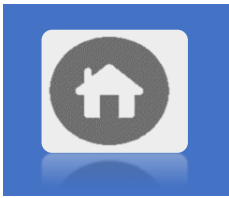


FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES MANEJO CONTABLE FINANCIERO

BASE DE DATOS

En este libro se encuentra todas las herramientas que ayudarán a la Finca Modelo de Crianza de Cuyes a llevar un manejo contable y financiero de una manera sencilla y adecuada.





BASE CONTABLE-FINANCIERA

BALANCE GENERAL
ESTADOS DE RESULTADOS
FLUJO DE CAJA
DIARIO
LIBRO MAYOR
DECLARACION DE IVA
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO
COSTO VARIABLE
COSTO FIJO
CALCULO DE PRECIO



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
PRESUPUESTO DE EFECTIVO

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cuentas por cobrar												
Ventas												
Préstamos												
Donaciones												
Otros Ingresos												
Total Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por pagar												
Sueldos y salarios												
Gastos de administración												
Gastos de ventas												
Gastos de administración												
Total Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saldo mínimo de efectivo deseado												
Efectivo necesario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Excedente o Faltantes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamiento												
Saldo final de efectivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*Saldo mínimo de efectivo deseado: Se establece por la empresa según las necesidades de la misma.

*Financiamiento: Se establece por la empresa según las necesidades de la misma y al que incurrió la misma.

NOTA: Se encuentra establecida las fórmulas en cada celda necesaria, según la teoría expuesta en el documento de word.



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
DIARIO

	DEBE	HABER
FECHA	DESCRIPCIÓN	
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
7/4/2023		\$0,00
TOTAL	\$0,00	\$0,00



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
BALANCE GENERAL

Cuentas	AÑO	AÑO	AÑO
	2022	2023	2024
ACTIVOS			
Activos corrientes:			
Efectivo y bancos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Clientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inventarios	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inversiones	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cuentas por cobrar financieras	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total activos corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Activos no corrientes:			
Propiedades, planta y equipos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros activos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total activos no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE ACTIVOS	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PASIVOS			
Pasivos corrientes:			
Préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Proveedores	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Sueldos y salarios	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total pasivos corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivos no corrientes:			
Préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total pasivos no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PASIVO	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PATRIMONIO			
Capital social	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Reservas	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidades retenidas	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PATRIMONIO	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	\$0,00	\$0,00	\$0,00



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
ESTADO DE RESULTADOS

Cuentas	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	2022	2023	2024	2025
INGRESOS				
venta de productos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
servicios prestados	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
costo de venta	(-)0	(-)0	(-)0	(-)0
MARGEN BRUTO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Dividendos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Ingresos Financieros y otros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos de administracion y ventas	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Participacion a trabajadores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros gastos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Menos gasto por impuesto a la renta:				
Corriente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Diferido	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD DEL AÑO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

NOTA: Dada la constitución de la empresa (SAS), se debe hacer una partición de utilidades pero según lo que indica la normativa vigente en nuestro país a ser una empresa de creación nueva no se deberá realizar durante el primer año.



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
FLUJO DE EFECTIVO

FLUJO DE CAJA				
	2022	2023	2024	2025
Beneficio neto	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Dep	0,00	1,00	2,00	3,00
Var Capital trabajo	0,00	1,00	2,00	3,00
CAPEX	0,00	0,05	0,10	0,15
(+) Recuperación de Activos Fijo	0,00	1,05	2,10	3,15
PFCF	0,00	1,05	2,10	3,15

