

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

INFLUENCIA DE LOS RATIOS FINANCIEROS EN LA
TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA ARCHITECH
CONSTRUCTORES S.A.C, UBICADA EN SAN BORJA,
AÑO 2015.

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

CARLOS BARRIOS, EDITA
GABRIEL HUAMAN, SABINA
RODRIGUEZ ANTICH, JENNIFER

ASESOR: DR. FABIAN POMA, EDILBERTO.

LINEA DE INVESTIGACION: TRIBUTACION Y AUDITORIA

LIMA – PERU

JULIO 2016

RESUMEN

Nuestro estudio de investigación trata sobre el tema: Influencia de los Ratios Financieros en la Toma de Decisiones de la empresa Architech Constructores S.A.C, ubicada en Av. San Borja Norte Nro. 1088 –San Borja-Lima año 2015, especialista en edificaciones, desde el año 2003 en los servicios de construcción en el sector privado a nivel nacional.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, nos hemos acogido a los lineamientos establecidos por la Universidad Peruana de Las Américas.

En el capítulo I reúne el conjunto de conocimientos que sirven de respaldo y fundamento a nuestra investigación y se detallan a través de los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

Capítulo III: Alternativas de Solución, en esta parte presentamos las posibles alternativas de solución al problema planteado, y a la casuística presentada; siendo el resultado de los conocimientos obtenidos, análisis realizados y propuestas, que consideramos necesarias.

Capítulo IV: Conclusiones y Recomendaciones. Finalmente, se expresa las conclusiones y recomendaciones respectivas, fruto de la investigación y es de esperar que se acoja con sentido crítico, analítico y aplicativo.

ABSTRACT

Our research study deals with the subject: Influence of the Financial Ratios in the Decision Making of the company Architech Constructores SAC, located in Av. San Borja Norte No. 1088 - San Borja-Lima 2015, specialist in buildings, from the 2003 in construction services in the private sector nationwide.

For the development of this research work, we have accepted the guidelines established by the Peruvian University of the Americas.

In chapter I, it gathers the set of knowledge that serves as support and foundation to our research and is detailed through the antecedents, theoretical bases and conceptual framework.

Chapter III: Alternatives of Solution, in this part we present the possible alternatives of solution to the problem posed, and to the casuistry presented; being the result of the knowledge obtained, analyzes carried out and proposals, which we consider necessary.

Chapter IV: Conclusions and Recommendations. Finally, it expresses the respective conclusions and recommendations, fruit of the investigation and it is to be expected that it be received with a critical, analytical and application sense.

**INFLUENCIA DE LOS RATIOS FINANCIEROS EN LA
TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA ARCHITECH
CONSTRUCTORES S.A.C, UBICADA EN SAN BORJA,
AÑO 2015.**

JURADOS

Mg. Francisco Cevallos Espinosa.....
(Presidente)

Dr. Gustavo Adolfo Ramírez Matos.....
(Secretario)

CPC Juan Armando Marín Huapaya.....
(Vocal)

Dedicatoria

A Dios, nuestros padres y profesores, los cuales contribuyeron a nuestra educación a través de sus enseñanzas, consejos y valores; permitiéndonos ser mejores personas cada día.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecemos a Dios, por otorgarnos la facultad de recepción a los conocimientos brindados.

A la Universidad Peruana De Las Américas, por intermedio de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras por habernos formado como profesionales y como personas, con valores éticos, morales e intelectuales.

A nuestro profesor, Dr. Edilberto Fabián Poma del curso de Investigación y Desarrollo, por su aporte al trabajo de investigación.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla De Contenidos

- Título
- Jurado
- Dedicatoria
- Agradecimiento
- Tabla de Contenidos
- Introducción

Capítulo I: Planteamiento Del Problema

1.1 Problema de Investigación	10
1.2 Formulación del Problema	11
1.3 Problemas Específicos	11
1.4 Casuística	12

Capítulo II Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación.....	16
2.2 Bases Teóricas.....	16
2.2.1 Estados Financieros.....	17
2.2.1.1 Clasificación.....	17
2.2.1.2 Métodos de Análisis e Interpretación de Estados Financieros.....	22
2.2 Ratios Financieros.....	23
2.2.2.1 Clasificación.....	23
2.2.2.1.1 Ratios de Liquidez.....	24
2.2.2.1.2 Ratios de Gestión.....	25
2.2.2.1.3 Ratios de Solvencia.....	28
2.2.2.1.4 Ratios de Rentabilidad.....	30
2.2.2.2 Importancia de los Ratios Financieros.....	31
2.2.2.3 Limitaciones de los Ratios Financieros.....	31
2.2.2.4 Objetivos.....	32
2.2.2.5 Tipos de Comparaciones de Razones.....	32
2.2.2.6 Uso Correcto del Análisis de Razones.....	33

2.2.3 Toma de Decisiones.....	34
2.2.3.1 Tipos de Decisiones.....	35
2.2.3.2 Etapas en el Proceso de Toma de Decisiones.....	39
2.2.4 Norma internacional de contabilidad 11 contratos de construcción.....	42
2.2.4.1 NIC 11 - Contratos de construcción.....	42
2.2.4.2 Objetivo.....	43
2.2.4.3 Alcance.....	43
2.2.4.4 Definiciones.....	44
2.2.4.5 Agrupación y segmentación de los contratos de construcción.....	45
2.2.4.6 Ingresos de actividades ordinarias del contrato.....	46
2.2.4.7 Costos del contrato.....	48
2.2.4.8 Reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y gastos del contrato.....	50
2.2.4.9 Reconocimiento de las pérdidas esperadas.....	54
2.2.4.10 Cambios en las estimaciones.....	55
2.2.4.11 Información a revelar.....	55
2.3 Definición de Términos Básicos.....	57

Capítulo III Alternativas De Solución.

3.1 Solución Casuística Planteada.....	59
--	----

Capítulo IV

Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	63

Elaboración De Referencias

Anexos

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado, donde la información fluye a grandes velocidades, las empresas tienen que asumir decisiones, y realizar sus operaciones a este ritmo. Este hecho demanda a tener personal capacitado, instrumentado con herramientas de gestión, adoptar las últimas tecnologías, para así garantizar la eficiencia, la buena gestión empresarial y una buena rentabilidad.

Nuestro estudio de investigación trata sobre el tema: Influencia de los Ratios Financieros en la Toma de Decisiones de la empresa Architech Constructores S.A.C, ubicada en Av. San Borja Norte Nro. 1088 –San Borja-Lima año 2015, especialista en edificaciones, desde el año 2003 en los servicios de construcción en el sector privado a nivel nacional.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, nos hemos acogido a los lineamientos establecidos por la Universidad Peruana de Las Américas; poniendo en práctica el método científico y normas de redacción.

El estudio tiene la siguiente estructura:

Capítulo I: El problema de Investigación, ha sido desarrollado mediante los análisis de las variables, y el diagnóstico, para conocer las causas y efectos, así, como el contexto en el que se desarrolla la propuesta planteada; de igual manera, se ha trabajado el diagnóstico para reflejar las afectaciones y beneficios de la empresa; acogiéndonos a fundamentos teóricos que le dan mayor realidad a nuestro estudio. Luego del planteamiento del problema, señalamos la formulación del mismo, indicando los objetivos generales y específicos, guías de nuestra investigación, para arribar a las conclusiones respectivas. Finalmente, analizamos la casuística en el problema de investigación.

Capítulo II: Marco Teórico, Bases Teóricas y Marco Conceptual, Este capítulo reúne el conjunto de conocimientos que sirven de respaldo y fundamento a nuestra investigación y se detallan a través de los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

Capítulo III: Alternativas de Solución, en esta parte presentamos las posibles alternativas de solución al problema planteado, y a la casuística presentada; siendo el resultado de los conocimientos obtenidos, análisis realizados y propuestas, que consideramos necesarias.

Capítulo IV: Conclusiones y Recomendaciones. Finalmente, se expresa las conclusiones y recomendaciones respectivas, fruto de la investigación y es de esperar que se acoja con sentido crítico, analítico y aplicativo.

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Los ratios financieros son herramientas que se expresan mediante índices, coeficientes o razones, resultado de aplicar una división matemática de las cuentas del estado de situación financiera y estado de resultados. En tal sentido, resultan muy útiles para el estudio y toma de decisiones en favor de las empresas.

Asimismo, los ratios de manera sostenida son de suma importancia porque nos precisa las tendencias, y los resultados óptimos que se van obteniendo, y de su adecuado uso se lograrán los mejores resultados de la gestión empresarial.

Estos resultados están relacionados con la posibilidad de adelantarse a la ocurrencia de los problemas a corto y a largo plazo, realizando un análisis preventivo y eficiente a través de la detección de dificultades que produzcan resultados negativos.

La toma de decisiones es un proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, personal y empresarial, haciendo uso de metodologías cuantitativas y cualitativas.

La toma de decisiones como un proceso empresarial, conlleva a elegir a una de las tantas alternativas planteadas en la resolución de problemas de orden financiero y económico que está en estudio.

La situación actual de la empresa Architech Constructores S.A.C. consiste en la falta de aplicación de los ratios a los Estados Financieros, problema que conlleva

a que la toma de decisiones de financiamiento no se esté dando de manera rápida, eficiente y oportuna. Esto se debe a que el Gerente de la empresa Architech Constructores S.A.C, no tiene el conocimiento y/o experiencia necesaria para la aplicación de las mismas, lo cual estaría poniendo en riesgo la organización de dicha entidad ; por su indecisión del gerente provocando a su vez que la competitividad de la empresa se vea disminuida frente a sus competidores por los retrasos que se dan en el avance de la obra y por no contar con precios accesibles para su adquisición y las circunstancias de ambos factores le hace imposible captar nuevos clientes de diferentes niveles sociales, lo cual puede ocasionar que la empresa quiebre o desaparezca.

Finalmente, nuestra investigación se sustenta en el artículo del CPC Beder M. Rosales Quezada, que señala que los ratios financieros son cocientes que relacionan diversas magnitudes extraídas de las partidas que componen los estados financieros, con la finalidad de buscar una relación lógica y relevante para una adecuada toma de decisiones por parte de la Gerencia de la empresa.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿En qué medida los ratios financieros influyen en la toma de decisiones de la empresa Architech Constructores S.A.C. ubicado en san Borja, año 2015?

1.3 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- a) ¿En qué medida influyen los ratios de gestión en las decisiones operativas de la empresa Architech Constructores S.A.C.?
- b) ¿En qué medida influyen los ratios de rentabilidad financiera y económica en las decisiones de financiamiento?

1.4 Casuística

El caso presentado en las tablas (01, 02, 03) muestra el análisis e interpretación económico y financiero de la empresa Architech Constructores S.A.C, donde se observa la falta liquidez para la construcción de las edificaciones a corto plazo, debido al alto valor adquisitivo de los terrenos urbanos, donde son financiados un cincuenta por ciento por la constructora y cincuenta por una entidad financiera.

ARCHITECH CONSTRUCTORES S.A.C.	
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	
(Expresado en Nuevos Soles)	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de efectivo	992 987.04
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	3 319.68
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	19 701.07
Activos no Corrientes manten. para la Vta	3494 427.38
Departamentos terminados	
Total Activo Corriente	4510 435.17
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	79 911.14
Ccamioneta para uso de personal	
Total Activo No Corriente	79 911.14
TOTAL ACTIVO	4590 346.31

Como observamos en el detalle de la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo, pareciera que tuviéramos cerca de un millón en efectivo disponible para cubrir las obligaciones a corto plazo, pero, la realidad es otra, porque las detracciones y garantías no pueden utilizarse como pago a los proveedores, debido a la restricción de dichas cuentas.

