



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO
EXTERIOR**

CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN FINANZAS

TEMA:

**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA OPTIMIZAR LOS RECURSOS
FINANCIEROS Y ECONÓMICOS DE LA CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS DE
GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR, PERIODO 2016.**

AUTORA:

CARMEN ELIZABETH CALDERÓN CHAMORRO

RIOBAMBA - ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema. Previo a la obtención del título de Ingeniera en Finanzas, ha sido desarrollado por la Srta. Carmen Elizabeth Calderón Chamorro, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

DIRECTOR

Ec. Verónica Adriana Carrasco Salazar

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Carmen Elizabeth Calderón Chamorro, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 31 de mayo del 2016

Carmen Elizabeth Calderón Chamorro
020202355-2

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Indice general.....	iii
Indice de tablas	vi
Indice de gráficos.....	viii
Resumen ejecutivo.....	ix
Summary.....	x
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.2 Justificación	3
1.3 Objetivos.....	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Especificos	3
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 Antecedentes investigativos	3
2.2 Fundamentación teórica.....	3
2.2.1 Modelos	3
2.2.2 La gestión.....	3
2.2.3 Indicadores financieros	17
2.2.4 Punto de equilibrio.....	27
2.2.5 Estrategias para mejorar el rendimiento de los activos.....	28
2.2.6 Estrategias de financiamiento	29
2.2.7 Administraión del efetivo	29

2.2.8 Ciclo de caja.....	30
2.2.9 Marco conceptual.....	32
2.3 Idea a defender	34
2.4 Variables	34
2.4.1 Variable Independiente	34
2.4.2 Variable dependiente	34
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	32
3.1 Modalidad de la Investigación	35
3.2 Tipos de Investigación	35
3.3 Métodos, técnicas e Instrumentos	38
3.4 Población y muestra.....	39
3.5 Resultados	39
3.6 Verificación de la idea a defender	50
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....	51
4.1 Título	51
4.2 Diagnóstico estratégico de la Corporación Grupo Salinas	51
4.2.1 La empresa.....	51
4.2.2 Macro entorno.....	58
4.2.3 Micro entorno	59
4.3 Estructura del modelo	61
4.4 Desarrollo del modelo.....	63
4.4.1 Estados financieros	63
4.4.2 Análisis de la línea del negocio	63
4.4.3 Indicadores, problemas encontrados y estrategias	87
4.4.4 Proyección de Resultados al 2016	97
CONCLUSIONES	113
RECOMENDACIONES.....	114
BIBLIOGRAFÍA	115
LINKOGRAFÍA	116
ANEXOS	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla n° 1: Modelo de gestión financiera que promueve la estabilidad económica.....	37
Tabla n°2: Manejo de un modelo de gestión financiera	38
Tabla n°3: Fundamentación de la toma de decisiones	39
Tabla n°4: Las funciones empresariales son descentralizados	40
Tabla n°5: Sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero.....	41
Tabla n°6: Plan de recaudación de cartera eficiente	42
Tabla n°7: Areas importantes en la gestión financiera	43
Tabla n°8: Personal de colaboración en el ámbito ejecutivo	44
Tabla n°9: Sistema de control y evaluación.....	45
Tabla n°10: Manejo financiero de la empresa	46
Tabla n°11: Estructura del modelo de gestión financiera	58
Tabla n°12: Análisis horizontal del balance general	60
Tabla n°13: Análisis horizontal del estado de resultados	67
Tabla n°14: Análisis vertical del balance general	73
Tabla n°15: Análisis vertical del estado de resultados	78
Tabla n°16: Índice de liquidez	82
Tabla n°17: Índice de tesorería	83
Tabla n°18: Índice de disponibilidad	83
Tabla n°19: Estructura del modelo de gestión financiera cuentas por cobrar	85
Tabla n°20: Estructura del modelo de gestión financiera cuentas por pagar	86
Tabla n°21: Estructura de los gastos	88
Tabla n°22: Estructura de los costos	89
Tabla n°23: Estructura de las ventas	90
Tabla n°24: Índice de liquidez	92
Tabla n°25: Índice de tesorería	92
Tabla n°26: Índice de disponibilidad	93
Tabla n°27: Índice de endeudamiento	93
Tabla n°28: Calidad de la deuda	94

Tabla n°29: Índice de gastos financieros	94
Tabla n°30: Coste de la deuda	95
Tabla n°31: Índice de rotación de activos	95
Tabla n°32: Índice de rotacion de activos fijos	96
Tabla n°33:Índice de activos circulantes	96
Tabla n°34: Rentabilidad financiera	97
Tabla n°35:Supuestos para realizar las proyecciones	97
Tabla n°36: Estado de resultados proyectado	98
Tabla n°37:Balance general proyectado	100
Tabla n°38:Índice de Liquidez	102
Tabla n°39:Índice de Tesorería	102
Tabla n°40:Índice de Endeudamiento	103
Tabla n°41:Índice de calidad de deuda	102
Tabla n°42:Índice de gastos financieros	104
Tabla n°43:Índice de rotación de activos.....	104
Tabla n°44:Índice de rentabilidad.....	105

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico n°1: Modelo de gestión financiera que promueve la estabilidad económica	37
Grafico n°2: Manejo de un modelo de gestión finanira.....	38
Grafico n°3: Fundamentación de la toma de decisiones.....	39
Grafico n°4: Las funciones empresariales son descentralizados	40
Graficon°5: Sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero	41
Graficon°6: Plan de recaudación de cartera eficiente.....	42
Graficon°7: Áreas importantes en la gestión financiera	43
Graficon°8: Personal de colaboración en el ambito ejecutivo	44
Graficon°9: Sistema de control y evaluación	45
Graficon°10:Manejo financiero de la empresa	46
Grafico n°11:Pasos para completar el proceso de proyección.....	91

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación sobre “Modelo de gestión financiera para optimizar los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016, se lo ha diseñado con el objeto de contribuir en el mejoramiento de la situación económica y financiera de la institución procurando que se adapte a los requerimientos que implica una administración sana en torno al manejo eficiente de los recursos con lo que opera diariamente. La investigación se desarrolla en base a indicadores financieros y recursos económicos. El modelo de gestión financiera planteado ayudara a la empresa a dotar de mecanismos y herramientas necesarias para optimizar los recursos financieros y económicos, mediante el cual puede transformar sus debilidades en oportunidad de crecimiento, desarrollo de la empresa para la efectiva toma de decisiones. La finalidad es que la Corporación Gruppo Salinas tenga un crecimiento sostenido y ordenado, y a su vez le permita optimizar los recursos y mejorar los niveles de eficiencia, seguridad y rentabilidad. Se recomienda emplear los modelos de gestión como una forma de planificación, organización, dirección y control de cada uno de los planes con la finalidad de conseguir los resultados deseados.

Palabras claves: MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA, OPTIMIZAR RECURSOS FINANCIEROS Y RECURSOS ECONÓMICOS.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova
DIRECTOR DE TRIBUNAL DE TESIS

SUMMARY

The present research was carried out to design a financial management model to optimize the financial and economic resources at Corporation Gruppo Salinas from Guaranda, Bolivar province, during 2016, it has been designed in order to contribute to the improvement of the economic and financial situation of the institution trying to suit the requirements implicate sound management environment for the efficient management of resources which operates daily. The research is based on financial indicators and economic resources. The proposed financial management model will help the company to provide mechanisms and tools necessary to optimize financial and economic resources, through which can transform their weaknesses into opportunities for growth and development of the company for effective decision making. The aim is that the Corporation Gruppo Salinas have a sustained and orderly growth, and in turn allows you to optimize resources and improve levels of efficiency, safety and profitability. It is recommended to use the management model as a way of planning, organization, management and control of each of the plans, programs and projects with the purpose desired results.

Keywords: FINANCIAL MANAGEMENT MODEL, OPTIMIZING AND ECONOMIC RESOURCES FINANCIAL RESOURCES.

INTRODUCCIÓN

Componiéndose en el instrumento de mayor importancia para todas las actividades financieras de las empresas y para el desarrollo de las mismas en toda clase social, la Gestión Financiera es considerada como el “pilar del éxito o fracaso” de las empresas por esta razón se ha considerado necesario realizar el siguiente tema investigativo.

Esta investigación se realiza porque la Corporación Gruppo Salinas no cuenta con un Modelo de Gestión Financiera, por lo que se pretende sugerir las herramientas o pasos a seguir. Esta instancia propuesta está dada de instrumentos y mecanismos técnicos y financieros que posibilitan implementar una gestión efectiva y culturalmente adecuada, para garantizar la optimización de los recursos económicos y financieros.

La finalidad que se persigue al elaborar un Modelo de Gestión Financiera, es dotar de herramientas necesarias tanto para el Coordinador General, como para el director financiero, que contribuyan a tomar decisiones de manera más coordinada, y, a la vez, procurar disminuir la cartera vencida ya que su cobro oportuno permitirá sufragar los gastos financieros y de operación presupuestados.

Para lograr este propósito es necesario hacer una revisión profunda de teorías que se vinculen con el fenómeno objeto de estudio a fin de acogerlas y aplicarlas de acuerdo a las necesidades de la empresa, por ello se hace referencia acerca de Administración Financiera al mismo tiempo es de vital importancia ponerse en contacto con la realidad a través de la observación del fenómeno para identificar cuáles son los puntos en los que más se debe trabajar.

Con todos estos antecedentes, se propone la elaboración de un “Modelo de Gestión Financiera para optimizar los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016.”, documento que indica el camino para tener un mejor manejo de los recursos económicos y financieros de la empresa.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Reforma administrativa financiera tiene como base el proceso administrativo (Planificación, Organización, Integración, Dirección y Control), y su correcta aplicación permite la administración adecuada de los recursos materiales, humanos, y financieros de las organizaciones, contribuyendo al mismo tiempo a identificar necesidades, priorizarlas y buscar alternativas de solución para que estas puedan ser satisfechas a través del ente encargado de administrar los diferentes recursos que las empresas poseen para su funcionamiento en el ámbito productivo.

Considerando lo anterior, se debe decir que las empresas deben aplicar diferentes herramientas administrativas, que contribuyan al desarrollo adecuado de sus actividades, para que su funcionamiento sea efectivo, el proceso de aplicación de herramientas financieras arranca al principio de cada mes, donde una vez cerrado el mes anterior se recibe la información del mes en curso y se elabora los documentos necesarios para con los clientes. La información se ingresa en un sistema contable y esta llega a su cierre al finalizar el mes, aquí empieza la problemática en atrasos en los pagos, créditos morosos, situación común en pequeñas, medianas y grandes empresas, ahora bien, su grado de afectación, a la tesorería y en consecuencia al normal funcionamiento económico de la misma, lo cual es tanto más grave en aquellas empresas de reducido tamaño y poca implantación que en aquellas que cuentan con grado de solidez mayor.

Como se puede apreciar no existe un control en índices financieros, y tampoco cuenta con un óptimo manejo y análisis en la interpretación de los estados financieros para el mejoramiento en las operaciones, inversiones y gastos; lo que impediría una óptima toma en decisiones.

La Corporación Gruppo Salinas, nace jurídicamente el 26 de noviembre del 2006, no ha diseñado un modelo de gestión financiera que le permita orientar adecuadamente en la optimización de los recursos financieros y económicos de la Corporación hacia el beneficio organizacional, situación que permite no tener una evaluación y control

adecuado de los flujos financieros asociados a sus productos y servicios financieros ofreciendo asistencia proyectada a sus clientes en el uso eficiente de los recursos existentes. Por esta situación viene disminuyendo los beneficios organizacionales a puntos no deseados.

Un modelo de gestión financiera se constituye en la herramienta que permitirá evaluar y controlar los flujos asociados a sus productos y servicios financieros, ofreciendo asistencia técnica a los clientes en el uso eficiente de los mismos. De persistir tal situación la Corporación Gruppo Salinas, no verá cristalizados sus objetivos en el cantón Guaranda, provincia Bolívar.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo incide un Modelo de Gestión Financiera en la optimización de los recursos financieros y económicos de la corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016?

1.1.2 Delimitación del Problema

La investigación se encuentra en torno al diseño de un Modelo de Gestión Financiera en la optimización de los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El modelo constituye el plan empresarial que se realizara con el propósito de mantener y mejorar el negocio de la Corporación. Es el instrumento a través del cual representa la realidad económica y financiera de la organización, será de mucha ayuda para la gerencia de la empresa. El Modelo permitirá ver todas las actividades en torno al negocio de la organización, clarificar el FODA, y de este modo constituirse en el pilar fundamental de la misma. En la actualidad la Corporación Gruppo Salinas no cuenta con un modelo de gestión financiera, lo que ha frenado el desarrollo y crecimiento económico en la organización.

La Gestión Financiera es el pilar fundamental de un conjunto de estudios de carácter técnico que posibilitan implementar acciones efectivas sobre costos, gastos y financiamiento en la organización, de este modo se justifica la realización del presente trabajo que busca únicamente garantizar el desarrollo del Grupo empresarial Corporación Gruppo Salinas.

La investigación se la llevará a cabo con el propósito de fortalecer el área de finanzas en la optimización de los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas, y de este modo evitar los cuellos de botella existentes en el área financiera. El modelo ayudará a que el talento humano que trabaja en esta organización inicie una cultura organizacional de cumplimiento de metas y control de los recursos económicos y financieros.

El trabajo de investigación es necesario dentro de la optimización de los recursos financieros y económicos de la Corporación, de esta forma orientar el desarrollo de la misma, de manera eficiente y efectiva y así cumplir con los objetivos sociales para los que fue creada.

Los criterios que permiten evaluar el valor potencial de la investigación son:

- **Conveniencia** ningún socio fundador colocará dinero en una idea, que no tenga sustento técnico, es decir que no se conozca cómo se llevará a cabo el manejo y control de los recursos económicos, tenga o no éxito en el mercado, y sea o no rentable la actividad emprendida.
- **Implicaciones prácticas**, un modelo de Gestión financiera al ser un instrumento técnico nos ayudará a resolver algunos problemas prácticos como cuanto realmente mantener en liquidez, la distribución de los recursos en relación a los créditos, así como de donde provendrán los recursos económicos para impulsar las distintas iniciativas cooperativistas.
- **Relevancia social**, El desempleo es general en el país, un empleo disimulado en la informalidad, no es empleo real, por lo que toda idea productiva que promueva, impulse, incremente o simplemente mantenga las fuentes de empleo en todas las localidades del Ecuador, será bien vista por la comunidad y el Estado, esta situación hace que se vuelve más dinámica y activa la economía de las distintas localidades del

país, impulsando un conjunto de actividades dentro del sector de influencia de la Corporación Gruppo Salinas.

- **Utilidad metodológica**, es evidente que todos los estudios que se llevan a cabo en torno a un modelo de gestión financiera pueden ayudar a crear un nuevo instrumento para recolectar o analizar información, encontrando el apoyo en diferentes conceptos sobre la materia de gestión financiera.
- **Valor teórico**, con la aplicación del modelo de Gestión Financiera propuesto se espera tener una exploración fructífera sobre lo que representa el control y manejo de recursos económicos desde la Corporación Gruppo Salinas a la vez de contar con un banco de datos informativos que encierra el presente estudio, los mismos que servirán como fuente de apoyo para nuevas iniciativas de estudio sobre el desarrollo del sector productivo del país.

