

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORIA

**ESTUDIO COMPARATIVO DE LA SITUACION FINANCIERA
DE UN GRUPO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE
IMPLEMENTARON LA ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL
MEDIANTE PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO,
SERVICIOS TURISTICOS VALPARAISO S.A.**

Tesis para optar al Título de Contador Público Auditor y al
Grado de Licenciado en Sistemas de Información Financiera y
Control de Gestión

Tesistas : María Magdalena Ávila Torrejón.
Lisette Yeriza Contreras Carvacho.

Profesor Guía : Ricardo Barril Villalobos.

VALPARAISO, DICIEMBRE 2006.

Este logro lo dedico a mi familia, en especial a mi hijo, Felipe, a mi novio y a mi madre quien ha sido parte importante en esto, gracias a su esfuerzo y apoyo.

Agradezco a todos los que de alguna manera, durante este largo camino, estuvieron junto a mí entregándome cariño y apoyo. A los profesores de la carrera, en especial a mi profesor guía Sr. Ricardo Barril, por dedicar parte de su tiempo y conocimiento a este proyecto.

A todos ustedes, gracias...

M. Magdalena Ávila T.

Quiero expresar mis más sinceros agradecimientos, a todas las personas que me ayudaron a enfrentar este desafío e hicieron posible este logro, en mi vida. A mi profesor guía Sr. Ricardo Barril, por su apoyo y buena disposición a colaborar en este proyecto.

Dedico y doy gracias por este logro a mi madre, por su amor, amistad incondicional, comprensión y paciencia, porque sin su apoyo y consejo no hubiera sido posible la culminación de mi carrera profesional.

Lisette Contreras Carvacho.

INDICE

	Páginas
1. Resumen.....	1
2. Marco teórico	
3. Antecedentes generales.....	2
4. Las Pequeñas y medianas empresas: opciones de financiamiento en Chile	
• Las Pequeñas y Medianas Empresas.....	4
• Situación de las PYMES en Chile	5
• Opciones de financiamiento de las PYMES.....	6
5. La Asociatividad de las PYMES	
• Concepto de Asociatividad.....	10
• Características y Objetivos de la Asociatividad.....	11
• Tipos de Asociatividad.....	13
• Ventajas y Desventajas de la Asociatividad.....	14
6. CORFO y el fomento a la Asociatividad empresarial	
• CORFO.....	14
• Proyectos de Fomento Productivo (PROFOS).....	16
• Reglamento de los PROFOS.....	17
7. Aspectos relevantes de la información financiera que se requiere para el análisis financiero de las PYMES.	
• Concepto de Situación Financiera.....	28
• Análisis de Razones o Índices.....	29
• Razones de Liquidez.....	30
• Razones de Solvencia.....	31
• Razones de Rentabilidad.....	32
8. Problema.....	34

9. Objetivos generales y específicos	35
10. Metodología.....	36
11. Discusión y análisis de la Información Obtenida.....	39
12. Conclusiones.....	50
13. Bibliografía.....	52
14. Anexos	
Anexo N° 1: Cuestionario de Ratios Financieros.	
Anexo N° 2: Encuesta a los Administradores	
Anexo N° 3: Tabulación de la Encuesta a los Administradores.	
Anexo N° 4: Simulación de Balance General y Estado de Resultado de las Empresas en Estudio.	
Anexo N° 5: Resumen de Ratios.	

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas representan un componente importante de la realidad productiva de Chile, sin embargo, estas empresas han tenido dificultades para subsistir debido a todas las restricciones que les impone el mercado. El gobierno, advirtió la necesidad de plantear estrategias de apoyo a las PYMEs, es por ello, que creó diversos programas de apoyo, entre los cuales se encuentran los Proyectos Asociativos de Fomento que incentivan la Asociatividad Empresarial, otorgados a través de CORFO.

Este proyecto llevó a cabo un estudio comparativo de la situación financiera que presentaron un grupo de pequeñas y medianas empresas - Servicios Turísticos S.A. - que implementaron la Asociatividad Empresarial mediante Proyectos Asociativos de Fomento. Para ello, se aplicaron herramientas de análisis financiero, como ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad, estos ratios fueron recopilados mediante un cuestionario, aplicado a los administradores de las PYMEs en estudio, y luego comparados entre sí. De esta forma, se logró determinar cuantas empresas, lograron mejorar la situación financiera una vez que implementaron el Proyecto Asociativo de Fomento. Además, a través de una encuesta, realizada al administrador de cada empresa del grupo, se logró determinar cuantos de estos cumplieron sus expectativas en relación a la liquidez, solvencia y rentabilidad, que presentaron las empresas una vez que implementaron el Proyecto Asociativo de Fomento.

Así, al aplicar estos instrumentos al grupo de pequeñas y medianas empresas, que implementaron Asociatividad empresarial mediante Proyectos Asociativos de Fomento – Servicios Turísticos S.A., se obtuvo, como resultado que todas las empresas del grupo, mejoraron a lo menos alguno de los aspectos financieros estudiados (liquidez, solvencia y rentabilidad) y un alto porcentaje presentó, una mejor situación financiera, respecto a la situación que mostraban antes de implementado el Proyecto Asociativo de Fomento.

MARCO TEORICO

Antecedentes Generales

En Chile, al igual que en casi la totalidad de los países de América Latina, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), son una realidad relevante desde el punto de vista económico y social. Su aporte, a la economía chilena a través de la generación de empleo y de la producción de bienes, se ha ido incrementando a lo largo del tiempo.

Sin embargo, las PYMEs, han tenido dificultad para adaptarse a los modelos de economía abierta, generados por la globalización. Enfrentando problemas en áreas como recursos humanos, tecnológicos y financieros.

En el área de recursos humanos, las empresas mantienen personal poco calificado, el cual no es capacitado por que lo consideran un gasto y no una inversión, que traerá beneficios a largo plazo.

En cuanto a la tecnología, existe carencia de sistemas de administración moderna, debido a que no hay preocupación en investigar, respecto a incorporación de nuevas tecnologías, que permitan realizar su gestión de forma más eficiente.

Los problemas que presentan las pequeñas y medianas empresas, en cuanto a financiamiento, se producen básicamente por la dificultad para acceder a créditos, por las altas tasas de interés y garantías exigidas.

Todas estas limitantes, provocan que estas empresas no se puedan enfrentar con una mayor competitividad a las grandes empresas, las cuales, poseen mayores ventajas competitivas, a través de la utilización de economías de escala y mayor financiamiento.

Es por ello, que el gobierno ha planteado estrategias de apoyo, dirigidas a las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de incrementar su eficiencia, productividad e inserción internacional. Dichas estrategias, han tenido un desarrollo creciente y sostenido.

Entre la amplia gama de instrumentos utilizados, han tenido bastante éxito las acciones dirigidas a fomentar la Asociatividad entre empresarios de rubros similares o complementarios, situados en la misma localidad geográfica, mediante los Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO) que entrega la CORFO.

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: SUS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO EN CHILE.

Las empresas, son un grupo social, que a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, producen bienes y/o servicios, tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Para llevar a cabo esto, las empresas se plantean objetivos, los cuales serán cumplidos mediante la utilización de recursos materiales, técnicos, humanos y financieros (7, 17).

Las empresas, como sistemas se van a interrelacionar con diferentes factores, tanto de producción, trabajo, maquinarias, bienes de capital, además de factores, como mercadotecnia y financieros. Con el fin de cumplir sus objetivos, las empresas coordinan estos factores, ya que toda empresa, no importando su dimensión, debe realizar actividades de compra, venta, mantener una relación con sus clientes, llevar contabilidad, administrar el personal y adaptarse a las normas tributarias y financieras (7, 17).

Dentro de la economía chilena, se pueden distinguir distintos tipo de empresas (17):

- Según su actividad o giro.
 - Industriales,
 - Comerciales,
 - Servicio.

- Según el origen de su capital.
 - Publicas,
 - Privadas.

- Según la magnitud de la empresa, la cual se puede medir por las ventas anuales o el número de empleados, destacándose:
 - Micro empresa,
 - Pequeña empresa,
 - Mediana empresa,
 - Grandes empresas.

- Otros criterios (5, 17)
 - Criterios económicos: nuevas, necesarias, básicas, semibásicas.
 - Criterios de Constitución Legal: De acuerdo con el régimen jurídico, en que se constituya la empresa, ésta puede ser: Sociedad Anónima, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedad Cooperativa, Sociedades en Comandita Simple, Sociedades en Comandita por Acciones, y Sociedades en Nombre Colectivo.

Para efectos, de este proyecto, se tomará en cuenta la clasificación, según la magnitud de la empresa, para así referirse a las Pequeñas y Medianas empresas, las cuales serán objeto de estudio.

Las pequeñas y medianas empresas.

Las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMEs), según el criterio del Ministerio de Economía, son aquellas empresas cuyas ventas anuales son mayores a 2.400 U.F. y menores o iguales a 100.000 U.F (22). Como se muestra en el Cuadro 1.

Cuadro 1: Clasificación según ventas anuales (UF)

Tipos de Empresas	Ventas Anuales en U.F.
Microempresas	Menos de 2.400
PYMES	Entre 2.400 y 100.000
Grandes	Mas de 100.000

Fuente: SII, 2005.

Las instituciones gubernamentales, se han encargado de dar una clasificación de las PYMES, es así como, según el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN), ha definido a las empresas, en relación al número de trabajadores (24). La clasificación, segmento de empresas y número de trabajadores, se presentan en el Cuadro 2.

Cuadro 2: Clasificación según N° trabajadores

Tipos de Empresas	Número de Trabajadores
Microempresas	Entre 1 y 4
PYMES	Entre 5 y 199
Grandes	Mas de 200.

Fuente: MIDEPLAN, 2003.

El criterio, a utilizar para medir la magnitud de la empresa en este proyecto, será, según las ventas anuales en U.F. La cual establece que las PYMEs, son aquellas que tienen ventas anuales entre 2.400 y 100.000 U.F.

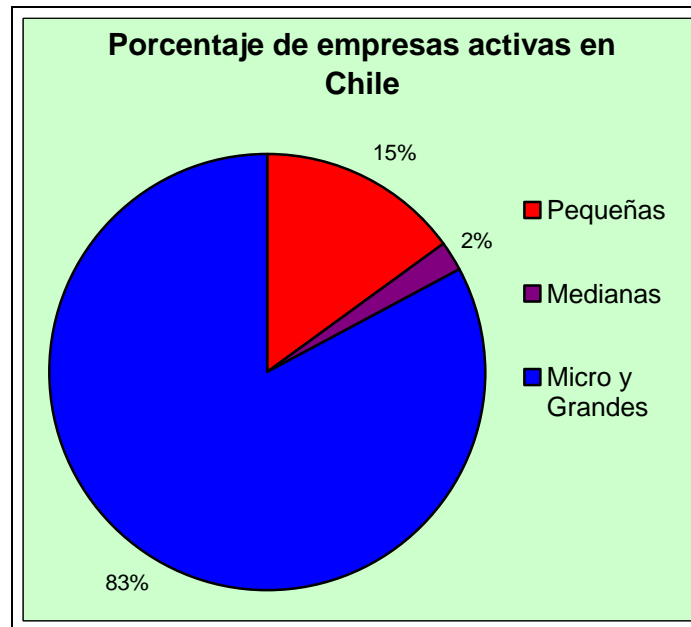
Algunas de las principales características de PYMEs son (23):

- Poseen personal poco calificado o no profesional, es el caso de empresas familiares, en las cuales los puestos son ocupados normalmente por parientes.
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo, ya que los empresarios, suelen estar inmersos en una rutina del día a día, el cual les impide poder planificarse.
- Escasa información, respecto del entorno y el mercado.
- Escasa innovación tecnológica, debido a la falta de recursos o de espíritu innovador.
- Falta de capacitación, por ser generalmente considerado como un gasto y no como una inversión, que genera ventajas a largo plazo.
- Tienen una corta vida, por todas las limitantes tanto internas como externas.

Situación de las PYMEs en Chile.

En el año 2000, existían en Chile, un total aproximadamente de 526.920 empresas tributariamente activas, de las cuales, un 15% correspondían a pequeñas empresas y un 2,1% a medianas empresas. De esta forma, las PYMEs alcanzan el 17,1% del total de empresas activas del país.

Gráfico N° 1



Fuente: INE, 2000.

Opciones de financiamiento de las PYMEs.

Históricamente, las PYMEs se han visto afectadas, respecto al financiamiento, debido a la carencia de fondos propios, sumado a los obstáculos que se presentan para la obtención de créditos a largo plazo, y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la Banca (12,13).

De ahí, que las PYMEs reclaman atención por su especial desempeño, tarea que habrá de desarrollarse en un largo e intenso plazo, para que este segmento sea incentivado y liberado de los obstáculos, que perjudican su mejor desenvolvimiento (12,13).

Entonces, resulta impostergable el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, lo que equivale decir, que es necesario un crecimiento económico, que favorezca la plena utilización de los recursos locales y regionales, que sea capaz de lograr la promoción, de la micro, pequeñas y medianas empresas, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial, incluyendo a todos los sectores y regiones, a través de una distribución del ingreso más equitativa (9, 12).

Vistas las problemáticas, que enfrentan las PYMEs para acceder al financiamiento, el Estado, ha planteado estrategias de apoyo dirigidas a ayudarlas, esta ayuda, la hace a través de instituciones, como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). En este caso, la CORFO actúa, como una entidad de segundo piso, es decir, el financiamiento que otorga, lo hace mediante instituciones bancarias, las que canalizan los recursos hacia el sector, siendo así, los recursos asignados de manera más eficiente y sobre todo, reduce el riesgo de impagos para el Estado (12, 13).