Detalle de la Cuenta de Efectivo y Equivalente de Efectivo

<u>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFCTIVO</u>			
1011	CAJA M.N.		S/.2,870.27
103	REMESAS EN TRANSITO - RETENCION DE SUNAT		S/. 5,311.00
104121	BANCO CONTINENTAL M.N. CTA CTE N° 0011-0152-01-00060679		
	Saldo según libros	S/.10,579.86	S/.10,579.86
	<i>Ingresos no conciliados</i>	S/.0.00	
	<i>Egresos no conciliados</i>	S/.15,000.00	
	<i>cheque girados y no cobrados</i>	S/.15,000.00	
	<i>Saldo según Estado de Cuenta</i>	S/.25,579.86	
104122	BANCO CONTINENTAL M.E. CTA CTE N° 0011-0152-01-00058844		
	Saldo según libros	\$44,602.85	3.408 S/.152,006.51
	<i>Ingresos no conciliados</i>	\$0.00	
	<i>Egresos no conciliados</i>	\$0.00	
	Saldo según Estado de Cuenta	\$44,602.85	
10713	BANCO CONTINENTAL M.E. CTA GARANTIA N° 0011-0152-01-00077709		
	Saldo según libros	\$217,481.66	3.408 S/.741,177.50
	<i>Ingresos no conciliados</i>	\$0.00	
	<i>Egresos no conciliados</i>	\$0.00	
	<i>cheque girados y no cobrados</i>	\$0.00	
	Saldo según Estado de Cuenta	\$217,481.66	
104131	CAJA SULLANA M.N CTA AHORROS N° 101-009211000557439		
	Saldo según libros	S/.783.29	S/.783.29
	Ingresos no conciliados	S/.0.00	
	Egresos no conciliados	S/.0.00	
	Saldo según Estado de Cuenta	S/.783.29	
10711	BANCO DE LA NACION - CTA DETRACCIONES N° 00-098-075704		
	Saldo según libros	S/.81,089.79	S/.81,089.79
	<i>Ingresos no conciliados</i>	S/.0.00	
	<i>Egresos no conciliados</i>	S/.0.00	
	<i>Saldo según Estado de Cuenta</i>	S/.81,089.79	
			<u>S/.993,818.22</u>

Achitech Constructores S.A.C
Estado De Resultados
Del 1 De Enero Al 31 De Diciembre
(Expresado En Nuevos Soles)

	2015	2014
Ventas Netas	5,493,948.76	1,601,488.60
Otros Ingresos Operacionales	23,381.99	
Total de Ingresos Brutos	<u>5,517,330.75</u>	<u>1,601,488.60</u>
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-3,128,410.71</u>	<u>-1,559,677.58</u>
UTILIDAD BRUTA	<u>2,388,920.04</u>	<u>41,811.02</u>
Gastos de Ventas	-659,374.07	-139,367.23
Gastos de Administración	<u>-51,293.66</u>	<u>-132,967.33</u>
UTILIDAD OPERATIVA	<u>1,678,252.31</u>	<u>-230,523.54</u>
Ingresos Financieros	165,306.65	120,835.26
Gastos Financieros	-648,148.72	-287,670.25
Resultado antes de Parte e Imp. Renta	1,195,410.24	-397,358.53
Impuesto a la Renta	-234,871.00	
UTILID (PÉRDIDA)NETA ACT.CONTINUAS	<u>960,539.24</u>	<u>-397,358.53</u>
UTILIDAD (PÉRDIDA)NETA DEL EJERCICIO	<u>960,539.24</u>	<u>-397,358.53</u>

COMENTARIOS:

- 1.- Se aprecia un aumento considerable de las ventas del año 2015 con respecto al año 2014, esto se debe a los pagos anticipados que van amortizando los clientes para la adquisición de los departamentos, la entrega se realiza cuando el cliente termina de pagar la última cuota de pago.
- 2.- El costo de venta se adecúa a la variación de las mismas del año 2015.
- 3.- Los gastos de ventas aumentan en el año 2015, debido a los gastos realizados en acabados de los departamentos para la entrega de los mismos.
- 4.- El impuesto resultante también refleja un aumento significativo debido a la variación de las ventas con respecto al año 2014.

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO II

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente estudio, hemos logrado recopilar los siguientes antecedentes:

Según Pérez (2010) afirma. “Los indicadores de desempeño definidos para el área financiera que miden la liquidez, solvencia, rotación de cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, apalancamiento y rentabilidad, generan mejoras sustanciales a los estados financieros, permitiendo que las políticas internas de la empresa se adecuen a las necesidades de su actividad productiva y financiera, que le permiten a la administración tomar decisiones oportunas sobre eventos internos o externos que perjudiquen las actividades” (p. 63).

Asimismo, Ribbeck (2014) en una de sus conclusiones señala: Un gran número de empresas presenta un bajo nivel de competencia, debido a que no cuentan con información financiera útil y en el tiempo debido; la información contable es utilizada para fines de cumplimiento fiscales más que para fines gerenciales, de tal modo, que no realizan un adecuado control de sus operaciones, ocasionando que la toma de decisiones no sea la más correcta y oportuna (p.119).

2.2 BASES TEÓRICAS

Definido el planteamiento del problema y determinado los objetivos que precisan los fines de la presente investigación, es necesario establecer los aspectos teóricos que sustentan el estudio en cuestión. Considerando lo expuesto, en este capítulo se muestran las bases teóricas.

2.2.1 Estados financieros

Los Estados Financieros representan la situación y el rendimiento financiero de la entidad como objetivo suministrar información acerca del desempeño y los cambios de la entidad que sea útil a una amplia gama de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas, así como, mostrar los resultados de la actividad llevada a cabo por la administración, o dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma.

2.2.1.1 Clasificación

El Juego completo de estados financieros, de acuerdo a la NIC 01 son :

- a) Un estado de situación financiera al final del periodo.
- b) Un estado del resultado del periodo y otro resultado integral del periodo.
- c) Un estado de cambios en el patrimonio del periodo.
- d) Un estado de flujos de efectivo del periodo.

a) El estado de situación financiera (conocido como balance general):

Es un informe, reporte o estado que refleja la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, a través de tres tipos de partidas o cuentas (Activo, Pasivo y Patrimonio).

El estado de situación financiera nos muestra la estructura de los recursos financieros que maneja la empresa a una fecha determinada. Se compone de dos partes e igual peso o valor.

“Una de las partes, llamada Activo (colocada por convención al lado izquierdo), nos indica cuántos recursos han sido confiados a la empresa el día de corte (realización) del Balance. Nos indica su naturaleza y composición con base al grado de rapidez con que pueden, o están predispuestos, a convertirse en efectivo”.

De esta forma, encontramos generalmente encabezando el grupo, a lo que llamamos activos corrientes (circulantes), que son los que tienen la característica (o deberían tenerla) de poder convertirse con relativa rapidez en efectivo. Son recursos que circulan o rotan y su principal misión es darle soporte a la actividad de ventas de la empresa.

Entre ellos encontramos valores en efectivo o cuasi-efectivo (como certificados de tesorería), cuentas y documentos por cobrar en el corto plazo e inventarios y otros activos corrientes.

El segundo renglón de activos que usualmente encontramos es aquel denominado activos no corrientes, entre ellos, el activo fijo, los cuales representan recursos comprometidos en forma más permanente, tales como terrenos, edificios, maquinaria y equipos.

Con frecuencia encontramos en los activos no corrientes, los llamados Activos diferidos, los cuales representan pagos hechos por la empresa por bienes y servicios que aún (a la fecha de balance) no ha recibido y que representan, por lo tanto, recursos que están a favor de la empresa.

La suma de estos dos renglones representa el Activo Total.

Por otra parte, usualmente en el lado derecho del Balance, encontramos el Pasivo y el Patrimonio neto. En este sector, indicamos quiénes han confiado a la empresa los recursos registrados en el lado del Activo. Los recursos confiados por terceros (personas y entidades) ajenos a la empresa los agrupamos en el Pasivo, y los recursos confiados por los dueños los agrupamos en el Patrimonio neto.

El Pasivo, al igual que lo hicimos con el Activo, lo clasificamos de acuerdo al grado de rapidez con que debe de ser devuelto en efectivo a quienes lo confiaron a la empresa.

Encontramos en el Pasivo Corriente (Circulante), obligaciones que deben de ser pagadas en el corto plazo (por convención 12 meses o menos), tales, como créditos bancarios de pronto pago (fecha de cancelación); proveedores; impuestos por pagar y otros pasivos acumulados similares.

En el Pasivo No Corriente (No Circulante), están los pasivos de mediano y largo plazo se agrupan obligaciones cuyos vencimientos están más en el futuro (por convención mayores a 12 meses).

En el Pasivo Diferido encontramos recursos que hemos ya recibido a cambio de bienes o servicios que aún no hemos entregado.

En rubro de Patrimonio está la parte de los recursos que han sido confiados por los propietarios de la empresa, ya sea con la aportación original, nuevas aportaciones o bien dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que ella ha generado y que no se han distribuido a los dueños en forma de dividendos. Las primeras se encierran en lo que se da en llamar el Capital Social, mientras las segundas se les denominan Reservas o utilidades retenidas.

Resulta obvio, que si el Pasivo y el Patrimonio explican quiénes han confiado los recursos que se muestran en el lado del Activo, la suma de los dos primeros es igual a la suma de los Activos. De allí que ambas partes están en balance (equilibrio).

Activos:

Son recursos económicos o bienes de la entidad, clasificados en activos circulantes y de largo plazo. Los primeros son bienes, derechos o inversiones de corto plazo y los segundos son bienes, inversiones o derechos de largo plazo. Por ejemplo, con respecto a la cartera de préstamos, el principal vencido y el que se piensa recuperar en el término de un año, se clasifica como de corto plazo y el resto a largo plazo.

Pasivos: deudas y obligaciones de la entidad

Derechos de los acreedores sobre los activos de la organización. Clasificados en circulantes si son compromisos que deben cancelarse en el corto plazo (menos de 1 año) y los pasivos fijos que son las deudas con vencimiento a largo plazo (más de 1 año).

Capital contable o patrimonio:

Constituido por el capital, donaciones, otras cuentas patrimoniales y por los resultados obtenidos en el periodo y aquellos que son de períodos anteriores y que se acumulan.

b) Estado de Resultados Integrales:

El Estado de Resultados Integrales, es un informe, reporte o estado que refleja los resultados de la entidad en un período específico, mide el desempeño operativo del ente en un período determinado, relacionando sus logros (ingresos) y sus esfuerzos (costos y gastos).

Tiene su símil en el electrocardiograma, ya que nos muestra la ejecutoria de la empresa a lo largo de un período de tiempo que suele ser de un año, semestre, trimestre o mes.

Este estado nos muestra los ingresos generados por la empresa durante ese tiempo y los costos y gastos incurridos o causados para generar esos ingresos. La diferencia entre unos y otros, nos dará una utilidad o pérdida que servirán de base para pagar el impuesto sobre la renta correspondiente.

Debemos observar que los ingresos registrados en el Estado de Resultados Integrales, son aquellos causados o facturados por la empresa (pero que no necesariamente le han sido pagados a la fecha final del periodo que indica el estado).

Igualmente, los costos y gastos que restamos a los ingresos para obtener el *margen comercial* (antes denominado utilidad bruta) y utilidad, son los costos y gastos incurridos o causados que bien pueden ser que aún no se hayan pagado totalmente.

A los ingresos netos, provenientes de deducir los descuentos sobre ventas de servicios o donaciones, y otros ingresos, provenientes de actividades diferentes al giro principal de la empresa, les restamos el Costo de Ventas o Costo de los Servicios para obtener el Margen Comercial.

A pesar de lo equívoco que resulta ser su nombre, el renglón Costo de Ventas o de Servicio, no encierra los gastos en que incurrimos para poner el bien o servicio ante el público para su venta, ni aquellos relativos con la realización misma de la venta. Este renglón se refiere a los costos causados en producir (o comprar) el bien o servicio que vendemos.

La diferencia entre ingresos y costo de ventas o servicio nos arroja el margen comercial (antes denominado (utilidad bruta) a la cual restamos otros gastos, los cuales incurrimos en la marcha de la empresa en el período del estado de resultados.

De esta forma, encontramos Gastos de Ventas, que son aquellos gastos incurridos para lograr la venta de los bienes o servicios. Aquí incluimos gastos de distribución, sueldos del personal de ventas, comisiones, depreciaciones, provisiones para cobro dudoso, etc.

Encontramos luego, Gastos de Administración, que están constituidos por aquellos gastos en que se incurre la empresa para darle soporte administrativo y de dirección o gestión.

Finalmente encontramos, por lo general, los gastos financieros formados por el costo financiero de los recursos que la empresa ha recibido de terceros.

Al restar al margen comercial (utilidad bruta) y a la utilidad operativa, los gastos financieros y otros gastos, más otros posibles ingresos no operativos, obtenemos el excedente sobre el cual se pagará las participaciones de los trabajadores en las utilidades y el impuesto sobre la renta. Una vez deducido éste, obtenemos la utilidad neta o resultado final de la empresa, en el período correspondiente.

Ingresos:

Constituyen aumentos en activos o derechos obtenidos por dar el servicio de "prestar" dinero. También se incluyen otros tipos de ingresos, como son los ingresos recibidos por inversiones de valores, o títulos, utilidad por venta de activos fijos, donaciones, etc.

Gastos:

Son disminuciones brutas de los activos de la entidad, causadas o incurridas necesariamente en la prestación del servicio "colocación de recursos". Incluye gastos de personal, viáticos, seguros mantenimiento de activos, etc.

Utilidad o pérdida:

Es la diferencia de los ingresos, menos los gastos. Si la diferencia es un exceso, hay "utilidad" y si es negativa hay "pérdida".