***CAPEX:** Gastos en bienes de capital

***PFCF:** Flujo de caja disponible



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
COSTOS FIJOS

CÉDULA PRESUPUESTARIA DE GASTOS DE PERSONAL							
MANO DE OBRA CALIFICADA							
Cargo	# de Empleados	Salario	Ingreso	Beneficios Sociales			Costo MO calificada (anual)
				Aporte patronal	Decimo 3er Sueldo	Decimo 4to Sueldo	
Gerente	1	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 1.070,40	\$ 800,00	\$ 32,83	11.503,23
Contador	1	\$ 8.640,00	\$ 8.640,00	\$ 963,36	\$ 720,00	\$ 32,83	10.356,19
Capacitadores	3	\$ 8.100,00	\$ 24.300,00	\$ 2.709,45	\$ 2.025,00	\$ 98,50	29.132,95
Cuidador	1	\$ 7.464,00	\$ 7.464,00	\$ 832,24	\$ 622,00	\$ 32,83	8.951,07
Guardian	1	\$ 7.464,00	\$ 7.464,00	\$ 832,24	\$ 622,00	\$ 32,83	8.951,07
Creativo Publicista	1	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	\$ 869,70	\$ 650,00	\$ 32,83	9.352,53
Vendedores	3	\$ 7.800,00	\$ 23.400,00	\$ 2.609,10	\$ 1.950,00	\$ 98,50	28.057,60
TOTAL							106.304,65

Nota: Los valores son establecidos a manera de ejemplo, dicha tabla solo es una herramienta que permite contabilizar los beneficios sociales y el costo de mano de obra.



**FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
DECLARACIÓN DEL IVA**

Nota: Las declaraciones del IVA en la actualidad se realizan directamente en el sistema del SRI. El mismo que se puede acceder en el link que se adjunta https://srienlinea.sri.gob.ec/auth/realm/Internet/protocol/openid-connect/auth?client_id=app-sri-claves-angular&redirect_uri=https%3A%2F%2Fsrienlinea.sri.gob.ec%2Fsri-en-linea%2F%2FSriDeclaraciones%2FPublico%2FDeclaraciones&state=8a909a58-7f3c-41ef-8d85-23ec246ea7e1&nonce=bd1d8140-4775-45e3-8d8d-d51dd1ccf78b&response_mode=fragment&response_type=code&scope=openid

Para la declaración en línea se necesitará el cálculo de lo siguiente que se establece en una matriz sencilla para usar para cada mes.

COMPRAS						
Numero	Fecha	Factura	Sub 12%	Sub 0%	IVA	Total
1	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
3	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
4	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
5	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
6	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
7	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
8	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
9	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
10	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor Bruto			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor Neto			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

NOTAS DE CREDITO						
Numero	Fecha	Factura	Sub 12%	Sub 0%	IVA	Total
1	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
3	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
4	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
5	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
6	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
7	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
8	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
9	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
10	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

VENTAS						
Numero	Fecha	Factura	Sub 12%	Sub 0%	IVA	Total
1	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
3	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
4	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
5	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
6	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
7	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
8	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
9	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
10	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor Bruto			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor Neto			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

NOTAS DE DEBITO						
Numero	Fecha	Factura	Sub 12%	Sub 0%	IVA	Total
1	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
3	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
4	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
5	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
6	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
7	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
8	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
9	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
10	7/4/2023		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total			\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
COSTOS FIJOS

CÉDULA PRESUPUESTARIA DE GASTOS DE PERSONAL							
MANO DE OBRA CALIFICADA							
Cargo	# de Empleados	Salario	Ingreso	Beneficios Sociales			Costo MO calificada (anual)
				Aporte patronal	Decimo 3er Sueldo	Decimo 4to Sueldo	
Gerente	1	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 1.070,40	\$ 800,00	\$ 32,83	11.503,23
Contador	1	\$ 8.640,00	\$ 8.640,00	\$ 963,36	\$ 720,00	\$ 32,83	10.356,19
Capacitadores	3	\$ 8.100,00	\$ 24.300,00	\$ 2.709,45	\$ 2.025,00	\$ 98,50	29.132,95
Cuidador	1	\$ 7.464,00	\$ 7.464,00	\$ 832,24	\$ 622,00	\$ 32,83	8.951,07
Guardian	1	\$ 7.464,00	\$ 7.464,00	\$ 832,24	\$ 622,00	\$ 32,83	8.951,07
Creativo Publ	1	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	\$ 869,70	\$ 650,00	\$ 32,83	9.352,53
Vendedores	3	\$ 7.800,00	\$ 23.400,00	\$ 2.609,10	\$ 1.950,00	\$ 98,50	28.057,60
TOTAL							106.304,65

