

SEDE UNIVERSITARIA MUNICIPAL DE CUMANAYAGUA

ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA DE PRODUCTOS LÁCTEOS ESCAMBRAY

Adnely Yera Jacomino (CV)
ayera@ucf.edu.cu

Resumen

Un contador puede ser muy bueno en cuanto a controles y registros contables se refiere, pero si no sabe resumir, analizar y proporcionar información comprensible y eficiente, le será difícil triunfar en su profesión. En términos generales, la información y los estados financieros deben mostrar la situación económica financiera en una entidad en una determinada fecha, así como el resultado de las operaciones realizadas durante el período al cual se refiere.

Los estados financieros por muy bien preparados que estén, constituyen cuadros numéricos insuficientes para explicar el sentido de la situación financiera y la productividad de una entidad.

Los estados financieros y su examen superficial se utilizan como punto de partida para una investigación posterior de que solo proporcionan referencias acerca de hechos concernientes a un negocio.

El inicio de un análisis presupone:

- En el especialista que lo efectúa:
 - La posesión de ciertas ideas previas sobre lo que va a analizar.
 - Sobre la posibilidad y el método adecuado para efectuar el análisis.

Definición del término de Análisis:

Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos.

Estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de estos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos.

Usuarios de la Información Financiera:

Importancia del Análisis.

La importancia de las cifras se amplifica cuando se las emplea como un instrumento de orientación para la formulación de juicios, en virtud de las conclusiones que se basan sobre datos correctos, recopilados e interpretados adecuadamente, permiten proceder con mayor seguridad que cuando no se tiene esa base.

Las conclusiones derivadas del análisis de los estados financieros no sólo se basan en las cifras, sino se deben aplicar razonamientos diferentes a los contables, es necesario el ejercicio cuidadoso del juicio, basado en el entrenamiento continuo y tener presente en la mente la posible incorrección de las conclusiones.

Objetivo del análisis.

Obtención de suficientes elementos de juicios para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la rentabilidad de la empresa.

El análisis puede ser:

- Interno: Se hace para fines administrativos. El analizador está en contacto íntimo con la empresa. El resultado de su trabajo es mucho más satisfactorio.
- Externo. El analizador no tiene contacto directo con la empresa.

En el análisis de la información de los Estados Financieros se puede utilizar diferentes técnicas, para evaluar la relevancia de la información disponible, tanto por los usuarios internos (gerentes y funcionarias de la entidad), como por los usuarios externos (acreedores, inversionistas, gobierno, etc.)

Las cifras de los Estados Financieros no son relevantes por si mismas, éstas adquieren significación cuando son relacionadas o comparadas con otras y por la dirección de los cambios desde un período anterior.

Las técnicas más ampliamente utilizadas son:

- Análisis Porcentual, o Análisis Vertical
- Análisis Comparativo, Análisis Horizontales o Análisis de Tendencia
- Análisis de Razones

No se puede decir que, una técnica es mejor que otra, porque cada proceso de análisis es distinto y las respuestas son distintas y generalmente se obtiene en base a un profundo análisis de los resultados de las diferentes técnicas y, por tanto, el analista tiene libertad para utilizar los procedimientos y técnicas que considere conveniente para su análisis.

El Análisis Porcentual o Vertical

El análisis porcentual consiste en reducir una serie de cantidades relacionadas a una serie de porcentajes sobre una base dada. Generalmente en el análisis del Estado de Resultado se determinan los porcentajes de todas las partidas con relación a ventas netas, que es equivalente al 100 %. Este tipo de análisis facilita las comparaciones, y es útil para evaluar la magnitud y cambios relativos de las diferentes partidas. Además, la reducción de los valores monetarios a porcentuales puede facilitar la comparación entre entidades de diferente volumen de operaciones, dentro de la misma rama de la economía.