2.2.1.2 Métodos de análisis e interpretación de estados financieros

Entre los métodos para el análisis financiero, tenemos:

- a) Análisis del origen y aplicación de fondos.
- b) Método de reducción a porcentajes (análisis vertical).
- c) Método de aumentos y disminuciones (análisis horizontal).
- c) Índices o razones financieras.
- d) Análisis Dupont.

2.2.2 Ratios Financieros

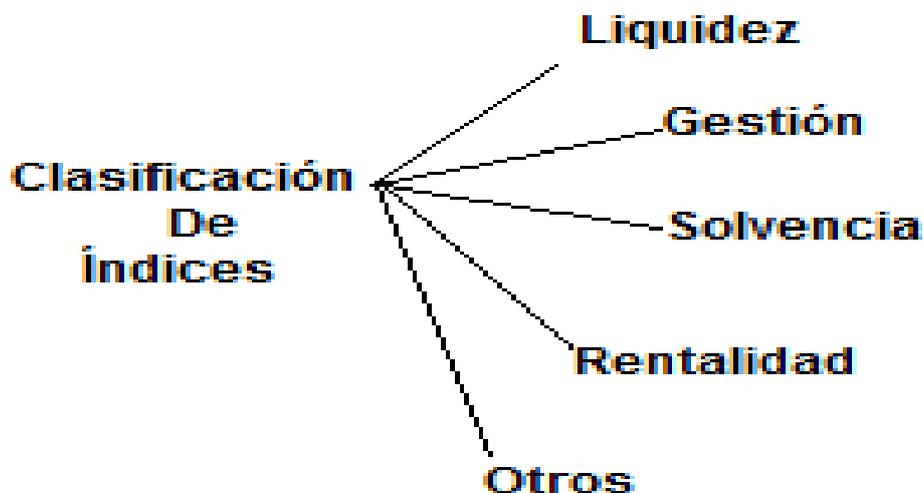
Definición:

Respecto a los ratios financieros tenemos entre otras definiciones a Guzmán (2006): “Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de ganancia y perdidas. Los ratios proveen información que permiten tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. “(p.15.)

También Martínez (2007) indica: “Razón financiera se define como la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados, dando como resultado un cociente o producto absoluto.” (p. 192).

2.2.2.1 Clasificación

Según Gitman, (2013) indica: “las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno. Como regla, las entradas necesarias para un análisis financiero eficaz incluyen, como mínimo, el estado de pérdidas y ganancias y el balance general. Sin embargo, observe que las razones abordadas en el resto de este capítulo se aplican a casi cualquier empresa. Por supuesto, muchas empresas de diferentes industrias usan razones que se centran en los aspectos específicos de su industria” (p.51).



2.2.2.1.1 Ratios de Liquidez

Según Gitman, (2013): “La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son: la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida)” (p.52)

a) Liquidez Corriente

Se determina dividiendo el activo corriente entre las obligaciones corrientes o pagaderas en el corto plazo. Cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas corrientes.

Fórmula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se expresa en N° de veces o porcentaje

b) Prueba Ácida

Es una medición más exigente de la solvencia de corto plazo de la empresa, pues no se considera el activo realizable. Resulta de la división de los activos más líquidos entre las deudas corrientes. Igualmente, cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones corrientes. Es una medición más exigente por cuanto no se consideran las existencias o inventarios, ya que tienen menor liquidez que los otros componentes del activo corriente. Aun cuando no se estila mucho mencionar los gastos pagados por anticipado hay que decir que, si los hubiese, también deberán restarse al igual que las existencias.

Fórmula:

$$\text{PA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario} - \text{gastos pagados por anticipados}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se expresa en N° de veces o porcentaje

2.2.2.1.2 Ratios de Gestión

Según Gitman, (2013): “Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez. Por lo tanto, es importante ver más allá de las medidas de liquidez general y evaluar la actividad (liquidez) de las cuentas corrientes específicas.

Existen varios índices disponibles para medir la actividad de las cuentas corrientes más importantes, entre las que se encuentran el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. También es posible evaluar la eficiencia con la que se usan los activos totales” (p.53).

a) Rotación de Inventarios

Este indicador permite determinar el número de veces que rotan los inventarios de existencias durante el año. Cuanto mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia de la política de ventas de la empresa y, en general, la eficacia de la administración de las existencias. Más rotación significa más ventas, y ello se traducirá en más beneficios para la empresa.

Fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Se expresa en número de días

b) Periodo Promedio de Cobro

El periodo promedio de cobro, o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio:

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de cobro} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}} \end{aligned}$$

Se expresa en Número de veces.

c) Periodo Promedio de Pago

El periodo promedio de pago, o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

Fórmula:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales}}$$

Compras anuales

365

Se expresa en números de veces

d) Rotación del Activo Total

Mide el grado de eficiencia con el cual la empresa ha utilizado el total de sus inversiones para generar ventas. Un mayor indicador representa una mayor eficiencia en el uso de los activos totales para generar ventas.

Fórmula:

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Se expresa en números de veces.

e) Costo de Ventas/Ventas

Indica la proporción en que los ingresos generados por la empresa, mediante las ventas, han sido absorbidos por los costos aplicados en la producción de los productos terminados.

Fórmula:

Costo de ventas

Ventas

f) Gastos Financieros/Ventas

Muestra la proporción en que los ingresos generados por la empresa, mediante las ventas, han sido absorbidos por el pago de las obligaciones con terceros, indicando el peso relativo de este componente del gasto.

Fórmula:

Gastos financieros

Ventas

2.2.2.1.3 Ratios de Solvencia

Para Zans, W. (2009) “muestran la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el largo plazo. Esta capacidad dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo para recuperar las inversiones y los plazos de vencimiento de las obligaciones contraídas con terceros. Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo”.

a) Endeudamiento

Este indicador es uno de los más importantes para determinar la solvencia de la empresa, el apalancamiento o leverage es uno de principales elementos que considera el analista financiero. Un mayor valor de este ratio indica un mayor apalancamiento, lo cual, indica un mayor financiamiento con recursos tomados de terceros (deudas) y, por lo tanto, un mayor riesgo financiero y una menor solvencia de la empresa.

Fórmula:

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

Se expresa en veces o porcentajes.

b) Cobertura Del Activo Fijo

Si este ratio es mayor que uno, indicará que los capitales permanentes o de largo plazo están financiando totalmente el activo fijo, y además están financiando una parte de los otros activos; es decir, están financiando una parte de los activos corrientes o circulantes. Entonces, un valor elevado de este indicador señala una mayor solvencia financiera.

Fórmula:

$$\frac{\text{Cobertura del activo fijo} = \text{Deudas a largo plazo} + \text{Patrimonio neto}}{\text{Activo fijo}}$$

c) Cobertura de Intereses

Esta razón mide el número de veces que la utilidad operativa obtenida por la empresa cubre el pago de los intereses que han nacido de las

obligaciones con los acreedores o proveedores. El gasto de intereses (gastos financieros) es dato extremadamente importante.

Fórmula:

Cobertura de intereses = Utilidades antes de intereses e impuestos/intereses.

2.2.2.1.4 Ratios de Rentabilidad

Estos ratios miden la capacidad de la empresa para producir ganancias. Por eso son de mayor importancia para los usuarios de la información financiera. Son los ratios que determinan el éxito o fracaso de la gerencia (Zans, W., 2009).

a) Rentabilidad del activo total (ROI)

Muestra la rentabilidad producida por las inversiones totales (activos totales).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad del activo total} = \frac{\text{Utilidad neta del ejercicio}}{\text{Activo total}}$$

Se expresa en porcentaje.

b) Rentabilidad neta sobre ventas

Relaciona la utilidad final, es decir, la utilidad después de participaciones e impuestos, con las ventas. Nos indica qué proporción de las ventas se queda finalmente como utilidad neta.

Fórmula:

Rentabilidad Neta Sobre Ventas = $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$

Se expresa en porcentajes.

e) Rentabilidad sobre capitales propios (ROE)

También se le llama Rentabilidad del Patrimonio Neto o Rentabilidad Patrimonial. Es una de las razones de rentabilidad más importantes. Mide la rentabilidad en función del patrimonio neto.

Fórmula:

Rentabilidad sobre capitales propios = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$

Se expresa en porcentajes.

2.2.2.2 Importancia de los ratios financieros

Los ratios financieros son muy importantes para la evaluación de fortalezas y debilidades de una empresa.

Ayudan a los gerentes a orientarlos hacia las estrategias a largo plazo más beneficiosas.

2.2.2.3 Limitaciones de los ratios financieros

- a)** No permiten la comparación entre empresas de diferentes rubros por las diferencias existentes en los métodos contables de valorización de inventarios, cuentas por cobrar y activo fijo.
- b)** Siempre están referidos al pasado, por lo que son meramente indicativos de lo que podrá suceder.
- c)** Los resultados obtenidos de los ratios, no sirven de mucho si no se les da una interpretación económica.

2.2.2.4 Objetivos

El objetivo de los ratios es conseguir una información distinta y complementaría a la de las cifras absolutas que sea útil para el análisis ya sea de carácter patrimonial, financiero o económico. Los ratios permiten:

- a) Permiten descubrir situaciones anormales en una empresa.
- b) Permiten hacer comparaciones entre empresas del mismo sector económico.

2.2.2.5 Tipos de comparaciones de razones

El análisis de razones no es simplemente el cálculo de una razón específica; lo más importante es la interpretación del valor de la razón. Se requiere de una base significativa de comparación para responder a preguntas como, “¿es demasiado alta o baja?” y “¿es buena o mala?” Existen dos tipos de comparaciones de razones: el análisis de una muestra representativa y el análisis de series temporales.

a) Análisis de una muestra representativa

El análisis de una muestra representativa implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas en un mismo periodo. Con frecuencia, los analistas se interesan en qué tan bien se ha desempeñado una empresa con relación a otras empresas de su industria. Con frecuencia, una empresa compara los valores de sus razones con los de un competidor clave o grupo de competidores al que desea imitar. Este tipo de análisis de muestra representativa, denominado benchmarking (evaluación comparativa) se ha vuelto muy popular.

b) Análisis de series temporales

El análisis de series temporales evalúa el rendimiento con el paso del tiempo. La comparación del rendimiento actual y pasado, usando las razones, permite a los analistas evaluar el progreso de la empresa. Las

tendencias que se están desarrollando pueden observarse mediante las comparaciones de varios años. Cualquier cambio significativo de un año a otro puede ser el indicio de un problema serio.

2.2.2.6 Uso correcto del análisis de razones

Debemos considerar las siguientes precauciones sobre su uso:

a) Las razones que revelan importantes desviaciones de la norma simplemente indican síntomas de un problema. Por lo regular se requiere un análisis adicional para aislar las causas del problema. El punto fundamental es éste: el análisis de razones dirige la atención hacia posibles áreas de interés; no proporciona una evidencia concluyente de que exista un problema.

b) Por lo general, una sola razón no proporciona suficiente información para evaluar el rendimiento general de la empresa. Sólo cuando se utiliza un conjunto de razones es posible hacer evaluaciones razonables. Sin embargo, cuando un análisis se centra sólo en ciertos aspectos específicos de la posición financiera de una empresa, son suficientes una o dos razones.

c) Las razones que se comparan deben calcularse usando estados financieros fechados en el mismo periodo del año. Si no lo están, los efectos de la estacionalidad pueden generar conclusiones y decisiones erróneas. Por ejemplo, la comparación de la rotación de los inventarios de una empresa fabricante de juguetes a fines de junio con su valor de finales de diciembre puede ser errónea. Evidentemente, el impacto estacional de la temporada de ventas de diciembre sesgaría cualquier comparación de la administración de los inventarios de la empresa.

d) Es preferible usar estados financieros auditados para el análisis de razones. Si los estados no se han auditado, los datos contenidos en

ellos pueden no reflejar la verdadera condición financiera de la empresa.

f) Los datos financieros que se comparan deben desarrollarse en la misma forma. El uso de tratamientos contables diferentes, sobre todo con relación al inventario y la depreciación, puede distorsionar los resultados de las comparaciones de razones, a pesar de haber usado el análisis de una muestra representativa y el análisis de series temporales.

