requerimientos de capital de trabajo son una función del volumen de ventas, costos de producción, inflación y plazos de pago. El capital de trabajo sale y entra a la empresa con los ciclos de producción y venta.

4.4 EXAMINAR LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS DIFERENTES PYMES DENTRO DEL SECTOR FLORÍCOLA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010

TABLA #33

EMPRESA 1

INDICES FINANCIEROS - RESUMEN

AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICADORES DE RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	4,97%	0,40%	-0,05	-91,99%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL	8,67	1,00	-7,68	-88,52%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	28,89%	4,84%	-0,24	-83,25%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	34,41%	67,81%	0,33	97,07%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,02	0,002	-0,02	-89,87%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 1

INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	8.672,74	/	174.670,27	=	4,97%
---------------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 4,97 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	8.672,74	/	1.000,00	=	8,67
--------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 8,67 dólares de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	8.672,74	/	30.018,47	=	28,89%
--	---	--	---	----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 28,89%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	128.352,00	/	373.008,00	=	34,41%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 34,41%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	8.672,74	/	373.008,00	=	0,02
-----------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,02 dólares de utilidades netas

**EMPRESA 1
INDICES FINANCIEROS AÑO – 2010**

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	995,59	/	250.263,31	=	0,40%
---------------------------------	---	---	---	--------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 0,40 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	995,59	/	1.000,00	=	1,00
--------------------------------	---	--------------------------------	---	--------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 1,00 dólares aproximadamente de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	995,59	/	20.575,58	=	4,84%
--	---	--	---	--------	---	-----------	---	--------------

El patrimonio rinde en un 4,84%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	286.722,12	/	422.830,24	=	67,81%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 67,81%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	995,59	/	422.830,24	=	0,002
-----------------------------	---	-------------------------------	---	--------	---	------------	---	--------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,002 dólares de utilidades netas

TABLA #34

EMPRESA 2
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICADORES DE RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	5,03%	9,65%	0,05	92,05%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL	6,96	19,55	12,58	180,72%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	32,39%	52,86%	0,20	63,22%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	34,41%	66,52%	0,32	93,31%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,02	0,046	0,02	99,17%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 2
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	9.540,01	/	189.828,51	=	5,03%
---	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 5,03 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	9.540,01	/	1.370,00	=	6,96
------------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 6,96 dólares de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	9.540,01	/	29.456,21	=	32,39%
---	---	--	---	----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 32,39%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	141.187,20	/	410.308,80	=	34,41%
--------------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 34,41%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	9.540,01	/	410.308,80	=	0,02
-------------------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,02 dólares de utilidades neta

EMPRESA 2

INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	26.780,59	/	277.475,09	=	9,65%
-------------------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 9,65 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	26.780,59	/	1.370,00	=	19,55
--------------------------------	---	--------------------------------	---	-----------	---	----------	---	--------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 19,55 dólares aproximadamente de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	26.780,59	/	50.662,13	=	52,86%
-----------------------------------	---	--	---	-----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 52,86%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	384.680,90	/	578.307,24	=	66,52%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 66,52%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	26.780,59	/	578.307,24	=	0,05
-----------------------------	---	-------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,05 dólares de utilidades netas

TABLA #35
EMPRESA 3
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICADORES DE RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	4,97%	0,38%	-0,05	-92,36%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL	5,20	0,60	-4,61	-88,52%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	35,96%	6,78%	-0,29	-81,13%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	34,41%	67,81%	0,33	97,07%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,02	0,002	-0,02	-89,87%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquinga Carrillo

EMPRESA 3
INDICES FINANCIEROS AÑO – 2009

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	7.805,47	/	157.202,55	=	4,97%
---	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

la empresa rinde el 4,97 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	7.805,47	/	1.500,00	=	5,20
------------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 5,2 dólares de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	7.805,47	/	21.703,32	=	35,96%
--	---	--	---	----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 35,96%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	115.516,80	/	335.707,20	=	34,41%
--------------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 34,41%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	7.805,47	/	.707,20	=	0,02
-------------------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	---------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,02 dólares de utilidades netas