En la actualidad la CORFO cuenta con un conjunto de programas de financiamiento (9) que pueden aprovechar las PYMEs, a saber:

- **Exportación:** Consiste en un financiamiento de créditos de mediano y largo plazo, para empresas chilenas exportadores o compradores extranjeros, para que compren bienes o servicios de origen chileno.
- **Sucoinversión:** Consiste en una cobertura de riesgo de no pago, otorgado por CORFO, a créditos u operaciones de leasing que realicen instituciones financieras (bancos, empresas de leasing y compañías de seguros), a pequeñas y medianas empresas, la cual permite complementar las garantías entregadas por estas empresas, a la institución financiera.
- **Crédito CORFO inversión:** Crédito orientado a financiar a largo plazo, inversiones requeridas, por las empresas productoras de bienes y servicios, para el desarrollo de sus actividades. El financiamiento en la forma de créditos y operaciones de leasing, es otorgado por los bancos comerciales, con recursos de CORFO y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- **Crédito CORFO inversión medio ambiente:** Para financiar a largo plazo, mediante créditos bancarios y operaciones de leasing, las inversiones que realicen pequeñas y medianas empresas, destinadas a producir más limpio y a cumplir la normativa medioambiental.
- **Crédito CORFO inversión regiones:** Para financiar a largo plazo, créditos y operaciones de leasing, que los bancos otorguen a pequeñas y medianas empresas ubicadas en Chile, en regiones distintas a la Región Metropolitana, a objeto, de apoyar la descentralización del país y el desarrollo productivo regional.

- **Leasing PYME:** Financia el arrendamiento con opción de compra de equipos, maquinarias y bienes de capital, nuevos. Se incluyen, los servicios anexos para su instalación y montaje, así como también, de construcciones y obras civiles destinadas a los fines productivos, de pequeñas y medianas empresas.
- **Financiamiento de capital de trabajo vía Factoring:** Consiste, en un financiamiento que CORFO canaliza, a través de empresas de Factoring, dependientes o no de bancos. Las empresas de Factoring, compran los documentos, facturas o títulos de crédito, emitidos por pequeñas y medianas empresas, correspondientes a sus ventas (cuentas por cobrar), para que estas obtengan liquidez.
- **Subvención a la prima agrícola de seguro agrícola:** Facilita a los agricultores, la contratación de un seguro con compañías aseguradoras, que los cubra de los riesgos climáticos que afecten su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo. Es un programa del Ministerio de Agricultura, operado a través de CORFO, por el Comité de Seguro Agrícola (COMSA).
- **Microcrédito:** Se trata de instrumentos, entregados por intermediarios financieros no bancarios, que administran recursos de microcrédito de CORFO. Son distribuidos, mayoritariamente por cooperativas de ahorro y crédito, para facilitar el acceso al financiamiento, a las empresas de menor tamaño.
- **Codex:** Se trata de un programa de cobertura de riesgo de no pago, de los préstamos que los bancos otorgan a las PYMEs exportadoras, durante los períodos de pre y pos embarque.
- **Fondo de asistencia técnica (FAT):** Fondo que permite a las empresas, incorporar técnicas de gestión, para su operación o tecnologías a sus procesos productivos, que les permitan mejorar su competitividad, ello a través, de consultorías especializadas.
- **Programa de desarrollo de proveedores (PDP):** Destinado a aumentar la competitividad de cadenas productivas, y facilitar el establecimiento de relaciones de subcontratación, entre una gran empresa demandante y sus proveedoras de menor tamaño, permitiendo una especialización y complementación productiva, de mutuo beneficio.

- **Programas territoriales integrados (PTI):** Programas desarrollados por CORFO, para fortalecer sectores específicos, que se caracterizan por tener una actividad económica importante, propia de una región.
- **Fondo de garantías para pequeños empresarios:** es un sistema de garantías, que permite a Personas Naturales y Jurídicas, que sean pequeños y medianos empresarios y exportadores, suplir parte de las garantías requeridas, para un crédito bancario.
- **Proyectos asociativos de fomento (PROFOS):** tiene como finalidad, resolver los problemas de gestión, producción y comercialización que, por su naturaleza o magnitud, pueden abordarse mejor en forma conjunta. Se trata, de un cofinanciamiento de un conjunto de acciones, emprendidas por un grupo que inicie el proyecto.

CORFO tiene un registro en el año 2005 de 59.021 empresas a las que ha otorgado algún tipo de beneficio. De las cuales, se puede verificar que 11.417 son pequeñas empresas y 1.396 de ellas son medianas, como se muestra en el Cuadro 3.

Cuadro 3: Empresas por tamaño

Tamaño	Cantidad
Grande	1.053
Mediana	1.396
Micro	27.276
No Aplica	17.879
Pequeña	11.417
T o t a l	59.021

Fuente: CORFO, 2005

Además de poder identificar las empresas beneficiadas por el tamaño, CORFO también las identifica por región. De las cuales, las regiones que más empresas beneficiadas presenta son: la Región Metropolitana con 12.008 empresas, la VIII región con 11.052 empresas, la VII región con 7.301 y la V región con 4.569 empresas. Como muestra el Cuadro 4.

Cuadro 4: Empresas por región

Región	Cantidad
01 - Tarapacá	1.323
02 - Antofagasta	1.529
03 - Atacama	1.058
04 - Coquimbo	2.023
05 - Valparaíso	4.569
06 - L. Gral. B. O.	3.928
07 - Maule	7.301
08 - Bio-Bio	11.052
09 - Araucanía	4.411
10 - Los Lagos	4.215
11 - Aysen	509
12 - Magallanes	844
13 - Metropolitana	12.008
NO ASIGNADA	4.251
T o t a l	59.021

Fuente: CORFO, 2005.

La Asociatividad de las PYMEs.

En la búsqueda de las estrategias más viables, para enfrentar la competencia derivada de las aperturas y la globalización económica. Directivos de las empresas, independientemente del tamaño de éstas, pueden apelar a un conjunto de opciones, que contribuyan a la sobrevivencia, y despliegue de otras posibilidades de intervención, en el mercado. Es así, como las PYMEs, han diseñado nuevos mecanismos de interrelación con el entorno, dentro de los cuales se encuentra, la Asociatividad (7).

Se entenderá por Asociatividad, “a un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes, para la búsqueda de un objetivo común” (7).

La Asociatividad, es un mecanismo de cooperación típico, de las pequeñas empresas. Las más grandes, recurren a alianzas estratégicas, que por lo general se concretan entre dos actores, y no existe, por lo tanto, el carácter colectivo de la Asociatividad.

Dentro de las principales características de la Asociatividad, se pueden mencionar las siguientes (7,10):

- Es una estrategia colectiva: esto significa, que varias empresas se unen para poder solventar problemas que tengan en común.
- Su incorporación es voluntaria: ninguna empresa es forzada a integrar un grupo, sino que lo hace cuando tiene la convicción, de que puede generarle oportunidades de crecer y mejorar.
- No excluyen a ninguna empresa por el mercado en el cual operan: estos modelos son aplicables a cualquier tipo de empresa, sin importar a qué industria pertenecen. Según el tipo de Asociatividad que se adopte, puede estar enfocado a un determinado rubro o incorporar socios de actividades diversas.
- Se mantiene la autonomía general de las empresas: no se trata de que las decisiones de cada participante estén en función de las necesidades de las demás, sino que en el caso de los grupos asociativos, cada empresa mantiene su autonomía, y decide que hacer con los beneficios que obtiene del proyecto.
- Puede adoptar distintas modalidades, tanto organizacionales como jurídicas. Una distinción adicional de la Asociatividad, es el carácter amplio de actividades de cooperación que puede abarcar. La Asociatividad, se puede establecer para múltiples propósitos, desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y, al mismo tiempo, abarcar las diferentes etapas de los procesos básicos de las empresas, a saber, diseño, manufactura, comercialización, servicio post-venta, entre otros.

Las empresas, se asocian para lograr algún objetivo en común. Para esto, lo ideal es buscar socios, que tengan valores comunes y cuyas habilidades se complementen entre sí, de manera tal de que todos tengan algo para contribuir y que todos tengan algo que llevarse del grupo (7, 12).

De manera general, los objetivos que persigue la Asociatividad, suelen ser compartir riesgos y disminuir costos, por otra parte en un nivel mas específico, los propósitos por los cuales se recurre a los modelos asociativos son (7):

- Financieras:
 - Acceso a financiamiento, cuando las garantías que se requieren, no pueden ser cubiertas por cada actor en forma individual, pero en grupo, son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.
 - Compras conjuntas.
 - Inversión conjunta.

- Organizacionales
 - Mejora en los procesos productivos.
 - Aplicación de nuevas formas de administración.
 - Implantación de planeamiento estratégico.
 - Intercambio de información productiva o tecnológica.
 - Capacitación conjunta.
 - Generar economías de escala.
 - Acceso a recursos o habilidades críticas.
 - Acceso a tecnologías de productos o procesos.
 - Aumento del poder de negociación.
 - Investigación y desarrollo.

- De comercialización
 - Lanzamiento de nuevos productos al mercado.
 - Apertura de nuevos mercados.
 - Intercambio de información comercial.
 - Investigación de mercados.
 - Alianzas para vender.
 - Servicios post venta conjuntos.
 - Inversión conjunta.
 - Logística y distribución.

La Asociatividad, puede adoptar diversas modalidades, dependiendo del objetivo por el cual se implementa. Cada modalidad implica, diversas formas de participación de los actores, y genera mayores o menores responsabilidades (7,23):

- Subcontratación: Son relaciones verticales, entre los distintos eslabones de la cadena de valor. En muchos casos, se trata de pequeñas o medianas empresas que orientan su producción a clientes grandes.
- Alianzas estratégicas: Son relaciones horizontales, entre empresas que compiten en el mercado, pero que se unen y cooperan en ciertas actividades, como pueden ser investigación y desarrollo, compras, comercialización, etc.
- Distritos industriales: Son aglomeraciones regionales, de un número de empresas de una rama de la industria, que se complementan mutuamente y cooperan de manera intensiva, para fortalecer la competitividad de la aglomeración.
- Núcleos empresariales: Son equipos de trabajo, formados por empresarios del mismo rubro o de rubros diferentes, con problemas a superar en común, que se unen, para compartir experiencias y buscar soluciones en conjunto.
- Redes de servicios: Son grupos de personas de una misma profesión, pero con diferentes especialidades, o un conjunto de instituciones que organizan un equipo de trabajo interdisciplinario, para cubrir integralmente las necesidades de potenciales clientes.
- Pools de compra: Son grupos de empresas, que necesitan adquirir productos o servicios similares, y se reúnen con el objeto de aumentar el poder de negociación, frente a los proveedores.
- Grupos de exportación: Varias empresas de un mismo sector se agrupan, para encarar juntas un proyecto de exportación, y cuentan con un coordinador que las va guiando en el trazado de una estrategia, que le permita al grupo colocar sus productos en el exterior. En general, se logra reducir costos, en aspectos que van desde el armado del proyecto exportador y el acceso a la información sobre mercados, hasta la promoción y la comercialización. También les posibilita a los integrantes del grupo, mejorar la oferta, tener un mayor poder de negociación y armar una imagen comercial fuerte, frente a sus clientes.

La Asociatividad, trae consigo diferentes ventajas como (23):

- Lograr mantener la autonomía gerencial y jurídica. Permitiendo que los participantes mantengan su autonomía, brindando seguridad a cada uno, ya que pueden conservar sus recursos más valiosos.
- Es Flexible al no existir contratos, en la mayoría de los casos.
- Es económico, al utilizar principalmente como recursos, el tiempo de los miembros.
- Generan en las empresas participantes y en los empresarios, distintos efectos secundarios, como:
 - Mentalidad mas abierta
 - Mayor confianza
 - Visión a mas largo plazo
 - Mayor integración
 - Mayor positivismo
 - Más dinamismo

A pesar, que el mecanismo de la Asociatividad, trae para el sector PYME diferentes bondades, la viabilidad de este, se encuentra restringido por factores como (23):

- Falta de cultura de cooperación, entre empresas.
- La confusión del término, con otros tipos de estrategias individuales y colectivas.
- Falta de difusión de las experiencias de Asociatividad, para aprender de sus aciertos y no cometer sus errores.

CORFO y el Fomento a la Asociatividad Empresarial.

La Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), fue fundada en 1939 con el propósito de elevar el nivel de vida de la población, a través del fomento productivo y el mejoramiento de la balanza de pagos, convirtiéndose en el instrumento, que permitió la industrialización del país. Con la labor que ejerció la CORFO, surgieron grandes empresas como son: Compañía de acero del Pacifico (CAP), Empresa Nacional del Petróleo (ENAP), Empresa Nacional de Electricidad Sociedad Anónima (Endesa), y la Industria Azucarera Nacional (IANSa), entre otras(10).

A partir de la década de los 90, CORFO se rediseña como Agencia Nacional de Desarrollo, que se especializa en el apoyo de la PYMEs. Este organismo, les ofrece diversos instrumentos de créditos de largo plazo y cofinanciamiento, que cubren una parte del costo de las inversiones orientadas a la modernización. Además, se convierte en el organismo de coordinación, a través de la Red de Colaboración CORFO (conformada por instituciones chilenas y extranjeras), con el objetivo de contribuir al desarrollo empresarial (1).

Al implementar el programa de apoyo a las PYMEs, surgió la necesidad de diseñar un esquema de funcionamiento basado en tres niveles (1, 10):

- Nivel 1: En este nivel se encuentran las empresas y consultores privados, que forman parte de la oferta de servicios para las PYMEs.
- Nivel 2: En este se encuentran los agentes operadores intermedios, constituidos por el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) y una serie de organizaciones privadas, que se encuentran acreditadas ante la CORFO. Este nivel actúa como intermediario, entre las PYMEs y la CORFO.
- Nivel 3: En el último nivel se encuentra la CORFO, el cual establece convenios, traspa los subsidios y evalúa los proyectos.

El programa que tiene la CORFO, se puede agrupar en seis áreas de trabajo (1):

- Financiación: el objetivo de este, es facilitar el acceso al crédito. Anteriormente, esta herramienta la financiaba directamente CORFO, en la actualidad, existen diferentes convenios con entidades bancarias, para el logro de este objetivo.
- Capacitación: El beneficio más relevante en esta área, es la franquicia tributaria. Este beneficio no es muy utilizado, es por ello, que el Estado a creado programas especialmente destinados, a mejorar las capacidades de gestión de sus propietarios o gerentes.
- Asistencia técnica: A través del instrumento llamado Fondo de Asistencia Técnica (FAT), el cual consiste, en cofinanciamiento en contratos de servicios de consultoría que requieran las PYMEs, destacándose áreas de finanzas, diseño, procesos productivos, comercialización, marketing, entre otros.