El Análisis Comparativo, Horizontales o de Tendencia

Se denomina análisis comparativo al análisis de los mismos datos del año corriente con el año anterior, de forma tal que puedan determinarse los aumentos y disminuciones de las diferentes partidas. Mientras que los análisis de índices presentan una visión semejante a una foto instantánea, el análisis comparativo muestra lo sucedido durante un período determinado de tiempo.

El análisis de tendencia, es una variante del análisis horizontal, en que las comparaciones y las variaciones, tanto en números absolutos, como en porcentaje es calculado por un número de años superior a dos, Este análisis tiene una gran importancia, porque destaca la dirección de los principales indicadores del negocio durante un período que generalmente es de 5 o mas años.

Estos estados se presentan en forma columnar o matricial donde las columnas representan los períodos y las filas las diferentes partidas a analizar, pudiéndose establecer columnas adicionales para promedios, por cientos de crecimiento, relaciones entre períodos, etc.

El análisis de índices o razones

Se denomina índice o razones a la expresión de la relación entre dos cantidades. Los índices son el punto de partida de los análisis financieros, ya que ellos constituyen elementos que ofrecen información fundamental de la entidad. Los principales índices financieros serán estudiados en la próxima actividad.

Demostrada la importancia que implica que una empresa realice su análisis financiero se procedió en este trabajo al cálculo y razonamiento de las razones financieras y también se realizó el estudio estratégico, a través de la matriz DAFO de la Empresa Productos Lácteos Escambray.

Desarrollo

Caracterización de La Empresa de Productos Lácteos Escambray.

La Empresa de Productos Lácteos Escambray ubicada en el Municipio de Cumanayagua en la Provincia de Cienfuegos, fue creada por la RESOLUCION No. 340-76 del 15 de diciembre de 1976 emitida por el Ministro de la Industria Alimenticia, aunque estaba estructurada y funcionaba desde el año 1975. La Empresa se encuentra localizada en la Zona Industrial Km. 1 en el ya mencionado Municipio de Cumanayagua y sus tres fábricas; Quesos, Helados y Pasteurizadora se encuentran ubicados en la misma dirección, así como sus unidades de aseguramiento y apoyo.

La entidad se encuentra en las estribaciones del macizo montañoso del "ESCAMBRAY" limita al norte con la Carretera a Manicaragua, al sur con la Finca La Cuchilla, al este con la Finca la Esperanza y al oeste con la Finca Amorín. El desarrollo creciente del ganado en el Valle del Tablón y el Abra, motiva la creación de dos Empresas productoras de leche a la que posteriormente se incluye la Empresa Pecuaria La Sierrita para conformar la trilogía de Empresas Pecuarias tributarias a la Industria.

Su construcción comenzó por la Fábrica de Quesos en el año 1973, al tener en cuenta los factores favorables existentes en esta zona geográfica y las perspectivas de amplio desarrollo concebidas para los planes lecheros circundantes de; El Tablón, El Abra, La Sierrita y Breñas.

Posteriormente y por decisión de nuestro Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, a finales del mismo año (1973), dada la ubicación de los equipos tecnológicos, se concibe la construcción de la Fábrica de Helados, que inicialmente se planificara en la ciudad de Santa Clara.

El 26 de julio de 1975 se pone en marcha la Fábrica de Helados y el 1ro de Mayo de 1976 la Fábrica de Quesos, posteriormente en el año 1989 se concluye la construcción y montaje de la Planta Pasteurizadora perteneciente también a ésta entidad.

Las producciones fundamentales de la Empresa son:

- Quesos de diferentes tipos
- Leche Pasterizada
- Yogurt Natural
- Derivados de la Soya (Yogurt, queso crema, etc.)
- Helados en diferentes tipos y modalidades.