EMPRESA 3
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	895,91	/	236.223,39	=	0,38%
---	---	---	---	--------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 0,38 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	895,91	/	1.500,00	=	0,60
------------------------------------	---	--------------------------------	---	--------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 0,6 dólares aproximadamente de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	895,91	/	13.204,56	=	6,78%
--	---	--	---	--------	---	-----------	---	--------------

El patrimonio rinde en un 6,78%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	258.049,91	/	380.547,22	=	67,81%
--------------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 67,81%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	895,91	/	380.547,22	=	0,002
-------------------------------------	---	-------------------------------	---	--------	---	------------	---	--------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,002 dólares de utilidades netas

TABLA# 36
EMPRESA 4
INDICES FINANCIEROS - RESUMEN
AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICADORES DE RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	0,82%	2,01%	0,01	146,78%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL	0,51	1,76	1,25	247,64%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	7,50%	21,22%	0,14	182,99%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	34,29%	67,60%	0,33	97,15%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,00	0,012	0,01	206,80%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga
Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 4
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	1.517,74	/	186.120,27	=	0,82%
---------------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 0,82% de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	1.517,74	/	3.000,00	=	0,51
--------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 0,51 dólares de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	1.517,74	/	20.235,82	=	7,50%
--	---	--	---	----------	---	-----------	---	--------------

El patrimonio rinde en un 7,50%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	128.352,00	/	374.333,00	=	34,29%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 34,29%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	1.517,74	/	374.333,00	=	0,004
-----------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	------------	---	--------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,004 dólares de utilidades netas

EMPRESA 4
INDICES FINANCIEROS AÑO - 2010

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	5.276,21	/	262.188,31	=	2,01%
---------------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 2,01 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	5.276,21	/	3.000,00	=	1,76
--------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 1,76 dólares aproximadamente de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	5.276,21	/	24.858,74	=	21,22%
--	---	--	---	----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 21,22%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	286.722,12	/	424.155,24	=	67,60%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 67,60%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	5.276,21	/	424.155,24	=	0,012
-----------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	------------	---	--------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,012 dólares de utilidades netas

TABLA #37

EMPRESA 5

INDICES FINANCIEROS - RESUMEN

AÑO 2009 - AÑO 2010

	2009	2010	ANÁLISIS	
A) INDICADORES DE RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	9,01%	2,84%	-0,06	-68,50%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL	4,34	1,95	-2,38	-54,94%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	38,21%	23,21%	-0,15	-39,25%
MARGEN UTILIDAD BRUTA	34,54%	68,03%	0,33	96,98%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,04	0,016	-0,02	-60,27%

Fuente: Empresas Florícolas del Cantón Latacunga

Elaborado por: Verónica Elizabeth Pulloquina Carrillo

EMPRESA 5

INDICES FINANCIEROS AÑO - 2009

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	15.176,74	/	168.400,88	=	9,01%
---------------------------------	---	---	---	-----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 9,01 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	15.176,74	/	3.500,00	=	4,34
--------------------------------	---	--------------------------------	---	-----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 4,34 dólares de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	15.176,74	/	39.719,12	=	38,21%
--	---	--	---	-----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 38,21%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	128.352,00	/	371.653,00	=	34,54%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 34,54%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	15.176,74	/	371.653,00	=	0,04
-----------------------------	---	-------------------------------	---	-----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,04 dólares de utilidades netas

EMPRESA 5
INDICES FINANCIEROS AÑO – 2010

A) INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENDIMIENTO ACTIVO TOTAL	=	(UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO PROM) X 100	=	6.838,79	/	240.873,31	=	2,84%
---------------------------------	---	---	---	----------	---	------------	---	--------------

La empresa rinde el 2,84 % de lo que tiene en activos

RENDIMIENTO DEL CAPITAL	=	UTILIDAD NETA / CAPITAL	=	6.838,79	/	3.500,00	=	1,95
--------------------------------	---	--------------------------------	---	----------	---	----------	---	-------------