- **Transferencia e innovación tecnológica:** Consiste, en una subvención a procesos asociativos entre varias empresas de sectores afines, con el fin de contribuir a la modernización de dichas empresas. La innovación tecnológica, es impulsada por el Fondo de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC), que fue creado para ayudar a las empresas, con sus proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.
- **Fomento a la exportación:** Por medio de instrumentos, como el reintegro simplificado, que consiste en la devolución de un pequeño porcentaje, del valor FOB de sus exportaciones. Otro instrumento, es el Programa de apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras (PREMEX), el cual se creó, para promover la capacidad exportadora de las empresas manufactureras y de Software, a través de un cofinanciamiento.
- **Asociatividad:** Es fomentada, por los Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO), los cuales se explicarán a continuación.

Proyectos Asociativos de Fomento.

Desde fines del año 1991 y principios del año 1992, el Estado ha venido fomentando la Asociatividad, entre empresarios de rubros similares o complementarios, situados en una misma locación geográfica, a través de los Proyectos Asociativos de Fomento (21).

Durante los primeros dos años, los PROFO fueron desarrollados directamente por los funcionarios de la CORFO y de la filial de ésta, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), que se dedicaba a apoyar la micro y pequeña empresa. A fines de 1993 e inicios de 1994, la CORFO estableció, un acuerdo de colaboración con la Asociación de Exportadores Manufactureros (ASEXMA), para la gestión de estos proyectos, dándose así inicio al proceso de externalización de funciones, que llevó a la creación de la actual red de instituciones intermedias de fomento (21).

Desde la creación del programa PROFO, se han dispuesto normativas que regulan el eficaz cumplimiento y desarrollo del proyecto. A continuación, se hará mención a la principal normativa que ha regulado el funcionamiento del PROFO, junto con las principales modificaciones sufridas, que han permitido que el programa vaya evolucionando, siempre en beneficio de las PYMEs, que se acogen a este proyecto.

Resolución N° 60 del 08.02.2000

Definición

Se entenderá por PROFO, el conjunto de acciones sistemáticas desarrolladas, por un grupo integrado inicialmente por al menos cinco empresas productoras de bienes o servicios, cuyo objetivo sea incorporar a su operación, técnicas modernas de gestión empresarial o nuevas tecnologías a sus procesos productivos y de comercialización, propendiendo a la asociatividad empresarial, con el objeto de lograr metas comunes al grupo y de cada empresa en forma individual (25, 26, 27).

Objetivo

El objetivo que persigue el PROFO, es mejorar la competitividad de un grupo de empresas, que estén dispuestas a comprometerse en la materialización de un proyecto compartido, que les permita resolver problemas de gestión y comercialización que, por su naturaleza o magnitud, pueden abordarse mejor en forma conjunta (21,26).

Etapas

Un PROFO consta de dos etapas y, eventualmente, de una tercera (21, 25, 27):

Etapas preparatoria: Tiene por objetivo, efectuar un diagnóstico de la potencialidad asociativa de las empresas, y elaborar un proyecto para el grupo, tendiente a solucionar los problemas comunes detectados en el diagnóstico. Su duración, no podrá ser superior a un año. Esta etapa no es obligatoria, y su ejecución depende de las características del grupo empresarial y del tipo de proyecto.

Etapa PROFO: Consiste, en el desarrollo del proyecto grupal diseñado en la etapa de preparación, con el fin de incorporar a la operación de las empresas, técnicas modernas de gestión o nuevas tecnologías, a sus procesos productivos y de comercialización. Duración: máximo tres años, y hasta cuatro para proyectos del área agrícola, contados desde la fecha de la resolución que apruebe la asignación de fondos del PROFO.

Etapa Proyecto Específico: Consiste en el desarrollo de un proyecto, de un grupo de empresas que, habiendo participado en un PROFO exitoso, tienen un plan de trabajo orientado a obtener un valor adicional, significativamente superior al logrado en la etapa anterior. Duración: máximo dos años.

Beneficiarios

El programa PROFO, esta dirigido a beneficiar diversos sectores, como manufacturero, frutícola, cereales, hortalizas y turístico (25).

Requisitos

Los integrantes de un PROFO, deberán ser pequeñas y medianas empresas que indiquen, cada una de ellas, ventas netas anuales superiores a 2.400 UF y que no excedan de 100.000 UF, en el último año (21, 27).

Para calificar como beneficiario, las empresas postulantes al cofinanciamiento de un PROFO, no deberán presentar incumplimientos, de las obligaciones establecidas en el reglamento respectivo o en los contratos o convenios suscritos en virtud de éste, cuando hubieren obtenido apoyo de la Corporación, a través de algunos de sus Programas de Fomento (27).

Tanto en la etapa preparatoria del PROFO, como en la ejecución del mismo, el número de empresas que hubieren participado anteriormente en un PROFO, no podrá exceder el 40% del total en cada grupo. Este porcentaje en casos debidamente calificados, por el Comité de Asignación de Fondos de Fomento (CAFF), podrá variar (26, 27).

Casos especiales

En casos calificados, al PROFO se podrán incorporar, empresas de menor o mayor nivel de ventas a los señalados, las que en conjunto no deberán exceder el 30% del número total, de empresas participantes de cada PROFO (26, 27).

En casos en que las características, de algún sector de actividad económica o área geográfica lo requieran, se podrán considerar montos de ventas distintos, los que serán establecidos, por el Comité de Asignación de Fondos de Fomento (CAFF) (27).

Cofinanciamiento

Operatoria

El Agente postulará ante CORFO al cofinanciamiento para uno o más PROFO, en conformidad a su Programa de Fomento. Si el Comité de Asignación Zonal de Fondos de Fomento (CAZ) aprueba la asignación de fondos, por la unanimidad de sus integrantes, el giro de los recursos se llevará a efecto por Resolución del Director Regional. Ahora, si la asignación de fondos se aprueba por mayoría, la solicitud deberá ser resuelta por el Comité de Asignación de Fondos de Fomento (CAFF). Si el CAFF aprueba la asignación de recursos, el giro de estos, se llevará a efecto por Resolución del Director Regional (21,26, 27).

El Director Regional, sólo podrá efectuar las transferencias de fondos al Agente, una vez que se encuentre firmado el correspondiente contrato, entre éste último y los empresarios (27).

El cofinanciamiento de CORFO, en las diversas etapas es como, se muestra a continuación (25. 27):

Etapa preparatoria: Hasta 80% del valor total de las actividades asociativas (diagnóstico y plan de trabajo), con un máximo de 800 UF por grupo y 80 UF por empresa. Cada empresario participante en esta etapa, debe cofinanciar 20 UF a todo evento.

Etapa PROFO: Durante el primer año, la CORFO cofinancia 70% del costo total y disminuye su aporte en 10% durante los tres años siguientes. El aporte anual máximo de la CORFO, es de 2.700 UF y de 360 UF por empresa. En el caso de PROFO agrícolas, de más de cuatro años, el tope del cofinanciamiento de la CORFO es de 8.100 UF, cifra que podrá distribuirse en los cuatro años.

Etapa Proyecto Específico: Los empresarios, tienen que cubrir al menos el 50% del costo total, con los mismos topes anuales de la etapa PROFO.

Actividades financiables

En la etapa PROFO, se pueden financiar ítems tales como: remuneración de un gerente contratado por los propios empresarios; servicios básicos y arriendo de oficinas, para la gerencia del PROFO; compra de equipamiento menor y material de oficina; seminarios de transferencia tecnológica; actividades de capacitación; estudios y consultorías, no cubiertas por el Fondo de Asistencia Técnica (FAT); pasajes y viáticos para misiones comerciales; adquisición de revistas especializadas; envío de muestras y contramuestras (21, 27).

Actividades no financiables

El cofinanciamiento entregado por el PROFO no financiará, gastos por concepto de: Adquisición de activos fijos, salvo aquellos necesarios para la operación de la unidad de gestión asociativa; Asistencia técnica, contemplada en el Fondo de Asistencia Técnica (FAT); Capacitación financiada por el mecanismo de franquicia o subsidio, administrado por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE); Misiones comerciales, cofinanciadas por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (PROCHILE); Iniciativas de transferencia tecnológica asociativas, cofinanciadas por el Comité Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC); Capital de trabajo para la operación de las empresas; Actividades cofinanciadas en el Programa de Desarrollo de Proveedores. Adicionalmente, en las actividades preparatorias de un PROFO, no se considerarán financiables las actividades y material de promoción, así como ninguna clase de activos fijos (27).

Rendición de cuentas

El Gerente o representante de cada PROFO, deberá rendir cuenta mensual al Agente y éste, a su vez, rendir cuenta trimestral de los desembolsos, a la Dirección Regional (21, 27).

Las rendiciones de cuentas, deberán ser documentadas y comprender todos los fondos percibidos a cualquier título por el PROFO, sean estos de origen público o privado (21, 27).

La documentación incluida en la rendición de cuentas, deberá estar a nombre del PROFO que origina el gasto. Si el PROFO no estuviese legalmente constituido como persona jurídica, la documentación deberá extenderse a nombre del Agente (21, 27).

Gerente

El Gerente, si lo hubiere, deberá ser nombrado por la mayoría de los empresarios que integren el PROFO, sujeto a la no objeción del Agente. Ninguna persona contratada directamente con recursos de un PROFO, podrá ser funcionario público, empleado de un Agente o de una empresa integrante del PROFO (25, 27).

El Gerente, podrá ser removido directamente por los empresarios. Asimismo, si el Agente detectara irregularidades o deficiencias en el desempeño del Gerente, tendrá la obligación de solicitar a éstos, la remoción del Gerente e informar al Director Regional de CORFO (21, 27).

Agente Operadores

Para la ejecución del programa, CORFO se apoya en Agentes Intermediarios, que son organismos de origen público o privado que realizan la labor de búsqueda y divulgación entre las empresas, administran los fondos y supervisan la ejecución de las actividades (21).

La participación de cada Agente, deberá regularse en un convenio que suscribirá con el Director Regional respectivo (27).

Obligaciones

En términos generales, el Agente Intermediario desempeña una función importante para estimular y guiar los primeros pasos del proceso de creación de un plan colectivo, durante la etapa preparatoria, especialmente en aquellos casos en que los empresarios, no cuentan con relaciones de confianza ya establecidas, o experiencias previas en Proyectos de Fomento (21, 26).

Las principales funciones del Agente Intermediario, son presentar los beneficios del trabajo asociativos; convocar a los empresarios que potencialmente podrían constituir un grupo; ayudarlo en la constitución de una base de confianza que les permita interactuar; arbitrar los conflictos y apoyarlos en la definición de un proyecto colectivo (26).

Una vez elaborado un proyecto, el agente lo presenta a la Dirección Regional de la CORFO, que lo evalúa. De aprobarse el proyecto, se constituye formalmente el PROFO suscribiéndose un contrato entre agente y empresario. El agente, es responsable frente a la CORFO de la asignación de los fondos de fomento y del cobro de los aportes de los empresarios (25).

Durante el desarrollo del programa de PROFO, el Agente Intermediario tendrá las siguientes obligaciones (27):

- Supervisará los PROFO y velará por el buen uso de los recursos transferidos, sin perjuicio del seguimiento y supervisión que realice cada Dirección Regional. Si el Agente detectara irregularidades en la operación de un PROFO, tendrá la obligación de informar a la Dirección Regional de CORFO y suspender los desembolsos.
- Entregar un informe de avance, al final de cada trimestre de funcionamiento de los Programas, el cual incluirá una rendición de cuentas del período y la proyección de gastos del trimestre siguiente, sin perjuicio de las instrucciones impartidas por la

Contraloría General de la República. Si alguno de los programas informados presenta objeciones, la Dirección Regional de CORFO, previo autorizar el desembolso para el trimestre subsiguiente, constatará las respectivas correcciones al Programa.

- Invertir en los Programas de Fomento y actividades de apoyo al mejor desempeño de éstos, en conformidad a criterios establecidos por CORFO, los intereses financieros percibidos y devengados por el Agente, provenientes de la administración de los fondos transferidos como adelanto a la ejecución de sus Programas, e incluir éstos en las rendiciones de cuentas de cada período.
- Transferir los recursos correspondientes a los cofinanciamientos, conforme a los términos establecidos en el presente reglamento, en el convenio firmado con CORFO y a las regulaciones que el CAFF establezca, en conformidad a sus atribuciones.
- Velar por la regularidad del sistema, verificando que no exista conflicto de intereses por vinculaciones profesionales, familiares, empresariales o de tipo patrimonial de los empresarios con el Gerente del PROFO, o de éste con el Agente o sus funcionarios que administran el programa.
- Realizar las actividades básicas, para la conformación de los PROFO y supervisar el desarrollo del Programa verificando en terreno la marcha del mismo.
- Verificar, que los resultados que emanen de la ejecución de cada PROFO, se ajusten a los objetivos del programa de trabajo respectivo.
- Velar por el cumplimiento del aporte empresarial.
- Expresar su conformidad con los programas de trabajo de cada PROFO.
- Registrar y mantener los antecedentes de cada operación, conforme a las pautas establecidas por CORFO, con el fin de facilitar las labores de supervisión y evaluación.
- Preparar oportuna y periódicamente, los correspondientes informes y rendiciones de cuentas establecidos en el presente reglamento.

Modificaciones a la Resolución.

A partir del año 2005, sufrió una notoria modificación la normativa que regula los programas PROFOS, a continuación se mostrarán las normas establecidas en el Manual de procesos, emitido el 13 de Enero del 2005.

Definición

El PROFO tiene como objetivo, apoyar la preparación y el desarrollo de proyectos de grupos de al menos cinco empresas, cuyas estrategias de negocios, contemple la asociatividad empresarial para mejorar su competitividad, creando y desarrollando un nuevo negocio conjunto, con agregación de valor respecto a la situación inicial, que de origen a una nueva empresa (27, 28).

Etapas

El instrumento PROFO, puede desarrollarse hasta en tres etapas: Etapa de Formulación, Etapa de Ejecución y Etapa de Desarrollo (28).

Etapa de Formulación: Esta etapa consiste, en el conjunto de actividades desarrolladas por un agente operador intermediario, necesarias para la formulación y presentación del proyecto de negocio asociativo. Es decir, el objetivo principal de la etapa es tomar una idea de negocio de los empresarios y transformarla en un proyecto.

