

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**El Punto de Equilibrio y su relación con el Estado de Resultados de
la Asociación Educativa Adventista de la Misión del Oriente
Peruano, en el año 2016**

Por:

Jorge Manuel Alexander León Gutiérrez

Ronald Ronney Campos Macedo

Asesor:

Mg. Luis Martín Cabrera Arias

Lima, diciembre de 2018

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA
DEL TRABAJO DE PROYECTO DE TESIS PARA TÍTULO PROFESIONAL

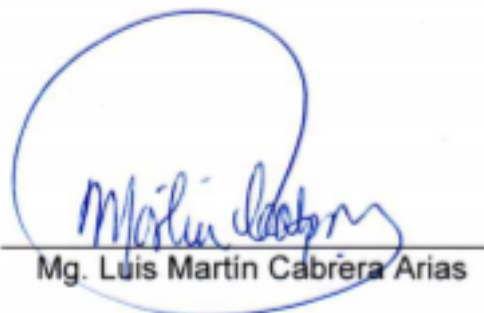
Martín Cabrera Arias, de la Facultad de Ciencias Empresariales,
Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente trabajo de proyecto de tesis para título profesional titulado: "El punto de equilibrio y su relación con el estado de resultados de la asociación educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016" constituye la memoria que presentan los Bachilleres: Ronald Ronney Campos Macedo y Jorge Manuel Alexander León Gutiérrez, para aspirar al título Profesional de Licenciados en Contabilidad, ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad de los autores, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Lima, a los 15 días del mes de enero del año 2019.


Mg. Luis Martín Cabrera Arias

El punto de equilibrio y su relación con el estado de resultados de la
asociación educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año

2016

TESIS

Presentada para optar el título profesional de Licenciado en
contabilidad

JURADO CALIFICADOR



Dr. Eddal Delmar Santos Gutiérrez
Presidente



Mg. Ivan Apaza Apaza
Secretario



CPC. Abraham Braulio Santos Maldonado
Vocal



Ing. Edison Effer Apaza Tarqui
Vocal



Mg. Luis Martin Cabrera Arias
Asesor

Lima, 26 de diciembre de 2018

Dedicatoria

A mi esposa María y a mis hijas Ivonne
Estefany y Ana Julia, por creer en mí y ser
mi mayor motivación para seguir adelante y
lograr mis metas.
Jorge León

Dedico este trabajo a Dios, quien como
guía estuvo presente en el caminar de mi
vida. A mi madre y hermanas por su amor y
confianza. A mi querida Escuela de
Contabilidad de la Universidad Peruana
Unión, mi Alma Mater. A todos mis
maestros, compañeros y futuros
profesionales; que este trabajo les sirva
como inspiración y apoyo en la búsqueda
de soluciones y mejor servicio para nuestra
iglesia y la comunidad.
Ronney Campos

Agradecimiento

Agradecer a nuestro Dios, por darme la oportunidad de hacer realidad una de mis metas y ser mi fortaleza en los momentos de debilidad.
Además, a mi familia por su apoyo incondicional brindado durante esta etapa.

Jorge León

Primeramente, agradezco a Dios, por ayudarme a culminar una etapa más de mi vida.

Agradezco a mi madre, Margarita Macedo y a mis hermanas, Kelly y Maribel por su apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera universitaria, por compartir momentos de alegría, y mostrarme que siempre podré contar con ellas.

Agradezco a mi asesor y amigo, MG.CPC. Martin Cabrera por toda la colaboración brindada, durante la elaboración de este proyecto.

Finalmente, agradezco a mis profesores, jefes y amigos de mi querida alma mater, por cada una de sus valiosas aportaciones, enseñanzas, correcciones, las cuales llevaré por siempre en mi corazón.

Ronney Campos

Resumen

El objetivo de la presente investigación es demostrar que existe una estrecha relación entre el punto de equilibrio y el estado de resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano del año 2016. Se han trabajado tres objetivos y tres hipótesis específicas referidas al punto de equilibrio con el estado de resultados, el resultado del ejercicio, los gastos operativos anuales y la toma de decisiones. Se ha trabajado el punto de equilibrio con los enfoques del precio de venta, el volumen de ventas y los costos totales. Por otro lado, se ha abordado el estudio del estado de resultados con el enfoque del resultado del ejercicio, los gastos operativos y la toma de decisiones. Pienso que la investigación tendrá un grado de importancia muy alto. Esto debido a que nos permitirá estudiar y analizar la relación entre el punto de equilibrio y el estado de resultados como una forma de buscar mayor rentabilidad para la institución y de esa forma tomar decisiones más acertadas.

Palabras claves: Punto de equilibrio, estado de resultados, rentabilidad.

Abstract

The objective of this research is to demonstrate that there is a close relationship between the equilibrium point and the results of the Educational Association of the Mission of Eastern Peru in 2016. Three objectives and three specific hypotheses have been worked out Balance with the income statement, the result of the exercise, annual operating expenses and decision making. The break-even point has been worked with the sales price, sales volume and total costs approaches. On the other hand, the study of the income statement has been approached with the focus of the result of the year, operating expenses and decision making. We think the research will have a very high degree of importance. This is because it will allow us to study and analyze the relationship between the equilibrium point and the income statement as a way to seek greater profitability for the institution and thus make better decisions.

Key words: Break-even point, income statement, profitability.

Índice

Dedicatoria	- 4 -
Agradecimiento	- 5 -
Resumen.....	- 6 -
Abstract.....	- 7 -
Índice.....	- 8 -
Índice de tablas	- 11 -
Capítulo I.....	- 12 -
Planteamiento del problema.....	- 12 -
1. Descripción de la realidad problemática.....	- 12 -
2. Formulación del problema	- 13 -
2.1. Problema general	- 13 -
2.2. Problemas específicos	- 14 -
3. Justificación y viabilidad	- 14 -
4. Objetivos de la investigación	- 15 -
4.1. Objetivo general	- 15 -
4.2. Objetivos específicos.....	- 16 -
Capítulo II.....	- 17 -
1. Presuposición filosófica cristiana	- 17 -

Concepción según Biblia.....	- 17 -
Concepción según Elena G. de White.....	- 17 -
El modelo costo-volumen-utilidad	- 18 -
2. Antecedentes de la investigación.....	- 21 -
3. Bases teóricas	- 25 -
3.1. El Punto de Equilibrio.	- 25 -
3.1.1. Características principales.....	- 25 -
3.1.2. El Precio de Venta.....	- 26 -
El margen de contribución es la ganancia que se obtiene de un producto con base en el precio de venta neto. Es decir cuánto del precio de venta será ganancia.....	- 27 -
3.1.3. El Volumen de Venta.....	- 28 -
3.1.4. Los Costos Totales.....	- 29 -
3.2. Estado de resultados.....	- 30 -
3.1.1 Definiciones.....	- 30 -
3.1.2 Características del estado de resultados.....	- 31 -
Importancia del estado de resultados.....	- 32 -
3.1.3 Resultado del ejercicio	- 32 -
Gastos operativos	- 32 -
3.1.4 Clasificación contable del término	- 33 -
4. Margen operacional	- 35 -
4.1. Toma de decisiones.	- 35 -
Concepto.....	- 35 -
Factores que influyen en la buena toma de decisiones.....	- 35 -
4.1.1. Etapas del proceso de toma de decisiones	- 36 -
5. Marco histórico.....	- 39 -

5.1.	El Punto de Equilibrio	- 39 -
5.2.	Estado de Resultados	- 40 -
6.	Marco Conceptual.....	- 43 -
7.	Hipótesis	- 45 -
7.1.	Hipótesis general.....	- 45 -
7.2.	Hipótesis específicas	- 45 -
Capítulo III.....		- 46 -
Diseño metodológico.....		- 46 -
1.	Tipo de investigación	- 46 -
2.	Diseño de investigación	- 46 -
3.	Población y técnicas de investigación.....	- 47 -
3.1.	Delimitación espacial y temporal.	- 47 -
3.2.	Definición de la población.....	- 47 -
3.3.	Técnicas de muestreo.	- 47 -
3.4.	Técnicas de recolección.	- 47 -
Operacionalización de variables.		- 49 -
Capítulo IV		- 52 -
Resultados y discusión.....		- 52 -
1.	Resultados.....	- 52 -
1.1.	Descripción de las características de la población	- 52 -
1.2.	Análisis de la relación entre el punto de equilibrio y gastos operativos.	- 53 -
Referencias		- 65 -
Anexos		- 67 -

Índice de tablas

Tabla 1 Prueba de normalidad del punto de equilibrio y los gastos operativos.....	- 53 -
Tabla 2 Prueba de Correlación Pearson entre el punto de equilibrio y los gastos operativos.....	- 54 -
Tabla 3 Prueba de normalidad del punto de equilibrio y el resultado del ejercicio ...	- 55 -
Tabla 4 Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio	- 56 -
Tabla 5 Prueba de normalidad del punto de equilibrio y la toma de decisiones.....	- 57 -
Tabla 6 Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones	- 57 -
Tabla 7 Prueba de normalidad del punto de equilibrio y el estado de resultados	- 58 -
Tabla 8 Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y el estado de resultados.....	- 59 -

Capítulo I

Planteamiento del problema

1. Descripción de la realidad problemática

A nivel mundial son muchas las empresas que utilizan el punto de equilibrio como herramienta de innovación y mejora de productividad y por ende de ganancias o utilidades obtenidas. Especialmente, en Europa la mayoría de las empresas utilizan el punto de equilibrio no solo para la toma de decisiones sino para la planeación de las utilidades.

A nivel nacional, el INEI en su informe titulado “Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera, 2015” indicó que el 61.2% de las empresas peruanas han utilizado alguna herramienta de innovación, estando entre ellas el Punto de Equilibrio, llegando a ser una información que permite el mejoramiento del manejo de los recursos.

Por mucho tiempo las personas que emprenden un negocio lo hacen sobre la base de la incertidumbre, el resultado de la inversión no se conoce porque no existe alguna fórmula que nos pueda mostrar el futuro, sin embargo, existen herramientas que pueden minimizar el riesgo de la inversión. Y una de ellas es el Punto de Equilibrio, que es una herramienta de gestión que permite conocer el momento en que una empresa

no pierde ni gana. Obviamente esta situación no es lo que persigue ninguna empresa ya que el fin supremo de toda inversión es el lucro, pero la aplicación de esta herramienta permite de alguna manera hasta programar, cuánto de utilidad se puede obtener.

En situaciones reales son pocas las empresas que recurren al Punto de equilibrio para poder planificar sus ganancias y ordenar sus gastos, clasificándolos adecuadamente y sobre todo racionalizándolos para que no existan gastos que no agreguen valor a los productos, ya sea que estos se produzcan o se comercialicen.

En las Asociaciones Educativas de los campos misioneros de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, sucede una situación similar que en los negocios, porque si bien es cierto que en estas instituciones no se persigue el lucro, se necesita obtener un precio justo por la enseñanza que se brinda, con la finalidad de beneficiar a los consumidores, con tarifas justas y accesibles, y las mismas instituciones educativas para poder mejorar su infraestructura y equipamiento.

Muchas veces los costos superan los ingresos en los colegios de la Asociación Educativa, y por lo tanto existen problemas de liquidez, la afectación de costos no se efectúa muchas veces con criterio técnico y, por lo tanto, esto afecta el resultado del ejercicio.