Por cada dólar que tiene el inversionista en el capital obtiene 1,95 dólares aproximadamente de utilidades

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO O FINANCIERA	=	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO PROMEDIO) X 100	=	6.838,79	/	29.463,44	=	23,21%
--	---	--	---	----------	---	-----------	---	---------------

El patrimonio rinde en un 23,21%

MARGEN UTILIDAD BRUTA	=	(UTILIDAD BRUTA / VENTAS) X 100	=	286.722,12	/	421.475,24	=	68,03%
------------------------------	---	---	---	------------	---	------------	---	---------------

La utilidad sin costos de producción son de 68,03%

MARGEN UTILIDAD NETA	=	UTILIDAD NETA / VENTAS	=	6.838,79	/	421.475,24	=	0,02
---------------------------------	---	-------------------------------	---	----------	---	------------	---	-------------

Por cada dólar de venta la empresa genera 0,02 dólares de utilidades netas

4.5 APLICAR DIFERENTES ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LAS PYMES EN EL SECTOR FLORÍCOLA DURANTE LOS AÑOS 2009 Y 2010

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LARGO PLAZO

La muestra de las empresas florícolas que estamos estudiando deben tener en cuenta una estrategia de reorientación en la inversión ya que deben apuntar hacia un crecimiento dentro de la misma porque se puede notar dentro del análisis que han ido obteniendo más deuda y menos activos, como es el caso de la empresa 1 con un 43% en activos y 58% en pasivos; y de igual manera la empresa 5 de 43% en activos y 64% en pasivos.

Se debe realizar un crecimiento interno ya que va llegar la necesidad de ampliar el negocio por la posibilidad de elaborar nuevos productos y así tomar alternativas en el incremento de los activos como es el caso de la empresa 4 que tiene el menor activo que es del 40%, y así poder realizar un cambio mas eficaz para luego realizar un crecimiento externo a través de la eliminación de competidores con la ayuda de reducir las deudas para poder maximizar el rendimiento dentro de las pymes y mas en la empresa 3 ya que sus porcentajes son muy elevados los mismos que son 37% de pasivo corriente.

Lo importante de realizar estas estrategias de rentabilidad es buscar maximizar el valor de las empresas florícolas dentro del cantón para poder incrementar la riqueza de los propietarios.

Otra estrategia que deben implementar las empresas florícolas estudiadas es la de la estructura financiera ya que deben tomar en cuenta si desean adoptar mayor o menor riesgo financiero dentro de las mismas por lo que depende mucho del grado de prevención de los inversionistas.

Las empresas lo que buscan en la actualidad es financiarse con deuda ya que es eso lo que han venido haciendo las empresas florícolas según el análisis realizado como es el caso de la empresa 3 que tienen los porcentajes mas grandes como son el 37% en pasivo corriente y el 46% en pasivo no corriente ya que así se encuentran libres de pagar impuestos mas altos sobre las utilidades y les sale mas barato los interese sobre los créditos.

Esta estrategia hace que puedan obtener créditos a largo plazo para poder invertir así en nuevos productos y ellos poder mantener o incrementar el precio de sus acciones dentro del mercado

Pero tiene una contraparte ya que según aumenta la deuda también va a aumentando el riesgo financiero dentro de la empresa para luego verse afectado en el aumento del costo de insolvencia empresarial.

Lo importante es conseguir mejores resultados por el dinero invertido dentro de la empresa y poder obtener mejor cartera con una estrategia maestra.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA CORTO PLAZO

Las empresas florícolas que estamos estudiando como es la empresa 2 que tiene un valor residual de índice de capital de trabajo de -11.99% de los años 2009 y 2010 debe aplicar una estrategia de capital de trabajo intermedia es decir ni tan agresiva ni tan conservadora ya que deben encontrar un balance en la relación riesgo – rendimiento para que pueda garantizar el funcionamiento de la empresa en una forma normal para así obtener una liquidez aceptable dentro de la misma.