En relación al contexto anterior podemos manifestar que el Modelo de Gestión Financiera de la Corporación Gruppo Salinas justifica su realización ya que pretende impulsar la creación de un instrumento estratégico financiero de apoyo al control, a partir del año 2016.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Elaborar el Modelo de Gestión Financiera para optimizar los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Realizar un análisis de las actividades económicas y financieras para determinar la situación actual de la Corporación Gruppo Salinas.
2. Estructurar las teorías del modelo de gestión financiera para desarrollar la propuesta.
3. Establecer los parámetros para diseñar el modelo de gestión financiera.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Al respecto de Gestión Financiera se han efectuado varias investigaciones similares, desarrolladas por otros autores como por ejemplo:

- “Control de la gestión empresarial y la situación económica y financiera” Acosta, A, et al. 2006
- “Control y análisis financiero como herramienta de cambio en la gestión empresarial” Stoner J et al, J.F. 1996
- “Gestión financiera estratégica como herramienta gerencial” Herrera, L. Medina, A, Naranjo 2004
- “Manual de administración financiera.” Stoner J et al, J.F. 1996

Los Procedimientos de Gestión Financiera son los parámetros económicos y financieros sobre el cual se maneja una empresa, por lo que de una u otra forma podemos decir que siempre han estado presentes en estas, aunque en su mayoría de manera empírica, estos procedimientos son una herramienta gerencial que ayuda al empresario, gerente o director al buen manejo de su negocio o actividad en el ámbito económico en el presente y a tomar buenas decisiones para el futuro. Los Procedimientos han ido evolucionando con el paso del tiempo de acuerdo a las necesidades de cada empresa u institución, por lo que se puede decir que estos procedimientos tienen un estándar de metodología, pero que han ido mejorando con el tiempo y los constantes cambios tecnológicos en la obtención y procesamiento de la información empresarial e institucional.

Las necesidades de información empresarial requeridas dentro de la organización varían de acuerdo al nivel dentro de la estructura organizacional. Las decisiones que los ejecutivos efectúen se desplegarán en todos los niveles de la organización traducidas en objetivos y acciones más específicas y concretas en cada nivel hacia abajo. La información requerida en estas decisiones representan el punto de partida para llevar a

cabo acciones que finalmente van a terminar afectando de una u otra forma el desempeño de la organización.

Es necesario aclarar que el objetivo general del desempeño de toda organización es el mantener y crear Valor Económico, por lo tanto el objetivo último global que debe lograr toda decisión gerencial. Las malas decisiones destruyen valor y es más notorio en organizaciones pequeñas que cuentan con menos capacidades acumuladas para soportar una pérdida en el valor económico. Los buenos negocios que crean valor son el resultado de buenas decisiones y el uso eficiente y efectivo de los recursos y capacidades.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Los Modelos

“Los significados del concepto de modelo son muy diversas. Puede considerarse al modelo, en términos generales, como representación de la realidad, explicación de un fenómeno, ideal digno de imitarse, paradigma, canon, patrón o guía de acción; idealización de la realidad; arquetipo, prototipo, uno entre una serie de objetos similares, un conjunto de elementos esenciales o los supuestos teóricos de un sistema social” (Caracheo, 2002). Por lo tanto un modelo es importante como una representación de una realidad.

“Define modelo como ejemplar o forma que uno propone y sigue en la ejecución de una obra artística o en otra cosa, ejemplar para ser imitado, representación en pequeño de una cosa, copia o réplica de un original, construcción o creación que sirve para medir, explicar e interpretar los rasgos y significados de las actividades agrupadas en las diversas disciplinas” (Achinstein, 1967). Por lo tanto, los modelos son construcciones mentales que permiten una aproximación a la realidad de un fenómeno, distinguiendo sus características para facilitar su comprensión. El término modelo, en consecuencia, tiene una amplia gama de usos en las ciencias y puede referirse a casi cualquier cosa, desde una maqueta hasta un conjunto de ideas abstractas

El modelo es una representación parcial de la realidad; esto se refiere a que no es posible explicar una totalidad, ni incluir todas las variables que esta pueda tener, por lo que se refiere más bien a la explicación de un fenómeno o proceso específico, visto

siempre desde el punto de vista de su autor. (Aguilera, 2000). Un Modelo puede ser determinado como la representación de un hecho o fenómeno propuesto como ideal que intenta mostrar las características generales de la estructura de dicho fenómeno, explicar sus elementos, mecanismos y procesos, cómo se interrelacionan y los aspectos teóricos que le dan sustento, para facilitar su comprensión.

2.2.1.1. Tipología de los modelos

La administración y organización es fundamental para que una empresa pueda cumplir sus objetivos y garantizar la supervivencia a lo largo del tiempo de forma satisfactoria.

2.2.2. La Gestión

Gestión es la capacidad que posee una empresa para lograr, con mucha rapidez importantes resultados operativos colocándose en posición de alcanzar el éxito tanto a corto, mediano y largo plazo.

En otras palabras representa la clave para que una empresa llegue a ser líder y continúe siendo, lo principal es la elección de los objetivos operativos que representa el primer momento crucial en la gestión.

2.2.2.1. Tipología de la gestión

Dentro de las alternativas de gestión Tenemos:

- Gestión administrativa
- Gestión de ventas
- Gestión de producción
- Gestión financiera
- Gestión de Talento Humano

2.2.2.2. Gestión Financiera

Se denomina gestión financiera (o gestión de movimientos de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir mantener y utilizar dinero sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos como cheques y tarjetas de crédito.

La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias. (Rivas Camila, 2007).

Funciones

- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.
- El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera que se puedan obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.
- La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa. (Manual de gestión económico-financiera para emprendedores 2010)
- La determinación de las necesidad de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y estimar las necesidad de financiación externa)
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuentas los cortos plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa).
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad).

2.2.2.3. El modelo de Gestión Financiera

Un modelo financiero es un sistema que permite predecir el desempeño futuro de una empresa en función a cambios en variables claves de negocio.

Si bien los Estados Financieros muestran acontecimientos pasados, en un modelo financiero, se pueden proyectar los Estados Financieros futuros.

La Gestión Económico-Financiera es un conjunto de procesos dirigidos a planificar, organizar y evaluar los recursos económico-financieros con el objeto de lograr la consecución de los objetivos de la empresa de la forma más eficaz y eficiente, se empieza con el análisis financiero.

Análisis Financiero

El proceso de análisis de estados financieros consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a los estados y datos financieros, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones que son significativos y útiles para la toma de decisiones.

“El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objeto de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros”. (Bernstein, Leopold. 2005).

El análisis financiero es importante ya que nos ayuda a evaluar el presente y pasado de los resultados de una empresa.

Importancia del Análisis Financiero

- Determina la disponibilidad de capital de trabajo.
- El número de veces que rotan los inventarios de mercaderías, materias primas.
- En qué forma se recupera la cartera y si hay mucha inversión en ella.
- La capacidad de pago que tiene la empresa para cancelar las obligaciones a corto o largo plazo.
- Si el capital propio guarda proporción con el capital ajeno.
- Si el capital social y las utilidades retenidas se han empleado en forma conveniente.
- Si el ritmo de las ventas es razonable.
- Si es muy alta o excesiva la inversión en activos fijos y en inventarios.
- Si es satisfactoria o no la situación financiera de una empresa.
- Si las utilidades son razonables para el capital que se tiene invertido en la empresa.
- Si los gastos son demasiado elevados.

- Proyectar necesidades financieras de la empresa.
- Valoración de la empresa.

Fuentes de Información del Análisis Financiero

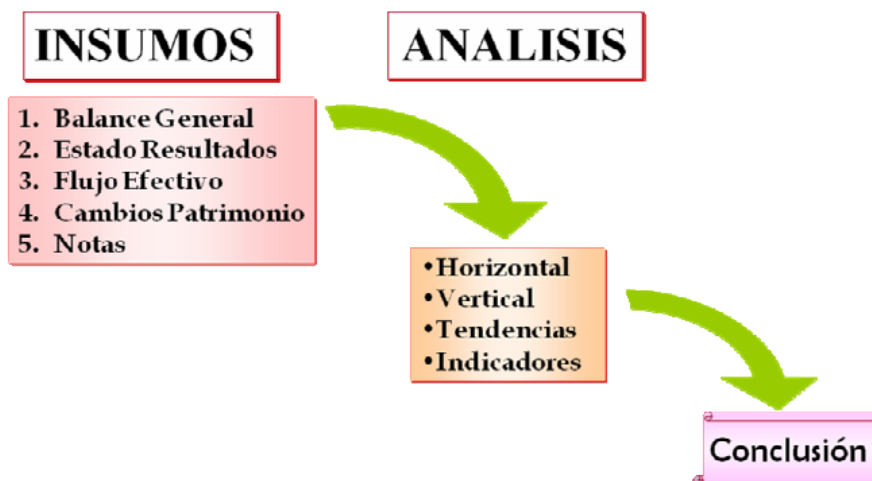
- Balance general
- Estado de resultados
- Flujo de efectivo
- Estado de cambios en el patrimonio.
- Políticas contables y notas explicativas

Propósito de los Estados Financieros

Los estados financieros son una representación estructurada de la situación financiera y las transacciones realizadas por una empresa. Su objetivo es proveer información sobre la posición financiera, resultado de operaciones y flujos de efectivo de una empresa, que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en la toma de sus decisiones económicas.

Los estados financieros también presentan los resultados de la administración de los recursos confiados a la gerencia.

Proceso del Análisis Financiero.



Elaborado Por: Elizabeth Calderón

Fuente: Emery D. 2006, Administración Financiera

- **Balance General:** Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo

Qué partes conforman el balance general:

Activo

Pasivo

Patrimonio

- **Estado de Resultados:** También conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.
- **Flujo Efectivo:** El objetivo del flujo de efectivo es básicamente determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión. Adicionalmente, el flujo de efectivo permite hacer un estudio o análisis de cada una de las partidas con incidencia en la generación de efectivo, datos que pueden ser de gran utilidad para la el diseño de políticas y estrategias encaminadas a realizar una utilización correcta de los recursos de la empresa de forma más eficiente.
- **Cambios Patrimonio:** El estado de cambios en el patrimonio tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado. Además de mostrar esas variaciones, el estado de cambios en el patrimonio busca explicar y analizar cada una de las variaciones, sus causas y consecuencias dentro de la estructura financiera de la empresa. Para la empresa es primordial conocer el porqué del comportamiento de su patrimonio en un año determinado. De su análisis se pueden detectar infinidad de situaciones negativas y positivas que pueden servir de base para tomas decisiones correctivas, o para aprovechar oportunidades y fortalezas detectadas del comportamiento del patrimonio.

- **Notas:** Representan aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones cuantificables o no que se presentan en el movimiento de las cuentas, las mismas que deben leerse conjuntamente a los Estados Financieros para una correcta interpretación.

Métodos de Análisis Financiero

- **El método vertical.**- Se emplea para revelar la estructura interna de la empresa. Se utiliza una partida importante en el estado financiero como cifra base y todas las demás cuentas de dicho estado se comparan con ella.
- **El método horizontal.**- Se muestra en estados financieros comparativos, se emplea para evaluar la tendencia en las cuentas durante varios años y permite identificar fácilmente los puntos que exigen mayor atención.
- **Análisis de tendencias.**- Se utiliza para revisar las tendencias de los estados financieros registradas en varios años, se toma como base (100) un año y contra este se comparan las cantidades, para ver si existió crecimiento o reducción con relación al año base.

2.2.2.4. Gestión Financiera Integral

Hace muchos años se vienen tratando, a nivel disciplinal, temas como la dirección, la gestión, la administración y el control de las empresas, pero en realidad no se cuenta con una buena diferenciación al respecto de los mismos. El propósito de este escrito no es adentrarse en una revisión etimológica de estos términos, sino expresar que en la marcha empresarial, los entes económicos requieren ser intervenidos con un enfoque sistémico e integrador a fin de lograr con eficiencia el cumplimiento de sus metas y objetivos, teniendo como referente el entorno donde operan y las distintas corrientes empresariales que confluyen en la economía.

De esta manera, y ligados a las tendencias empresariales, un ente que no sea capaz de adaptarse a los cambios del entorno empresarial, de definir estrategias basadas en un enfoque de gestión integral y de dirección, y que no se proyecte, difícilmente será capaz de sostenerse y continuar en el mercado. De allí la importancia de una buena Gestión

Financiera Integral al interior de estas unidades económicas, donde no sólo se involucran aspectos cuantitativos, sino también, aspectos cualitativos, que inciden igualmente en éstas, y que apoyan la gestión empresarial.

La empresa como sistema real, para seguir subsistiendo y crecer en el entorno socio-económico, debe obligatoriamente inter-actuar con él; puesto que de ese intercambio dinámico obtiene los elementos (recursos monetarios, de personal, materiales, etc.) que transforma para mantener su estructura y seguir existiendo en la búsqueda del crecimiento. (García, Limone y Álvarez 1988)

Se encuentra entonces que no existe una definición conceptual que dé cuenta del significado concreto de la Gestión Financiera Integral. Sin embargo, es posible acercarse a dicha conceptualización, a partir de la convergencia de cada uno de los términos que la componen. De esta forma se tiene que la GFI es el proceso mediante el cual las organizaciones son direccionadas al cumplimiento de sus objetivos, resaltando la importancia de las variables constitutivas de los procesos financieros empresariales, pero con un enfoque integrador de los demás componentes que hacen parte de la gestión organizacional, tales como: las estructuras administrativas, de procesos, el sistema productivo, los recursos humanos y los sistemas de calidad, entre otros.

Así, el proceso de gestión empresarial no debe confundirse con el esquema genérico de la administración de empresas, donde se supone la planeación, organización, dirección y control de los recursos de un ente económico, desde la perspectiva de una sola área del mismo: la administrativa. La gestión, sin duda, conlleva a la dirección de la empresa hacia la búsqueda de sus objetivos, pero con una visión integradora de las distintas áreas básicas (producción, recursos humanos, mercadeo, finanzas, administración). Una visión integral capaz de encaminar a la empresa hacia el cumplimiento de su Objetivo Básico Financiero, la maximización del valor de la misma.

Precisamente, cuando se analizan los componentes mínimos que se consideran para el logro de la gestión integral se busca obtener una visión holística de la empresa, pues se debe tener presente que en ésta confluyen factores cuantitativos y cualitativos. No obstante, se debe destacar que el manejo financiero de las organizaciones es un punto crítico, mucho más cuando este tema es referido a las MIPYMES, donde la cultura contable y financiera no es muy fuerte y la administración todavía resulta ser casual y

poco formalizada, generalmente por la falta de preparación de los directivos y el personal y lo poco habitual que resulta una planeación estratégica. Hacer referencia a lo “financiero” y no a lo “contable”, como podría suponerse, ayuda a ir superando la visión reduccionista que se tiene de la contabilidad. En consecuencia, lo financiero considera posiciones mucho más estratégicas, prospectivas y de avanzada, que vinculadas a las demás áreas organizacionales, acrecientan la armonía de la empresa.