SERVICIOS BASICOS		
Agua	\$ 5,00	\$ 60,00
Electricidad	\$ 10,00	\$ 120,00
Internet	\$ 25,00	\$ 300,00
Telefono	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 600,00

Nota: Se toma en cuenta los servicios básicos necesarios para el buen funcionamiento. Los valores establecidos son ejemplos.

COSTO FIJOS ANUALES	106.904,65
----------------------------	------------

Nota: Los valores son establecidos a manera de ejemplo, dicha tabla solo es una herramienta que permite contabilizar los beneficios sociales y el costo de mano de obra.





FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES CALCULO DEL PRECIO

$$Pv = CT + (1 * UM)$$

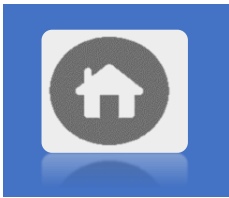
Costo Variables	Costos Fijos	PVP
\$ 14,00	\$ 106.904,65	
		\$ 106.918,85
Margen de utilidad	20%	

Nota: Una vez llenada las hojas de Costos Variables y Costos fijos adecuadamente, se calculara el precio de manera automática y correcta.

**FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
CUADRO DE MANDO INTEGRAL**

RUMBO ESTRATEGICO	PERSPECTIVAS	BASE DE DATOS							
ANALISIS FODA	<table border="1"> <tr> <td>FINANCIERA</td> <td>CLIENTES</td> </tr> <tr> <td>PROCESOS INTERNOS</td> <td>APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL</td> </tr> </table>	FINANCIERA	CLIENTES	PROCESOS INTERNOS	APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL	SEMAFORIZACIÓN <table border="1"> <tr><td>Alto</td></tr> <tr><td>Moderado</td></tr> <tr><td>Bajo</td></tr> </table> 	Alto	Moderado	Bajo
FINANCIERA	CLIENTES								
PROCESOS INTERNOS	APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL								
Alto									
Moderado									
Bajo									
OBJETIVOS ESTRATEGICOS	BSC	SITUACIÓN DE LA EMPRESA							
MAPA ESTRATEGICO		<table border="1"> <tr> <td>Beneficio Neto</td> <td>0,00</td> </tr> </table>	Beneficio Neto	0,00					
Beneficio Neto	0,00								

Nota. Cuando la diferencia entre los ingresos y los egresos sea negativo, automáticamente el cuadrante de beneficio neto se pondrá en rojo, y cuando es mayor a cero este tendrá un color verde.



BASE GENERAL

REGISTRO DE CLIENTES
REGISTRO DE SATISFACCIÓN AL CLIENTE
REGISTRO DE SATISFACCIÓN A LOS SOCIOS
REGISTRO DE NACIMIENTO DE PIE DE CRIAS DE CUY
REGISTRO DE ASISTENCIA
EFFECTIVIDAD DE TALLERES
TECNOLOGIA A DISPOSICIÓN
NIVEL DE CRECIMIENTO PROFESIONAL DEL LOS EMPLEADOS
BALANCE GENERAL
ESTADOS DE RESULTADOS
REGISTRO DE INGRESOS



Misión



La misión de la Finca Modelo de crianza de Cuyes es ofrecer un espacio en el que se brinde conocimientos, apoyo y guía en la crianza y producción del cuy a los integrantes de las distintas asociaciones productoras de cuyes; que, además, comercializa pies de crías con altos estándares de calidad, con una filosofía enfocada en el empoderamiento de los participantes, especialmente de las mujeres de la región.