Esta estrategia de corto plazo debe apuntar hacia una buena selección de fuentes de financiamiento ya que ellos son los que les va a ayudar a conseguir una buena relación del riesgo – rendimiento para que proporcione el menor costo financiero total dentro de la empresa.

Otra estrategia que deben aplicar para poder maximizar su rentabilidad es la de gestión del efectivo ya que deben tomar en cuenta dos puntos muy importantes que son: aligerar los cobros sin emplear técnicas muy restringidas para no perder ventas futuras como es el caso de la empresa 4 que tiene una rotación de 56 días para sus clientes y la otra que es retardar los pagos sin afectar la solvencia de la empresa dentro del mercado pero saber aprovechar los descuentos por pronto pago.

Pero es muy importante tener en cuenta que también se pueden reducir los inventarios pero siempre y cuando teniendo en cuenta que no vayan ocasionar pérdidas en ventas por la escases de materia prima puesto que dentro de la florícola 4 es la que mas necesita memorar sus inventarios ya que realiza la rotación cada 126 días.

Para que la empresa pueda crecer dentro del mercado se debe aplicar estrategias de productividad disminuyendo la ineficiencia para que

obtenga una productividad optima y la reducción de costos, también una buena participación en el mercado esto es con al finalidad de determinar que tan importante es la empresa dentro del cantón a través del desarrollo de nuevos productos considerando la innovación y la calidad del mismo, pero eso si sin dejar a un lado la diferenciación del producto con la de los competidores, ya que todo dependerá de la satisfacción del cliente para saber si se realizo un buen trabajo.

Lo mas importante es saber reducir costos pero sin ser ineficientes ya que de eso va a depender mucho que la empresa se siga conservando en el mercado gracias a la elaboración de productos eficientes e innovadores y así saber si es aceptado o no por los clientes, y también por la disminución de competidores.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La pequeñas y medianas empresas son importantes para el Ecuador, ya que ha generado empleo dentro de la sociedad ya que se ha visto incrementado de un 5% a un 7% dentro del sector florícola en los años 2009 y 2010 respectivamente, la elaboración de nuevos productos para poder apartar a los competidores y las exportaciones en un 6% de la totalidad de la producción; sin embargo las detienen los factores internos como son el atraso tecnológico ya que la producción en la actualidad se realiza a través de la mano de obra, administración por falta de capacidad para los directivos ya que se ve reflejada en su liquidez por lo que simplemente son de 0,04 dólares por año según el índice de solvencia de todas las empresas, financiamiento por parte del sector bancario lo cual impide el desarrollo de las PYMES.
- El apoyo por parte del gobierno y las entidades financieras son escasos ya que las necesidades que tiene no son tomadas en cuenta en forma rápida y eficaz, por lo que el consejo superior de

desarrollo de la pequeña y mediana empresa se ha centrado en proponer un reglamento operativo que permita fortalecer y operacionalizar un mercado de servicios empresariales a la medida de cada empresa a través del control de la calidad de los servicios brindados y el libre flujo de la información entre oferta y demanda.

- La estructura de las empresas florícolas se encuentra distribuida en una forma errónea ya que la mayoría tiene deuda con terceros como son las cuentas por pagar que genera en promedio del 76,47% en el 2009 y del 74,80% en el año 2010 por lo que se ve afectado los sueldos en un 4% aproximadamente en todas la empresas, los impuestos en un 2% en el 2009 y un 0,92 5 en el año 2010 y por pagar al iess un 2,5% aproximadamente en los dos años por parte de las florícolas, entonces esto genera que la utilidad de cada año se vaya reduciendo por lo que podrían quebrar dichas empresas. Es así que el capital de trabajo tiene valor negativo en los 2 años de las 5 empresas florícolas lo cual da como promedio de -\$118.249,97 en el año 2009 y de -\$109.955,77 en el año 2010 entre los activos corrientes y los pasivos corrientes.
- La rentabilidad lo que busca es maximizar el valor de las empresas florícolas dentro del cantón para poder incrementar la riqueza de los propietarios por lo que debería dejar de obtener mayores