Las Materias primas fundamentales:

- Leche Fresca de Vaca
- Leche Entera en Polvo
- Leche Descremada en Polvo
- Azúcar
- Soya en Grano
- Mantequilla sin sal
- Aceites Esenciales

Sus principales Suministradores:

- Empresa Pecuaria El Tablón
- Empresa Pecuaria La Sierrita
- Empresa Pecuaria Aguada
- UNILAC (Para las Materias Primas Lácteas)
- Complejo Lácteo Habana

- MINAZ
- CUPET
- Empresa Nacional de Envases Corrugados La Esperanza
- Rayonitro.
- Empresa del Vidrio de San José de Las Lajas en la Provincia Habana
- IIIA

Sus principales Clientes:

- Empresas Gastronómicas de cada municipio de la Provincia de Cienfuegos
- Empresa de Restaurante y Alojamiento de la Provincia de Cienfuegos
- Empresa Productos Lácteos de Villa Clara
- Combinado Alimenticio Río Zaza
- Cadena OFERTAS (En diferentes provincias como Cienfuegos, Ciudad de La Habana, Sancti Spiritus, etc.)
- Empresa Comercializadora Complejo Lácteo, Varadero y Ciego de Ávila.
- Sector relacionado con la atención al turismo (Horizontes, Cubanacán, Isla Azul, Rumbos, etc.).

Competidores:

- Nestlé
- Empresa de Productos Lácteos Matanzas
- Complejo Lácteo Habana

El OBJETO EMPRESARIAL aprobado para la Empresa de Productos Lácteos “Escambray”, es el siguiente:

- Realizar la compraventa de leche fresca, en moneda nacional y divisa.
- Comercializar de forma mayorista en moneda nacional y divisas en su territorio las producciones del resto de las empresas del sistema de la Unión Láctea.
- Producir, distribuir y comercializar de forma mayorista leche fluida, leche en polvo, yogurt, helados, quesos, mezclas físicas y otros productos derivados de la leche, la soya y sus análogos y otros productos lácteos y sus análogos, en moneda nacional y divisas.
- Producir y comercializar de forma mayorista mezclas físicas, en moneda nacional y divisas.
- Prestar servicios de almacenamiento y alquiler de medios de transporte refrigerados, en moneda nacional
- Ofrecer servicios gastronómicos a los trabajadores de la entidad así como al sistema del Ministerio de la Industria Alimenticia, mediante instalaciones rústicas a tal fin, en moneda nacional.
- Realizar la compra de quesos al sector campesino, en moneda nacional.
- Efectuar la venta a los trabajadores del sistema en el territorio de los excedentes de productos cárnicos y agrícolas del autoconsumo, en moneda nacional

MISION:

Elaboración de productos lácteos y derivados de la soya, para satisfacer necesidades nutricionales al gusto de la población del territorio central del país y otras provincias; del Mercado en Moneda Nacional y Moneda Libremente Convertible, con una óptima calidad garantizada acorde a las más estrictas exigencias nacionales e internacionales, asimilando nuevas tecnologías acorde a las exigencias del Mercado y las posibilidades económicas e intereses de la organización, contando con una fuerza laboral con más de 25 años de experiencia, de gran profesionalidad y eficaz preparación.

VISION:

La Empresa de Productos Lácteos ESCAMBRAY está en perfeccionamiento empresarial, realiza producciones de derivados lácteos como helado, quesos especializados tradicionales y análogos, leche pasteurizada, derivado de la soya y mezclas físicas. Todas estas producciones son competitivas y redituables, con tecnología homologada a la media internacional. Las mismas satisfacen los requerimientos de los clientes del mercado nacional con un incremento progresivo de las ventas.

EVALUACION DE LA ESTRUCTURA.

La estructura real está formada por un Director, 4 Sub-Directores, 17 Jefe de Departamentos, 4 Áreas Especializadas, 3 Plantas de Producción, un Taller Automotor y un Taller de Mantenimiento Fabril que se interrelacionan de forma funcional y con una estructura lineal, lo cual resulta evidente que reduciendo los niveles de dirección intermedios se garantiza una mayor y mejor transmisión de información, se acelera el proceso en la tomas de decisiones y se acerca la dirección a la producción. La satisfacción personal del colectivo se expresa en un clima favorable con predominio de la cooperación mutua en función del interés general de la entidad.