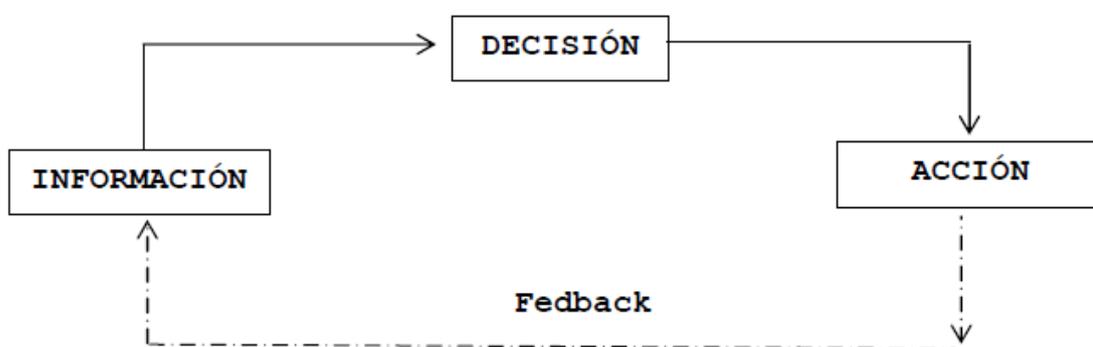
g) La inflación puede distorsionar los resultados, ocasionando que los valores en libros del inventario y los activos depreciables difieran considerablemente de sus valores verdaderos (reemplazo). Además, los costos de inventario y las amortizaciones de la depreciación difieren de sus valores verdaderos, distorsionando así la utilidad. Sin un ajuste, la inflación hace que las empresas más antiguas (activos más antiguos) parezcan más eficientes y rentables que las empresas más recientes (activos más recientes). Evidentemente, al usar las razones, se debe tener cuidado al comparar empresas más antiguas con empresas más recientes o una empresa consigo misma durante un largo periodo.

2.2.3 Toma de Decisiones

Según Hellriegel & Slocum (2004) es el “proceso de definición de problemas, recopilación de datos, generación de alternativas y selección de un curso de acción”. Asimismo Stoner, (2003) define la toma de decisiones como “el proceso para identificar y solucionar un curso de acción para resolver un problema específico”.

Tomar una buena decisión pasa no solo por contar con todos los datos necesarios como base, es necesario que estos sean recopilados, organizados, que se separe la información útil, precisa, de la excesiva; que al analizar la

información se pueda generar un nuevo conocimiento, que, al ser difundido y aplicado, permita asegurarla decisión correcta y la obtención de resultados positivos, que garanticen la mejora del desempeño organizacional. La información es la materia prima, el input de la decisión, y una vez tratada adecuadamente dentro del proceso de la toma de decisión, se obtiene como output la acción a ejecutar. La realización de la acción elegida genera nueva información que se integrará a la información existente para servir de base a una nueva decisión origen de una nueva acción y así sucesivamente. Todo ello debido a una de las características de los sistemas cibernéticos que es la retroalimentación o Feedback.



Menguzzato y Renau, (1991; pág 44)

“El proceso de toma de decisiones se da en todos los niveles de una organización, pero se refleja más en la alta dirección (en las organizaciones actuales, con una dirección participativa, en los que priman la dirección por objetivos y la dirección estratégica, la alta dirección se considera con la mayor jerarquía para la toma de decisiones)”.

2.2.3.1 Tipos de Decisiones

Todas las decisiones no son iguales ni producen las mismas consecuencias, ni tampoco su adopción es de idéntica relevancia, es por ello que existen distintos

tipos de decisiones. Existen varias propuestas para su clasificación destacaremos las más representativas.

a) Decisiones Tácticas y Operativas

Están relacionadas con la forma de operar y administrar las actividades en la organización en un corto plazo, por ejemplo: relativas a la contratación y selección del personal, estructuración de las áreas, inversión en recursos.

b) Decisiones Estratégicas

Influyen a largo plazo en el desarrollo de la empresa, son inherentes al proceso de planificación, por lo tanto, están involucradas en la determinación de los objetivos, formulación de estrategias, en fin, conducen cambios deseados en el futuro. Se verán afectadas por los cambios del entorno, tanto el más cercano, como el global.

Asimismo, Amaya, J. (2010): Define a la toma de decisiones como: La actividad más fundamental en cualquier actividad humana, en este sentido, todos somos tomadores de decisiones. Sin embargo, tomar una decisión acertada empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizado, en que puede incluir varias disciplinas como la filosofía del conocimiento, la ciencia y la lógica, y por sobre todo la creatividad.

c) Decisiones gerenciales

Para Amaya, J. (2010): “Un gerente debe tomar muchas decisiones todos los días. Algunas de ellas son decisiones de rutina mientras que otras tienen una repercusión drástica en las operaciones de la empresa donde trabaja. Algunas de estas decisiones podrían involucrar la ganancia o pérdida de grandes sumas de dinero o el cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la empresa”.

En este sentido cada vez más complejo, la dificultad de las tareas de los decisores aumenta día a día. El decisor (una persona que tiene un problema) debe responder con rapidez a los acontecimientos que parecen ocurrir a un ritmo

cada vez más veloz. Además, una decisión debe asimilar a su decisión un conjunto de opciones y consecuencias que muchas veces resulta desconcertante.

El estilo y las características del decisor se pueden clasificar en:

- a).** El pensador.
- b).** El cowboy (repentino e intransigente).
- c).** El maquiavélico (el fin justifica los medios).
- d).** El historiador (como lo hicieron otros).
- e).** El cauteloso (incluso nervioso).
- f).** Otros.

Con frecuencia, las decisiones de rutina se toman rápidamente, quizás inconscientemente, sin necesidad de elaborar un proceso detallado de consideración. Sin embargo, cuando las decisiones son complejas, críticas o importantes, es necesario tomarse el tiempo para decidir sistemáticamente. Las decisiones críticas son las que no pueden ni deben salir mal o fracasar. Uno debe confiar en el propio juicio y aceptar la responsabilidad. Existe una tendencia a transferir responsabilidades. En casi todos los problemas de decisión se encuentran los siguientes componentes:

- a).** El decisor.
- b).** El analista que modela el problema para ayudar al decisor.
- c).** Factores controlables.
- d).** Factores incontrolables.
- e).** Los resultados posibles de la decisión.
- f).** Las restricciones ambientales/estructurales.
- g).** Las interacciones dinámicas entre estos componentes.

El modelo de decisiones más simple que tiene solo dos alternativas se denomina maniqueísmo, adaptado por Zaratustra y luego adoptado por otras religiones organizadas. En maniqueísmo es el concepto de dualidad que divide

todo lo que forma parte del universo en dos alternativas distintas o dos polos opuestos, como por ejemplo el bien y el mal, blanco y negro, día y noche, mente (o alma) y cuerpo. Este concepto de dualidad fue un modelo suficiente de la realidad en aquella época para que el mundo fuera manejable y calculable. Sin embargo, hoy en día se sabe con certeza que todo cambia y todo tiene un amplio espectro.

Comprensión del Problema: Para tomar una decisión es imprescindible comprender claramente el problema, el objetivo y las restricciones involucradas. La recopilación de información confiable en el momento adecuado es un componente de las buenas decisiones.

Búsqueda de una Solución Acertada: Lo importante es elegir la técnica de resolución adecuada según las características específicas del modelo. Una vez resuelto el modelo, se realiza la validación de los resultados a fin de evitar una solución irrealista. Ya que la solución estratégica de cualquier problema implica hacer determinadas presunciones, es necesario determinar hasta qué punto cambia la solución estratégica cuando se modifican las presunciones.

d) Decisiones de financiamiento

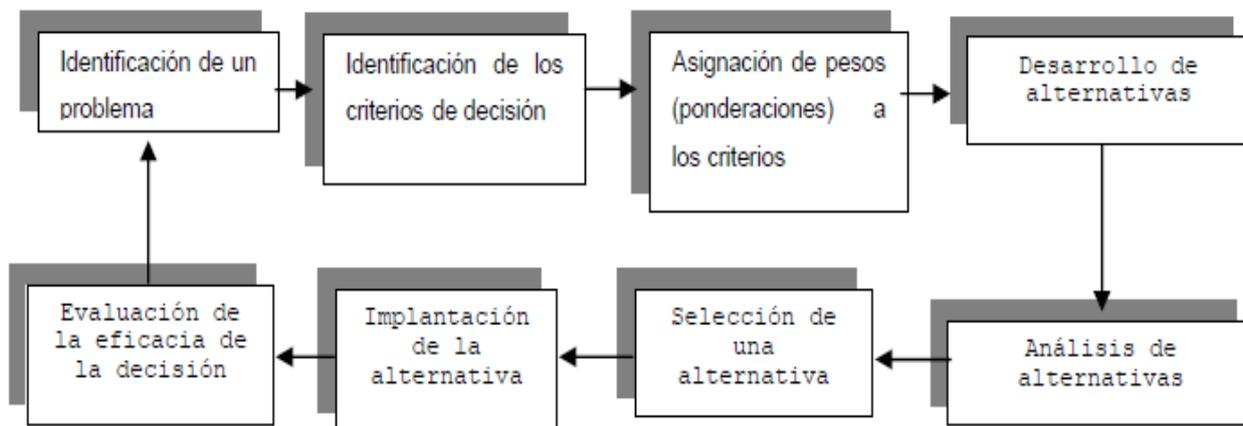
Según Turmero, (2010): “Toda organización, y especialmente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no solo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad”.

Toda empresa, sea de una manera profesional o de forma empírica, debe ejecutar labores de administración financiera. La administración financiera se define como una conjunción de funciones como son “planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa”. Las decisiones de financiamiento se producen en mercados financieros. Ello significa que se debe

evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos.

2.2.3.2 Etapas en el proceso de toma de decisiones

Se ha definido la toma de decisiones como la “selección entre alternativas. Esta manera de considerar la toma de decisiones es bastante simplista, porque la toma de decisiones es un proceso en lugar de un simple acto de escoger entre diferentes alternativas. La figura siguiente nos muestra el proceso de toma de decisiones como una serie de ocho pasos que comienza con la identificación del problema, los pasos para seleccionar una alternativa que pueda resolver el problema, y concluyen con la evaluación de la eficacia de la decisión. Este proceso se puede aplicar tanto a sus decisiones personales como a una acción de una empresa, a su vez también se puede aplicar tanto a decisiones individuales como grupales. Analizaremos con mayor profundidad las diversas etapas a seguir para un mayor conocimiento del proceso:



Robbins, S.P. (1994; pág 157)

a) La identificación de un problema. El proceso de toma de decisiones comienza con un problema, es decir, la discrepancia entre un estado actual de cosas y un estado que se desea. Ahora bien, antes que se pueda caracterizar alguna cosa

como un problema los administradores tienen que ser conscientes de las discrepancias, estar bajo presión para que se tomen acciones y tener los recursos necesarios. Los administradores pueden percibir que tienen una discrepancia por comparación entre el estado actual de cosas y alguna norma, norma que puede ser el desempeño pasado, metas fijadas con anterioridad o el desempeño de alguna otra unidad dentro de la organización o en otras organizaciones.

b) La identificación de los criterios para la toma de decisiones. Una vez que se conoce la existencia del problema, se deben identificar los criterios de decisión que serán relevantes para la resolución del problema. Cada persona que toma decisiones suele tener unos criterios que los guían en su decisión. Este paso nos indica que son tan importantes los criterios que se identifican como los que no; ya que un criterio que no se identifica se considerará irrelevante por el tomador de decisiones.

c) La asignación de ponderaciones a los criterios. Los criterios seleccionados en la fase anterior no tienen toda la misma importancia, por tanto, es necesario ponderar las variables que se incluyen en las listas en el paso anterior, a fin de darles la prioridad correcta en la decisión. Esta etapa la puede llevar a cabo dándole el mayor valor al criterio preferente y luego comparar los demás para valorarlos en relación al preferente.

d) El desarrollo de alternativas. Consiste en la obtención de todas las alternativas viables que puedan tener éxito para la resolución del problema.

e) Análisis de las alternativas. Una vez que se han desarrollado las alternativas el tomador de decisiones debe analizarlas cuidadosamente. Las fortalezas y debilidades se vuelven evidentes según se les compare con los criterios y valores establecidos en los pasos 2 y 3. Se evalúa cada alternativa comparándola con los criterios. Algunas valoraciones pueden lograrse en una forma relativamente objetiva, pero, sin embargo, suele existir algo de subjetividad, por lo que la mayoría de las decisiones suelen contener juicios.

f) Selección de una alternativa. Consiste en seleccionar la mejor alternativa de todas las valoradas.

g) La implantación de la alternativa. Mientras que el proceso de selección queda completado con el paso anterior, sin embargo, la decisión puede fallar si no se lleva a cabo correctamente. Esta parte intenta que la decisión se lleve a cabo, e incluye dar a conocer la decisión a las personas afectadas y lograr que se comprometan con la misma. Si las personas que tienen que ejecutar una decisión participan en el proceso, es más fácil que apoyen con entusiasmo la misma. Estas decisiones se llevan a cabo por medio de una planificación, organización y dirección efectivas.

h) La evaluación de la efectividad de la decisión. Este último tramo, juzga el proceso, el resultado de la toma de decisiones, para ver si se ha corregido el problema. Si como resultado de esta evaluación se encuentra que todavía existe el problema tendrá que hacer el estudio de lo que se hizo mal. Las respuestas a estas preguntas nos pueden llevar de regreso a uno de los primeros puntos e inclusive al primer paso.