Para que las empresas postulen su requisito principal es presentar y describir una idea de negocio asociativo, la cual contenga: los beneficios esperados para el grupo de empresas, beneficios esperados para cada una de las empresas, problemas de las empresas que se solucionarían con el nuevo negocio, oportunidades que se aprovecharán con el nuevo negocio, fortalezas de cada empresa que se pondrán a disposición del negocio, aportes que harán cada una de las empresas. Para ello cada empresa debe tener:

- Conocimiento de sus problemas a enfrentar y de sus oportunidades.
- Claridad de los beneficios esperados de emprender un nuevo negocio, y que aporte entregaría cada uno, considerando las fortalezas individuales y/o colectivas.

- Interiorizada la idea que la asociatividad, fundamentada en la acción conjunta de cooperación y beneficio mutuo, es un camino viable de mejoramiento de la competitividad.

Resultando de esta etapa:

- Un negocio asociativo a desarrollar, materializado en un proyecto debidamente formulado, fundamentado y evaluado.
- Una estrategia de instalación de capacidades en la nueva empresa asociativa, la cual debe describir las distintas líneas de acción, que se desarrollarán en la etapa de ejecución.

Además, el proyecto formulado debe contener una evaluación a nivel de factibilidad técnico-financiera, basado en la información y antecedentes precisos obtenidos, a través de fuentes primarias principalmente.

La etapa de formulación, no es obligatoria y su duración no puede ser superior a un año.

Etapa de Ejecución: Esta etapa consiste, en la realización de un conjunto de actividades necesarias para la creación del proyecto de negocio asociativo, materializada en la creación de una nueva empresa, sus unidades de gestión y una estrategia de crecimiento definida. Los objetivos de la etapa son:

- Ejecutar la estrategia de instalación de capacidades, elaborada y aprobada en la etapa anterior.
- Elaborar y presentar la estrategia de desarrollo y crecimiento de la empresa asociativa, en el marco del negocio formulado.

Como resultado de esta etapa, la empresa es creada legalmente y sus unidades de gestión son instaladas, junto con una estrategia de desarrollo y crecimiento definida. La estrategia de desarrollo, debe ser presentada en un documento y su aprobación es condición necesaria, para postular a la etapa de desarrollo.

La etapa de ejecución, es obligatoria y tiene una duración máxima de dos años.

Como requisito para renovar el apoyo de CORFO para el segundo año, la empresa asociativa, debe haber cumplido los compromisos declarados, en relación a la instalación de capacidades y el grado de avance requerido.

Las empresas que postulen a la etapa de ejecución, sin haber realizado la formulación y presentación del proyecto con cofinanciamiento CORFO, previamente a su postulación, deben presentar el producto de la etapa de formulación.

Etapa de Desarrollo: Esta etapa consiste, en un conjunto de actividades necesarias para la ejecución de la estrategia de crecimiento, diseñada para la nueva empresa asociativa y el cumplimiento de las metas establecidas. La duración de esta etapa no puede exceder de los tres años.

Beneficiarios

Los requisitos de elegibilidad, que deben cumplir los integrantes de un PROFO son (27, 28):

- Ser una empresa, persona natural o jurídica, que desarrollen en el territorio nacional actividades lucrativas gravadas con el impuesto a la renta o el valor agregado.
- Ser una empresa que demuestre ventas netas anuales superiores a 2.400 U.F. y que no excedan las 100.000 U.F. en los últimos doce meses.

Casos especiales

Se pueden incorporar empresas de menor o mayor nivel de ventas a los señalados anteriormente, las que en su conjunto no deberán exceder el 30% del número total de empresas participantes en el proyecto.

Las empresas que deseen emprender un proyecto de negocio asociativo con el apoyo de CORFO, deben compartir una idea de negocio común, con la finalidad de mejorar la competitividad de las empresas participantes, lo que evidencia que cada empresa contempla la asociatividad empresarial, como parte fundamental de su estrategia de negocio (28).

Cofinanciamiento

El aporte que entrega CORFO para cada etapa es el siguiente (27, 28):

Etapa de Formulación o Preparatoria: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 800 UF por grupo.

Etapa de Ejecución: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 3.000 UF anual.

Etapa de Desarrollo: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 3.000 UF anual.

Gerente del PROFO

A partir de la etapa de ejecución, es obligatoria la contratación de un gerente del proyecto, pudiéndose cofinanciar su remuneración con recursos CORFO. La definición del perfil del gerente y su selección, se debe realizar durante la etapa de formulación del PROFO (27, 28).

El gerente, es nominado por la mayoría de los empresarios, que integran el proyecto, sujeto a la no objeción del agente operador intermediario (27).

Al gerente, se le debe hacer un contrato laboral formal, con todos los beneficios y garantías que establece la normativa legal respectiva. Dicho contrato, es un acto entre particulares, por ende CORFO no intermedia de forma alguna (27).

Agente Operador Intermediario.

La ejecución de la etapa de formulación, es de responsabilidad del agente Operador Intermediario, el que presta a los empresarios los servicios de apoyo a la formulación y presentación del proyecto (28).

El agente operador intermediario, debe velar para que el grupo de empresas realice la selección de un gerente con el perfil definido, mediante un procedimiento que garantice la transparencia del proceso, el cual debe ser avalado por el agente operador intermediario (28).

También, debe verificar que no exista conflicto de intereses por vinculaciones profesionales, familiares, empresariales o de tipo patrimonial de los empresarios con el gerente, o de éste con el agente o sus funcionarios que administran el programa (28).

Para efecto de este proyecto, se estudiará un PROFO que esta regulado, según las normas de la Resolución N° 60 del 08.02.2002.

ANÁLISIS FINANCIERO: HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL ESTUDIO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE UN PROFO.

El análisis financiero, es una técnica cuantitativa que aplicada a los Estados Financieros, permite la interpretación de estos y determinan la posición financiera de la empresa, en relación con otras empresas del sector al que pertenece, como también, efectúa el análisis de tendencias en relación con el pasado y con el futuro. (3,8)

En el análisis financiero, se busca determinar la situación financiera de la empresa en un determinado periodo de tiempo, en lo que dice relación con la liquidez, solvencia y rentabilidad, que presenta una empresa (6,3).

Se entenderá por Situación Financiera, a la “Situación que se tiene de acuerdo a los resultados obtenidos, una vez que se han realizado las operaciones, a una fecha determinada” (29).

El análisis financiero tiene como objetivo, establecer un diagnóstico financiero de una empresa, para facilitar la toma de decisiones y ayudar a optimizar el control de esta. La calidad de este, dependerá de la información que se tenga de la industria y de la empresa. Además, el enfoque del análisis dependerá de los intereses específicos que tengan los usuarios de la información (3,8).

Para efectuar un análisis financiero, se utiliza información que proviene de los documentos publicados por la empresa, datos extracontables e indicadores económicos. (6, 8)

El análisis financiero se puede llevar a cabo, mediante diferentes herramientas como (6,8):

- Masas financieras
- Análisis horizontal
- Análisis vertical
- Estado de uso y fuente de fondos
- Ratios o razones financieras

Para efectos de este proyecto se utilizará, con el fin de realizar el análisis financiero de un PROFO, los ratios o razones financieras.

Análisis de razones o índices

“Los ratios, son relaciones aritméticas, establecidas a partir de cifras económicas o financieras extraídas de la información contable”.

Una razón es un coeficiente, el cual para ser de utilidad, debe considerar cifras asociadas a un mismo periodo de tiempo, que tengan una relación económica y que sean consistentes entre sí. (6, 8)

De la variada cantidad de razones, solo algunas serán necesarias para la interpretación de la situación en la cual se encuentra la empresa, como la liquidez, el rendimiento de los activos, o bien la solvencia de la empresa. Estos índices se deben interpretar comparándolos con el sector industrial y/o con el pasado. (6,8)

Las razones que se pueden obtener, de las cifras de los estados financieros, intentarán buscar respuesta en relación a situaciones como (3, 6, 8):

- Liquidez
- Eficiencia o de rotación
- Solvencia
- Rentabilidad
- Cobertura

Dentro de estos tipos de razones, para efectos de este proyecto, se utilizarán los de liquidez, solvencia y rentabilidad.

Razones de Liquidez.

La liquidez de una empresa, es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo, que se han adquirido a medida que estas se vencen. Se refiere, no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a la habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes (8, 22).

Este grupo de ratios, busca determinar la relación entre recursos y compromisos de pago. En general, trata de establecer si los recursos que se convertirán en efectivo en el corto plazo, son suficientes para cubrir los compromisos de corto plazo (1 año).

1. Capital de trabajo neto: representa un margen de seguridad como protección ante situaciones adversas. Se obtiene, descontando de los derechos de la empresa todas sus obligaciones.

C.T.N.: Activo Circulante – Pasivo Circulante

2. Razón corriente: considera la verdadera magnitud de la empresa, en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

Muestra de manera teórica si los recursos de corto plazo, son suficientes para cubrir las obligaciones de corto plazo, es decir, mide la capacidad de la empresa para cancelar sus pasivos circulantes con los activos circulantes. Mientras mas alta sea la razón, mayor será la capacidad.

$$\text{R.C.: } \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

3. Razón Ácida: esta prueba es semejante a la razón corriente, pero dentro del activo no se tiene en cuenta inventarios de productos, ya que este es el activo con menos liquidez, porque tardan más en convertirse en dinero. Mide la liquidez que tiene la empresa en forma más inmediata.

$$\text{R.A.: } \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Activos menos líquidos}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Razones de Solvencia.

Se entiende por solvencia, a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta, para hacer frente a tales obligaciones, es decir, una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe (8, 16).

Para que una empresa cuente con solvencia, debe estar capacitada para liquidar los pasivos contraídos, al vencimiento de los mismos y demostrar también mediante el estudio correspondiente, que podrá seguir una trayectoria normal que le permita conservar dicha situación en el futuro (16).

1. Razón deuda/Activo total: Muestra el endeudamiento que existe con terceros, para financiar los activos totales.

$$\frac{\text{Razón deuda}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Pasivo Corto plazo} + \text{Pasivo Largo plazo}}{\text{Activo total}}$$

2. Razón deuda/Patrimonio: Mide la relación de la deuda con el capital.

$$\frac{\text{Razón deuda}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Pasivo Corto plazo} + \text{Pasivo Largo plazo}}{\text{Patrimonio}}$$

3. Razón deuda largo plazo: Proporción o importancia relativa del pasivo L/P sobre la estructura de financiamiento de L/P.

$$\frac{\text{Razón deuda L/P}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Patrimonio}}$$

4. Razón pasivo L/P sobre Activo Fijo: Mide la proporción del activo fijo que esta siendo financiado con pasivo largo plazo.

$$\frac{\text{Razón deuda L/P}}{\text{Activo fijo}} = \frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Activo fijo}}$$

Razones de Rentabilidad.

Miden, la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo, apreciar el resultado neto obtenido, a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial (8,22).

Expresan, el rendimiento de la empresa, en relación con sus ventas, activo o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Se puede afirmar que el propósito principal de la empresa es hacer rendir los fondos invertidos en ella (22).

1. Rentabilidad sobre las ventas: Mide el margen de utilidad neta.

$$\text{Rentabilidad s/venta} = \frac{\text{Utilidad Liquida}}{\text{Venta total}}$$

2. Rendimiento sobre la inversión: Mide la eficiencia de los activos. Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles.

$$\text{Rentabilidad s/inversión} = \frac{\text{Utilidad Liquida}}{\text{Activos totales}}$$

3. Rentabilidad sobre el patrimonio: Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la eficiencia con que se utiliza el dinero de los dueños.

$$\text{R.S.P.} = \frac{\text{Utilidad Liquida}}{\text{Patrimonio neto} - \text{Utilidad}}$$

PROBLEMA

En la actualidad las PYMEs, sin importar el sector industrial en el que se desarrollen, han tenido que instrumentar diversos mecanismos, para enfrentar de una manera agregada, los impactos macroeconómicos generados por la globalización. En Chile, una de las problemáticas más relevante, que han tenido que enfrentar las PYMEs, es en relación con el financiamiento, ya que el mercado, impone muchos obstáculos para acceder a créditos, con exigencias de garantías y mayores tasas de interés.

Debido a estas dificultades, las PYMEs se han visto en la necesidad, de realizar una búsqueda de estrategias de subsistencia. De esta manera, surge como uno de los mecanismos de cooperación entre ellas, la Asociatividad Empresarial, donde se produce un esfuerzo colectivo de varias empresas, para solventar problemas comunes, entre empresarios de rubros similares o complementarios, situados en una misma localización geográfica. El estado chileno, como una forma de incentivar la Asociatividad Empresarial, ha dado su apoyo, mediante los llamados Proyectos Asociativos de Fomento (PROFOS), a través de la CORFO, que consisten en otorgar cofinanciamiento a las actividades que se desarrollan, para implementar la Asociatividad.

Respecto a la Asociatividad Empresarial, no existe claridad en cuanto al impacto y objetivos logrados en su implementación. Principalmente, no es conocido el efecto que se produce, en la situación financiera de las PYMEs, en relación a la liquidez, solvencia y rentabilidad que presentan estas, una vez que hayan implementado, la Asociatividad mediante los Proyectos Asociativos de Fomento, que otorga la CORFO.

El presente proyecto de tesis, tiene como propósito, realizar un estudio comparativo, de la situación financiera de un grupo de PYMEs (Servicios Turísticos S.A.), antes y una vez que implementaron la Asociatividad Empresarial, mediante los Proyectos Asociativos de Fomento, durante el periodo 2003 – 2004.

OBJETIVOS

Objetivo General

Estudiar la situación financiera, de un grupo de Pequeñas y Medianas Empresas (Servicios Turísticos S.A.), que implementaron la Asociatividad Empresarial, mediante PROFOS, a través de una comparación entre la situación financiera, que presentaron antes y una vez que implementaron la Asociatividad Empresarial.