Visión



Para el 2027 la finca modelo de crianza de cuyes del Cantón Pucará busca ser un centro de capacitación y acopio sustentable y sostenible, que cuente con reconocimiento nacional e internacional, por su labor al ayudar a los productores de cuyes.

Valores

Honestidad

Lealtad

Responsabilidad

Respeto

Puntualidad

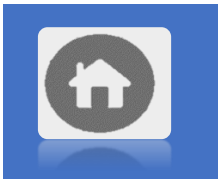
Calidad

Constancia





VALORES		
Valores	Importancia	Importancia en la Finca
Honestidad	Este valor es importante porque permitirá realizar todo aquello que se piensa o se siente.	Permitirá mantenerse fiel a los objetivos de la Finca, siendo honestos con sus principios.
Lealtad	La importancia de este valor radica en la permanencia y apoyo constante en las actividades que se tendrá con los participantes	Favorecerá a la finca porque sus integrantes siempre estarán dispuestos a ayudar y mejorar por cumplir con los objetivos.
Responsabilidad	Este valor es el compromiso que se tiene para cumplir las obligaciones.	La responsabilidad permitirá a los integrantes y usuarios a comprometerse con los objetivos de la finca.
Respeto	Este valor permitirá que se tenga consideración y valoración a todos los integrantes	Con este valor como base de las actividades diarias, se logrará que los participantes del proyecto se consideren y se tengan a precio.
Puntualidad	Este valor permitirá que todas las actividades se realicen con cuidado y diligencia, pudiendo entregar los resultados deseados a tiempo.	Sera este un valor importante para crear una reputación de respeto con los consumidores, pues siempre se brindarán los productos y servicios a tiempo.
Calidad	Este valor permitirá brindar bienes y servicios que cumpla con estándares que se requieran para satisfacer adecuadamente las necesidades.	Este valor permitirá a los clientes tener la seguridad de adquirir productos y servicios que cumplan con todos los requisitos.
Constancia	Este valor ayudará a realizar todas las actividades de una manera adecuada y si no se logran los objetivos seguir intentándolo hasta lograrlos.	Ayudará a la finca a seguir con el constante desarrollo de productos y actividades que se desarrollaran en este lugar hasta cumplir con los objetivos.



Factores Internos



FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">· Diferenciación de producto y servicio· Conocimiento especial en cuyes· Negocio colaborativo· Buena Reputación· Recursos suficientes	<ul style="list-style-type: none">· Conflictos entre los integrantes de las asociaciones· Ausencia de canales publicitarios· Falta de constancia de los usuarios· Dificultad de acceso a la Finca· Dependencia Financiera

Factores Externos



OPORTUNIDADES

- Demanda de carne de cuy a nivel regional.
- Demanda insatisfecha.
- Tasa de Desempleo
- Convenio con la Unión Europea
- Producción de cuyes
- Clima
- Clientes potenciales (supermercados)