Para adoptar algunos tipos de decisiones se suelen utilizar modelos. Estos se pueden definir como una representación simplificada de una parte de la realidad, y ello, porque en muchos casos la realidad es tan compleja que, para comprenderla hay que simplificarla tomando de ella los aspectos que resultan más relevantes para el análisis de que se trate y no teniendo en cuenta los que resultan accesorios. El principal objetivo de un modelo es permitir una mejor comprensión y descripción de la parte de la realidad que representa. Esa mejor comprensión de la realidad permite tomar mejores decisiones. Los modelos se pueden clasificar atendiendo a numerosos criterios entre ellos:

a) Modelos objetivos y subjetivos. En ocasiones los sucesos no se pueden experimentar objetivamente, y no existen métodos formales

para su estudio, por lo que los modelos han de ser informales, subjetivos y basarse en la intuición.

b) Modelos analíticos y de simulación. Los modelos analíticos son aquellos que sirven para obtener soluciones, por lo tanto, han de ser resueltos. Los modelos de simulación son representaciones simplificadas de la realidad sobre las que se opera para estudiar los efectos de las distintas alternativas de actuación.

c) Modelos estáticos y dinámicos. Los modelos estáticos son aquellos que no utilizan la variable tiempo, en tanto que los dinámicos son aquellos que incorporan el tiempo como variable o como parámetro fundamental.

d) Modelos deterministas y probabilísticos. En los modelos deterministas se suponen conocidos con certeza todos los datos de la realidad que representan. Si uno o varios datos se conocen sólo en términos de probabilidades, el modelo se denomina probabilístico, aleatorio o estocástico.

2.2.4 Norma internacional de contabilidad 11 contratos de construcción

En la actualidad nuestro país se encuentra en el “Boom de la Construcción” situación que pone en alerta a los usuarios de información financiera de una adecuada lectura sobre el desempeño de las compañías, lo que obliga a que los responsables de dicha información sean diligentes y ellos representen fielmente la gestión del negocio.

La Norma Internacional de Contabilidad N° 11 orienta y prescribe normas y políticas contables para registrar los ingresos relacionados con los negocios vinculados a la construcción y que en algunas situaciones abarcan más de un periodo.

2.2.4.1 NIC 11 - Contrato de construcción

Es un contrato, específicamente negociado, para la fabricación de un activo o un conjunto de activos, que están íntimamente relacionados entre sí o son interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien, en relación con su último destino o utilización y también la prestación de servicios directamente relacionados según la NIC 11 existen dos tipos de contratos:

- a). Contrato a precio Fijo o Suma Alzada: El contratista conviene un precio fijo establecido en el contrato. En algunos casos está sujeto a una escala progresiva de costo.
- b). Contrato Basado en el Costo Más Honorario ó administración: El contratista recibe el reembolso de los costos admisibles más un porcentaje de estos o un honorario fijo.

2.2.4.2 Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los ingresos de Actividades ordinarias y los costos relacionados con los contratos de construcción.

Debido a la naturaleza propia de la actividad llevada a cabo en los contratos de construcción, la fecha en que la actividad del contrato comienza y la fecha en la que termina el mismo caen, normalmente, en diferentes periodos contables, Por tanto, la cuestión fundamental al contabilizar los contratos de construcción es la distribución de los ingresos de actividades ordinarias y los costos que cada uno de ellos genere, entre los periodos contables a lo largo de los cuales se ejecuta. Esta Norma utiliza los criterios de reconocimiento establecidos en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros alcance, con el fin de determinar cuándo se reconocen, los ingresos de actividades ordinarias y costos de los contratos como ingresos de actividades ordinarias y gastos en el estado del resultado integral. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios.

2.2.4.3 Alcance

Esta norma debe ser aplicada para la contabilización de los contratos de construcción, en los estados financieros de los contratistas. La presente norma sustituye a la NIC 11 contabilización de los contratos de construcción definiciones, aprobada en 1978.

2.2.4.4 Definiciones

Los términos siguientes se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifica:

Un contrato de construcción es un contrato, específicamente negociado, para la fabricación de un activo o un conjunto de activos, que están íntimamente relacionados entre sí o son interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización.

Contrato de precio fijo, es un contrato de construcción en el que el contratista acuerda un precio fijo, o una cantidad fija por unidad de producto, y en algunos casos tales precios están sujetos a cláusulas de revisión si aumentan los costos.

Contrato de margen sobre el costo es un contrato de construcción puede acordarse para la fabricación de un solo activo, tal como un puente, un edificio, un dique, un oleoducto, una carretera, un barco o un túnel.

Un contrato de construcción puede, asimismo, referirse a la construcción de varios activos que estén íntimamente relacionados entre sí o sean interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización; ejemplos de tales contratos son los de construcción de refinerías u otras instalaciones complejas especializadas en un contrato de construcción, en el que se reembolsan al contratista los costos satisfechos por él y definidos previamente en el contrato, más un porcentaje de esos costos o una cantidad fija.

Para los propósitos de esta Norma, el término contratos de construcción incluye:

- a) los contratos de prestación de servicios que estén directamente relacionados con la construcción del activo, por ejemplo, los relativos a servicios de gestión del proyecto y arquitectos, así como y
- b) los contratos para la demolición o rehabilitación de activos, y la restauración del entorno que puede seguir a la demolición de algunos activos.

Las fórmulas que se utilizan en los contratos de construcción son variadas, pero para los propósitos de esta Norma se clasifican en contratos de precio fijo y contratos de margen sobre el costo. Algunos contratos de construcción pueden contener características de una y otra modalidad, por ejemplo, en el caso de un contrato de margen sobre el costo con un precio máximo concertado. En tales circunstancias, el contratista necesita considerar todas las condiciones expuestas en los párrafos 23 y 24, para determinar cómo y cuándo reconocer los ingresos de actividades ordinarias y los gastos correspondientes al contrato.

2.2.4.5 Agrupación y segmentación de los contratos de construcción

Los requisitos contables de esta Norma se aplican, generalmente, por separado para cada contrato de construcción. No obstante, en ciertas circunstancias y a fin de reflejar mejor la esencia económica de la operación, es necesario aplicar la Norma independientemente a los componentes identificables de un contrato único, o juntar un grupo de contratos a efectos de su tratamiento contable.

Si un contrato cubre varios activos, la construcción de cada uno de ellos debe tratarse como un elemento separado cuando:

- a) se han presentado propuestas económicas diferentes para cada activo;
- b) cada activo ha estado sujeto a negociación separada, el constructor y el cliente han tenido la posibilidad de aceptar o rechazar la parte del contrato relativa a cada uno de los activos; y

Un grupo de contratos, con uno o más clientes, debe ser tratado como un único contrato de construcción cuando:

- a) el grupo de contratos se negocia como un único paquete;
- b) los contratos están tan íntimamente relacionados que son, efectivamente, parte de un único proyecto con un margen de beneficios global; y

c) los contratos se ejecutan simultáneamente, o bien en una secuencia continúa un contrato, puede contemplar a voluntad del cliente, la construcción de un activo adicional a lo pactado originalmente, o puede ser modificado para incluir la construcción de tal activo.

La construcción de este activo adicional debe tratarse como un contrato separado cuando:

- a)** el activo difiere significativamente en términos de diseño, tecnología o función del activo o activos cubiertos por el contrato original; o
- b)** el precio del activo se negocia sin tener como referencia el precio fijado en el contrato original.

2.2.4.6 Ingresos de actividades ordinarias del contrato

Los ingresos de actividades ordinarias del contrato deben comprender:

- a)** el importe inicial del ingreso de actividades ordinarias acordado en el Contrato; y
- b)** las modificaciones en el trabajo contratado, así como reclamaciones o incentivos:
 - i) En la medida que sea probable que de los mismos resulte un ingreso de actividades ordinarias; y
 - ii) sean susceptibles de medición fiable.

Los ingresos de actividades ordinarias del contrato se miden por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. La medición de los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato estará afectada por diversas incertidumbres, que dependen del desenlace de hechos futuros. Las estimaciones necesitan, a menudo, ser revisadas a medida que tales hechos ocurren o se resuelven las incertidumbres. Por tanto, la cuantía de los ingresos de actividades ordinarias del contrato puede aumentar o disminuir de un periodo a otro. Por ejemplo:

- a)** El contratista y el cliente pueden acordar modificaciones o reclamaciones, que aumenten o disminuyan los ingresos de actividades ordinarias del

contrato, en un periodo posterior a aquél en que el contrato fue inicialmente pactado;

b) El importe de ingresos de actividades ordinarias acordado en un contrato de precio fijo puede aumentar como resultado de las cláusulas de revisión de Precios;

c) La cuantía de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de un contrato puede disminuir a consecuencia de las penalizaciones por demoras, causadas por el contratista, en la terminación de la obra; o

d) Cuando un contrato de precio fijo supone una cantidad constante por unidad de obra, los ingresos de actividades ordinarias del contrato aumentan si el número de unidades de obra se modifica al alza.

Una modificación es una instrucción del cliente para cambiar el alcance del trabajo que se va a ejecutar bajo las condiciones del contrato. Una modificación puede llevar a aumentar o disminuir los ingresos procedentes del contrato. Ejemplos de modificaciones son los cambios en la especificación o diseño del activo, así como los cambios en la duración del contrato. La modificación se incluye en los ingresos de actividades ordinarias del contrato cuando:

a) Es probable que el cliente apruebe el plan modificado, así como la cuantía de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de la modificación; y

b) La cuantía, que la modificación supone, puede ser medida con suficiente fiabilidad.

Una reclamación, es una cantidad que el contratista espera cobrar del cliente, o de un tercero, como reembolso de costos no incluidos en el precio del contrato. La reclamación puede, por ejemplo, surgir por causa de que el cliente haya causado demoras, errores en las especificaciones o el diseño, o bien, por causa de disputas referentes al trabajo incluido en el contrato. La medición de las cantidades de ingresos de actividades ordinarias, que surgen de las reclamaciones, está sujeta a un alto nivel de incertidumbre y, frecuentemente, depende del resultado de las pertinentes negociaciones. Por tanto, las reclamaciones se incluirán entre los ingresos de actividades ordinarias del contrato cuando:

- a) Las negociaciones han alcanzado un avanzado estado de maduración, de tal manera que es probable que el cliente acepte la reclamación; y
- b) El importe que es probable que acepte el cliente puede ser medido con fiabilidad.

Los pagos por incentivos son cantidades adicionales reconocidas al contratista siempre que cumpla o sobrepase determinados niveles de ejecución en el contrato.

Por ejemplo, un contrato puede estipular el reconocimiento de un incentivo al contratista si termina la obra en menos plazo del previsto. Los pagos por incentivos se incluirán entre los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato cuando:

- a) El contrato está suficientemente avanzado, de manera que es probable que los niveles de ejecución se cumplan o se sobrepasen; y
- b) El importe derivado del pago por incentivos puede ser medido con fiabilidad.

2.2.4.7 Costos del contrato

Los costos del contrato deben comprender:

- a) los costos que se relacionen directamente con el contrato específico;
- b) los costos que se relacionen con la actividad de contratación en general, y pueden ser imputados al contrato específico; y
- c) Cualesquiera otros costos que se puedan cargar al cliente, bajo los Términos pactados en el contrato.

Los costos que se relacionan directamente con cada contrato específico incluirán:

- a) Costos de mano de obra en el lugar de la construcción, comprendiendo también la supervisión que allí se lleve a cabo;
- b) Costos de los materiales usados en la construcción;
- c) Depreciación de las propiedades, planta y equipo usados en la ejecución del contrato;
- d) Costos de desplazamiento de los elementos que componen las propiedades, planta y equipo desde y hasta la localización de la obra;
- e) Costos de alquiler de las propiedades, planta y equipo;

- f)** Costos de diseño y asistencia técnica que estén directamente relacionados con el contrato;
- g)** Costos estimados de los trabajos de rectificación y garantía, incluyendo los costos esperados de las garantías; y
- h)** Reclamaciones de terceros.

Los anteriores costos pueden disminuirse por cualquier ingreso eventual que no se haya incluido entre los ingresos de actividades ordinarias del contrato, por ejemplo: los ingresos por venta de materiales sobrantes o la liquidación de las propiedades, planta y equipo, una vez acabado el contrato.

Los costos que pueden ser atribuibles a la actividad de contratación en general, y Pueden ser imputados a cada contrato específico, incluyen los siguientes:

- a)** seguros;
- b)** costos de diseño y asistencia técnica no relacionados directamente con ningún contrato específico; y
- (c)** costos indirectos de construcción.