Dirigen la empresa los Cuadros más capaces altamente motivados y con un elevado nivel de gestión, utilizando la informática como forma de elevación de la efectividad y mantener el liderazgo en la comercialización de productos lácteos y derivados de la soya.

Existe una Estrategia Ambiental y una disminución de la contaminación.

La empresa está compuesta por 738 trabajadores.

Análisis de la Matriz DAFO.

Se hace necesario realizar el análisis de esta Matriz, la cual constituye un instrumento de análisis estratégico que ofrece orientación a la Dirección de la Empresa que los ayuda en la toma de decisiones. Para ello es preciso partir de la identificación de cuatro grupos de elementos que luego se analizan conjugadamente. Las Fortalezas y Debilidades, así como las Amenazas y Oportunidades, listados a continuación:

OPORTUNIDADES:

1. Desarrollo del turismo en el país.
2. Desarrollo de eventos internacionales, Ferias y Exposiciones en el país.
3. Crecimiento de la economía nacional.
4. Incremento de nuevas materias primas que se pueden utilizar en la Empresa.
5. Cursos, maestrías, post-gradados, etc, por parte de centros de estudio para la formación profesional.
6. Aplicación del Perfeccionamiento Empresarial.

AMENAZAS:

1. Existencia de otros proveedores de similares productos
2. Bloqueo recrudescido al país.
3. Incertidumbre en el abastecimiento y calidad de las materias primas para las producciones partiendo de la centralización de las cuentas en divisas.
4. No existencia de elección para la definición de los proveedores.
5. Posicionamiento en el mercado de prestigiosas marcas internacionales.
6. Liderazgo de otras marcas nacionales en el territorio central.

FORTALEZAS:

1. Posicionado productor de quesos en el territorio central del país.
2. Buen nivel técnico profesional.
3. Experiencia laboral de más de 30 años
4. Buena ubicación territorial (centro del país)
5. Capacidad industrial instalada
6. Fuerte movimiento del Forum
7. Establecimientos conjuntos
8. Perfeccionamiento Empresarial implantado

DEBILIDADES:

1. Insuficiencia en el transporte especializado (thermos, carros isotérmicos)
2. Tecnología atrasada
3. Poco dominio de las modernas técnicas de dirección.
4. Insuficiente capacitación integral de cuadros y trabajadores
5. Insatisfacción laboral
6. Insuficiente conocimiento de las posibilidades del mercado.
7. Falta de recursos materiales para la producción, venta y mantenimiento.
8. Deficiente aseguramiento de materias primas.

¿QUE FORTALEZAS ME PERMITEN APROVECHAR MIS OPORTUNIDADES?

1. Experiencia laboral de más de 30 años
2. Fuerte movimiento del FORUM de Ciencia y Técnica

3. Buen nivel técnico profesional
4. Capacidad industrial instalada
5. Buena ubicación territorial (Centro del país)

¿QUÉ FORTALEZAS ME PERMITEN ATENUAR O MINIMIZAR LAS AMENAZAS?

1. Posicionado productor de quesos en el territorio
2. Buen nivel técnico profesional
3. Experiencia laboral de más de 30 años
4. Buena ubicación territorial (Centro del país)
5. Capacidad industrial instalada

¿QUE DEBILIDADES NO ME PERMITEN APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES?

1. Falta de recursos materiales para la producción, ventas y mantenimiento
2. Deficiente aseguramiento de materias primas
3. Poco dominio de las modernas técnicas de dirección
4. Insuficiente capacitación de cuadros y trabajadores
5. Insuficiente conocimiento de las posibilidades del mercado

¿QUÉ DEBILIDADES NO ME PERMITEN ATENUAR O MINIMIZAR LAS AMENAZAS?