2. Formulación del problema

El presente trabajo de investigación nos lleva a formular los siguientes problemas:

2.1. Problema general

¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio con el Estado de Resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?

2.2. Problemas específicos

¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio con el Resultado del Ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?

¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio con los Gastos de Administración y Ventas de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?

¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio con el Margen Operacional de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?

3. Justificación y viabilidad

El presente estudio contribuirá al mejoramiento de los resultados de las escuelas e instituciones que conforman la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano, aplicando herramientas de gestión que lograrán el objetivo de la optimización del resultado.

En muchas ocasiones, los negocios en general, padecen de resultados negativos por perder el control de los costos que clasificados adecuadamente pueden ser maniobrados en forma positiva. Estos costos, tienen que ser comparados con los ingresos, para poder conocer el punto de equilibrio, esto es el momento en que los ingresos igualan a los costos totales (variables y fijos).

Además de beneficiar a la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano, podría ser de beneficio para las otras asociaciones educativas de los demás campos misioneros de la Iglesia Adventista de nuestro país y también para las empresas del mismo rubro en general.

Todas las empresas e instituciones educativas podrán saber el precio a cobrar, el volumen que deben vender y la correcta clasificación de los costos, para obtener una

inversión con resultados positivos, que no sólo beneficiarán a socios y accionistas sino también a las instituciones promotoras, como es el caso de la Iglesia Adventista.

El beneficio de esta investigación será aprovechado también por los estudiantes de la carrera contable, porque éste demostrará que las herramientas de gestión son efectivas cuando se aplican en forma adecuada y sistemática. Asimismo, servirá como base o antecedente que puede ser utilizada para continuar investigando sobre el mismo tema.

Existen algunos criterios para evaluar la importancia de un proyecto de investigación, estos criterios se han formulado en forma de preguntas por parte de Sampieri (2010), el autor propone que ha mayores respuestas positivas, mayor será la relevancia de la investigación. Una de esas preguntas es ¿ayuda, la investigación a la definición de una relación entre variables? Por supuesto que sí, nuestra investigación demostrará la significativa relación existente entre nuestras variables de investigación.

En cuanto a la viabilidad, se cuenta con la autorización debida de las instituciones correspondientes para acceder a la información de cada una de ellas de tal manera que se podrá realizar la investigación sin ninguna restricción. Asimismo contamos con los recursos financieros, humanos y materiales que se puedan necesitar y utilizar en el desarrollo del proyecto de investigación. En el presupuesto se hace una descripción detallada de todos aquellos recursos que se utilizarán con su respectiva fuente de financiamiento.

4. Objetivos de la investigación

4.1. Objetivo general

Determinar cuál es la relación entre el Punto de Equilibrio con el Estado de Resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

4.2. Objetivos específicos

Determinar cuál es la relación entre el Punto de Equilibrio con el Resultado del Ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Analizar cuál es la relación entre el Punto de Equilibrio y los Gastos de Administración y de Ventas de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Determinar cuál es la relación entre el Punto de Equilibrio con el Margen Operacional de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Capítulo II

Marco teórico

1. Presuposición filosófica cristiana

Concepción según Biblia.

Las Sagradas Escrituras está llena de casos de personajes prósperos, que por su fidelidad al Señor pusieron sus riquezas al servicio de la causa de Dios y este hecho hace de que, por imitación, nosotros podamos alcanzar esa condición. La prosperidad en sí misma no es mala, por el contrario, es sinónimo de lo que Dios puede hacer con sus hijos.

Gen.12:1, 2 “Pero Jehová había dicho a Abram: Vete de tu tierra y de tu parentela, y de la casa de tu padre, a la tierra que te mostraré. Y haré de ti una nación grande, y te bendeciré, y engrandeceré tu nombre, y serás bendición.” Abraham fue uno de los casos que Dios prosperó, pero que sirvieron de bendición. De la misma forma si nosotros gestionamos adecuadamente los recursos con los que cuenta la Asociación Educativa de la MOP utilizando como herramienta de apoyo financiero el punto de equilibrio, podremos alcanzar la prosperidad que se necesita para continuar con la obra educativa en nuestra iglesia.

Concepción según Elena G. de White

“No se puede fijar límite a nuestra influencia. Un acto irreflexivo puede resultar en la ruina de muchas almas. La conducta de cada persona que trabaja en nuestro colegio, está haciendo impresiones sobre las mentes de los jóvenes, impresiones que ellos llevarán consigo al irse, y serán reproducidas en otros...Nunca se debe perder de vista este propósito.” (Consejo para los maestros, pag. 93). Como podemos notar en la cita de Elena G. de White somos ejemplo para los estudiantes que llegan a nuestras instituciones educativas porque de una u otra forma impactamos en sus mentes y por tal motivo debemos procurar la perfección en cada una de las responsabilidades que realizamos en nuestras escuelas. El manejo de la administración y sobre todo el reporte de utilidades es también una factor que debemos mantener en óptimas condiciones, ya que sin utilidades nuestras escuelas tendrían que cerrar y perderíamos la oportunidad la impresionar, con el carácter de Cristo, las mentes de los estudiantes, por eso es que es importante que utilicemos todas las herramientas de gestión disponibles y accesibles para apoyar la gestión administrativa de las instituciones educativas de la Misión del Oriente Peruano.

El modelo costo-volumen-utilidad

El análisis costo-volumen-utilidad (CVU) estudia el comportamiento y la relación entre estos elementos, a medida que ocurren cambios en las unidades vendidas, el precio de venta, el costo variable por unidad o los costos fijos de un producto. Consideremos un ejemplo para ilustrar el análisis cvu. Ejemplo: Emma Frost considera la venta de “gmat Success”, un libro y software de preparación para el examen de admisión a la escuela de negocios, en una feria universitaria de Chicago. Emma sabe que puede comprar ese paquete a un mayorista a un precio de \$120 cada uno, con la

ventaja de devolver todos los paquetes que no se vendan, recibiendo así un reembolso de \$120 por cada uno. También, deberá pagar \$2,000 a los organizadores por la renta del espacio (stand) en la feria. Ella no incurrirá en ningún otro costo. Tiene que tomar la decisión de si deberá rentar o no el espacio. Emma, al igual que la mayoría de los gerentes que se enfrentan a tal situación, procede a través de una serie de pasos:

1. Identificar el problema y las incertidumbres. La decisión de rentar un espacio depende básicamente de la manera en que Emma resuelva dos incertidumbres de importancia: el precio de cada paquete y la cantidad de los mismos que venda. Cualquier decisión tiene que ver con la selección de un curso de acción. Emma debe decidirse sabiendo que el resultado de la acción elegida es incierto y que tan solo se conocerá en el futuro. Cuanto mayor confianza tenga Emma en relación con la venta de un alto número de paquetes a un buen precio, más dispuesta estará a rentar el espacio.

2. Obtener información. Cuando se enfrentan a la incertidumbre, los gerentes recaban información que podría ayudarlos a entender mejor las incertidumbres. Por ejemplo, Emma recopila información acerca del tipo de individuos que probablemente asistirán a la feria y de otros paquetes de preparación para exámenes que podrían venderse durante dicho evento. Ella también obtiene datos sobre sus experiencias anteriores en la venta del gmat Success en ferias muy similares a la feria de Chicago.

3. Realizar predicciones acerca del futuro. Usando toda la información disponible, los gerentes hacen sus predicciones. Emma calcula que podría vender a un precio de \$200 por el gmat Success. A ese precio, ella estima que vendería al menos 30 paquetes y

quizás hasta 60. Al efectuar tales redicciones Emma, al igual que la mayoría de los gerentes, debe ser realista y ejercer un juicio cuidadoso. Si sus predicciones son demasiado optimistas, Emma rentará el espacio cuando no debería hacerlo. Si son indebidamente pesimistas, Emma no rentará el espacio cuando sí debería hacerlo. Las predicciones de Emma se basan en la creencia de que su experiencia en la feria de Chicago será similar a su experiencia en la feria de Boston, cuatro meses antes. Sin embargo, Emma se siente insegura acerca de varios aspectos de sus predicciones. ¿Es adecuada la comparación entre Boston y Chicago? ¿Han cambiado las condiciones y las circunstancias en los últimos cuatro meses? ¿Hay algunos prejuicios que se hayan infiltrado en su pensamiento? A ella le gustaría mucho vender en la feria de Chicago porque, en los últimos dos meses, las ventas han estado más bajas que lo que esperaba. ¿Esta experiencia hace que sus predicciones sean demasiado optimistas? ¿Ha ignorado ella algunos de los riesgos de la competencia? ¿Reducirán los precios los demás vendedores de manuales de preparación para exámenes durante la feria? Emma repasa su razonamiento y vuelve a revisar sus supuestos. También explora estas preguntas con John Mills, un amigo cercano, quien tiene una vasta experiencia en la venta de paquetes de preparación para exámenes como el gmat Success. Al final, ella siente una confianza mayor de que sus predicciones serán razonables, exactas y cuidadosamente pensadas.

4. Tomar decisiones mediante la elección entre alternativas. Emma usa el análisis cvu que se presenta a continuación, y decide rentar el espacio en la feria de Chicago.

5. Implementar la decisión, evaluar el desempeño y aprender. Los gerentes reflexivos nunca dejan de aprender. Comparan su desempeño real con el desempeño

predicho, para entender la razón por la cual las cosas sucedieron de tal o cual manera, y lo que podrían aprender. Al final de la feria de Chicago, por ejemplo, Emma estaría interesada en evaluar si fue correcta su predicción acerca del precio y el número de paquetes que vendería. Tal retroalimentación sería de gran utilidad para Emma, cuando tome decisiones acerca de la conveniencia de rentar espacios en ferias subsecuentes.

2. Antecedentes de la investigación

El Punto de Equilibrio es el volumen o nivel de operaciones de producción y venta en el cual el ingreso por ventas es igual al total de costos. Dicho de otra manera, es el resumen de operaciones donde no hay ganancia ni pérdida.

El análisis del punto de equilibrio es importante para una gran variedad de decisiones gerenciales, por ejemplo:

- Determinar el volumen de producción global o por artículo
- Determinar el porcentaje de capacidad productiva
- Determinar el “costo-beneficio” en las reformas al equipo, la maquinaria o las herramientas.
- Lanzar un nuevo producto al mercado.
- Descontinuar la fabricación de un producto.
- Establecer precios de venta.

Actualmente la industria de la Construcción a nivel nacional requiere de un mayor control administrativo con menor personal, esto se lleva a cabo mediante el uso de tecnología actualización de herramientas administrativas, contables, métodos más

prácticos; Personal más capacitado que reduzcan los costos, aumenten el rendimiento y mayor calidad, para hacer frente a los tiempos de globalización de competencia y retos mayores que esto trae consigo la gran necesidad de adecuarnos a los cambios y de enfrentar con mayor eficiencia los obstáculos que se nos presenten.

En el estado de Sonora y particularmente en Hermosillo existe gran número de empresas constructoras la mayoría enfrentan problemas administrativos sobre todo de tipo financieros esto es debido a la época actual, en la cual no existen los suficientes créditos bancarios la cual crea poca oferta de trabajo lo que trae menor respuesta de pago a menor posibilidad de conseguir crédito (si es que se obtiene) en si muchos factores a enfrentar y entre uno de ellos está el gran reto de saber cuánto es el volumen de venta que se debe realizar para pagar los gastos en que se incurre en la empresa para que de ese modo tengamos la certidumbre de que se obtendrá utilidad o se debe redoblar esfuerzos para salir con utilidad, esto es difícil de saberlo, ya que generalmente el personal que lleva la contabilidad lo enfoca a obtener la contabilidad fiscal, no pudiéndose obtener de esa manera la información necesaria, por lo cual se requiere de llevar una contabilidad que nos proporcione los datos para saber controlar ese resultado necesario en las empresas que es el llamado punto de equilibrio también llamado punto neutro (Abril Hoyos, 2003).