Objetivos Específicos

- Recopilar ratios financieros, que presentaron las PYMEs en estudio, antes y una vez que se implementaran la Asociatividad Empresarial, mediante cuestionario aplicado a los administradores de las PYMEs en estudio.
- Diagnosticar la situación financiera, que presentaron las PYMEs en estudio, antes y una vez que se implementaran la Asociatividad Empresarial, mediante análisis de ratios financieros obtenidos del cuestionario.
- Establecer el grado de cumplimiento de las metas propuestas, en cuanto a la liquidez, solvencia y rentabilidad, por los administradores de las PYMEs en estudio, mediante una encuesta a estos.
- Comparar el diagnóstico de la situación financiera, de las PYMEs en estudio, antes y una vez que se implementaran la Asociatividad Empresarial, mediante gráficos.

METODOLOGIA

La metodología de investigación para este estudio casuístico será la siguiente:

Etapas I: Recopilación de antecedentes:

Acciones:

- Revisar páginas Web relacionadas como CORFO, SII, MIDEPLAN, INE, CONAPYME, MUNDOPYME, DIARIOPYME, CEPRI, CINDE, para obtener información del número de Proyectos Asociativos implementados.
- Recopilar antecedentes específicos, del grupo de PYMEs Servicios Turísticos Valparaíso S.A., que implementaron la Asociatividad mediante PROFOS, a partir de la información proporcionada por la CORFO.
Antecedentes específicos como, giro, ubicación, tipo de Asociatividad implementada por las PYMEs, periodo de desarrollo de la Asociatividad, agentes intermediarios que participaron en el desarrollo del PROFOS.

Etapas II: Sistematización de la información.

Acciones:

- Sistematizar la información recopilada en la etapa anterior, a través de planillas Excel.

Etapas III: Selección de los instrumentos de evaluación financiera:

Acciones:

- Determinar variables de la situación financiera a estudiar.
- Seleccionar ratios financieros necesarios para diagnosticar la situación financiera de las PYMEs en estudio.

VARIABLE	DEFINICION	RATIOS FINANCIEROS
Liquidez	Capacidad de la empresa para cubrir los compromisos de corto plazo (circulante).	Capital de trabajo Razón Corriente Razón Ácida
Solvencia	Capacidad que tiene la empresa para cumplir con los compromisos de pago.	Razón deuda/ Activo total Razón deuda/ Patrimonio Razón deuda LP/ Patrimonio Razón pasivo LP/ Activo fijo
Rentabilidad	Eficiencia de la empresa en relación a sus ventas y a sus Inversiones.	Sobre las Ventas Sobre inversiones Sobre Patrimonio

Etapla IV: Elaboración y aplicación de instrumentos:

Acciones:

- Elaborar cuestionario para determinar la situación financiera de las PYMEs en estudio, antes y una vez implementada la Asociatividad. (Anexo N° 1)
- Validar cuestionario a través de un profesional.
- Aplicar cuestionario a los administradores de cada una de las PYMEs en estudio.
- Elaborar encuesta para determinar el grado de cumplimiento de las metas propuestas por los administradores de las PYMEs en estudio, en cuanto a la liquidez, solvencia y rentabilidad. (Anexo N°2)
- Validar encuesta a través de un profesional.
- Aplicar encuesta validada a los administradores de las PYMEs que hayan implementado la Asociatividad, mediante los PROFOS.

Etapla V: Diagnosticar la situación financiera de las PYMEs en estudio:

Acciones:

- Tabular la situación financiera, obtenida de los cuestionarios aplicados a los administradores, que presentan las PYMEs en estudio antes y después de implementar la Asociatividad.

- Tabular la información obtenida de la encuesta, aplicada a los administradores de las PYMEs en estudio.
- Establecer criterios de interpretación de la situación financiera respecto de los ratios aplicados.

VARIABLE	CRITERIO DE INTERPRETACION
Liquidez	Mayor a 0 significa que tiene capacidad para responder a sus obligaciones de corto plazo, es decir, mientras mayor sea mayor será capacidad de respuesta a sus deudas.
Solvencia	Mientras mayor sea, mayores son los bienes y recursos con que se cuenta para respaldar las deudas contraídas.
Rentabilidad	Mientras mayor sea, mayor será la eficiencia de la empresa en relación a sus ventas y sus inversiones.

- Graficar en forma comparativa la situación financiera que presentan las PYMEs en estudio antes y una vez implementada la Asociatividad.

Etapas VI: Análisis de resultados obtenidos y redacción de informe de tesis:

Acciones:

- Interpretar los gráficos y la información obtenida de la encuesta.
- Ejemplificar la situación financiera de las PYMEs en estudio, a través de una simulación de Balances resumidos.
- Redactar el informe de acuerdo a las pautas establecidas.

DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

La discusión de la información obtenida de este estudio, consta de dos partes, una de ellas, será establecer el grado de cumplimiento de las metas propuestas, en cuanto a la liquidez, solvencia y rentabilidad por los administradores de las PYMEs, que conforman el PROFO “Servicios Turísticos Valparaíso S.A.”. La otra parte, de este estudio corresponde, a diagnosticar y comparar la situación financiera, a través del análisis de ratios financieros, que presentaban las PYMEs que conforman el PROFO en estudio.

Instrumentos aplicados

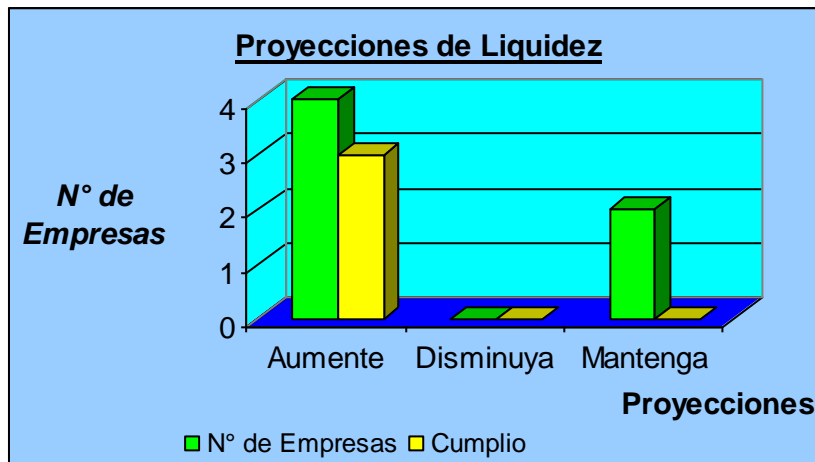
En la etapa, que corresponde a establecer el grado de cumplimiento de las metas propuestas, se aplicó, una encuesta dirigida a los administradores de las PYMEs, que conforman el PROFO, Servicios Turísticos S.A. El objetivo, es determinar el cumplimiento de las proyecciones que establecieron, los administradores de la PYMEs en estudio, antes de implementar el PROFO.

Resultados de encuesta aplicada a los administradores de las PYMES en estudio: (Anexo N° 3)

Del total de los administradores, de las PYMES a las cuales se les aplicó encuesta, el 100% en su planificación contemplo la Liquidez, Solvencia y Rentabilidad.

De los administradores, que planificaron la Liquidez de su empresa, cuatro de ellos pretendía que, una vez que implementaran la asociatividad mediante PROFO, ésta se presentara de forma favorable, y el número restante de los administradores, esperaba que se mantuviera. De los administradores encuestados, que planificaron un aumento de la liquidez, tres de ellos afirman que sus expectativas, se cumplieron. Como se muestra en el gráfico N° 2.

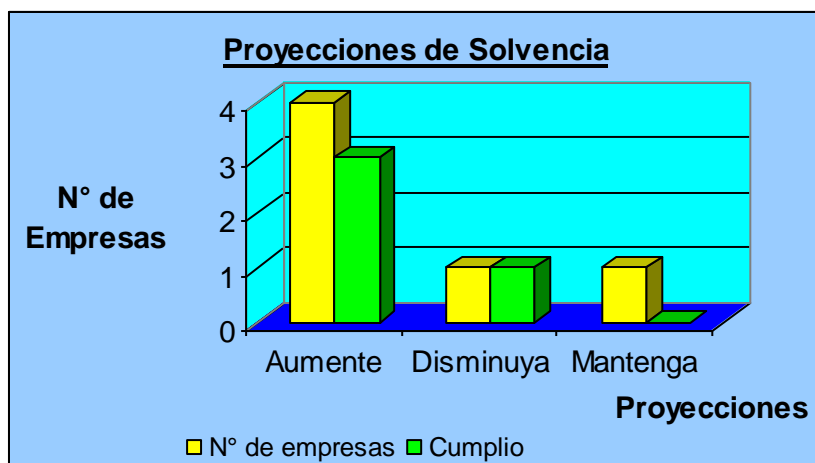
Gráfico N° 2



FUENTE: Elaboración Propia.

De la totalidad de administradores, que planificaron la Solvencia de su empresa, cuatro de ellos pretendían que, una vez que implementaran la asociatividad mediante PROFO, ésta iba a presentar un aumento, un administrador esperaba que la solvencia de su empresa disminuyera y el otro esperaba que se mantuviera. De los encuestados que planificaron que la Solvencia de su empresa aumentara, tres afirman que sus expectativas se cumplieron. Como se muestra en el Gráfico N° 3.

Gráfico N° 3

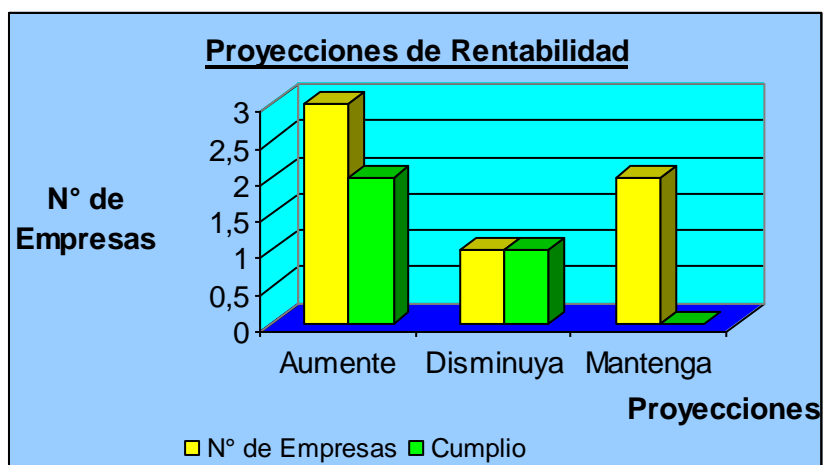


FUENTE: Elaboración Propia.

De todos los administradores, que planificaron la Rentabilidad de su empresa, tres de ellos pretendían que, una vez que implementaran la asociatividad mediante PROFO,

ésta se viera incrementada, sólo uno de ellos esperaba que su rentabilidad disminuyera, y el número restante pretendía que se mantuviera. De los administradores que planificaron una rentabilidad favorable, dos afirman que sus expectativas se cumplieron. Como se muestra en el Gráfico N° 4.

Gráfico N° 4



FUENTE: Elaboración Propia.

De los resultados de la encuesta, se puede concluir que, del 100% de los administradores encuestados, el 50% vio mejorada la liquidez y solvencia de su empresa una vez que estas implementaron la Asociatividad mediante Proyectos Asociativos de Fomento. Mientras que, sólo el 33,3% de los encuestados se vio beneficiado en cuanto a la Rentabilidad.

Análisis financiero a través de ratios financieros (anexo N° 4 y N° 5)

Este análisis, esta basado en información obtenido del cuestionario (Anexo N° 1), aplicado a cada una de las PYMES que conforman el PROFO en estudio. Se analizará, el comportamiento financiero, que presentaron las PYMEs en estudio, antes y una vez que implementaron la Asociatividad Empresarial, mediante PROFOS (2003 – 2004). Para llevar a cabo este estudio, utilizaremos los ratios, que son necesarios para la interpretación de la Situación Financiera, en la cual se encuentra la empresa, como son: la liquidez, el rendimiento de los activos y solvencia de la empresa.

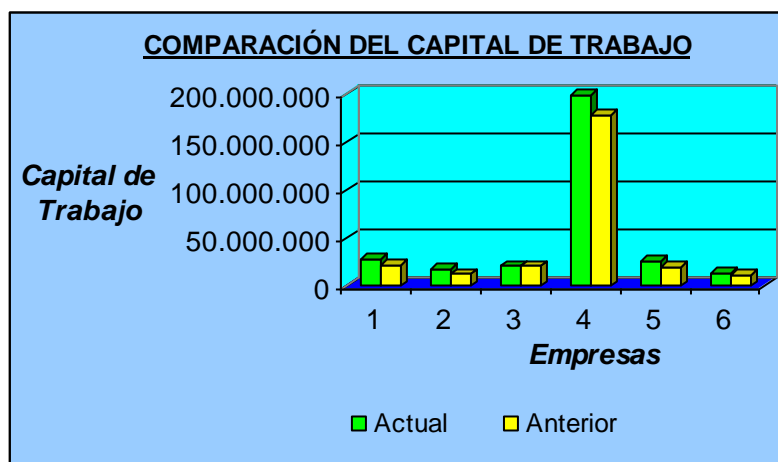
Razones de Liquidez.

La liquidez de una empresa, es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo, que se han adquirido a medida que estas se vencen.

Este grupo de ratios busca, determinar la relación entre recursos y compromisos de pago. En general, trata de establecer, si los recursos que se convertirán en efectivo en el corto plazo, son suficientes para cubrir los compromisos de corto plazo (1 año).

- Capital de trabajo neto: representa un margen de seguridad, como protección ante situaciones adversas. Se obtiene, descontando de los derechos de la empresa todas sus obligaciones.

Gráfico N° 5



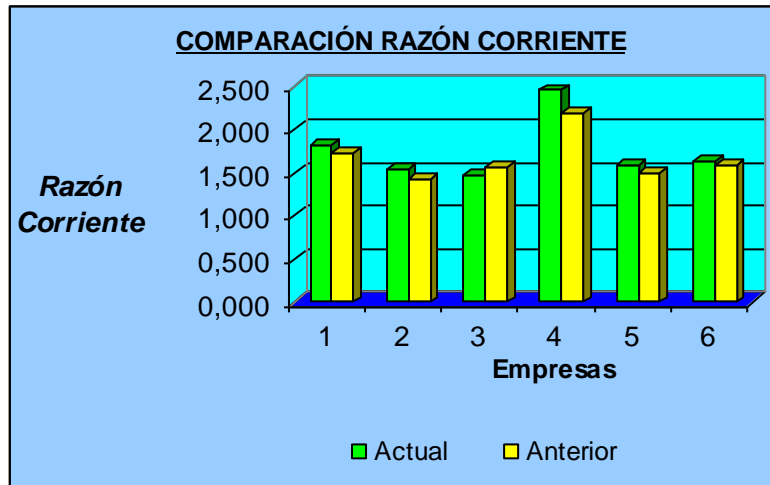
FUENTE. Elaboración Propia.

