

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La producción de las flores tuvo su notoriedad a principio de los años 90, cuando comenzó a generar ingresos importantes al país dentro del rubro de las exportaciones no tradicionales. Actualmente la exportación de flores representa el 7.60% de las exportaciones no tradicionales. La Dirección de Inteligencia del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), brinda un análisis comercial de las flores en el país, mencionando la situación del sector, los principales destinos de exportación, sus principales países competidores, y otros aspectos a considerar, para conocer una parte más de la actividades productivas del país.

El clima ecuatoriano y su biodiversidad constituyen un factor aliado para la producción de flores, lo que ha permitido que se destaque a nivel mundial. Entre las principales flores se encuentran; los claveles, crisantemos, gypsófilas, rosas, entre otras. La rosa posee más de 300 variedades, de las cuales exporta 60 variedades siendo de este grupo de especies la que lidera en comercialización y producción ya que tiene un total de 2,517.20 hectáreas a nivel nacional. El clavel y los crisantemos por su variedad de tallos y colores también son apreciados por el consumidor, pues el clavel tiene una producción nacional de 88.6 hectáreas. Las gypsófilas tienen una producción de 316.4 hectáreas y las flores de verano 188.9 hectáreas.

Las condiciones de luminosidad y el clima favorecen a la región sierra para la producción de ciertos tipos de flores ecuatorianas y esta se distribuye según los tipos de cultivo. Las rosas se producen en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Cayambe. Las flores tropicales se producen también en Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Cañar, Chimborazo, El Carchi, Loja y en parte de la costa ecuatoriana. Las flores de verano y otras variedades se producen en la sierra ecuatoriana.

Las provincias con mayor diversidad de flores ofertadas son Azuay y Pichincha, esta última provincia figura como el principal productor de Flores ecuatorianas, y primer productor de rosas, claveles, gypsophilla, calla, hypericom, flores de verano y follajes. Imbabura es un fuerte productor de limunion, Santa Elena de gerberas y Guayas de Flores tropicales.

La evolución de sus exportaciones ha sido ascendente, es decir que el volumen de la exportación de las flores ha ido en aumento, para el 2001 se produjeron 74,230 toneladas, mientras que para el 2010 hubo una producción de 105,733 toneladas. En términos monetarios, el monto en valor FOB para el 2001 fue de +\$283.050 y para el 2010 de \$607,761.

En promedio, durante el periodo 2007-2010, el 99% de las flores exportadas por Ecuador al mundo corresponden a la clasificación de flores frescas, tanto en dólares como en toneladas. La venta externa de flores frescas (en dólares) fue para el 2007 de \$463,571 en aumento en el 2008, con una disminución para el 2009, y para el año 2010 con un aumento que llegó a los \$590,521 millones. Para la comercialización externa de las demás flores en el 2007 se obtuvo un monto de \$5,182 que continuó en aumento hasta el 2010, del que se adquirió \$17,241.

Los principales mercados de destino de las flores de Ecuador, se encuentran en los países de Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Países Bajos, España, Alemania, Chile y Colombia. Nuestro mayor socio comercial son los Estados

Unidos con el 42% de nuestras exportaciones, seguido de Rusia con el 22% y Países bajos con el 10% de exportaciones.

Los principales países competidores en lo que respecta a la exportación de flores son Países Bajos y Colombia. Los países bajos ocupa un importante lugar en la producción y venta mundial de flores de ornato llegando a mercados como Europa, Estados Unidos y Japón, las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresias y las gérberas. En Colombia, la producción de flores bordea las 7,200 hectáreas (Ecuador para el 2010 aproximó las 3,504.50 hectáreas).

En el Ecuador en la última década ha existido un cambio radical en la gestión administrativa por cuanto es considerado uno de los gestores del desarrollo de las microempresas dedicadas a la producción y comercialización de flores, mediante lo cual se podrá determinar la rentabilidad empresarial.

En la tesis con el tema “ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FLORÍCOLA “RED FLOWERS” EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ROSAS, DE LA CIUDAD DE QUITO” (2010), estudio realizado por los Sres. Roberto Di Donato Dávalos, Juan Carlos Arroyo García, en el cual se confirma que:

El mayor problema detectado en la mayoría de empresas en el Ecuador es la falta de aplicación de análisis financieros que demuestren la realidad de las mismas, una de estas empresas que atraviesa de este problema es la florícola “Red Flowers”, empresa dedicada a la producción y comercialización de rosas y que nunca ha realizado un análisis financiero a sus Estados Financieros y por ello su desconocimiento en cuanto a sus fortalezas y debilidades financieras.

El analizar la rentabilidad que genera esta empresa dedicada a la producción y comercialización de flores es muy importante, ya que este análisis permite determinar como esta en marcha la empresa y si estos niveles se encuentran dentro de los rangos adecuados de producción y comercialización que una empresa de

este tipo necesita para estar a flote y en especial logre competitividad en el mercado internacional a donde apuntan todas las empresas de este tipo de producción.

En la empresa “Red Flowers” este análisis se lo logro a través de ratios financieros aplicados en el área de producción y comercialización, se ha comprobado financieramente determinar que la empresa florícola si es rentable pero con un imperceptible porcentaje de ganancia de año a año por lo que es primordial trabajar tanto en la producción aplicando una reducción de costos y en la comercialización con un plan estratégico para capturar más clientes y presentación de productos que posean variedad.

La alta rentabilidad de las flores es muy importante para el país en cuanto a lo económico y en especial como generador de fuentes de trabajo, siendo una alternativa desde el ámbito social, para una parte de la población de una economía limitada o ya sea por el gusto del cliente. Por ende surge la necesidad de toda empresa a adaptarse a los nuevos cambios y la nueva forma de concebir la calidad total de sus productos que es un factor determinante, para lograr la excelencia administración por gestión.

En la tesis de la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador, con el tema “ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL SECTOR DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLANTAS Y FLORES DE ORQUÍDEAS” (2011), de la autora Genoveva Santacruz Quevedo, concluye lo siguiente:

La investigación tuvo como problema principal el desconocimiento por parte de los dueños del sector que produce y exporta plantas - flores de orquídeas, en cuanto si es rentable o no la inversión que se realiza en este tipo de negocio y si el producto tiene aceptación en otros países del mundo.

Este trabajo ha permitido conocer este sector: es pequeño, apenas diez participantes en el mercado dedicados a la producción y/o a la comercialización

de las plantas y flores de orquídeas; es hermético, es decir es limitado el acceso a entrevistas sobre el tema y mucho más limitado el acceso a información especializada; es de difícil entrada por la importante inversión que este tipo de empresa implica sobre todo si se piensa en una economía de escala para poder ser competitivos y es de difícil salida también por los activos especializados, por los altos costos de conversión o transferencia de la infraestructura y equipos.

La producción y exportación de rosas se ha podido ver que es muy rentable y de gran aceptación tanto nacional como internacionalmente pero con plantas y flores de orquídeas se intenta lograr lo mismo y ser un sector muy rentable, esto se lo lograra si este sector es capaz de una producción a escala, de otra forma no se podría competir con el líder del mercado y no se pasaría de ser aficionados y comercializadores pequeños con producción limitada.

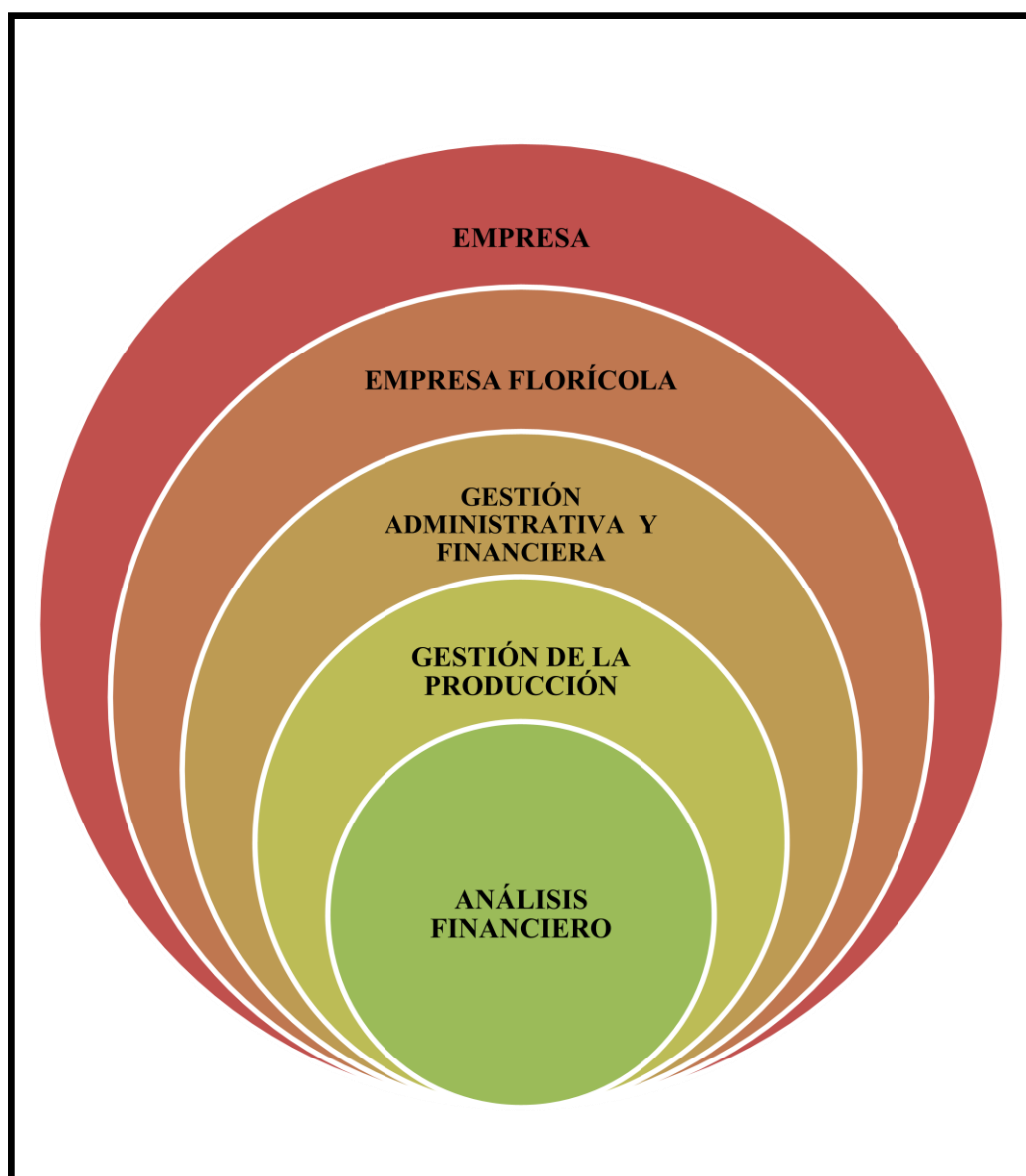
El resultado con la investigación es que se detectó luego de aplicar varios indicadores que este sector o la especialización en esta industria logra una gran ventaja competitiva; el tener la capacidad de reproducir plantas a gran escala, de crear nuevas especies de orquídeas, otorga un importante grado de poder dentro del sector. Por lo tanto, para minimizar riesgos cuando se trata de emprender una nueva empresa, es vital conocer el sector: sus participantes, sus estrategias, sus barreras, en el caso de la investigación el de mantenerse en el mercado y potenciarse internacionalmente, ya no solo con rosas que abarca gran parte del mercado ecuatoriano sino con nuevos productos como las orquídeas.

Para las investigadoras es muy importante el estudio de la rentabilidad en cuanto a producción y comercialización, ya que con este estudio se lograra determinar qué tan rentable las empresas florícolas en el mercado se encuentran y como influye el mismo en la economía del sector en donde se encuentran asentadas dichas empresas, es por ello que se ha tomado las tesis antes mencionadas.

1.2. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Para la presente investigación sobre un Análisis Financiero a la empresa “High Conection Flowers”, se ha utilizado las siguientes categorías para estructurar el marco teórico:

**CUADRO N° 1.1:
CATEGORÍAS FUNDAMENTALES**



*Fuente: Proyecto de Tesis
Realizado por: Las Tesis*

1.3. LA EMPRESA

1.3.1. Definición

Para definir lo que es Empresa se ha tomado en cuenta las siguientes definiciones de los siguientes autores:

FERNÁNDEZ, J. (2007); indica que la “Empresa es ante todo la unidad económica de producción. Su función es crear o aumentar la utilidad de los bienes, en orden a satisfacer las necesidades y fines humanos”. (p. 12)

REYES, A. (2001); manifiesta que “la empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios”. (p.23).

Las Tesistas consideran que la Empresa es una unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes - servicios que después se venden en el mercado y que incide de manera importante dentro de la economía, poniendo en el mercado productos o servicios que van a satisfacer las necesidades del ser humano, además tienen como objeto la obtención de una utilidad por parte de los propietarios o socios y la satisfacción de los clientes que acuden a esta.

1.3.2. Clasificación de la Empresa

De acuerdo a su actividad, las empresas se dividen en:

1.3.2.1. Empresas Industriales

Son aquellas cuyo principal objetivo es la producción de bienes ya sea mediante transformación utilizando mano de obra, materiales directos y costos indirectos

(manufacturares) o extracción (extractivas) de materia prima. Empresas Comerciales: son aquellas cuya principal función es la compra – venta de bienes terminados, dentro de estas tenemos:

- Mayoristas;
- Minoristas o detallistas y,
- Comisionistas.

1.3.2.2. Empresas de Servicios

Son aquellas que brindan servicios a la comunicad, seguridad, comodidad y puede tener fines de lucro o no. Algunos claros casos son:

- Transporte
- Turismo
- Instituciones Financieras
- Servicios Públicos
- Servicios Privados
- Educación
- Telecomunicaciones.

1.3.3. Según la Forma Jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios, podemos distinguir las siguientes:

1.3.3.1. Empresas Individuales

Las empresas individuales solo pueden tener tal característica si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o

EIRL. Las empresas individuales es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

1.3.3.2. Empresas Societarias o Sociedades

Está constituida por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad accionista, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS.

1.3.4. Según su Tamaño

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- Microempresa: si posee 10 o menos trabajadores.
- Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 49 trabajadores.
- Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.
- Gran empresa: si posee más de 250 trabajadores.

1.3.5. Según su Ámbito de Actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir las siguientes empresas:

- Locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.
- Nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.
- Multinacionales: o internacionales, son aquellas que actúan en varios países.

1.3.6. Según la Cuota de Mercado que poseen las Empresas

1.3.6.1. Empresa Aspirante

Es aquélla cuya estrategia va dirigida a ampliar su cuota frente al líder y demás empresas competidoras y dependiendo de los objetivos que se plantee, actuará de una forma u otra en su planificación estratégica.

1.3.6.2. Empresa Especialista

Es aquélla que responde a necesidades muy concretas, dentro de un segmento de mercado, fácilmente defendible frente a los competidores y en el que pueda actuar casi en condiciones de monopolio. Este segmento debe tener un tamaño lo suficientemente grande como para que sea rentable, pero no tanto como para atraer a las empresas líderes.

1.3.6.3. Empresa Líder

Es aquélla que marca la pauta en cuanto a precio, innovaciones, publicidad, etc., siendo normalmente imitada por el resto de los actuantes en el mercado.

1.3.6.4. Empresa Seguidora

Es aquélla que no dispone de una cuota suficientemente grande como para inquietar a la empresa líder.

1.3.7. Por el Grado de Participación del Estado

El Estado puede crear empresas de las cuales es totalmente propietario o bien participar en empresas junto con particulares. Según sea este grado de participación, pueden dividirse en públicas, privadas y de participación mixta.

1.4. EMPRESA FLORÍCOLA

1.4.1. Definición

Para definir lo que es Empresa se ha tomado en cuenta las siguientes definiciones de los siguientes autores:

DESSLER, G. (2009); indica que “Las empresas florícolas se especializan en la producción y exportación de gran variedad de flores, cumpliendo con altos estándares de calidad establecidos para satisfacer la demanda de los clientes tanto nacionales como extranjeros”. (p. 89).

BOLETÍN, Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2010); señala que “Las empresas florícolas son aquellas que se asientan en un sector determinado para poder producir una gran variedad de flores con el objeto de venderlas nacional e internacionalmente” (p. 8)

Para las Tesistas lo manifestado anteriormente por los autores define acertadamente a la Empresa Florícola como aquella que se dedica a la producción y comercialización de diferentes tipos de flores que son cultivadas y cosechadas en el momento oportuno para su exportación o venta, así satisfacer la demanda de una clientela selecta, que espera un producto de calidad y de manera oportuna en el lugar que sea requerido el producto.

1.4.2. Producción

Es muy importante conocer algunos aspectos importantes que se deben tomar en cuenta, al interior del proceso de una empresa florícola, para un mejor desempeño de la empresa, los aspectos clave en el área de producción de un florícola son los siguientes:

1.4.2.1. Sistemas de Producción.

Se pueden mencionar algunos como: los sistemas hidropónicos, cultivos en suelo, sistemas de producción ecológicos, bajo invernadero, al aire libre, etc. La elección de uno de estos sistemas está en estrecha relación con el tipo de cultivo, preferencias del cliente y disponibilidad de recursos.

1.4.2.2. Variedades Productivas

En la floricultura existe un listado amplio de variedades, la elección de cualquiera de ellas depende de la aceptación en los mercados internacionales, pero a la hora de elegir se debe tener siempre claro aspectos como resistencia, adaptación y productividad. Es importante señalar que muchas variedades de flores están protegidas por la propiedad intelectual, lo que implica el pago de regalías.

1.4.2.3. Propagación.

La propagación es un elemento clave en la floricultura, desde aquí se planifica y ejecuta los programas de siembras de acuerdo a la necesidad de la empresa. Ciertamente, la garantía de la calidad de la planta y el éxito en el cultivo está dada por la forma como se maneje esta área, en este punto es donde más cuidado se debe tener, pues es importante.

1.4.2.4. Cultivo en General.

El conocimiento del hábitat natural de cada una de las especies es un factor clave para la provisión de las condiciones ideales y garantía de éxito en la producción. Datos como altitud, tipo de suelo, luminosidad, estaciones invernales y de verano, temperatura, etc., son fundamentales, ya que minimizan los errores en la planificación de la producción, la cual es vital para el cumplimiento de la demanda de los clientes, en especial en las épocas importantes, como febrero y mayo, cuando las ventas de las flores experimenta una alza notable.

1.4.2.5. Elección de Cultivos.

La elección del tipo de variedades que se van a producir, implica tomar en consideración los recursos económicos y las potencialidades de dichas variedades en el mercado internacional. El mercado de flores a nivel internacional es altamente competitivo y demanda un estudio a profundidad del mismo. Una buena decisión en la selección de variedades marca las posibilidades de éxito de la empresa.

1.4.2.6. Poscosecha.

Esta área es fundamental en el negocio, pues el control de calidad, la innovación y la garantía de que el producto va llegar al cliente en perfectas condiciones. En la poscosecha es importante hidratar y enfriar a las flores de manera adecuada, controlando la tasa de respiración. Hay que tomar en cuenta que “las temperaturas elevadas son enemigas de la duración de los productos de la floricultura”.

1.4.2.7. Logística Interna.

Al hablar de la logística interna se hace referencia a las actividades y el tiempo que transcurre hasta antes de la poscosecha. Un tallo de flor desde el mismo instante en que se corta de la planta empieza a sufrir senescencia o rápido envejecimiento, y uno de los indicadores de calidad en el producto es la duración de la vida del tallo en el florero. La larga vida de la flor sólo se garantiza con un sistema bien planificado para que se llegue en el menor tiempo posible a la poscosecha.

1.4.2.8. Logística Externa.

Garantizar la cadena del frío desde la poscosecha hasta que llegue a las agencias de carga es fundamental para mantener la calidad del producto. Para esto, es importante la inclusión de medios adecuados para garantizar una cadena de frío

adecuada para el producto, como por ejemplo, camiones enfriadores y bodegas con cuartos fríos, incluso en los aeropuertos.

Todos estos factores inciden en el precio final de las flores en los mercados internacionales, pero además, hay que tomar en consideración otros aspectos, que se detallan en el siguiente cuadro, que también influyen en la calidad y precio de las flores:

**CUADRO N° 02:
FACTORES QUE INFLUYEN EN LOS PRECIOS**

FACTORES QUE INFLUYEN EN LOS PRECIOS	
• La estacionalidad.	• Color y cantidad de hojas.
• La variedad.	• Libre de sustancias químicas.
• Tamaño de los capullos.	• Libre de parásitos y enfermedades.
• Etapa de apertura de brotes.	• Embalaje.
• Brillo y color de la flor.	• Apariencia.
• Daños en el capullo.	• Temperatura de las flores.
• Longitud de tallo por manojo o ramo.	• Tiempo de vida en el florero.
• Uniformidad de tamaño del capullo por manojo.	• La experiencia previa entre el comprador y proveedor.
• Regularidad de los envíos.	

Fuente: Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda.
Elaborado por: Las Tesistas

1.4.3. Comercialización

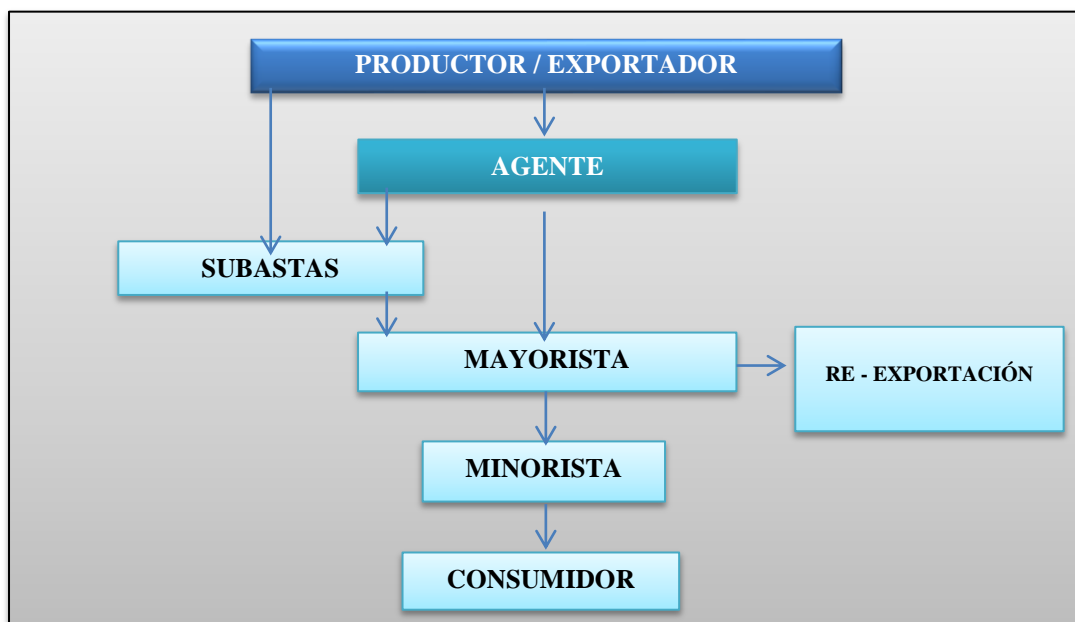
La comercialización es un proceso fundamental en el sector florícola, en especial a que este sector apunta a los mercados internacionales y, además, es un negocio de confianza, es decir, no se suele utilizar cartas de crédito o garantías cuando se envía el producto, es un negocio de confianza mutua entre compradores y vendedores. Cuando una de las partes falla, el perjuicio es enorme, más aún cuando quien falla es el cliente, pues esto puede ocasionar problemas de liquidez en las empresas y, con esto, se afecta toda la cadena de pago: proveedores, trabajadores, entre otros. Además, genera presión para la búsqueda de financiamiento para cubrir estos problemas de liquidez, que no son tan accesibles dadas las trabas que impone el sistema financiero al crédito.

Como recomendación es necesario utilizar uno de los principios básicos y comúnmente aceptado en los negocios que es “no poner todos los huevos en una sola canasta”, es decir, siempre distribuir las ventas en la mayor cantidad de clientes. Cuando la empresa tiene gran parte de sus ventas en un solo cliente, si este por cualquier motivo llegara a fallar significaría, incluso en un caso extremo, el cierre de la empresa.

Es importante tomar en cuenta también que cuando se trata de ventas a clientes nuevos, se debe averiguar referencias sobre este cliente, las mismas que se pueden conseguir averiguando al resto de colegas floricultores, de esta manera se disminuyen los riesgos y se asegura una relación exitosa en el futuro.

El comercio se divide tanto en local como internacional, siendo el más relevante este último. Los principales destinos de exportaciones son Estados Unidos, Rusia, Holanda, Alemania, España y Canadá, destacándose las exportaciones de rosas, Gypsophilias y flores de verano principalmente. La comercialización de flores realiza la siguiente secuencia de pasos:

**GRÁFICO N° 01:
PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN**

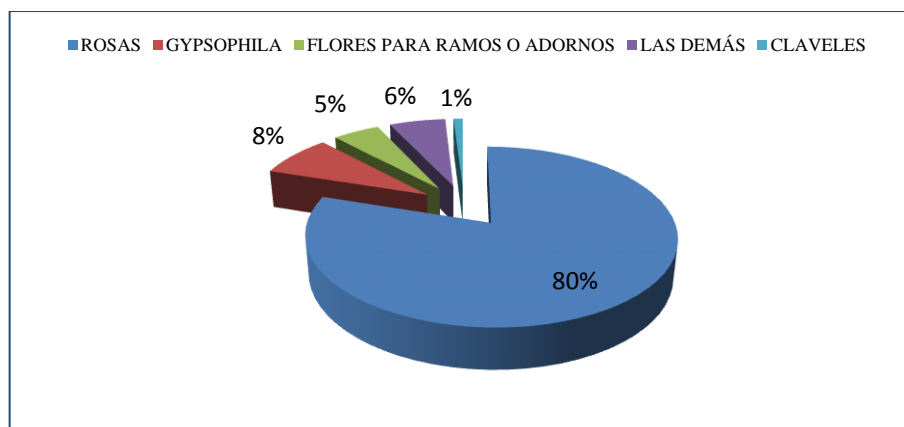


Fuente: Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPRO)
Elaborado por: Centro de Inteligencia Comercial (CICO)

1.4.4. Valor Agregado

El Ecuador ha empezado a ser un exportador de flores con valor agregado. Las diferentes empresas se dieron cuenta que podían obtener mejores beneficios si incluían en sus catálogos de productos aquellos con aspectos innovadores. En este gráfico se puede ver que el Ecuador ha ido diversificando su cartera exportable dentro de las flores.

GRÁFICO N° 02:
VARIETADES EXPORTADAS (2008-2012)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Centro de Inteligencia Comercial (CICO)

1.4.5. Recurso Humano

Este sector demanda de un recurso humano calificado debido a que en toda la cadena productiva de las flores se requiere conocimientos particulares, pues de lo contrario, la oportunidad y la calidad que establece el mercado mundial podrían incumplirse con efectos desastrosos para la empresa. Por lo tanto, nada de lo antes señalado (producción comercialización, valor agregado) es posible lograrlo sin la presencia de personas con buen nivel de formación, capaz de entregar lo mejor de sí. Asimismo, si es posible, se debe aplicar esquemas administrativos modernos mediante procesos de reclutamiento, selección, inducción, evaluación e incentivos, logrando de esta manera contratar personas que se involucren y trabajen alineados a los objetivos de la florícola.

1.5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

1.5.1. Gestión Administrativa

1.5.1.1. Definición de Gestión Administrativa

Para entender de mejor manera lo que significa la Gestión Administrativa, se ha tomado en cuenta las siguientes definiciones:

CARRASCO, S. (2007); manifiesta que “La Gestión Administrativa es un conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.”. (p. 50).

TERRY, G. (2008); explica que “La Gestión Administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar, controlar, desempeñar para determinar y lograr objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos.”. (p. 102).

Para las investigadoras, la Gestión Administrativa es un proceso que se enfoca a controlar las actividades, motivando a los empresarios y gerentes que conozcan las causas de los problemas que presentan o han presentado en determinado periodo sus organizaciones y de esta manera dar soluciones a las mismas, además de dotarlos de las herramientas necesarias para el uso adecuado de los diferentes recursos con los que cuenta una empresa u organización.

1.5.1.2. Importancia

La evolución del mundo de los negocios, la globalización de la economía, la mayor incidencia de la tecnología en los procesos industriales y el impacto de la electrónica, tanto en los aspectos productivos como en los de gestión administrativa y control de las actividades económicas, hacen que cada vez sea

más necesaria la constante actualización de los conceptos que marcan la dirección empresarial.