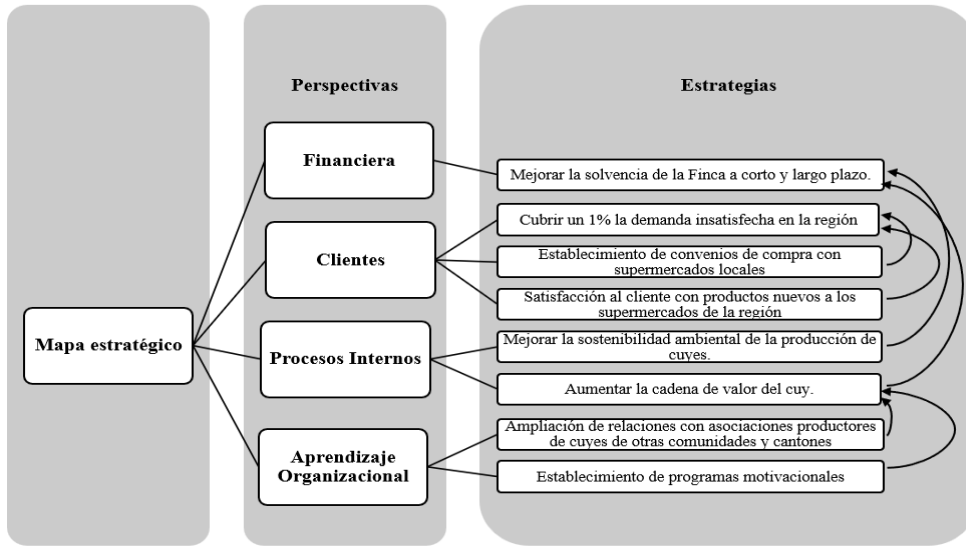
AMENAZAS

- Tasa inflación
- Migración
- Ubicación de la finca
- Falta de innovación tecnológica
- Inestabilidad política



Objetivos Estratégicos

- Crear un espacio dedicado para la capacitación de la crianza y producción del cuy.
- Vender pies de crías de cuyes con altos estándares de calidad.
- Empoderar a los productores y productoras de cuy.
- Lograr que dentro de los hogares pucareños la crianza de cuyes sea una actividad





Perspectiva Financiera

Tasa de Crecimiento de los ingresos: Tomando en cuenta que la Organización busca la solvencia económica, la tasa de crecimiento permitirá dar a conocer si los ingresos están aumentando o disminuyendo, y de esta manera tomar acciones en consecución de la estabilidad financiera de la Finca.

$$\text{Tasa de Crecimiento de Ingresos} = \frac{I.\text{del mes 1} - I.\text{del mes 2}}{I.\text{del mes 1}} \times 100$$

Relación de liquidez: Resultado de dividir los activos sobre los pasivos corrientes (Martínez, 2020). Permite a la Gerencia conocer el estado que tiene la organización para cubrir los costos a corto plazo.

$$\text{Relación de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba ácida: Es la capacidad que tiene la organización para cancelar los pasivos corrientes sin necesidad de tener que liquidar los inventarios (Martínez, 2020).

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Rentabilidad del patrimonio: Permite conocer el rendimiento obtenido en relación con el patrimonio bruto (Martínez, 2020).

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}}$$



Perspectiva Clientes

· **Volumen de clientes:** Es la cantidad de clientes que se tiene en un determinado periodo en el negocio.

$$\text{Volumen de Clientes} = \frac{\text{Clientes obtenidos en el ultimo mes}}{\text{Clientes totales}}$$

· **Satisfacción del cliente:** Mide el grado en el que los clientes estén satisfechos.

$$\text{Satisfacción del cliente} = \frac{\text{Clientes satisfechos}}{\text{Clientes totales}}$$



Perspectiva Procesos Internos

· **Nivel de satisfacción de las capacitaciones:** Es la cantidad de socios productores de cuyes satisfechos sobre la cantidad de socios totales.

$$\text{Satisfacción de capacitaciones} = \frac{\text{Número de socios satisfechos}}{\text{Socios totales}}$$

· **Efectividad en la crianza de cuyes:** Es la cantidad de pies de crías de cuyes destinado para la venta sobre la cantidad total de pies de crías de cuyes nacidos. Este indicador dará evidencia de si la metodología para la crianza de cuyes está funcionando.

$$\text{Efectividad en la crianza de cuyes} = \frac{\text{Pies de crías de cuyes para la venta}}{\text{Total de pies de crías de cuyes nacidos}}$$

· **Asistencia a las capacitaciones:** Es la cantidad de socios que si asisten a las capacitaciones sobre la cantidad de socios inscritos en las capacitaciones.

$$\text{Asistencia a capacitaciones} = \frac{\text{Número de socios que asisten}}{\text{Total de socios inscritos}}$$