En el gráfico notará, que el Capital de Trabajo Neto, en el 83,3% de las empresas que conforman este PROFO, se vio incrementado, en un porcentaje que varía entre 10,07% y el 25,81%, lo cual es muy favorable para estas empresas, porque esto, le

permite tener un buen margen de seguridad, como protección ante situaciones adversas. Sólo para una empresa, la situación no es propicia, ya que hay una disminución del Capital de Trabajo Neto, en un porcentaje muy considerable.

- Razón corriente: considera la verdadera magnitud de la empresa, en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad. Muestra de manera teórica, si los recursos de corto plazo, son suficientes para cubrir las obligaciones de corto plazo, es decir, mide la capacidad de la empresa, para cancelar sus pasivos circulantes con los activos circulantes.

Gráfico N° 6

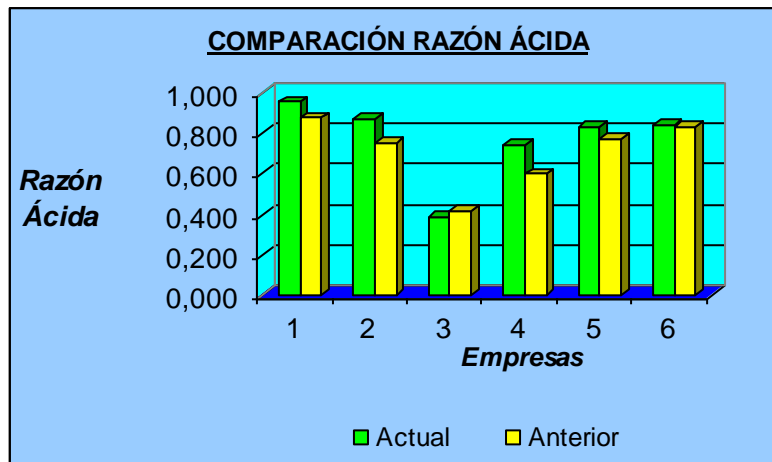


FUENTE: Elaboración Propia.

El gráfico, muestra que el 16,7% de las empresas participantes del PROFO, tuvieron un decrecimiento, y que por el contrario el 83,3% obtuvo un aumento de la Razón Corriente, lo que permite, que estas empresas al presentar más alta esta razón, puedan tener una mayor capacidad para cumplir, con sus compromisos de pago en el corto plazo.

- Razón Ácida: esta prueba es semejante a la razón corriente, pero dentro del activo no se tiene en cuenta inventarios de productos, ya que este es el activo con menos liquidez, porque tardan más en convertirse en dinero. Mide la liquidez que tiene la empresa en forma más inmediata.

Gráfico N° 7



FUENTE: Elaboración Propia.

Del gráfico se desprende, que el 83,3% de las empresas pertenecientes al PROFO, tuvieron un aumento en la razón ácida, sin embargo este aumento no es tan significativo, ya que los recursos líquidos, no son suficientes para cubrir los compromisos de corto plazo.

Por lo tanto, a un nivel global se determinó, que cinco de las seis empresas, que conforman el PROFO, presentaron aumento en la Liquidez de su empresa, lo cual, demuestra que en relación a Liquidez, el asociarse mediante los PROFO, fue beneficio para gran parte de las empresas.

Razones de Solvencia.

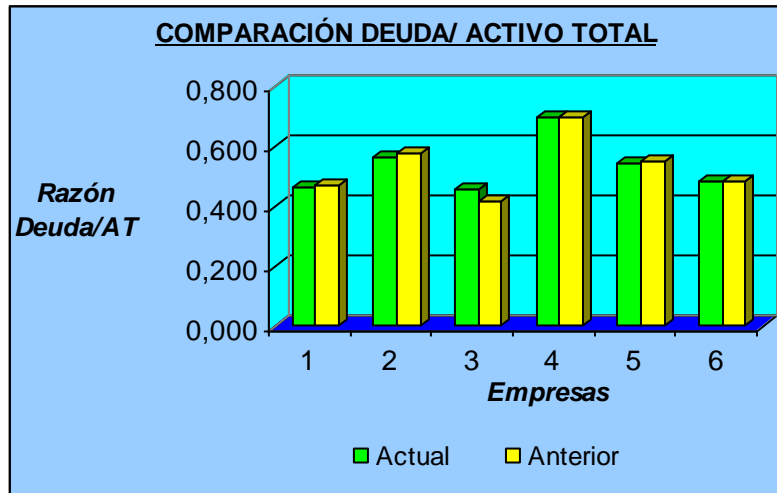
Se entiende por solvencia, a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa, para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo, y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, es decir, una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

Para que una empresa, cuente con solvencia, debe estar capacitada para liquidar los pasivos contraídos, al vencimiento de los mismos y demostrar también, mediante el

estudio correspondiente, que podrá seguir una trayectoria normal, que le permita conservar dicha situación en el futuro.

- Razón deuda/Activo total: Muestra el endeudamiento que existe con terceros, para financiar los activos totales.

Gráfico N° 8

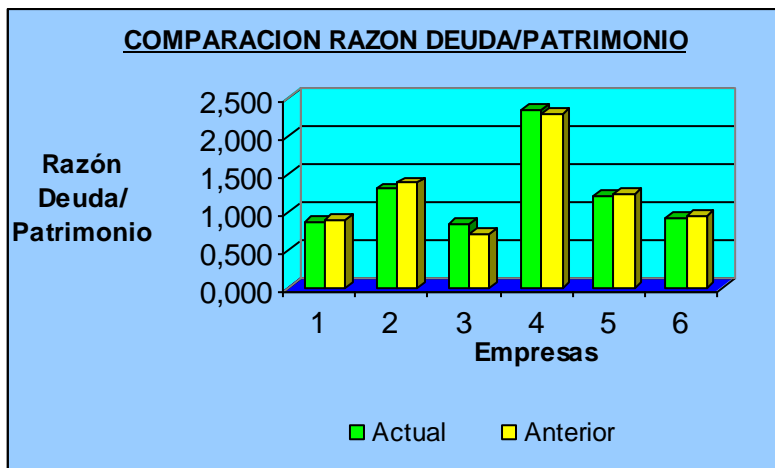


FUENTE: Elaboración Propia.

El presente gráfico denota, que el 33,3% de las empresas en estudio, muestran que el endeudamiento con terceros, para el financiamiento de los activos, ha empeorado. Por otra parte, para el 66,7% de las empresas, es favorable.

- Razón deuda/Patrimonio: Mide la relación de la deuda con el capital.

Gráfico N° 9

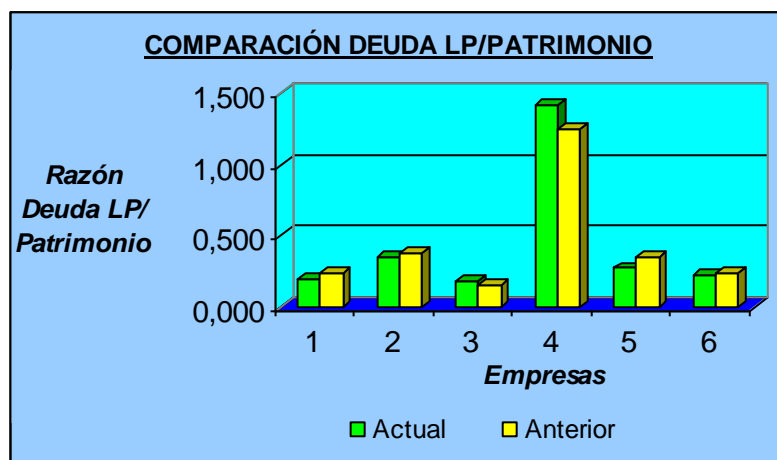


FUENTE: Elaboración Propia.

Se evidencia en el gráfico, que un 66,7% de las empresas pertenecientes al PROFO, han disminuido esta razón, y que el 33,3% restante, la ha incrementado.

- Razón deuda largo plazo: Proporción o importancia relativa del pasivo L/P, sobre la estructura de financiamiento de L/P.

Gráfico N° 10

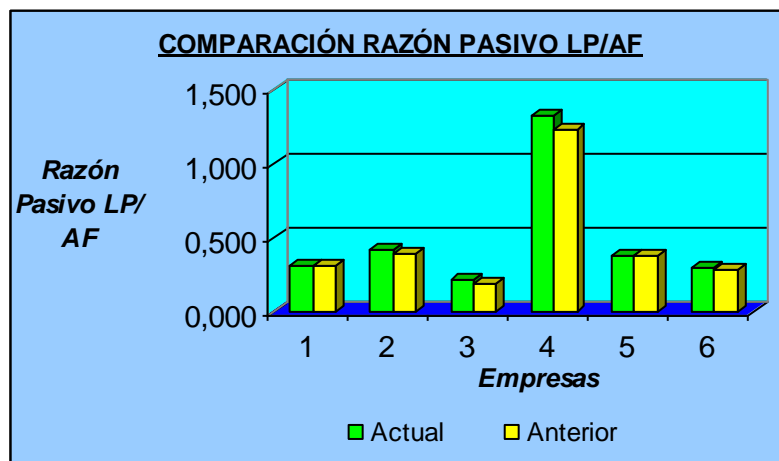


FUENTE: Elaboración Propia.

En el gráfico, se demuestra que el 33,3% de las empresas, que conforman el PROFO, aumento esta razón, y que por lo tanto un 66,7%, la disminuyó.

- Razón pasivo L/P sobre Activo Fijo: Mide la proporción del activo fijo, que esta siendo financiado, con pasivo largo plazo.

Gráfico N° 11



FUENTE: Elaboración Propia.

Según se puede apreciar en el gráfico, del 100% de empresas pertenecientes al PROFO, el 33,3% acrecienta la razón pasivo largo plazo/ activo fijo, y el 66,7% la reduce.

De tal manera, que en general, el estudio de la Solvencia de las seis empresas pertenecientes al PROFO, evidencia, que para cuatro empresas del grupo, fue beneficiosa la Asociatividad Empresarial.

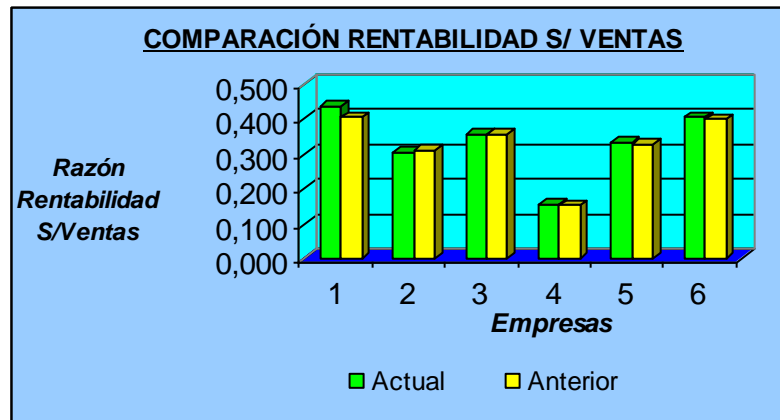
Razones de Rentabilidad.

Miden, la capacidad de generación de utilidad, por parte de la empresa. Tienen por objetivo, apreciar el resultado neto obtenido, a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan, los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa, en relación con sus ventas, activo o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita, producir utilidad para poder existir. Se puede afirmar, que el propósito principal de la empresa, es hacer rendir los fondos invertidos en ella.

- Rentabilidad sobre las ventas: Mide el margen de utilidad neta.

Gráfico N° 12

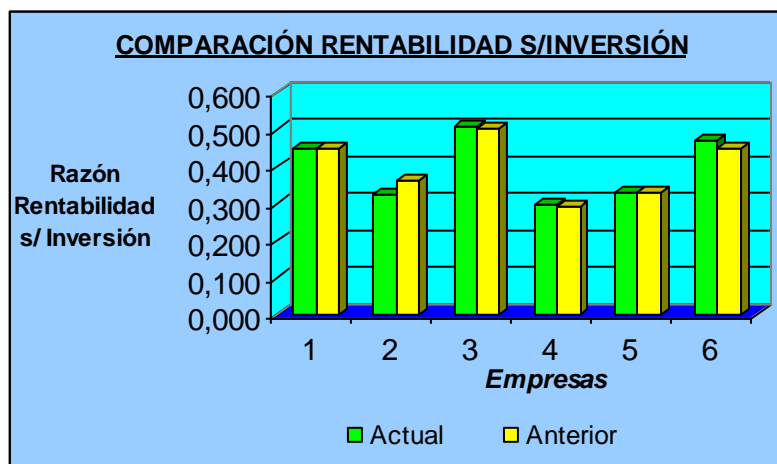


FUENTE: Elaboración Propia.

En el gráfico, se revela que el 83,3% de las empresas participantes del PROFO, han incrementado la razón de rentabilidad sobre las ventas, mientras que el 16,7%, la ha disminuido.

- Rendimiento sobre la inversión: Mide la eficiencia de los activos. Lo obtenemos, dividiendo la utilidad neta, entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles.

Gráfico N° 13

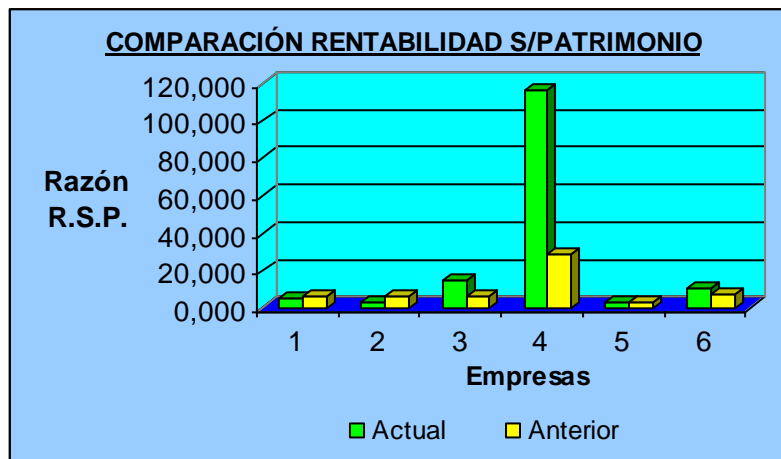


FUENTE: Elaboración Propia.