La incesante aparición de nuevos productos y la evolución de los mercados llevan a una necesidad de conocer el día a día para poder reaccionar de una manera ágil y eficaz, a fin de evitar ser marginados del mercado por la competencia. Si bien de un modo aparente esto parece limitarse al ámbito de las grandes empresas nacionales o multinacionales, hay que tener en cuenta que buena parte de la economía de los diferentes países se basa en las empresas pequeñas y medianas.

Es imprescindible una correcta gestión administrativa tanto para el pequeño y mediano empresario en la toma de decisiones, de un modo constante, una actitud de permanente actualización y optar siempre por métodos de gestión empresarial cada vez más sofisticados y profesionalizados.

1.5.1.3. Funciones Principales del Proceso Administrativo

La administración necesita cumplir con cuatro funciones principales para el desempeño y son el de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y el empleo de todos los demás recursos organizacionales, con el propósito de alcanzar las metas establecidas para la organización.

1.5.1.3.1. La Planificación

Implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método, plan o lógica, y no en corazonadas. La planificación requiere definir los objetivos o metas de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas y desarrollar una jerarquía completa de Planes para coordinar las actividades.

La planificación define una dirección, se reduce el impacto del cambio, se minimiza el desperdicio y se establecen los criterios utilizados para controlar, la dirección a los gerentes y a toda la organización. Cuando los empleados saben a dónde va la organización y en que deben contribuir para alcanzar ese objetivo, pueden coordinar sus actividades, cooperar entre ellos y trabajar en equipos.

El primer paso para planificar es seleccionar las metas de la organización. A continuación se establecen metas para cada una de las subunidades de la organización. Definidas estas, se establecen programas para alcanzar las metas de manera sistemática.

1.5.1.3.2. La Organización

Es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Organizar es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización. Diferentes metas requieren diferentes estructuras para poder realizarlos.

1.5.1.3.3. La Dirección

Es el elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones. Se trata por este medio de obtener los resultados que se hayan previsto y planeado. Existen dos estratos para obtener éstos resultados:

- En el nivel de ejecución (obreros, empleados y aún técnicos), se trata de hacer "ejecutar", "llevar a cabo", aquéllas actividades que habrán de ser productivas.

- En el nivel administrativo, o sea, el de todo aquél que es jefe y precisamente en cuanto lo es, se trata de "Dirigir" no de "ejecutar". El jefe como tal, no ejecuta sino hace que otros ejecuten. Tienen no obstante su "hacer propio".

Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. La dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos.

1.5.1.3.4. El Control

Es el proceso de vigilar actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa. Todos los gerentes deben participar en la función de control, aun cuando sus unidades estén desempeñándose como se proyectó.

Los gerentes no pueden saber en realidad si sus unidades funcionan como es debido hasta haber evaluado qué actividades se han realizado y haber comparado el desempeño real con la norma deseada.

Un sistema de control efectivo asegura que las actividades se terminen de manera que conduzcan a la consecución de las metas de la organización. El criterio que determina la efectividad de un sistema de control es qué tan bien facilita el logro de las metas. Mientras más ayude a los gerentes a alcanzar las metas de su organización, mejor será el sistema de control.

1.5.1.4. Integración de Objetivos

La integración de objetivos indica que toda organización se impone metas para un tiempo determinado, además de medir la gestión para alcanzar el cumplimiento de metas, para esto se establecen objetivos cuantitativos y cualitativos, en la mayoría de los casos, dichos objetivos traen consigo problemas o dificultades al

momento de desarrollar actividades para alcanzar su cumplimiento, siendo evidente que las organizaciones deben establecer un conjunto de herramientas y técnicas necesarias para sortear las dificultades que puedan aparecer y poder resolverlas de manera inmediata y eficiente.

Para lo cual se enumera tres etapas en la resolución de problemas:

- ¿Cuál es el problema?
- ¿Cuáles son las alternativas?
- ¿Qué alternativa es la mejor?

Este proceso supone la existencia de un problema. En este caso se puede definir el problema como algo que se interpone en el logro de los objetivos, proposición, que se podría plantear de la siguiente forma: “La elección de los objetivos determina los tipos de problemas que se presentarán y que tendrán que ser resueltos”. Por ello parece oportuno que se analice cuál es el ámbito de los objetivos de la dirección.

1.5.2. Gestión Financiera

1.5.2.1. Definición de Gestión Financiera

Para un análisis e interpretación de lo que significa la Gestión Financiera, se consideró las siguientes citas:

NUÑES, P. (2008); señala que “La Gestión Financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros”. (p. 14).

ANTHONY, R (2003); conceptualiza a la Gestión Financiera (o gestión de movimiento de fondos), como: “La tarea de llevar a cabo un conjunto de acciones que permite a la administración obtener una adecuada utilización de los recursos financieros, mediante el control de su viabilidad económica, logrando de esta manera alcanzar niveles de eficiencia y rentabilidad.”. (p. 61)

Finalmente las investigadoras definen a la gestión administrativa y financiera como un conjunto de acciones y diligencias que los directivos realizan para alcanzar de manera eficiente y eficaz las actividades que se ejecuten en determinada empresa, de tal manera que se pueda lograr los objetivos planteados por la misma, tomando en cuenta los procesos administrativos tales como, planeación, organización, ejecución, dirigir, controlar y evaluar, así como las decisiones que en algún momento deben ser tomadas en relación a los activos de la empresa.

1.5.2.2. Objetivos

Los Objetivos de la Gestión Financiera son los siguientes que a continuación se detalla:

- Interpretación global de todas las funciones gerenciales.
- Integración de las variables estratégicas y operacionales.
- Correcta toma de decisiones del presente y del futuro.
- Mejora continuada de los resultados.
- Corrección sobre la marcha de desviaciones.
- Reaccionar ante los cambios.

1.5.2.3. Funciones

Las funciones que integra la Gestión Financiera son:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa).
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa).
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (obtención de una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad).
- El análisis financiero (incluyendo la recolección y estudio de información, de manera que se obtenga respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa).
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Precisamente, la Gestión Financiera es la tarea de llevar a cabo un conjunto de acciones que permite a la administración obtener una adecuada utilización de los recursos financieros, mediante el control de su viabilidad económica, logrando de esta manera alcanzar niveles de eficiencia y rentabilidad.

1.6. Gestión de la Producción

1.6.1. Definiciones

Para entender de mejor manera lo que significa la Gestión de la Producción, se ha tomado en cuenta las siguientes definiciones:

CUATRECASAS, L. (2012); determina que “La Gestión de la Producción se denomina al conjunto de herramientas administrativas que se utilizan precisamente, para maximizar los niveles de producción de una empresa que se dedica a comercializar sus propios productos.” (p. 89)

GONZÁLEZ, M. (2006); define que “La Gestión de la Producción se basa en la planificación, demostración, ejecución y control de diferentes tácticas para poder mejorar las actividades que son desarrolladas en una empresa industrial.”. (p. 57)

Para las investigadoras, la gestión de la producción es un conjunto de herramientas prácticas que permiten sistematizar los procesos productivos, optimizando los resultados para llegar a un mejoramiento continuo de la producción industrial y lograr mayor rentabilidad al comercializar la producción cualquiera que fuese esta.

1.6.2. Planeación Estratégica para la Producción y las Operaciones

En la función productiva u operacional, la planeación estratégica es la planeación global, general, que precede a la planeación operacional, más detallada. Los ejecutivos a cargo de la función de producción y operaciones participan activamente en la planeación estratégica, y en la elaboración de planes que sean congruentes con las estrategias generales de la empresa, y con otras funciones como mercadotecnia, finanzas e ingenierías relacionadas con la administración de empresas.

Una vez elaborados los planes estratégicos de producción y operaciones constituyen la base para:

- Planeación operacional de instalaciones
- Planeación operacional para el uso de estas instalaciones

1.6.3. Dinámica de la Administración de la Producción y las Operaciones

Los cambios en el proceso de conversión no ocurren uno a uno. Normalmente múltiples cambios de diversas magnitudes se están llevando a cabo en forma simultánea. Además, estos cambios no son independientes unos de los otros; los cambios en una parte dan como resultado cambios en otras partes. Algunos de estos efectos acumulativos son predecibles, otros no.

El cambio organizacional puede llegar a ser de una manera rápida una "olla de grillos" si no se enfoca con cuidado. Las complejidades del cambio presentan un dilema para la administración. La administración desea un proceso predecible o estable que permita que se satisfaga la meta de la eficiencia económica; sin embargo, como un sistema abierto, es necesario reconocer la necesidad de cambios con el objeto de permanecer como una organización viable.

Como administrador de la producción/operaciones, es necesario que se alcance un equilibrio adecuado entre la estabilidad y la adaptabilidad en la organización.

1.7. ANÁLISIS FINANCIERO

1.7.1. Definiciones

Para definir al Análisis Financiero, se presenta a continuación los siguientes conceptos:

LARA, J. (2009); considera que “El Análisis Financiero es un método que abarca estudiar o analizar un balance desde punto de vista financiero, básicamente significa verificar la capacidad financiera de la empresa para cumplir sus obligaciones.” (p. 103).

LAWRENCE, G. (2007); manifiesta que “El Análisis Financiero es el análisis de estados financieros normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa, el análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero. Ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa." (p. 15).

Para las Tesistas, el Análisis Financiero es estudiar la realidad financiera de la empresa a través de los estados financieros, buscando la interpretación de los hechos sobre técnicas que conducen a la toma de decisiones, saber acertadamente la realidad por la que está atravesando la entidad sujeta a estudio y los correctivos que deberán tomar los administrativos o gerentes para enmendar los errores o a su vez fortalecer los aciertos financieros encontrados en el análisis financiero.

1.7.2. Objetivo del Análisis

a) Los objetivos del análisis financiero son los siguientes que a continuación se detallan:

- Medir la capacidad de crédito
- Medir la liquidez y la capacidad de endeudamiento
- Medir la capacidad lucrativa de la empresa
- Medir la productividad
- Medir la eficiencia administrativa
- Realizar exámenes de naturaleza fiscal
- Estudiar las inversiones
- Estudiar los tipos de financiamiento
- Indagar sobre tendencias de crecimiento de las empresas
- Investigar sobre la crisis de los negocios

b) Estudiar la situación empresarial con el fin de descubrir el porqué de ciertos síntomas comunes, tales como:

- Insuficiencia de utilidades
- Inversiones excesivas en valores por cobrar
- Exceso de inventarios
- Inversiones excesivas en activos fijos
- Insuficiencia de capital

1.7.3. Técnicas de Análisis

Dentro de las técnicas de análisis, se encuentra dos tipos fundamentales de estudio, como son:

1.7.3.1. Análisis Vertical

Es la comparación de las diferentes razones financieras de la empresa en una misma época, para la cual se debe tomar un solo estado financiero, ya sea de situación o de resultados y definir una cifra base para hacer las comparaciones, generalmente el total de activos, total de ventas, etc.

1.7.3.2. Análisis Horizontal

Otra forma de utilización de las razones financieras, es a través del análisis de series de tiempo, con el propósito de determinar si la empresa está progresando de acuerdo con lo planificado. El análisis horizontal es un examen dinámico que se ocupa de la variación de los elementos del balance durante los periodos de observación.

1.7.4. Índices Financieros o Razones Financieras

Los índices financieros o también conocidos como razones financieras se pueden clasificar en:

1.7.4.1. Razones de Liquidez.

Miden la capacidad del negocio para cancelar sus obligaciones inmediatas a corto plazo.

- ***Razón Corriente***

Mide la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones, en el corto plazo, es decir la capacidad que tiene el activo corriente para solventar requerimientos de sus acreedores.

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

Esta razón es una buena medida de la capacidad de pago del negocio. Entre más líquido sea el activo corriente más significativo es un resultado. Para su análisis debe tener en cuenta la calidad y el carácter de los activos y pasivos corrientes, en términos de su posibilidad de conversión en dinero y la exigibilidad según la fecha de vencimiento de las obligaciones corrientes.

Un índice alto indica rotación lenta del capital de trabajo y acumulación de recursos ociosos. Se dice que una razón corriente ideal puede ser de 1,50 a 2,50 veces; entonces por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene 1,50 o 2,50 dólares como resultado.

- ***Razón Acida o índice de prueba acida***

Mide la capacidad inmediata que tiene los activos corrientes más líquidos para cubrir los pasivos corrientes. Los activos corrientes más líquidos son: Efectivo de caja y bancos, valores negociables y cuentas por cobrar.

$$\text{Razón Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Esta razón supone la conversión inmediata de los activos corrientes más líquidos en dinero, para cancelar las obligaciones del pasivo corriente. Una razón ideal puede ser de 1 a 1.50 o sea por cada dólar que se debe en el corto plazo se tiene 1 o 1,50 dólares de activos fácilmente convertibles en dinero.

1.7.4.2. Razones de Apalancamiento

Determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros; es decir, se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir,

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

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado "efecto de palanca". En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de ese patrimonio.

CAPÍTULO II

2. MARCO INVESTIGATIVO

2.1. IMPORTANCIA DE LA FLORICULTURA EN EL ECUADOR

Históricamente, los productos agrícolas de exportación del Ecuador se han desarrollado en base a las ventajas absolutas que son aquellas que tienen que ver con la productividad y que ofrecen oportunidades particularmente notables para el comercio internacional y las ventajas comparativas que hacen referencia a condiciones naturales privilegiada, pues el país al estar en la zona ecuatorial, goza de doce horas de luz durante todo el año, valles con adecuadas temperatura a lo largo de toda la Cordillera de los Andes, agua dulce de deshielo o vertientes, mano de obra abundante y particularmente barata. Probablemente, el último de estos productos ha sido las flores, las cuales han tenido un crecimiento vertiginoso desde la década de los ochenta del siglo anterior y han llegado a constituirse, durante varios años, como el tercer rubro de exportaciones del país, solo superadas por el petróleo y el banano.

La Floricultura Ecuatoriana tuvo su inicio en la década de los 70 cuando las compañías Flolexport y Jardines del Ecuador, pioneras en el cultivo tecnificado de flores para exportación, enviaron los primeros claveles y crisantemos al exterior.

Según el Boletín Mensual de Análisis Sectorial de MIPYMES N°4 (2010); El proceso de expansión se inicia a partir del año 1983, con el cultivo de dos hectáreas de rosas de alta calidad, que se ha seguido incrementando hasta llegar,

en el año 2001, a las 1988 hectáreas de rosas, de un total de 3208 hectáreas dedicadas al cultivo de flores, lo que convierte al Ecuador en el país con el mayor número de hectáreas de cultivo de flores en invernadero.

La importancia de la Floricultura del Ecuador se muestra no solamente en el enorme aporte económico que el país ha obtenido a través del ingreso de divisas, sino en el gigantesco aporte social. Este sector genera 60 000 puestos de trabajo en las fincas florícolas ubicadas en las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Cañar y Azuay. Del total de trabajadores, 36.000 son mujeres, muchas de ellas cabezas de familia. La floricultura se ha convertido en una alternativa frente a la presión migratoria que ha experimentado el Ecuador.

Ecuador es el tercer exportador mundial de flores y el primer exportador de rosas y gypsophilia en el mundo. Las flores ecuatorianas se consideran las mejores por su calidad superior. En el país se producen más de 300 variedades de rosas y las fincas florícolas están en constante renovación de plantas para cumplir con las demandas de los diferentes mercados.

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, las rosas representaron en el 2008 más del 73% de las exportaciones totales de flores del país con US\$ 403 millones. Los Estados Unidos son el principal mercado para las rosas frescas ecuatorianas, con el 73.78% del total de exportaciones. El 10.07% de la producción se destina a Rusia y el 5.71% a Holanda, el resto se dirige a más de 60 países.

Por ello la misión del sector floricultor a parte de la generación de fuentes de empleo, se constituye la producción y comercialización de rosas, llegando así a satisfacer las necesidades de los mercados nacional e internacional con productos que se sujetan a las exigencias y estándares de calidad, y para lograrlo han implementado en el proceso de cultivo, cosecha y post-cosecha el manejo de los más altos parámetros de sanidad, bajo un preciso control de calidad y supervisión permanentes, que aseguren un óptimo resultado.

2.2. BREVE CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA HIGH CONECTION FLOWERS CÍA. LTDA.

La Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda., está ubicada en la provincia de Cotopaxi, Ciudad de Latacunga, parroquia de Mulalo; este Sector es considerado, como uno de los mejores sitios del Ecuador para la producción y comercialización de rosas de exportación, dadas por las condiciones climáticas, a la privilegiada ubicación geográfica en la que se encuentra, con días cálidos y noches templadas, luminosidad solar durante doce horas todo el año, sumadas a la diversidad de zonas ecológicas, producen como resultado una flor de excelente calidad, color brillante y tallos rectos, reconocida en todo el mundo.

La finca empezó con sus actividades en el año 2009, contando con 10 hectáreas de suelo aptos al cultivo y con la participación de tres accionistas. Actualmente, la finca ofrece aproximadamente 60 variedades de rosas entre ellas cuenta con Clásicas y que son las de gran demanda en el mercado, hasta un representativo número de las variedades nuevas y exclusivas, logrando así uno de las metas propuestas por la empresa que es la “satisfacción de las necesidades y exigencias del mercado, en términos de cantidad”.

Conjuntamente con el personal altamente competente y comprometido ofrece nuevas variedades de flores, atendiendo oportunamente a las exigencias del mercado con un producto de calidad y con un costo adecuado para las diferentes temporadas, satisfaciendo así las necesidades de los clientes. Brinda un servicio efectivo y personalizado. Cuenta con tecnología e infraestructura apropiada, se caracteriza la empresa por ser innovadores aplicamos estándares de seguridad y se tiene un gran respeto al medio ambiente, generando fuentes de trabajo contribuyendo así al desarrollo del país.

La empresa cuenta con un equipo innovador que está en continua revisión y mejoramiento de procesos, siendo respetuosos de la naturaleza y del ser humano, y la gente que trabaja en la Florícola. Se valora a cada uno de los clientes,

brindando un trato cordial y personalizado asegurando que estos reciban las mejores rosas del mundo.

2.2.1. Objetivos de la Empresa

Los objetivos que la Empresa Florícola High Connection Flowers Cía. Ltda., de la provincia de Cotopaxi se ha planteado son los siguientes:

- Ser Reconocidos a Nivel Mundial por la Excelencia en la Producción y Exportación de Rosas.
- Ser líderes en la producción y comercialización de flores y esto se lograra a través de la eficiencia y productividad, conjuntamente con el compromiso y desarrollo profesional de su personal, nos permitirá maximizar las utilidades y mantener el balance con el medio ambiente.
- La labor estará orientada siempre en el servicio y calidad de los productos en el constante cambio de variedades y renovación de los cultivos, como también participara en todas las “Ferias de Rosas”, que se realizan en países de mayor reconocimiento de la misma y lo cual identifica a la Empresa con los clientes.
- Conjuntamente con el personal altamente competente y comprometido ofrecer nuevas variedades de flores, atendiendo oportunamente a las exigencias del mercado con un producto de calidad y con un costo adecuado para las diferentes temporadas.

2.2.2. Filosofía Institucional

La empresa está comprometida a lograr la excelencia y esto es notorio en todos los productos. Los clientes son la mejor posesión y dedicados a servir sus necesidades, brindando un servicio de primera, basado en un grado de profesionalismo excepcional.

2.2.3. Misión

High Connection Flowers es una empresa ecuatoriana especializada en la producción y exportación de una gran variedad de rosas, cumpliendo con los más finos estándares de calidad y de entrega oportuna, a empresas comercializadoras, florerías e intermediarios de los Estados Unidos, Europa y Rusia.

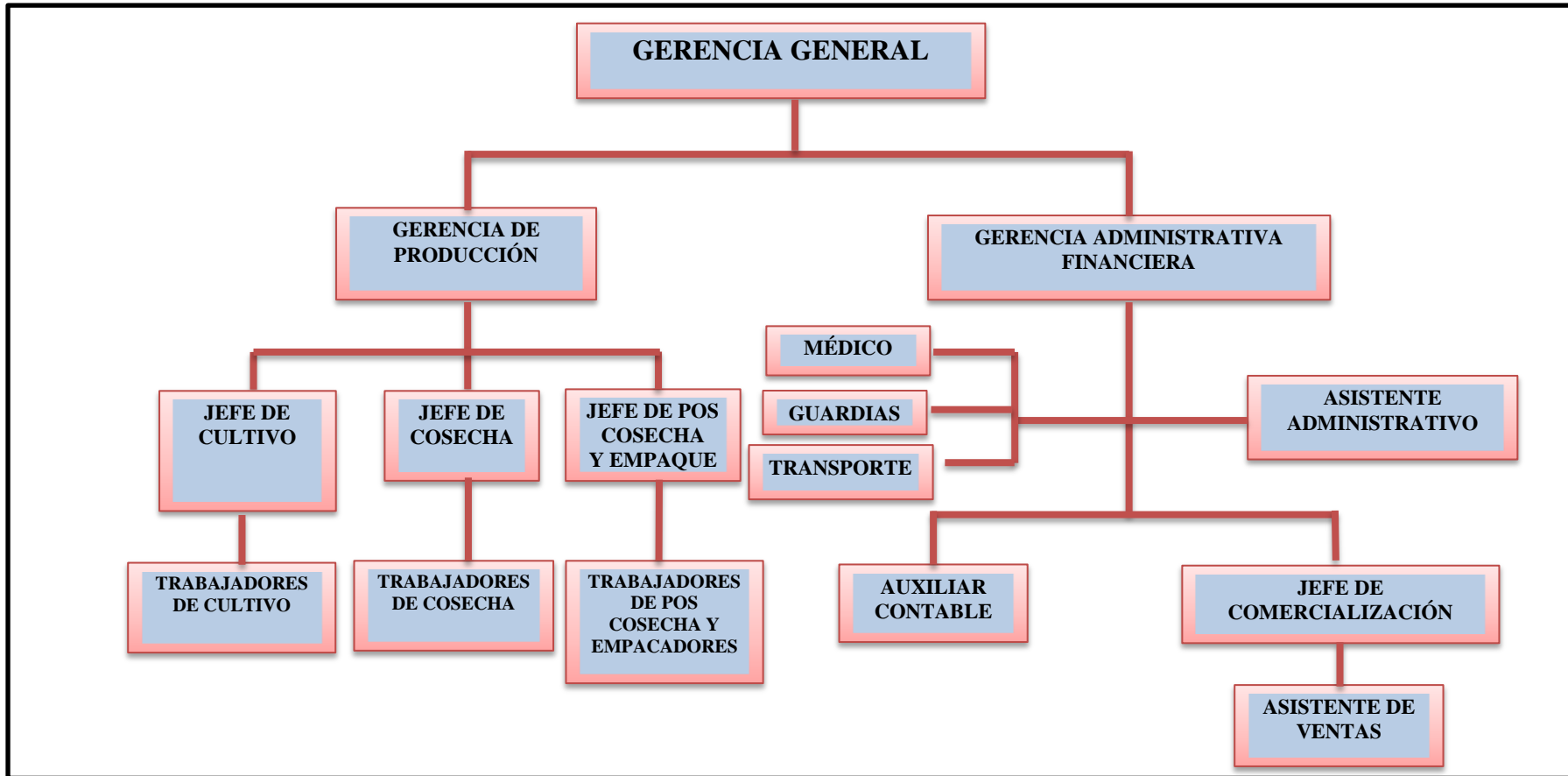
2.2.4. Visión

Ser considerada una empresa líder en el mercado ecuatoriano en la exportación de una gran variedad de rosas de alta calidad y con precios competitivos hacia clientes de los Estados Unidos, Europa y Rusia en diez años.

2.2.5. Estructura Orgánica Funcional

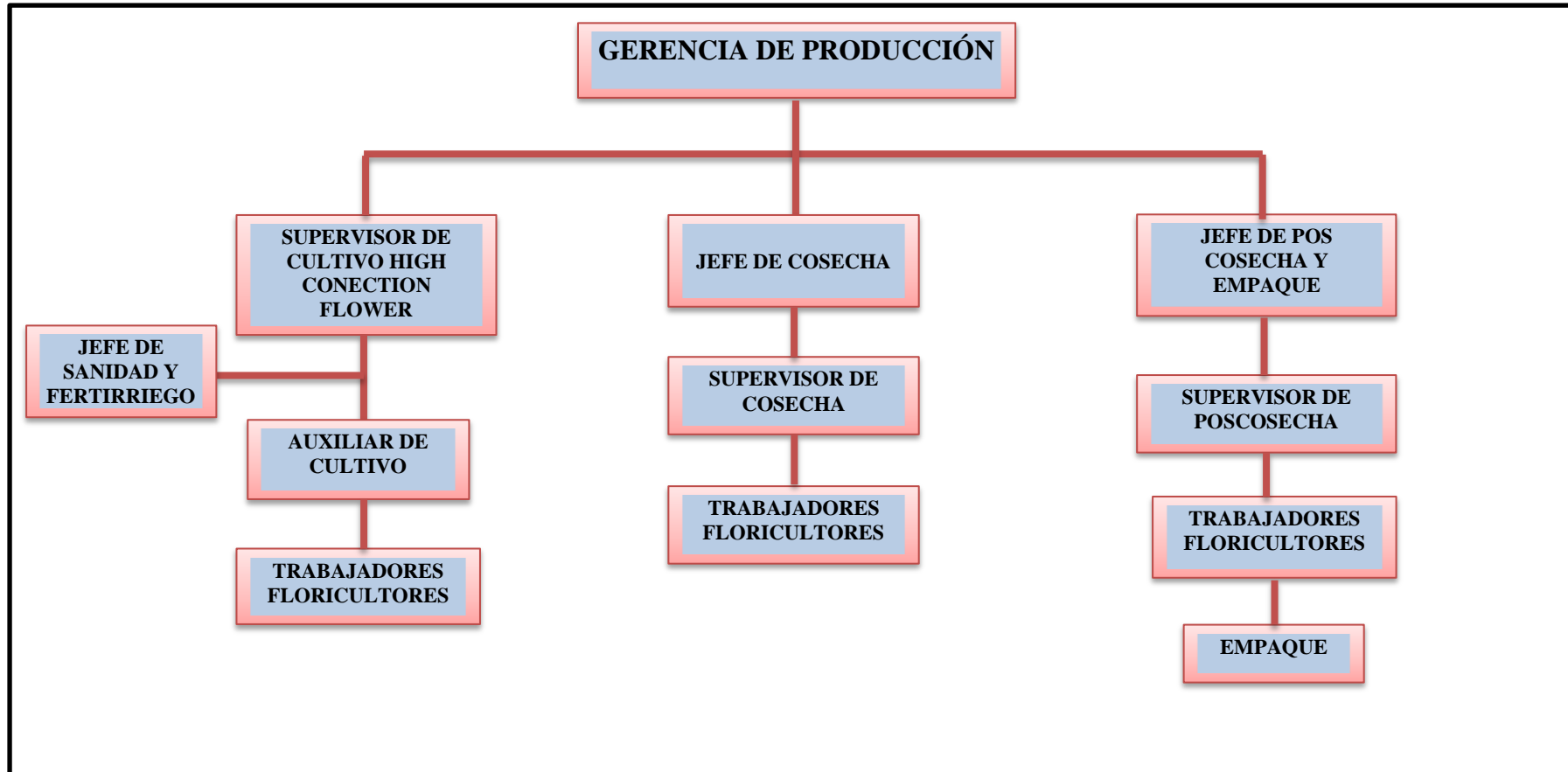
Para el cumplimiento de las disposiciones del Reglamento de la entidad se ha establecido el siguiente Orgánico Estructural, en donde los cuadros que se presentan son el: ORGANIGRAMA POSICIONAL y EL ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCION de la Empresa.

**CUADRO N° 2.1:
ORGANIGRAMA POSICIONAL**



Fuente: Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda.
Elaborado por: Las Tesistas

**CUADRO N° 2.2:
ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**



Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.
Elaborado por: Las Tesistas

2.2.6. Principios y Valores Empresariales

Consecuentemente con su visión y misión la Empresa Florícola “High Connection Flowers” Cía. Ltda., a través de los siguientes principios y valores empresariales, desarrolla sus actividades en un ambiente lleno de armonía, a continuación los enunciamos:

2.2.6.1. Conciencia ambiental y humana

Es pensar y actuar en todo momento en beneficio del mantenimiento y cuidado del medio ambiente, es decir las actividades personales y laborales de tal forma que garanticen un mínimo impacto ecológico. Es cumplir las normativas legales vigentes. Es reconocer que el medio ambiente de vida y de trabajo no es solamente de esta generación, es de todos los demás y las futuras generaciones.

2.2.6.2. Respeto a los demás

En la empresa “High Connection Flowers” Cía. Ltda., esto significa respetar a los demás es saber valorar justa y consistentemente la contribución de las personas, sus derechos, sus logros y sus opiniones. Es actuar sin privilegios ni discrimin, respetando sus diferencias. Es demostrar un interés sincero en la salud, seguridad y bienestar general. Es expresar opiniones, escuchar y dar retroalimentación constructiva, actuar para establecer y mantener relaciones cordiales.