Perspectiva Aprendizaje Organizacional

<p>· Efectividad de talleres: Aquí se recomienda aplicar encuesta tipo entrevista de SI y NO, para conocer el grado de satisfacción con los servicios de la finca con la opción a sugerencias.</p>	<p><i>Nivel de estudio</i></p> $= \frac{\text{Numero de productores que respondieron NO}}{\text{Total de productores de cuyes}} * 100$
<p>· Nivel de estudio del personal: Es la cantidad de empleados con título de cuarto nivel sobre el total de empleados. Este indicador permite conocer el nivel educativo en el que se encuentran los colaboradores y determinar la necesidad de realizar capacitaciones.</p>	<p><i>Nivel de estudio</i> = $\frac{\text{Número de empleados con cuarto nivel}}{\text{Total de empleados}}$</p>
<p>· Recursos tecnológicos a disposición y desarrollo de los empleados: Es la cantidad de empleados que tienen acceso a tecnología que permite que se desarrollen y ejecuten sus actividades de manera óptima sobre el total de empleados. Este indicador permitirá conocer si existe las herramientas adecuadas para la ejecución de las distintas actividades dentro de la Finca.</p>	<p><i>Recursos tecnológicos a disposición</i></p> $= \frac{\text{Número de empleados con tecnología adecuada disponible}}{\text{Total de empleados}}$



**FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
CUADRO DE MANDO INTEGRAL**

Perspectivas	Indicadores	Ratio	Medición	Metas	Periodicidad	Iniciativas
Financiera	Tasa de crecimiento de los ingresos	$\frac{I_{del\ mes\ 1} - I_{del\ mes\ 2}}{I_{del\ mes\ 1}} \cdot 100$	#DIV/0!	0.5% de incremento de ingresos	Mensual	
	Relación de liquidez	$\frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$	#DIV/0!	Se espera que la Finca alcance el promedio de 1, 2390 (Supercias, 2022).	Anual	
	Prueba ácida	$\frac{Activo\ Corriente - Inventario\ Pasivo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$	#DIV/0!	Se espera que la Finca alcance el promedio de 1,0577 (Supercias, 2022).	Trimestral	
	Rentabilidad del patrimonio:	$\frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ Bruto}$	#DIV/0!	Acanzar la Rentabilidad Operacional del Patrimonio de 0,2986 (Supercias, 2022).	Anual	
Cliente	Volumen de clientes	$\frac{Clientes\ obtenidos\ en\ el\ último\ mes}{Clientes\ totales}$	1.53	Incrementar los clientes en un 5%	Mensual	
	Satisfacción del cliente	$\frac{Clientes\ satisfechos}{Clientes\ totales}$	#DIV/0!	óptimo 90%-100%	Mensual	
Procesos Internos	Nivel de satisfacción de las capacitaciones	$\frac{Número\ de\ socios\ satisfechos}{Socios\ totales}$	#DIV/0!	óptimo 90%-100%	Trimestral	
	Efectividad en la crianza de cuyes	$\frac{Pies\ de\ crías\ de\ cuyes\ para\ la\ venta}{Total\ de\ pies\ de\ crías\ de\ cuyes\ nacidos}$	#DIV/0!	óptimo 90%-100%	Trimestral	
	Asistencia a las capacitaciones	$\frac{Número\ de\ socios\ que\ asistieron}{Total\ de\ socios\ inscritos}$	0.04	100%	Mensual	
Aprendizaje Organizacional	Efectividad de talleres	$\frac{Número\ de\ productores\ que\ respondieron\ NO}{Total\ de\ productores\ de\ cuyes} \cdot 100$	#DIV/0!	Menor al 10%	Mensual	
	Nivel de crecimiento profesional	$\frac{Número\ de\ empleados\ que\ recibieron\ capacitación}{Total\ de\ empleados}$	0.10	óptimo 90%-100%	Anual	
	Recursos tecnológicos a disposición y desarrollo de los empleados	$\frac{Tecnología\ disponible\ para\ el\ uso\ de\ los\ empleados\ de\ la\ finca}{Total\ de\ empleados}$	#DIV/0!	100%	Anual	

Nota: En la columna Iniciativas, se deberá ubicar las ideas, proyectos y/o talleres que ayuden a cumplir con la meta de cada indicador.