Palacios (2016), en su investigación titulada “Los Costos Variables y su incidencia en el Margen de Contribución” de la universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil-Ecuador, está orientado al impacto de los costos variables en el margen de contribución, así como la determinación del punto de equilibrio que permita a la empresa conocer la cantidad de envíos que debe movilizar buscando estrategias que

permitan optimizar los costos variables mejorando la utilidad de la empresa sin afectar la prestación del servicio.

Mallqui y Vigo (2015) en su investigación “El análisis del estado de resultados integrales como factor clave para lograr el financiamiento de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaura” en resumen habla de los momentos actuales la presencia de nuevos contextos empresariales que se caracterizan por ser complejos, dinámicos, cambiantes y competitivos exigen a las Empresas en general y en particular a las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura disponer de determinados sistemas de gestión entre los que se encuentran el sistema de contabilidad que posibilita contar con información contable con valor agregado y del sistema de control interno, porque garantiza, la planeación, programación y ejecución de las actividades que deben estar debidamente definidos en sus planes estratégicos y operativos; a los que deben unirse las estrategias adecuadas y debidamente articuladas para efectos de una toma de decisiones oportunas y correctas basadas en políticas que permitan no solamente la solución de sus múltiples problemas entre ellos el financiamiento, sino que contribuyan al cumplimiento de sus objetivos y metas haciendo posible la generación de beneficios en el futuro. Por lo inicialmente expuesto en las Micro y Pequeñas Empresas que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura es básico y fundamental diseñar, organizar, implementar e instalar sus sistemas de contabilidad, tomando como base las disposiciones, mecanismos y procedimientos que establecen las Políticas Contables a fin de procurar ejecutar el registro de las operaciones de relacionadas a la actividad a la que se dedican dichas empresas y

mostrar los resultados alcanzados por la Gestión de la Gerencia que deben de mostrarse en los Estados Financieros correspondiente a un determinado período, especialmente en lo que se relaciona al Estado de Resultados Integrales cuyo análisis es fundamental para lograr en períodos bajos de liquidez el financiamiento para darle la continuidad necesaria a sus actividades.

Carpio (2016) en la presente investigación titulada “Activos y Pasivos Contingentes y su relación con el Estado de Resultados en las empresas de Servicios Contables en el distrito de Comas, año 2016”, tuvo como objetivo general de la investigación en determinar cómo los activos y pasivos contingentes se relacionan con el Estado de Resultados en las empresas de Servicios Contables en el distrito de Comas, año 2016. El desarrollo de la investigación fue trabajada con la teoría en base a la Norma Internacional de Contabilidad 37, llamada Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes, el cual aborda los conceptos descritos en la investigación como también la importancia de su aplicación para las empresas de servicios contables en sus operaciones contables. El tipo de investigación es descriptivo correlacional, el diseño de la investigación es no experimental y el enfoque es cuantitativo. La muestra es de tipo no probabilístico compuesta por 23 empresas de servicios contables del distrito de Comas, por lo que aplicando la formula se estimó a 75 trabajadores encuestados. La técnica utilizada es la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario por el cual fue aplicado a los encuestados. Para la validez de los instrumentos se utilizó el juicio de expertos y para la confiabilidad del instrumento se utilizó Alpha de cronbach que resulto 0.905. Finalmente se comprobó y se concluyó

que los Activos y Pasivos Contingentes se relacionan indirectamente con el Estado de Resultados en las empresas de servicios contables en el distrito de Comas, año 2016.

3. Bases teóricas

3.1. El Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. Hallar el punto de equilibrio es hallar dicho punto de actividad en donde las ventas son iguales a los costos. Mientras que analizar el punto de equilibrio es analizar dicha información para que en base a ella podamos tomar decisiones. Hallar y analizar el punto de equilibrio nos permite, por ejemplo: obtener una primera simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas empezaremos a generar utilidades.

Conocer la viabilidad de un proyecto (cuando nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio). saber a partir de qué nivel de ventas puede ser recomendable cambiar un Costo Variable por un Costo Fijo o viceversa, por ejemplo, cambiar comisiones de ventas por un sueldo fijo en un vendedor.

3.1.1. Características principales

En primer lugar, debemos definir nuestros costos. Lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni los impuestos (método de los costos totales). Pero cuando se trata de un pequeño negocio es preferible considerar como costos a todos los desembolsos de la empresa, incluyendo los gastos financieros y los impuestos.

Clasificar costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF) Una vez que hemos determinado los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificarlos o dividirlos en Costos Variables y en Costos Fijos:

Costos Variables: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado; ejemplos de costos variables son los costos incurridos en materia prima, combustible, salario por horas, etc. Costos Fijos: son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad; ejemplos de costos fijos son los alquileres, la depreciación, los seguros, etc.

3.1.2. El Precio de Venta

Una de las decisiones más importantes que se debe tomar como empresario es la de definir el precio de venta de un producto o de un servicio. El precio de venta de un producto o de un servicio va a depender directamente de factores externos a la empresa. A continuación, algunos de los más relevantes:

- Demanda
- Oferta
- Calidad del producto
- Calidad de las materias primas con que fue fabricado
- Exclusividad
- Prestigio
- Marca
- Competencia

- Localización

Para calcular el precio de venta de un producto o un servicio, tienes varias opciones:

Método de la Utilidad Bruta

Es la forma tradicional en que los comerciantes calculan el precio de venta de un producto en tienda de retail o venta directa. También lo utilizan grandes empresas comerciales, como cadenas de supermercados, tiendas de línea blanca, ropa, entre otras.

El primer paso es determinar el porcentaje de utilidad que se debe cargar al producto. Ese margen es sugerido por los mayoristas, por la costumbre, por el mercado en que está el negocio, por el tipo de producto, etcétera.

Luego se multiplica el costo de compra de ese producto por el porcentaje y el resultado se suma al costo.

Método del Margen de Contribución

Es el método por excelencia, el que he venido recomendando a mis clientes de todas las actividades económicas, desde hace más de 30 años.

Incluso lo utilizamos en empresarios que no venden productos tangibles, comprados o fabricados, sino puramente servicios como: salones de spa, consultorías, profesionales, empresas de mantenimiento de todo tipo, turismo, etcétera.

El margen de contribución es la ganancia que se obtiene de un producto con base en el precio de venta neto. Es decir cuánto del precio de venta será ganancia.

3.1.3. El Volumen de Venta

Existe un consenso generalizado en señalar tres tipos básicos de indicadores (ventas). Son aquellos que se supone están bajo el control del vendedor de forma significativa, a saber:

1. La cuota anual de ventas.
2. Los indicadores de la evolución de dicha cuota.
3. Los indicadores del porque se producen las ventas de este modo concreto.

Por ejemplo se pueden encontrar los siguientes:

1. Variación en las ventas: Indica la diferencia del volumen de ventas entre el año actual y el anterior en porcentajes

Formula: $(\text{Ingresos por ventas} - \text{ingresos por ventas año anterior}) / \text{ingresos por ventas año anterior} * 100$

2. Venta media por cliente: Relaciona los ingresos por ventas con el número de clientes

Formula: $\text{ventas} / \text{número de clientes}$

3. Fidelidad de los clientes: Este indicador pone de manifiesto el grado de estabilidad de la clientela.

Formula: $\text{No. clientes que repiten} / \text{No. clientes que compran}$

Otros indicadores serian

4. Ventas por cliente= $\text{Ventas totales} / \text{Número de clientes}$

5. Ventas por pedido= $\text{Ventas totales} / \text{Número de pedidos}$

6. Índice de efectividad de ofertas= $\text{Número de pedidos} / \text{Número de ofertas presentadas}$.

7. Desempeño del departamento de ventas o de la empresa= Ventas totales / ventas previstas

De otro lado, abordando la otra parte de la pregunta sobre dimensiones, se dice lo siguiente:

Las dimensiones son características calificadoras que proporcionan perspectivas adicionales de un hecho dado. Por ejemplo unas de las dimensiones de ventas son:

1. Dimensión producto: Cualquier cosa que describa el producto vendido, por ejemplo; ID de producto, descripción, tipo de producto, fabricante
2. Dimensión ubicación: Cualquier cosa que describa el lugar, por ejemplo; región, estado, ciudad y numero de tienda.
3. Dimensión tiempo: Cualquier cosa que proporcione un marco de tiempo para el hecho de ventas, por ejemplo; año, trimestre, mes, semana y fecha.

3.1.4. Los Costos Totales

Los autores Barfield, Raiborn y Kinney, en su libro “Contabilidad de Costos Tradiciones e innovaciones” nos dicen que como muchas otras palabras, el término **costo** puede definirse de una manera más específica antes de que pueda determinarse “el costo”. Así que por lo general se usa un adjetivo para especificar el **tipo de costo** que se está considerando. Se usan distintas definiciones del término costo en diferentes situaciones y para propósitos distintos.

Barfield, Raiborn y Kinney, señalan que para poder comunicar información de manera efectiva a otras personas, se debe entender con toda claridad las diferencias que existen entre los distintos tipos de costos, sus cálculos y su uso. Por otro lado,

Polimeni, Fabozzi, y Adelberg en su libro “CONTABILIDAD DE COSTOS Conceptos y Aplicaciones Para la Toma de Decisiones Gerenciales”, nos indican que la gerencia se enfrenta constantemente con una selección entre cursos de acción. La información acerca de los diversos tipos de costos y sus patrones de comportamiento es vital para una toma de decisiones que sea efectiva.

3.2. Estado de resultados

El uso y análisis de estados financieros dentro de empresas es muy importante, debido a la información que estos documentos contables presentan, su falta de uso puede ser muchas veces perjudicial para cualquier tipo de negocio, aunque normalmente los pequeños empresarios si la desarrollan, nunca llegan a enterarse cuales son los procedimientos correctos para su presentación.

3.1.1 Definiciones

El Estado de Ganancias y Pérdidas conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, o Estado de Rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Para el desarrollo más sofisticado (en contabilidad) se utilizan las Clases 6-7-8-9 del Plan Contable Empresarial:

- Clase 6: Gastos
- Clase 7: Ingresos
- Clase 8: Cuentas de cierre
- Clase 9: Cuentas Analíticas de Explotación

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

3.1.2 Características del estado de resultados

- **Ventas.** Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo, las ventas son los ingresos al contado y al crédito (Cuenta por Cobrar), a valor de venta (no incluye el I.G.V.).
- **Costo de ventas.** Representa el costo de toda la mercadería vendida.
- **Utilidad bruta.** Son las Ventas menos el Costo de Ventas.
- **Gastos Operativos (de ventas y administrativos).** Representan todos aquellos rubros que la empresa requiere para su normal funcionamiento y desempeño (sueldos, útiles de oficina, pago de servicios de luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, entre otros).
- **Utilidad de operación.** Es la Utilidad Bruta menos los Gastos Generales.
- **Impuestos.** Es un porcentaje de la Utilidad antes de impuestos y es el pago que la empresa debe efectuar al Estado, dependiendo del régimen tributario en el que se encuentre.
- **Utilidad neta.** Es la Utilidad de Operación menos los Impuestos. Esta es la utilidad del ciclo de operación de la empresa o negocio, el monto que se calcule es el monto de ganancias de la empresa.