2.2.6.3. Compromiso con la organización y nuestros clientes

Es buscar constantemente maneras de conocer, comprender y satisfacer las necesidades de los empleados y trabajadores y por ende de los clientes, procurando exceder sus expectativas y anticipándose a detectar futuras necesidades y oportunidades. Principalmente es creer firmemente que el cliente es la razón de ser de la empresa y es actuar en consecuencia. Es escuchar al cliente para satisfacer la perspectiva que tiene de los servicios prestados.

2.2.6.4. *Calidad*

La calidad de los productos es prioritaria para la empresa, por esto trabaja bajo estándares internacionales y garantiza que sus procesos se realizan bajo sistemas integrados de gestión, asegurando una oferta de alta y repetitiva calidad al margen de los factores internos y externos.

2.2.6.5. *Innovación y mejora continua*

Es tener una actitud proactiva al cambio, generar ideas y propuestas nuevas y diferentes, buscando transformar permanentemente la gestión cotidiana. Es asimilar experiencias y compartirlas. Es tomar las dificultades como oportunidades para aprender y mejorar. Es fomentar el trabajo en equipo como una herramienta para el mejoramiento continuo, y promover de forma permanente el aprendizaje y desarrollo personal.

2.2.6.6. *Integridad y Honestidad*

Ser íntegro es mostrar honradez y rectitud en el obrar, actuar en concordancia con lo que se dice. Es proceder con honestidad, admitir errores y aceptar las consecuencias, cumplir los compromisos adquiridos en el tiempo y en la forma acordada, y no ofrecer lo que no se puede hacer. Es respetar las leyes y no utilizar medios ilícitos para conseguir los objetivos. Es priorizar el beneficio colectivo sobre el interés individual.

2.2.6.7. *Contribución al desarrollo de la sociedad*

Es comprender que todo lo que se hace es para mejorar y superar en beneficio para el país. Contribuir al desarrollo del Ecuador es actuar pensando que todo lo que se hace o se deja de hacer tiene valor para el país y para la comunidad, en lo laboral y personal, en lo público y en lo privado. Es ejercer los derechos ciudadanos y cumplir con todas las obligaciones.

2.3. ANÁLISIS SITUACIONAL

En la presente investigación sobre la comercialización y producción de rosas en la empresa High Connection Flowers, ubicada en la parroquia Mulalo y su incidencia en el cantón Latacunga, en el periodo 2011 - 2012, se procedió a realizar en primer lugar, un análisis del medio ambiente y el entorno en el cual se desenvuelve dicha Florícola, dicho análisis está compuesto por factores externos e internos que inciden en el desenvolvimiento y desarrollo de la misma, siendo estos los siguientes:

2.3.1. Macro Ambiente

Al realizar el análisis externo de la Florícola “High Connection Flowers” se identifican variables que tienen un impacto directo e indirecto en la empresa y que se constituyen en aspectos que no son controlables por parte de la misma, sino del medio ambiente externo.

La evaluación del análisis del macro ambiente comprende factores económicos, políticos, sociales, legales, tecnológicos y geográficos, los mismos que están encaminados analizar la producción y comercialización que se desarrollan dentro de la empresa, es así que se hallaron amenazas y oportunidades que de ser manejadas de manera adecuada contribuyen al logro de mayores niveles de competitividad y efectividad.

2.3.1.1. Factor Económico

El factor económico afecta las relaciones de producción, distribución y consumo de un determinado producto. Las diferentes empresas sin importar el segmento al cual se dirigen, realizan el estudio de este factor con el objetivo de determinar los cambios y tendencias del medio.

Dentro de los factores económicos se encontraron aspectos tales como:

2.3.1.1.1. *Producto Interno Bruto (PIB).*

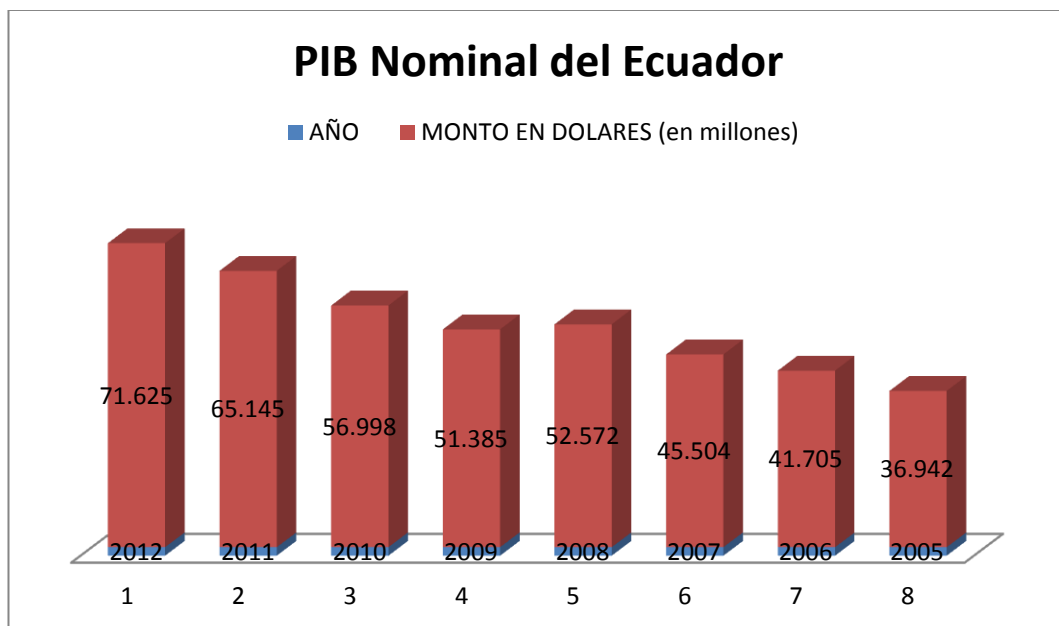
El producto interno bruto es la suma total de bienes y servicios producidos en el territorio ecuatoriano en un periodo determinado.

TABLA 2.1:
PRODUCTO INTERNO BRUTO

AÑO	MONTO EN DÓLARES (en millones)
2012	71.625
2011	65.145
2010	56.998
2009	51.385
2008	52.572
2007	45.504
2006	41.705
2005	36.942

Fuente: Banco Central del Ecuador
Realizado por: Las Tesistas

GRÁFICO 2.1:
PRODUCTO INTERNO BRUTO AÑOS 2005 – 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador
Realizado por: Las Tesistas

Se observa el incremento en el PIB a partir del año 2005 hasta el 2008, surgiendo un descenso de 1.187 millones de dólares en relación al año 2009 ocurrido por la disminución de las exportaciones debido a la crisis financiera y económica que afecta a todo el mundo, pero a partir del año 2010 existe un crecimiento, llegando al 2012 a un incremento de 71.625 millones de dólares; siendo esto una oportunidad para las Empresas Florícolas, debido a que este sector es uno de los más representativos a nivel de exportaciones dentro de la economía ecuatoriana (después del café y banano). Además cabe señalar que las flores ecuatorianas son altamente codiciadas en los mercados internacionales, convirtiéndose en el principal producto de exportación dentro del grupo conocido como los no tradicionales.

2.3.1.1.2. Inflación.

La inflación es el alza generalizada de los precios en un periodo determinado y se lo mide generalmente a través de los índices de precios al consumidor (IPC), este indicador económico permite medir la variación de los precios de bienes y servicios del mercado.

TABLA 2.2:
INFLACIÓN ANUAL

AÑOS	PORCENTAJE
2010	3.33%
2011	5.41%
2012	4.16%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Realizado por: Las Tesistas

En el cuadro anterior acerca de la Inflación Anual, se puede apreciar que la inflación entre el año 2010 y 2011 reflejo un aumento del 2.08%, mientras que para el 2012 se refleja una disminución del 1,25%, este indicador permite establecer una amenaza debido a que el comportamiento de la inflación se ha presentado de forma desequilibrada por la constante variación en diferentes aspectos dentro del país, lo cual refleja una desventaja importante para las empresas florícolas dentro del país.

2.3.1.1.3. Tasas de Interés.

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. El Banco Central del Ecuador (BCE), calcula mensualmente las tasas de interés en función de la información que remiten las instituciones financieras de manera permanente. En las tasas de interés encontramos dos tipos:

- **Tasa Activa Referencial.**

La tasa activa referencial constituye el promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las instituciones del sistema financiero privado para todos los plazos y cada uno de los segmentos crediticios. Esta tasa son el referente de cuál es el costo que el cliente debería pagar por sus créditos.

TABLA 2.3:
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES A MAYO DEL 2012			
TASAS REFERENCIALES		TASAS MÁXIMAS	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: banco central del ecuador
Realizado por: Las Tesistas

Los datos extraídos del Banco Central del Ecuador, indican que las tasas de interés activas varían de acuerdo al ámbito comercial que este dirigido. Para la propuesta de investigación, la tasa de interés activa se ubica en productivo empresarial con el 9.53%, lo que significa una oportunidad para la Florícola, debido a la disminución de interés que cobra la banca a comparación a los otros sectores establecidos.

2.3.1.2. Factor Socio-Cultural

Las fuerzas sociales y culturales influyen en la forma de sus creencias, valores y normas que los seres humanos practican en su vida cotidiana. De acuerdo a la visión de las personas se establecen relaciones con los demás, sus características culturales afectan las decisiones de consumir en el momento de realizar una compra de un bien o servicio. Este factor ha sido tomado en cuenta en la investigación ya que indicara los beneficios o limitaciones que se puedan presentar en el entorno, al momento de exportar o vender dentro del mercado nacional la gran variedad de flores que se produce en la Florícola High Connection.

En la cultura ecuatoriana, como en la mayoría de las culturas tercer mundistas y latinoamericanas, se conserva como valor fundamental la familia y el amor en pareja, esto se refleja en compartir momentos especiales en fechas destinadas para el amor y en donde una flor o una rosa demuestran todo ese cariño que se desea expresar. Es así que en el Ecuador existen fechas como:

- El día del amor y de la amistad.
- El día de la madre.
- El día de los santos difuntos.
- Navidad.

Mientras que en países como Estados Unidos y Europa, donde llega un gran porcentaje de flores ecuatorianas, se celebran fechas en las que las flores están muy presentes como:

- Valentín Ruso
- Valentín Americano
- Día de las madres.
- Navidad

Las festividades anteriormente mencionadas tanto nacionales como extranjeras, representan una oportunidad para la Florícola, ya que de estas depende la producción y comercialización de las variedades que se ofertan en la empresa.

2.3.1.3. Factor Político

Este factor está dado por las políticas que son tomadas por parte del Gobierno Central y que en los últimos años tales decisiones han sido inestables, tal es el caso de los acuerdos preferenciales de Estados Unidos y Ecuador, en donde actualmente se eliminó el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas), para la exoneración de aranceles para ingresar a Estados Unidos flores, eliminando este acuerdo de libre comercio que constituía una necesidad para la industria florícola nacional y en su lugar aplicando otras políticas internas de exoneración de impuestos para no afectar en gran medida a este sector.

Este factor político sobre la eliminación del ATPDEA viene a ser una amenaza para el sector florícola, ya que la eliminación de los aranceles a la exportación de flores perjudica a las empresas y a pesar que el gobierno haya anunciado políticas de compensación para el sector florícola, los Estados Unidos uno de los mayores compradores de la flor ecuatoriana las relaciones quedan lesionadas por las políticas del Gobierno Central.

2.3.1.4. Legal

En el desarrollo de este tipo de empresa las normativas y reglamentos son de vital importancia y estas se reflejan en la Constitución Política del Ecuador que regula

el comportamiento de las empresas e individuos en las diferentes actividades comerciales, dentro de este consideramos aspectos legales tales como:

- Normas jurídicas del Código Civil
- Normas jurídicas del Código de Comercio.
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Leyes y disposiciones vigentes, en lo que tiene que ver con aspectos societarios, laborales, de seguridad social.
- Normas Medio Ambientales.

Estas normativas y reglamentos son una oportunidad para la Florícola, debido a que el estricto cumplimiento permite evitar sanciones, convirtiéndose en un referente dentro de Cotopaxi como una empresa que cumple y trabaja bajo las normas establecidas en las leyes de la República del Ecuador.

2.3.1.5. *Factor Tecnológico.*

En la actualidad la tecnología es la fuerza más sobresaliente porque a través de ella se pueden crear nuevos productos y oportunidades de negocio. El avance tecnológico es muy importante para la Florícola “High Connection Flowers”, ya que herramientas tales como el internet constituyen factores a través de los cuales se realizan ventas y compras de manera fácil, rápida y oportuna que permite ahorrar recursos, lo cual es importante para la organización. De igual manera, dentro de este factor la Florícola maneja aspectos como: nuevas tecnologías, sus costos y disponibilidad.

Este factor tecnológico representa una oportunidad para la Florícola debido a que en el nuevo mundo globalizado del conocimiento y la tecnología esta representan una ventaja competitiva, lo que obliga al empresario a utilizar este recurso para un mejoramiento eficiente de su productividad, además dentro de este proceso son varias las cuestiones como materiales, equipos, maquinaria, conocimientos, experiencia, mano de obra calificada, capacidad gerencial y mercadeo permitirán la optimización de recursos y tiempo.

2.3.2. Micro Ambiente

Para el desarrollo del análisis de la Florícola “High Connection Flowers”, es importante realizar un análisis del micro ambiente, identificando claramente los factores internos de esta empresa, que están favoreciendo o limitando su desarrollo para establecer cuáles se constituyen en fortalezas y debilidades con la finalidad de mantener y desarrollar una ventaja competitiva sobre las demás empresas de este sector.

La importancia de conocer y analizar los factores internos de la Florícola de manera independiente, sin ser ni excesivamente tolerantes ni extremadamente estrictos, dará una idea de las posibilidades y capacidades, así como de los puntos fuertes a potenciar y los débiles a cubrir o enmendar.

2.3.2.1. Capacidad Directiva

La capacidad directiva es un elemento muy importante dentro de la empresa High Connection Flowers, ya que de la capacidad del factor de dirección y organización depende que la empresa se constituya en un ente eficiente y para la empresa esta es una oportunidad, debido a que la dirección está comprometida a sacar adelante a la empresa y cuenta con la capacidad profesional y económica para realizarlo.

2.3.2.2. Capacidad de Mercadeo

La Florícola High Connection Flowers es una empresa con una gran capacidad de mercadeo convirtiéndose en una fortaleza para la misma, por lo que existe personal capacitado para realizar esta función, ya que las estrategias en un negocio son de suma importancia porque de ello depende el impacto que cause en los mercados y la rentabilidad que obtendrá de la comercialización de los productos, para ello la Florícola se ha establecido varias tácticas que permitirán a la empresa introducir sus bienes y así constituirse en el proveedor más grande a nivel internacional, a continuación se detalla los siguientes:

- Diferenciación, Calidad y Productividad; estos tres puntos son básicos en la oferta, si falta uno de ellos, no se satisface las necesidades de los cliente, y los réditos son menores.
- Adaptar los productos existentes a los gustos y necesidades específicas a cada mercado.
- Dirigen las líneas de producto por orden de mercados: Europa, Rusia, Canadá, USA.
- El Departamento de Producción o Cultivo como le llamamos, debe estar enterado de las necesidades del Departamento de Ventas. Es decir:
 - Se informara los puntos de corte de cada variedad todos los días miércoles.
 - Necesitan comunicación entre Producción y Ventas. Si hay cambios en la producción, ya sea por cantidad o características del producto, estos deben ser informados oportunamente para poder aplicar las estrategias más recurrentes, con el afán de disminuir el impacto.
 - Aplicar los correctivos necesarios para evitar el maltrato en el producto bruto ya que su porcentaje es muy alto.
- Desarrollar productos estandarizados para todos los mercados.
- Reposicionamiento de los productos existentes. Es decir: Revisar las órdenes fijas actuales. Renegociar cantidades, tamaños y precios.

2.3.2.3. *Capacidad Financiera*

Para la empresa High Connection Flowers, un elemento clave es la capacidad financiera, ya que está a permitido determinar las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones, pero una debilidad muy grande que tiene la Florícola a pesar que tiene muy en claro lo importante de la capacidad financiera, no cuentan con analistas que les orienten y brinden un análisis acorde a la realidad de la misma. Los Directivos se manejan con los resultados obtenidos en ganancias, pero concretamente ignoran si se encuentran dentro de los parámetros normales o si

necesitan tomar correctivos en lo que tiene que ver el manejo del recurso financiero para seguir creciendo o expandiéndose en el mercado nacional e internacional.

2.3.2.4. *Talento Humano*

Generalmente en las empresas florícolas, alrededor de todo el país, no se adoptan medidas a través de las cuales se les proporciona a los trabajadores y empleados una forma efectiva de explotar su eficiencia y al mismo tiempo es una herramienta vital de motivación dentro de las organizaciones, razón por la cual estas empresas son catalogadas como un medio de explotación del talento humano, no solo por la falta de incentivos sino también debido a los bajos salarios que ofrece.

El problema principal radica en que, estas empresas están orientadas únicamente a la producción dejando de lado los requerimientos y condiciones adecuadas dentro del marco laboral lo cual desencadena una serie de irregularidades y situaciones en las cuales los trabajadores y empleados no se pueden desenvolver de manera adecuada afectando seriamente su desempeño y la productividad de la empresa.

En el caso de la Florícola High Connection Flowers, la falta de motivación e incentivo puede provocar inconformismo y falta de compromiso con dicha empresa por parte de la fuerza laboral, razón por la cual se convierte en una debilidad y para corregir este problema que está latente en la empresa, es necesario la introducción de un modelo de calidad de vida que permita contrarrestar estos factores desfavorables para su desarrollo y crecimiento productivo.

2.3.2.5. *Capacidad Tecnológica y de Almacenamiento*

En la empresa High Connection Flowers, es una florícola que con el pasar del tiempo se va modernizando en cuanto a la utilización de tecnología y al modo de cumplir con ciclo operativo de las flores, es así que:

- La Florícola cuenta con portales electrónicos específicos para la industria mundial de flores, que en este momento lo usan alrededor de 50 empresas latinoamericanas, principalmente colombianas y ecuatorianas, portales electrónicos que sirven para incrementar las ventas y diversificar sus canales de promoción al mejorar la comunicación de los negocios.
- El ciclo operativo de las flores consta de los siguientes procesos: Formación del cultivo, Manejo del Cultivo, Cosecha, Post-cosecha y Embalaje, Transporte, Comercialización y Ventas.
- La cadena de frío tanto para su almacenaje como para su transporte juega un papel decisivo en la optimización de costos; este particular es muy bien manejado por la Florícola ya que esta se encuentra tecnificada.
- Las salas de pos-cosecha de la Florícola son diseñadas de acuerdo a las necesidades de la plantación, con espacios para trabajar tiempos, movimientos, flujos y mecanización de procesos.
- Las zonas de carga son acondicionadas interna y externamente para evitar el maltrato a las cajas de rosas.

2.3.2.6. Clientes

Los clientes de la Florícola High Connection Flowers y por ser una empresa que su prioridad es la comercialización de flores en mercados internacionales, tiene una gran aceptación internacionalmente por dos razones; la primera por que las rosas ecuatorianas son muy buscadas y aceptadas en el mercado extranjero y la segunda la empresa tiene un buen departamento de ventas, que ha logrado conseguir clientes muy buenos y fieles y que trabajan con la empresa los 365 días del año. Es así que algunas de las estrategias que vienen a ser una oportunidad para la empresa, son las siguientes:

- Todos los clientes son atendidos diariamente, ya sea para ventas del día como el fuerte de la empresa que son las preventas. La clasificación de clientes permite direccionar mejor el producto.

- Los clientes deben ser informados permanentemente de las nuevas variedades e incentivarlos a comprar más con descuentos de temporada para ser muy competitivos con otras empresas florícolas del mercado internacional.
- A su vez, la clasificación de clientes establecerá prioridades y rangos de ventas que mantengan márgenes de beneficio para la empresa. Aquí se visibiliza los clientes principales de la empresa:

TABLA 2.4:
LISTADO DE CLIENTES

CLIENTES	PAÍS	CLIENTES	PAÍS
Ecrusholding	Rusia/Estados Unidos	Anna Vorobyeva	Rusia
Scent Flowers	Estados Unidos	Dealight Flowers	Rusia
Gram Pri	Rusia	Flower me Ecuador	Rusia
The Ultimanted Roses	Estados Unidos	Edfinc	Estados Unidos
Marina Pichilkina	Rusia	Inflowers	Estados Unidos
Dealight Flowers	Rusia	J&s flowers	Estados Unidos
Dayti Roses	Estados Unidos	Dutch Petals	Estados Unidos
Moscow Trading	Rusia	Inblooms	Estados Unidos
Mellano and Company	Estados Unidos	Bakuflowers	Rusia
Florimex Freight Forward	Rusia/Estados Unidos	Fdexport	Estados Unidos
Pfg	Estados Unidos	Internacional Flowers	Rusia/Estados Unidos
Dayti Roses	Estados Unidos	Mosflor	Rusia
Ecrusholding	Rusia	Roses for you	Rusia
Roza Trading	Rusia	Camelias	Rusia
The Ultimanted Roses	Estados Unidos	West East Roses	Estados Unidos
Scent Flowers	Estados Unidos	Bakuflowers	Rusia
Edfinc	Estados Unidos	Natalia Vélez	Rusia
Marina Pichilkina	Rusia	Duvnobka	Rusia
Selected Flowers	Estados Unidos	Top Quality	Estados Unidos
Gram Pri	Rusia	Galina Kostina	Rusia
Cristian Tapia	Chile	Francisco Fernández	Chile
Jerry Padilla	Chile	Silvia Solange Molina	Chile

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

MATRIZ DE EVALUCIÓN

F.O.D.A.

FACTORES INTERNOS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Recursos naturales óptimos: luminosidad, microclimas, fuentes de agua y suelo.	1. Altos costos de insumos (Agroquímicos, fertilizantes, Suministros)
2. Mano de obra disponible (operativa y Técnica)	2. Ineficiente manejo de desechos sólidos
3. Acceso a tecnología	3. Alto endeudamiento del productor
4. Calidad de producto.	4. Baja disponibilidad de recursos financieros de largo plazo
5. Posicionamiento de la flor ecuatoriana en los mercados internacionales como de alta calidad.	5. Mercado local poco desarrollado, exigente y sensible al precio
6. Buen manejo medio ambiental.	6. Descontento del personal desde el punto de vista remunerativo.
7. Inicios de programa de certificación ambiental.	7. Baja productividad
FACTORES EXTERNOS	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Apertura del Aeropuerto Internacional Cotopaxi, reduciendo los costos de transporte.	1. Incursión de nuevos competidores al mercado internacional.
2. Amplia gama de variedades sembradas, clave para el ingreso a nuevos mercados	2. Colombia se consolida como nación florícola con ventajas competitivas y comparativas.
3. Calidad de la flor del Ecuador es reconocida afuera por lo tanto apertura Internacional.	3. Dolarización: ha representado un crecimiento en los costos de producción, restándole competitividad
4. Certificaciones medioambientales que son compatibles con las exigidas en los mercados.	4. Eliminación del ATPDA a las exportaciones ecuatorianas por parte del Gobierno.
5. Condiciones climáticas que generan un excelente entorno para crecimiento y calidad de la flor.	5. Competidores con alto nivel de organización, mano de obra barata y más cercanía a los mercados.
6. Crecimiento del volumen de las importaciones en el mercado Americano y el Ruso	6. Empresas de logística (carga y transporte) monopolizan el mercado y brindan servicios de alto costo y bajo rendimiento.
7. Incremento de venta de flor a través de cadenas de supermercados.	7. Situación económica inestable en el exterior.
8. Miami posee actualmente infraestructura en aeropuertos, para recibir predecibles	8. Alto costo de transporte aéreo y manejo inadecuado de carga
9. Consolidación de los productores floricultores para competir como país y no como empresa.	9. Recesión en mercados internacionales (Rusia)

Fuente: Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

FORTALEZAS – OPORTUNIDADES	FORTALEZAS - AMENAZAS
F1.- O2. La Florícola “High Conection Flowers” es una empresa que al estar asentada en el Ecuador cuenta con recursos naturales óptimos como luminosidad, microclimas, fuentes de agua y suelo, que permiten obtener una amplia gama de variedades para el ingreso a nuevos mercados.	F5.- A2. Es evidente el posicionamiento de la flor ecuatoriana en los mercados internacionales como de alta calidad pero también Colombia se consolida como nación florícola con ventajas competitivas y comparativas al igual que Ecuador.
F4 -O4. La Florícola cuenta con un buen manejo medio ambiental, es por ello que sus Certificaciones medioambientales son compatibles con las exigidas en el mercado nacional como internacional.	F4.- A5. La Florícola cuenta con calidad de producto pero en el mundo globalizado en que vivimos los Competidores también tiene productos de calidad al igual que un alto nivel de organización, mano de obra barata y más cercanía a los mercados.
DEBILIDADES – OPORTUNIDADES	DEBILIDADES - AMENAZAS
D6.- O3 En el Ecuador el mercado local es poco desarrollado, exigente y sensible al precio, muy contrario a lo que sucede con el mercado internacional en donde se ganó un lugar y la calidad de la flor del Ecuador es reconocida y ha logrado una gran apertura Internacional.	D1. -A4. En el Ecuador son altos los costos de insumos (Agroquímicos, fertilizantes, Suministros) que repercute en el costo de producción de las rosas y a esto hay q sumarle las políticas tomadas por el Gobierno como la eliminación del ATPDA a las exportaciones que realiza el país.
D4.- O6. La Florícola cuenta con una baja disponibilidad de recursos financieros de Largo Plazo debido a la falta de políticas que estimulen al empresario e inversión, lo cual se pretende cambiar ya que el sector florícola es una de los que hay un crecimiento del volumen de las importaciones en el mercado americano y el ruso.	D8. A2. El Ecuador comparada a países donde se impulsa la producción y comercialización como Colombia a provocada baja productividad de rosas y esto hace que se consolide Colombia como nación florícola con ventajas competitivas y comparativas.

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

TABLA No. 2.5:
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

PREGUNTAS CIENTÍFICAS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
¿Cuáles son los fundamentos teóricos y conceptuales en los que se enmarca el análisis de la comercialización y producción florícola?	Grado de conocimiento de los estudiantes.	Evaluación y seguimiento.	Nivel académico.	-Fichas bibliográficas -Guía de Entrevista. -Cuestionario. -Fichas de observación.
¿Qué instrumentos de investigación científica se utilizara para realizar un diagnóstico de la situación actual de la Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.?	Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas	Diseño y aplicación de encuestas y entrevistas	Resultados de la aplicación de los instrumentos investigativos.	
¿Cuáles son los resultados generales de la aplicación de un Análisis de la comercialización y producción, propuesto en la empresa High Conection Flowers Cía. Ltda. que permita establecer condiciones adecuadas para la toma de decisiones?	Análisis Financiero	Aplicación, análisis e interpretación de resultados.	- Indicadores de comercialización. - Indicadores de producción	

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

2.4. DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico en la propuesta, permitió determinar la manera en que se cumplió los objetivos propuestos, además de establecer los métodos y procedimientos investigativos que han sido utilizados en el desarrollo de la propuesta.

2.4.1. Tipo de Investigación

En el presente trabajo investigativo se empleó el Método Descriptivo, mismo que permitió conocer una de los principales problemas de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., y esto se lo logró a través de la percepción del adecuado desenvolvimiento del personal encargado de la producción y comercialización, tomando en cuenta el funcionamiento y de qué manera se desarrollan las actividades y procedimientos que utilizan los integrantes de la Empresa para el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas.

2.4.2. Métodos de Investigación

En la investigación se utilizó métodos como el Inductivo-Deductivo y el Analítico-Sintético, los mismos que permitieron identificar los principales conceptos, leyes, principios generales y para ser analizados y extraer lo más relevante e importante, facilitando el análisis del tema de investigación propuesto.

En la investigación, la aplicación de estos métodos permitió establecer un diagnóstico claro y preciso de la situación real de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., en su parte financiera, administrativa y operativa, además permitió recopilar información necesaria y suficiente para poder realizar el análisis de la comercialización y producción de la florícola, a fin de establecer la situación real que está atravesando la misma; finalmente la aplicación de estos métodos logro obtener la información escrita de manera ágil y oportuna.

2.4.3. Técnicas de Investigación

Para la recopilación de la información se aplicaron técnicas o herramientas como son: la Observación, misma que ha sido aplicada en cada momento de la investigación, permitiendo obtener una visión más clara sobre el comportamiento del objeto de estudio y se ha logrado a través de la constatación física de los fenómenos y hechos de la organización. El instrumento de apoyo utilizado es la GUÍA DE OBSERVACIÓN aquí se han registrado la características más relevantes del examen y las desviaciones e irregularidades evidenciadas.