1. Tecnología atrasada
2. Insuficiencia en el transporte especializado (Termos, carros isotérmicos)
3. Insuficiente conocimiento de las posibilidades del mercado
4. Falta de recursos materiales para la producción, ventas y mantenimiento
5. Deficiente aseguramiento de materias primas

FACTORES CLAVES DE ÉXITO:

- Oportunidad en las entregas y/o suministros solicitados
- Variedad de surtidos por productos de los solicitados por los CLIENTES
- Calidad en cada una de las producciones que permitan el posicionamiento de los productos en los CLIENTES.
- Estabilidad y seguridad del suministro solicitado
- Presentación comercial de los diferentes productos en correspondencia con las normas actuales.

UBICACIÓN EN CUADRANTE = III Cuadrante / Adaptativa

El listado de los 4 grupos antes realizado es llevado a una matriz de doble entrada donde teniendo en cuenta los resultados obtenidos llego a la conclusión de que la Empresa se encuentra ubicada en el tercer cuadrante (Mini-Maxi) por lo que su estrategia Debilidades-Oportunidades (DO), debe estar orientada a mejorar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas; esto lo puede realizar una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades, pero no las puede aprovechar dado sus debilidades.

	OPORTUNIDADES						AMENAZAS						
	O-1	O-2	O-3	O-4	O-5	O-6	A-1	A-2	A-3	A-4	A-5	A-6	
F-1	1	2	1	1				1	3	2	2	3	16
F-2	1	3	2	1	3	3	1	1	2	1	3	2	23
F-3	1	3	3		3	2	3	2	2	1	1	1	22
F-4	3		3	3			2	2			2	2	17
F-5	1	2	3	2	1	1	2	1		1			14
F-6		3	1		1	2	1	2			1	1	12
F-7				1		1	3	1					6
F-8			1	1	1	3		1			1	1	9

						64						55	
D-1	3				2			1	2	2	3	2	15
D-2	2	2	1	1	1			1	1	1	2	2	14
D-3	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	16
D-4	1	2	2	2	1	2					1	1	12
D-5		3	3	1	3	1							11
D-6	3	2	2	1	2	1	2	2		2	3	3	23
D-7	1	1	2	2			2	1	3	2	2	2	18
D-8	2	1	3	2	1	1	2	1	2	2	2	2	21
						69							61
	21	25	29	20	20	18	19	18	16	16	24	23	

Análisis Económico.

Para conocer la situación actual tanto Económica como Financiera de la Empresa de Productos Lácteos Escambray se realizó el análisis de las Razones Financieras en el cierre de los años 2007, 2008,2009. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla que se ofrece a continuación, la cual contiene los cálculos y para hacer una revisión más detallada de la misma se puede consultar en los anexos. **(Ver Anexo2)**

Comportamiento de las razones financieras

Indicadores/Años	2007	2008	Variación	2008	2009	Variación
Liquidez General	1.60	1.12	-0.48	1.12	1.44	0.32
Liquidez Inmediata	0.90	0.84	-0.06	0.84	0.85	0.01
Disponibilidad	0.35	0.06	-0.29	0.06	0.13	.07
Rotación de Activos Totales	2.36	2.66	0.36	2.66	2.10	-0.56
Rotación de Activos Fijos	10.19	14.55	4.36	14.55	14.25	-0.30
Apalancamiento	0.59	0.35	-0.24	0.35	0.38	0.03
Endeudamiento	0.99	0.65	-0.34	0.65	0.50	-0.15
Margen Utilidades sobre Ventas	0.07	0.05	-0.02	0.05	0.05	-

Ciclo de cobro	13	32	19	32	43	11
----------------	----	----	----	----	----	----

Al analizar la Posición Financiera en la Empresa Productos Lácteos Escambray en los años 2007-2008 comienzo analizando la Liquidez General que mide la capacidad de la empresa para satisfacer sus deudas a corto plazo, en el cálculo de la variación esta presentó un decrecimiento en la Liquidez General de 0.48 con peligro de suspensión de pago, para el año 2009 con respecto al 2008 presenta una recuperación de 0.32 favorable para la empresa.