Algunos autores siguieren que aquí termina el Estado de Ganancias y Pérdidas, pero si queremos profundizar aún más, nos percataremos que el Balance General está ligado con el estado de Ganancias y Pérdidas.

- **Dividendos.** Representan la distribución de las utilidades entre los accionistas y propietarios de la empresa.
- **Utilidades retenidas.** Es la Utilidad Neta menos los dividendos pagados a los accionistas. Este monto no repartido entra al Balance General como parte del Patrimonio.

Importancia del estado de resultados

Este estado financiero permite que el empresario, luego de un periodo de funcionamiento de su empresa, pueda determinar si obtuvo utilidad o pérdida. Con esa información el dueño de la empresa podrá analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones acertadas sobre el futuro de su empresa.

3.1.3 Resultado del ejercicio

Gastos operativos

Los gastos de operación hacen referencia al dinero desembolsado por una empresa u organización en el desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros y otros (Shank, 1995).

En otras palabras, los gastos de operación son aquellos destinados a mantener un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas de trabajo.

Los gastos de operación pueden dividirse en gastos administrativos (los sueldos, los servicios de oficinas), financieros (intereses, emisión de cheques), gastos hundidos (realizados antes del comienzo de las operaciones inherentes a las actividades) y gastos de representación.

Los gastos de operación también son conocidos como gastos indirectos, ya que suponen aquellos gastos relacionados con el funcionamiento del negocio como también inversiones.

Recordemos que, en el sentido económico, una inversión es la colocación de capital que se realiza para conseguir una ganancia futura. La inversión implica la resignación de un beneficio inmediato por uno futuro.

Los gastos de operación, en cambio, se destinan al funcionamiento del negocio y no se concretan a la espera de un beneficio futuro, sino que su función es permitir la subsistencia de la actividad comercial (que, por supuesto, se pretende que sea rentable y otorgue ganancias).

Por ejemplo: la compra de cinco computadoras por parte de una empresa es una inversión. Sin embargo, el gasto cotidiano en cartuchos de impresión, hojas y electricidad forma parte de los gastos operativos.

3.1.4 Clasificación contable del término

Otra clasificación de este concepto, desde el punto de vista contable, puede referirse a los gastos que realiza una determinada entidad para existir como tal, es decir para operar en un determinado oficio.

Dentro de esta definición los gastos de operación pueden ser: de venta (aquéllos cuya finalidad es acrecentar las ganancias a partir del intercambio comercial; dentro de

esta clasificación estarían los suministros, las comisiones, la publicidad, entre otros), de administración (para poder funcionar es necesario que se realicen una serie de trámites imprescindibles para constituirse como organización; dentro de estos gastos se incluyen las nóminas de los empleados, los honorarios, etc.) y de fabricación (todos los costos de mano de obra y material para poder desarrollar la tarea productiva; dentro de estos gastos pueden incluirse la compra de materia prima, maquinaria y mano de obra).

Antes de crear una empresa es indispensable realizar un escueto análisis de los gastos de operación para poder discernir si la misma será o no rentable. Una vez establecida la compañía debe continuarse con este trabajo analítico a fin de saber cuándo disminuir la producción o realizar cualquier cambio adecuado antes de que la compañía deje de ser rentable.

Suele ocurrir que personas inexpertas en el área de la contabilidad realizan todas las cuentas previas al alta de un local teniendo en cuenta las cosas más llamativas: maquinaria, empleados, materia prima; sin embargo, existen muchos otros gastos y posibles inversiones que deberán hacerse y que tendrán su coste monetario, por eso antes de tomar una decisión tan importante es necesario analizar todos los pros y los contras de tamaño emprendimiento.

Por poner un ejemplo: si el negocio se fijará en una zona céntrica o turística los costes de publicidad allí serán tanto más altos que si se ubica a las afueras de la misma ciudad. Sólo resta agregar que lo más recomendable es hablar con personas que se encuentren trabajando en el mismo rubro para hacerles las preguntas pertinentes en torno a los diversos movimientos del mercado y pedirles consejo para tomar decisiones acertadas en torno a este nuevo emprendimiento.

4. Margen operacional

Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales (ingresos operacionales). Mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el desarrollo de su objeto social. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa.

4.1. Toma de decisiones.

La Toma de Decisiones es un proceso por el cual se selecciona la mejor opción de entre muchas otras, este es un proceso que no solo se da en las empresas sino también en la vida cotidiana, o acaso al momento de seleccionar a tu proveedor ¿lo haces al azar?, o acaso al iniciar tu negocio ¿no tomaste alguna decisión que cambio tu vida?

Concepto.

La toma de decisiones es un proceso sistemático y racional a través del cual se selecciona una alternativa de entre varias, siendo la seleccionada la optimizadora (la mejor para nuestro propósito). Tomar la correcta decisión en un negocio o empresa es parte fundamental del administrador ya que sus decisiones influirán en el funcionamiento de la organización, generando repercusiones positivas o negativas según su elección (Torrecilla, Fernández, Gutiérrez, 2004)

Factores que influyen en la buena toma de decisiones.

Antes de tomar una decisión debemos:

- Definir las restricciones y limitaciones.
- Saber la relación costo beneficio, rendimientos esperados u otros.
- Saber cuándo se utilizan métodos cuantitativos y cuando los cualitativos.

- Conocer los factores internos formales (cultura organizacional, políticas internas, estructura, etc.) y los factores internos informales (políticas implícitas, hábitos, experiencia, etc.)
- Conocer los factores externos (políticos, económicos, sociales, internacionales, culturales)
- Comprender los cinco puntos anteriores nos ayudara mucho al momento de tomar una buena decisión.

4.1.1. Etapas del proceso de toma de decisiones

- **Identificar y analizar el problema.** Un problema es la diferencia entre los resultados reales y los planeados, lo cual origina una disminución de rendimientos y productividad, impidiendo que se logren los objetivos.
- **Investigación u obtención de información.** Es la recopilación de toda la información necesaria para la adecuada toma de decisión; sin dicha información, el área de riesgo aumenta, porque la probabilidad de equivocarnos es mucho mayor.
- **Determinación de parámetros.** Se establecen suposiciones relativas al futuro y presente tales como: restricciones, efectos posibles, costos , variables, objetos por lograr, con el fin de definir las bases cualitativas y cuantitativas en relación con las cuales es posible aplicar un método y determinar diversas alternativas.
- **Construcción de una alternativa.** La solución de problemas puede lograrse mediante varias alternativas de solución; algunos autores consideran que este

paso del proceso es la etapa de formulación de hipótesis; porque una alternativa de solución no es científica si se basa en la incertidumbre.

- **Aplicación de la alternativa.** De acuerdo con la importancia y el tipo de la decisión, la información y los recursos disponibles se eligen y aplican las técnicas, las herramientas o los métodos, ya sea cualitativo o cuantitativo, más adecuados para plantear alternativas de decisión.
- **Especificación y evaluación de las alternativas.** Se desarrolla varias opciones o alternativas para resolver el problema, aplicando métodos ya sea cualitativos o cuantitativos. Una vez que se han identificado varias alternativas, se elige la óptima con base en criterios de elección de acuerdo con el costo beneficio que resulte de cada opción. Los resultados de cada alternativa deben ser evaluados en relación con los resultados esperados y los efectos.
- **Implantación.** Una vez que se ha elegido la alternativa optima, se deberán planificarse todas las actividades para implantarla y efectuar un seguimiento de los resultados, lo cual requiere elaborar un plan con todos los elementos estudiados.

Lo presentado anteriormente fueron tan solo las etapas del proceso de toma de decisiones, desarrollarlas dependerá del tipo de problema que se quiera solucionar y del tipo de técnica que deba aplicar para solucionarlo.

En la toma de Decisiones existen también Técnicas Cuantitativas y Cualitativas para la selección de la mejor decisión.

- **Técnicas cualitativas** Cuando se basan en criterio de la experiencia, y habilidades
- **Técnicas cuantitativas.** Cuando se utilizan métodos matemáticos, estadísticos, etc.

Tipos de decisiones

- **Individuales.** Se dan cuando el problema es bastante fácil de resolver y se realiza con absoluta independencia, se da a nivel personal y se soluciona con la experiencia.
- **Gerenciales.** Son las que se dan en niveles altos (niveles ejecutivos), para ello se ha de buscar orientación, asesorías, etc.
- **Programables.** Son tomadas de acuerdo con algún hábito, regla, procedimiento es parte de un plan establecido, comúnmente basado en datos estadísticos de carácter repetitivo.
- **En condiciones de certidumbre.** Son aquellas que se tomaran con certeza de lo que sucederá (se cuenta con información confiable, exacta, medible). La situación es predecible, para la toma de decisión se utilizan técnicas cuantitativas y cualitativas.
- **En condiciones de incertidumbre.** Son aquellas que se tomaran cuando no exista certeza de lo que sucederá (falta de información, datos, etc.). La situación es impredecible, para la toma de decisión es común utilizar las técnicas cuantitativas.
- **En condiciones de riesgo.** Aquí se conocen las restricciones y existe información incompleta pero objetiva y confiable, se da cuando dos o más

factores que afectan el logro de los objetivos especificados son relevantes comúnmente para la toma de decisión se aplican técnicas cuantitativas.

- **Rutinarias.** Se toman a diario, son de carácter repetitivo, se dan en el nivel operativo y para elegir las se común usar técnicas cualitativas.
- **De emergencia.** Se da ante situaciones sin precedentes, se toman decisiones en el momento, a medida que transcurren los eventos. Pueden tomar la mayor parte del tiempo de un gerente.
- **Operativas.** Se generan en niveles operativos, se encuentran establecidas en las políticas y los manuales, son procesos específicos de la organización y se aplican mediante técnicas cualitativas y cuantitativas.

5. Marco histórico

5.1. El Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio Económico fue descubierto aproximadamente en el año de 1920; siendo su descubridor el Ing. Walter Rautenstrauch, Profesor de la Universidad de Columbia en Nueva York, quien consideró que los estados financieros no presentaban una información completa sobre los siguientes aspectos:

- a) Solvencia. Situación de crédito presente.
- b) Estabilidad. Situación de crédito futura.
- c) Productividad. Que se refiere a todos los aspectos relacionados con el rendimiento o resultado de una empresa.

Basándose en lo anterior y observando llanamente el Estado de Situación Financiera, encontramos que presenta datos estacionados en un momento dado

ignorando por completo el movimiento que se haya efectuado en favor o en contra del rendimiento de una compañía. Ahora bien, si nos dirigimos al Estado de Resultados, encontramos que es un estado que presenta el movimiento ocurrido durante un periodo determinado. Si quisiéramos determinar las eficiencias en el financiamiento del negocio, sea en compras de maquinaria, materias primas, créditos concedidos, deudas contraídas, incrementos o reducciones de capital y todo lo relativo a producción, distribución y venta de artículos según el caso, sería necesario ir más lejos en nuestros estudios y anexar datos que complementaran a los estados antes citados. El profesor Rautenstrauch, al tratar de contestar aquellas preguntas que se formulaba, con el objeto de encontrar una forma más clara y explícita de los estados financieros, llegó a determinar una fórmula que localiza rápidamente el lugar donde se encuentra colocado el punto de equilibrio económico de una compañía, tomando como medio descriptivo la gráfica que representa la situación de la empresa que se está revisando. En Estados Unidos de América, el estudio analítico por medio del Punto de Equilibrio Económico ha sido aceptado y se ha generalizado bastante; no así en nuestro país, debido a la falta de libros donde se encuentra explicada la utilidad que de él se puede llegar a obtener. Es más, no sólo obras para profesionales o estudiantes, sino también libros que sirvan a los dueños de empresas, accionistas, administradores, etc.; para que ellos constaten la utilidad que les brindaría un análisis de los estados financieros de la compañía que dirigen o en la cual tienen invertido su dinero.