Si se observa el gráfico notará, que del total de las empresas que conforman el PROFO, el 16,7% disminuyó la razón rentabilidad sobre la inversión, y el 83,3% mostró, un aumento de dicha razón.

- Rentabilidad sobre el patrimonio: Esta razón lo obtenemos, dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide, la eficiencia con que se utiliza el dinero de los dueños.

Gráfico N° 14



FUENTE: Elaboración Propia.

En relación al gráfico, se muestra, que del total de empresa que intervienen en el PROFO, 83,3% de estas han aumentado la razón de rentabilidad sobre el patrimonio, mientras que el 16,7%, disminuyó esta razón.

En definitiva, de las seis empresas que conforman el PROFO, respecto a la Rentabilidad, cinco de las empresas, se vieron favorecidas por la iniciativa que tuvieron, de implementar la Asociatividad Empresarial.

CONCLUSIONES

En relación al estudio que se llevo a cabo, de las Pequeñas y Medianas Empresas que implementaron la Asociatividad Empresarial, mediante los Proyectos Asociativos de Fomento -Servicios Turísticos S.A.-periodo 2003-2004 se logró concluir, que esta herramienta que proporcionó el Estado, a través de CORFO, a estas empresas ha sido beneficiosa para ellas, ya que ha permitido, un crecimiento en relación a posicionamiento de mercado y una mejor situación financiera, lo que a su vez permite, una mayor proyección en el tiempo.

El beneficio que proporcionó, el proyecto a estas PYMEs, se ve reflejado en la totalidad de la empresa, ya que la gestión del gerente del PROFO y el adecuado establecimiento de actividades por parte de este, logra que cada una de las empresas, pueda potenciar de una mejor forma todas sus capacidades. El mejoramiento en la gestión de las PYMEs, se ve reflejado en los balances, los cuales muestran una estabilidad dentro del mercado, que repercute en una mayor capacidad de generar empleo y estabilidad laboral.

Por otra parte, durante este estudio, se pudo observar una gran carencia respecto de la difusión de los Proyectos Asociativos de Fomento, la cual es responsabilidad, del organismo del Estado encargado de entregar este beneficio, a saber, CORFO. Esto se ve reflejado, en que no hay registros precisos en la respectiva institución, que den cuenta de los Proyectos que se están llevando a cabo y menos de las experiencias que hayan sufrido aquella PYMEs, que han sido beneficiadas por estos Proyectos, lo cual, podría ser un incentivo para que las PYMEs, se atrevieran a incursionar en este tipo de programas, lo cual, les podría reportar grandes beneficios.

En definitiva, el estudio de los Proyectos Asociativos de Fomento permite, demostrar la importancia que tiene el aprender a trabajar en equipo, uniendo fuerzas, en donde cada empresa aporta lo mejor de si, sin esperar perfección, con las debilidades y fortalezas que pueda tener, pero siendo capaces de ver lo que las otras empresas puedan aportar, permitiendo así, potenciar lo mejor de cada una de ellas, para que en su conjunto se vean beneficiadas, lo que de forma individual seria mucho mas complejo.

De manera, que es necesario que las PYMEs, se arriesguen buscando diversos caminos de innovación, para no quedarse estancadas, sin descubrir las fortalezas que tiene o sin buscar la forma de transformar sus debilidades en fortalezas.

Este estudio, se realizó a un solo Proyecto Asociativo de Fomento, de la ciudad de Valparaíso, lo cual deja abierta al posibilidad a que se realice un estudio más profundo, con el conjunto de PROFOS que se estén desarrollando en la ciudad de Valparaíso y así, dar una visión mas global, de los beneficios que reporta implementar la Asociatividad Empresarial mediante PROFOS.

BIBLIOGRAFIA

Libros

1. Chomnalez, Patricia M. 2004. La PYME chilena: los socios necesarios. Buenos Aires. La Crujia. 95-107.
2. Crespi T., Gustavo Atilio. 2003. PYME en Chile: nace, crece y...muere, Análisis de su desarrollo en los últimos siete años. Santiago de Chile. Fundes internacional.
3. Hermosilla C., Jonathan. 2001. Análisis de Estados Financieros: una nueva metodología. Santiago de Chile. Conosur Ltda.
4. Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar. 2003. Metodología de la Investigación. Tercera Edición. México. McGraw-Hill Interamericana Editores.
5. Marín Concha, Luis Álvaro. 2000. Marco regulatorio de la pequeña y mediana empresa. Chile. Tiro Retiro Impresores. 39-41.
6. Philippatos, George; Ramos A., Ramon. 1996. Administración financiera. Santiago de Chile. Conosur Ltda. Tomo III.
7. Sistema económico Latinoamericano. 1999. PYME: escenario de oportunidades en el siglo XXI. Caracas. Agencia española de cooperación internacional.
8. Van Horne, James C.; Wachawiez, John M. 2002. Fundamentos de Administración Financiera. Undécima Edición. México. Person Educación.

Tesis

9. Abdala Vargas, Víctor. Análisis de la pequeña y mediana empresa en Chile y sistematización de las principales normas jurídicas aplicables a ellas. Licenciado en ciencias jurídicas y sociales. Universidad de Talca.
10. Nattero Hinostroza, Giannina T. Pequeña empresa y Asociatividad empresarial en la quinta región. Ingeniero Comercial con mención en Administración. Viña del Mar. Universidad de Valparaíso.
11. Verdejo G., Mario. Diagnostico y aplicación de un sistema de evaluación financiera del corto plazo, mediante la administración del capital de trabajo en una PYME de la ciudad de Valparaíso dedicada a la distribución de materiales de construcción. Contador Público Auditor y al grado de Licenciado en Sistemas de información Financiera y control de gestión. Valparaíso. Universidad de Valparaíso.

Artículos de revista

12. Alarcón, Cecilia; Stumpo, Giovanni. 2001. Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile. Revista de la CEPAL. (74):175-191.
13. Álvarez, Roberto; Crespi T., Gustavo Atilio. 2001. La importancia relativa de las PYMEs: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera chilena. Cuaderno de economía/ Pontificia universidad Católica de Chile. (115):347-365.
14. Landerretche Gacitua, Oscar. 2002. El Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa y los Desafíos de la Globalización. Colección Ideas. (3):12-17.
15. Núñez Yáñez, Leonor. 2004. Factores determinantes del éxito en las PYMEs. Contabilidad y Auditoría: revista para la gestión profesional. (148):18-43.

Internet

16. Acosta, Jaime. ¿Que se entiende por solvencia financiera? <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/37/solvfinanciera.htm> (noviembre).
17. Bernal Escoto, Blanca Estela. Generalidades de la empresa. 2005. <http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml> (Septiembre)
18. CORFO. 2005. Proyectos Asociativos de Fomento. <http://www.corfo.cl/index.asp?seccion=1&id=972> (Octubre).
19. CORFO. Proyecto Asociativo de Fomento. <http://www.corfo.cl/index.asp?seccion=1&id=2705> (Abril)
20. CORFO. Reglamento PROFO. <http://www.corfo.cl/index.asp?seccion=1&id=2432> (Abril)
21. Dini Marco, Stumpo Giovanni. Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile. <http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloProductivo/8/LCL1838/LCL1838.pdf> (Abril)
22. Escalona, Iván. Métodos de evaluación financiera en evaluación de proyectos. <http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml> (Noviembre).

23. Iguera, Mariela. Asociatividad en PYMEs.
<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/asociapymemariela.htm> (Octubre).
24. Méndez, Leonardo; Peña y Lillo, Patricio. Perspectivas de la PYME chilena ante el nuevo escenario en la Unión Europea. 2003.
http://www.cybertesis.cl/tesis/uchile/2002/mendez_l/html/index-frames.html (Septiembre).
25. Ministerio de Economía. Informe de síntesis Evaluación de impacto proyectos asociativos de fomento. <http://www.dipres.cl/docs/EIS07060107200303S2.pdf> (Abril)
26. Ministerio de Economía. Instrumentos CORFO para competir en Europa.
<http://www.economia.cl/aws00/servlet/aawsconver?1,noticias,102646> (Abril)
27. Ministerio de Economía. Resolución (a) n° 60 del 08.02.2000
<http://www.asesma.cl/contenido/fomento/negocios/1684.html> (Abril)
28. Ministerio de Hacienda. Evaluación de Impacto de los Proyectos Asociativos de Fomento. <http://www.dipres.cl/docs/EIS07060107200303S2.pdf> (Noviembre)
29. Osorio, Guillermo. Análisis e interpretación de los Estados financieros.
<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/interpretados.htm> (Abril)

Apuntes

30. Salinas M, Eric. Análisis Financiero. 2004

ANEXO N°1

CUESTIONARIO DE RATIOS FINANCIEROS

El siguiente cuestionario, forma parte del proyecto de tesis “Evaluación de la Situación Financiera de un grupo de Pequeñas y Medianas Empresas que implementaron la Asociatividad Empresarial mediante Proyectos Asociativos de Fomento, Servicios Turísticos S.A.” y va dirigido a los administradores de las PYMEs que conforman el Proyectos de Fomento, Servicios Turísticos S.A.

El objetivo de este cuestionario es obtener información, respecto a la situación financiera que presentan las PYMEs, una vez implementada la asociatividad, respecto a la situación que presentaban antes de la asociatividad.

Dirigido a los administradores de las PYMES que conforman el
PROFO “Servicios turísticos Valparaíso S.A.”

I. Identificación del encuestado

Nombre del administrador:.....

Razón social:.....

Giro:.....

II. Complete el siguiente cuestionario, tomando como base los datos de los Balances de su empresa al 31 de Diciembre del 2003 y 31 de Diciembre del 2004, respectivamente, siguiendo las instrucciones entregadas para desarrollar cada formula. Se sugiere que esta información sea completada con ayuda del contador de la empresa.

1. Para determinar el capital de trabajo de los años 2003 y 2004

- Restar al total de activo circulante el total de pasivos circulantes.

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Dividir, el Total Activos Circulantes con el Total Pasivos Circulantes,

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Restar, al Total Activos Circulantes, las cuentas de Inventario y luego el monto resultante, lo divide por el Total Pasivos Circulantes

Año 2003 _____

Año 2004 _____

2. Para determinar la Solvencia de los años 2003 y 2004

- Sumar el Total Pasivos Corto Plazo con el Total Pasivos Largo Plazo, y luego divide el resultado, por el Total Activos

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Sumar el Total Pasivos Corto Plazo con el Total Pasivos Largo Plazo, y luego divide el resultado, por el Patrimonio

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Dividir el Total Pasivos Largo Plazo con el Total Patrimonio

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Dividir, el Total Pasivos Largo Plazo con el Total Activos Fijos.

Año 2003 _____

Año 2004 _____

3. Para determinar la Rentabilidad del año 2003 y 2004

- Dividir la Utilidad Liquida con la Venta Total

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Dividir, la Utilidad Liquida con el Total de Activos

Año 2003 _____

Año 2004 _____

- Dividir la Utilidad Liquida por la resta entre el Patrimonio Neto con la Utilidad

Año 2003 _____

Año 2004 _____

ANEXO N° 2

ENCUESTA A LOS ADMINISTRADORES

La siguiente encuesta forma parte del proyecto de tesis “Evaluación de la Situación Financiera de un grupo de Pequeñas y Medianas Empresas que implementaron la Asociatividad Empresarial mediante Proyectos de Fomento, Servicios Turísticos S.A.” y va dirigida a los administradores de las PYMEs que conforman el Proyectos de Fomento, Servicios Turísticos S.A.

El objetivo de esta encuesta es determinar el grado de cumplimiento de las metas propuesta por los administradores de la PYMEs cuando decidieron implementar la Asociatividad.

III. Identificación del encuestado

Nombre del administrador:.....

Razón social:.....

Giro:.....

IV. En las preguntas que se presentan a continuación marca X, en la alternativa que corresponda.

4. La empresa que administra. ¿Ha implementado la Asociatividad mediante PROFOS?

a) SI

b) NO

5. ¿En que período (años) la empresa que administra implementó la Asociatividad mediante PROFOS?

a) Antes de 1995

b) 1995 - 1999

c) 2000 – 2004

6. ¿Usted planificó la implementación de la Asociatividad mediante PROFOS, para esta empresa?

a) SI

b) NO

7. ¿Su planificación contemplo la Liquidez de la empresa?

a) SI

b) NO

8. ¿Cómo esperaba que se presentara la Liquidez de la empresa, una vez que implementara la Asociatividad mediante PROFOS?
- a) Aumente
 - b) Disminuye
 - c) Se mantenga
9. ¿Se cumplieron las expectativas que se tenía en relación a la Liquidez de la empresa?
- a) SI
 - b) NO
10. ¿Su planificación contempló la Solvencia de la empresa?
- a) SI
 - b) NO
11. ¿Cómo esperaba que se presentara la Solvencia de la empresa, una vez que implementara la Asociatividad mediante PROFOS?
- a) Aumente
 - b) Disminuye
 - c) Se mantenga
12. ¿Se cumplieron las expectativas que se tenía en relación a la Solvencia de la empresa?
- a) SI
 - b) NO
13. ¿Su planificación contempló la Rentabilidad de la empresa?
- a) SI
 - b) NO

14. ¿Cómo esperaba que se presentara la Rentabilidad de la empresa, una vez que implementara la Asociatividad mediante PROFOS?

- a) Aumente
- b) Disminuye
- c) Se mantenga

15. ¿Se cumplieron las expectativas que se tenía en relación a la Rentabilidad de la empresa?