La Prueba ácida: conocida también como Liquidez Inmediata mide como las obligaciones a corto plazo de la empresa pueden ser cubiertas por los activos más líquidos (efectivo, inversiones temporales, efectos y cuentas por cobrar), ya que el resto de los activos circulantes sobre todo los inventarios demoran más en convertirse en efectivo líquido, en este caso la empresa obtiene en el año 2007 una liquidez de 0.90 un alto peligro de tener tesorería ociosa mejorando en el 2008 que bajó a 0.84 y con respecto al 2009 esta aumenta en 0.01 que a pesar de no ser representativo la empresa continua con tendencia a tener tesorería ociosa.

Disponibilidad: Expresa cuantos pesos de efectivo dispone la empresa para pagar sus deudas a corto plazo, cuando analizo la variación 2007-2008 es de -0.29 desfavorable con peligro de no tener fondos para enfrentar el pago de las deudas a corto plazo y para el 2009 mejora con una variación de 0.07 con respecto al año 2008 aunque teniendo resultados positivos aun existe la probabilidad de que pueda incumplir sus obligaciones de pago a corto plazo ya que presenta saldos envejecidos de 60 y mas de 180 días por lo que debe tener en cuenta la política de cobros y pagos y si verifico el ciclo de cobro que tiene como objetivo determinar el período promedio de cobranza, tiempo promedio que media entre la venta y su cobro, en la empresa es alto en el año 2008 con una variación respecto al 2007 de 19 días. En el 2008 y 2009 observo un aumento muy notable con una variación de 11 días de un año con otro lo que significa que la empresa no ha trabajado en base a la agilización de la gestión de cobro que lo demuestra la falta de conciliaciones en mucha expedientes.

Razón margen de utilidad: Muestra la utilidad obtenida por cada peso de venta, la capacidad de las ventas para generar utilidades La Empresa decrece 0.02 en el 2008 y no crece en el 2009 la variación de un año a otro es desfavorable debido a una disminución en las ventas en el año 2009 con respecto al 2008.

CONCLUSIONES

1. La revisión bibliográfica desarrollada permitió analizar las técnicas de análisis financiero más utilizadas actualmente.
2. El análisis realizado por los expertos permitió conocer en que cuadrante se encuentra la empresa y así estar orientada a mejorar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.
3. De acuerdo con las razones financieras calculadas se logra conocer la situación económica actual de la organización y analizar con respecto al año anterior en que se debe mejorar.
4. A través de estas técnicas de análisis se hace más factible y acertada la toma de decisiones para los directivos.

Bibliografía

Para la realización de la presente investigación se consultó una variada bibliografía, la cual abarcó varios ámbitos, entre los que se encuentran:

Documentos consultados:

Chapman, William. (n.d.). *Procedimientos de Auditoría*. Buenos Aires: Colegio de Graduados en Ciencias Económicas.

Holmes, A. (1993). *Auditorias Principios y Procedimientos*. México: Limusa.

Meigs, Walter B. (1977). *Principios de Auditoría* (7º ed.). México: Richard D. Irvin.

Mexicano de Contadores Públicos. (1957). Examen del control interno, . *Boletín 5 de la comisión de procedimientos de auditoría*.

Newton, E. Fowler. (1976). *Tratado de auditoría*. Buenos Aires: Contabilidad Moderna.

O. D. L. N. U. (1971). Seminario internacional de auditoría gubernamental de Austria. O. D. L. N. U.

Pérez Gutiérrez, Jorge Luis. (n.d.). *Propuesta para Evaluación del Control Interno*.

Schmidt Gamboa, Guillermo. (n.d.). *Control Interno. Las distintas responsabilidades a la Empresa.*

Tutorial. (n.d.). *Guía Técnica para la elaboración de Manuales de organización. Servicio de Administración Tributaria.* México.