2.2.3. Indicadores financieros

Uno de los principales instrumentos de análisis financiero son los índices. La palabra ratio únicamente indica la existencia de un cociente que relaciona al menos dos magnitudes, en este caso, de naturaleza económico-financiera. En su interpretación es necesario tomar en consideración los siguientes parámetros:

- La coyuntura económica general.
- La evolución de cada ratio a lo largo del tiempo.
- Las ratios ofrecidos por otras empresas del sector.
- Los estándares previamente establecidos.

Existe un gran número de ratios y, a su vez, estas se clasifican en función de diferentes criterios. Hemos optado por incluir las de uso más habitual, clasificadas en función del parámetro sobre el que informan:

- Índices de liquidez.
- Índices de solvencia
- Índices de gestión de cobros y pagos.
- Índices de rentabilidad.

2.2.3.1 Indicadores de liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor de un año. De

esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento de sus acreencias corrientes es cada excepcional.

- **Liquidez Corriente:** Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

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

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las dudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas. Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1.

- **Prueba Ácida:** Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

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

No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance.

2.2.3.2. Indicadores de Solvencia

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

Desde el punto de vista de los administradores de la empresa el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa, de los márgenes de rentabilidad de la misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero.

- **Endeudamiento del Activo:** Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

- **Endeudamiento Patrimonial:** Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que en el fono, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores, sirve también para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que esta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes.

- **Endeudamiento del Activo Fijo:** El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cociente de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1 significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos de terceros.

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Para elaborar este índice se utiliza el valor del activo fijo neto tangible (no se toma en cuenta el intangible), debido a que esta cuenta indica la inversión en maquinaria y equipos que usan las empresas para producir.

- **Apalancamiento:** Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado “efecto de palanca”. En términos generales en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción de valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio.

- **Apalancamiento Financiero:** El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente. Si bien existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula que se presenta a continuación tiene la ventaja de permitir comprender fácilmente los factores que lo conforman.

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo.

2.2.3.3. Indicadores de Gestión

Estos indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas.

En varios indicadores, se pretende imprimirle un sentido al análisis de aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas de acuerdo al cual, todos los activo de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios. Lo mismo ocurre en el caso de los gastos, que cuando registran valores demasiado altos respecto a los ingresos demuestran mala gestión en el área financiera.

- **Rotación de Cartera:** Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Se debe tener cuidado en no involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera propiamente dicha. Sucede que, en la gran mayoría de balances figuran otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios cuentas por cobrar a empleados, deudores varios etc. Como tales derechos allí representados no tuvieron su origen en una transacción de venta de los productos o servicios propios de la actividad de la compañía, no pueden incluirse en el cálculo de las rotaciones porque esto implicaría comparar dos aspectos que no tienen ninguna relación en la gestión de la empresa. Se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo.

- **Rotación del Activo Fijo:** Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados. Señala también una eventual insuficiencia en ventas por ello, las ventas deben estar en proporción de lo

invertido en la planta y en el equipo. De lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento.

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

- **Rotación de Ventas:** La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Este indicador se lo conoce como “coeficiente de eficiente directiva”, puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades y el periodo medio de cobranza.

- **Periodo Medio de Cobranza:** Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un periodo bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento que recibe el pago de las mismas.

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Se utilizan las cuentas por cobrar a corto plazo, pues incluir valores correspondientes a cuentas por cobrar a largo plazo podría distorsionar el análisis en el corto plazo.

- **Periodo Medio de Pago:** Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo compara con los índices de liquidez y el periodo medio de cobranza.

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

Con relativa frecuencia periodos largos de pago a los proveedores son consecuencia de una rotación lenta de los inventarios, de un exceso del periodo medio de cobranza, o, incluso, de una falta de potencia financiera. Para su cálculo se utilizan las cuentas y documentos por pagar a proveedores en corto plazo.

- **Impacto de los Gastos de Administración y Ventas:** Si bien una empresa puede presentar un margen bruto relativamente aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales (administrativos y de ventas) que determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.

$$\text{Impacto de los gastos administrativos y de ventas} = \frac{\text{Gastos Adm y Vtas}}{\text{Ventas}}$$

La necesidad de prever esta situación hace que el cálculo de este índice crezca en importancia, adicionalmente porque podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades

- **Impacto de la Carga Financiera:** Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

Generalmente se afirma que en ningún caso es aconsejable que el impacto de la carga financiera supere el 10% de las ventas.

2.2.3.4. Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total)

- **Rentabilidad Neta del Activo:** Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total.

- **Margen Bruto:** Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

El valor de este índice puede ser negativo en caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales.

- **Margen Operacional:** La utilidad operacional es influenciada no solo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. Debido a que la utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas.

- **Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto):** Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicadores comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio:** La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Rentabilidad Financiera:** Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial.

De esta forma la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar que factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso a partir de la rotación el margen el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta.

- **Rentabilidad económica:** La rentabilidad económica es una ratio que nos sirve para medir la rentabilidad de una inversión (por ejemplo un depósito a plazo) respecto al

beneficio obtenido. Así, por ejemplo un depósito que nos ofrece un 5 % de rentabilidad nominal a lo largo de un año, esperamos obtener \$5 por cada \$100 invertidos al finalizar dicho período.

La rentabilidad económica que se conoce también con el nombre de rendimiento o rentabilidad de la explotación no es más que un cociente para analizar dos variables:

- **Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII):** la rentabilidad normal de mi propia empresa, al margen de la estructura de financiación que se puede derivar de los mayores o menores intereses y del impuesto de beneficios que recauda la Hacienda Pública, cuestiones ambas que nada tienen que ver con la gestión de la empresa y si con la presión fiscal o con la apuesta por la financiación propia.

- **Inversión** necesaria para mantener la rentabilidad de la empresa.

$$RE = \frac{BAII}{\text{Activo total}} \quad \text{BAII} = \text{B}^\circ \text{ neto} + \text{Gastos fin.} + \text{Impuestos}$$

Muchas veces se habla de que se trata de la rentabilidad que debería analizar el gerente de la empresa, puesto que se compara la rentabilidad de la empresa con la inversión necesaria.

A la hora de revisar la rentabilidad económica de la empresa, podemos dividir y multiplicar este cociente por la cifra de ventas. Esto nos permite hacer una doble lectura de la rentabilidad económica de la empresa. Es decir, la rentabilidad económica se deriva del margen y de la rotación.

Veremos ahora que está detrás de cada uno de estos términos.

$$RE = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

Como podemos observar en la anterior la rentabilidad económica es la multiplicación de dos factores: margen y rotación.

2.2.4 Punto de Equilibrio

El sistema del punto de equilibrio se desarrolló en el año de 1920 por el Ing. Walter A. Rautenstrauch, considero que los estados financieros no presentaban una información completa sobre los siguientes aspectos:

- 1.- Solvencia.
- 2.- Estabilidad.
- 3.- Productividad.

El profesor Walter llegó a determinar la fórmula que localiza rápidamente el lugar en donde se encuentra el punto de equilibrio económico de una compañía.

Es un método analítico, representado por el vértice donde se juntan las ventas y los gastos totales, determinando el momento en el que no existen utilidades ni pérdidas para una entidad, es decir que los ingresos son iguales a los gastos.

2.2.5. Estrategias para mejorar el rendimiento de los activos

- Aumentar la rotación de los activos. Es decir, incrementar las ventas que se consiguen en los mismos.
- Alquilar activos fijos en lugar de comprarlos.
- Maquilar ciertos procesos para poder eliminar los activos correspondientes (máquinas, por ejemplo).
- Reducir el plazo de existencias con técnicas tales como la de justo a tiempo, reducir el ciclo de producción, producir mientras se transporta, etc.
- Reducir el plazo que va desde que se adquieren las materias primas hasta que se cobra a los clientes.
- Reducir los saldos de los clientes mediante técnicas de gestión del crédito, tales como:
 - Selección de clientes,
 - Selección de los medios de cobro más adecuados,
 - Implementación de incentivos para los vendedores en función de las ventas cobradas,
 - Pago de comisiones a los vendedores hasta que el cliente haya pagado,
 - Sistematizar la gestión del crédito a clientes, usar la venta de cartera.
 - Reducir los saldos de tesorería mediante técnicas de gestión de tesorería (cash management), por ejemplo:
 - La reducción de las cuentas bancarias o
 - La mejor negociación de condiciones con las entidades de crédito.

2.2.6. Estrategias de Financiamiento

- **Dinámica.-** La empresa financia sus necesidades estacionales con fondos a corto plazo y sus necesidades permanentes con fondos a largo plazo.
- **Conservadora.-** Todas las necesidades proyectadas se financian con fondos a largo plazo y utiliza financiamiento a corto plazo únicamente para emergencia o desembolsos imprevistos.

2.2.7. Administración del Efectivo.

- Corresponde al dinero circulante que dispone la empresa en un momento determinado. Los activos circulantes se convierten en efectivo en un período menos a un año.
- Está conformado por billetes y moneda fraccionaria (Caja) y depósitos a la vista (Depósitos en Cuenta Corriente o Ahorro que se mantienen en los Bancos)

2.2.7.1. Motivos para mantener en efectivo.

- Operación normal del negocio
- Seguridad
- Especulación
- Saldos compensatorios con el banco
- Reserva para pagos futuros

2.2.7.2. Costos por escasez de efectivo

- Deterioro calificación de crédito de la compañía.(Central de riesgos)
- Mayores gastos financieros
- Pérdida de descuentos por pronto pago
- Posible liquidación del negocio.

2.2.7.3. Estrategias para la administración del efectivo

- Pagar las cuentas pendientes lo más tarde posible.
- Rotar el inventario el mayor número de veces.

- Cobrar las cuentas pendientes en menor tiempo.

2.2.8 Ciclo de caja

- **Gestión del Ciclo de Caja.** Período que transcurre entre el desembolso por la compra de materia prima y el momento en que se recibe efectivo por la venta del bien o producto terminado.

$$CC = PPI + PCP - PPP$$

Donde:

- PPI = período promedio de inventario
 - PCP = período de cobranza promedio.
 - PPP = período de pago promedio
- **Costo de Financiamiento:** Costo que representa para la empresa obtener recursos para su capital de trabajo, sean propios o a través de financiamiento.

$$CF = EMO * CO$$

Donde:

- CF= Costo de fondos.
- EMO= Efectivo mínimo de operaciones
- CO= Costo de oportunidad.

2.2.9. Recursos Económicos

Estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales. Permitir a un recurso económico implica una inversión de dinero: lo importante para que la empresa sea rentable es que dicha inversión pueda ser recuperada con la utilización o la explotación del recurso.

Por ejemplo: un campo es un recurso económico que permite el desarrollo de la agricultura. Dicho recurso puede volverse inviable desde los puntos de vista económicos y se encuentra en medio de la montaña o en alguna zona geográfica que requiera de demasiado dinero para su explotación.

El economista Adam Smith (1723-1790) reconoció tres factores de producción que participan en la actividad económica y que son recompensados en el mercado: la tierra

(recompensada a través de la renta), el trabajo (cuya contraprestación es el salario) y el capital (que se beneficia por el interés)

La ciencia económica actual incluye otros recursos económicos como factores productivos, al considerar que se trata de elementos indispensables dentro de la compleja actividad actual. La tecnología y la ciencia suelen aparecer, entonces, como un nuevo factor productivo, al igual que el capital humano o el capital social.

<http://definicion.de/recursos-economicos/#ixzz48OriIsrC>

2.2.10. Recursos Financieros

Son los recursos, propios y ajenos, de carácter económico y monetario que la empresa requiere para el desarrollo de sus actividades.

- Recursos Financieros propios:
 - Dinero en efectivo
 - Aportes de los socios
 - Utilidades
- Recursos financieros ajenos:
 - Prestamos de acreedores y proveedores
 - Créditos bancarios o privados
 - Emisión de valores (bonos, cedulas,)

Todos los recursos tienen gran importancia para el logro de los objetivos de la empresa. Del adecuado manejo de los mismos y de su productividad dependerá el éxito de cualquier empresa.

2.2.11. MARCO CONCEPTUAL

- **Costos:** Cantidad que se da o se paga por algo. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.
- **Demanda:** Econ. Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad.
- **Estrategias:** Se define estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir, aquí se confirma la referencia sobre el surgimiento en el

campo militar, lo cual se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla, sinónimo de rivalidad, competencia; no obstante, es necesario precisar la utilidad de la dirección estratégica no sólo en su acepción de rivalidad para derrotar oponentes sino también en función de brindar a las organizaciones una guía para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimiento de la misión.

- **Estabilidad:** Situación en la que el sistema financiero (que se compone de intermediarios financieros, mercados e infraestructuras de mercado) es capaz de resistir perturbaciones y resolver desequilibrios financieros, reduciendo con ello la posibilidad de que se produzcan trastornos en el proceso de intermediación financiera lo suficientemente graves como para que la asignación del ahorro a oportunidades de inversión beneficiosas se vea significativamente afectada.
- **Evaluación:** Revisión metódica del rendimiento económico de cada inversión, con el ánimo de evaluar la efectividad y conveniencia de la inversión realizada.
- **Finanzas:** Es la planeación de los recursos económicos para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, además de investigar sobre las fuentes de financiamiento para la captación de recursos cuando la empresa tenga necesidades de los mismos, busca la reducción de la incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de obtener las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de una empresa. La función financiera es la actividad por la cual el administrador financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla y esta consiste en el tamaño de la empresa la misma que se divide en tres áreas de decisiones: Decisiones de inversión, Decisiones de financiamiento y Decisiones de política de dividendos.(Finanzas , 2012).
- **Indicador Financiero:** Índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas financieras, comerciales e industriales a través del tiempo. Dentro de los más importantes se pueden citar los siguientes: Razones de Ingresos por Ventas, Indicador de liquidez más común que se utiliza para medir el margen de seguridad que la empresa debe mantener para cubrir las fluctuaciones de su flujo de efectivo, como resultado de las operaciones de activo y pasivo que realiza. : (Definicion.org, 2012)
- **Indicadores de Liquidez:** Es la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones en el corto plazo. Con el fin de verificar si dicho objetivo se está cumpléndose

pueden utilizar las cifras del Balance General para calcular las siguientes razones financieras: Razón Corriente, Prueba acida, Capital de Trabajo Además, si se comparan cifras del Balance General con cifras del Estado de Resultados se pueden calcular las siguientes razones financieras: Rotación de Cuentas por Cobrar y Rotación de Inventarios. (Chiriboga R., 2007)

- **Índices:** Instrumento estadístico expresado como porcentaje sobre una base anual (producción, renta per cápita, precios).
- **Liquidez:** La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos. (Chiriboga R., 2007)
- **Mercado:** El mercado se constituye por el conjunto de compradores, empresas y clientes que buscan satisfacer sus necesidades mutuamente.
- **Oferta:** La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un periodo dado. Las cualificaciones del precio y el tiempo son necesarias, debido a que normalmente cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado, y cuanto más largo el periodo de tiempo, mas serán los ofertantes que podrán ajustar la producción para beneficiarse a los cambios en el precio.
- **Razón Corriente:** Es un indicador de la liquidez que se calcula muy fácilmente. Como su nombre lo indica, basta con establecer el cociente entre el total del Activo Corriente y el total del Pasivo Corriente.
- **Rendimiento:** Resultado de una inversión, que comprende la suma de los intereses o dividendos obtenidos más la revalorización o depreciación experimentada por su precio en mercado. Si la depreciación es significativa puede registrarse un rendimiento negativo.
- **Solvencia:** Desde el punto de vista financiero, se identifica con la capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros.