deudas como son las cuentas por pagar que están alrededor de 63% y de las cuentas a largo de plazo de 11% aproximadamente en los años 2009 y 2010 y mejor utilizar las utilidades acumuladas que tiene los accionistas es así que el margen de utilidad neta nos indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido lo que a generado 0,02 dólares en los años 2009 y 2010, lo que buscan es un costo de oportunidad alto, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo. También el rendimiento de capital nos indica el capital invertido por parte de los accionistas que es de \$4,79 y de \$8,68 en los años 2009 y 2010 respectivamente por lo que son los beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios.

5.2 RECOMENDACIONES

- Para que las PYME decidan internacionalizarse deben tener en cuenta factores que faciliten la comunicación e información entre las empresas y el mercado, incluyendo factores como diferencias en el lenguaje, en la cultura, sistemas políticos, la distancia geográfica, la economía, la administración, el nivel de educación o el nivel de desarrollo implicando más conocimiento sobre el mercado exterior y más facilidades para obtener información.

- Determinar leyes y políticas que garanticen el pleno desenvolvimiento de las PYME para permitirles ingresar a nuevos nichos de mercado, donde su proceso de apertura y globalización debería ser visto desde un punto de vista optimista, buscando nuevos mercados y consolidando los que ya tienen.

- Se recomienda a los accionistas que las deudas a largo plazo sean obtenidas en menor cantidad ya que las utilidades a la hora de ser generadas se ven afectadas por su reducción, ya que si tuvieran mayores utilidades podrían verse invertidas en la elaboración de nuevos productos y así tener la alternativa de incrementar su rentabilidad financiera.

- Las empresas deben reorientar sus utilidades acumuladas ya que con ellas pueden pagar las deudas que tienen con los empleados y así poder dejar de obtener en menor cantidad dinero de terceros como son con las entidades financieras. Para luego poder realizar cambios eficaces eliminando a los competidores y maximizando los recursos dentro de la PYMES. Lo mas importante es saber reducir costos pero sin ser ineficientes ya que de eso va a depender mucho que la empresa se siga conservando en el mercado gracias a la elaboración de productos eficientes e innovadores y así saber si es aceptado o no por los clientes, y también por la disminución de competidores.

- En el caso de los accionistas deben de implementar mejoras en la gestión del tipo de cambio a través del uso de derivados financieros usándolos como instrumentos de cobertura precisamente para evitar dudas que perjudiquen el flujo de efectivo. También se beneficiarán de esta práctica incrementando la rentabilidad financiera y lo más seguro es que la relación entre la rentabilidad financiera y el tipo de cambio se vuelva positiva al igual que la relación con la utilidad de operación.

- Concentrar en la contratación de pactos comerciales la necesidad de una mayor fijación de sectores que no se han beneficiado

inicialmente de la apertura comercial, como es el sector de la PYME, el cual además debería ser detallado detenidamente por las posibles consecuencias negativas de una mayor globalización, es decir, debería ser tratada en la Agenda Interna del país y ser también tomada en cuenta en el consejo superior de desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

- La pequeña y mediana empresa son importantes para el Ecuador, ya que a generado mayores empleos, reproducción de riqueza, la elaboración de nuevos productos y las exportaciones; sin embargo las detienen los factores internos como son el atraso tecnológico, administración, financiamiento, producción lo cual impide el desarrollo de las PYMES.

- El apoyo por parte del Gobierno y las entidades financieras son escasos ya que las necesidades que tiene no son tomadas en cuenta en forma rápida y eficaz, a más de que, las políticas de Estado son insuficientes para su desarrollo. En general las PYME'S no exporta porque no puede cumplir con los estándares de calidad, sus precios no son competitivos, existen tanto barreras arancelarias como no arancelarias, no tiene la capacidad suficiente y porque no sabe como exportar.