Sitios en Internet consultados:

Legislación Nacional consultada:

Cuba. Consejo de Estado. (n.d.). *Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba.*

Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. (n.d.). *Resolución 297/2003: Control interno.*

Cuba. Ministerio de Auditoría y Control. . Acuerdo 4374 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. (n.d.). *Reglamento del Decreto Ley del Ministerio de Auditoría y Control.*

Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. (n.d.). *Resolución No. 297 de 23 de septiembre de 2003, Definiciones del Control Interno, el contenido de sus Componentes y sus Normas.*

Cuba. Oficina Nacional de Auditoría. (n.d.). *Decreto Ley No. 159 De la Auditoría.*

Cuba. PCC. (n.d.). *Resolución económica del V congreso del Partido Comunista de Cuba.*

Cuba. V Congreso PCC. (n.d.). *Resolución Económica del V Congreso del PCC (p. 27).*

Anexo 1. Análisis Económico de las Razones Financieras para el cierre de los años 2007, 2008, 2009.

CUENTAS	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009
Activos Circulante	13661652.00	22520303,00	27444999,05
Pasivo Circulante	8528831.00	20083809,00	19012465,28
Patrimonio	12974348.00	10982483.00	14430118.17
Pasivo Total	21623879.00	20085158.00	19031101.73
Activo	21874736,00	31067641,00	32990867.32
Utilidad neta	3787183,00	3902449,00	4021084,30
Préstamos recibidos a corto plazo	0,00	4440010,00	9045862,40
Ventas netas	51709829.00	82805304.00	79037139.51
Costo de venta	37416897.00	66675003.00	65176236,35
Inventarios Total	3319027,00	4871380,00	11128844.42
Inventarios en Proceso	277853,00	512895,00	7808595,03
Cuentas por Cobrar	3728387.00	10975016.00	9610367.75
Cuentas por pagar	3379885,00	11534598,00	7713781,35
Efectivo	3068061.00	1257652.00	2444891.24
Activos Fijos	5071760.00	5688422.00	5545868.27

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante
 2009 = \$ 27 444 999.05 – \$ 19 012 465.28
 = \$ 8 432 533.77

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante
 2008 = \$ 22 520 303.00 - \$ 20 083 809.00
 = \$ 2 436 494.00

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante
 2007 = \$13 661 652.00 – 8 528 831.00
 = \$ 5 132 821.00

Liquidez General = Activo circulante / Pasivo circulante
 2009 = \$ 27 444 999.05 / \$ 19 012 465.28
 = \$ 1.44

Liquidez General = Activo circulante / Pasivo circulante
 2008 = \$22520303.00 / 20 083 809.00
 = \$ 1.12

Liquidez General = Activo circulante / Pasivo circulante
 2007 = \$ 13 661 652.00/ \$ 8 528 831.00
 = \$ 1.60

Parámetro normal de 1.30 a 1.50

Liquidez inmediata= Activo Circulante – Inventario / Pasivo Circulante
 2009 = \$ 27 444 999.05 - \$ 11 128 844.42/ \$19 012 465.28
 = \$0.85

Liquidez inmediata= Activo Circulante – Inventario / Pasivo Circulante
 2008 = \$ 22 520 303.00 - \$ 5 557 195.00 / \$ 20 083 809.00
 = \$ 0.84

$$\begin{aligned} \text{Liquidez inmediata} &= \text{Activo Circulante} - \text{Inventario} / \text{Pasivo Circulante} \\ 2007 &= \$ 13\,661\,652.00 - \$ 5\,947\,362.00 / \$ 8\,528\,831.00 \\ &= \$ 0.90 \end{aligned}$$

Parámetro normal de 0.50 a 0.80

$$\begin{aligned} \text{Disponibilidad} &= \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante} \\ 2009 &= \$ 2\,444\,891.24 / \$ 19\,012\,465.28 \\ &= \$ 0.13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Disponibilidad} &= \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante} \\ 2008 &= \$ 1\,257\,652.00 / \$ 20\,083\,809.00 \\ &= 0.06 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Disponibilidad} &= \text{Efectivo} / \text{Pasivo circulante} \\ 2007 &= \$ 3\,068\,061.00 / \$ 8\,528\,831.00 \\ &= 0.35 \end{aligned}$$