5.2. Estado de Resultados

Aunque no se encuentra muchos datos históricos sobre el estado de resultados debido a que los estados financieros fueran de tener historia son netamente prácticos y

según procesos definidos se hará una pequeña introducción historia a la importancia de los Estados Financieros y por ende al Estado de Resultados que es uno de los principales.

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útiles para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. La contabilidad es llevada adelante por contadores públicos que, en la mayoría de los países del mundo, deben registrarse en organismos de control públicos o privados para poder ejercer la profesión.

El objetivo de los estados financieros es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas. Se considera que la información a ser brindada en los estados financieros debe referirse a los siguientes aspectos del ente emisor:

- Su situación patrimonial a la fecha de 2 estados.
- Un resumen de las causas del resultado asignable a ese lapso.
- La evolución de su patrimonio durante el período.
- La evolución de su situación financiera por el mismo período.

- Otros hechos que ayuden a evaluar los montos, momentos e incertidumbres de los futuros flujos de fondos de los inversores.

Los Estados financieros obligatorios dependen de cada país, siendo los componentes más habituales los siguientes:

- Estado de situación patrimonial (también denominado Estado de Situación Financiera o Balance de Situación)
- Estado de resultados (también denominado Estado de Pérdidas y Ganancias o cuenta de pérdidas y ganancias)
- Estado de evolución de patrimonio neto (también denominado Estado de Cambios en el Patrimonio Neto)
- Estado de flujo de efectivo (también denominado Estado de Origen y Aplicación de Fondos)
- Las Notas a los Estados Financieros

Los estados financieros se presentan acompañados de notas y cuadros, que "revelan" o aclaran puntos de interés que, por motivos técnicos o prácticos, no son reflejados en el cuerpo principal.

El Estado de resultados, Estado de rendimiento económico o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Estos estados financieros son la base de otros informes, cuadros y gráficos que permiten calcular la rentabilidad, solvencia, liquidez, valor en bolsa y otros parámetros que son fundamentales a la hora de manejar las finanzas de una institución.

Habitualmente cuando se habla de estados financieros se sobreentiende que son los referidos a la situación actual o pasada, aunque también es posible formular estados financieros proyectados. Así, podrá haber un estado de situación proyectado, un estado de resultados proyectado o un estado de flujo de efectivo proyectado.

6. Marco Conceptual

a) Punto de Equilibrio

En el presente estudio el punto de equilibrio constituye la variable predictora que tiene como principal tarea mejorar la posición de las utilidades.

b) Precio de Venta

El precio de venta constituye una dimensión de investigación de la variable predictora que se establece por algunos de los factores existentes y que permitirán un ingreso adecuado.

c) Volumen de Venta

El volumen de venta constituye una dimensión de investigación de la variable predictora que permitirá determinar la oferta de los servicios educativos, que posibiliten los ingresos adecuados.

d) Costos Totales

Los costos totales constituyen una dimensión de investigación de la variable predictora que permitirá determinar los costos adecuados que determinen una utilidad adecuada.

e) Estado de resultados

En el presente estudio el estado de resultados constituye la variable criterio que tiene como principal tarea analizar el resultado del ejercicio para la toma de decisiones.

f) Resultado del Ejercicio

El resultado del ejercicio constituye una dimensión de investigación de la variable criterio que contiene dos posibles resultados a analizar, la utilidad o la pérdida.

g) Gastos Operativos

Los Gastos Operativos constituyen una dimensión de investigación de la variable criterio que tiene como prioridad de éxito el control de los gastos y el análisis de la rentabilidad de la empresa.

h) Toma de Decisiones

La toma de decisiones constituye una dimensión de investigación de la variable criterio que comprende decisiones de corto, mediano y largo plazo.

7. Hipótesis

7.1. Hipótesis general

El Punto de Equilibrio tiene una relación significativa con el estado de resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

7.2. Hipótesis específicas

- El Punto de Equilibrio tiene una relación significativa con el Resultado del Ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.
- El Punto de Equilibrio tiene una relación significativa con los Gastos Operativos de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.
- El Punto de Equilibrio tiene una relación significativa con Toma de Decisiones de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Capítulo III

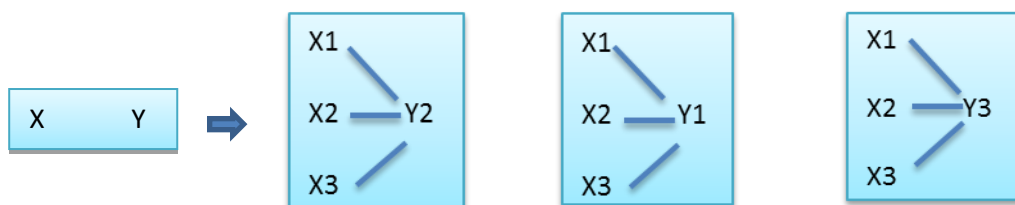
Diseño metodológico

1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es no experimental, descriptiva, correlacional. En este estudio, se manipularán las variables. Descriptivo porque se podrá describir mediante los parámetros estadísticos la relación de las variables. Es correlacional porque se analizará la correlación de las variables. Longitudinal porque la recolección de la información sobre el sistema contable y los costos han estado ocurriendo desde cierto tiempo y cuyo análisis ha de realizarse en el momento actual, de acuerdo con Pérez, Ramírez y Robledo (2009).

2. Diseño de investigación

La investigación corresponde básicamente a un diseño transeccional que tiene como objetivo describir relaciones entre dos o más variables en un momento determinado, que se mide y se describe las siguientes



Donde:

- X₁, Precio de Venta
- X₂, Volumen de Venta

- X_3 , Costos Totales
- X , Punto de Equilibrio
- Y , Estado de Resultados
- Y_1 , Resultado del ejercicio
- Y_2 , Gastos Operativos
- Y_3 , Toma de Decisiones

3. Población y técnicas de investigación

3.1. Delimitación espacial y temporal.

De acuerdo con el diseño establecido, la investigación se realizará en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

3.2. Definición de la población.

La población contable y no contable de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano es de 5 profesionales, 2 profesionales contables y 3 administrativos. Sin embargo, se recomienda trabajar en mayor grado con el personal contable, porque el estudio es acerca del punto de equilibrio y el estado de resultados.

3.3. Técnicas de muestreo.

Para establecer la muestra de nuestra investigación, se utilizará la técnica de selección intencional, que consiste en equiparar la muestra y la población contable, porque la primera es muy pequeña, razón por la cual trabajaremos con el total de la población; es decir, trabajaremos con las 5 personas involucradas en el estudio.

3.4. Técnicas de recolección.

Se utilizará la técnica de la encuesta y el instrumento denominado cuestionario, con el propósito de compilar la información y los datos requeridos.

Operacionalización de variables.

Variables	Dimensiones	Indicadores	Definición instrumental	Definición operacional
Punto de Equilibrio	Precio de Venta	Factor Competencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Asociación Educativa define sus Precios de Venta en función de la competencia 2. La Asociación Educativa define sus Precios de Venta en función de los Clientes 3. La Asociación Educativa analiza las variaciones de los Precios de Venta 	<p>La sumatoria a obtener tiene un valor entre 3 y 15. A mayor valor, un mayor concepto incremental de la relación entre el Punto de Equilibrio y el Estado de resultados</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Totalmente en desacuerdo (1 punto) 2. Bastante en desacuerdo (2 puntos) 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos) 4. Bastante de acuerdo (4 puntos) 5. Totalmente de acuerdo (5 puntos)
		Factor Clientes		
		Análisis de Variaciones		
	Volumen de Ventas	Fidelidad de los Clientes	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Asociación Educativa determina el Volumen de Ventas de acuerdo a la Fidelidad de los clientes. 2. La Asociación Educativa determina el Volumen de Ventas de acuerdo a la Ubicación Geográfica 3. La Asociación Educativa analiza las variaciones del volumen de venta. 	
		Ubicación Geográfica		
		Análisis de las Variaciones		

	Costos Totales	Costos Fijos	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Asociación Educativa calcula los Costos Fijos mediante proceso técnico. 2. La Asociación Educativa calcula los Costos Variables mediante proceso técnico. 3. La Asociación Educativa identifica los Costos Escondidos en su gestión. 	<p>La sumatoria a obtener tiene un valor entre 3 y 15. A mayor valor, un mayor concepto incremental de la relación entre el Punto de Equilibrio y el Estado de resultados</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Totalmente en desacuerdo (1 punto) 2. Bastante en desacuerdo (2 puntos) 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos) 4. Bastante de acuerdo (4 puntos) 5. Totalmente de acuerdo (5 puntos)
		Costos Variables		
		Costos Escondidos		
Estado de resultados	Resultado del ejercicio	Análisis del resultado positivo (utilidad)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Asociación Educativa analiza la utilidad del periodo. 2. La Asociación Educativa analiza la pérdida del periodo (si la hubiera) 	<p>La sumatoria a obtener tiene un valor entre 2 y 10. A mayor valor, un mayor concepto incremental de la relación entre el Punto de Equilibrio y el Estado de resultados</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Totalmente en desacuerdo (1 punto) 2. Bastante en desacuerdo (2 puntos) 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos) 4. Bastante de acuerdo (4 puntos) 5. Totalmente de acuerdo (5 puntos)
		Análisis del resultado negativo (perdida)		
	Gastos operativos	Corto plazo: materiales de aula	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a corto plazo en el Estado de Resultados 2. La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a mediano plazo en el Estado de Resultados. 3. La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a largo plazo en el Estado de 	<p>La sumatoria a obtener tiene un valor entre 3 y 15. A mayor valor, un mayor concepto incremental de la relación entre el Punto de Equilibrio y el Estado de resultados</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Totalmente en desacuerdo (1 punto) 2. Bastante en desacuerdo (2 puntos) 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
		Mediano plazo: compras de nuevos equipos		
		Largo plazo: ampliación		

		de planta, etc.	Resultados	(3 puntos) 4. Bastante de acuerdo (4 puntos) 5. Totalmente de acuerdo (5 puntos)
	Toma de Decisiones	Análisis de Decisiones Favorables	1. La Asociación Educativa analiza las Decisiones Favorables. 2. La Asociación Educativa analiza las Decisiones Desfavorables.	La sumatoria a obtener tiene un valor entre 2 y 10. A mayor valor, un mayor concepto incremental de la relación entre el Punto de Equilibrio y el Estado de resultados 1. Totalmente en desacuerdo (1 punto) 2. Bastante en desacuerdo (2 puntos) 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos) 4. Bastante de acuerdo (4 puntos) 5. Totalmente de acuerdo (5 puntos)
		Análisis de Decisiones Desfavorables		

Capítulo IV

Resultados y discusión

1. Resultados

1.1. Descripción de las características de la población

Variables	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sexo			
Masculino	3	60.0	60.0
Femenino	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	
Edad			
27 a 32 años	1	20.0	20.0
33 a 38 años	3	60.0	80.0
39 a 44 años	1	20.0	100.0
Total	5	100.0	
Estado civil			
Casado	1	20.0	20.0
Soltero	4	80.0	100.0
Total	5	100.0	
Religión			
Adventista	5	100.0	100.0
Título profesional			
Administrador	2	40.0	40.0
Contador	3	60.0	100.0
Total	5	100.0	
Grado de estudios			
Licenciado	2	40.0	40.0
Contador Público	3	60.0	100.0
Total	5	100.0	
Procedencia del encuestado			
Costa	1	20.0	20.0
Sierra	1	20.0	40.0
Selva	3	60.0	100.0
Total	5	100.0	

La presente investigación se desarrolló en la Misión del Oriente Peruano, la muestra estuvo constituida por el 60% de género masculino y un 40% de encuestados de género femenino, porcentajes que representan a 3 y 2 encuestados ambos géneros, respectivamente.