2.3 IDEA A DEFENDER

La elaboración de un modelo de Gestión Financiera, permitirá optimizarlos recursos financieros y económicos de la corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Modelo de Gestión Financiera

2.4.2 Variable Dependiente

Recursos financieros y económicos

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

En la ejecución de la presente investigación se utiliza un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo. Cualitativo porque la orientación se centra en la comprensión del problema, es decir como el modelo de gestión financiera se logra ayudar a optimizar los recursos financieros y económicos de la empresa, objeto de estudio, la observación es naturalista en donde la corporación es analizada intrínsecamente, es decir la investigación es interna.

El Método Cuantitativo está orientado a la comprobación de la idea a defender planteada, la misma que tiene un enfoque universal donde se buscan las causas del problema de una manera fragmentaria.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Básicamente con respecto a la modalidad, la investigación es:

Investigación de campo

Se aplicó este tipo de metodología en el lugar mismo donde se están generando los acontecimientos en base a la entrevista y observación para de esta manera determinar la forma actual de obtener la información dentro de la Corporación y verificar si los datos obtenidos son veraces y contribuirán en la toma de decisiones.

Lo que permite un conocimiento a fondo de la investigación, para manejar los datos con más seguridad y poder soportar diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, y crear una situación de control en la cual se manipule una o más variables dependiente e introducir determinadas variables de estudio manipuladas, para controlar el aumento o disminución de esas variables y sus efectos en las conductas observadas.

Es importante la recolección de los datos directamente, es decir, de la realidad, para que su valor permita cerciorar las verdaderas condiciones en las que se ha obtenido los mismos y pueda facilitar su revisión o modificación en casos de surgir dudas.

El trabajo de campo se apoya en los documentos para la planeación y la interpretación de la información recolectada por otros medios.

Investigación bibliográfica-documental

Se utilizó esta modalidad de investigación porque el marco teórico del presente trabajo está realizado mediante consultas en libros e internet.

Es importante recolectar, seleccionar, analizar y presentar resultados coherentes, utilizando procedimientos lógicos y mentales de toda investigación que es análisis, síntesis, deducción, inducción. Se ha recopilado información adecuada, datos que permitan redescubrir hechos, y orientarnos a la realidad de la organización.

La investigación documental es la presentación de un escrito formal que sigue una metodología reconocida.

Investigación exploratoria

Era necesario hacer una investigación previa sobre nuestro objeto de estudio, y por lo tanto hay que explorar e indagar, con la finalidad de alcanzar el objetivo planteado.

El conocimiento de la investigación es impreciso, lo que impide sacar las más provisorias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no.

Se realiza la investigación con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de la problemática determinada y se encuentra los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica al abrir otras líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

Con el propósito de que estos estudios no se constituyan en pérdida de tiempo y recursos, se ha visto indispensable aproximarnos a ellos, con una adecuada revisión de la literatura. En pocas ocasiones constituyen un fin en sí mismos, establecen el tono para investigaciones posteriores y se caracterizan por ser más flexibles en su metodología, son más amplios y dispersos, implican un mayor riesgo y requieren de paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador. El estudio exploratorio se centra en descubrir.

Investigación descriptiva

Se aplicó en la investigación una encuesta para establecer la realidad de la Corporación. Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinando con ciertos criterios de clasificación para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo investigado.

Los estudios descriptivos buscan desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Describir en este caso es sinónimo de medir. Miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren las mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno.(Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pag, 95)

Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características. En algunos casos los resultados pueden ser usados para predecir.

Investigación Explicativa

Mediante esta investigación, se combinó los métodos analítico y sintético, los mismos que tratan de responder o dar cuenta del porqué del objeto que se investiga.

3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.3.1 Métodos

Los métodos que se aplican en el transcurso de la investigación son:

Analítico.- Con el ánimo de pronosticar los resultados de la aplicación del modelo, y de este modo poder llegar a las conclusiones y recomendaciones finales.

Deductivo.- Con el cual podemos ir de un ámbito general de la propuesta hacia la aplicabilidad del modelo de gestión, de este modo conocer cada una de las variables que definen el éxito en la propuesta.

Inductivo.- Con el cual se ha determinado aspectos importantes de la Corporación Gruppo Salinas, las necesidades de control económico y financiero, entorno a las inversiones realizadas.

Las técnicas utilizadas en el desarrollo de la investigación están en función de las características y requerimientos de la misma y estas son:

La observación, la misma que se hizo a la Corporación Gruppo Salinas, (Ver anexo NO.1 Guía de Observación)

La encuesta a socios y trabajadores del área contable de la Corporación Gruppo Salinas. Las técnicas a utilizadas fueron aplicadas exclusivamente por la proponente de la investigación, de modo de contar con información veraz y oportuna.

3.3.2. Técnicas

- **Encuesta:** Esta técnica nos permitió obtener la información acerca de las necesidades de la Corporación de forma precisa y con claridad las opiniones de las personas que laboran en la entidad, que servirá de herramienta para la elaboración de un modelo de gestión.(ver anexo1).
- **Observación:** Esta técnica nos permitió observar de manera directa los procedimientos que se utiliza en cada actividad que realiza la entidad.

3.3.2.1.Instrumentos

Los datos y la información facilitada se obtuvieron a través de los siguientes instrumentos:

- Entrevista: Guía de entrevista
- Encuesta: Cuestionario

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

a. Población

La población la constituyen los 6 socios de la Corporación Gruppo Salinas y 4 trabajadores en el área financiera.

b. Muestra

Por ser una población, reducida se procedió a trabajar con el total de ella, es decir se aplicará, los instrumentos de recolección de datos a los 10 miembros de la Corporación.

3.5. RESULTADOS

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de datos entre los empleados de la Corporación Gruppo Salinas, se ha podido obtener los siguientes resultados:

1. ¿Qué tan oportuno es tener un modelo de gestión financiera que promueva la estabilidad económica y financiera de la Corporación Grupo Salinas?

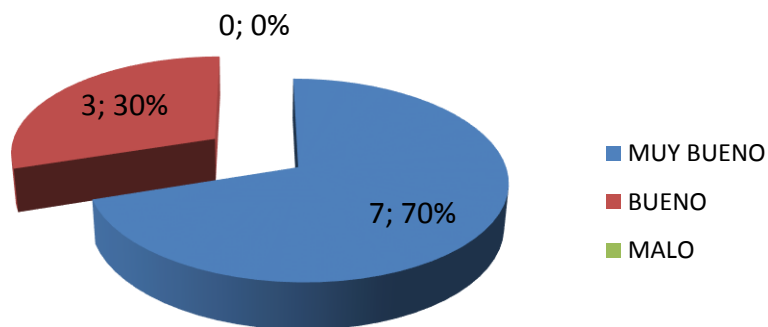
Tabla No. 1 Modelo de gestión financiera que promueva la estabilidad económica

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	MUY BUENO	7	70
2	BUENO	3	30
3	MALO	0	0
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 1 Modelo de gestión financiera que promueva la estabilidad económica



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

De los empleados encuestados el 70% dicen que muy bueno, que es oportuno tener un modelo de gestión financiera que promueva la estabilidad económica y financiera de la Corporación Grupo Salinas, de esta manera se puede tomar decisiones más acertada en beneficio de todos los que trabajamos en esta Corporación.

2. ¿Cree necesario que la empresa maneje un modelo de gestión financiera?

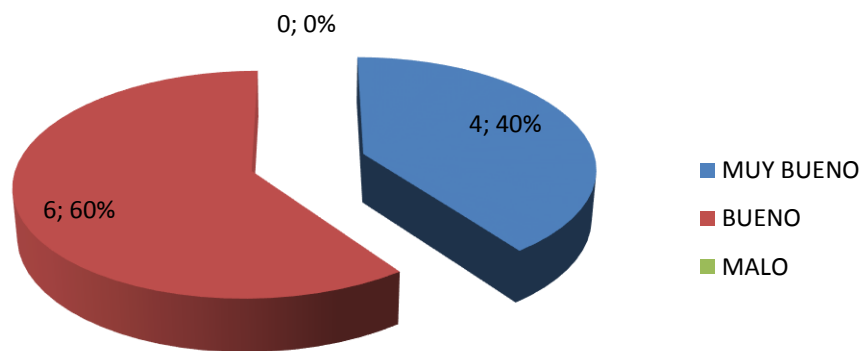
Tabla No. 2 Manejo de un modelo de gestión financiera

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	4	40
2	NO	6	60
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 2 Manejo de un modelo de gestión financiera



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

Del total de los encuestados el 60% ha considerado que si la gerencia utilizara nuevas herramientas gerenciales y organizativas de la Corporación Grupo Salinas, la mayor parte de empleados saben que si se utilizan nuevos mecanismos en la gerencia, servirá para mejorar los servicios que otorga esta Corporación.

3. ¿La inversión y el financiamiento empresarial fundamenta la toma de decisiones en la Corporación Gruppo Salinas?

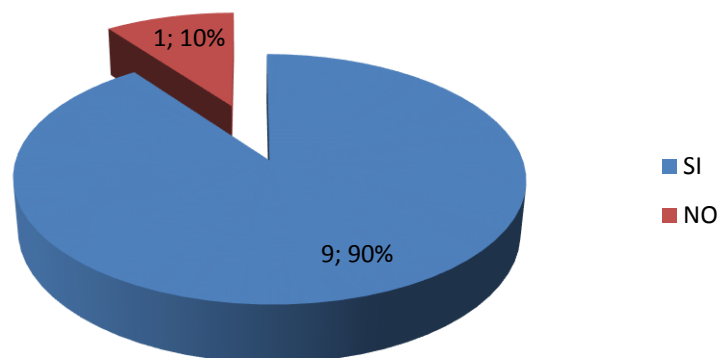
Tabla No. 3 Fundamentación de la toma de decisiones

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	9	90
2	NO	1	10
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 3 Fundamentación de la toma de decisiones



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

El 90% de los empleados encuestados dicen que si, que la inversión y el financiamiento empresarial fundamenta la toma de decisiones en la Corporación Gruppo Salinas, por lo que los empleados se encuentran conscientes de que las decisiones se las tomas a través de los modelos utilizados los mismos que arrojan resultados, los mismos que servirán para beneficiar al personal que labora en esta Corporación.

4. ¿Las funciones empresariales son descentralizadas?

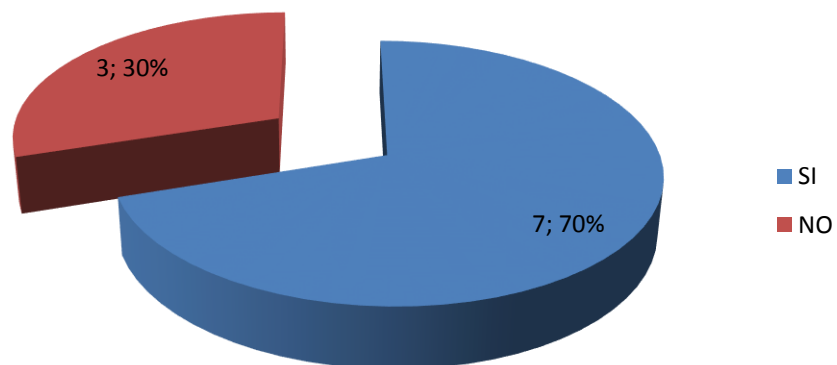
Tabla No. 4 Las funciones empresariales

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	7	70
2	NO	3	30
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 4 Las funciones empresariales son descentralizadas



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

Al observar la gráfica dice que el 70% de los empleados encuestados dicen que sí, que es posible tecnificar y descentralizar funciones en el ambiente laboral entorno a las finanzas de la Corporación Grupo Salinas, ya que esto ahorrará tiempo al personal administrativo que se encuentra laborando en la Corporación, para tomar decisiones con más frecuencia.

5. ¿Es importante tener sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero?

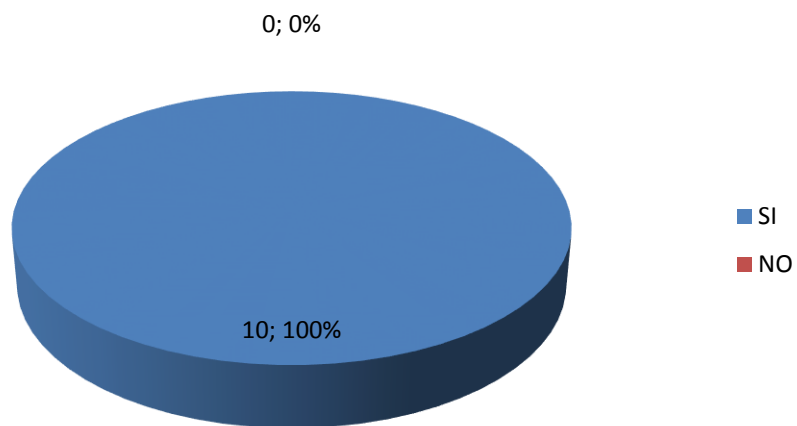
Tabla No. 5 Sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	10	100
2	NO	0	0
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 5 Sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

El 100% del personal encuestado dicen que si, que es importante tener sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero, ya que esto permitirá tomar decisiones con mayor rapidez, en beneficio de todos quienes conformamos la Corporación Gruppo Salinas.

6. ¿Un modelo de gestión financiera ayudará a optimizar los recursos de la Corporación Gruppo Salinas?

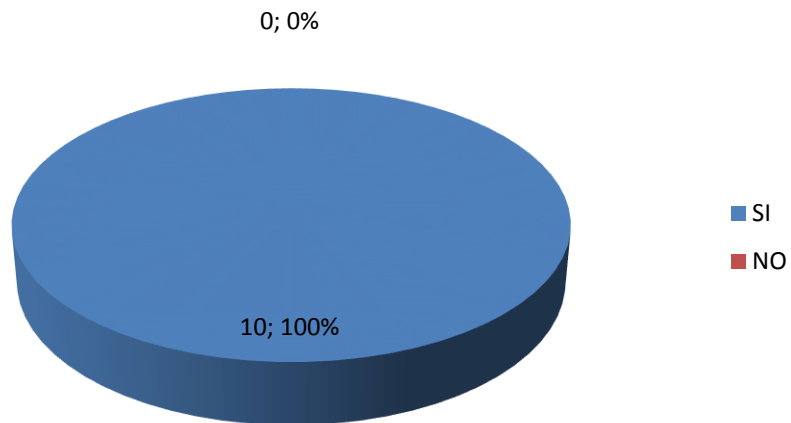
Tabla No. 6 Modelo de gestión financiera

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	10	100
2	NO	0	0
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 6 Modelo de gestión financiera



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

De los empleados encuestados el 100% dicen que si, que un plan de recaudación de cartera eficiente ayudaría a mejorar los ingresos en la Corporación Gruppo Salinas, por lo que el personal administrativo debe tomar decisiones más severas para poder recaudar cartera vencida, ya que esto beneficiará a todos los que laboran en la Corporación.