La Entrevista, también fue aplicada al Gerente General, Gerente Administrativo-Financiero y Gerente de Producción, esta técnica consistió en la conversación entre los funcionarios anteriormente mencionados y el entrevistador, y tuvo la finalidad de obtener información sobre las actividades, operaciones de la entidad, adicional a ello se pudo constatar varias interrogantes surgidas por las investigadoras, permitiendo comprobar así las preguntas directrices.

Y por último se aplicó la Encuesta, en la misma se utilizó interrogantes con el fin de conseguir respuestas que satisfagan las inquietudes de las tesis sobre aspectos internos de la organización. Las encuestas fueron aplicadas a los siete empleados de la Empresa, del Área Administrativa-Financiera recabando información sobre los diferentes procedimientos, para de esta manera poder medir el grado de cumplimiento de las actividades y objetivos trazados en lo que tiene que ver a producción y comercialización.

2.4.4. Unidad de Estudio

Siendo la población muy pequeña y considerando que los datos son fáciles de manipular, se considerará la totalidad de la misma, es decir, los siete empleados y tres directores departamentales de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., distribuidas de la siguiente manera:

CUADRO N° 2.6:
POBLACIÓN DE LA EMPRESA FLORÍCOLA
“HIGH CONECTION FLOWERS CÍA. LTDA.”

INVOLUCRADOS	POBLACIÓN
Gerente General	1
Gerente Administrativo y Financiero	1
Gerente de Producción	1
Asistente Administrativa	1
Auxiliar Contable	1
Jefe de Comercialización	1
Asistente de Ventas	1
Vendedor 1	1
Vendedor 2	1
Chofer	1
Clientes	49
TOTAL	59

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.
Realizado por: Las Tesistas

2.5. Análisis e Interpretación de Resultados

Para la realización del Trabajo de Campo, la técnica que se ha utilizado es la encuesta y el instrumento aplicado es el cuestionario, el cual está compuesto por preguntas cerradas y dirigido al grupo involucrado con el entorno de la Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda., se lo ha diseñado para recabar información acerca de la situación con respecto al manejo de la parte administrativa y financiera de la comercialización y producción; y la entrevista en la que se utilizó como instrumento la guía del entrevistador diseñado con preguntas abiertas muy puntuales a los directivos de la Empresa acerca del manejo del tema de investigación.

2.5.1. Análisis e Interpretación de la Entrevista

Las siguientes entrevistas se las realizó al Gerente General, Gerente Administrativo - Financiero y Gerente de Producción de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., los mismos que aportaron con ideas y conocimientos de interés para las investigadoras.

2.5.1.1. Entrevista al Gerente General de la Empresa Florícola High Connection Flowers Cía. Ltda., de la Provincia de Cotopaxi.

1. ¿Qué opinión tiene acerca de la llegada de las Empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi?

El sector floricultor al llegar a Cotopaxi ha sido muy importante ya que es el pilar fundamental para el desarrollo económico y social, gracias a estas empresas se ha generado fuentes de trabajo directo e indirecto para muchas familias de la provincia, además con el tiempo se ha visto que como empresas nos hemos destacado ofreciendo una extraordinaria calidad en el producto y pues hoy en día poseemos un prestigio a nivel internacional.

2. ¿Cree usted que en la actualidad existe un mercado muy competitivo en la producción de flores?

La producción de flores en el mercado se vuelve competitiva no solo a nivel nacional sino internacional, ya que varios países producen e incluso crean nuevas variedades pero una de nuestras ventajas es que gracias a la situación geográfica que tiene nuestro país podemos ofrecer flores inigualables por lo tanto a nivel mundial estamos como los principales exportadores y nuestras ventas no ha tenido problemas hasta el momento.

3. *¿Considera que la producción florícola de la Empresa, cubren la demanda de la población nacional y extranjera?*

Realmente cubrir completamente no, pero si un porcentaje dependiendo de la época y demanda.

4. *¿Cree usted que los productos florícolas que producen, cumplen con las expectativas de los consumidores?*

Cada vez que las Florícolas se registran como exportadores las exigencias que se requieren se deben cumplir y pues como empresa cumplimos con todas las normas de calidad porque para llegar a un mercado aceptable tenemos que cumplir con todo lo que exige el consumidor pues ellos son la base principal que nos ayuda a crecer día a día en este ambiente laboral.

5. *¿Qué tipo de variedades de flores, poseen participaciones importantes dentro del total de exportaciones que realiza la Empresa?*

Las variedades más importantes de exportación que ha tenido la empresa son las rosas y el clavel, pues las rosas desde hace mucho tiempo ha tenido gran aceptación tanto por sus propiedades medicinales y aromáticas, por la perfumería y cosmética y según muchos la prefieren por el significado que tiene cada color pues está relacionado con el amor y la belleza. El clavel también es una flor de gran aceptación pues su uso más común es en el arreglo para bodas y al igual que la rosa también tiene un significado, es por eso que hay más demanda en estas dos variedades.

6. *¿Cuáles son los destinos donde mayor demanda existe de los productos de la Empresa?*

Los países son Estados Unidos, Europa, Canadá, Sudamérica y Rusia.

7. *¿En lo que va del año 2012, las exportaciones de flores dentro de la Empresa han mantenido un comportamiento muy parecido a los períodos pasados?*

Algo similar, de pronto este año 2012 las exigencias de calidad que nos exigen son más severas pero se ha hecho todo lo posible para cumplir con todos los requerimientos y seguir ofreciendo productos de buena calidad que siempre nos han caracterizado.

8. *¿Qué factores son los que más influyen para la rentabilidad en la comercialización de sus flores?*

En la producción gracias a la diversidad del clima se ha tenido excelentes cultivos por lo tanto el producto es de calidad y tiene mayor aceptación, en cuanto al mejoramiento de variedades se ha trabajado con un alto costo de logística para obtener mejores resultados.

9. *¿La apertura del Aeropuerto en Cotopaxi ha beneficiado la exportación de flores?*

No para nada, ya que nuestra logística lo realizamos directo para los cargueros que se sitúan en Quito cerca del aeropuerto.

10. *¿Cree que es importante un Análisis Financiera a la empresa?*

Con respecto a nuestra situación financiera sabemos que contamos con cierta estabilidad a través del resultado de las ganancias obtenidas pero creemos necesario realizar un análisis financiero para saber íntegramente que está pasando con cada cuenta de la empresa y tener una visión clara de la proyección financiera con que se cuenta y se aspira a llegar.

Análisis de la entrevista al Gerente General

Mediante la información obtenida por parte del Gerente General, se ha concluido que la llegada de las empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi, ha beneficiado a sus habitantes en especial en su economía, ya que ha generado fuentes de trabajo para miles de personas, así como a generar inversión y movimientos económicos - financieros alrededor de estas. Un factor muy importante de las Florícolas asentadas en la provincia de Cotopaxi y en especial de la empresa objeto de estudio, es la competitividad que esta tiene frente a otras empresas de la misma índole debido a su calidad, estándares y precios adecuados, la cual la ubica entre las mejores empresas de producción y comercialización de flores a esta por su competitividad.

A pesar que la empresa es muy buena en el nivel de producción y la gran variedad de flores que esta tiene, no cubre totalmente la demanda del mercado nacional e internacional, debido a que su alta calidad y prestigio hacen que los clientes demanden más de la misma. La Florícola si cumple con las expectativas de los consumidores, ya que la producción de sus variados productos se los realiza apegado a las normas de calidad y estándares exigidos, pero sobre todo apegado a las exigencias de sus clientes o consumidores.

La mayor producción de la empresa es en rosas y seguidamente de claveles, es decir que la comercialización se centra en exportar gran variedad de rosas y claveles a los diversos mercados que la empresa posee en especial en países de gran capacidad adquisitiva.

Las variaciones en exportación de flores en los últimos años ha mantenido un comportamiento muy parecido, aunque en el 2012 por las exigencias ISO internacionales se ha mejorado aún más el producto y por ende la preferencias de sus clientes en lo que tiene que ver a su demanda. Los factores que influyen en la rentabilidad es producción, calidad y mejoramiento de variedades.

Los beneficios del aeropuerto de Cotopaxi aún son nulas, debido a que el mismo aún no cuenta con todos los requerimientos que la empresa necesita para embarcar sus productos, de igual manera no cuenta con vuelos directos hacia los países a donde llega el embarque, por lo que esta no significa un beneficio para la florícola.

Finalmente el entrevistado señaló que la Florícola goza de una estabilidad económica y financiera, debido a la gran aceptación que esta tiene en el mercado nacional e internacional pero sobre todo por sus niveles de producción, así como de su capacidad de comercializar sus flores.

2.5.1.2. Entrevista al Gerente Administrativo - Financiero de la Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda., de la Provincia de Cotopaxi.

1. *¿Qué opinión tiene acerca de la llegada de las Empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi?*

Consideramos de mucha importancia, ya que genera fuentes de trabajo y en un alto grado han ayudado a que el desempleo en la provincia disminuya, además la provincia es reconocida por tener un buen producto lo cual ha hecho que cada día nos esmeremos más para ser los mejores a nivel nacional como internacional.

2. *¿Cree usted que en la actualidad existe un mercado muy competitivo en la producción de flores?*

Claro últimamente tenemos más competitividad que antes por ejemplo con países como Colombia, Holanda, España, etc. Pues yo creo que esto se ha generado ya que somos el país principal en exportaciones y por lo tanto últimamente no hemos tomado en cuenta que alguien puede cruzarse en nuestro camino ofreciendo nuevas técnicas de mercado.

3. *¿Considera que la producción florícola de la Empresa, cubren la demanda de la población nacional y extranjera?*

Bueno nosotros como empresa tenemos nuestros clientes que nos compran todo el año, pero si se puede decir que en épocas especiales como San Valentín o fiestas nos hacen falta más producto y no podemos cubrir toda la demanda pero cada año tratamos de prepararnos un poco más para no perder clientes.

4. *¿Cree usted que los productos florícolas que producen, cumplen con las expectativas de los consumidores?*

Para poder cumplir las exigencias de nuestros clientes pues obligadamente tenemos que cumplir con las normas de calidad y todos los requerimientos que se establezcan ya que si no lo hacemos simplemente no estamos dentro de un mercado.

5. *¿Qué tipo de variedades de flores, poseen participaciones importantes dentro del total de exportaciones que realiza la Empresa?*

Las de mayor porcentaje dentro de las exportaciones de la Empresa son las rosas y claveles pues según nuestros clientes esta variedad se la utiliza para todo tipo de arreglos y para toda ocasión.

6. *¿Cuáles son los destinos donde mayor demanda existe de los productos?*

Los países donde existe mayor demanda de rosas es el de Estados Unidos, Europa, Canadá, Sudamérica y Rusia.

7. *¿En lo que va del año 2012, las exportaciones de flores dentro de la Empresa han mantenido un comportamiento muy parecido a los períodos pasados?*

Casi todos los años son iguales, de pronto este año ha cambiado un poco por los impuestos y reducción de empleados pero a pesar de esto se ha tratado de hacer todo lo posible para mantenernos al margen y no disminuir nuestras ventas.

8. *¿Qué factores son los que más influyen para la rentabilidad en la comercialización de sus flores?*

Pues para generar mayor rentabilidad en nuestra empresa los factores que más influyen son la producción, calidad y renovación de variedades. Ya que al obtener un buen cultivo la calidad es buena y mejor si existe un cambio en las variedades pues el cliente se siente atraído y consume mucho más.

9. ¿La apertura del Aeropuerto en Cotopaxi ha beneficiado la exportación de flores?

No hay beneficios, ya que todas las operaciones de transporte son en Quito.

10. ¿Cree que es importante un Análisis Financiera a la empresa?

Un Análisis Financiero es importante en toda empresa, al ser nuestra empresa nueva en el mercado no se han realizado este tipo de análisis pero tenemos muy en cuenta realizar esto para saber como se está desarrollando la parte económica de la florícola y como esta se está proyectando en el mercado e internamente.

Análisis de la entrevista al Gerente Administrativo - Financiero

El gerente administrativo – financiero señaló que la llegada de las empresas florícolas ha significado para la provincia de Cotopaxi fuentes de empleo principalmente, contar con reconocimiento por producciones de flores, así como mejorar la situación económica de la provincia por los ingresos que estas empresas generan.

La empresa cuenta con una buena demanda del mercado y que se logra cubrir normalmente pero en épocas de temporada alta, esta demanda se ve un poco mermada debido a que la empresa no alcanza a cubrir las exigencias, sin embargo hace todo lo posible para que esto no pase y contar con clientes satisfechos, por lo que cumple con las expectativas de los consumidores, ya que su producción se basa en las normas y estándares exigidos de calidad, haciendo que el producto ecuatoriano sea el preferido por los consumidores.

Las rosas y claveles son las flores de mayor participación dentro del total de exportaciones que la empresa Florícola realiza y en menor cantidad el resto de flores que se produce. Se centra en los destinos más grandes e influyentes económicamente del mundo.

La exportación de flores se ha mantenido similar en los últimos años, debido a que la empresa ha tratado en mantener el margen para no disminuir las exportaciones. Los factores que influyen en la rentabilidad en la comercialización de flores es la producción, calidad y renovación de variedades, son los elementos con los que se logra obtener una estabilidad y rentabilidad de comercialización.

El aeropuerto Cotopaxi actualmente no ha beneficiado al sector de la exportación de la provincia, es por ello que aún se recurre a Quito para realizar esto. La empresa se encuentra en un buen nivel de producción y comercialización, es por ellos que la situación financiera permite seguir manteniéndose en el mercado y ser una de las mejores empresas que posee el país.

2.5.1.3. Entrevista al Gerente de Producción de la Empresa Florícola High Connection Flowers Cía. Ltda., de la Provincia de Cotopaxi.

1. *¿Qué opinión tiene acerca de la llegada de las Empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi?*

De gran importancia para la Provincia, ya que esto ha permitido que seamos reconocidos a nivel internacional y además que mejoremos los ingresos familiares los factores sociales y culturales.

2. *¿Cree usted que en la actualidad existe un mercado muy competitivo en la producción de flores?*

No está por demás decir que la competencia en el mercado de producción siempre es alta por la gran cantidad de Florícolas y en la actualidad aún más pero cada empresa busca ser los primeros y mejores, es lo que buscamos nosotros siempre.

3. *¿Considera que la producción florícola de la Empresa, cubren la demanda de la población nacional y extranjera?*

La producción de nuestra Empresa cubre los pedidos tanto nacionales como extranjero, pero no a toda la población, ya que es una Empresa no muy extensa pero siempre hacemos lo posible para tratar de satisfacer a todos nuestros clientes.

4. *¿Cree usted que los productos florícolas que producen, cumplen con las expectativas de los consumidores?*

Totalmente ya que por la calidad de nuestros productos seguimos en el mercado y tenemos más consumidores gracias al buen manejo y trato del mismo.

5. *¿Qué tipo de variedades de flores, poseen participaciones importantes dentro del total de exportaciones que realiza la Empresa?*

Son dos tipos de variedades las rosas y claveles, son los que mayor participación tiene la empresa en el mercado de exportación pues la demanda de estas variedades es grande y siempre los consumidores prefieren este tipo de flores.

6. *¿Cuáles son los destinos donde mayor demanda existe de los productos de la Empresa?*

Los destinos con mayor destino donde llega las diferentes variedades de flores son Estados Unidos, Europa, Canadá, Sudamérica y Rusia.

7. *¿En lo que va del año 2012, las exportaciones de flores dentro de la Empresa han mantenido un comportamiento muy parecido a los períodos pasados?*

El comportamiento es diferente, ya que en este año las exigencias para exportar son mucho más severas que las de años anteriores pero hemos tratado de igualar haciendo todo lo que está a nuestro alcance ya que en estos tiempos tenemos como objetivo mejorar y llegar a ser como empresa una de las mejores.

8. *¿Qué factores son los que más influyen para la rentabilidad en la comercialización de sus flores?*

La calidad, el manejo, el control, el tratamiento de cada una de las variedades y el cambio de variedades para los distintos mercados. Como hemos dicho también la calidad es única pues hace que el producto tenga un prestigio por su forma y variedad.

9. *¿La apertura del Aeropuerto en Cotopaxi ha beneficiado la exportación de flores?*

La verdad no, ya que todavía enviamos la flor hacia el aeropuerto Tababela en Quito.

10. ¿Cree que es importante un Análisis Financiera a la empresa?

Claro es de suma importancia realizar análisis financieros a los Estados que se generan anualmente para saber a ciencia cierta como se está desarrollando el trabajo de cada uno de los departamentos de la empresa y como el producto es aceptado en el mercado y poder tomar las decisiones oportunas en cuanto a falencias o debilidades que sean detectadas.

Análisis de la entrevista al Gerente de Producción

De la entrevista proporcionada por parte del gerente de producción, se concluye que la llegada de las empresas florícolas a la provincia de Cotopaxi ha beneficiado en el reconocimiento a nivel nacional como internacional sobre la producción de flores, así como en los ingresos de cada una de las familias que laboran. La competitividad en la producción de flores es muy alta.

Se concluye que la empresa al no ser muy extensa, no cuenta con una producción muy alta como sucede con otras empresas de la misma índole, pero que trata de cubrir la demanda de todos sus clientes y satisfacerlos sin importar si son nacionales o extranjeros. Los destinos de mayor demanda de sus productos se encuentran Estados Unidos, Europa, Rusia, Canadá y Sudamérica, lo cual pone de manifiesto que Ecuador posee las flores de mayor aceptación

Las exportaciones no han mantenido un comportamiento parecido en los últimos años debido a la severidad de la aplicación de normas y estándares. Los factores de mayor influencia en la rentabilidad y comercialización de flores es la calidad, manejo, control, tratamiento y variedad que la producción que la empresa tiene al momento de comercializar.

Finalmente, la empresa se encuentra en su mejor momento, ya que la situación financiera va creciendo y siendo muy rentable en el mercado ecuatoriano, por lo que se concluye que esta empresa seguirá por varios años más produciendo y comercializando flores para el mercado nacional como internacional.

2.5.2. Análisis e Interpretación de la Encuesta a Empleados

La presente encuesta se la aplicó a los empleados que laboran en la Empresa High Connection Flowers, siendo las preguntas y respuestas las siguientes:

1. ¿Qué opinión tiene acerca de la llegada de las Empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi?

TABLA 2.7:

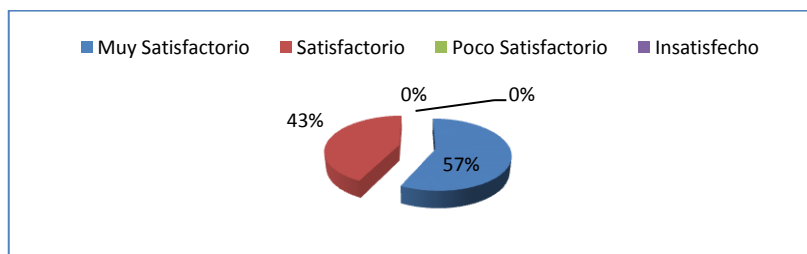
LLEGADA DE EMPRESAS FLORÍCOLAS A COTOPAXI

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	4	57,0 %
Satisfactorio	3	43,0 %
Poco Satisfactorio	0	0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	7	100,0 %

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesis

GRÁFICO 2.2:

LLEGADA DE EMPRESAS FLORÍCOLAS A COTOPAXI



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesis

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 57% menciona que es muy satisfactorio la llegada de las empresas florícolas a la provincia de Cotopaxi, mientras que el 43% considera satisfactorio la llegada de estas a la Provincia.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que la mayor parte de trabajadores y empleados consideran satisfactorio el asentamiento de Florícolas en la Provincia, en especial por la generación de empleos para muchas personas.

2. ¿Considera que la Empresa High Connection Flowers es competitiva frente a otras empresas florícolas de la Provincia de Cotopaxi?

TABLA 2.8:

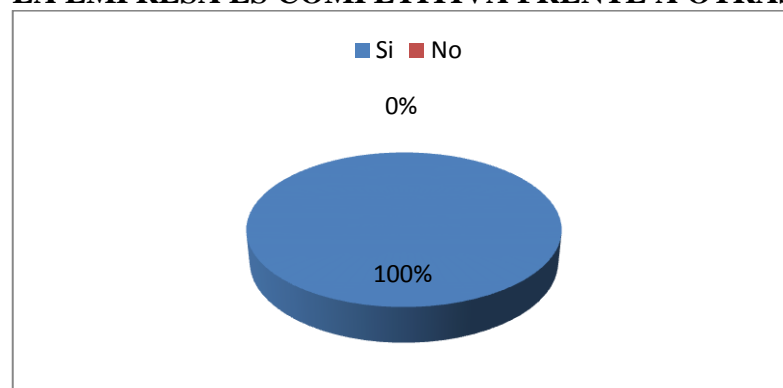
LA EMPRESA ES COMPETITIVA FRENTE A OTRAS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100,0 %
No	0	0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.3:

LA EMPRESA ES COMPETITIVA FRENTE A OTRAS



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El personal de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., al cual se realizó la encuesta, manifestó en un 100% que es competitiva frente a otras empresas florícolas de la Provincia de Cotopaxi.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la totalidad de empleados y trabajadores consideran que la Florícola tiene todo lo necesario para ser frente y competitiva con otras empresas del mismo sector en la Provincia y posicionarse entre las empresa Florícolas con mayor estabilidad y rentabilidad.

3. *¿Considera que la producción florícola de la Empresa es la adecuada para cubrir la demanda del mercado internacional?*

TABLA 2.9:

PRODUCCIÓN CUBRE DEMANDA DEL MERCADO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0 %
No	7	100,0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.4:

PRODUCCIÓN CUBRE DEMANDA DEL MERCADO



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El personal de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., al cual se realizó la encuesta, manifestó en un 100% que la producción florícola de la Empresa no es la adecuada para cubrir la demanda del mercado internacional.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la empresa Florícola tiene gran demanda por parte del mercado internacional, debido a la gran variedad de rosas y a la calidad que esta ofrece a sus clientes, esto demuestra que es una empresa con un muy buen nivel de comercialización.

4. ¿Cree usted que los productos florícolas que producen, cumplen con las expectativas y requerimientos de los consumidores?

TABLA 2.10:

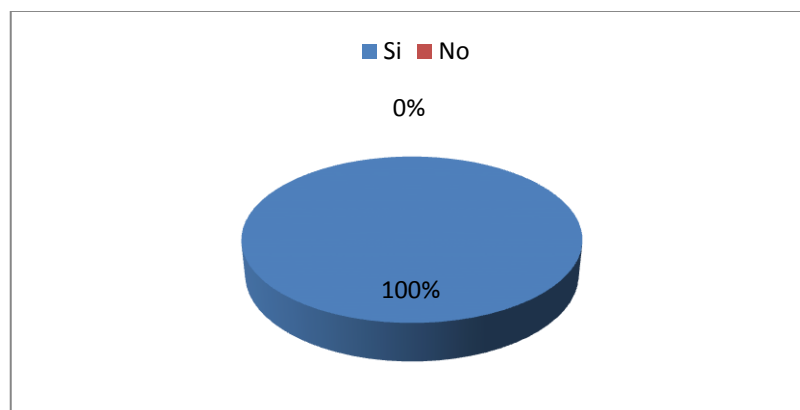
CUMPLE CON EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100,0 %
No	0	0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.5:

CUMPLE CON EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Observando la gráfica se puede determinar que el 100% de encuestados consideran que los productos florícolas que producen, cumplen con las expectativas y requerimientos de los consumidores.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la producción florícola de la empresa, está acorde con los requerimientos y expectativas de los clientes, siendo una fortaleza muy importante para la empresa debido al estudio minucioso sobre los gustos y exigencias de los mercados a los cuales va dirigido el producto.

5. ¿La infraestructura florícola de la empresa “High Connection Flowers” es la adecuada para la producción y comercialización?

TABLA 2.11:

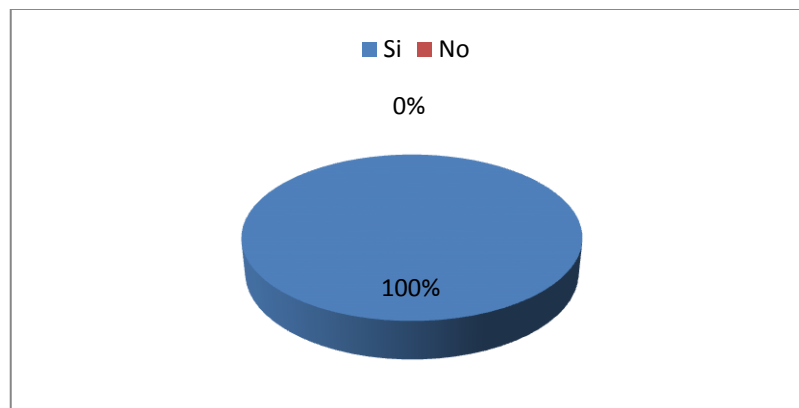
INFRAESTRUCTURA FLORÍCOLA ES ADECUADA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100,0 %
No	0	0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.6:

INFRAESTRUCTURA FLORÍCOLA ES ADECUADA



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la gráfica se puede determinar que el 100% de encuestados respondieron que la infraestructura florícola de la empresa “High Connection Flowers” es la adecuada para la producción y comercialización.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la Florícola cuenta con una buena infraestructura, que permite a través de sus diferentes fases de cultivo y cosecha obtener un producto excelente, fácil de comercializar tanto nacional como internacional.

6. *¿Las hectáreas destinadas para el cultivo de las flores, es bien utilizado para la producción?*

TABLA 2.12:

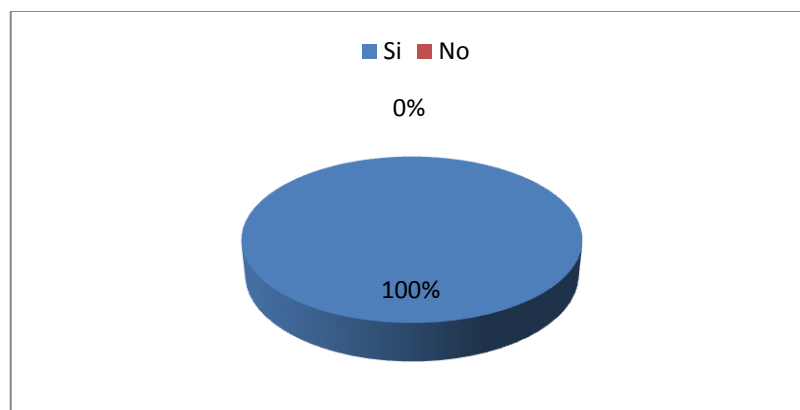
HECTARIAS DE CULTIVO SON BIEN UTILIZADAS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100,0 %
No	0	0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.7:

HECTARIAS DE CULTIVO SON BIEN UTILIZADAS



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Se determina que del 100% de encuestados, su totalidad afirman que las hectáreas destinadas para el cultivo de las flores, es bien utilizado para la producción.

Para las investigadoras, lo afirmado por los encuestados determina la organización y buena administración por parte de los dueños y jefes respectivos de cada área, logrando aprovechar al máximo las hectáreas destinadas para el cultivo y sin ningún desperdicio de sus áreas.

7. *¿La plantación ha sufrido enfermedades o plagas frecuentes de las flores en estos últimos meses y que hayan afectado a la producción?*

TABLA 2.13:

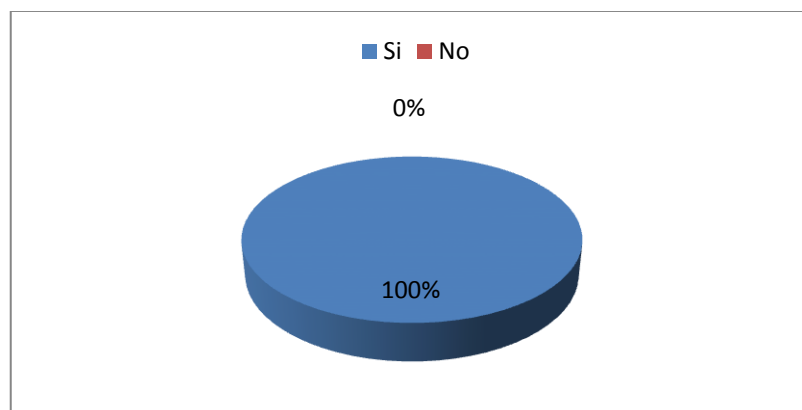
ENFERMEDADES HAN AFECTADO LA PRODUCCIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100,0 %
No	0	0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.8:

ENFERMEDADES HAN AFECTADO LA PRODUCCIÓN



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los 7 encuestados que corresponde al 100%, indican que la plantación ha sufrido en estos últimos meses de enfermedades o plagas y que han afectado a la producción

Para las investigadoras, con la información proporcionada por parte de los encuestados, se ha logrado detectar que la Florícola atraviesa por enfermedades que afectan a la producción normal de flores y que ha provocado que el nivel de cosecha no sea el esperado para su comercialización.