Parámetro normal de 0.30 a 0.50

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos fijos} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos fijos} \\ 2009 &= \$ 79\,037\,139.51 / \$ 5\,545\,868.27 \\ &= \$ 14.25 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos fijos} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos fijos} \\ 2008 &= 82805304.00 / 5688422 \\ &= 14.55 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos fijos} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos fijos} \\ 2007 &= 51709829.00 / 5071760.00 \\ &= 10.19 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos totales} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos Totales} \\ 2009 &= \$ 79\,037\,139.51 / \$ 37\,482\,304.20 \\ &= \$ 2.10 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos totales} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos Totales} \\ 2009 &= 82805304.00 / 31067641.00 \\ &= 2.66 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Activos totales} &= \text{Ventas netas} / \text{Activos Totales} \\ 2007 &= 51709829.00 / 21874736.00 \\ &= 2.36 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Razón de endeudamiento} &= \text{Pasivo total} / \text{Activo total} \\ 2009 &= \$ 19\,031\,101.73 / \$ 37\,482\,304.20 \\ &= \$ 0.50 \end{aligned}$$

Razón de endeudamiento = Pasivo total / Activo total

$$2008 = 20085158.00 / 31067641.00$$

$$= 0.65$$

Razón de endeudamiento = Pasivo total / Activo total

$$2007 = 21623879.00 / 21874736.00$$

$$= 0.99$$

Ciclo de cobro = Saldo de cuentas por cobrar / ventas del periodo

$$2009 = \$ 9 610 367.75 / \$ 79 037 139.51$$

$$= \$ 43$$

Ciclo de cobro = Saldo de cuentas por cobrar / ventas del periodo

$$2008 = \$ 82805304 / 10975016$$

$$= 7.544$$

Ciclo de cobro = Saldo de cuentas por cobrar / ventas del periodo

$$2007 = \$ 51709829.00 / 3728387.00$$

$$= \$ 13.869$$

Razón de Cobro en días = 360 / Rotación de la cuentas por cobrar

$$2008 = 360 / 7.544$$

$$= 47.72$$

Razón de Cobro en días = 360 / Rotación de la cuentas por cobrar

$$2007 = 360 / 13.869$$

$$= 25.95$$

Ciclo de pago = Saldo de las cuentas por pagar por los días del periodo/ compras del Periodo

$$= \$ 7 767 988.04 \times 360 / \$ 11 618 205.60$$

$$= 240 \text{ días}$$

Apalancamiento = Patrimonio/ Activo Total

$$2009 = 14430118.17 / 37482304.20$$

$$= \$ 0.38$$

Apalancamiento = Patrimonio/ Activo Total

$$2008 = \$ 10982483.00 / 31067641.00$$

$$= \$ 0.35$$

Apalancamiento = Patrimonio/ Activo Total

$$2007 = \$ 12 974 348.00 / 21874736.00$$

$$= \$ 0.59$$

Margen de Utilidad = Utilidad Neta antes de Impuesto/ Ventas Netas

$$2009 = 4021084.30 / 79037139.51$$

$$= 0.05$$

Margen de Utilidad = Utilidad Neta antes de Impuesto/ Ventas Netas

$$2008 = 3902449.00 / 82805304.00$$

$$= 0.05$$

$$\begin{aligned} \text{Margen de Utilidad} &= \text{Utilidad Neta antes de Impuesto} / \text{Ventas Netas} \\ 2007 &= 3787183.00 / 51709829.00 \\ &= 0.07 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad General} &= \text{Gastos Totales} / \text{Ingresos Totales} \\ 2008 &= \$ 73681709.00 / 77584158.00 \\ &= \$ 0.95 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad General} &= \text{Gastos Totales} / \text{Ingresos Totales} \\ 2007 &= \$ 421134406 / 45900589.00 \\ &= \$ 0.92 \end{aligned}$$

Anexo2. Organigrama

Estructura Organizativa de la Empresa de Productos Lácteos
(Cuarta Modificación 01-07-09)