7. ¿Cuáles de las siguientes áreas considera usted la más importante en gestión financiera?

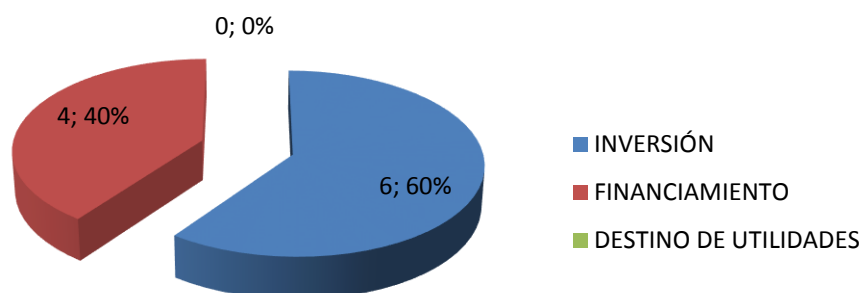
Tabla No. 7 Áreas importantes en la gestión financiera

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	INVERSIÓN	6	60
2	FINANCIAMIENTO	4	40
3	DESTINO DE UTILIDADES	0	0
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 7 Áreas importantes en la gestión financiera



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

El 60% de los empleados encuestados dicen que el área de mayor importancia es el área de inversión, ya que los empleados están conscientes que si no hay inversión, no hay movimiento de la Corporación, lo cual permitirá que se tomen decisiones entorno a estos resultados.

8. El personal de colaboración en el ámbito ejecutivo cuenta con la formación y perfil profesional

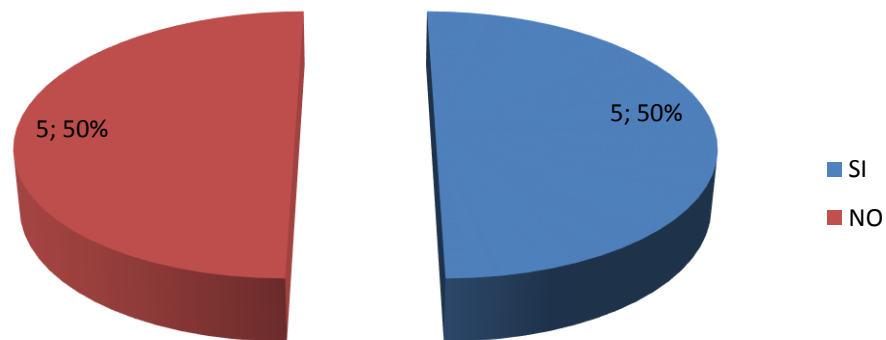
Tabla No. 8 Personal de colaboración en el ámbito ejecutivo

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	5	50
2	NO	5	50
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 8 Personal de colaboración en el ámbito ejecutivo



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

Al observar la gráfica dice que el 50% de los empleados encuestados dicen que sí, que el personal que colabora en el ámbito ejecutivo cuenta con la formación y perfil profesional, por esta razón son ellos quienes toman las decisiones más acertadas para que la Corporación continúe por el buen camino, en beneficio de todos quienes laboran en esta empresa.

9. Existe un sistema de control y evaluación de la gestión financiera de la Corporación Grupo Salinas

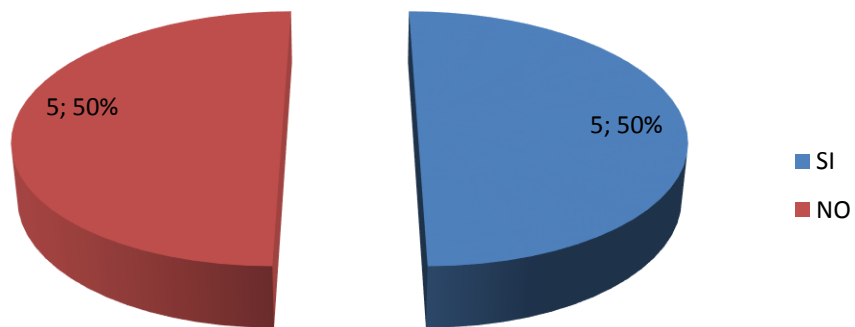
Tabla No. 9 Sistema de control y evaluación

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	5	50
2	NO	5	50
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 9 Sistema de control y evaluación



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

El 50% de los empleados encuestados dicen que si, que existe un sistema de control y evaluación de la gestión empresarial de la Corporación Grupo Salinas, por lo que diría que el personal administrativo está siempre monitoreando y evaluando los movimientos que realiza la Corporación, para tomar decisiones que beneficien a todos los que laboran en la Corporación del Grupo Salinas.

10. ¿Existen dificultades en el manejo financiero de la empresa?

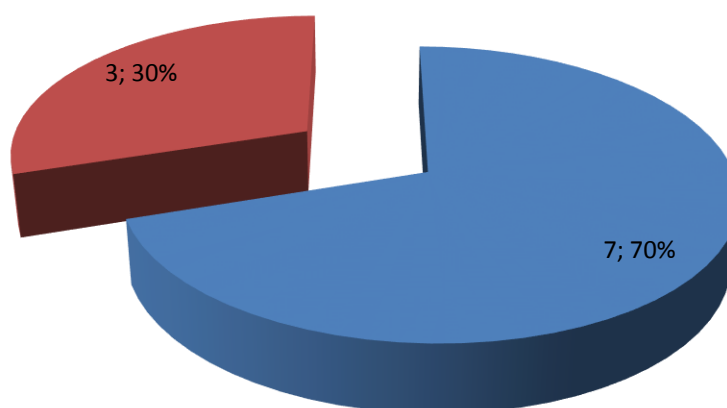
Tabla No. 10 Manejo financiero de la empresa

No.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	7	70
2	NO	3	30
	TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Gráfico No. 10 Manejo financiero de la empresa



FUENTE: Encuesta realizada a los empleados de la Corporación Grupo Salinas de Guaranda

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

ANÁLISIS:

De los empleados encuestados el 70% dicen que si existe dificultades dentro de la gestión financiera, por lo que se sugeriré que se debe realizar reuniones con el personal encargado de la parte financiera, para que puedan agilizar su trabajo, en beneficio de todos los que colaboran en la Corporación.

3.6. VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

De un análisis amplio de las encuestas realizadas a los empleados de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, se obtienen los siguientes resultados:

En la pregunta No. 3 el 90% de los empleados encuestados dicen que sí, que la inversión y el financiamiento empresarial fundamenta la toma de decisiones en la Corporación, en la pregunta No. 5 los empleados dicen que es importante tener sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero en un 100%, ya que es importante tener sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero, en la pregunta No. 6 el 100% de los empleados encuestados dicen que un modelo de gestión financiera ayudaría a optimizar los recursos de la Corporación Gruppo Salinas, situación que nos confirma la idea planteada: El Diseño de un modelo de gestión Financiera, permitirá optimizar los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, periodo 2016.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. TÍTULO

Modelo de Gestión Financiera para optimizar los recursos financieros y económicos de la Corporación Gruppo Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, período 2016.

4.2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS DE GUARANDA

4.2.1. La empresa

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS

El Gruppo Salinas es el resultado de la madurez organizativa de la Parroquia. Al unirse todas las Organizaciones actoras del desarrollo a lo largo de casi 4 décadas de trabajo comunitario, decidieron unificar criterios de desarrollo a largo plazo, fomentando y consolidando los principios de la Economía Solidaria.

Fue creada en noviembre del 2006 como una instancia corporativa que representa los intereses comunes y específicos de la población salinera y de las distintas instituciones asociadas, estableciendo directrices de trabajo institucional que fomenten la aplicación de herramientas eficaces para el logro de los resultados, diseñando, difundiendo e impulsando políticas comunes de gestión entre sus miembros para fortalecer el proceso de trabajo comunitario.

La Corporación presenta la experiencia de trabajo salinero como un producto de capacitación y de conocimiento académico. En los 5 últimos años Salinas decidió ampliar su cobertura de acción, no solo dentro de la Parroquia, sino fuera de la misma, colaborando en la transferencia de conocimiento para la réplica de algunas de las actividades exitosas desarrolladas en las comunidades.

Dentro de la Corporación Gruppo Salinas existe una unidad de Comercialización Nacional para la venta de los productos “El Salinerito” especializada en el mercado

Nacional, y un Centro de Exportaciones dedicado a la promoción y comercialización de los productos de Salinas a nivel internacional.

Misión

El Gruppo Salinas es el ente que estimula la generación de recursos e impulsa los valores y propuestas comunes y acuerdos de mediano y largo plazo; fomenta acciones de desarrollo, de fortalecimiento de la institucionalidad y de participación e integración de los actores sociales y recursos locales; favorece acciones de coordinación, unificación de esfuerzos y generación de servicios, sobre la base de la solidaridad, la innovación y el compromiso colectivo.

Visión

La Corporación Gruppo Salinas fomenta la identidad salinera, que se expresa en los principios y valores de la economía solidaria; fortalece los procesos económicos, sociales y culturales de la Parroquia y promueve espacios de reflexión, coordinación, integración y construcción de ciudadanía responsable y comprometida con el desarrollo humano integral, la equidad y la inclusión.

Empresas del Gruppo Salinas

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas (COACCSAL)**

La historia de la cooperativa Salinas forma parte de la historia del cooperativismo ecuatoriano y es una de las mejores demostraciones de su éxito. El P. Antonio Polo y un grupo de voluntarios Italianos de la Operazione Mato Grosso llegaron a Salinas en el verano de 1971.

Mons. Rada fomentó la creación de nuevas cooperativas, "Comiencen con una cooperativa de ahorro y crédito, que reúna a toda la población". Los ingenuos voluntarios que pensábamos que la pobreza se podía derrotar a través de las cosas materiales que se hacían, nos dimos cuenta que la construcción de un desarrollo equitativo y sostenible parte siempre del poner en discusión y modificar sea la estructura de funcionamiento de nuestra sociedad, sea algunos aspectos de la cultura popular.

La cooperativa Salinas, que ya cumplió 40 años, fue el comienzo de un proceso de desarrollo, hoy conocido y reconocido por todo el Ecuador, que tuvo su principal fundamento en la idea y la práctica del cooperativismo y del asociativismo más en general.

La cooperativa de ahorro y crédito y las otras cooperativas y organizaciones que se constituyeron han permitido derrotar la explotación laboral (los hacendados locales pagaban 20 centavos de dólar por un día entero de trabajo de los campesinos e indígenas), el desempleo, la usura, la emigración juvenil y otros males mayores como la mortalidad infantil y la deserción escolar. Pero la finalidad principal de una cooperativa no es combatir males, sino construir bienes.

- **Cooperativa de Producción Agropecuaria El Salinerito (PRODUCCOOP)**

En 1978 José Dubach, técnico de nacionalidad suiza, enseñó a elaborar los primeros quesos en una pequeña planta atrás de la casa parroquial y al poco tiempo se abrió la tienda en el sector de Santa Clara en Quito. Desde Salinas nacieron las queseras de Apahua, Chazojuan, etc. En la actualidad funcionan 22 queseras.

La Cooperativa de Producción está abierta a todas las organizaciones campesinas de Economía Solidaria a través de pasantías, participación activa en redes y consorcios. Sus excedentes están destinados al beneficio colectivo de los socios y del pueblo en general. La PRODUCCOOP, separada de la Cooperativa de Ahorro y Crédito nació en el año 2006, luego de un largo proceso de reflexión y francos debates.

Fundación Familia Salesiana

- **Fábrica de Confites El Salinerito**

El Salinerito inició su actividad en 1992 en Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar, produciendo artesanalmente productos de alta calidad como derivados del cacao, turrone, chocolates, y mermeladas. A lo largo de estos más de 20 años de actividad estos productos se han ido posicionando en el mercado nacional e internacional a través de su marca El Salinerito, reconocida en un principio sólo por los productos lácteos.

La empresa, al igual que el resto de emprendimientos nacidos a partir de la iniciativa comunitaria de Salinas, fue creada con el objetivo de dar un valor agregado a las

materias primas nacionales a través de su transformación y de fortalecer a los productores organizados asociativamente. Por otro lado se consiguió crear fuentes de trabajo directo e indirecto para la comunidad mejorando la calidad de vida de las familias de la parroquia de Salinas de Guaranda, evitando así la migración a los núcleos urbanos del país.

Hoy en día la fábrica cuenta con instalaciones modernas, personal preparado y maquinaria de última tecnología, afrontando así los retos actuales, y cumpliendo con los requerimientos normativos y de calidad que exigen tanto el estado como el mercado.

- **Aceites Esenciales**

En 1997 con la visita de la Ing. Martha Alessandrini (cubana) se empezó a cristalizar un sueño de años anteriores, valorizando vegetales de la zona sobre todo en forma de extractos hidro-alcohólicos. Con el asesoramiento técnico del Ing. Alfredo Cattan se instaló el primer destilador (los siguientes se realizaron en la mecánica de la FUNORSAL). Instalaciones descentralizadas se ubicaron en Verdepamba, Yacubiana y Chazojuan. Está relacionada con el Proyecto P. Lorini y Paolo Pellegrini a través de la implementación de huertos escolares con plantas aromáticas y medicinales en las comunidades. Por medio de su trabajo, la empresa de los Aceites Esenciales quiere valorizar los recursos naturales del páramo andino y del sub-trópico, rescatar la medicina tradicional y educar a los niños y niñas en el amor a la naturaleza. Produce una amplia variedad de productos: infusiones, aceites esenciales, pomadas y shampo.

FUNORSAL

- **Embutidora**

Historia: En el año 1982, la Planta se encuentra emplazada en un terreno rural dotado de todas las obras de infraestructura: agua potable, canalización de aguas servidas, energía eléctrica y consiste en una construcción de hormigón armado con cubierta de loza, la zona de edificación consta de una área administrativa, una cámara de administración, una cámara de maduración y equipos de refrigeración.

Después de algunas pruebas positivas del P. Mateo Panteghini atrás de la Misión, se procedió con el asesoramiento del Italiano Franco Biscaro (MLAL) y crédito de FODERUMA y FEPP a instalar la planta actual, en parte sucesivamente mejorada.

Objetivos: Utilizar la carne de chanco y otros en manera de dar valor agregado. Autogestión de las actividades promocionales de la FUNORSAL.

Productos Elaborados: Salchichas, jamón crudo, jamón cocido, copa cruda, copa cocinada, tocino, mortadela, vienasas, queso de chanco.

- **Hilandería Inter comunal Salinas (HIS)**

En el año 1987 se ha convertido en la tercera empresa comunitaria del País, se inauguró la fábrica como consecuencia de un proceso que duró varios años de búsqueda (hilado a mano, hilado con aparatos de madera etc. que no daban la calidad y cantidad requerida), el trabajo de ésta empresa está dividido en cuatro secciones, que están ubicadas en zonas diferentes de la construcción. Las primeras maquinarias fueron traídas por la Misión Salesiana y AlbinHollenstein desde Italia y Suiza. La fábrica siguió desarrollándose por impulso de sus dirigentes y obreros.