8. *¿La apertura del Aeropuerto en Cotopaxi ha beneficiado la exportación de flores?*

TABLA 2.14:

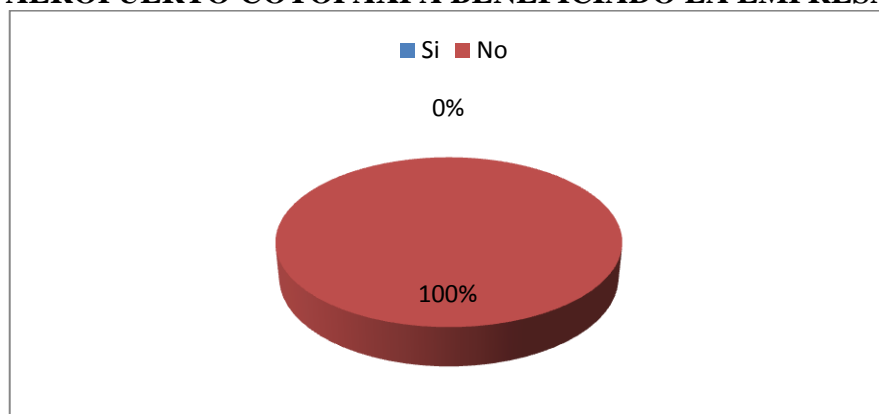
AEROPUERTO COTOPAXI A BENEFICIADO LA EMPRESA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0 %
No	7	100,0 %
Total	7	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.9:

AEROPUERTO COTOPAXI A BENEFICIADO LA EMPRESA



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 100% de encuestados, indico que la apertura del Aeropuerto en Cotopaxi, no ha beneficiado la exportación de flores.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la apertura del Aeropuerto de Cotopaxi, no ha beneficiado en nada a la Florícola debido a que el Aeropuerto no cuenta con la maquinaria y equipo necesario para el embarque de las flores, por tal razón aún mantienen sus bodegas para embarque en el aeropuerto Tomebamba de Quito.

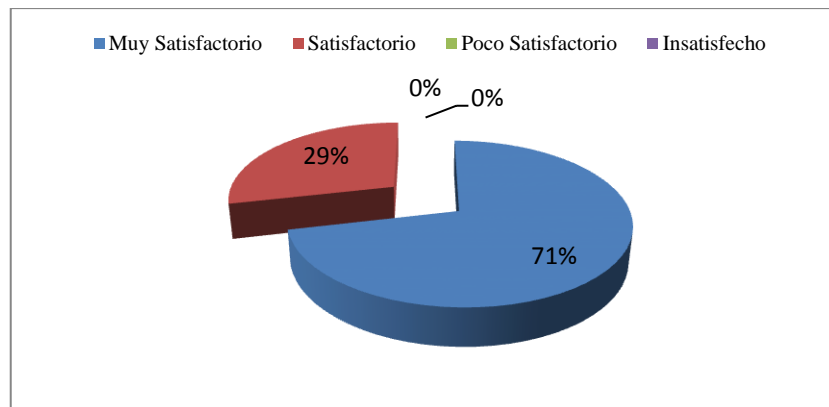
9. ¿Cuál es su opinión con respecto al futuro de las Empresas Florícolas?

TABLA 2.15:
EL FUTURO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS SERA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	5	71,0 %
Satisfactorio	2	29,0 %
Poco Satisfactorio	0	0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	7	100,0 %

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

GRÁFICO 2.10:
EL FUTURO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS SERA



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la totalidad de empleados encuestados, el 71% menciona que con respecto al futuro de las Empresas Florícolas opina que será muy satisfactorio, mientras que el 29% señala que será solo satisfactorio el futuro venidero.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que la mayor parte de trabajadores y empleados avizoran un futuro promisorio para las empresas Florícolas en el país y que el buen nivel de producción y comercialización que tienen ayudarán a la economía del Ecuador.

2.5.3. Analisis e Interpretacion de la Encuesta a Clientes

La presente encuesta se la aplicó a los clientes de la Empresa High Connection Flowers, siendo las preguntas y respuestas las siguientes:

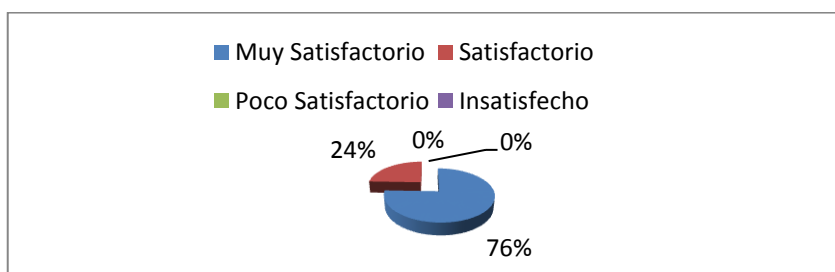
1. ¿Qué opinión tiene acerca de la llegada de las Empresas Florícolas a la provincia de Cotopaxi?

TABLA 2.16:
LLEGADA DE EMPRESAS FLORÍCOLAS A COTOPAXI

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	37	76,0 %
Satisfactorio	12	24,0 %
Poco Satisfactorio	0	0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	49	100,0 %

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

GRÁFICO 2.11:
LLEGADA DE EMPRESAS FLORÍCOLAS A COTOPAXI



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 76% menciona que es muy satisfactorio la llegada de las empresas florícolas a la provincia de Cotopaxi, mientras que el 24% considera satisfactorio la llegada de estas a la Provincia.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que los clientes consideran satisfactorio el asentamiento de Florícolas en la Provincia, en especial por la generación de empleos para muchas personas.

2. *¿Considera que la Empresa High Connection Flowers es competitiva frente a otras empresas florícolas de la Provincia de Cotopaxi?*

TABLA 2.17:

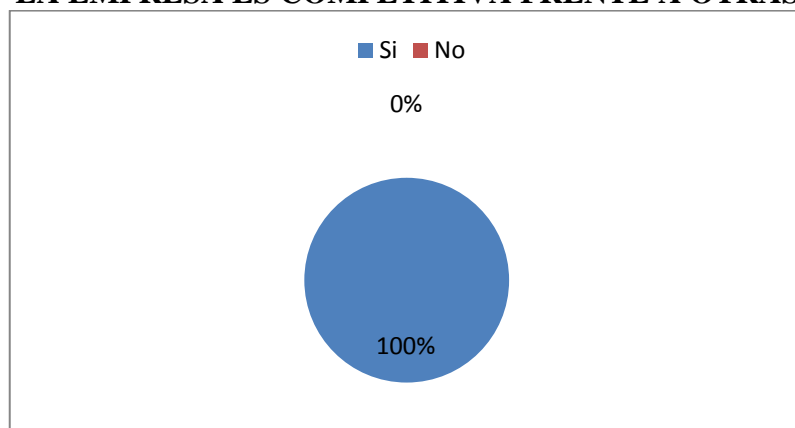
LA EMPRESA ES COMPETITIVA FRENTE A OTRAS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	100,0 %
No	0	0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.12:

LA EMPRESA ES COMPETITIVA FRENTE A OTRAS



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

A los clientes de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., al cual se realizó la encuesta, manifestó en un 100% que es competitiva frente a otras empresas florícolas de la Provincia de Cotopaxi.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la totalidad de clientes consideran que la Florícola tiene todo lo necesario para ser frente y competitiva con otras empresas del mismo sector en la Provincia y posicionarse entre las empresa Florícolas con mayor estabilidad y rentabilidad.

3. *¿Considera que la producción florícola de la Empresa es la adecuada para cubrir la demanda que usted requiere?*

TABLA 2.18:

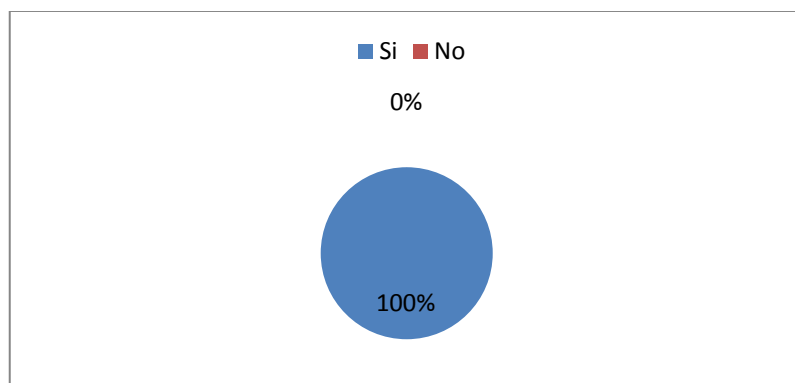
LA PRODUCCIÓN CUBRE SUS REQUERIMIENTOS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	100,0 %
No	0	0,0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.13:

LA PRODUCCIÓN CUBRE SUS REQUERIMIENTOS



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

A los clientes de la Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda., al cual se realizó la encuesta, manifestó en un 100% que la producción florícola de la Empresa es la adecuada para cubrir la demanda de los mismos.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la empresa Florícola cubre con la demanda por parte de sus clientes, ofreciendo una gran variedad de rosas y con nivel alto de calidad, esto demuestra que es una empresa con un muy buen nivel de comercialización.

4. *¿Considera que la infraestructura florícola de la empresa “High Connection Flowers Cía. Ltda.” es la adecuada para la producción y comercialización?*

TABLA 2.20:

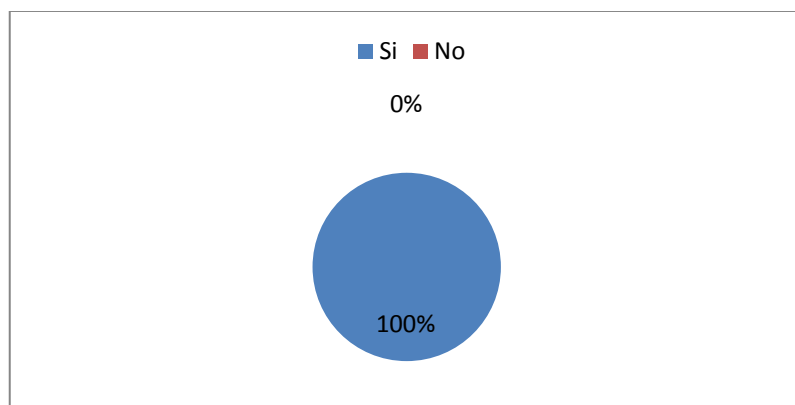
INFRAESTRUCTURA FLORÍCOLA ES ADECUADA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	100,0 %
No	0	0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.15:

INFRAESTRUCTURA FLORÍCOLA ES ADECUADA



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la gráfica se puede determinar que el 100% de encuestados respondieron que la infraestructura florícola de la empresa “High Connection Flowers” es la adecuada para la producción y comercialización.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la Florícola cuenta con una buena infraestructura, que permite a través de sus diferentes fases de cultivo y cosecha obtener un producto excelente, fácil de comercializar tanto nacional como internacional.

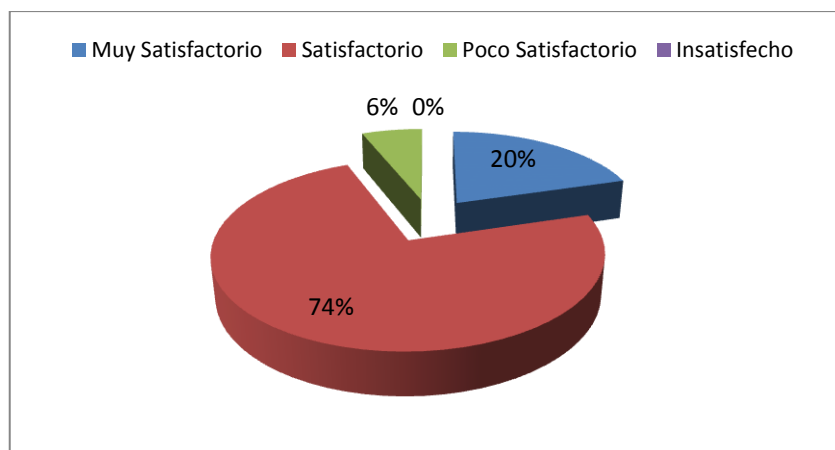
5. *¿El precio que la empresa florícola ofrece a sus clientes es considerado para usted cómo?*

TABLA 2.16:
PRECIO DE PRODUCTOS ES CONSIDERADO COMO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	10	20,0 %
Satisfactorio	36	74,0 %
Poco Satisfactorio	3	6,0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	49	100,0 %

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

GRÁFICO 2.11:
PRECIO DE PRODUCTOS ES CONSIDERADO COMO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 74% menciona que es satisfactorio el precio en el cual es adquirida los productos de la Florícola, mientras que el 20% considera que es muy satisfactorio y el 6% señala que es poco satisfactorio.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que la mayor parte de clientes consideran satisfactorio el precio en el que la empresa oferta sus productos florícolas.

6. *¿Sabe usted si la plantación ha sufrido enfermedades o plagas frecuentes de las flores en estos últimos meses y que hayan afectado a la producción?*

TABLA 2.22:

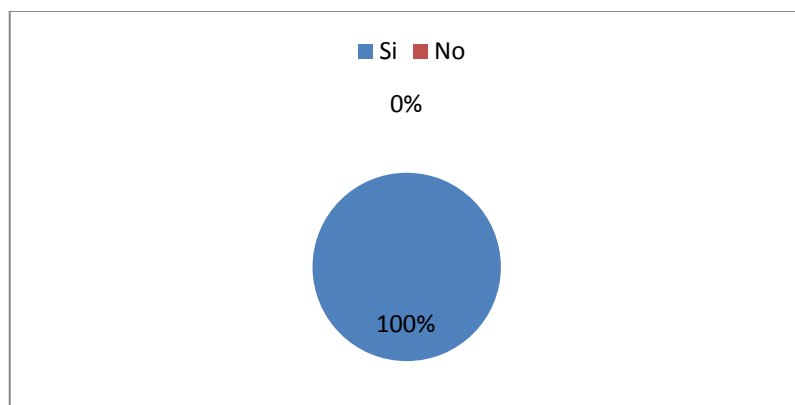
ENFERMEDADES HAN AFECTADO LA PRODUCCIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	100,0 %
No	0	0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.17:

ENFERMEDADES HAN AFECTADO LA PRODUCCIÓN



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los 28 encuestados que corresponde al 100%, indican que la plantación ha sufrido en estos últimos meses de enfermedades o plagas y que han afectado a la producción

Para las investigadoras, con la información proporcionada por parte de los encuestados, se ha logrado detectar que la Florícola atraviesa por enfermedades que afectan a la producción normal de flores y que ha provocado que el nivel de cosecha no sea el esperado para su comercialización.

7. *¿Es aceptable para usted el tiempo que transcurre, desde la realización del pedido de flores que su empresa realiza, hasta la recepción del mismo?*

TABLA 2.23:

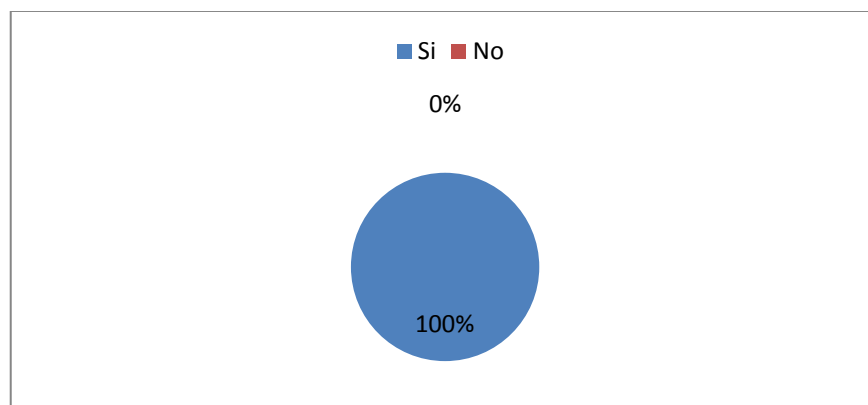
TIEMPO DE RECEPCIÓN DE LAS FLORES ES ADECUADO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	100,0 %
No	0	0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.18:

TIEMPO DE RECEPCIÓN DE LAS FLORES ES ADECUADO



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 100% de encuestados, indicó que el tiempo que transcurre desde el pedido de la flor hasta la entrega es el adecuado.

Para las investigadoras, la encuesta ha determinado que la empresa está dentro de los parámetros de entrega de pedidos de flores, lo que hace que la empresa cuente con la credibilidad adecuada para que los clientes confíen no solo en la calidad del producto sino en el servicio eficiente y eficaz.

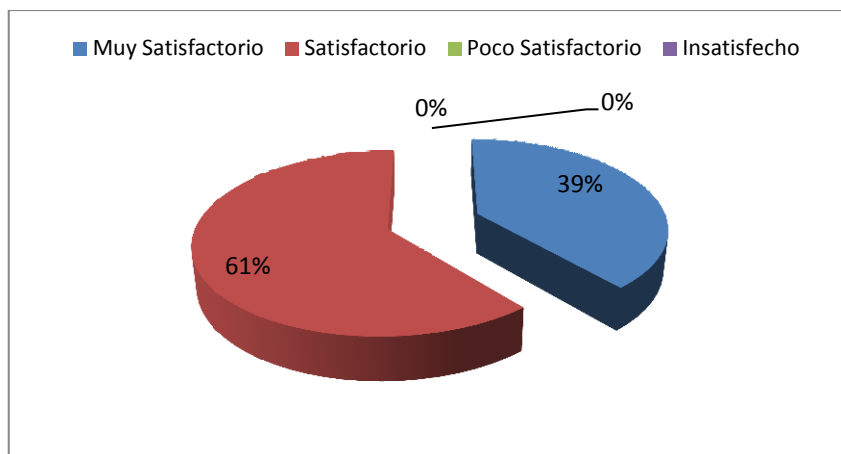
8. ¿Cuál es su opinión con respecto al futuro de las Empresas Florícolas?

TABLA 2.24:
EL FUTURO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS SERA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	19	39,0 %
Satisfactorio	30	61,0 %
Poco Satisfactorio	0	0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	49	100,0 %

Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

GRÁFICO 2.19:
EL FUTURO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS SERA



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la totalidad de clientes encuestados, el 61% menciona que con respecto al futuro de las Empresas Florícolas opina que será satisfactorio, mientras que el 39% señala que será muy satisfactorio el futuro venidero.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que los clientes avizoran un futuro promisorio para las empresas Florícolas en el Ecuador y que el buen nivel de producción y comercialización que tienen ayudarán a la economía del país.

9. *¿El tiempo que la empresa florícola le otorga a usted para los pagos de las flores adquiridas es de?*

TABLA 2.24:

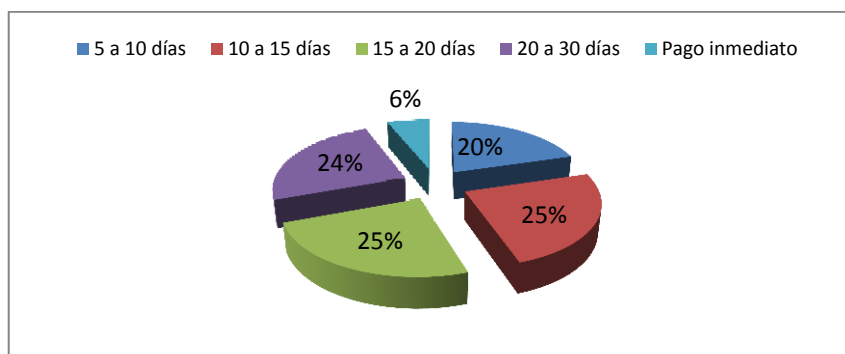
TIEMPO OTORGADO PARA EL PAGO DE PRODUCTOS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
5 a 10 días	10	20,0 %
10 a 15 días	12	25,0 %
15 a 20 días	12	25,0 %
20 a 30 días	12	24,0 %
Pago inmediato	3	6,0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.19:

TIEMPO OTORGADO PARA EL PAGO DE PRODUCTOS



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la totalidad de clientes encuestados, el 25% menciona que el tiempo que se les otorga para el pago de los productos florícolas adquiridos va de 10 a 30 días, mientras que el 20% señala que de 5 a 10 días y el 6% es de inmediato el pago.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que la mayor parte de clientes, se les otorga un lapso de tiempo de 10 a 30 días para su pago, mientras que un pequeño porcentaje va de 5 a 10 días o el pago es inmediato, lo que demuestra que la empresa cuenta con una buena política de cobros.

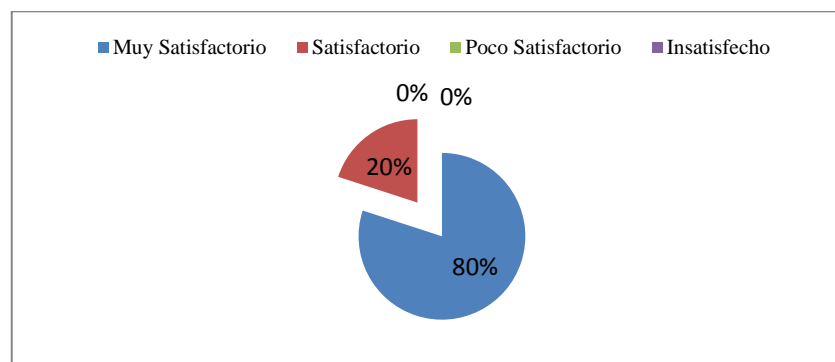
10. *¿El servicio que la empresa florícola presta a sus clientes es considerado por usted cómo?*

TABLA 2.24:
SERVICIO DE PRESTA LA EMPRESA FLORÍCOLA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Satisfactorio	39	80,0 %
Satisfactorio	10	20,0 %
Poco Satisfactorio	0	0 %
Insatisfecho	0	0 %
Total	49	100,0 %

*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

GRÁFICO 2.19:
SERVICIO QUE PRESTA LA EMPRESA FLORÍCOLA



*Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas*

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De la totalidad de clientes encuestados, el 80% menciona que es muy satisfactorio el servicio que presta la empresa a los mismos, mientras que el 20% señala que es satisfactorio este servicio.

Para las investigadoras, estos porcentajes demuestran que la mayor parte de clientes se encuentran satisfechos con los servicios que presta la Florícola, es decir que la gran variedad de flores, calidad, precio y la manera de comercializarlos están dentro de las fortalezas con que cuenta la empresa.

CONCLUSIONES

En base a las entrevistas y encuestas realizadas a los directivos, empleados y clientes de la empresa High Connection Flowers Ltda., se ha podido establecer lo siguiente:

- La llegada de las empresas florícolas a la provincia de Cotopaxi ha sido muy significativa e importante, ya que se ha generado inversión, fuentes de empleo, movimiento económico entre las más importantes, constituyéndose este mercado en uno de los más importantes que tiene el país al momento de exportar y generar divisas.
- La empresa High Connection Flowers Ltda., es una empresa competitiva en el mercado nacional e internacional, por lo que sus productos cada vez son más demandados por sus clientes.
- A pesar de que la llegada del aeropuerto a la provincia de Cotopaxi ha beneficiado a muchas personas y empresas, para el sector florícola no representa una ventaja debido a que este no cuenta con los vuelos requeridos y la maquinaria necesaria para la conservación y embarque de la flor.
- Para los directivos la situación de rentabilidad en cuanto a producción y comercialización no es tomado seriamente, debido a que no se realiza análisis de la situación económica - financiera de los periodos económicos ejecutados, por lo que solo se limitan al estado de pérdidas – ganancias, dando como resultado una falta de análisis de como mejorar la producción y comercialización de la Florícola.
- Las desventajas que contrae la no aplicación de un análisis de la rentabilidad de la producción y comercialización es el de no poder comparar ni conocer los resultados alcanzados con las operaciones pasadas, presentes y planeadas para un futuro, la capacidad de rentabilidad, fortalezas y ni debilidades.

- Finalmente se concluye que en la empresa “High Connection Flowers” es importante y necesario un análisis financiero para lograr determinar la situación económica – financiera por la que atraviesa la florícola y reflejar la liquidez, rentabilidad y solvencia de la misma, permitiendo a través de un análisis tomar las mejores decisiones para el logro de objetivos y metas trazadas, en pro del progreso de la misma.

RECOMENDACIONES

Luego de haber concluido con la investigación de campo se recomienda lo siguiente:

- Establecer como prioridad por las autoridades gubernamentales, incentivar la inversión en la provincia de Cotopaxi para generar más fuentes de empleo, movimiento económico, etc.
- Determinar políticas de mayor beneficio para este sector, ya que debido a la eliminación del ATPDA a las exportaciones, este sector pierde cierta competitividad frente a otras florícolas del mundo entero.
- Sugerir a las autoridades del Gobierno Central así como el GAD provincial de Cotopaxi el debido equipamiento del Aeropuerto Internacional de Cotopaxi y que se establezcan poco a poco los vuelos necesarios para este sector florícola y que beneficie el envío de la embarcación de flores al exterior.
- Incluir dentro de las políticas internas de la empresa fundamentos que respalden y garanticen la realización de análisis de producción y comercialización, que detallen e indiquen las principales características de estos dos indicadores, así como la situación económica - financiera de la Florícola y a ir despejando las incertidumbres más importantes a las que se enfrenta con respecto a mejorar la producción como la comercialización.
- Recomendar a la administración de la Florícola, conozca el significado, la importancia y la trascendencia que tiene un análisis de la rentabilidad de la producción - comercialización en la toma de decisiones, ya que su importancia radica en proporcionar a la empresa ventajas invaluables que le permiten comparar, estudiar y evaluar los resultados, operaciones y controles aplicados durante un periodo económico, ayudando a tomar los correctivos necesarios y a fortalecer en lo que se está trabajando correctamente.

- Realizar un Análisis Financiero para establecer la situación económica de la Florícola y de esta manera contar con una fuente de información financiera real, que sirva para los administradores como medio para la toma de decisiones y para los inversionistas o emprendedores que les permita conocer la situación económica de la empresa “High Connection Flowers”, es por ello que se recomienda la ejecución de la investigación propuesta

CAPÍTULO III

1. EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

**“ANÁLISIS FINANCIERO A LA EMPRESA HIGH CONECTION FLOWERS,
UBICADA EN LA PARROQUIA MULALO, EN EL PERIODO ENERO –
DICIEMBRE DEL 2011 - 2012”**

3.1. PRESENTACIÓN

El presente investigación sobre un Análisis Financiero a la empresa “High Conection Flowers”, responde a una necesidad de las investigadoras para poder determinar a través de un análisis e interpretación de la información financiera y económica generada por el departamento de contabilidad, la incidencia que esta florícola tiene en el cantón Latacunga y lograr establecer la capacidad financiera y su impacto en el cantón.

El Análisis Financiero en la investigación propuesta, está basado en la aplicación de técnicas e instrumentos analíticos a los Estados Financieros, los mismos que permitieron estudiar e interpretar la situación actual de la Florícola y así detectar sus puntos fuertes y débiles.

Para el Análisis Financiero de la empresa “High Conection Flowers”, se utilizó como fuente primaria y natural de información los registros contables o Estados Financieros como son el Balance General y el Estado de Resultados de los años 2011-2012, cuya finalidad es precisamente informar sobre la situación financiera y económica de la Florícola, así como el resultado de sus operaciones en una

fecha determinada.

Para la ejecución de la propuesta, se realizó como primer paso la aplicación de la técnica del Análisis Vertical el mismo que involucra la comparación de diferentes rubros de una misma época, para la cual se tomó en cuenta el Estado Financiero del año 2012; como segunda técnica se realizó el Análisis Horizontal en donde se aplicó un análisis de diferentes series de tiempo, con el propósito de determinar la variación de los elementos del Balance General y estado de Resultados durante los períodos de observación.

Como tercero paso se realizó la aplicación de las razones o índices financieros como el de rentabilidad, comercialización y producción, los mismos que se basan en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permita inferir alguna característica especial de dicha relación.

Finalmente se realizó la preparación de un informe de la situación de la empresa, que permita visualizar en forma resumida los conceptos y las cifras del contenido de los Estados Financieros que fueron objeto de estudio y si la inversión en esta clase de Florícola resulta con un buen impacto para la Provincia de Cotopaxi.

3.2.OBJETIVOS

3.2.1. Objetivo General

- Analizar los niveles de rentabilidad de la producción y comercialización de las rosas, con el propósito de conocer la realidad económica de la empresa High Connection Flowers, con el fin de ayudar en la toma de decisiones y el progreso de la empresa.

3.2.2. Objetivo Específicos

- Conocer las tendencias de las diferentes variables financieras que intervienen en las operaciones económicas de la empresa “High Connection Flowers”.
- Medir la rentabilidad de la empresa a través de sus resultados por medio de evaluaciones globales sobre la forma en que han sido manejados sus activos y planificada la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento del negocio.
- Determinar medidas financieras que se deben considerar para la toma de decisiones y alternativas de solución para los distintos problemas que afecten a la empresa.