La edad de los encuestados tuvo una distribución de 60%, 20% y 20%, siendo estos porcentajes edades entre 33 y 38 años, 39 y 44 años, y 27 y 32 años respectivamente.

En relación al estado civil, la distribución porcentual fue de 80% y 20%, correspondientes a solteros y casados respectivamente. Además, con relación a lo religión de los encuestados, el 100% de los encuestados son adventistas.

Los títulos profesionales tuvieron una distribución de 60% y 40% que representan a contadores y administradores respectivamente. Además, la misma distribución porcentual es la misma, representando a contadores públicos y licenciados.

Respecto a la región de procedencia el 60% de los encuestados, provienen de la selva el 20% de la sierra y el otro 20% de la costa.

1.2. Análisis de la relación entre el punto de equilibrio y gastos operativos.

Tabla 1
Prueba de normalidad del punto de equilibrio y los gastos operativos

	Estadístico	Shapiro-Wilk gl	Sig.
Punto de equilibrio	.877	5	.294
Gastos operativos	.881	5	.314

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de hipótesis

H_0 : La distribución de datos de la variable es normal.

H_1 : La distribución de datos de la variable no es normal.

Interpretación

En la Tabla 1, se observa que el p valor para la variable punto de equilibrio es igual a 0,294 ($p > 0,05$), lo cual indica que tiene una distribución normal, así como el p valor de la variable gastos operativos es de 0,314 ($p > 0,05$), que indica que la variable tiene una distribución normal. Por tal motivo, se utilizó el estadístico Pearson para medir la relación entre las variables mencionadas.

Tabla 2

Prueba de Correlación Pearson entre el punto de equilibrio y los gastos operativos

	Gastos operativos		
	R Pearson	p valor	N
Punto de equilibrio	-.225	.716	5

Correlación

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de Hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre el punto de equilibrio y gastos operativos en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

H_1 : Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y gastos operativos en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Interpretación

En la Tabla 2 se presenta la relación entre el punto de equilibrio y gastos operativos. Mediante el análisis estadístico del coeficiente de correlación de Pearson se obtuvo el resultado de -0,225 y un p valor igual a 0,716 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula; es decir, no existe relación significativa entre el punto de equilibrio y gastos operativos en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016. Además, se observa que la relación entre las variables de estudio es directa; es decir, a mejor punto de equilibrio, menor serán los gastos operativos.

Tabla 3

Prueba de normalidad del punto de equilibrio y el resultado del ejercicio

Pruebas de normalidad			
	Estadístico	Shapiro-Wilk	
		gl	Sig.
Toma de decisiones	.961	5	.325
Punto de equilibrio	.877	5	.294

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de hipótesis

H_0 : La distribución de datos de la variable es normal.

H_1 : La distribución de datos de la variable no es normal.

Interpretación

En la Tabla 3, se observa que el p valor para la variable punto de equilibrio es igual a 0,294 ($p > 0,05$), lo cual indica que tiene una distribución normal, así como el p valor de la variable resultado del ejercicio es de 0,325 ($p > 0,05$), que indica que la variable tiene una distribución normal. Por tal motivo, se utilizó el estadístico Pearson para medir la relación entre las variables mencionadas.

Tabla 4
Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio

	Resultados del ejercicio		
	R Pearson	p valor	N
Punto de equilibrio	.296	.628	5

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de Hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

H_1 : Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Interpretación

En la Tabla 4, se presenta la relación entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio. Mediante el análisis estadístico del coeficiente de correlación de Pearson se obtuvo el resultado de 0,296 y un p valor igual a 0,628 ($p \text{ valor} > 0,05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula; es decir, existe no relación significativa entre el punto de equilibrio y el resultado del ejercicio en la Asociación

Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016. Además, se observa que la relación entre las variables de estudio es directa; es decir, a mejor punto de equilibrio, mejor será el resultado del ejercicio.

Tabla 5

Prueba de normalidad del punto de equilibrio y la toma de decisiones

	Estadístico	Shapiro-Wilk		Sig.
		gl		
Punto de equilibrio	.877	5		.294
Toma de decisiones	.961	5		.814

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de hipótesis

H_0 : La distribución de datos de la variable es normal.

H_1 : La distribución de datos de la variable no es normal.

Interpretación

En la Tabla 5, se observa que el p valor para la variable punto de equilibrio es igual a 0,294 ($p > 0,05$), lo cual indica que tiene una distribución normal, así como el p valor de la variable toma de decisiones es de 0,814 ($p > 0,05$), que indica que la variable tiene una distribución normal. Por tal motivo, se utilizó el estadístico Pearson para medir la relación entre las variables mencionadas.

Tabla 6

Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones

	Toma de decisiones		
	R Pearson	p valor	N
Punto de equilibrio	.882*	.048	5

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de Hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

H_1 : Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Interpretación

En la Tabla 6 se presenta la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones. Mediante el análisis estadístico del coeficiente de correlación de Pearson se obtuvo el resultado de 0,882 y un p valor igual a 0,048 (p valor $< 0,05$), por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016. Además, se observa que la relación entre las variables de estudio es directa; es decir, a mejor punto de equilibrio, mejor será la toma de decisiones.

Tabla 7

Prueba de normalidad del punto de equilibrio y el estado de resultados

	Estadístico	Shapiro-Wilk gl	Sig.
Punto de equilibrio	.877	5	.294
Estado de resultado	.914	5	.490

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H_0).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H_0).

Prueba de hipótesis

H₀: La distribución de datos de la variable es normal.

H₁: La distribución de datos de la variable no es normal.

Interpretación

En la Tabla 7, se observa que el p valor para la variable punto de equilibrio es igual a 0,249 ($p > 0,05$), lo cual indica que tiene una distribución normal, así como el p valor de la variable el estado de resultados es de 0,490 ($p > 0,05$), que indica que la variable tiene una distribución normal. Por tal motivo, se utilizó el estadístico Pearson para medir la relación entre las variables mencionadas.

Tabla 8

Prueba de correlación Pearson entre el punto de equilibrio y el estado de resultados

	Estado de resultado		
	R Pearson	p valor	N
Punto de equilibrio	.625	.260	5

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula (H₀).

Prueba de Hipótesis

H₀: No existe relación significativa entre el punto de equilibrio y el estado de resultados en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

H₁: Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y el estado de resultados en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016.

Interpretación

En la Tabla 8 se presenta la relación entre el punto de equilibrio y el estado de resultados. Mediante el análisis estadístico del coeficiente de correlación de Pearson se obtuvo el resultado de 0,625 y un p valor igual a 0,260 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula; es decir, no existe relación significativa entre el punto de equilibrio y el estado de resultados en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016. Además, se observa que la relación entre las variables de estudio es directa; es decir, a mejor punto de equilibrio, mejor será el estado de resultados.

Discusión

El propósito del trabajo de investigación es determinar la relación entre el Punto de equilibrio y el Estado de resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016. Según los resultados empíricos que se encontraron no existe una relación entre las dos variables, indicadores dependientes (Gastos operativos y Resultados del ejercicio) y variable independiente (punto de equilibrio) ya que su nivel de significancia es mayor al 5% aceptando la hipótesis nula. Sin embargo, la relación da un panorama para que se puede observar que el Punto de equilibrio se relaciona de manera negativa con los gastos operativos, ya que si los gastos operativos son mayores o mucho más se estima que el punto de equilibrio disminuirá o decaerá, en el mismo sentido de que si los gastos operativos son menores el punto de equilibrio será mejor o tendrá mayor alce en cuanto a las finanzas en la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano.

Por otro lado, la relación entre el Punto de equilibrio se relaciona con el Resultado de ejercicio, tiene una relación positiva sin embargo no es significativo, este resultado da luz a que se pueda observar los siguientes detalles, como la ayuda de este indicador se puede intuir que los indicadores como a, corto plazo (materiales educativos), mediano plazo (compras de nuevos equipos), y a largo plazo (ampliación de infraestructura), como se relacionan directamente al Punto de equilibrio, que son el precio de venta, el volumen de venta y costos totales, los cuales, se relaciona de manera positiva. Por tal motivo, se puede afirmar que, si los resultados de ejercicio mejoran, así también lo hará el Punto de equilibrio o por lo contrario que sí, los resultados de ejercicio no mejoraran, tampoco lo hará el Punto de equilibrio.

Finalmente, la relación entre el Punto de equilibrio y la Toma de decisiones, directa, positiva y significativa, dado que el coeficiente de correlación de Pearson tuvo un resultado muy cercano a 1, y un p valor menor a 0.05, lo que indica que esta relación pasa casi siempre, y que la toma de decisiones acompañada de sus indicadores, Análisis de decisiones favorables y Análisis de decisiones desfavorables; relacionado con el Punto de equilibrio, da el resultado de una relación positiva, la cual se evidencia a través de que si la toma de decisiones mejora, así también lo hará el punto de equilibrio, por lo tanto al ser este indicador el más significativo, se debe tener cuidado al utilizarlo en las finanzas de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano.

Capítulo V

Conclusión y recomendaciones

1. Conclusiones

Después de realizar al análisis de los colegios de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016; además, teniendo presente el objetivo general de la investigación, se concluye que no existe una relación entre el punto de equilibrio y el estado de resultados.

Con respecto al resultado obtenido, en análisis de cada dimensión concluimos que el Punto de equilibrio se relacionan de manera negativa con los gastos operativos, y de manera positiva con los resultados de ejercicio y también con la toma de decisiones, es decir que a mayor nivel de efectividad en los Estados de resultados habrá una mejor relación considerable y coherente con el punto de equilibrio.

Para el primer objetivo, se concluye que el punto de equilibrio se relaciona de forma negativa y no significativa con los gastos operativos de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016; dado que el r de Pearson tuvo como resultado -0.225 ($p > 0.05$), lo que indica que, si los gastos operativos son altos, el punto de equilibrio decaerá.

Para el segundo objetivo, se concluye que el punto de equilibrio se relaciona positivamente con el resultado del ejercicio de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016; el coeficiente de correlación r de Pearson tuvo como resultado 0.296 ($p > 0.05$), lo que indica una relación directa, si el resultado del ejercicio mejorará, así también podrá mejorar el punto de equilibrio o también lo contrario.