La Hilandería Salinas procesa hilo de lana de oveja y para la diversificación ha incorporado fibra de alpaca. Gran parte de su maquinaria ha sido comprada a otras hilanderías que las ha considerado maquinaria de desecho.

Utilizamos la materia prima del lugar (lana de oveja, llama y alpaca) y pretendemos unir comunidades campesinas de distintas provincias para evitar la explotación de los intermediarios. La materia prima llega tanto de parte de particulares de las comunidades de los alrededores de Salinas donde todavía hay un número interesante de ovejas y de otras comunidades afuera de la Parroquia con las cuales Salinas empezó intercambios de materias primas de productos y de asistencia técnica. Elaboramos hilo de diferentes clases (alpaca, ovinos, hilo blanqueado, hilo tinturado de distintos colores.

Fundación Grupo Juvenil

- **Fábrica de Conservas y Alimentos Salinerito**

En el año 1992 inicia la empresa Deshidratadora de Hongos (Actualmente Fábrica de Conservas y Alimentos Salinerito) con el fin de generar una actividad económica diferente aprovechando los recursos de los bosques de Pino de la zona, los cuales después de varios años crearon el hábitat adecuado para la producción de un hongo comestible. Desde ese tiempo hasta la actualidad la Empresa ha sufrido un proceso de transformación que le ha permitido ingresar al mercado nacional e internacional y mantenerse en el mismo ofertando hongos deshidratados de la variedad *Suillusluteus* bajo estándares de calidad.

En los bosques de pino surgieron en forma silvestre, concentraciones importantes de Hongos de la especie *SuillusLuteus*, variedad conocida por los extranjeros que visitaban Salinas y gracias a esto se determinó que era un hongo comestible y a partir de algunas experiencias de secado al sol surgió la idea de establecer una secadora industrial.

Esta empresa se encarga de secado, embalaje y comercialización de este hongo, que comienza a ser apreciado en el mercado local y extranjero por su calidad y valores nutritivos así como por sus cualidades medicinales.

Hotel El Refugio

La construcción se concluyó en el año 1992. El Auditorio se completó con la ayuda de la Conferencia Episcopal Italiana en el año 1996 con anexo Museo Arqueológico. En él se exhiben vestigios arqueológicos salineros de las culturas Puruhá, Panzaleo e Incaica. Queda por investigar la cultura Tomabela (cuevas arqueológicas).

Actualmente puede albergar a 60 turistas pero realiza convenios con familias y otros lugares de hospedaje cuando la demanda turística de hospedaje aumenta considerablemente por lo que, en todo Salinas, se puede albergar a unos 130 turistas por noche. Dispone de 12 habitaciones con baño privado y 5 con baño compartido, ofrece servicio de Restaurant para unas 70 personas, en el Auditorio se pueden realizar eventos sociales. Desde el 2011 el Hotel ofrece el servicio de Sauna y masajes.

- **Asociación de Mujeres Artesanas de Salinas (TEXSAL)**

En los años 70's, las oportunidades de trabajo para los habitantes de los sectores rurales del Ecuador eran limitadas, casi inexistentes, por lo que en el año 1974 una agrupación de 15 jóvenes mujeres, guiadas por la salinera Gladys Salazar con el apoyo incondicional de Padre Antonio Polo, José Tonello, Teresa de Tonello, Carla Sbeghen y Gisela Kirst, deciden organizarse para aprovechar la lana producida por ovejas y llamas en la región, sin un destino comercial. Inicialmente se utilizaba el hilo hilado a mano y en pequeños aparatos tradicionales de maderas.

Posteriormente las exigencias del mercado obligaron a utilizar el hilo hilado en máquinas de Ambato. Pero las dificultades en conseguirlo y la opción de dar valor agregado a la materia prima del lugar motivaron a crear la Hilandería Intercomunal Salinas, de la cual la Texsal es el primer cliente. La producción consiste en: bufandas, gorras, guantes, ponchos y cobijas. Al comienzo las prendas se enviaban a ex-voluntarios y amigos italianos del padrecito, los mismos que compraban por identidad social. Poco a poco se pudo introducir los tejidos elaborados en almacenes de Quito, como: Ocepa, Productos Andinos y La Bodega.

La característica principal del producto que elabora Texsal es: 100% hecho a mano, uso de fibras naturales como alpaca y borrego y ofrece una gran diversidad de modelos y colores. Todo esto nos ha permitido ingresar al mercado de Italia por medio del Centro de Exportaciones, a Alemania y Finlandia de manera directa, siendo el cliente potencial los turistas tanto nacionales como extranjeros.

4.2.2. Macro entorno

Este análisis permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización, de esta manera se pueden detectar acontecimientos y tendencias en el mercado actual, las cuales pueden afectar o beneficiar a la empresa significativamente.

Después de revisar el estado interno de la empresa se crea un listado de las oportunidades y amenazas, se desarrollan a continuación:

Oportunidades

- Se puede abastecer y comercializar productos El Salinerito a todo el país.
- Debido al nivel climático donde se encuentra ubicado el cantón Guaranda, sus recursos naturales como la ganadería y agricultura variada pueden ser explotadas para la comercialización de los diferentes productos con un nivel de calidad alto.
- Las campañas de consumo de productos ecuatorianos da como resultado una mejor aceptación de los mismos en el mercado actual.
- De acuerdo a la estructura en la que se divide actualmente la provincia de Bolívar referente a las edades, se puede resumir que la mayor parte de la población se encuentra actualmente en una edad productiva (de 20 a 60 años), y otra gran parte de la misma son menores de edad, lo cual representa al potencial de trabajo que se generará en Bolívar.
- Vender los productos El Salinerito bajo un estricto control de manejo de marca (Franquicias).

Amenazas

- Las “TQB” comercializan también marcas competidoras que están muy bien posicionadas en el mercado, como: Kiosko, Model, Floralp, entre otras.
- Debido a la variación de la tasa de inflación en el país, se debe manejar con cautela la fijación de los precios de los productos, así como los costos de fabricación de los mismos.
- Si bien gran parte de la población en la provincia de Bolívar se encuentra en la edad laboral precisa, muchos de ellos deciden ir a las ciudades grandes para estudiar o prefieren migrar para buscar nuevas oportunidades fuera del país.
- Los productos de la competencia tienen gran aceptación en el mercado, lo cual significa que sin un manejo adecuado es muy difícil ingresar al mercado para competir con dichas marcas.

4.2.3. Micro entorno

También conocido como análisis interno, el objetivo principal de este análisis es lograr evaluar los recursos del “GRUPPO SALINAS” de este modo conocer el estado actual y la capacidad de la empresa.

El análisis interno permite fijar las fortalezas y debilidades de la empresa, las cuáles se describen a continuación:

Fortalezas

- Organización de Economía Solidaria, es decir, se agrupan a los pequeños productores de la parroquia para brindarles seguridad y fortalecer el trabajo comunitario; de esta forma enfrentar la pobreza y marginación, con un alto compromiso de crecimiento por ambas partes.
- Las utilidades se destinan al mejoramiento en equipos de producción, ampliación de fábricas y aumento de personal.
- El “GRUPPO SALINAS” cuenta con 4 camiones propios y equipados para la distribución de los productos.
- Cada unidad del “GRUPPO SALINAS” se encuentra al tanto de la situación general de la organización debido a las líneas de comunicación que funcionan por medio de asambleas, reuniones e informes.
- La marca “El Salinerito” se encuentra registrada en el IEPI.
- El personal encargado de la producción directa de los productos se encuentra en constante capacitación y formación.
- Los productos que mayor recepción en el mercado han tenido son: Queso Freso, Mozzarella, Parmesano; embutidos como el jamón y el chorizo; chocolates, trufas y tabletas de chocolate.
- Cuenta con un Centro de Acopio, que puede funcionar como un gran distribuidor de productos, así la empresa puede manejar de mejor manera los precios de venta.
- Existen las 4 TQB “Tiendas Queseras de Bolívar”, funcionan como comercializadoras de los productos El Salinerito, los dueños de las TQB aseguran que sus clientes son de un nivel medio a alto.

Debilidades

- Uno de los elementos más importantes es el servicio pos venta, sin embargo no se aplica actualmente.
- No se ha hecho un estudio de mercado para oferta y demanda de los diferentes productos fabricados.

- No existen políticas de precios de venta, es decir, actualmente los productos varían en sus precios dependiendo donde se los consiga.
- No se lleva un control de costos de producción
- No se tiene un plan de comercialización de los productos.
- No cuenta con un manual de manejo de marca.
- Las 4 tiendas TQB “Tiendas Queseras de Bolívar” no tiene un control de distribución, abastecimiento, se venden otros productos y marcas, tampoco publicidad ni promoción.
- No tienen un Control de Calidad exigente para los embutidos y la empacadora de quesos, esto podría afectar a la calidad del producto final, en este caso las pizzas.
- Falta promoción de la marca.
- Algunas de las unidades de fábrica del “GRUPPO SALINAS” no completan su capacidad de producción, por ejemplo, los confites solo producen el 50% de su capacidad total.
- La calidad de algunos productos no es estándar.

4.3. Estructura del Modelo

El modelo permite proyectar las bases de las actividades financieras con el fin de reducir riesgos y aprovechar al máximo los recursos.

Una vez revisado el diagnóstico estratégico de la Corporación Gruppo Salinas, se estructura el modelo en función de los requerimientos organizacionales y aspectos considerados importantes y empleados por las organizaciones:

- Gestión sobre los Procesos administrativos
- Gestión sobre los Procesos financieros
- Gestión sobre los Procesos de producción
- Gestión sobre los Procesos de mercadeo

En los procesos señalados anteriormente se puede notar que se relacionan directamente con los elementos del Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral de los creadores Kaplan y Norton.

El modelo de gestión financiera está enfocado en la optimización de los recursos financieros y económicos de la Corporación Grupo Salinas, mismos que acorde a los análisis anteriormente realizados impiden la administración adecuada de los mismos y por ende la optimización.

Entre los principales factores que aportarían positivamente con el modelo de gestión en la optimización de los recursos financieros y económicos se tiene:

- Reducción del costo de la materia prima
- Reducción de los costos de mantenimiento
- Reducción de los Gastos administrativos
- Análisis de la estrategia de venta y post- venta.

La estructura planteada para el desarrollo del trabajo de investigación es la siguiente:

Tabla No. 11.: Estructura del Modelo de Gestión Financiera

Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Balance General 2014-2015 • Estado de Resultados 2014-2015
Análisis de la Línea de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis Financiero de la empresa
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez • Tesorería • Disponibilidad
Problemas encontrados	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionados con los recursos económicos y financieros
Estrategias	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas a seguir por la Corporación Grupo Salinas
Proyecciones	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de Resultados 2016 • Balance General 2016

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

4.4. Desarrollo del modelo

4.4.1. Estados Financieros

El modelo inicia con la presentación de los Estados Financieros, mismos que se encuentran en los Anexos 2, 3, 4 y 5. Los primeros corresponden al Balance General de los años 2014 y 2015 y los segundos al Estado de Resultados de los años antes mencionados

4.4.2. Análisis de la línea de negocio

Es el segundo proceso para el desarrollo del análisis financiero, en este proceso de realiza un análisis horizontal y vertical.

4.4.2.1. Análisis Horizontal

También conocido como análisis estático, muestra la variación que ha sufrido cada una de las cuentas de los Estados Financieros.

Tabla No. 12.: Análisis Horizontal del Balance General

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS					
BALANCE DE SITUACIÓN-ANÁLISIS HORIZONTAL					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015					
CODIGO	CUENTAS	BALANCE 2014		BALANCE 2015	
		VALORES	VALORES	VARIACIÓN	%
		2014	2015	ABSOLUTA	
1	ACTIVOS	893.145,29	1.017.100,07	123.954,78	13,88%
1.1.1	DISPONIBLES	144.117,27	102.683,63	-41.433,64	-28,75%
1.1.1.1	Efectivo en Caja	833,35	1.284,00	450,65	54,08%
1.1.1.2	Cooperativas Cuentas de Ahorro	114.004,02	25.856,36	-88.147,66	-77,32%
1.1.1.3	Bancos	0,00	38.715,61	38.715,61	100,00%
1.1.1.4	Inversiones a Plazo-Cooperativas	29.279,90	35.044,41	5.764,51	19,69%
1.1.1.5	Efectivo Moneda Extranjera	0,00	1.783,25	1.783,25	100,00%
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	303.442,64	301.235,81	-2.206,83	-0,73%
1.1.2.1	Clientes del exterior	110.373,11	21.788,19	-88.584,92	-80,26%
1.1.2.1	Clientes Nacionales	156.292,90	200.060,20	43.767,30	28,00%
1.1.2.4	Otras cuentas y Documentos por cobrar	12.152,12	17.845,34	5.693,22	46,85%
1.1.2.5	Anticipo a Proveedores	63.999,54	96.091,05	32.091,51	50,14%
1.1.2.6	(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-39.375,03	-34.548,97	4.826,06	-12,26%
1.1.3	INVERSIONES	36.390,65	130.139,41	93.748,76	257,62%
1.1.3.1	Insumos	14.332,00	17.339,21	3.007,21	20,98%
1.1.3.4	Productos Locales Terminados	12.735,79	36.396,91	23.661,12	185,78%
1.1.3.4	Productos externos Terminados	8.441,09	0,00	-8.441,09	-100,00%
1.1.3.4	Productos Agrícolas	881,77	76.403,29	75.521,52	8564,76%
1.1.4	ACTIVOS NO CORRIENTES	145.331,38	136.836,44	-8.494,94	-5,85%
1.1.4.4	Impuesto el SRI por cobrar	145.331,38	136.836,44	-8.494,94	-5,85%
	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	82.713,57	78.296,51	-4.417,06	-5,34%
1.2.1.2	Edificio	46.093,78	46.093,78	0,00	0,00%