- a) SI
- b) NO

ANEXO N°3

Encuesta a los administradores

EMPRESA	Preg.1	Preg.2	Preg.3	Preg.4	Preg.5	Preg.6	Preg.7	Preg.8	Preg.9	Preg.10	Preg.11	Preg.12
1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2
2	1	3	1	1	3	2	1	3	2	1	2	1
3	1	3	1	1	1	2	1	1	2	1	3	2
4	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
5	1	3	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1
6	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2

Preg.1	
1	SI
2	NO

Preg.5	
1	Aumente
2	Disminuye
3	Se mantenga

Preg.9	
1	SI
2	NO

Preg.2	
1	antes 95
2	95-99
3	2000-05

Preg.6	
1	SI
2	NO

Preg.10	
1	SI
2	NO

Preg.3	
1	SI
2	NO

Preg.7	
1	SI
2	NO

Preg.11	
1	Aumente
2	Disminuye
3	Se mantenga

Preg.4	
1	SI
2	NO

Preg.8	
1	Aumente
2	Disminuye
3	Se mantenga

Preg.12	
1	SI
2	NO

ANEXO N° 4

Simulación de Balance general y Estado de Resultado de las empresas en estudio

EMPRESA N° 1

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	62.541.798	51.024.657	Total pasivos circulantes	34.245.951	29.445.851
Disponibles	1.197.996	861.868	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	2.596.458	1.596.350
Cuentas por Cobrar	31.482.836	24.926.971	Cuentas por pagar	24.027.949	21.136.696
Existencias (neto)	29.860.966	25.235.818	Impto a la renta	7.621.544	6.712.805
Otros activos circulantes	0	0	Otros pasivos circulantes	0	0
Total activos fijos	33.332.577	33.760.528	Total pasivos largo plazo	10.258.689	10.611.623
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	7.642.136	8.521.301
			Cuentas por pagar L/P	2.616.553	2.090.322
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	51.369.735	44.727.711
Total activos	95.874.375	84.785.185	Total pasivos	95.874.375	84.785.185

Estado de resultado

Resultado de explotación	54.350.885	47.983.564
Ingresos de explotación	98.987.632	94.038.250
Costos y Gastos	-44.636.747	-46.054.686
Resultado fuera de explotación	-3.540.594	-3.231.534
Resultado antes de impto renta e ítemes	50.810.291	44.752.030
Impto a la renta	-7.621.544	-6.712.805
Utilidad (perdida) líquida	43.188.747	38.039.226

RATIOS

Activos menos líquidos	29.860.966	25.235.818
------------------------	------------	------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	28.295.847	21.578.806
Razón corriente	1,826	1,733
Razón ácida	0,954	0,876

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,464	0,472
Razón deuda / patrimonio	0,866	0,896
Razón deuda largo plazo/ patr.	0,200	0,237
Razón deuda largo plazo/ A.F.	0,308	0,314

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,436	0,405
Rentabilidad sobre inversión	0,450	0,449
Rentabilidad sobre patrimonio	5,279	5,687

EMPRESA N° 2

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	52.374.271	42.293.012	Total pasivos circulantes	34.202.538	29.844.983
Disponible	2.817.796	948.055	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	1.866.661	1.755.985
Cuentas por cobrar	26.922.588	21.423.838	Cuentas por pagar	27.644.027	23.560.867
Existencias (neto)	22.633.887	19.921.119	Impto a la renta	4.691.850	4.528.131
Otros activos circulantes			Otros pasivos circulantes		
Total activos fijos	29.696.708	28.867.637	Total pasivos largo plazo	12.284.558	11.409.616
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	9.406.350	7.440.776
			Cuentas por pagar L/P	2.878.208	3.968.840
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	35.583.883	29.906.050
Total activos	82.070.979	71.160.649	Total pasivos	82.070.979	71.160.649

Estado de resultado

Resultado de explotación	35.626.240	33.821.653
Ingresos de explotación	87.286.395	82.922.075
	-	-
Costos y gastos	51.660.155	49.100.422
Resultado fuera de explotación	-4.347.243	-3.634.113
Resultado antes de impto renta e itemes	31.278.997	30.187.540
Impto a la renta	-4.691.850	-4.528.131
Utilidad (perdida) liquida	26.587.147	25.659.409

RATIOS

Activos menos líquidos	22.633.887	19.921.119
------------------------	------------	------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	18.171.733	12.448.029
Razón corriente	1,531	1,417
Razón ácida	0,870	0,750

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,566	0,580
Razón deuda / patrimonio	1,306	1,379
Razón deuda largo plazo/ patr.	0,345	0,382
Razón deuda largo plazo/ A.F.	0,414	0,395

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,305	0,309
Rentabilidad sobre inversión	0,324	0,361
Rentabilidad sobre patrimonio	2,955	6,042

EMPRESA N° 3

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	66.104.649	59.575.817	Total pasivos circulantes	44.758.546	38.056.281
Disponible	6.997.495	7.077.335	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	3.486.231	2.158.325
Cuentas por cobrar	10.353.545	8.671.858	Cuentas por pagar	30.159.857	25.407.463
Existencias (neto)	48.753.609	43.826.624	Impto a la renta	11.112.458	10.490.493
Otros activos circulantes	0	0	Otros pasivos circulantes		
Total activos fijos	57.946.414	58.048.702	Total pasivos largo plazo	12.058.217	10.783.658
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	7.051.843	5.918.386
			Cuentas por pagar L/P	5.006.374	4.865.272
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	67.234.300	68.784.580
Total activos	124.051.063	117.624.519	Total pasivos	124.051.063	117.624.519

Estado de resultado

Resultado de explotación	77.271.820	73.562.725
Ingresos de explotación	176.163.975	167.355.776
Costos y gastos	-98.892.155	-93.793.051
Resultado fuera de explotación	-3.188.767	-3.626.108
Resultado antes de impto renta e itemes	74.083.053	69.936.617
Impto a la renta	-11.112.458	-10.490.493
Utilidad (perdida) liquida	62.970.595	59.446.124

RATIOS

Activos menos líquidos	48.753.609	43.826.624
------------------------	------------	------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	21.346.103	21.519.536
Razón corriente	1,477	1,565
Razón ácida	0,388	0,414

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,458	0,415
Razón deuda / patrimonio	0,845	0,710
Razón deuda largo plazo/ patr.	0,179	0,157
Razón deuda largo plazo/ A.F.	0,208	0,186

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,357	0,355
Rentabilidad sobre inversión	0,508	0,505
Rentabilidad sobre patrimonio	14,769	6,366

EMPRESA N° 4

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	335.939.162	326.237.954	Total pasivos circulantes	136.962.786	148.662.968
Disponibles	17.147.802	11.248.542	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	19.920.523	23.407.778
Cuentas por cobrar	84.760.395	77.674.760	Cuentas por pagar	142.929.489	149.771.749
Existencias (neto)	234.030.965	237.314.652	Impto a la renta	-25.887.226	-24.516.559
Otros activos circulantes	0	0	Otros pasivos circulantes	0	0
Total activos fijos	159.263.345	145.892.695	Total pasivos largo plazo	210.280.319	179.590.087
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	116.217.675	96.793.295
			Cuentas por pagar L/P	94.062.644	82.796.792
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	147.959.402	143.877.594
Total activos	495.202.507	472.130.649	Total pasivos	495.202.507	472.130.649

Estado de resultado

Resultado de explotación	177.463.197	158.101.896
Ingresos de explotación	952.178.749	909.258.918
Costos y gastos	774.715.552	751.157.022
Resultado fuera de explotación	-4.881.692	-5.341.833
Resultado antes de impto renta e ítemes	172.581.505	163.443.729
Impto a la renta	-25.887.226	-24.516.559
Utilidad (perdida) líquida	146.694.279	138.927.169

RATIOS

Activos menos líquidos	234.030.965	237.314.652
------------------------	-------------	-------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	198.976.376	177.574.986
Razón corriente	2,453	2,194
Razón ácida	0,744	0,598

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,701	0,695
Razón deuda / patrimonio	2,347	2,281
Razón deuda largo plazo/ patr.	1,421	1,248
Razón deuda largo plazo/ A.F.	1,320	1,231

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,154	0,153
Rentabilidad sobre inversión	0,296	0,294
Rentabilidad sobre patrimonio	115,953	28,064

EMPRESA N° 5

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	72.612.914	60.348.421	Total pasivos circulantes	45.717.203	40.430.522
Disponibles	4.796.994	1.292.802	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	2.894.687	2.649.774
Cuenta por Cobrar	33.224.255	29.890.457	Cuentas por pagar	36.505.366	31.877.296
Existencias (neto)	34.591.665	29.165.162	Impto a la renta	6.317.150	5.903.452
Otros activos circulantes	0	0	Otros pasivos circulantes	0	0
Total activos fijos	35.600.912	41.091.171	Total pasivos largo plazo	13.374.592	15.588.637
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	9.663.204	10.781.952
			Cuenta por pagar L/P	3.711.388	4.806.685
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	49.122.031	45.420.433
Total activos	108.213.826	101.439.592	Total pasivos	108.213.826	101.439.592

Estado de resultado

Resultado de explotación	46.875.222	42.203.648
Ingresos de explotación	107.987.632	102.588.250
Costos y gastos	-61.112.410	-60.384.602
Resultado fuera de explotación	-4.760.891	-2.847.300
Resultado antes de impto renta e ítemes	42.114.331	39.356.348
Impto a la renta	-6.317.150	-5.903.452
Utilidad (perdida) líquida	35.797.181	33.452.896

RATIOS

Activos menos líquidos	34.591.665	29.165.162
------------------------	------------	------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	26.895.711	19.917.899
Razón corriente	1,588	1,493
Razón ácida	0,832	0,771

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,546	0,552
Razón deuda / patrimonio	1,203	1,233
Razón deuda largo plazo/ patr.	0,272	0,343
Razón deuda largo plazo/ A.F.	0,376	0,379

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,331	0,326
Rentabilidad sobre inversión	0,331	0,330
Rentabilidad sobre patrimonio	2,686	2,795

EMPRESA N° 6

Activos	Actual	Anterior	Pasivos	Actual	Anterior
Total activos circulantes	34.333.401	32.779.264	Total pasivos circulantes	20.949.100	20.604.098
Disponible	2.918.597	2.583.308	Obligaciones con Bco. e inst.finan C/P	1.357.521	1.137.445
Cuentas por pagar	14.738.694	14.538.880	Cuentas por pagar	14.773.109	15.016.125
Existencias (neto)	16.676.110	15.657.076	Impto a la renta	4.818.470	4.450.528
Otros activos circulantes	0	0	Otros pasivos circulantes	0	0
Total activos fijos	23.332.797	23.512.377	Total pasivos largo plazo	6.826.792	6.781.238
			Obligaciones con Bco. e inst.finan	5.349.495	4.564.911
			Cuentas por pagar L/P	1.477.297	2.216.327
Total otros activos	0	0	Total patrimonio	29.890.306	28.906.305
Total activos	57.666.198	56.291.641	Total pasivos	57.666.198	56.291.641

Estado de resultado

Resultado de explotación	34.811.547	31.892.261
Ingresos de explotación	67.591.342	63.268.660
Costos y gastos	32.779.795	31.376.399
Resultado fuera de explotación	-2.688.416	-2.222.073
Resultado antes de impto renta e itemes	32.123.131	29.670.188
Impto a la renta	-4.818.470	-4.450.528
Utilidad (perdida) liquida	27.304.661	25.219.660

RATIOS

Activos menos líquidos	16.676.110	15.657.076
------------------------	------------	------------

Liquidez		
Capital de trabajo neto	13.384.301	12.175.166
Razón corriente	1,639	1,591
Razón ácida	0,843	0,831

Solvencia		
Razón deuda/ activo total	0,482	0,486
Razón deuda / patrimonio	0,929	0,947
Razón deuda largo plazo/ patr.	0,228	0,235
Razón deuda largo plazo/ A.F.	0,293	0,288

Rentabilidad		
Rentabilidad sobre ventas	0,404	0,399
Rentabilidad sobre inversión	0,473	0,448
Rentabilidad sobre patrimonio	10,560	6,841

ANEXO N° 5
Resumen de Ratios

EMPRESA	1		2		3	
RATIOS	ACTUAL	ANTERIOR	ACTUAL	ANTERIOR	ACTUAL	ANTERIOR
K de Trabajo Neto	28.295.847	21.578.806	18.171.733	12.448.029	21.346.103	21.519.536
Razón corriente	1,826	1,733	1,531	1,417	1,477	1,565
Razón acida	0,954	0,876	0,870	0,750	0,388	0,414
Solvencia						
R. Deuda/ A. Total	0,464	0,472	0,566	0,580	0,458	0,415
R. Deuda / Patr.	0,866	0,896	1,306	1,379	0,845	0,710
R. Deuda LP/ Patr.	0,200	0,237	0,345	0,382	0,179	0,157
R. Deuda LP/ A.F.	0,308	0,314	0,414	0,395	0,208	0,186
Rentabilidad						
Rent./ Ventas	0,436	0,405	0,305	0,309	0,357	0,355
Rent./ inversión	0,450	0,449	0,324	0,361	0,508	0,505
Rent./ Patrimonio	5,279	5,687	2,955	6,042	14,769	6,366

EMPRESA	4		5		6	
RATIOS	ACTUAL	ANTERIOR	ACTUAL	ANTERIOR	ACTUAL	ANTERIOR
K de Trabajo Neto	198.976.376	177.574.986	26.895.711	19.917.899	13.384.301	12.175.166
Razón corriente	2,453	2,194	1,588	1,493	1,639	1,591
Razón acida	0,744	0,598	0,832	0,771	0,843	0,831
Solvencia						
R. Deuda/ A. Total	0,701	0,695	0,546	0,552	0,482	0,486
R. Deuda / Patr.	2,347	2,281	1,203	1,233	0,929	0,947
R. Deuda LP/ Patr.	1,421	1,248	0,272	0,343	0,228	0,235
R. Deuda LP/ A.F.	1,320	1,231	0,376	0,379	0,293	0,288
Rentabilidad						
Rent./ Ventas	0,154	0,153	0,331	0,326	0,404	0,399
Rent./ inversión	0,296	0,294	0,331	0,330	0,473	0,448
Rent./ Patrimonio	115,953	28,064	2,686	2,795	10,560	6,841