3.3. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

El análisis de los Estados Financieros y la aplicación de índices permitirá realizar una comparación del desempeño de la empresa, determinando establecer su rentabilidad en la producción como en la comercialización de sus rosas, identificando la posición financiera de la empresa con el objeto de establecer sus puntos fuertes y debilidades actuales, sugiriendo acciones correctivas para disminuir el riesgo a futuro.

Este estudio no solo es importante para los administradores de la empresa, sino también para los inversionistas y acreedores. Desde el punto de vista interno, los administradores financieros utilizan la información proporcionada para la toma de decisiones financieras en base a la rentabilidad, maximizando así el valor de la empresa. Desde el punto de vista externo, los accionistas y acreedores lo emplean para evaluar la aceptación de la empresa como una inversión por su grado de rentabilidad.

3.4. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La aplicación de un análisis de rentabilidad de la comercialización y producción de las rosas, es importante para conocer el índice de liquidez en los ejercicios económicos anuales.

La libre demanda, la diversidad de productos y el mercado creciente de las flores, obliga a las empresas a generar análisis de rentabilidad, siendo necesario actualmente incrementar sus volúmenes de producción, calidad del producto, ampliar sus mercados y para lograrlo deben monitorear de manera constante la rentabilidad en periodos regulares.

Al realizar el análisis de la rentabilidad, permitirá identificar los problemas organizacionales dentro de la empresa esto mediante la aplicación de herramientas tendientes a mejorar de manera continua la producción y la comercialización de las rosas, incrementando la rentabilidad empresarial y provincial.

Para la ejecución del análisis de rentabilidad y el impacto en el cantón Latacunga de esta Florícola, teniendo como objetivo reducir al máximo el rango de error y manejar de manera adecuada la información, se empleara índices y análisis financieros, identificando problemas y dictaminando soluciones para mejorar la rentabilidad de la empresa High Connection Flowers.

3.5.DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Para el Análisis de la rentabilidad de la producción y comercialización de rosas de la empresa High Connection Flowers, en primer lugar se procedió a la recopilación de los Estados Financieros, para seguidamente proceder con el análisis vertical, análisis horizontal y la aplicación de los índices financieros.

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.**BALANCE GENERAL****AL 31 DE DICIEMBRE****(Expresado en moneda nacional)**

CÓDIGO	CUENTA	2011	2012
1	ACTIVOS	2.326.260,44	2.393.346,21
11	ACTIVO CORRIENTE	659.824,36	743.773,54
1111	CAJA	100,00	100,00
111.01	Caja Chica	100,00	100,00
1112	BANCOS	14.226,83	18.250,20
112.01	Bancos Nacionales	14.226,83	18.250,20
1121	CLIENTES	496.536,60	548.071,12
1121.01	Cientes del Exterior	320.435,99	368.325,15
1121.02	Cientes Nacionales	178.388,36	182.324,25
1121.05	Provisión Incobrables	-2.287,75	-2.578,28
1122	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	72.565,76	75.743,71
1122.01	Varios por Cobrar	44.740,43	45.831,54
1122.02	Socios	16.333,47	15.234,47
1122.03	Prestamo empleados	968,58	1.988,58
1122.04	Anticipo empleados	2.556,81	4.658,02
1122.05	Anticipo Proveedores	3.270,00	5.280,50
1122.90	Cuentas por Liquidar	4.696,47	2.750,60
1123	IMPUESTOS	52.472,90	60.894,96
1123.01	Credito Fiscal IVA	8.128,83	8.128,83
1123.02	Retenciones en la Fuente de Terceros	7.130,96	9.985,36
1123.04	Cuentas por cobrar Fiscales	14.586,90	15.800,25
1123.05	Devoluciones IVA SRI	12.441,84	14.680,52
1123.06	Notas de Crédito SRI	10.184,37	12.300,00
1132	INV. QUIM. MAT. EMPAQ. Y HERR.	23.922,27	40.713,55
1132.01	Productos Químicos	10.175,58	18.790,90
1132.02	Material de empaque	9.270,89	15.300,00
1132.03	Materiales Varios	3.284,48	4.256,32
1132.04	Herramientas	333,48	565,55
1132.06	Agroquimicos de Postcosecha	857,84	1.800,78
12	ACTIVOS FIJOS	758.497,37	662.333,82
1211	TERRENOS	319.425,54	319.425,54
1211.01	Terrenos	319.425,54	319.425,54
1213	PLANTACIONES EN CRECIMIENTO	49.483,68	62.337,66
1213.01	Plantas	19.951,34	24.356,25
1213.02	Insumos y materiales	5.917,87	8.745,25

1213.03	Mano de Obra	11.305,46	13.025,50
1213.04	Otros Costos Indirectos	9.225,41	11.525,30
1213.05	Regalias	3.083,60	4.685,36
1221	EDIFICIOS	150.251,69	117.067,21
1221.01	Edificios	316.174,09	316.174,09
1221.01	Depreciación Acumulada Edificios	-165.922,40	-199.106,88
1222	INSTALACIONES	16.679,61	8.128,47
1222.01	Instalaciones	301.717,77	301.717,77
1222.02	Depreciación Acumulada Instalaciones	-285.038,16	-293.589,30
1223	MAQUINARIA Y EQUIPO	3.150,23	2.147,06
1223.01	Maquinaria y equipo	36.589,11	36.589,11
1223.02	Depreciación Maquinaria y Equipo	-33.438,88	-34.442,05
1225	INVERNADEROS	67.104,97	56.030,83
1225.01	Invernaderos	436.242,89	436.242,89
1225.02	Depreciación Acumulada Invernaderos	-369.137,92	-380.212,06
1226	PLANTAS	151.686,28	96.065,66
1226.01	Plantas Productivas	2.005.707,08	2.005.707,08
1226.02	Depreciación Acumulada Plantas	-1.854.020,80	-1.909.641,42
1227	EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTO	661,95	237,53
1227.01	Equipo de Oficina y Computo	14.809,27	14.809,27
1227.02	Dep. Acumulada Eq. Of. y computo	-14.147,32	-14.571,74
1228	MUEBLES Y ENSERES	53,42	893,86
1228.01	Muebles y Enseres	10.142,39	11.285,50
1228.02	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-10.088,97	-10.391,64
13	ACTIVO DIFERIDO	907.691,17	986.991,31
1311	CARGOS DIFERIDOS	907.691,17	986.991,31
1311.01	Cargos Diferidos	1.266.973,28	1.399.173,55
1311.02	Amortización Acumulada Cargos	-359.282,11	-412.182,24
14	OTROS ACTIVOS	247,54	247,54
1411	INVERSIONES EN EMPRESAS	247,54	247,54
1411.01	Corpei	247,54	247,54
	TOTAL ACTIVO	2.326.260,44	2.393.346,21
2	PASIVO	1.016.197,82	1.041.173,48
21	PASIVOS A CORTO PLAZO	845.035,69	842.848,34
2111	OBLIGACIONES FINANCIERAS	661.228,04	571.088,18
2111.03	Intereses Reestructurados CFN	16.285,61	12.582,32
2111.04	Sobregiros Ocasionales	8.626,90	9.200,45
2111.05	FOJINDEX	470.000,00	410.520,00
2111.15	Intereses por pagar Fojindex	166.315,53	138.785,41
2121	ANTICIPOS CLIENTES	1.988,98	2.190,23

2121.01	Anticipo Clientes Extranjeros	1.188,98	1.540,23
2121.01	Anticipo Clientes Nacionales	800,00	650,00
2131	PROVEEDORES	122.376,52	188.635,40
2131.01	Proveedores Nacionales	68.707,83	89.650,10
2131.01	Proveedores del Exterior	53.668,69	98.985,30
2132	OBLIGACIONES PATRONALES	27.240,39	35.848,04
2132.01	Sueldos y Salarios	10.921,72	12.997,56
2132.02	Décimo Tercer Sueldo	1.207,37	1.980,32
2132.03	Décimo Cuarto Sueldo	4.901,87	6.800,52
2132.09	Liquidaciones Personal por Pagar	1.032,79	1.500,65
2132.10	15% Part. Trabajadores por Pagar	9.176,64	12.568,99
2133	OBLIGACIONES CON EL IESS	7.693,83	11.011,07
2133.01	Aporte al IESS	3.185,72	4.875,23
2133.02	Fondos de Reserva	4.181,80	5.285,62
2133.03	Prestamos IESS por pagar	326,31	850,22
2139	VARIAS CUENTAS POR PAGAR	10.218,63	14.390,21
2139.01	Aporte para agasajos	1.471,83	1.780,58
2139.03	Alimentación por Pagar	737,73	895,99
2139.12	Hda. San Patricio	934,33	1.200,32
2139.14	Fernando Eastman	4.527,77	5.990,32
2139.15	Varios	2.546,97	4.523,00
2161	OBLIGACIONES FISCALES	14.289,30	19.685,21
2161.03	IVA Retenido	-0,01	-0,01
2161.05	SRI por pagar	4.539,13	6.123,02
2161.06	Impuestos Renta por pagar empresa	9.750,18	13.562,20
22	PASIVOS A LARGO PLAZO	171.162,13	198.325,14
2211	PROVEEDORES	171.162,13	198.325,14
2211.01	Proveedores del Exterior	171.162,13	198.325,14
3	PATRIMONIO	1.310.062,62	1.352.172,73
31	CAPITAL SOCIAL	1.443.260,10	1.443.260,10
311.01	Capital Pagado	92.000,00	92.000,00
312.02	Aporte para Futuras Capitalizaciones	133.673,52	133.673,52
312.03	Reserva de Valuación	1.217.586,58	1.217.586,58
32	RESULTADOS	-133.197,48	-91.087,37
322.01	Utilidad / Pérdida Acumulada	-172.816,02	-137.402,19
323.01	Utilidad / Pérdida Ejercicio	39.618,54	46.314,82
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	2.326.260,44	2.393.346,21

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.
Realizado por: Las Tesistas

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en moneda nacional)

CÓDIGO	CUENTA	2011	2012
41	INGRESOS OPERACIONALES	1.093.156,50	1.341.925,13
4111	VENTAS	1.117.724,77	1.370.245,65
4111.01	Exportaciones	1.108.769,58	1.359.989,32
4111.02	Ventas Nacionales 12% IVA	8.955,19	10.256,33
4115	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	-24.568,27	-28.320,52
4115.01	Desc. en Exportaciones Rosas	-24.568,27	-28.320,52
42	INGRESOS NO OPERACIONALES	2.980,60	3.269,30
4211	INGRESOS VARIOS	2.980,60	3.269,30
4211.03	Ingresos Financieros	224,14	685,00
4211.04	Venta de Materiales y otros Tarifa 12%	41,21	102,20
4211.05	Diferencia de Inventarios	155,25	180,00
4211.09	Otros Ingresos	2.560,00	2.302,10
51	COSTO DE PRODUCCION	710.405,10	920.770,98
5111	COMPRAS DE OTRAS PLANTACIONES	53.911,02	96.631,43
5111.01	Compra Flor de Terceros	21.298,00	52.520,20
5111.02	Compra Flor de Verano	32.613,02	44.111,23
5121	INSUMOS MAT. Y SERVICIOS DIRECTOS	179.268,01	271.533,80
5121.01	Abonos y Fertilizantes	45.991,92	81.562,30
5121.02	Pesticidas	73.701,52	102.200,00
5121.03	Agroquímicos de poscosecha y otros	5.016,24	8.250,30
5121.04	Material de Empaque	54.558,33	79.521,20
5131	MANO DE OBRA DIRECTA	203.852,37	228.903,77
5131.01	Salarios y Horas Extras	130.291,69	139.260,20
5131.05	Bono de Fidelidad	3.236,54	3.856,23
5131.06	Bonificación Navideña	3.077,53	3.998,25
5131.07	Aporte Patronal IESS	15.411,47	17.850,20
5131.08	Décimo Tercer Sueldo	11.478,31	14.250,10
5131.09	Décimo Cuarto Sueldo	8.875,42	10.287,88
5131.10	Vacaciones	248,17	458,10
5131.11	Fondos de Reserva	8.807,81	10.258,32
5131.12	Servicio de Alimentación	12.214,65	14.102,01
5131.15	Higiene y Medicinas	20,82	52,32
5131.16	Insumos Alimenticios	784,47	1.085,88
5131.18	Mano de obra de terceros	2.579,96	2.985,65
5131.20	Otros beneficios	2.026,30	4.008,30
5131.22	Seguro de Vida, Salud	2.874,72	3.877,12
5131.24	Uniformes	1.913,45	2.505,21
5131.25	Transporte	11,06	68,00
5132	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	114.014,94	136.546,31
5132.01	Depreciación Invernaderos	53.406,76	63.582,11

5132.02	Depreciación Plantas	44.149,89	51.487,20
5132.03	Amortización Regalías	16.458,29	21.477,00
5141	MATERIALES INDIRECTOS	21.529,21	19.605,66
5141.02	Materiales Varios	15.483,09	18.258,30
5141.04	Herramientas Pequeñas	5.388,96	690,20
5141.05	Repuestos	657,16	657,16
5142	MANO DE OBRA INDIRECTA	66.108,21	85.549,92
5142.01	Sueldos y Salarios y horas Extras	22.968,70	26.852,20
5142.04	Bono de Fidelidad	513,00	598,00
5142.05	Bonificación Navideña	18.214,20	22.562,30
5142.06	Aporte Patronal IESS	2.379,44	4.852,20
5142.07	Décimo Tercer Sueldo	3.122,14	5.896,54
5142.08	Décimo Cuarto Sueldo	1.357,82	258,32
5142.09	Vacaciones	100,87	150,99
5142.10	Fondos de Reserva	1.530,03	2.600,58
5142.11	Servicio de Alimentación	2.170,91	3.100,80
5142.14	Higiene y Medicinas	471,52	370,00
5142.15	Insumos Alimenticios	168,46	201,74
5142.18	Mano de obra de terceros	503,00	890,00
5142.20	Otros beneficios	311,10	478,20
5142.22	Seguro de Vida, Salud	304,95	485,65
5142.24	Uniformes	112,07	242,30
5142.29	Servicios Agrícolas	330,00	410,10
5142.30	Honorarios Prof. Personas Naturales	11.550,00	15.600,00
5143	OTROS COSTOS INDIRECTOS	58.156,33	64.951,24
5143.01	Mant. Maquinaria y Equipo	5.006,46	5.800,00
5143.02	Mant. Edificios Instalac. Muebles y Enseres	4.595,39	5.152,32
5143.03	Mant. Invernaderos	1.783,54	1.980,20
5143.06	Mant. Finca	219,87	301,87
5143.07	Luz	11.192,29	13.250,41
5143.08	Servicios de Transporte y mensajería	3.272,85	3.985,00
5143.09	Formularios, Suministros y Mat.	641,97	883,21
5143.11	Teléfono y Comunicaciones	2.513,41	2.777,41
5143.12	Combustible	313,68	489,21
5143.13	Lubricantes y Aditivos	462,46	621,52
5143.15	Cafetería, Refrigerios y Art. Limpieza	566,40	698,55
5143.16	Pruebas y muestras de Producción	27.588,01	29.011,54
5144	DEPRECIACIONES AMORTIZACIONES	Y 13.565,01	17.048,85
5144.01	Dep. Edificios e Instalaciones	11.718,50	14.874,21
5144.02	Dep. maquinaria y Equipo	1.530,93	1.852,32
5144.03	Dep. Equipo de oficina y enseres	103,11	124,52
5144.05	Dep. Invernaderos	123,02	139,20
5144.06	Dep. Plantas	89,45	58,60
61	GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	309.223,92	335.720,43
6111	GASTOS DE PERSONAL	45.226,59	52.834,76
6111.01	Sueldos y Horas Extras	20.730,21	22.568,20
6111.06	Bonificación Navideña	8.873,57	10.202,35
6111.07	Aporte Patronal IESS	2.759,22	3.852,20
6111.08	Décimo Tercer Sueldo	5.899,38	6.850,00

6111.09	Décimo Cuarto Sueldo	1.501,40	2.650,25
6111.10	Vacaciones	756,42	899,87
6111.11	Fondos de Reserva	1.262,49	1.385,32
6111.12	Servicios de Alimentación	1.196,13	1.258,20
6111.15	Higiene y Medicinas	252,60	287,20
6111.16	Insumos Alimenticios	89,13	99,52
6111.20	Otros beneficios	150,71	169,40
6111.21	Indemnizaciones y Desahucios	733,35	1.258,20
6111.22	Seguro de Vida, Salud	92,66	108,20
6111.25	Transporte	929,32	1.245,85
6112	DEPRTECIACIONES AMORTIZACIONES	Y 125.318,01	130.814,34
6112.01	Dep. Edificios e Instalaciones	13.497,00	14.120,00
6112.02	Dep. Equipo de oficina y enseres	1.814,96	1.985,10
6112.10	Amortización Diferidos	102.162,21	106.588,47
6112.20	Gto. Clientes Incobrables	7.843,84	8.120,77
6113	OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	39.815,02	43.246,85
6113.01	Honorarios Prof. Pers. Nat.	18.070,87	19.111,74
6113.02	Honorarios Prof. Sociedades	13.114,06	15.101,70
6113.03	Hon. Notarios y Reg. Prop	99,77	58,00
6113.05	Gastos de Gestión	7.544,21	8.012,20
6113.07	Servicio de Transp y Mensajería	932,59	874,00
6113.08	Combustibles	53,52	89,21
6114	GASTOS GENERALES	15.206,37	17.123,12
6114.02	Formularios, Suministros y Mat.	2.117,00	2.658,10
6114.03	Cafetería, Refrigerios y Art. Limpieza	1.282,46	1.452,20
6114.04	Afiliaciones y membresías	2.445,00	2.445,00
6114.06	Mantenimiento Equipos de oficina	767,72	582,20
6114.09	Luz	4.248,29	5.283,10
6114.10	Teléfono y Comunicaciones	3.410,19	3.650,20
6114.19	Reposición de Gastos	935,71	1.052,32
6115	IMPUESTOS	8.766,10	9.380,41
6115.01	Súper de Compañías	1.337,55	1.389,20
6115.02	Patentes e imp. Municipales	980,27	995,70
6115.04	Suscripciones y contribuciones	115,00	115,00
6115.05	15% ICE y otros impuestos	411,13	458,96
6115.10	Gasto IVA	5.922,15	6.421,55
6121	GASTOS DE PERSONAL VENTAS	32.107,29	36.271,71
6121.01	Sueldos, Salarios y Horas Extras	15.599,78	16.585,58
6121.06	Bonificación Navideña	1.160,82	1.980,40
6121.07	Aporte Patronal IESS	3.649,69	3.987,25
6121.08	Décimo Tercer Sueldo	2.836,82	3.140,40
6121.09	Décimo Cuarto Sueldo	2.214,34	2.587,41
6121.11	Fondos de Reserva	1.398,80	1.587,00
6121.12	Servicios de Alimentación	1.083,65	1.285,00
6121.16	Insumos Alimenticios	172,84	187,00
6121.17	Reembolso de Gastos	700,92	815,23
6121.20	Otros beneficios	55,58	59,52
6121.23	Seguro de Vida, Salud	2.057,87	2.658,40
6121.25	Transporte	1.176,18	1.398,52
6122	OTROS GASTOS DE VENTAS	3.610,20	3.800,50

6122.01	Honor y Comisiones personas Naturales	3.610,20	3.800,50
6123	GASTOS DE DISTRIBUCION	38.710,32	41.751,22
6123.01	Formularios, Suministros y Mat.	3.768,63	3.987,44
6123.02	Servicios de Transporte y mensajería	12.936,50	13.890,00
6123.03	Tramites de FUES	5.320,04	5.986,20
6123.05	Luz	3.730,77	4.215,85
6123.07	Mant. Edif. Enseres y Equipos Ofi	2.758,45	2.987,45
6123.08	Teléfono y Comunicaciones	9.593,55	9.985,44
6123.11	Cafetería, Refrigerios y Art. Limpieza	602,38	698,84
6124	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	464,02	497,52
6124.02	Dep. Equipos de Oficina y Enseres	464,02	497,52
71	GASTOS FINANCIEROS	6.641,20	8.987,10
7121	GASTOS BANCACRIOS Y OTROS	6.641,20	8.987,10
7121.02	Gastos Bancarios	6.641,20	8.987,10
72	OTROS EGRESOS OPERACIONALES NO	30.248,34	33.401,10
7211	OTROS EGRESOS	30.248,34	33.401,10
7211.01	Gastos no Deducibles	29.851,11	32.850,25
7211.03	Costo de Venta de Materiales y Otros	397,23	550,85
	Utilidad del Ejercicio:	39.618,54	46.314,82

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

3.5.1. ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en moneda nacional)

CODIGO	CUENTA	2012	%
1	ACTIVOS		
11	ACTIVO CORRIENTE	743773,54	31,08
1111	CAJA		0,02
		100,00	
111.01	Caja Chica	100,00	0,02
1112	BANCOS	18.250,20	0,76
112.01	Bancos Nacionales	18.250,20	0,76
1121	CLIENTES	548.071,12	22,90
1121.01	Cientes del Exterior	368.325,15	15,39
1121.02	Cientes Nacionales	182.324,25	31,93
1121.05	Provisión Incobrables	-2.578,28	-0,11
1122	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	75.743,71	3,16
1123	IMPUESTOS	60.894,96	2,54
1132	INV. QUIM. MAT. EMPAQ. HERR.	40.713,55	1,70
12	ACTIVOS FIJOS	662.333,82	27,67
1211	TERRENOS	319.425,54	13,35
1213	PLANTACIONES EN CRECIMIENTO	62.337,66	2,60
1221	EDIFICIOS	117.067,21	4,89
1221.01	Edificios	316.174,09	13,21
1221.01	Depreciación Acumulada Edificios	-199.106,88	-8,32
1222	INSTALACIONES	8.128,47	0,34
1222.01	Instalaciones	301.717,77	12,61
1222.02	Depreciación Acumulada Instalaciones	-293.589,30	-12,27
1223	MAQUINARIA Y EQUIPO	2.147,06	0,09
1223.01	Maquinaria y equipo	36.589,11	1,53
1223.02	Depreciación Maquinaria y Equipo	-34.442,05	-1,44
1225	INVERNADEROS	56.030,83	2,34
1225.01	Invernaderos	436.242,89	18,23
1225.02	Depreciación Acumulada Invernaderos	-380.212,06	-15,89
1226	PLANTAS	96.065,66	4,01
1226.01	Plantas Productivas	2.005.707,08	83,80
1226.02	Depreciación Acumulada Plantas	-1.909.641,42	-79,79
1227	EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTO	237,53	0,01

1227.01	Equipo de Oficina y Computo	14.809,27	0,62
1227.02	Dep. Acumulada Eq. Of. y computo	-14.571,74	-0,61
1228	MUEBLES Y ENSERES	893,86	0,04
1228.01	Muebles y Enseres	11.285,50	0,47
1228.02	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-10.391,64	-0,43
13	ACTIVO DIFERIDO	986.991,31	41,24
1311	CARGOS DIFERIDOS	986.991,31	41,24
1311.01	Cargos Diferidos	1.399.173,55	58,46
1311.02	Amortización Acumulada Cargos	-412.182,24	-17,22
14	OTROS ACTIVOS	247,54	0,01
1411	INVERSIONES EN EMPRESAS	247,54	0,01
	TOTAL ACTIVO	2393346,21	100%
2	PASIVO		
21	PASIVOS A CORTO PLAZO	842.848,34	35,22
2111	OBLIGACIONES FINANCIERAS	571.088,18	23,86
2111.03	Intereses Reestructurados CFN	12.582,32	0,53
2111.04	Sobregiros Ocasionales	9.200,45	0,38
2111.05	FOJINDEX	410.520,00	17,15
2111.15	Intereses por pagar Fojindex	138.785,41	5,80
2121	ANTICIPOS CLIENTES	2.190,23	0,09
2121.01	Anticipo Clientes Extranjeros	1.540,23	0,06
2121.01	Anticipo Clientes Nacionales	650,00	0,03
2131	PROVEEDORES	188.635,40	7,88
2131.01	Proveedores Nacionales	89.650,10	3,75
2131.01	Proveedores del Exterior	98.985,30	4,14
2132	OBLIGACIONES PATRONALES	35.848,04	1,50
2133	OBLIGACIONES CON EL IESE	11.011,07	0,46
2139	VARIAS CUENTAS POR PAGAR	14.390,21	0,60
2161	OBLIGACIONES FISCALES	19.685,21	0,82
22	PASIVOS A LARGO PLAZO	198.325,14	8,29
2211	PROVEEDORES	198.325,14	8,29
2211.01	Proveedores del Exterior	198.325,14	8,29
	TOTAL PASIVO	1.041.173,48	43,50
3	PATRIMONIO		
31	CAPITAL SOCIAL	1.443.260,10	60,30
311.01	Capital Pagado	92.000,00	3,84
312.02	Aporte para Futuras Capitalizaciones	133.673,52	5,59
312.03	Reserva de Valuación	1.217.586,58	50,87
32	RESULTADOS	-91.087,37	-3,81

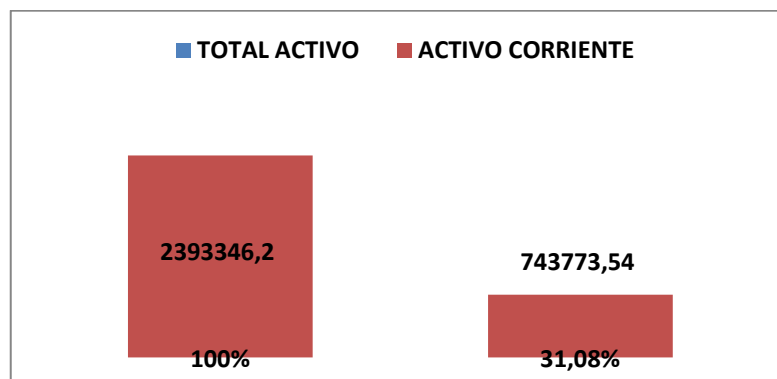
322.01	Utilidad / Pérdida Acumulada	-137.402,19	-5,74
323.01	Utilidad / Pérdida Ejercicio	46.314,82	1,94
	TOTAL PATRIMONIO	1.352.172,73	56,50
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	2393346,21	100,00

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL:

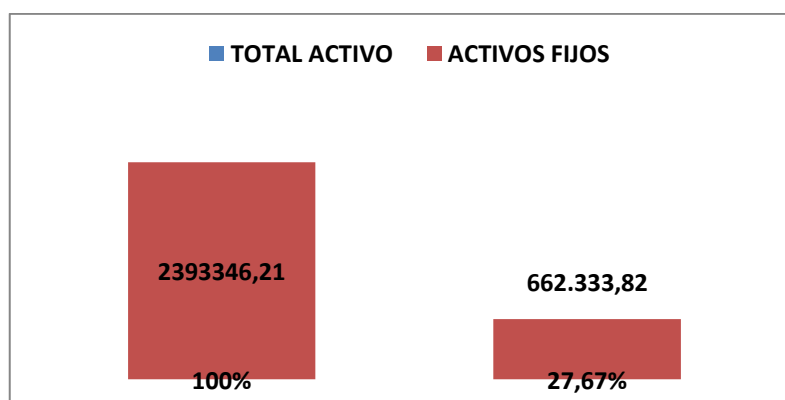
GRÁFICO 3.1
ACTIVO CORRIENTE



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- Del análisis vertical realizado, el activo corriente representa el 31.08% del valor del activo total que es del 100%, del cual, el grupo del disponible representa el 0.78%, el grupo del exigible representa el 28.60%, y finalmente, el de Inventarios con el 1.70%. El rubro más significativo de este grupo es del exigible con un gran porcentaje, de lo que se desprende que la política de cobranza no es muy estricta.

GRÁFICO 3.2
ACTIVOS FIJOS

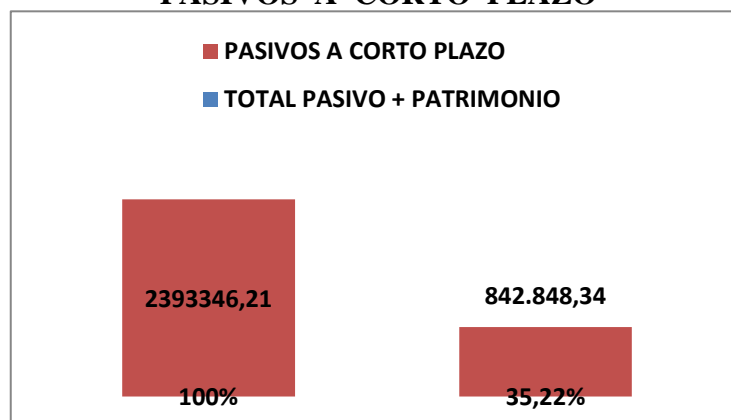


Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- El activo no corriente constituye el 27.67% del activo total que es el 100%, del cual el rubro más significativo es el de Edificios, correspondiente al grupo de

los activos fijos representado por el 13.35%, dentro de este grupo tenemos la cuenta Plantación en crecimiento con el 2.60%, esto se debe a que la empresa cada año se pone como objetivo ir creciendo en producción y ventas, por lo que aumenta la infraestructura, además este porcentaje nos indica que la empresa posee activos fijos tangibles suficientes para poder cubrir cualquier eventualidad futura, finalmente el activo diferido es del 41,24% un rubro muy alto dentro de este grupo.