Para el tercer objetivo, se concluye el punto de equilibrio se relaciona de manera positiva y significativa con la toma de decisiones, el resultado del coeficiente r de Pearson es de 0.882, con un p valor de 0.048 ($p < 0.05$), lo que indica que esta relación es significativa, y que el punto de equilibrio mejorará cuando la toma de decisiones sea mejor, o viceversa.

Recomendaciones

Se recomienda a los futuros investigadores, que tengan interés por la misma línea de investigación, analizar los factores que inciden en el punto de equilibrio y el estado de resultado y así afirmar, su influencia en la situación económica y financiera.

Se sugiere realizar el mismo tipo de estudio en sectores educativos de las diferentes regiones del Perú y confirmar si existe relación positiva entre el punto de equilibrio y los estados de resultados.

Se recomienda a la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano, reestructurar adecuadamente las políticas de crédito, para mejorar la competitividad en el mercado educativo, debido a que tiene costo de pensiones bajas, no cumplen con su meta establecida de número de alumnos matriculados,

falta de control de gastos, esto causa que por más que existe un nivel de efectividad en la cobranza favorable no se llegaran obtener beneficios.

Por ello también, se recomienda realizar una evaluación efectiva y eficiente en los estados de resultados y los gastos administrativos y operación frente a las ventas, así se podrá reconocer y optimizar los recursos que mantendrán la empresa en marcha.

Referencias

- Corcoran. Costos, *Contabilidad, Análisis y control*. Editorial Limusa. México. 1995
- García C. Juan. *Contabilidad de Costos*. Segunda Edición. Editorial McGraw-Hill. México. 2001
- Torrecilla, Ángel S., Fernández, Antonio; Gutiérrez D. Gerardo. *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión*. Editorial McGraw.Hill. 2ª edición Volumen I y II. España. 2005.
- Álvarez J, Amat i L, Amat i O, Balada T. Blanco F., Castelló E, Ripoll V. *Contabilidad de Gestión Avanzada. Planificación, Control y experiencias prácticas*. Editorial McGraw-Hill. España. 1997
- Hongren, Foster Y Datar. *Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial*. Editorial Prentice-Hall. México. 1996
- Polimeni Fabozzi. *Contabilidad de Costos. Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones*. Editorial McGraw.Hill. Tercera edición. México. 1994
- DE WHITE, Elena. *Consejos para los Maestros*. Editorial ACES. Buenos Aires, Argentina. 1969.
- Horngren, Charles T. *La Contabilidad de costo en la dirección de empresas*. Instituto cubano del Libro. La Habana, 1976.
- Muñoz Colomina, Clara I. *La Contabilidad de costos. Conceptos, objetivos y usuarios*. Universidad Complutense de Madrid, 1996.
- Shank, Johnk., Govindarajan, Vijay. *Gerencia estratégica de costos*. Editorial Norma. Bogotá, 1995.

Alvarez López, José y Blanco Ibarra, Felipe. La contabilidad de dirección como apoyo a la excelencia empresarial. No. 39. Noviembre 1998. Artículo fotocopiado.

Gavidia, H., & Miranda, J. (2018). Formación de un Consorcio Empresarial para mejorar la estructura de costos de producción de las MyPES del calzado del Porvenir–Trujillo–2016. *Revista ciencia y Tecnología*, 14(1), 53-63.

Zambrano, M. I. Z., Briones, V. F. V., Trabas, E. A., & Rodríguez, M. L. (2018). Los costos de calidad: su relación con el sistema de costeo ABC/Quality Costs: Its Relationship with the ABC Costing System. *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas. COFIN HABANA*, (2), 179-189.

Gonzalo, S. V., & Augusto, R. S. C. (2018). *Contabilidad de costos: Con aproximación a las NIC-NIIF*. Ecoe Ediciones.

Levi, P. (2018). *Ese punto de equilibrio: la incorporación de nuevos medios digitales y la composición de las prácticas escolares en el marco del Plan S@rmiento BA* (Master's thesis, Buenos Aires: FLACSO. Sede Académica Argentina).

Anexos

MATRIZ INSTRUMENTAL

Titulo	Variable	Dimensiones	Indicadores	Fuentes de información	Instrumento
Relación del PUNTO DE EQUILIBRIO con el ESTADO DE RESULTADOS, de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016	Punto de Equilibrio	Precio de Venta	Factor Competencia	Tesorero de Misión, Gerente, Costista, Contador	Cuestionarios, prueba
			Factor Clientes		
			Análisis de Variaciones		
		Volumen de Venta	Fidelidad de los Clientes		
			Ubicación Geográfica		
			Análisis de las Variaciones		
		Costos Totales	Costo Fijo		
			Costo Variable		
			Costos Escondidos		
	Estado de Resultados	Resultado del ejercicio	Análisis del resultado positivo (utilidad)	Tesorero de Misión, Gerente, costista, Contador, asistente contable	Entrevista, prueba
			Análisis del resultado negativo (perdida)		
		Gastos operativos anuales	Corto plazo: materiales educativos.		
			Mediano plazo: compras de nuevos equipos.		
			Largo plazo: ampliación de infraestructura.		
Toma de Decisiones		Análisis de Decisiones Favorables			
	Análisis de Decisiones Desfavorables				

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Diseño	Conceptos básicos
<p align="center">EL PUNTO DE EQUILIBRIO y su relación con el ESTADO DE RESULTADOS de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano, año 2016</p>	<p>¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio con el resultado del ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?</p>	<p>Determinar la relación del PUNTO DE EQUILIBRIO con el resultado del ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016</p>	<p>El PUNTO DE EQUILIBRIO tiene una relación significativa con el Resultado del Ejercicio de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016</p>	<div data-bbox="1429 419 1597 483" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center">X → Y</p> </div> <div data-bbox="1429 539 1603 738" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"> X1 ↘ X2 → Y1 X3 ↗ </p> </div> <div data-bbox="1429 911 1603 1110" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"> X1 ↘ X2 → Y2 X3 ↗ </p> </div> <div data-bbox="1429 1121 1603 1321" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p align="center"> X1 ↘ X2 → Y3 X3 ↗ </p> </div>	<p align="center">PUNTO DE EQUILIBRIO Precio de Venta Volumen de Venta Costos Totales</p> <hr/> <p align="center">ESTADO DE RESULTADOS Resultado del ejercicio Gastos operativos Toma de Decisiones</p>
	<p>¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio y los gastos operativos de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016?</p>	<p>Determinar la relación del PUNTO DE EQUILIBRIO con los gastos operativos de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016</p>	<p>El PUNTO DE EQUILIBRIO tiene una relación significativa con los gastos operativos de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016</p>		
	<p>¿Cuál es la relación del Punto de Equilibrio y la toma de decisiones de la Asociación Educativa de la Misión del</p>	<p>Determinar la relación del PUNTO DE EQUILIBRIO y la toma de decisiones de la Asociación Educativa de</p>	<p>El PUNTO DE EQUILIBRIO tiene una relación significativa con la toma de decisiones de la</p>		

	Oriente Peruano en el año 2016?	la Misión del Oriente Peruano en el año 2016	Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016
--	---------------------------------	--	--



Cuestionario: Punto de Equilibrio y Estado de Resultados

El presente cuestionario tiene el propósito de recoger información correspondiente al desarrollo de una tesis titulada: “El Punto de Equilibrio y su Relación con el Estado de Resultados de la Asociación Educativa de la Misión del Oriente Peruano en el año 2016”. En este sentido, agradecemos de antemano la honestidad de sus respuestas, dada la seriedad exigida por una investigación.

I. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Marque con una X el número que corresponda a su respuesta,

1. Sexo:

Masculino (1) Femenino (2)

2. Edad del encuestado

- 27 – 32 años (1)
- 33 – 38 años (2)
- 39 – 44 años (3)
- 45 – 50 años (4)
- 50 – 55 años (5)
- 56 – 61 años (6)

3. Estado civil

Casado (1) Soltero (2) Divorciado (3) Conviviente (4)

4. Religión

Católico (1) Adventista (2) Otro (3)

5. Título profesional

Administrador (1) Contador (2) Ingeniero (3) Otro (4)

6. Grados de estudios

Bachiller (1) Licenciado (2) Magíster (3) CP (4) CPC (5)
 Técnicos (6) Otros (7)

7. Procedencia del encuestado

Costa (1) Sierra (2) Selva (3) Extranjero (4)

II. INFORMACIÓN SOBRE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:

Cada ítem tiene cinco posibles respuestas, marque con una X el número de la columna que corresponda a su respuesta.

Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Ítems						
	PUNTO DE EQUILIBRIO					
	PRECIO DE VENTA					
		1	2	3	4	5
1	La Asociación Educativa define sus Precios de Venta en función de la competencia					

2	La Asociación Educativa define sus Precios de Venta en función de los Clientes					
3	La Asociación Educativa analiza las variaciones de los Precios de Venta					
VOLUMEN DE VENTA						
		1	2	3	4	5
4	La Asociación Educativa determina el Volumen de Ventas de acuerdo a la Fidelidad de los clientes.					
5	La Asociación Educativa determina el Volumen de Ventas de acuerdo a la Ubicación Geográfica					
6	La Asociación Educativa analiza las variaciones del Volumen de Venta					
COSTOS TOTALES						
		1	2	3	4	5
7	La Asociación Educativa calcula los Costos Fijos mediante proceso técnico.					
8	La Asociación Educativa calcula los Costos Variables mediante proceso técnico.					
9	La Asociación Educativa identifica los Costos Escondidos en su gestión					
ESTADO DE RESULTADOS						
		1	2	3	4	5
RESULTADO DEL EJERCICIO						
10	La Asociación Educativa analiza la utilidad del periodo					
11	La Asociación Educativa analiza la pérdida del periodo (si la hubiera)					
GASTOS OPERATIVOS						
		1	2	3	4	5
12	La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a corto plazo en el Estado de Resultados					
13	La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a mediano plazo en el Estado de Resultados					
14	La Asociación Educativa refleja sus gastos operativos a largo plazo en el Estado de Resultados					
TOMA DE DECISIONES						
		1	2	3	4	5
15	La Asociación Educativa analiza las Decisiones Favorables.					
16	La Asociación Educativa analiza las Decisiones Desfavorables.					