Tales costos se distribuyen utilizando métodos sistemáticos y racionales, que se aplican de manera uniforme a todos los costos que tienen similares características. La distribución se basa en el nivel normal de actividad de construcción. Los costos indirectos de construcción comprenden costos tales como los de preparación y procesamiento de la nómina del personal dedicado a la construcción. Los costos que pueden ser atribuibles a la actividad de contratación en general, y pueden ser imputados a contratos específicos, también incluyen costos por préstamos:

Entre los costos que son específicamente atribuibles al cliente, bajo los términos pactados en el contrato de construcción, se pueden encontrar algunos costos generales de administración, así como costos de desarrollo, siempre que el reembolso de los mismos esté especificado en el acuerdo convenido por las partes.

Los costos que no puedan ser atribuidos a la actividad de contratación, o no puedan ser distribuidos a los contratos específicos, se excluirán de los costos del contrato de construcción. Entre tales costos a excluir se encuentran:

- a) los costos generales de administración, para los que no se haya especificado

ningún tipo de reembolso en el contrato;

b) los costos de venta;

c) los costos de investigación y desarrollo para los que, en el contrato, no se especifica reembolso alguno; y

d) la depreciación que corresponde a infrautilización, porque las propiedades, planta y equipo no han sido utilizados en ningún contrato específico.

Los costos del contrato comprenden todos los costos atribuibles al mismo desde la fecha en que éste se convierte en firme, hasta el final de la ejecución de la obra correspondiente. No obstante, los costos que se relacionan directamente con un contrato, porque se han incurrido en el trámite de negociación del mismo, pueden ser incluidos como parte de los costos del contrato siempre que puedan ser identificados por separado y medidos con fiabilidad, si es probable que el contrato llegue a obtenerse. Cuando los costos, incurridos al obtener un contrato, se reconozcan como un gasto del periodo en que han sido incurridos, no podrán ser ya incluidos en el costo del contrato cuando éste se llegue a obtener, en un periodo posterior.

2.2.4.8 Reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y gastos del contrato

Cuando el resultado de un contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias y los costos asociados con el mismo deben ser reconocidos como ingreso de actividades ordinarias y gastos respectivamente, con referencia al estado de realización de la actividad producida por el contrato al final del periodo sobre el que se informa. Cualquier pérdida esperada por causa del contrato de construcción debe ser reconocida inmediatamente como un gasto, de acuerdo con el párrafo.

En el caso de contratos a precio fijo, el desenlace del contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad, siempre que se den las siguientes condiciones:

a) los ingresos de actividades ordinarias totales del contrato pueden medirse

con fiabilidad;

b) es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato;

c) tanto los costos que faltan para la terminación del contrato como el grado de realización, al final del periodo sobre el que se informa, pueden ser medidos con fiabilidad; y

d) los costos atribuibles al contrato pueden ser claramente identificados y medidos con fiabilidad, de manera que los costos reales del contrato pueden ser comparados con las estimaciones previas de los mismos.

En el caso de un contrato de margen sobre el costo, el desenlace del contrato de construcción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

a) es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato; y

b) los costos atribuibles al contrato, sean o no específicamente reembolsables, pueden ser claramente identificados y medidos de forma fiable.

El reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y gastos con referencia al grado de realización del contrato es, a menudo, denominado método del porcentaje de terminación. Bajo este método, los ingresos derivados del contrato se comparan con los costos del mismo incurridos en la consecución del grado de realización en que se encuentre, con lo que se revelará el importe de los ingresos de actividades ordinarias, de los gastos y de las ganancias que pueden ser atribuidas a la porción del contrato ya ejecutado. Este método suministra información útil sobre la evolución de la actividad del contrato y el rendimiento derivado del mismo en cada periodo contable.

Bajo el método del porcentaje de realización, los ingresos de actividades ordinarias del contrato se reconocen como tales, en el resultado del periodo, a lo largo de los periodos contables en los que se lleve a cabo la ejecución del contrato. Los costos del contrato se reconocerán habitualmente como gastos en el resultado del periodo en el que se ejecute el trabajo con el que están relacionados. No obstante, todo exceso esperado de los costos del contrato,

sobre los ingresos de actividades ordinarias totales derivados del mismo, se reconocerá como un gasto inmediatamente, de acuerdo con el párrafo.

El contratista puede haber incurrido en costos que se relacionen con la actividad futura del contrato. Estos costos se registran como activos, siempre que sea probable que los mismos sean recuperables en el futuro. Estos costos representan cantidades debidas por el cliente, y son a menudo clasificados como obra en curso bajo el contrato.

El desenlace de un contrato de construcción podrá únicamente estimarse con fiabilidad si es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos asociados con el mismo. No obstante, cuando surgiese incertidumbre respecto a la cobrabilidad de un importe ya incluido en los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato, y también reconocido en el resultado del periodo, el importe incobrable o el importe cuya recuperabilidad haya dejado de ser probable, se reconocerá como un gasto, en lugar de ser tratado como un ajuste del importe de los ingresos de actividades ordinarias del contrato.

Una entidad es, generalmente, capaz de hacer estimaciones fiables tras negociar un contrato en el que se establecen:

- a)** los derechos de disposición de cada una de las partes contratantes sobre el activo a construir;
- b)** la contrapartida del intercambio; y
- c)** la forma y plazos de pago.

Normalmente, es también necesario para la entidad disponer de un sistema presupuestario financiero y un sistema de información que sean efectivos. La entidad revisa y, si es necesario, corrige las estimaciones de los ingresos de actividades ordinarias y costos del contrato, a medida que éste se va ejecutando. La necesidad que tales revisiones se lleven a cabo no indica necesariamente que el desenlace del contrato no pueda estimarse fiablemente.

El grado de realización de un contrato puede determinarse de muchas formas.

La entidad utilizará el método que mida con mayor fiabilidad el trabajo ejecutado.

Dependiendo de la naturaleza del contrato, los métodos pueden incluir:

- a) la proporción de los costos del contrato incurridos en el trabajo ya realizado hasta la fecha, en relación con los costos totales estimados para el contrato;
- b) a inspección de los trabajos ejecutados; o
- c) la proporción física del contrato total ejecutada ya.

Los anticipos y los pagos recibidos del cliente no reflejan, necesariamente, la proporción del trabajo ejecutado.

Cuando se determina el grado de realización por referencia a los costos incurridos hasta la fecha, sólo se incluyen los costos del contrato que reflejan el trabajo efectivamente ejecutado hasta dicho momento. Ejemplos de costos del contrato que se excluyen son los siguientes:

- a) costos que se relacionen con la actividad futura derivada del contrato, tales como los costos de materiales que se hayan entregado en la obra o se hayan dejado en sus proximidades para ser usados en la misma, que sin embargo no se han instalado, usado o aplicado todavía en la ejecución, salvo si tales materiales se han fabricado especialmente para el contrato; y
- b) pagos anticipados a los subcontratistas, por causa de los trabajos que éstos ejecutarán bajo el contrato correspondiente.

Cuando el desenlace de un contrato de construcción no pueda ser estimado con suficiente fiabilidad:

- a) los ingresos de actividades ordinarias deben ser reconocidos sólo en la medida en que sea probable recuperar los costos incurridos por causa del contrato; y
- b) los costos del contrato deben reconocerse como gastos del periodo en que se incurren.

Cualquier pérdida esperada por causa del contrato de construcción debe ser reconocida inmediatamente como un gasto, de acuerdo con el párrafo.

A menudo, durante los primeros estadios de ejecución de un contrato, no puede estimarse con suficiente fiabilidad el desenlace final del mismo. No obstante, puede ser probable que la entidad llegue a recuperar los costos incurridos en esta etapa. Por tanto, los ingresos de actividades ordinarias del contrato serán

reconocidos sólo en la proporción a los costos incurridos que se esperen recuperar. Cuando el desenlace final del contrato no se pueda estimar con fiabilidad, la entidad se abstendrá de reconocer ganancia alguna. No obstante, incluso cuando el desenlace final no pueda ser conocido con fiabilidad, puede ser probable que los costos totales del contrato vayan a exceder a los ingresos de actividades ordinarias totales. En estos casos, cualquier exceso de los costos totales sobre los ingresos de actividades ordinarias totales del contrato, se llevará inmediatamente como un gasto, de acuerdo con el párrafo 36.

Los costos del contrato que no sean de probable recuperación, se reconocerán como un gasto inmediatamente. Ejemplos de circunstancias en las que la recuperabilidad de los costos del contrato incurridos puede no ser probable y en los que los costos del contrato pueden requerir reconocerse de inmediato como un gasto, se dan en aquellos contratos donde:

- a) no se puede forzar plenamente su cumplimiento, esto es, que su validez está seriamente cuestionada;
- b) la terminación está sujeta al desenlace de una sentencia o un acto legislativo pendiente;
- c) están implicadas propiedades que serán probablemente anulados o expropiados;
- d) el cliente es incapaz de asumir sus obligaciones; o
- e) el contratista es incapaz de cumplir el contrato, o las obligaciones que se derivan del mismo.

Cuando desaparezcan las incertidumbres, que impedían estimar con fiabilidad el desenlace del contrato, los ingresos de actividades ordinarias y los gastos asociados con el contrato de construcción se reconocerán de acuerdo con el párrafo 22, en lugar de hacerlo según lo establecido en el párrafo 32.

2.2.4.9 Reconocimiento de las pérdidas esperadas

Cuando sea probable que los costos totales del contrato vayan a exceder de los ingresos de actividades ordinarias totales derivados del mismo, las pérdidas esperadas deben reconocerse inmediatamente como un gasto.

La cuantía de tales pérdidas se determina con independencia de:

- a) si los trabajos del contrato han comenzado o no;
- b) el grado de realización de la actividad del contrato; o
- c) la cantidad de ganancias que se espera obtener en otros contratos, siempre que aquéllos y éste no sean tratados como uno sólo a efectos contables, de acuerdo con el párrafo 9.

2.2.4.10 Cambios en las estimaciones

El método del porcentaje de realización se aplicará acumulativamente, en cada periodo contable, a las estimaciones de ingresos de actividades ordinarias y costos totales hasta la fecha. Por tanto, el efecto de un cambio en las estimaciones de los ingresos o costos del contrato en cuestión, o el efecto de un cambio en el desenlace esperado del contrato, serán tratados como cambios en las estimaciones contables (Véase la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y, Errores). Las estimaciones revisadas se usarán en la determinación de los importes de ingresos de actividades ordinarias y gastos reconocidos en el resultado, tanto en el periodo en que tiene lugar el cambio como en los periodos subsiguientes.

2.2.4.11 Información a revelar

Una entidad revelará:

- a) el importe de los ingresos de actividades ordinarias del contrato reconocidos como tales en el periodo;
- b) los métodos utilizados para determinar la porción de ingreso de actividades ordinarias del contrato reconocido como tal en el periodo; y
- c) los métodos usados para determinar el grado de realización del contrato en curso.

Una entidad revelará, para cada uno de los contratos en el final del periodo sobre, cada una de las siguientes informaciones:

- a) la cantidad acumulada de costos incurridos, y de ganancias reconocidas (menos las correspondientes pérdidas reconocidas) hasta la fecha;
- b) la cuantía de los anticipos recibidos; y

c) la cuantía de las retenciones en los pagos.

Las retenciones son cantidades, procedentes de las certificaciones hechas a los clientes que no se recuperan hasta la satisfacción de las condiciones especificadas en el contrato para su cobro, o bien, hasta que los defectos de la obra han sido rectificadas. Las certificaciones son las cantidades facturadas por el trabajo ejecutado bajo el contrato, hayan sido o pagadas por el cliente o no. Los anticipos son las cantidades recibidas por el contratista antes de que el trabajo haya sido ejecutado.

La entidad debe informar, en los estados financieros, sobre:

- a)** los activos que representen cantidades, en términos brutos, debidas por los clientes por causa de contratos de construcción; y
- b)** los pasivos que representen cantidades, en términos brutos, debidas a los clientes por causa de estos mismos contratos.

La cantidad bruta debida por los clientes, por causa de los contratos, es la diferencia entre:

a) los costos incurridos más las ganancias reconocidas; y

b) la suma de las pérdidas reconocidas y las certificaciones realizadas para todos los contratos en curso, en los cuales los costos incurridos más las ganancias reconocidas (menos las pérdidas reconocidas) excedan a los importes de las certificaciones de obra realizadas y facturadas.

La cantidad bruta debida a los clientes, por causa de los contratos, es la diferencia entre:

a) los costos incurridos más las ganancias reconocidas; y

b) la suma de las pérdidas reconocidas y las certificaciones realizadas para todos los contratos en curso, en los cuales las certificaciones de obra realizadas y facturadas excedan a los costos incurridos más las ganancias reconocidas (menos las correspondientes pérdidas reconocidas).