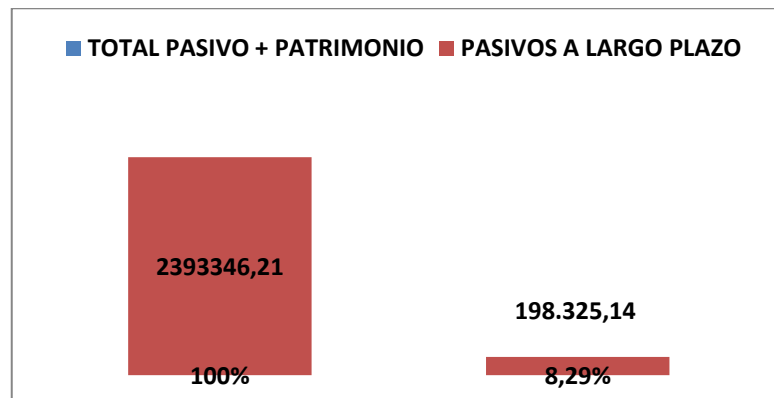
GRÁFICO 3.3
PASIVOS A CORTO PLAZO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- De la totalidad de pasivo + patrimonio, el pasivo a corto plazo representa el 35.22% del cual el rubro más significativo constituye la cuenta de obligaciones financieras correspondiente al pasivo a corto plazo con 23.86%, originado por los créditos realizados por la empresa, finalmente dentro de este grupo y seguidamente tenemos proveedores con el 7,88%, originado por la adquisición de inventario para la producción de la empresa florícola.

GRÁFICO 3.4 PASIVOS A LARGO PLAZO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- Del 100% del total de pasivo + patrimonio, el pasivo a largo plazo constituye el 8.29%, debido a que la empresa mantiene obligaciones bancarias con instituciones financieras, lo cual demuestra que los directivos tomaron la decisión de endeudarse y así depender de los aportes de terceras personas para el desarrollo y funcionamiento de la florícola.

3.5.2. ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en moneda nacional)

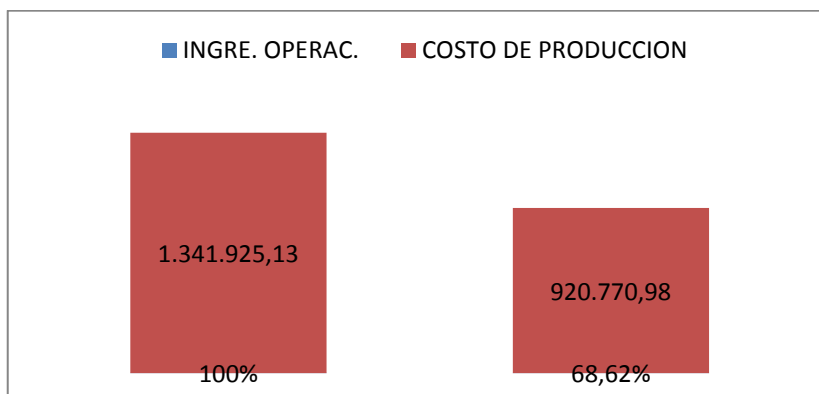
CÓDIGO	CUENTA	2012	%
41	INGRESOS OPERACIONALES	1.341.925,13	100%
4111	VENTAS BRUTAS	1.370.245,65	97,93
4115	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	28.320,52	2,11
42	INGRESOS NO OPERACIONALES	3.269,30	0,24
4211	INGRESOS VARIOS	3.269,30	0,24
51	COSTO DE PRODUCCION	920.770,98	68,62
5111	COMPRAS DE OTRAS PLANTACIONES	96.631,43	7,20
5121	INSUMOS MAT. Y SERVICIOS DIRECTOS	271.533,80	20,23
5131	MANO DE OBRA DIRECTA	228.903,77	17,06
5132	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	136.546,31	10,18
5141	MATERIALES INDIRECTOS	19.605,66	1,46
5142	MANO DE OBRA INDIRECTA	85.549,92	6,38
5143	OTROS COSTOS INDIRECTOS	64.951,24	4,84
5144	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	17.048,85	1,27
	UTILIDAD BRUTA	421.154,15	31,38
61	GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	335.720,43	25,02
6111	GASTOS DE PERSONAL	52.834,76	3,94
6112	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	130.814,34	9,75
6113	OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	43.246,85	3,22
6114	GASTOS GENERALES	17.123,12	1,28
6115	IMPUESTOS	9.380,41	0,70
6121	GASTOS DE PERSONAL VENTAS	36.271,71	2,70
6122	OTROS GASTOS DE VENTAS	3.800,50	0,28
6123	GASTOS DE DISTRIBUCION	41.751,22	3,11
6124	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	497,52	3,58
71	GASTOS FINANCIEROS	8.987,10	0,67
7121	GASTOS BANCARIOS Y OTROS	8.987,10	0,67
72	OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES	33.401,10	2,49
7211	OTROS EGRESOS	33.401,10	2,49
	UTILIDAD DEL EJERCICIO:	46.314,82	3,45

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS

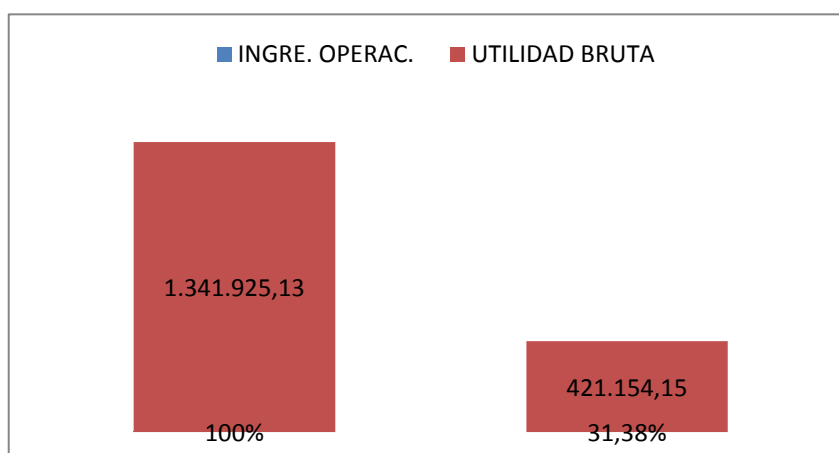
GRÁFICO 3.5
COSTOS DE PRODUCCION



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- Sobre los ingresos operacionales de \$1.341.925,13 que es la base del 100%, el costo de producción representa el 68.62%, este porcentaje es elevado debido a que no existe un eficaz control y distribución adecuada del costo de ventas, debido que los recursos materiales, humanos y financieros no están siendo utilizados correctamente, lo que imposibilita a la empresa hacer frente con los requerimientos que en la actualidad exige el mercado florícola.

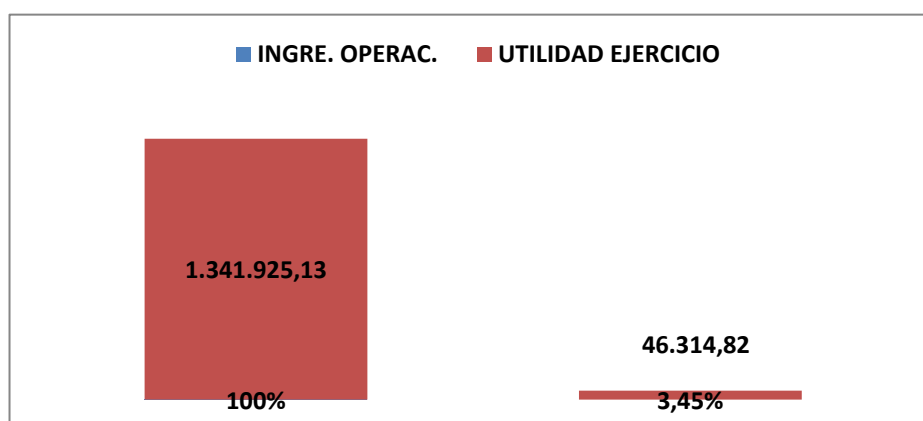
GRÁFICO 3.6
UTILIDAD BRUTA



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- La utilidad bruta es del 31.38%, debido a que el costo de ventas es elevado, lo cual no permitió que la empresa establezca un porcentaje más alto de utilidad, esto provoca que los directivos no obtengan mejores resultados económicos y financieros de sus inversiones.
- Los gastos incurridos por la empresa para su normal desenvolvimiento están en términos estables, es así que los gastos de administración y ventas representados por el 25.02% y gastos financieros por 0.67% se encuentran en un rango normal, puesto que la empresa estableció prioridades para ese tipo de desembolsos para evitar desequilibrios financieros.

GRÁFICO 3.7
UTILIDAD DEL EJERCICIO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- Del 100% de los ingresos operacionales, la utilidad del ejercicio representa el 3.45%, esto se debe al elevado costo de ventas en especial en la compra de insumos y materiales que abarca más de la mitad de la totalidad de las ventas, el resultado obtenido nos indica que la utilidad que arroja el ejercicio económico en relación a años anteriores es baja; consideramos que los directivos deben analizar profundamente la situación económica y financiera de la empresa buscando una solución con miras a mejorar la rentabilidad en la producción y comercializar, así se lograra optimizar totalmente los recursos.

3.5.3. ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en moneda nacional)

CUENTA	2011	2012	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE	659824,36	743773,54	83949,18	11,29
CAJA	100	100,00	0	0,00
Caja Chica	100,00	100,00	0	0,00
BANCOS	14.226,83	18.250,20	4023,37	22,05
Bancos Nacionales	14.226,83	18.250,20	4023,37	22,05
CLIENTES	496.536,60	548.071,12	51534,52	9,40
Cientes del Exterior	320.435,99	368.325,15	47889,16	13,00
Cientes Nacionales	178.388,36	182.324,25	3935,89	2,16
Provisión Incobrables	-2.287,75	-2.578,28	-290,53	11,27
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	72.565,76	75.743,71	3177,95	4,20
IMPUESTOS	52.472,90	60.894,96	8422,06	13,83
INV. QUIM. MAT. EMPAQ. HERR.	23.922,27	40.713,55	16791,28	41,24
Productos Químicos	10.175,58	18.790,90	8615,32	45,85
Material de empaque	9.270,89	15.300,00	6029,11	39,41
Materiales Varios	3.284,48	4.256,32	971,84	22,83
Herramientas	333,48	565,55	232,07	41,03
Agroquímicos de Poscosecha	857,84	1.800,78	942,94	52,36
ACTIVOS FIJOS	758.497,37	662.333,82	-96163,55	-14,52
TERRENOS	319.425,54	319.425,54	0	0,00
Terrenos	319.425,54	319.425,54	0	0,00
PLANTACIONES CRECIMIENTO	49.483,68	62.337,66	12853,98	20,62
EDIFICIOS	150.251,69	117.067,21	-33184,48	-28,35
INSTALACIONES	16.679,61	8.128,47	-8551,14	-105,20
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.150,23	2.147,06	-1003,17	-46,72
INVERNADEROS	67.104,97	56.030,83	-11074,14	-19,76
PLANTAS	151.686,28	96.065,66	-55620,62	-57,90
EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTO	661,95	237,53	-424,42	-178,68
MUEBLES Y ENSERES	53,42	893,86	840,44	94,02
ACTIVO DIFERIDO	907.691,17	986.991,31	79300,14	8,03
CARGOS DIFERIDOS	907.691,17	986.991,31	79300,14	8,03
OTROS ACTIVOS	247,54	247,54	0	0,00

INVERSIONES EN EMPRESAS	247,54	247,54	0	0,00
TOTAL ACTIVO	2326260,44	2393346,21	67085,77	2,80
PASIVO				
PASIVOS A CORTO PLAZO	845.035,69	842.848,34	-2187,35	-0,26
OBLIGACIONES FINANCIERAS	661.228,04	571.088,18	-90139,86	-15,78
ANTICIPOS CLIENTES	1.988,98	2.190,23	201,25	9,19
PROVEEDORES	122.376,52	188.635,40	66258,88	35,13
Proveedores Nacionales	68.707,83	89.650,10	20942,27	23,36
Proveedores del Exterior	53.668,69	98.985,30	45316,61	45,78
OBLIGACIONES PATRONALES	27.240,39	35.848,04	8607,65	24,01
OBLIGACIONES CON EL IESS	7.693,83	11.011,07	3317,24	30,13
VARIAS CUENTAS POR PAGAR	10.218,63	14.390,21	4171,58	28,99
OBLIGACIONES FISCALES	14.289,30	19.685,21	5395,91	27,41
PASIVOS A LARGO PLAZO	171.162,13	198.325,14	27163,01	13,70
PROVEEDORES	171.162,13	198.325,14	27163,01	13,70
TOTAL PASIVO	1.016.197,82	1.041.173,48	24975,66	2,40
			0	
PATRIMONIO			0	
CAPITAL SOCIAL	1.443.260,10	1.443.260,10	0	0,00
Capital Pagado	92.000,00	92.000,00	0	0,00
Aporte para Futuras Capitalizaciones	133.673,52	133.673,52	0	0,00
Reserva de Valuación	1.217.586,58	1.217.586,58	0	0,00
RESULTADOS	-133.197,48	-91.087,37	42110,11	-46,23
Utilidad / Pérdida Acumulada	-172.816,02	-137.402,19	35413,83	-25,77
Utilidad / Pérdida Ejercicio	39.618,54	46.314,82	6696,28	14,46
TOTAL PATRIMONIO	1.310.062,62	1.352.172,73	42110,11	3,11
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	2326260,44	2393346,21	67085,77	2,80

Fuente: Empresa High Connection Flowers Cía. Ltda.
Realizado por: Las Tesistas

ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL:

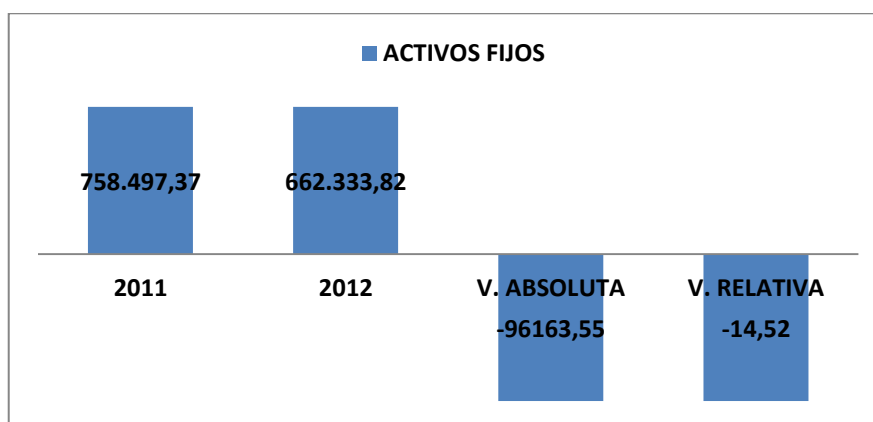
GRÁFICO 3.8
ACTIVO CORRIENTE



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- En el año 2011 el activo corriente fue de \$659824,36, mientras que en el año 2012 fue de \$842.848,34 dando una variación absoluta de \$83949,18, la cual representa un incremento del 11.29% debido a que existió un aumento en la cuenta de inventario por motivos de que la empresa se provee de químicos materiales, empaque de flores y herramientas para enfrentar las subidas de precios anuales.

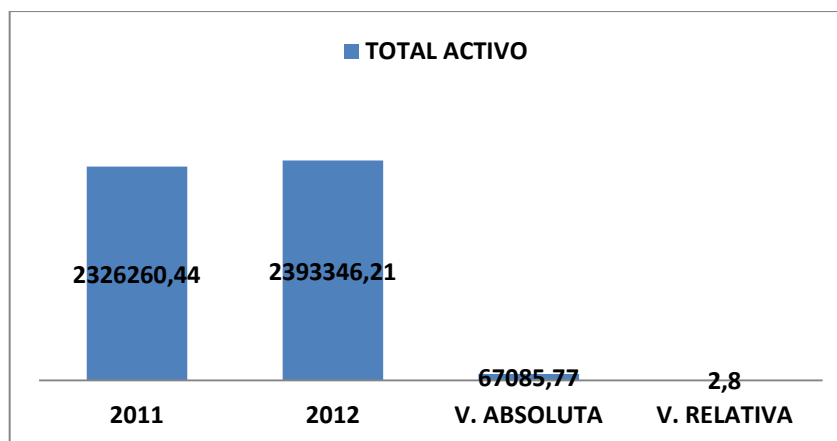
GRÁFICO 3.9
ACTIVOS FIJOS



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- El activo fijo en el año 2011 fue de \$758.497,37 y en el año 2012 fue de \$662.333,82 con una variación absoluta de \$-96163,55 lo cual representa un decremento del -14,52% debido a las depreciaciones en sus activos fijos que ya tienen algunos años.

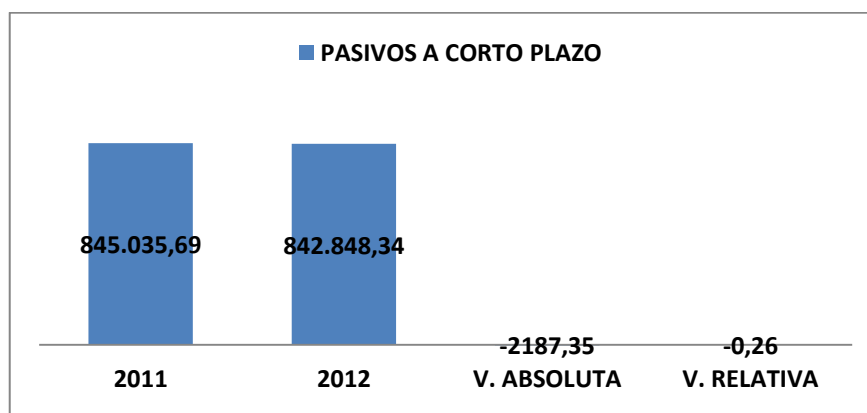
GRÁFICO 3.10
TOTAL ACTIVO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

- El Total Activo correspondiente al año 2011 fue de \$2326260,44, mientras que el correspondiente al año 2012 fue de \$2393346,21 obteniendo una variación absoluta de \$67085,77; incrementando su valor al 2,80%, lo que indica que la empresa utiliza de manera correcta sus activos.

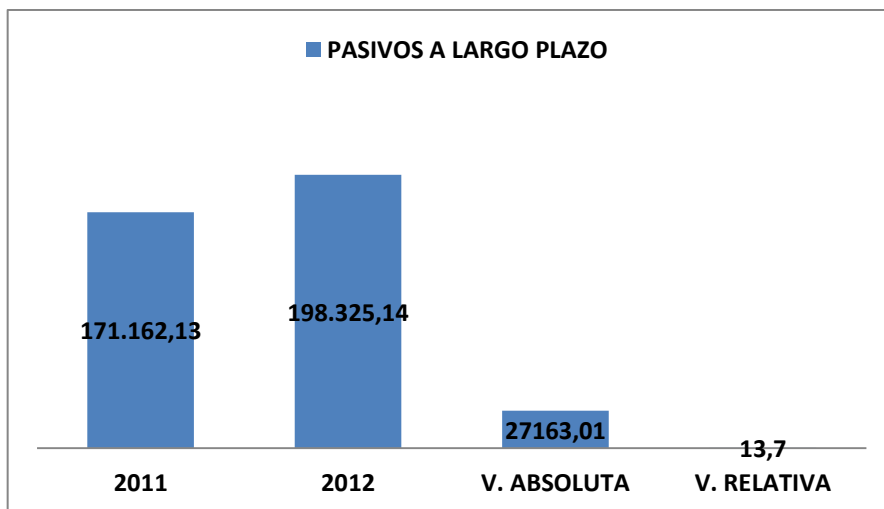
GRÁFICO 3.11
SERVICIO DE PRESTA LA EMPRESA FLORÍCOLA



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

- En el año 2011 el pasivo a corto plazo fue de \$845.035,69, mientras que en el año 2012 fue de \$603.209,37 dando como resultado una variación absoluta de \$-2187,35, la cual representa un decremento del 0.26% debido a que la empresa mantuvo sus cuentas por pagar a proveedores y a sus trabajadores.

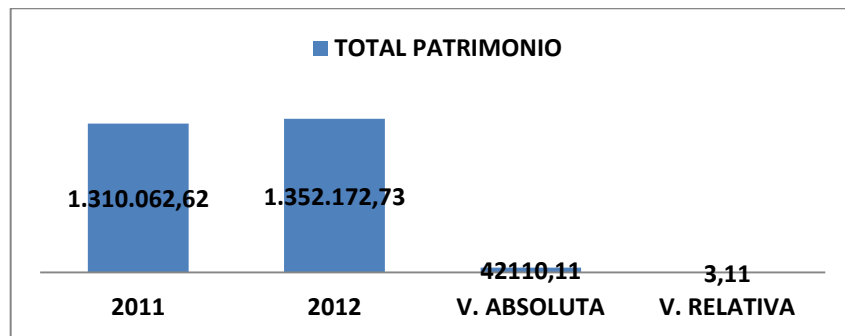
GRÁFICO 3.12
PASIVO A LARGO PLAZO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

- En el año 2011 el pasivo a largo plazo fue de \$171.162,13, mientras que en el año 2012 fue de \$198.325,14 dando una variación absoluta de \$27163,01 esto constituye un incremento del 13.70%, debido a que en el último año se obtuvo obligaciones bancarias que aumento a los créditos previos de años anteriores.

GRÁFICO 3.13
TOTAL PATRIMONIO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- El Total Patrimonio del año 2011 fue \$1.310.062,62 y del año 2012 fue de \$1.352.172,73, con una variación absoluta de \$42110,11 lo que demuestra un incremento de 3,11% debido al aumento en el resultado del ejercicio.

3.5.4. ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS

HIGH CONECTION FLOWERS LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en moneda nacional)

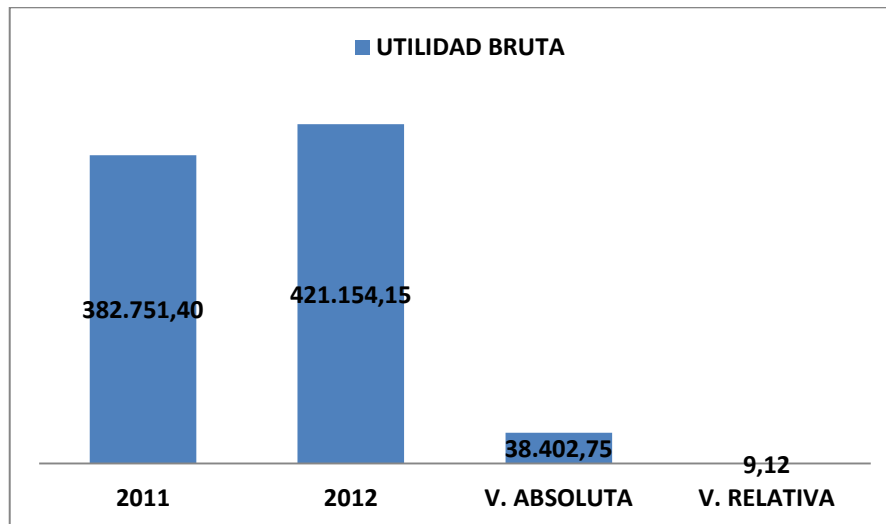
CUENTA	2011	2012	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
INGRESOS OPERACIONALES				
	1.093.156,50	1.341.925,13	248.768,63	18,54
VENTAS	1.117.724,77	1.370.245,65	252.520,88	18,43
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	-24.568,27	-28.320,52	-3.752,25	13,25
INGRESOS NO OPERACIONALES	2.980,60	3.269,30	288,70	8,83
INGRESOS VARIOS	2.980,60	3.269,30	288,70	8,83
COSTO DE PRODUCCION	710.405,10	920.770,98	210.365,88	22,85
COMPRAS DE OTRAS PLANTACION.	53.911,02	96.631,43	42.720,41	44,21
INSUMOS MAT. Y SERVIC. DIRECTOS	179.268,01	271.533,80	92.265,79	33,98
MANO DE OBRA DIRECTA	203.852,37	228.903,77	25.051,40	10,94
DEPRECIACIONES Y AMORTIZ.	114.014,94	136.546,31	22.531,37	16,50
MATERIALES INDIRECTOS	21.529,21	19.605,66	-1.923,55	-9,81
MANO DE OBRA INDIRECTA	66.108,21	85.549,92	19.441,71	22,73
OTROS COSTOS INDIRECTOS	58.156,33	64.951,24	6.794,91	10,46
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES Y	13.565,01	17.048,85	3.483,84	20,43
UTILIDAD BRUTA	382.751,4	421.154,15	38.402,75	9,12
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS Y	309.223,92	335.720,43	26.496,51	7,89
GASTOS DE PERSONAL	45.226,59	52.834,76	7.608,17	14,40
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES Y	125.318,01	130.814,34	5.496,33	4,20
OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	39.815,02	43.246,85	3.431,83	7,94
GASTOS GENERALES	15.206,37	17.123,12	1.916,75	11,19
IMPUESTOS	8.766,10	9.380,41	614,31	6,55
GASTOS DE PERSONAL VENTAS	32.107,29	36.271,71	4.164,42	11,48
OTROS GASTOS DE VENTAS	3.610,20	3.800,50	190,30	5,01
GASTOS DE DISTRIBUCION	38.710,32	41.751,22	3.040,90	7,28
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES Y	464,02	497,52	33,50	6,73
GASTOS FINANCIEROS	6.641,20	8.987,10	2.345,90	26,10
GASTOS BANCARIOS Y OTROS	6.641,20	8.987,10	2.345,90	26,10
OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES	30.248,34	33.401,10	3.152,76	9,44
OTROS EGRESOS	30.248,34	33.401,10	3.152,76	9,44
UTILIDAD DEL EJERCICIO:	39.618,54	46.314,82	6.696,28	14,46

Fuente: Empresa High Conection Flowers Cía. Ltda.

Realizado por: Las Tesistas

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS:

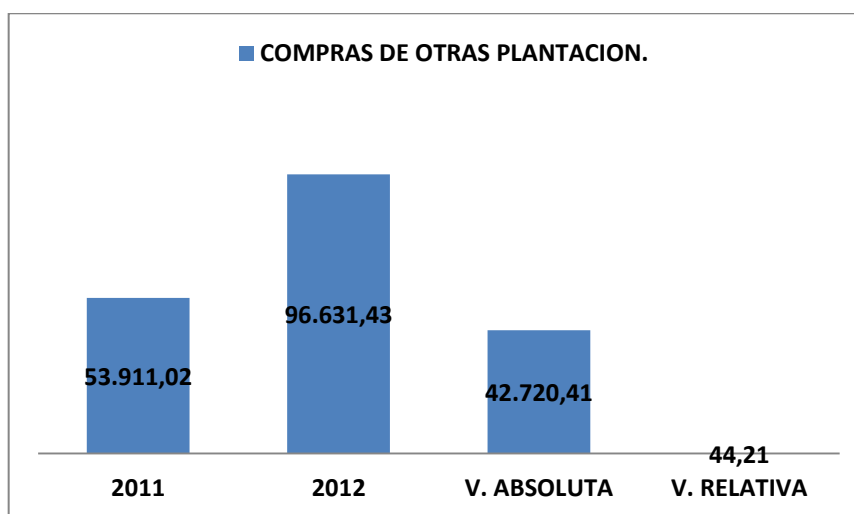
GRÁFICO 3.14
UTILIDAD BRUTA



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesisistas

- En el año 2011 la Utilidad Bruta fue de \$382.751,4 y en el año 2012 fue de \$421.154,15, obteniendo una variación absoluta de \$38.402,75; incrementando su valor al 9,12% en el siguiente año, esto se debe a que las ventas en el año 2008 aumento de \$1.093.156,50 a \$1.341.925,13 y por ende el costo de ventas se incrementó al 22.85%, estos resultados demuestran que la empresa en esos dos años de estudio, mantuvo una buena política de incremento de ventas y manejo de utilidades.