Asociación Educativa Misión del Oriente



Balance Denominacional Interno

Todo los Fondos Agrupados

Departamento: Todos

diciembre/2016

7 - Soles

Adventist Accounting Software International
Add-in v.1.2.1 - AASI_BAL v.1.1.47 - r.1 - OLAP: [sdasystems.org][AASI_FS_OLAP_UPS_AEMOP]
Entidad de Cálculo: 7722

Tipo Entidad : 40 - Educacional - Depto. Educación (Escuelas/Colegios)

ASOCIACIÓN EDUCATIVA MISIÓN DEL ORIENTE
Balance Denominacional Interno - Diciembre/2016
BALANCE PATRIMONIAL

	<u>diciembre/2016</u>	<u>% AV</u>	<u>diciembre/2015</u>	<u>% AV</u>	<u>% AH</u>
ACTIVO					
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>868,212.06</u>	<u>26.85</u>	<u>574,728.17</u>	<u>23.51</u>	<u>51.06</u>
A111 Disponible	279,803.62	8.65	74,238.09	3.04	276.90
A112 Aplicaciones Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A113 Cuentas Por Cobrar	588,408.44	18.19	500,490.08	20.47	17.57
A114 Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A116 Gastos Anticipados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	<u>2,365,702.02</u>	<u>73.15</u>	<u>1,870,126.37</u>	<u>76.49</u>	<u>26.50</u>
A121 Realizable A Largo Plazo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A131 Inversiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A132 Inmovilizado	2,365,702.02	73.15	1,870,126.37	76.49	26.50
A133 Intangible	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total del Activo	<u>3,233,914.08</u>	<u>100.00</u>	<u>2,444,854.54</u>	<u>100.00</u>	<u>32.27</u>
PASIVO					
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>1,345,840.32</u>	<u>41.62</u>	<u>658,528.20</u>	<u>26.94</u>	<u>104.37</u>
A213 Cuentas Por Pagar	1,338,829.46	41.40	650,184.50	26.59	105.92
A214 Provisiones/Previsiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A215 Fondos En Custodia	7,010.86	0.22	8,343.70	0.34	-15.97
A216 Ingresos Anticipados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	<u>500,000.00</u>	<u>15.46</u>	<u>650,000.00</u>	<u>26.59</u>	<u>-23.08</u>
A221 Exigible A Largo Plazo	500,000.00	15.46	650,000.00	26.59	-23.08
<u>PATRIMONIO NETO</u>	<u>1,388,073.76</u>	<u>42.92</u>	<u>1,136,326.34</u>	<u>46.48</u>	<u>22.15</u>
PATRIMONIO SOCIAL					
<u>PATRIMONIO SOCIAL</u>	<u>1,388,073.76</u>	<u>42.92</u>	<u>1,136,326.34</u>	<u>46.48</u>	<u>22.15</u>
A231 Saldo Inicial 01/01	1,136,326.34	35.14	928,271.49	37.97	22.41
Constit. Y Reversión De Fondos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ajuste de Patrimonio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Balance Patrimonial de Cesión/Fusión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Resultado Acumulado No Asignado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Donaciones y Subvenciones para Bienes de Uso	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital Integralizado/A Integralizar en el Período	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AJUSTE DE VALORACIÓN PATRIMONIAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Variación Patrimonial	251,747.42	7.78	208,054.85	8.51	21.00
A232 <u>FONDOS DISPONIBLES</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
Saldo Inicial 01/01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Constit. Y Reversión De Fondos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total del Pasivo y Patrimonio Líquido	<u>3,233,914.08</u>	<u>100.00</u>	<u>2,444,854.54</u>	<u>100.00</u>	<u>32.27</u>

Carranza Bazan Alberto
Presidente

Robles Lirio Freddy
Director Financiero

Ruiz Pezo Carlos Iván
Contador

ASOCIACIÓN EDUCATIVA MISIÓN DEL ORIENTE
Balance Denominacional Interno - Diciembre/2016
DEMOSTRATIVO DE LOS RESULTADOS

	<u>diciembre/2016</u>	<u>% AV</u>	<u>diciembre/2015</u>	<u>% AV</u>
<u>OPERACIONAL</u>				
<u>INGRESOS</u>	<u>5,251,704.19</u>	<u>102.14</u>	<u>4,744,699.92</u>	<u>100.06</u>
Diezmos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Asignación Diezmo - Compartido	0.00	<u>0.00</u>	0.00	<u>0.00</u>
A311 Diezmo Neto	0.00	0.00	0.00	0.00
A312 Ofrendas	0.00	0.00	0.00	0.00
A313 Donaciones Recibidas	13,683.87	0.27	57,657.68	1.22
A314 Prestación De Servicios	5,141,785.57	100.00	4,741,958.75	100.00
A315 Venta De Mercaderías, Prod. Y Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00
A316 (-)Deducciones De Ventas	-33,136.00	-0.64	-74,118.53	-1.56
= Ventas Líquidas	-33,136.00	-0.64	-74,118.53	-1.56
A317 (-)Costo De Ventas	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	0.00	<u>0.00</u>
= Resultado En Ventas	-33,136.00	-0.64	-74,118.53	-1.56
A318 Otros Ingresos Recurrentes	129,370.75	2.52	19,202.02	0.40
<u>GASTOS</u>	<u>4,992,730.21</u>	<u>97.10</u>	<u>4,449,060.13</u>	<u>93.82</u>
A411 Gastos Con Personal	3,530,991.17	68.67	3,422,757.73	72.18
A412 Administrativas Y Generales	1,423,153.15	27.68	1,009,903.21	21.30
A413 Departamentos Promocionales	0.00	0.00	0.00	0.00
A414 Educación, Asistencia Y Orientación Social	38,585.89	0.75	16,399.19	0.35
A419 Otorgamientos	0.00	0.00	0.00	0.00
	258,973.98	5.04	295,639.79	6.23
A319 Subvenciones Netas Recibidas	0.00	0.00	0.00	0.00
	258,973.98	5.04	295,639.79	6.23
<u>NO OPERACIONAL</u>				
A321 Ingresos No Recurrentes	4,722.40	0.09	14,765.84	0.31
A421 Gastos No Recurrentes	11,948.96	0.23	102,350.78	2.16
	-7,226.56	-0.14	-87,584.94	-1.85
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>251,747.42</u>	<u>4.90</u>	<u>208,054.85</u>	<u>4.39</u>

Carranza Bazan Alberto
 Presidente

Robles Lirio Freddy
 Director Financiero

Ruiz Pezo Carlos Iván
 Contador

ASOCIACIÓN EDUCATIVA MISIÓN DEL ORIENTE
Balance Denominacional Interno - Diciembre/2016
DEMOSTRATIVO DE RESULTADOS DEL MES COMPARADO CON EL PRESUPUESTO

	<u>Diciembre/2016</u>	<u>Presupuesto</u>	<u>Variacion + (-)</u>	<u>Variacion</u>
<u>OPERACIONAL</u>				
<u>INGRESOS</u>	<u>502,921.61</u>	<u>491,355.50</u>	<u>11,566.11</u>	<u>2.35</u>
Diezmos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Asignación Diezmo - Compartido	0.00	0.00	0.00	0.00
A311 Diezmo Neto	0.00	0.00	0.00	0.00
A312 Ofrendas	0.00	0.00	0.00	0.00
A313 Donaciones Recibidas	737.50	0.00	737.50	0.00
A314 Prestación De Servicios	468,217.58	491,355.50	-23,137.92	-4.71
A315 Venta De Mercaderias, Prod. Y Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00
A316 (-)Deducciones De Ventas	-7,564.00	0.00	-7,564.00	0.00
= Ventas Líquidas	-7,564.00	0.00	-7,564.00	0.00
A317 (-)Costo De Ventas	0.00	0.00	0.00	0.00
= Resultado En Ventas	-7,564.00	0.00	-7,564.00	0.00
A318 Otros Ingresos Recurrentes	41,530.53	0.00	41,530.53	0.00
<u>GASTOS</u>	<u>624,544.90</u>	<u>434,048.01</u>	<u>190,496.89</u>	<u>43.89</u>
A411 Gastos Con Personal	385,113.75	335,526.79	49,586.96	14.78
A412 Administrativas Y Generales	238,491.15	98,254.37	140,236.78	142.73
A413 Departamentos Promocionales	0.00	0.00	0.00	0.00
A414 Educación, Asistencia Y Orientación Social	940.00	266.85	673.15	252.26
A419 Otorgamientos	0.00	0.00	0.00	0.00
	-121,623.29	57,307.49	-178,930.78	-312.23
A319 Subvenciones Netas Recibidas	0.00	0.00	0.00	0.00
	-121,623.29	57,307.49	-178,930.78	-312.23
<u>NO OPERACIONAL</u>				
A321 Ingresos No Recurrentes	484.40	0.00	484.40	0.00
A421 Gastos No Recurrentes	11,395.77	0.00	11,395.77	0.00
	-10,911.37	0.00	-10,911.37	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>-132,534.66</u>	<u>57,307.49</u>	<u>-189,842.15</u>	<u>-331.27</u>
(-) Inversiones / Activos Fijos En Construccion *	-137,665.15	0.00	-137,665.15	0.00
ACTUALIZACION O (REDUCCION) CAPITAL OPERATIVO	<u>-270,199.81</u>	<u>57,307.49</u>	<u>-327,507.30</u>	<u>-571.49</u>

* (-) Inversiones / Activos Fijos en Construccion = Adquisiciones menos las bajas de activos permanentes, excluyendo las depreciaciones

ASOCIACIÓN EDUCATIVA MISIÓN DEL ORIENTE
Balance Denominacional Interno - Diciembre/2016
DEMOSTRATIVO DE LOS RESULTADOS COMPARADO CON EL PRESUPUESTO

	<u>Diciembre/2016</u>	<u>Presupuesto</u>	<u>Variacion + (-)</u>	<u>Variacion</u>
<u>OPERACIONAL</u>				
<u>INGRESOS</u>	<u>5,251,704.19</u>	<u>5,896,256.21</u>	<u>-644,552.02</u>	<u>-10.93</u>
Diezmos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Asignación Diezmo - Compartido	0.00	0.00	0.00	0.00
A311 Diezmo Neto	0.00	0.00	0.00	0.00
A312 Ofrendas	0.00	0.00	0.00	0.00
A313 Donaciones Recibidas	13,683.87	0.00	13,683.87	0.00
A314 Prestación De Servicios	5,141,785.57	5,896,256.21	-754,470.64	-12.80
A315 Venta De Mercaderias, Prod. Y Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00
A316 (-)Deducciones De Ventas	-33,136.00	0.00	-33,136.00	0.00
= Ventas Líquidas	-33,136.00	0.00	-33,136.00	0.00
A317 (-)Costo De Ventas	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
= Resultado En Ventas	-33,136.00	0.00	-33,136.00	0.00
A318 Otros Ingresos Recurrentes	129,370.75	0.00	129,370.75	0.00
<u>GASTOS</u>	<u>4,992,730.21</u>	<u>5,208,589.21</u>	<u>-215,859.00</u>	<u>-4.14</u>
A411 Gastos Con Personal	3,530,991.17	4,026,329.18	-495,338.01	-12.30
A412 Administrativas Y Generales	1,423,153.15	1,179,060.03	244,093.12	20.70
A413 Departamentos Promocionales	0.00	0.00	0.00	0.00
A414 Educación, Asistencia Y Orientación Social	38,585.89	3,200.00	35,385.89	1,105.81
A419 Otorgamientos	0.00	0.00	0.00	0.00
	<u>258,973.98</u>	<u>687,667.00</u>	<u>-428,693.02</u>	<u>-62.34</u>
A319 Subvenciones Netas Recibidas	0.00	0.00	0.00	0.00
	<u>258.973.98</u>	<u>687.667.00</u>	<u>-428.693.02</u>	<u>-62.34</u>
<u>NO OPERACIONAL</u>				
A321 Ingresos No Recurrentes	4,722.40	0.00	4,722.40	0.00
A421 Gastos No Recurrentes	11,948.96	0.00	11,948.96	0.00
	<u>-7,226.56</u>	<u>0.00</u>	<u>-7,226.56</u>	<u>0.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>251,747.42</u>	<u>687,667.00</u>	<u>-435,919.58</u>	<u>-63.39</u>
(-) Inversiones / Activos Fijos En Construccion *	-652,200.60	0.00	-652,200.60	0.00
ACTUALIZACION O (REDUCCION) CAPITAL OPERATIVO	<u>-400,453.18</u>	<u>687,667.00</u>	<u>-1,088,120.18</u>	<u>-158.23</u>

* (-) Inversiones / Activos Fijos en Construccion = Adquisiciones menos las bajas de activos permanentes, excluyendo las depreciaciones