Una entidad revelará en sus estados financieros cualquier tipo de pasivos contingentes y activos contingentes, de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes

2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES

Rentabilidad: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Es el rendimiento que generan los recursos que se encuentran implícitos en la operación. (Zamora Torres América Ivonne, 2008, (p.57)).

Liquidez: es la capacidad de una entidad financiera para obtener en todo momento el efectivo necesario para operar y hacer frente a sus obligaciones de pago, en tiempo y un cote razonable. (Baena Tovar Nuria, 2008, (p.13)).

Solvencia: Tradicionalmente se ha definido a la Solvencia como la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto, medio y largo plazo. Se ha medido como la relación por diferencia, o cociente, entre el Activo (lo que tiene) y el Pasivo (lo que debe). (Díaz Llanes Miguel, 2012, (p.64)).

Competencia: La palabra “competencia” procede del latín *competeré*, que significa “aspirar” o “ir al encuentro “. En español, de esa raíz derivan dos sentidos de la palabra: uno en relación con la idea de competitividad y otro con la capacidad o autoridad en un dominio. (Sesento García Leticia, 2008, (p. 41)).

Planeación: es una toma de decisiones sobre lo que se quiere hacer. La planificación exige, pues, optar, elegir, por una acción o conjunto de acciones, por una actitud, por unos proyectos, por unos caminos. (París Roche Fernando, 2005, (p.13)).

Estrategia: Una estrategia se define como el conjunto de acciones determinadas para alcanzar un objetivo específico. (Rodríguez Santoyo Adolfo Rafael, 2013, (p.130)).

Eficiencia: Concepto economista de aprovechamiento racional y óptimo de los recursos humanos, financieros y materiales. (Jiménez Castro Wilburg, 2003, (p.9))

Economía: La definición clásica de la corriente objetiva proviene de Federico Engels quien señala: “La economía política es la ciencia que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas. (Ávila Macedo Juan José, 2006, (p.8)).

CAPÍTULO III

Alternativas De Solución

3.1 Solución Casuística Planteada

Alternativa A: Aplicación de los Ratios de Gestión

La alternativa de solución presentada, consiste en aplicar las ratios de gestión a los Estados Financieros, para saber con qué tanta eficiencia la empresa Architech Constructores S.A.C. utiliza sus activos, ya que estos ratios están directamente relacionados con el análisis de la liquidez.

Rotación de Activo Total

Ventas / Activos Totales = Veces

$$5'493,948.76 / 4'590,346.31 = 1.20 \text{ veces}$$

Comentario: Este índice quiere decir que la empresa está colocando entre sus clientes 1.20 veces el valor de la inversión efectuada. Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada unidad monetaria invertida.

Rotación de Activo Fijo

Ventas / Activo Fijo = Veces

$$5'493,948.76 / 79,911.14 = 68.75 \text{ veces}$$

Comentario: Este índice quiere decir que la empresa está colocando en el mercado 68.75 veces el valor de lo invertido en activo.

Alternativa B: Aplicación de Ratios de Rentabilidad

La alternativa de solución presentada, consiste en aplicar los ratios de rentabilidad a los Estados Financieros, para evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial y medir la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa Architech Constructores S.A.C.

Rendimiento sobre Patrimonio

Utilidad Neta / Patrimonio o Capital = %

$$960,539.24 / 1'916,351.54 = 50.12\%$$

Comentario: Esto significa que por cada unidad monetaria genera un rendimiento del 50.12% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

Margen de Utilidad Bruta

Ventas – Costo de Ventas / Ventas = %

$$5'493,948.76 - 3'128,410.71 / 5'493,948.76 = 43.06\%$$

Comentario: Este índice, indica que la empresa tiene un 43.06 % de margen bruto de utilidad, significa que los costos incurridos en la construcción de departamentos tienen un bajo costo.

Margen Neto de Utilidad

Utilidad Neta / Ventas Netas = %

$$960,539.24 / 5'493,948.76 = 17.48\%$$

Comentario: Esto quiere decir, que por cada unidad monetaria que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 17.48%. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

a) La aplicación de los ratios de gestión influyen en gran medida en la toma de decisiones operativas de la empresa Architech Constructores S.A.C. porque implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos y expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo.

b) De acuerdo a la aplicación efectuada de los ratios de rentabilidad a los Estados Financieros de la empresa Architech Constructores S.A.C., concluimos que el uso de estos índices son de suma importancia para poder tomar una acertada decisión financiera, ya que tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa, expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, por ello resulta importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

RECOMENDACIONES

a) Se recomienda la aplicación de los ratios a los Estados Financieros de la empresa Architech Constructores S.A.C. porque nos proporcionan información sobre la gestión de la empresa, información sobre si la inversión de los accionistas o dueños de la empresa es rentable, nos permiten realizar comparaciones, que no es posible realizarlas mediante valores absolutos y nos determina los puntos débiles de la empresa, con la finalidad que la gerencia tome las medidas correctivas en el momento oportuno.

b) Es importante definir las políticas de nuevos proyectos para que la Empresa lleve adelante los elementos que le agreguen valor y rechace aquellos que lo destruyan, por ello, se recomienda tomar las decisiones adecuadas orientadas hacia proyectos cuya Rentabilidad supere su Costo del Capital.

ELABORACION DE REFERENCIAS

LIBROS

Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera. Decimoprimer edición Pearson educación, México.

Santandreu, E. (2000). El análisis de la empresa a través de los ratios. Centre Metal ·Lúrgic, Barcelona – España.

Solano, A. (2003). Toma de decisiones gerenciales. Tecnología en Marcha. Vol. 16 (Nº 3), PP. 44 – 51

Acevedo, Linares & Cachay, (julio 2010). Herramienta para superar el dilema gerencial: Toma de decisiones o resolución de problemas. Industrial Data, vol. 13, (número. 1), pp. 18-27

Publicaciones Periódicas

ACHING, C. (2005). Guía Rápida: Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. Edición 2005. Prociencia Y Cultura S.A.

Zans, W. (2009). Estados Financieros. Formulación, análisis e interpretación. Lima, Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Instituto Pacífico. (2015). Ratios financieros (N.º 336). Primera Quincena.

Ferrer, A. (Primera quincena de febrero 2012). Análisis e interpretación de estados financieros de empresas no financieras: indicadores financieros de la SMV (Parte I) (Nº 248). Actualidad Empresarial.

Chacín, L. (2010). Toma de Decisiones Gerenciales en las Organizaciones. Revista Espacios. Vol. 31 (2). pp. 13.

TESIS

Adrian, F. (2004). Metodología de gestión para las Micro, pequeña y mediana empresas en Lima metropolitana (Tesis Doctoral). Universidad Mayor de San Marcos, Lima – Perú.

Muro, L. (2014). Diagnóstico económico financiero y su implicancia en la

proyección de estados financieros al año 2015 de la empresa agroindustrial de lambayeque-2013 (Tesis de pregrado).Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, Chiclayo – Perú.

Pérez, J. (2010). Análisis financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir (Tesis de pregrado).Universidad De San Carlos De Guatemala, Guatemala.

Ribbeck, Ch. (2014). Análisis e interpretación de estados financieros: herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de ate Vitarte, 2013(Tesis de pregrado). Universidad San Martin De Porres, Lima-Perú.

Rodríguez, Y. (2014). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas. (Tesis doctoral), Universidad de Granada, Granada mayo 2014.

García Jorge E. (2012) Análisis e Interpretación de los estados financieros. (clase magistral), Universidad Peruana de las Américas 2012.

Material Electrónico

Curzio, L. (2015). Toma de decisiones. Recuperado de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=516>.

Ministerio de economía y finanzas (2015). Contrato de construcción NIC 11. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/11_NIC.pdf.

ANEXOS

Tabla: N° 01 Estado de situación financiera y estado de resultados comparativos.

ARCHITECH CONSTRUCTORES S.A.C.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE

(Expresado en Nuevos Soles)

	2015	2014
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de efectivo	992 987.04	425 798.72
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	3 319.68	3 138.80
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	19 701.07	152 604.24
Activos no Corrientes mantén. Para la Vta. Departamentos Terminados.	3494 427.38	4416 270.80
Total Activo Corriente	4510 435.17	4997 812.56
ACTIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto) Camioneta para uso de personal	79 911.14	18 298.97
Total Activo No Corriente	79 911.14	18 298.97
TOTAL ACTIVO	4590 346.31	5016 111.53
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por Pagar Comerciales	1 573.49	15076.77
Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	15 478.40	5830.56
Impto. a la Renta y Participa. Corrientes	120 588.92	2 405.57
Otras Cuentas por Pagar	652 267.44	573 888.00
Pasivos mantenidos para la Venta	1465 596.04	1289 350.85
Departamentos Terminados	2255 504.29	
Total Pasivo Corriente	2255 504.29	1886551.75
PASIVO NO CORRIENTE		
Otras Cuentas por Pagar	34 130.00	1383 907.00
Total Pasivo No Corriente	34 130.00	1383 907.00
PATRIMONIO NETO		
Capital	1916 351.54	1916 351.54
Capital Adicional	138.00	138.00
Resultados Acumulados	-576 316.76	226 521.77
Resultados del Ejercicio	960 539.24	-397 358.53
Total Patrimonio Neto	2300 712.02	1745 652.78
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4590 346.31	5016 111.53

Como se visualiza en el recuadro líneas abajo, el detalle de la cuenta efectivo y equivalente de efectivo, existen subcuentas de las cuales la empresa no hace uso tales como:

<u>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFCTIVO</u>			
1011	CAJA M.N.		S/.2,870.27
103	REMESAS EN TRANSITO - RETENCION DE SUNAT		S/. 5,311.00
104121	BANCO CONTINENTAL M.N. CTA CTE N° 0011-0152-01-00060579		
	Saldo según libros	S/.10,579.86	S/.10,579.86
	<i>Ingresos no conciliados</i>	<i>S/.0.00</i>	
	<i>Egresos no conciliados</i>	<i>S/.15,000.00</i>	
	<i>cheque girados y no cobrados</i>	<i>S/.15,000.00</i>	
	<i>Saldo según Estado de Cuenta</i>	<i>S/.25,579.86</i>	
104122	BANCO CONTINENTAL M.E. CTA CTE N° 0011-0152-01-00058844		
	Saldo según libros	\$44,602.85	3.408 S/.152,006.51
	<i>Ingresos no conciliados</i>	<i>\$0.00</i>	
	<i>Egresos no conciliados</i>	<i>\$0.00</i>	
	Saldo según Estado de Cuenta	\$44,602.85	
10713	BANCO CONTINENTAL M.E. CTA GARANTIA N° 0011-0152-01-00077709		
	Saldo según libros	\$217,481.66	3.408 S/.741,177.50
	<i>Ingresos no conciliados</i>	<i>\$0.00</i>	
	<i>Egresos no conciliados</i>	<i>\$0.00</i>	
	<i>cheque girados y no cobrados</i>	<i>\$0.00</i>	
	Saldo según Estado de Cuenta	\$217,481.66	
104131	CAJA SULLANA M.N CTA AHORROS N° 101-009211000557439		
	Saldo según libros	S/.783.29	S/.783.29
	<i>Ingresos no conciliados</i>	<i>S/.0.00</i>	
	<i>Egresos no conciliados</i>	<i>S/.0.00</i>	
	Saldo según Estado de Cuenta	S/.783.29	
10711	BANCO DE LA NACIÓN - CTA DETRACCIONES N° 00-098-075704		
	Saldo según libros	S/.81,089.79	S/.81,089.79
	<i>Ingresos no conciliados</i>	<i>S/.0.00</i>	
	<i>Egresos no conciliados</i>	<i>S/.0.00</i>	
	Saldo según Estado de Cuenta	S/.81,089.79	
			S/.993,818.22

Tabla: N° 02El Estado de resultados comparativos

Achitech Constructores S.A.C		
Estado De Resultados		
Del 1 De Enero Al 31 De Diciembre		
(Expresado En Nuevos Soles)		
Análisis Horizontal		
	2015	2014
Ventas Netas	5,493,948.76	1,601,488.60
Otros Ingresos Operacionales	23,381.99	
Total de Ingresos Brutos	5,517,330.75	1,601,488.60
Costo de Ventas (Operacionales)	-3,128,410.71	-1,559,677.58
UTILIDAD BRUTA	2,388,920.04	41,811.02
Gastos de Ventas	-659,374.07	-139,367.23
Gastos de Administración	-51,293.66	-132,967.33
UTILIDAD OPERATIVA	1,678,252.31	-230,523.54
Ingresos Financieros	165,306.65	120,835.26
Gastos Financieros	-648,148.72	-287,670.25
Resultado antes de Part e Imp. Renta	1,195,410.24	-397,358.53
Impuesto a la Renta	-234,871.00	
UTILID (PERIDA)NETA ACT.CONTINUAS	960,539.24	-397,358.53
UTILIDAD (PERDIDA)NETA DEL EJERCICIO	960,539.24	-397,358.53