1.2.1.3.	Vehículos	0,00	0,00	0,00	100,00%
12.1.4	Muebles enseres y equipos de oficina	10.433,34	10.532,17	98,83	0,95%
12.1.5	maquinaria y Herramientas	13.200,55	19.038,22	5.837,67	44,22%
12.1.7	Accesorios-comodatos recibidos	1.495,47	1.593,69	98,22	6,57%
12.1.8	Equipo de computo	9.693,31	12.120,34	2.427,03	25,04%
12.1.9	Unidades de Transporte	29.913,70	29.913,70	0,00	0,00%
12.1.11	Depreciaciones acumuladas	-28.116,58	-40.995,39	-12.878,81	45,81%
1.2.2	ACTIVO INTANGIBLE-GASTOS DIFERIDOS	11.639,36	12.178,42	539,06	4,63%
1.2.2.3	Derechos de propiedad intelectual	0,00	3.303,24	3.303,24	100,00%
1.2.2.4	Otros gastos diferidos Pólizas	11.639,36	2.572,23	-9.067,13	-77,90%
1.2.2.5	Programas de Computación	0,00	10.817,91	10.817,91	100,00%
1.2.2.6	Amortizaciones Gastos Diferidos Prog. Computación	0,00	-4.514,96	-4.514,96	100,00%
1.2.3	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO	169.510,42	255.729,85	86.219,43	50,86%
1.2.3.2	Otras inversiones en Participaciones	2.988,48	2.988,48	0,00	0,00%
1.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	252.741,37	86.219,43	51,78%
TOTAL ACTIVOS		893.145,29	1.017.100,07	123.954,78	13,88%
2	PASIVOS				
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	284.920,92	201.600,91	-83.320,01	-29,24%
2.1.1.1	Proveedores Locales	155.942,33	110.896,92	-45.045,41	-28,89%
2.1.1.2	Obligaciones patronales	49.564,40	46.330,97	-3.233,43	-6,52%
2.1.1.3	Obligaciones por pagar SRI	774,65	1.130,78	356,13	45,97%
2.1.1.4	Otras retenciones	391,34	356,22	-35,12	-8,97%
2.1.1.8	Anticipo de clientes	66.190,74	31.718,96	-34.471,78	-52,08%
2.1.1.9	Cuentas por pagar varios	12.057,46	11.167,06	-890,40	-7,38%
2.2.1	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	74.576,09	85.689,96	11.113,87	14,90%
2.2.1.9	Comodatos Recibidos	0,00	1.238,40	1.238,40	100,00%
2.2.1.10	Programas por liquidar	2.119,97	2.119,97	0,00	0,00%
2.2.1.11	Valores en custodia	70.789,42	82.331,59	11.542,17	16,30%
2.2.1.2	Obligaciones con Instituciones Financieras	1.666,70	0,00	-1.666,70	-100,00%

2.2.3	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	166.521,94	252.741,37	86.219,43	51,78%
2.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	252.741,37	86.219,43	51,78%
TOTAL PASIVOS		526.018,95	540.032,24	14.013,29	2,66%
3	PATRIMONIO	359.349,31	450.962,39	91.613,08	25,49%
3.1.1	APOORTE DE LOS SOCIOS	55.115,37	55.115,37	0,00	0,00%
3.1.1.3	Aporte de Socios	55.115,37	55.115,37	0,00	0,00%
3.1.2	RESERVAS	261.133,50	352.746,58	91.613,08	25,49%
3.1.2.2	Reservas Facultativas	237.756,51	329.369,59	91.613,08	25,49%
3.1.2.2	Reservas del patrimonio	1.595,20	1.595,20	0,00	0,00%
3.1.2.2	Por resultados no operativos	21.781,79	21.781,79	0,00	0,00%
3.1.3	OTROS APORTES PATRIMONIALES	43.100,44	43.100,44	0,00	0,00%
3.1.3.3	Donaciones	43.100,44	43.100,44	0,00	0,00%
TOTAL PATRIMONIO		359.349,31	450.962,39	91.613,08	25,49%
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		885.368,26	990.994,63	105.626,37	11,93%
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	26.105,44	18.328,41	235,67%
TOTAL PASIVOS & PATRIMONIO & RESULTADOS		893.145,29	1.017.100,07	123.954,78	13,88%

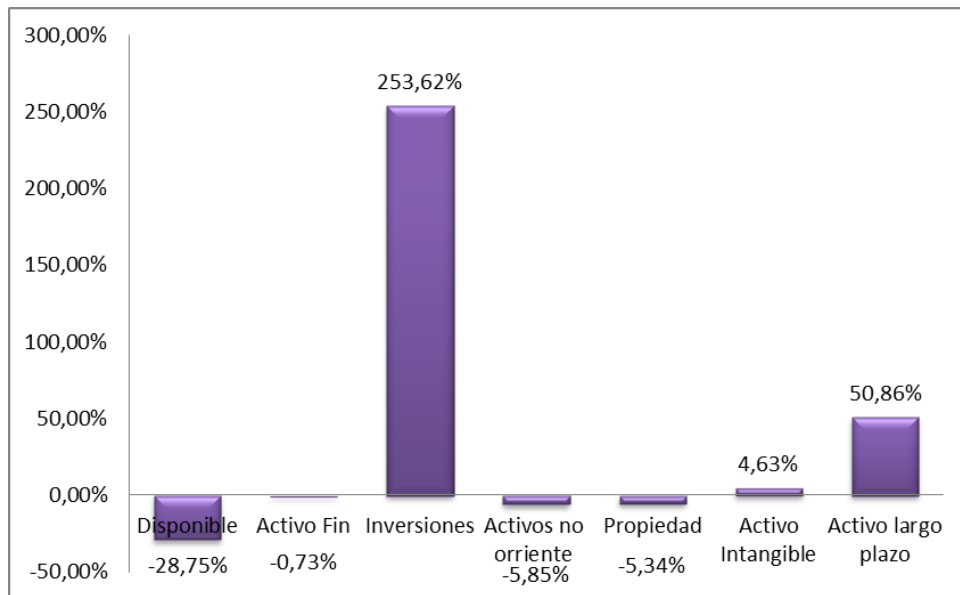
FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Análisis

El análisis horizontal como su nombre lo indica muestra la variación que ha sufrido cada una de las cuentas de los Estados Financieros de un año con respecto a otro. En el Balance de Situación o también conocido como Balance General de la Corporación Gruppo Salinas se tiene lo que a continuación se detalla:

Activos



Los Activos muestran un incremento en su valor pasando de USD 893.145,29 a USD 1.017.100,07 con un incremento porcentual de 13,88 puntos porcentuales.

Dentro de este primer gran grupo, los Disponibles pasaron de USD 144.117,27 a USD 102.683,63 con una disminución del 28,75% del valor registrado en libros, la disminución del disponible se refleja en las cuentas de ahorro en Cooperativas.

Los Activos Financieros pasaron de USD 303.442,64 a \$ 301.235,81 con una disminución de 0,73 puntos porcentuales, viéndose reflejada la mayor disminución en la cuenta Clientes del Exterior en un 80,26%.

En cuanto a las Inversiones se tiene que en el 2014 fueron de USD 36.390,65, mientras que en el 2015 de USD 130.139,41, notándose un incremento de 257,62 puntos porcentuales es un incremento considerable y un rubro positivo importante para la Corporación.

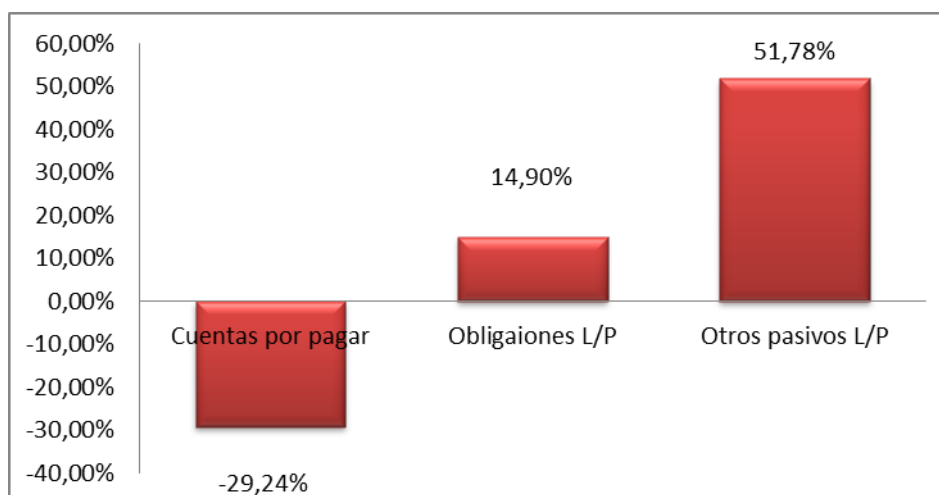
En cuanto a los Activos no Corrientes, acorde al valor registrado en libros pasaron de USD 145.331,38 a USD 136.836,44 disminuyendo en USD 8.494,94 lo que representa el 5,85% menos del año base.

La propiedad, planta y equipo en el 2014 su valor en libros registra la cantidad de USD 82.713,57 mientras que en el 2015 un valor de USD 78.296,51 mostrando una disminución de 5,34 puntos porcentuales. La disminución se da principalmente por el incremento del saldo en depreciaciones.

La Corporación también posee Activos intangibles también conocidos como diferidos, estos pasaron de USD 11.639,36 a USD 12.178,42 con un mínimo incremento de 4,63%.

Los Otros Activos a largo plazo pasaron de USD 169.510,42 a USD 255.729,85 teniendo un incremento del 50% en relación a su saldo anterior, incremento que ve reflejado en las transferencias internas realizadas por la corporación.

Pasivos



Los Pasivos que son las obligaciones que la corporación mantiene con terceros en el 2014 fue de USD 526.018,95 y en el 2015 de USD 540.032,24 con un incremento de USD 14.013,29, lo que en otras palabras significa un incremento de 2,66%.

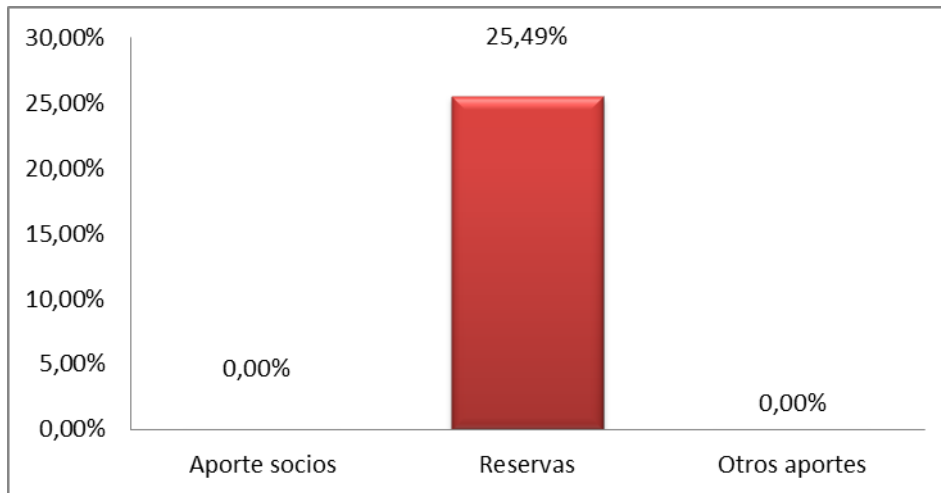
Las cuentas por pagar corrientes muestran una disminución de 29,24%, pues en el 2014 su saldo en libros fue de USD 284.920,92 y en el 2015 de USD 201.600,91, en términos

absolutos la disminución fue de USD 83.320,01, siendo a nivel general positivo para la corporación el hecho de reducir el nivel de endeudamiento con terceros.

A continuación se tienen las obligaciones a largo plazo que pasaron de USD 74.576,09 a USD 85.689,96 con un incremento de 14,90 puntos porcentuales, incremento reflejado en valores en custodia.

Así mismo los Otros Pasivos a largo plazo reflejan un incremento de 51,78% pasando de USD 166.521,94 a USD 252.741,37.

Patrimonio



El patrimonio que es aquel que representa el valor de la empresa para los socios, muestra al 2014 un saldo en libros de USD 359.349,31, en el 2015 el saldo es de USD 450.962,39 tendiendo un incremento de 25,49%.

Dentro de este grupo se tiene lo siguiente:

Los aportes de socios que en los dos años objeto de estudio mantienen un saldo de USD 55.115,37.

Por otro lado las reservas pasaron de USD 261.133,50 a USD 352.746,58 con un 35,08% de incremento, dentro de las reservas facultativas se encuentra reflejado el significativo incremento del patrimonio de la corporación.

Los otros aportes patrimoniales al igual que los aportes de los socios se han mantenido constantes en los dos años siendo de USD 43.100,44.

Finalmente, los resultados del ejercicio pasaron de USD 7.777,03 a USD 26.105,44 con un incremento de 235,67 puntos porcentuales, incremento significativo muy importante para la corporación Grupo Salinas, refleja el resultado del esfuerzo realizado en el cumplimiento de sus objetivos.

Tabla No. 13.: Análisis Horizontal del Estado de Resultados

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS					
ESTADO DE RESULTADOS					
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015					
CODIGO	CUENTAS	2014	2015	VARIACIÓN	VARIACIÓN
		VALORES	VALORES	ABSOLUTA	RELATIVA
4.1.	INGRESOS POR VENTAS	841.244,52	656.765,73	-184.478,79	-21,93%
4.1.1	VENTAS DE BIENES	835.381,94	652.623,08	-182.758,86	-21,88%
4.1.1.1	Ventas Nacionales	317.183,29	453.492,14	136.308,85	42,97%
4.1.1.2	Exportación productos locales	30.832,00	1.280,00	-29.552,00	-95,85%
4.1.1.3	Exportación de productos externos	35.879,50	0,00	-35.879,50	-100,00%
4.1.1.4	Exportación de productos agrícolas	450.168,93	196.122,20	-254.046,73	-56,43%
4.1.1.5	Ventas de Insumos	1.318,22	1.728,74	410,52	31,14%
4.1.2	VENTAS DE SERVICIOS	5.862,58	4.142,66	-1.719,92	-29,34%
4.1.2.1	Venta Servicios Gravados con IVA	5.862,58	1.032,50	-4.830,08	-82,39%
4.1.2.2	Venta Servicios no Gravados IVA	0,00	3.110,16	3.110,16	100,00%
4.1.4	DESCUENTO EN VENTAS	0,00	0,01	0,01	100,00%
4.1.4.1	Descuento ventas	0,00	0,01	0,01	100,00%
4.3	OTROS INGRESOS	8.393,80	749,07	-7.644,73	-91,08%
4.3.1	POR UTILIDADES FINANCIERAS, REGALIAS, SUBSIDIOS	314,35	481,96	167,61	53,32%
4.3.1.3	Intereses en cuentas de ahorro	314,35	481,96	167,61	53,32%
4.3.2	OTROS INGRESOS	8.079,45	267,11	-7.812,34	-96,69%
4.3.2.4	Otros ingresos	8.079,45	267,11	-7.812,34	-96,69%
TOTAL INGRESOS		849.638,32	657.514,80	-192.123,52	-22,61%
5.	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	780.762,71	573.480,65	-207.282,06	-26,55%
5.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	14.575,90	19.743,65	5.167,75	35,45%
5.1.1	COMPRAS NETAS	6.183,91	9.279,33	3.095,42	50,06%
5.1.1.1	Insumos	4.795,38	3.246,17	-1.549,21	-32,31%
5.1.2.1	Remuneraciones	0,00	4.240,00	4.240,00	100,00%