NOTA: Es importante mencionar que las fórmulas ya se encuentran establecidas en cada celda y en los casos que aparece #DIV/0! Es porque los valores en los vínculos no están establecidos debido a que no hay funcionamiento en la finca.



**FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
BALANCE GENERAL**

Cuentas	AÑO	AÑO	AÑO
	2022	2023	2024
ACTIVOS			
Activos corrientes:			
Efectivo y bancos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Clientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inventarios	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inversiones	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cuentas por cobrar financieras	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total activos corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Activos no corrientes:			
Propiedades, planta y equipos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros activos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total activos no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE ACTIVOS	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PASIVOS			
Pasivos corrientes:			
Préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Proveedores	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Sueldos y salarios	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total pasivos corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivos no corrientes:			
Préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total pasivos no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PASIVO	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PATRIMONIO			
Capital social	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Reservas	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidades retenidas	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PATRIMONIO	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	\$0,00	\$0,00	\$0,00



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
ESTADO DE RESULTADOS

Cuentas	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	2022	2023	2024	2025
INGRESOS				
venta de productos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
servicios prestados	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
costo de venta	(-)0	(-)0	(-)0	(-)0
MARGEN BRUTO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Dividendos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Ingresos Financieros y otros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos de administracion y ventas	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Participacion a trabajadores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros gastos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Menos gasto por impuesto a la renta:				
Corriente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Diferido	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD DEL AÑO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

NOTA: Dada la constitución de la empresa (SAS), se debe hacer una partición de utilidades pero según lo que indica la normativa vigente en nuestro país a ser una empresa de creación nueva no se deberá realizar durante el primer año.



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES

REGISTRO DE CLIENTES

NOTA: Este registro de clientes nos permitirá conocer los datos para el indicador respecto a los clientes nuevos

CLIENTES HABITUALES		
Número	Nombres y Apellidos	Cédula
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		

CLIENTES NUEVOS		
Número	Nombres y Apellidos	Cédula
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
53		



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
SATISFACCION DE LOS SOCIOS

Respuestas Positivas	1,5
Respuestas Negativas	1,5

Nota: En base a la encuesta aplicada

Encuesta

Para llenar la siguiente encuesta los participantes deberán responder a las siguientes preguntas con SI o NO, respecto a su percepción.

	Si	No
1. Considera que el servicio ofertado por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	0	0
2. Considera que el producto ofertado por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es satisface sus necesidades?	1	1
3. Considera que la atención que da la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el bueno?	2	2
4. Considera que el ambiente donde se ofrece el servicio por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	3	3
Promedio de satisfacción	1,5	1,5
Total de Socios encuestados		0



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
SATISFACCION DE LOS CLIENTES

Respuestas Positivas	1,5
Respuestas Negativas	1,5

Nota: En base a la encuesta aplicada

Encuesta

Para llenar la siguiente encuesta los participantes deberán responder a las siguientes preguntas con SI o NO, respecto a su percepción.

	Si	No
1. Considera que el servicio ofertado por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	0	0
2. Considera que el producto ofertado por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es satisface sus necesidades?	1	1
3. Considera que la atención que da la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el bueno?	2	2
4. Considera que el ambiente donde se ofrece el servicio por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	3	3
Promedio de satisfacción	1,5	1,5
Total de Clientes encuestados		0



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
REGISTRO DE PIE DE CRIAS DE CUYES

Codigo	Fecha de Nacimiento	Sexo	Edad (semanas)	¿Califica para venta ?	Observaciones
		MACHO	3	1	
		MACHO	2	0	
		HEMBRA	5	1	
		HEMBRA		0	
		MACHO		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	
		HEMBRA		0	

Nota. En la columna de Edad solo se debe registrar en números, por otro lado, la columna con la interrogante de venta no se modificar, ya que la misma esta condicionada y con fórmula para la cuantificación de los indicadores.