En las ventas observamos un aumento de s/. 3,892.460.16, en el año 2015, esto se debe a los pagos anticipados que van amortizando los clientes para la adquisición de los departamentos, el cual dicha entrega se realiza cuando el cliente termina de pagar la última cuota, así, como se ve en el detalle líneas abajo:

Cuent	Nombre	Debe	Haber	Saldo	M.	Fecha	Glosa
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-553394.45	D	27/02/2015	11VA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-554541.24	D	27/02/2015	11VA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-563027.47	D	31/03/2015	12VA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-564174.26	D	31/03/2015	12VA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	73394.49	-200229.35	D	01/01/2015	PAGO POR VTA FUTURA D
1221	Anticipos de Cli	0	73394.50	-266699.25	D	01/01/2015	PAGO POR VTA FUTURA D
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-3440.37	D	01/01/2015	1ERA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-64564.22	D	01/01/2015	1ERA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-1146.79	D	01/01/2015	2DA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-2293.58	D	01/01/2015	2DA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-65711.01	D	01/01/2015	3RA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-66857.8	D	01/01/2015	3RA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-356250.49	D	01/01/2015	4TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-410149.57	D	01/01/2015	4TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-353956.91	D	01/01/2015	5TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-355103.7	D	01/01/2015	5TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-427913.83	D	01/01/2015	6TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-429060.62	D	01/01/2015	6TA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-322329.48	D	01/01/2015	7MA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-324623.06	D	01/01/2015	7MA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-323476.27	D	01/01/2015	8VA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-353394.48	D	01/01/2015	8VA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-352247.69	D	01/01/2015	9NA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-354541.27	D	01/01/2015	9NA CUOTA VTA FUTURA C
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-543761.43	D	30/01/2015	10MA CUOTA VTA FUTURA
1221	Anticipos de Cli	0	1146.79	-544908.22	D	30/01/2015	10MA CUOTA VTA FUTURA
	reconocimiento de ingresos		174,311.95	190,000.03			
	02/11/2015		3.287				
	dpto 102		572,963.38				
1221	Anticipos de Cli	0	66513.76	-1355275.14	D	42226	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	66513.76	-1421788.9	D	42226	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	80275.23	-1502064.13	D	42236	CANCELAC VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	80275.23	-1582339.36	D	42236	CANCELAC VTA FUTURA DE
	reconocimiento de ingresos		293,577.98	320,000.00			
	06/11/2015		3.302				
	dpto 103		969,394.49				
1221	Anticipos de Cli	0	13761.47	-742155.89	D	42164	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	13761.47	-755917.36	D	42164	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	5504.59	-761421.95	D	42173	2DO PAGO VTA FUTURA D
1221	Anticipos de Cli	0	5504.59	-766926.54	D	42173	2DO PAGO VTA FUTURA D
1221	Anticipos de Cli	0	141284.4	-1132798.1	D	42187	CANCELAC VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	141284.4	-1274082.5	D	42187	CANCELAC VTA FUTURA DE
	reconocimiento de ingresos		321,100.92	350,000.00			
	07/11/2015		3.315				
	dpto 402		1,064,449.55				
1221	Anticipos de Cli	0	52752.29	-321182.69	D	42005	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	52752.29	-409002.78	D	42005	1ER PAGO VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	71100.92	-649954.06	D	42161	CANCELAC VTA FUTURA DE
1221	Anticipos de Cli	0	71100.92	-721054.98	D	42161	CANCELAC VTA FUTURA DE
	reconocimiento de ingresos		247,706.42	270,000.00			
	30/11/2015		3.378				
	dpto 303		836,752.29				

Tabla: N° 03 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera y estado de resultados.

ARCHITECH CONSTRUCTORES S.A.C.				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE				
(Expresado en Nuevos Soles)				
ANALISIS HORIZONTAL				
	2015	2014	AUMENTO	(DISMINUCION)
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de efectivo	992 987.04	425 798.72	567,188.32	133.21%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	3 319.68	3 138.80	180.88	5.76%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	19 701.07	152 604.24	-132,903.17	-87.09%
Activos no Corrientes manten.para la Vta	3494 427.38	4416 270.80	-921,843.42	-20.87%
Total Activo Corriente	4510 435.17	4997 812.56	-487,377.39	-9.75%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	79 911.14	18 298.97	61,612.17	336.70%
Total Activo No Corriente	79 911.14	18 298.97	61,612.17	336.70%
TOTAL ACTIVO	4590 346.31	5016 111.53	-425,765.22	-8.49%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar Comerciales	1 573.49	15076.77	-13,503.28	-89.56%
Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	15 478.40	5830.56	9,647.84	165.47%
Impto. a la Renta y Particip.corrientes	120 588.92	2 405.57	118,183.35	4912.90%
Otras Cuentas por Pagar	652 267.44	573 888.00	78,379.44	13.66%
Pasivos mantenidos para la Venta	1465 596.04	1289 350.85	176,245.19	13.67%
Total Pasivo Corriente	2255 504.29	1886551.75	368,952.54	19.56%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar	34 130.00	1383 907.00	-1,349,777.00	-97.53%
Total Pasivo No Corriente	34 130.00	1383 907.00	-1,349,777.00	-97.53%
PATRIMONIO NETO				
Capital	1916 351.54	1916 351.54	0.00	0.00%
Capital Adicional	138.00	138.00	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	-576 316.76	226 521.77	-802,838.53	-354.42%
Resultados del Ejercicio	960 539.24	-397 358.53	1,357,897.77	-341.73%
Total Patrimonio Neto	2300 712.02	1745 652.78	555,059.24	31.80%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4590 346.31	5016 111.53	-425,765.22	-8.49%

ACHITECH CONSTRUCTORES S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	Análisis Horizontal		AUMENTO	(DISMINUCION)
	2015	2014		
Ventas Netas	5,493,948.76	1,601,488.60	3,892,460.16	243%
Otros Ingresos Operacionales	<u>23,381.99</u>		23,381.99	
Total de Ingresos Brutos	<u>5,517,330.75</u>	1,601,488.60	3,915,842.15	245%
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>3,128,410.71</u>	1,559,677.58	1,568,733.13	101%
UTILIDAD BRUTA	<u>2,388,920.04</u>	41,811.02	2,347,109.02	5614%
Gastos de Ventas	-659,374.07	-139,367.23	-520,006.84	373%
Gastos de Administración	<u>-51,293.66</u>	-132,967.33	81,673.67	-61%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>1,678,252.31</u>	-230,523.54	1,908,775.85	-828%
Ingresos Financieros	165,306.65	120,835.26	44,471.39	37%
Gastos Financieros	-648,148.72	-287,670.25	-360,478.47	125%
Resultado antes de Part e Imp. Renta	1,195,410.24	-397,358.53	1,592,768.77	-401%
Impuesto a la Renta	-234,871.00		-234,871.00	
UTILID (PERIDA)NETA ACT.CONTINUAS	<u>960,539.24</u>	-397,358.53	1,357,897.77	-342%
UTILIDAD (PERDIDA)NETA DEL EJERCICIO	<u>960,539.24</u>	-397,358.53	1,357,897.77	-342%

Architech Constructores S.A.C.
Estado De Situación Financiera
Al 31 De Diciembre
(Expresado En Nuevos Soles)

Análisis Vertical

	2015	%	2014	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de efectivo	992 987.04	21.63%	425 798.72	8.49%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	3 319.68	0.07%	3 138.80	0.06%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	19 701.07	0.43%	152 604.24	3.04%
Activos no Corrientes manten.para la Vta	3494 427.38	76.13%	4416 270.80	88.04%
Total Activo Corriente	4510 435.17	98.26%	4997 812.56	99.64%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	79 911.14	1.74%	18 298.97	0.36%
Total Activo No Corriente	79 911.14	1.74%	18 298.97	0.36%
TOTAL ACTIVO	4590 346.31	100.00%	5016 111.53	100.00%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar Comerciales	1 573.49	0.03%	15076.77	0.30%
Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	15 478.40	0.34%	5830.56	0.12%
Impto. a la Renta y Particip.corrientes	120 588.92	2.63%	2 405.57	0.05%
Otras Cuentas por Pagar	652 267.44	14.21%	573 888.00	11.44%
Pasivos mantenidos para la Venta	1465 596.04	31.93%	1289 350.85	25.70%
Total Pasivo Corriente	2255 504.29	49.14%	1886551.75	37.61%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar	34 130.00	0.74%	1383 907.00	27.59%
Total Pasivo No Corriente	34 130.00	0.74%	1383 907.00	27.59%
PATRIMONIO NETO				
Capital	1916 351.54	41.75%	1916 351.54	38.20%
Capital Adicional	138.00	0.00%	138.00	0.00%
Resultados Acumulados	-576 316.76	-12.55%	226 521.77	4.52%
Resultados del Ejercicio	960 539.24	20.93%	-397 358.53	-7.92%
Total Patrimonio Neto	2300 712.02	50.12%	1745 652.78	34.80%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4590 346.31	100.00%	5016 111.53	100.00%

Estado De Resultados
Del 1 De Enero Al 31 De Diciembre
(Expresado En Nuevos Soles)
Análisis Vertical

	2015	%	2014	%
Ventas Netas	5,493,948.76	100%	1,601,488.60	100%
Otros Ingresos Operacionales	23,381.99			
Total de Ingresos Brutos	<u>5,517,330.75</u>		<u>1,601,488.60</u>	
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-3,128,410.71</u>	-57%	<u>-1,559,677.58</u>	-97%
UTILIDAD BRUTA	<u>2,388,920.04</u>	43%	<u>41,811.02</u>	3%
Gastos de Ventas	-659,374.07	-12%	-139,367.23	-9%
Gastos de Administración	<u>-51,293.66</u>	-1%	<u>-132,967.33</u>	-8%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>1,678,252.31</u>	31%	<u>-230,523.54</u>	-14%
Ingresos Financieros	165,306.65	3%	120,835.26	8%
Gastos Financieros	-648,148.72	-12%	-287,670.25	-18%
Resultado antes de Part e Imp. Renta	1,195,410.24	22%	-397,358.53	-25%
Impuesto a la Renta	-234,871.00	-4%		
UTILID (PERIDA)NETA ACT.CONTINUAS	<u>960,539.24</u>	17%	<u>-397,358.53</u>	-25%
UTILIDAD (PERDIDA)NETA DEL EJERCICIO	<u>960,539.24</u>	17%	<u>-397,358.53</u>	-25%

Tabla: N° 04 Análisis e Interpretación de los ratios financieros

Aplicación de los ratios a los estados financieros de la empresa Architech Constructores S.A.C.

De acuerdo a la problemática planteada, presentamos a continuación el análisis e interpretación aplicando los ratios de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad de acuerdo a la necesidad del giro del negocio.

ArchitechConstructores S.A.C			
	2014	2015	PROMEDIO
1. Ratio de Liquidez			
1.1 Liquidez General	2.65	2.00	2.33
1.2 Prueba Acida	0.31	0.45	0.38
2. Ratio de Gestión			
2.1 Costo de ventas /ventas	-0.97	-0.57	-0.77
2.2 Gastos Financieros / Ventas	-0.18	-0.12	-0.15
3. Ratio de Solvencia			
3.1 Endeudamiento total	0.65	0.50	0.56
4. Ratio de Rentabilidad			
4.1 Rentabilidad neta del patrimonio	-0.23	0.42	0.10
4.2 Rentabilidad de ventas netas	-0.25	0.17	-0.04
Valor Contable	0.91	1.20	1.06

Fuente: Elaboración propio

Comentario: Al aplicar los índices, llegamos a determinar que el ratio de liquidez general es positivo para ambos años 2014 y 2015, pero esto no indica que la empresa sea líquida en realidad, porque existen sub cuentas del efectivo y equivalente de efectivo que se encuentran restringidas para su uso a corto plazo, además, como prueba ácida tenemos un resultado por debajo del nivel aceptable.

Mientras que el ratio de gestión nos muestra en negativo para ambos años 2014 y 2015, debido a que la cuenta 69 siempre va estar cargado por los gastos

generados para la construcción de los departamentos y los gastos financieros, también resultan negativos por las frecuentes transacciones bancarias (mantenimiento de cuentas, toquen, ITF, comisiones) realizadas por la empresa.

En el ratio de solvencia indica para ambos años 2014 y 2015 que es positivo, ya que esto es a largo plazo e indica que la empresa tiene capacidad para afrontar sus obligaciones con terceros.

Y finalmente, el ratio de rentabilidad indica que el negocio es rentable, porque muestra una ganancia de 0.50 céntimos por cada sol vendido.