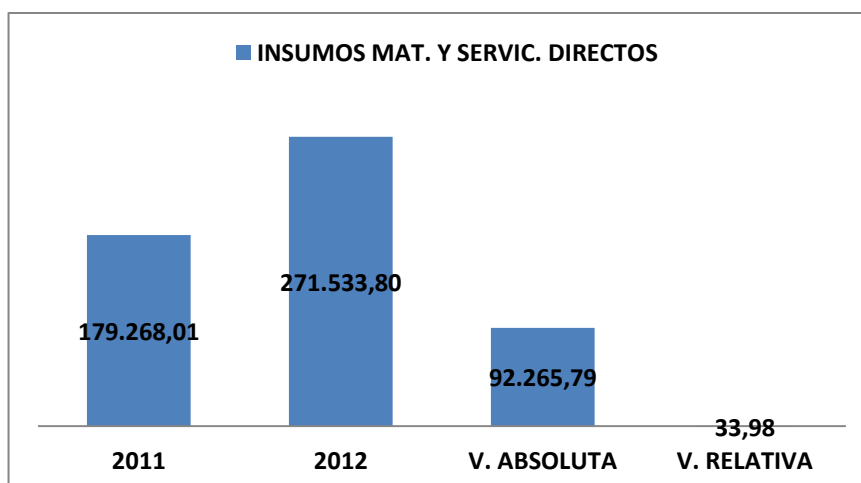
GRÁFICO 3.15
COMPRAS DE OTRA PLANTACION



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- Las compras en otras plantaciones en el año 2011 fue de \$53.911,02 mientras que en el año 2012 fue de \$96.631,43, dando como resultado una variación absoluta \$42.720,41, lo que demuestra un incremento del 44,21% debido a que la empresa para poder cubrir la gran demanda de flores y cumplir con sus clientes adquiere flores de otras plantaciones..

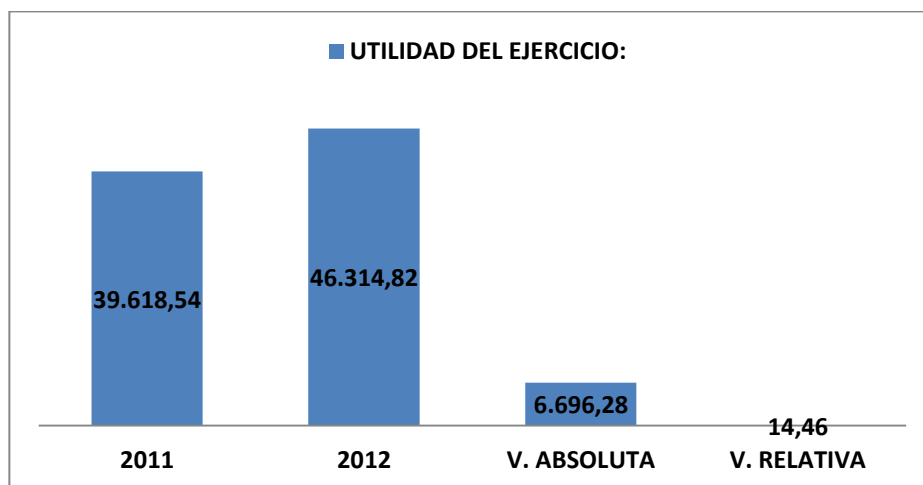
GRÁFICO 3.16
INSUMOS MATERIALES Y SERVICIOS DIRECTOS



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- La compra de insumos, materiales e insumos directos en el año 2011 fue de \$179.268,01 y en el año 2012 de \$271.533,80 con una variación absoluta de \$92.265,79, la cual representa un incremento del 33,98% debido a que la empresa en el 2012 tuvo que hacer frente a una plaga que afecto a la flor y por la subida de los precios de los mismos.

GRÁFICO 3.17
UTILIDAD DEL EJERCICIO



Fuente: Trabajo de Campo
Elaborado por: Las Tesistas

- En el año 2011 la Utilidad del Ejercicio fue de \$39.618,54 y en el año 2012 fue de \$46.314,82 obteniendo una variación absoluta de \$6.696,28, incrementando su valor al 14,46%, lo que demuestra que estas utilidades mantienen un nivel adecuado de rentabilidad, esto nos da a entender que la empresa controla adecuadamente sus recursos, originando utilidades que son de beneficio para los accionistas.

3.5.5. ANÁLISIS DE ÍNDICES

Para la aplicación de las distintas fórmulas de las razones de rentabilidad, producción y comercialización se consideró los Estados Financieros de la empresa High Connection Flowers Ltda., de los años 2011 y 2012, los mismos que serán analizados e interpretados en forma comparativa.

INDICADORES FINANCIEROS
EMPRESA HIGH CONECTION FLOWERS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011 Y 2012

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
1	Independencia Financiera	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}-(\text{Caja}+\text{Bancos})}$	<p style="text-align: center;">2011</p> $\frac{1.310.062,62}{2.326.260,44 - (14.326,83)}$	0,57 (57%)	En el 2011, la capacidad de autofinanciamiento de la empresa es del 57% de sus activos, es decir de cada dólar que dispone, tiene para financiarse 0,57 centavos.
			<p style="text-align: center;">2012</p> $\frac{1.352.172,73}{2.393.346,21 - (18.350,20)}$		En el 2012, la capacidad de autofinanciamiento de la empresa es igual al del 2011, es decir tienen de cada dólar, 0,57 centavos para financiarse.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
2	Razón Corriente	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	2011 $\frac{659.824,36}{845.035,69}$	0,78	En el 2011, por cada \$1 que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con \$0.78 para respaldar su obligación.
			2012 $\frac{743.773,54}{842.848,34}$	0,88	En el 2012, este año aumenta ese valor ya que por cada \$1 que tiene la empresa a corto plazo, tiene \$0.88 para pagar
			ANÁLISIS El rango adecuado para la razón corriente es de \$1 - 1,90, con lo que se puede concluir que la empresa está fuera de ese rango y que no cuenta con el dinero necesario para cubrir sus deudas a corto plazo, algo que la empresa debe considerar para no tener inconvenientes en el futuro.		

Nº	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
3	Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<p style="text-align: center;">2011</p> $\frac{659.824,36 - 23.922,27}{845.035,69}$	0,75	En el 2011, por cada \$1 que la empresa se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$0.75 en Activos Corrientes de fácil realización.
			<p style="text-align: center;">2012</p> $\frac{743.773,54 - 40.713,55}{842.848,34}$	0.83	En el 2012, la empresa cuenta con \$0.83 en activos corrientes para enfrentar cada \$1 de deuda que se tiene en el corto plazo.
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango adecuado para la prueba acida es de \$1 - 1,50, con lo que se puede concluir que la empresa está fuera de ese rango al no alcanzar a cancelar sus obligaciones corrientes y de realizarlo dependerá de la venta de sus existencias o inventarios.</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
4	Capital de Trabajo	Activo Corriente – Pasivo Corriente	<p align="center">2011</p> <p align="center">659.824,36 - 845.035,69</p>	<p align="center">185.211,33</p>	<p>En el 2011, si todos los activos se hicieran efectivo y el mismo momento vienen a cobrar todos los acreedores a corto plazo la empresa aún le queda \$ 185.211,33.</p>
			<p align="center">2012</p> <p align="center">743.773,54 - 842.848,34</p>	<p align="center">99.074,80</p>	<p>En el 2012, Si sucediera lo mismo que el inciso anterior este año la empresa cuenta con \$ 99.074,80</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>Se concluye que si en algún momento la empresa transformara todos sus activos en efectivo y fuera objeto de cobro por parte de acreedores a corto plazo, esta tendría aun dinero sobrante.</p>		

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
5	Endeudamiento Neto	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	2011 1.016.197,82 / 2.326.260,44	0,44 (44%)	En el 2011, este índice muestra que para este año la empresa del total de inversión, el 44% están financiados con deuda
			2012 1.041.173,48 / 2.393.346,21	0,44 (44%)	En el 2012, al igual que en el año anterior, del total de la inversión el 44% es financiado con deuda.
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango adecuado para el endeudamiento neto es de $\leq 49\%$, con lo que se puede concluir que la empresa presenta un índice aceptable en donde esta no depende mucho de sus acreedores y que dispone de una capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está capitalizando y funciona con una estructura financiera estable.</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
6	Endeudamiento Corto plazo	<u>Pasivo Corriente</u> Pasivo total	<p style="text-align: center;">2011</p> <p style="text-align: center;">845.035,69/1.016.197,82</p>	<p style="text-align: center;">83%</p>	<p>En el 2011, la empresa tuvo que pagar sus deudas adquiridas en el corto plazo en un 83% y la diferencia que quedo de esta deuda trasladada para el próximo año.</p>
			<p style="text-align: center;">2012</p> <p style="text-align: center;">842.848,34/1.041.173,48</p>	<p style="text-align: center;">81%</p>	<p>En el 2012, la empresa tuvo que pagar sus deudas adquiridas en el corto plazo en un 81%, siendo menor a la del año anterior, pero que de igual manera la diferencia que quedo de esta deuda fue trasladada para ser pagada el próximo año.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>Se puede concluir que el endeudamiento a corto plazo que la empresa ha tenido durante el 2001 y 2012, no ha podido ser cubierta en un 100% con sus acreedores con una diferencia de un 17% y 19% respectivamente, en otras palabras la empresa aún no cuenta con dinero suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo por completo.</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
7	Endeudamiento Largo plazo	<u>Pasivo largo plazo</u> Pasivo total	<p style="text-align: center;">2011</p> <p style="text-align: center;">171.162,13/1.016.197,82</p>	17%	<p>En el 2011, partiendo del análisis anterior, si la empresa tiene que pagar su deuda del 83% en el corto plazo eso quiere decir que para el próximo año el 17% será una deuda a largo plazo.</p>
			<p style="text-align: center;">2012</p> <p style="text-align: center;">198.325,14/1.041.173,48</p>	19%	<p>En el 2012, de la misma manera si la empresa tiene que pagar su deuda del 81% en el corto plazo eso quiere decir que para el próximo año el 19% será una deuda a largo plazo y que tendrá que ser pagada.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>Las deudas del año anterior que fueron a corto plazo y no pudieron sr pagadas en su 100%, para el siguiente año se transformaron a largo plazo y que deben ser cubiertas.</p>		

INDICADORES DE APALANCAMIENTO

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
8	Apalancamiento Neto	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	<p align="center">2011</p> <p align="center">2.326.260,44/1.310.062,62</p>	<p align="center">\$1.70</p>	<p>En el 2011, por cada \$1 que los socios han invertido la empresa ha producido \$1.7.</p>
			<p align="center">2012</p> <p align="center">2.393.346,21/1.352.172,73</p>	<p align="center">\$1.70</p>	<p>En el 2012, la situación se ha mantenido, ósea por cada dólar de los socios se han generado el \$1.7, al igual que el año anterior.</p>
<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango para el apalancamiento neto es $= \text{ó} > 1\%$, por lo que el grado de generar o acrecentar el dinero en el 2011 y 2012 se encuentra en un nivel aceptable y durante los 2 años analizados se ha mantenido igual sin ninguna variación.</p>					

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
9	Apalancamiento Corto plazo	<u>Pasivo Corriente</u> Capital Contable	<p style="text-align: center;">2011</p> <p style="text-align: center;">845.035,69/1.443.260,10</p>	<p style="text-align: center;">\$ 0.59</p>	<p>En el 2011, los datos muestran que por cada \$1 que los socios han invertido a corto plazo, \$0.59 están comprometidos con la deuda de la empresa o con terceros.</p>
			<p style="text-align: center;">2012</p> <p style="text-align: center;">842.848,34/1.443.260,10</p>	<p style="text-align: center;">\$ 0.58</p>	<p>En el 2012, por cada \$1 que los socios han invertido \$0.58 está comprometido con la deuda de la empresa que tienen los socios al corto plazo.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros a corto plazo en el 2011 y 2012, se encuentra en un nivel aceptable y durante los 2 años analizados se ha mantenido igual sin ninguna variación.</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
10	Apalancamiento Largo plazo	<u>Pasivo largo plazo</u> Capital Contable	<p style="text-align: center;">2011</p> <p style="text-align: center;">171.162,13/1.443.260,10</p>	\$ 0.12	En el 2011, los datos muestran que por cada \$1 que los socios han invertido a largo plazo, \$0.12 están comprometidos con la deuda de la empresa o con terceros.
			<p style="text-align: center;">2012</p> <p style="text-align: center;">198.325,14/1.443.260,10</p>	\$ 0.14	En el 2012, por cada \$1 que los socios han invertido, \$0.14 está comprometido con la deuda de la empresa que tienen los socios a largo plazo.
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros a largo plazo en el 2011 y 2012, se encuentra en un nivel aceptable y durante los 2 años analizados se ha mantenido igual sin ninguna variación.</p>		

INDICADORES DE ACTIVIDAD

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
11	Rotación Cuentas por Cobrar	<u>Ventas Netas</u> Cuentas por Cobrar	2011 1.096.137,10/ 569.102,36	1.93 veces	En el 2011, se interpreta que las Cuentas por Cobrar giraron 1.93 veces durante el año. Es decir, que la cantidad de Cuentas por Cobrar, se convirtió en Efectivo 1.93 veces durante dicho período.
			2012 1.345.194,43/623.814,83	2.16 veces	En el 2012, para este año tenemos 2.17 veces; ósea que la cantidad de Cuentas por cobrar, se convirtió en efectivo 2.17 veces durante este año.
			ANÁLISIS		
<p>El rango adecuado para la rotación de cuentas por cobrar es de 6 a 12 veces, con lo que se puede concluir que la empresa no se encuentra dentro del rango adecuad, ya que las cuentas por cobrar no pasa de 2 veces en el año que se transforma en dinero en efectivo.</p>					

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
12	Rotación de Inventarios	<u>Costo de Ventas</u> Inventario Promedio	<p align="center">2011</p> <p align="center">710.405,10/179.268,01</p>	<p align="center">3.96 veces</p>	<p>En el 2011, los inventarios de la empresa en este periodo están rotando 3.96 veces o sea que están cobrando o dando a crédito.</p>
			<p align="center">2012</p> <p align="center">920.770,98/271.533,80</p>	<p align="center">3.39 veces</p>	<p>En el 2012, los inventarios han rotado 3.39 veces, lo que indica que el inventario de mercaderías de la empresa se convierte 3.39 veces por año en efectivo o en cuentas por cobrar.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango adecuado para la rotación de inventarios es de 6 a 12 veces, con lo que se puede concluir que la empresa en lo que tiene que ver a su inventario promedio esta fuera del rango al no cobrar sus deudas oportunamente o al convertirlos en efectivo.</p>		

INDICADORES DE RENDIMIENTO

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
14	Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	<p align="center">2011</p> <p align="center">385.732/1.096.137,10</p>	<p align="center">35%</p>	<p>En el 2011, por cada dólar que la empresa obtuvo por concepto de ventas se generó un margen de utilidad bruta del 35%.</p>
			<p align="center">2012</p> <p align="center">421.154,15/1.345.194,43</p>	<p align="center">31%</p>	<p>En el 2012, por cada dólar que la empresa obtuvo por concepto de ventas se generó un margen de utilidad bruta del 31%.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango adecuado para el margen bruto es de 1 a 30%, con lo que se puede concluir que la empresa al 2012 se acerca mucho al rango adecuado, además con este índice se logró conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
15	Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	<p align="center">2011</p> <p align="center">39.618,54/1.096.137,10</p>	<p align="center">3.61%</p>	<p>En el 2011, por cada dólar que se obtuvo de ventas, se generó una rentabilidad neta de ventas del 3.61%.</p>
			<p align="center">2012</p> <p align="center">46.314,82/1.345.194,43</p>	<p align="center">3.44%</p>	<p>En el 2012, por cada dólar que se obtuvo de ventas, se generó una rentabilidad neta de ventas del 3.44%.</p>
			<p>ANÁLISIS</p> <p>El rango adecuado para el margen neto es de 1 a 8%, eeste resultado se podría considerar adecuado porque se mantiene en los rangos estándares establecidos. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.</p>		

N°	INDICADOR	FÓRMULA	APLICACIÓN	RESULTADO	INTERPRETACION
16	Cumplimiento de Facturación	Pedidos Facturados/Total Pedidos recibidos	<p style="text-align: center;">2011 1900 / 2200</p>	<p style="text-align: center;">86%</p>	<p>En el 2011, del total de pedidos recibidos el 86% han sido cumplidas satisfactoriamente, mientras que el 14% no han sido satisfechos en sus demandas de producto.</p>
			<p style="text-align: center;">2012 2100 / 2200</p>	<p style="text-align: center;">95%</p>	<p>En el 2012, del total de pedidos recibidos el 95% han sido cumplidas satisfactoriamente, mientras que el 5% no han sido satisfechos en sus demandas de producto.</p>

3.6. INFORME FINANCIERO

Latacunga, enero del 2015

Ing.

Paulina Mayorga

Gerente Administrativo – Financiero de la Empresa “High Connection Flowers”.

Presente.-

De nuestra consideración:

Por medio del presente nos permitimos exponer a usted el Informe Financiero de la empresa “High Connection Flowers”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2011 y 2012.

Se ha revisado los libros de contabilidad, así como los comprobantes, los mismos que se encuentran llevados y conservados de acuerdo a las disposiciones legales pertinentes.

Los bienes de la Empresa tienen una adecuada custodia y conservación y se encuentran debidamente asegurados.

Los registros en los libros de contabilidad corresponden exactamente a los presentados en los Estados Financieros, los mismos que se encuentran en debida forma, de acuerdo a los Postulados de Contabilidad y reflejan razonablemente la situación financiera de la empresa.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES

Para la realización del Informe se ha recolectado información tanto primaria mediante entrevistas y encuestas; y secundarias a través de la revisión de libros de contabilidad y Estados Financieros, los mismos que se encuentran llevados y conservados de acuerdo con las disposiciones legales pertinentes.

Análisis comparativo de los principales indicadores financieros de los periodos 2011 y 2012.

El análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros a diciembre del 2011 y diciembre del 2012, que se realiza en forma complementaria se desprende lo siguiente:

- En el año 2011 el activo corriente fue de \$659824,36, mientras que en el año 2012 fue de \$842.848,34 dando una variación absoluta de \$83949,18, la cual representa un incremento del 11.29% debido a que existió un aumento en la cuenta de inventario por motivos de que la empresa se provee de químicos materiales, empaque de flores y herramientas para enfrentar las subidas de precios anuales.
- El activo no corriente en el año 2011 fue de \$758.497,37 y en el año 2012 fue de \$662.333,82 con una variación absoluta de \$-96163,55 lo cual representa un decremento del 14.52% debido a las depreciaciones en sus activos fijos que ya tienen algunos años.
- El Total Activo correspondiente al año 2011 fue de \$2326260,44, mientras que el correspondiente al año 2012 fue de \$2393346,21 obteniendo una variación absoluta de \$67085,77; incrementando su valor al 2,80%, lo que indica que la empresa utiliza de manera correcta sus activos.

- En el año 2011 el pasivo corriente fue de \$845.035,69, mientras que en el año 2012 fue de \$603.209,37 dando como resultado una variación absoluta de \$-2187,35, la cual representa un decremento del 0.26% debido a que la empresa mantuvo sus cuentas por pagar a proveedores y a sus trabajadores.
- En el año 2011 el pasivo no corriente fue de \$171.162,13, mientras que en el año 2012 fue de \$198.325,14 dando una variación absoluta de \$27163,01 esto constituye un incremento del 13.70%, debido a que en el último año se obtuvo obligaciones bancarias que aumento a los créditos previos de años anteriores.
- El Total Patrimonio del año 2011 fue \$1.310.062,62 y del año 2012 fue de \$1.352.172,73, con una variación absoluta de \$42110,11 lo que demuestra un incremento de 3,11% debido al aumento en el resultado del ejercicio.
- En el año 2011 la Utilidad Bruta fue de \$382.751,4 y en el año 2012 fue de \$421.154,15, obteniendo una variación absoluta de \$38.402,75; incrementando su valor al 9,12% en el siguiente año, esto se debe a que las ventas en el año 2008 aumento de \$1.093.156,50 a \$1.341.925,13 y por ende el costo de ventas se incrementó al 22.85%, estos resultados demuestran que la empresa en esos dos años de estudio, mantuvo una buena política de incremento de ventas y manejo de utilidades.
- Las compras en otras plantaciones en el año 2011 fue de \$53.911,02 mientras que en el año 2012 fue de \$96.631,43, dando como resultado una variación absoluta \$42.720,41, lo que demuestra un incremento del 44,21% debido a que la empresa para poder cubrir la gran demanda de flores y cumplir con sus clientes adquiere flores de otras plantaciones..
- La compra de insumos, materiales e insumos directos en el año 2011 fue de \$179.268,01 y en el año 2012 de \$271.533,80 con una variación absoluta de \$92.265,79, la cual representa un incremento del 33,98% debido a que la

empresa en el 2012 tuvo que hacer frente a una plaga que afecto a la flor y por la subida de los precios de los mismos.

- En el año 2011 la Utilidad del Ejercicio fue de \$39.618,54 y en el año 2012 fue de \$46.314,82 obteniendo una variación absoluta de \$6.696,28, incrementando su valor al 14,46%, lo que demuestra que estas utilidades mantienen un nivel adecuado de rentabilidad, esto nos da a entender que la empresa controla adecuadamente sus recursos, originando utilidades que son de beneficio para los accionistas.

Del Análisis Financiero comparativo entre el ejercicio 2011 y 2012, basándose en índices y razones, se desprende las siguientes conclusiones.

- **Indicadores de Liquidez.-** Estos indicadores demuestran que están dentro de los porcentajes de aceptación establecidos, pero se debe trabajar para mejorarlos y tiendan a incrementar sus niveles de liquidez.
- **Indicadores de Endeudamiento.-** Este indicador no muestra variaciones muy significativas de un año respecto a otro, denotando así cierta estabilidad.
- **Indicadores de Apalancamiento.-** Este indicador demuestra que existe año tras año un incremento en la generación de dinero.
- **Indicadores de Actividad.-** Aquí se muestra que la empresa mantiene una política de cobros no muy estricta con los clientes.
- **Indicadores de Rendimiento.-** la empresa mantiene un porcentaje mínimo de utilidad la cual debe ser mejorada reduciendo y controlando gastos.

- **Cumplimiento de facturación.-** Existe un nivel fijo del incremento de ventas en relación con el número de clientes que posee la empresa, cual se mantiene en los dos años analizados.

.....
Estrella Molina Nelly Cecilia

C.C. # 050359351-9

.....
Ortiz Ortega Fernanda Maritza

C.C. # 050351407-7

CONSIDERACIONES FINALES

Conclusiones

Al concluir el presente trabajo de investigación sobre Análisis de la Rentabilidad de la Producción y Comercialización de la empresa High Connection Flowers Ltda. de la parroquia Mulalo, se logró establecer las siguientes conclusiones con referencia a la Florícola:

- Se ha comprobado con la aplicación de los análisis de la producción y comercialización, que la Florícola es rentable pero con un imperceptible porcentaje por lo que es primordial trabajar tanto en la producción aplicando una reducción de costos y en la comercialización con un plan estratégico para capturar más clientes y presentación de productos que posean variedad.
- El indicador de la rentabilidad de la producción arrojado como resultado variaciones no muy significativas entre el año 2012 y el año 2013, demostrando cierta estabilidad, sin embargo se debe mejorar los resultados debido a que lo adecuado es que este indicador sea mayor año tras año.
- El indicador del porcentaje de aumento de los costos de producción se determinó que existe año tras año un incremento de precios en los insumos y materias primas que requiere la empresa para su producción, por lo que se hace difícil la competencia en el mercado de flores debido a los costos altas y en la actualidad hasta con la eliminación del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) entre Estados Unidos y Ecuador.
- El indicador del margen neto se muestra que la empresa a diferencia de otros años está atravesando una pérdida en sus ganancias, debido a que por plagas que afectaron la producción está bajo y para poder cumplir con los clientes la empresa tuvo que recurrir a comprar flores a terceros lo que género que las utilidades del año no sean las esperadas.

Recomendaciones

Una vez finalizado el trabajo y con la ventaja de haber puesto en práctica el análisis de rentabilidad en la producción y comercialización, se describe las siguientes recomendaciones para el beneficio de la empresa High Conection Flowers Ltda.:

- Ejecutar periódicamente análisis de la rentabilidad de la producción y comercialización así como estudios de mercado para mejorar los indicadores que se han presentado, de la misma manera evaluar las expectativas de los clientes en base al producto que se les ofrece para conocer sus necesidades o que variedad de producto se compra para seguir potenciándolo y así las ventas se incrementarían.
- Realizar proyecciones de producción así como de comercialización anualmente, que sirvan de base para obtener mayor planificación en la Florícola y efectivizar mejor el desenvolvimiento de la misma, ya que se ha observado que genera utilidad pero no es un rubro considerable, siendo imprescindible que las utilidades siempre estén tendientes a mejorar cada día para no ser absorbidos por la competencia.
- Mejorar el indicador de la rentabilidad de la producción a partir del 2014 debido a que no existe mejoría durante los años anteriores por lo que la producción de la empresa se ve afectada por no obtener mayor producción de la finca, viéndose afectadas las ganancias.
- Proponer al Gobierno Central la disminución de los costos de producción en general para todos los sectores productivos del país, en especial del sector florícola que es uno de los de mayor generación de recursos para el país, así como medidas alternas de sustitución por la eliminación del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) entre Estados Unidos y Ecuador.

- Controlar y contratar de manera estricta personal eficiente y eficaz que tengan conocimiento y experiencia en el control de plagas y mantenimiento de fincas, ya que debido a un control ineficiente la empresa ha sufrido pérdidas considerables en el margen neto de ganancias.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- **CARRASCO**, Silvio; (2005; p. 50).- *Gestión Administrativa*: Editorial Noriega; Tercera Edición.
- **BERNSTEIN**, Leopald A; (2008; p. 445-550); “*Análisis de Estados Financieros*”; México: Editorial McGraw-Hill; Segunda Edición.
- **ESTUPIÑAN**, Rodrigo (2006; p. 161); “*Análisis Financiero y de Gestión*”; Segunda Edición; Bogotá; Editorial ECOE.
- **TERRY**, George; (2007; p. 102).- *Administración Empresarial*: Editorial CISS; Segunda Edición.
- **KAST**, Fremont; (2008; p. 71).- *Gestión Administrativa*: Editorial IICA; Quinta Edición.
- **DEWEY**, John; (2008; p. 13).- *How we think*: Editorial ESIG; Segunda Edición.
- **MAYER**, Robert; (2005; p. 89).- *Gestión de la Producción*; Editorial GRAND HILL; Cuarta Edición.
- **TERRY**; Hill; (2003; p. 57).- *Metodología de la Producción*; Editorial Interamericana; Décima Edición
- **LARA**, Juan; (2002; p. 103).- *Análisis Financiero*; Editorial Santillana; Cuarta Edición.
- **LAWRENCE**, Gimán; (2006; p. 15).- *Administración Financiera*; Editorial ESIG; Segunda Edición.
- **ALTAM**, Edward; (2003; p. 89).- *Análisis Financiero*; Editorial Columbia; Séptima Edición.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- **ESTUPIÑÁN, Rodrigo; (2006; p. 161-180).**- *Análisis Financiero y de Gestión*: Editorial ECOE, Segunda Edición.
- **BERNSTEIN, Leopald A;** (2008; pág. 468-480).-*Análisis de Estados Financieros/México*: Editorial McGraw-Hill; Segunda Edición.
- **BOUCHET, Guy;** (1996; p. 203- 257).-*Como Controlar la Rentabilidad de una Empresa*; Editorial Entreprise Moderne; Segunda Edición.
- **GITMAN, Lawrence;** (2007; p.36); “*Gestión Empresarial*”; México; Editorial McGraw-Hill.
- **HORNGREN, Charles T;** (1996; p. 48) “*Análisis Financiero*”; Buenos Aires; Editorial McGraw-Hill.
- **SUNDEM, Garly L;** (1994; p. 57-58); “*Análisis Financiero*”; México; Editorial McGraw-Hill.
- **SCOTT, Eugene;** (1999; p. 89- 123).- *Fundamentos de administración Financiera*; Editorial M GRAW HILL; Doceava Edición.
- **URÍAS VALIENTE, Jesús;**(2005; pág. 124-226).- *Análisis de Estados Financieros/Argentina*: Editorial Eliasta; Tercera Edición.

BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL

- **HOLMEZ, T.** (2001).- *Fundamentos de la gestión de la producción*; Editorial ESIG, Madrid – España (Disponible en <http://bookgoogle.com.ec>. consultado el 01 mayo del 2012)

- **RAY**, Wittington. (2005).- Manual de Finanzas; Editorial IICA, EE.UU (disponible en <http://booksgoogle.com.ec>. consultado el 01 abril del 2012)