INFORMACION PARA LOS INDICADORES	
Total de crías en edad para venta	2
Total de crías nacidas	0

NOTA: En el recuadro azul que antecede(INFORMACION PARA LOS INDICADORES) se registrará el total de cuyes nacidos y los que son aptos para la venta.



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
EFFECTIVIDAD EN TALLERES

Respuestas Positivas	1,5
Respuestas Negativas	1,5

Nota: En base a la encuesta aplicada

Encuesta

Para llenar la siguiente encuesta los participantes deberán responder a las siguientes preguntas con SI o NO, respecto a su percepción.

	Si	No
1. Considera que los talleres ofertados por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes son adecuados?	0	0
2. Considera que ha mejorado la crianza de sus cobayos desde la impartición de conocimiento dado por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes ?	1	1
3. Considera que los temas tratados en los talleres satisfacen las necesidades de ustedes como productores ?	2	2
4. Considera que el ambiente donde se ofrece el servicio por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	3	3
Promedio de efectividad	1,5	1,5
Total de productores encuestados		0



**FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
TECNOLOGIA DISPONIBLE**

Respuestas Positivas	1,5
Respuestas Negativas	1,5

Nota: En base a la encuesta aplicada

Encuesta

Para llenar la siguiente encuesta los participantes deberán responder a las siguientes preguntas con SI o NO, respecto a su percepción.

	Si	No
1. Las herramietas dotadas por la Finca Modelo de crianza de Cuyes es adecuada para el desarrollo de sus actividades?	0	0
2. Considera que existe equipo u maquinaria que mejore los procesos en la Finca Modelo de Crianza de Cuyes ?	1	1
3. Usted posee de herramientas de ultima tecnologia para el desarrollo de sus actividades?	2	2
4. Considera que el ambiente donde se ofrece el servicio por la Finca Modelo de Crianza de Cuyes es el adecuado?	3	3
Promedio de Disponibilidad	1,5	1,5
Total de empleados encuestados		0



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES
NIVEL DE CRECIMIENTO PROFECIONAL DEL PERSONAL

Cedula	Nombres y apellidos	Cargo	Nivel de Estudio	¿Se capacito en el ultimo mes?	Conteo
			Bachiller	Si	1
			Bachiller	No	0
			PHD	Si	1
			Bachiller	No	0
			PHD	Si	1
			Bachiller	No	0

Total de personal capacitado	3
Número Total de Empleados	30

Nota. La columna Nivel de Estudio tiene la opción de elegir el nivel de estudio, y la de Conteo está condicionada. Por otra parte, en la celda Total del Personal se debe establecer manualmente la cantidad de empleados a la actualidad de la Finca.



FINCA MODELO DE CRIANZA DE CUYES

Análisis de Ingresos

Ficha de control de Ingresos		
Mes	Fecha	Ingresos
Enero	#¡VALOR!	\$0,00
Febrero	#¡VALOR!	\$0,00
Marzo	#¡VALOR!	\$0,00
Abril	#¡VALOR!	\$0,00
Mayo	#¡VALOR!	\$0,00
Junio	#¡VALOR!	\$0,00
Julio	#¡VALOR!	\$0,00
Agosto	#¡VALOR!	\$0,00
Septiembre	#¡VALOR!	\$0,00
Octubre	#¡VALOR!	\$0,00
Noviembre	#¡VALOR!	\$0,00
Diciembre	#¡VALOR!	\$0,00

Nota. La fecha se encuentra establecida en fórmula, al no estar llenada sale error.