- La estructura de las empresas florícolas se encuentra distribuida en una forma errónea ya que la mayoría tiene deuda con terceros por lo que se ve afectado los sueldos, los impuestos y por pagar al IESS. Entonces esto genera que la utilidad de cada año se vaya reduciendo por lo que podrían quebrar dichas empresas.

- La rentabilidad lo que busca es maximizar el valor de las empresas florícolas dentro del cantón para poder incrementar la riqueza de los propietarios por lo que debería dejar de obtener mayores deudas y mejor utilizar las utilidades acumuladas que tiene los accionistas lo que buscan es un costo de oportunidad alto, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

BIBLIOGRAFÍA

- ANZOLA, Sérvulo: Administración de Pequeñas Empresas, Editorial Mc Graw Hill; Segunda Edición
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR; CODIFICACION DE LA LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA. Publicado en el Registro Oficial N° 464 del 22 de julio de 1990, Ley N° 17, publicado en el Registro Oficial Suplemento 184 de 6 de Octubre del 2003.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO ECUADOR: La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo. Septiembre 2006
- CALLE, Ana María: Estrategia e Internacionalización en la PYME, 2005
- CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE PICHINCHA
- CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE TUNGURAHUA
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA EY EL CARIBE (CEPAL)
- CORNEJO, Enrique: Comercio Internacional – Hacia una Gestión Competitiva. Editorial San Marcos – Lima Perú. Tercera Edición. 2003
- CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DEL ECUADOR (CORPEI): Como Exportar. Edición 2006
- CONSEJO SUPERIOR DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (CODEPYME).
- CUESTA, Pedro; Estrategias de Crecimiento de las Empresas de Distribución <comercial d e Productos de Gran Consumo. Edición Universidad de Madrid, 2001

- CHAIN, Guillermo: Comercio Exterior, Teoría y Práctica. Ed. Librería del Profesional, Bogotá 1987
- Estadísticas de Comercio Exterior: Las MIPYMES y su Desempeño Exportador, Octubre 2007
- FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD (MICIP), Diagnostico de la Pequeña y Mediana Industria, Febrero 2012
- MINISTERIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD (MIC): Elementos para la Definición de una Política de Comercio Exterior del Ecuador, mayo 2011
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR: Diagnostico y Programa Global de la Pequeña y Mediana Industria; 2001
- SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS LATACUNGA ; Incentivos Tributarios a las PYMES; 2011
- TERÁN ESTRELLA MARÍA ELENA; INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A TRAVÉS DE LA EXPORTACIÓN; Tesis Ing. Finanzas y Auditoria, CPA. Escuela Politécnica del Ejercito SEDE Latacunga. Páginas 74-75

LINKOGRAFÍA

- <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CDUQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.dspace.espol.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F10536%2F2%2FCAPITULO%25201.doc&ei=QHn5UL2IKrTJ0AG404CgCA&usg=AFQjCNFLX93NyFALpB7dXtshgBGBGzohrA&bvm=bv.41248874,d.dmQ>
- <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10536/2/CAPITULO%201.doc>
- http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/InversionExtranjera/Directa/IED_WEBPUB.xls
- <http://www.soyentrepreneur.com/7-fuentes-de-financiamiento-para-pymes.html>
- http://www.inbursa.com/morales/PrCre/PrCrePrQui_4.html
- <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>
- <http://www.pymesfuturo.com/Indicadores.htm>
- <http://es.scribd.com/doc/55820837/INDICES-FINANCIEROS-PARA-Pymes>
- <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajo72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
EXTENSIÓN LATACUNGA
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**



CERTIFICACIÓN

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por VERÓNICA ELIZABETH PULLOQUINGA CARRILLO, bajo nuestra supervisión.

Eco. Francisco Caicedo A.
DIRECTOR

Eco. Marco Veloz
COORDIRECTOR

Ing. Xavier Fabara
DIRECTOR ENCARGADO DE CARRERA

Dr. Rodrigo Vaca Corrales

SECRETARIO ACADÉMICO