5.1.2.2	Beneficios Sociales	0,00	656,68	656,68	100,00%
5.1.2.5	Aportes IESS	0,00	668,48	668,48	100,00%
5.1.2.7	Otros gastos de personal directos	1.388,53	468,00	-920,53	-66,30%
5.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1.674,18	3.444,00	1.769,82	105,71%
5.1.3.1	Personal Distribución	1.674,18	3.244,00	1.569,82	93,77%
5.1.3.2	Arriendos	0,00	200,00	200,00	100,00%
5.1.4	COSTO DE DISTRIBUCIÓN	6.717,81	7.020,32	302,51	4,50%
5.1.4.1	Costo de transporte	5.340,00	5.673,35	333,35	6,24%
5.1.4.2	Gastos de vehículos y movilización	1.377,81	1.346,97	-30,84	-2,24%
5.3	COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	766.186,81	553.737,00	-212.449,81	-27,73%
5.3.1	COSTO DE VENTAS	753.317,99	542.528,47	-210.789,52	-27,98%
5.3.1.1	Productos locales	291.829,67	381.517,25	89.687,58	30,73%
5.3.1.1	Productos externos	23.936,81	800,00	-23.136,81	-96,66%
5.3.1.1	Productos agrícolas	437.551,51	160.211,22	-277.340,29	-63,38%
5.3.2	OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12.868,82	11.208,53	-1.660,29	-12,90%
5.3.2.1	Energía eléctrica y combustibles	61,60	0,00	-61,60	-100,00%
5.3.2.1	Gestiones de exportaciones y mercadeo	11.156,34	9.822,33	-1.334,01	-11,96%
5.3.2.1	Requisitos Comerciales	596,90	0,00	-596,90	-100,00%
5.1.4.1	Baja de inventarios	839,78	306,32	-533,46	-63,52%
5.3.2.1	Gestiones comerciales	214,20	1.079,88	865,68	404,15%
6.	GASTOS	61.098,58	57.928,73	-3.169,85	-5,19%
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	59.133,44	55.560,75	-3.572,69	-6,04%
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	39.097,75	30.595,86	-8.501,89	-21,75%
6.1.1.1	Gastos de personal	39.097,75	19.371,04	-19.726,71	-50,45%
6.1.1.2	Beneficios Sociales	0,00	2.629,27	2.629,27	100,00%
6.1.1.3	Gastos de alimentación, movilización, uniforme	0,00	126,50	126,50	100,00%
6.1.1.4	Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	0,00	3.345,60	3.345,60	100,00%
6.1.1.6	Otros gastos de personal	0,00	5.123,45	5.123,45	100,00%
6.1.2	GASTOS GENERALES	19.554,06	24.147,56	4.593,50	23,49%

6.1.2.1	Gastos servicios	0,00	925,09	925,09	100,00%
6.1.2.2	Gastos mantenimiento y reparaciones	1.024,67	1.834,98	810,31	79,08%
6.1.2.3	Gastos suministros y materiales	0,00	1.014,85	1.014,85	100,00%
6.1.2.4	Gastos sistemas tecnológicos	0,00	710,00	710,00	100,00%
6.1.2.6	Gastos impuestos contribuciones y multas	704,96	10.101,12	9.396,16	1332,86%
6.1.2.7	Gastos servicios varios (profesionales)	7.309,26	0,00	-7.309,26	-100,00%
6.1.2.8	Gastos de depreciaciones	4.346,67	4.938,56	591,89	13,62%
6.1.2.9	Gastos Amortizaciones	289,76	1.771,16	1.481,40	511,25%
6.1.2.10	Gastos servicios básicos	5.878,74	2.851,80	-3.026,94	-51,49%
6.2.1	GASTOS FINANCIEROS	481,63	817,33	335,70	69,70%
6.2.1.2	Gastos Bancarios	0,00	601,56	601,56	100,00%
6.2.1.5	Otros intereses	481,63	215,77	-265,86	-55,20%
6.3	OTROS GASTOS	1.965,14	2.367,98	402,84	20,50%
6.3.4	OTROS GASTOS CORPORATIVOS	1.965,14	2.367,98	402,84	20,50%
6.3.4.1	Programas proyectos Corporativos servicio social	1.642,14	2.367,98	725,84	44,20%
6.3.4.7	Construcción y adecuación infraestructura.	323,00	0,00	-323,00	-100,00%
TOTAL GASTOS		841.861,29	631.409,38	-210.451,91	-25,00%
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	26.105,42	18.328,39	235,67%

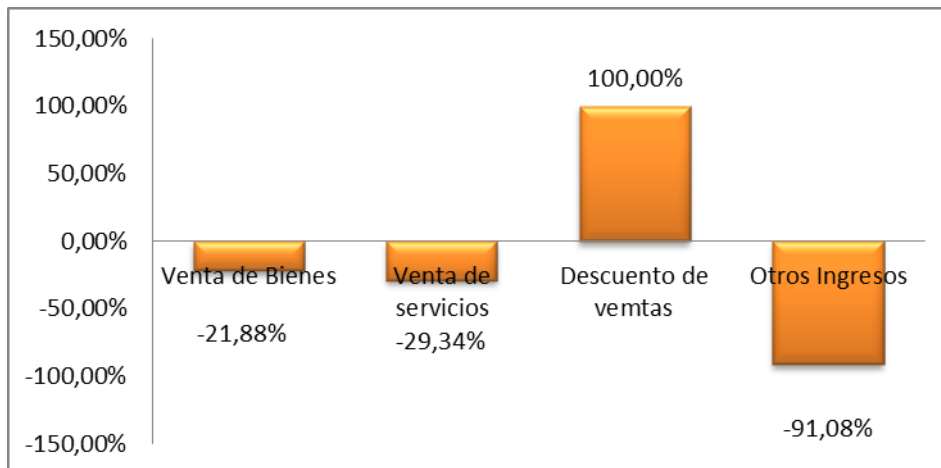
FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Análisis

Este análisis registra la variación que ha sufrido cada una de las cuentas del Estado de Resultados entre dos años consecutivos. Para el caso de estudio se tiene lo siguiente:

Ingresos



Los ingresos por ventas de la corporación pasaron de USD 841.244,52 a USD 656.765,73 teniendo una disminución de ingresos de USD 184.478,79; es decir, el 21,93% respecto al 2014.

Dentro de este gran grupo se tiene la cuenta venta de bienes que paso de USD 835.381,94 a USD 652.623,08 con una disminución de 21,88 puntos porcentuales, se puede notar claramente que por un lado el incremento ha prevalecido en cuanto a las ventas nacionales y por otro lado la disminución importante de las exportaciones.

En cuanto a la venta de servicios se tiene que el en el 2014 el valor en libros alcanzó USD 5.862,58 y en el 2015 alcanzó USD 4.142,66 con una disminución de USD 1.719,92 lo que porcentualmente significa el 29,34%, disminución dada en servicios gravados con IVA.

También dispone de otros ingresos que en el 2014 fueron de USD 8.393,80 a USD 749,07, la disminución de su saldo fue de 91,08%.

El total de ingresos, acorde a los datos registrados muestran los siguientes saldos para los años 2014 y 2015 respectivamente USD 849.0638,32 y USD 657.514,80 con una disminución de su saldo de 22,61%.

Costo de Producción y Ventas

Los Costos de Producción y Ventas pasaron de USD 780.762,71 a USD 573.480,65 con una disminución de USD 207.282,06 con una disminución de 26.55 puntos porcentuales. Se puede notar que al haber una disminución de ventas, los costos de producción también se reducen.

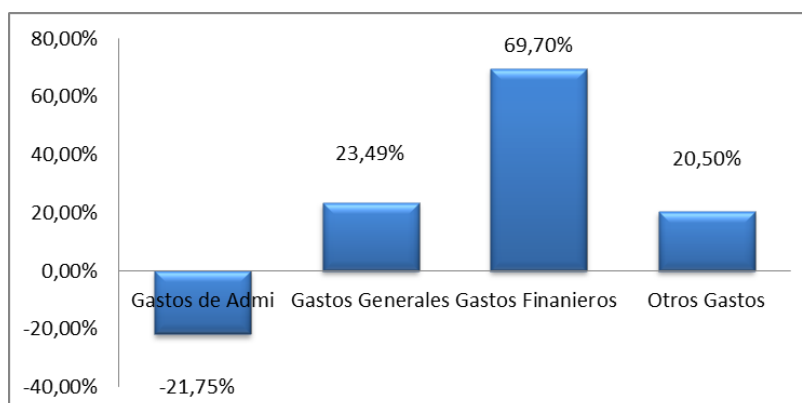
Los Costos de Producción y Ventas se dividen en Costos de Producción y Costos de Ventas.

Los de producción registran un valor en libros USD 14.575,90 en el 2014 y USD 19.743,65 en el 2015 siendo el más costoso la compra de insumos y el pago de remuneraciones.

Los de ventas registran un valor en libros de USD 766.186,81 en el 2014 y de USD 553.737,00 en el 2015.

Al comparar los dos tipos de costos que se presentan en la corporación se puede deducir que el costo de ventas es el más representativo para la empresa pues significa grandes cantidades de recursos.

Gastos



Los Gastos en los que ha incurrido la corporación para el cumplimiento de sus objetivos en el 2014 registran un saldo de USD 61.098,58 y en el 2015 un saldo de USD 57.928,73 con una disminución de 5,19% puntos porcentuales.

Los Gastos de Administración pasaron de USD 39.097,75 a USD 30.595,86 con un 21,75% de disminución en su saldo, los gastos de personal representan la mayor fuente de gastos.

Por otro lado los gastos generales pasaron de USD 19.554,06 a USD 24.147,56 con un incremento de 23,49 puntos porcentuales, estos gastos no se relacionan directamente con los ingresos de la corporación por tal razón muestran un incremento en su saldo.

También ha adquirido obligaciones bancarias por lo que los gastos financieros muestran saldos de USD 481,63 en el 2014 y USD 817,33 en el 2015.

Los Otros Gastos que ha adquirido la corporación son los relacionados al servicio social como una empresa socialmente responsable presentan un incremento de USD 402,84 pasando de USD 1.965,14 a USD 2.367,98 en términos porcentuales representa el 20,50% de incremento.

En cuanto a los Costos y Gastos de puede deducir que ha habido una administración más eficiente en cuanto a los costos, lo que hace que la corporación tenga un incremento significativo en el resultado de sus operaciones en el año 2015.

4.4.2.2. Análisis Vertical

También conocido como análisis dinámico, muestra el grado de contribución de cada una de las cuentas en la conformación de los Estados Financieros.

Tabla No. 14.: Análisis Vertical del Balance General

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS					
BALANCE DE SITUACIÓN-ANÁLISIS VERTICAL					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014-2015					
CODIGO	Cuentas	BALANCE 2014		BALANCE 2015	
		VALORES	%	VALORES	%
		2014		2015	
1	ACTIVOS	893.145,29	100,00%	1.017.100,07	100,00%
1.1.1	DISPONIBLES	144.117,27	16,14%	102.683,63	10,10%
1.1.1.1	Efectivo en Caja	833,35	0,09%	1.284,00	0,13%
1.1.1.2	Cooperativas Cuentas de Ahorro	114.004,02	12,76%	25.856,36	2,54%
1.1.1.3	Bancos	0,00	0,00%	38.715,61	3,81%
1.1.1.4	Inversiones a Plazo-Cooperativas	29.279,90	3,28%	35.044,41	3,45%
1.1.1.5	Efectivo Moneda Extranjera EUROS	0,00	0,00%	1.783,25	0,18%
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	303.442,64	33,97%	301.235,81	29,62%
1.1.2.1	Cientes del exterior	110.373,11	12,36%	21.788,19	2,14%
1.1.2.1	Cientes Nacionales	156.292,90	17,50%	200.060,20	19,67%
1.1.2.4	Otras cuentas y Documentos por cobrar	12.152,12	1,36%	17.845,34	1,75%
1.1.2.5	Anticipo a Proveedores	63.999,54	7,17%	96.091,05	9,45%
1.1.2.6	(-) Provisiones de cuentas Incobrables	-39.375,03	-4,41%	-34.548,97	-3,40%
1.1.3	INVERSIONES	36.390,65	4,07%	130.139,41	12,80%
1.1.3.1	Insumos	14.332,00	1,60%	17.339,21	1,70%
1.1.3.4	Productos Locales Terminados	12.735,79	1,43%	36.396,91	3,58%
1.1.3.4	Productos externos Terminados	8.441,09	0,95%	0,00	0,00%
1.1.3.4	Productos Agrícolas	881,77	0,10%	76.403,29	7,51%
1.1.4	ACTIVOS NO CORRIENTES	145.331,38	16,27%	136.836,44	13,45%
1.1.4.4	Impuesto el SRI por cobrar	145.331,38	16,27%	136.836,44	13,45%
	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	82.713,57	9,26%	78.296,51	7,70%
1.2.1.2	Edificio	46.093,78	5,16%	46.093,78	4,53%

1.2.1.3.	Vehículos	0,00	0,00%	0,00	0,00%
12.1.4	Muebles enseres y equipos de oficina	10.433,34	1,17%	10.532,17	1,04%
12.1.5	maquinaria y Herramientas	13.200,55	1,48%	19.038,22	1,87%
12.1.7	Accesorios-comodatos recibidos	1.495,47	0,17%	1.593,69	0,16%
12.1.8	Equipo de computo	9.693,31	1,09%	12.120,34	1,19%
12.1.9	Unidades de Transporte	29.913,70	3,35%	29.913,70	2,94%
12.1.11	Depreciaciones acumuladas	-28.116,58	-3,15%	-40.995,39	-4,03%
1.2.2	ACTIVO INTANGIBLE-GASTOS DIFERIDOS	11.639,36	1,30%	12.178,42	1,20%
1.2.2.3	Derechos de propiedad intelectual	0,00	0,00%	3.303,24	0,32%
1.2.2.4	Otros gastos diferidos Pólizas	11.639,36	1,30%	2.572,23	0,25%
1.2.2.5	Programas de Computación	0,00	0,00%	10.817,91	1,06%
1.2.2.6	Amortizaciones Gastos Diferidos Prog. Computación	0,00	0,00%	-4.514,96	-0,44%
1.2.3	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO	169.510,42	18,98%	255.729,85	25,14%
1.2.3.2	Otras inversiones en Participaciones	2.988,48	0,33%	2.988,48	0,29%
1.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	18,64%	252.741,37	24,85%
TOTAL ACTIVOS		893.145,29	100,00%	1.017.100,07	100,00%
2	PASIVOS				
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	284.920,92	31,90%	201.600,91	19,82%
2.1.1.1	Proveedores Locales	155.942,33	17,46%	110.896,92	10,90%
2.1.1.2	Obligaciones patronales	49.564,40	5,55%	46.330,97	4,56%
2.1.1.3	Obligaciones por pagar SRI	774,65	0,09%	1.130,78	0,11%
2.1.1.4	Otras retenciones	391,34	0,04%	356,22	0,04%
2.1.1.8	Anticipo de clientes	66.190,74	7,41%	31.718,96	3,12%
2.1.1.9	Cuentas por pagar varios	12.057,46	1,35%	11.167,06	1,10%
2.2.1	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	74.576,09	8,35%	85.689,96	8,42%
2.2.1.9	Comodatos Recibidos	0,00	0,00%	1.238,40	0,12%
2.2.1.10	Programas por liquidar	2.119,97	0,24%	2.119,97	0,21%
2.2.1.11	Valores en custodia	70.789,42	7,93%	82.331,59	8,09%
2.2.1.2	Obligaciones con Instituciones Financieras	1.666,70	0,19%	0,00	0,00%

2.2.3	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	166.521,94	18,64%	252.741,37	24,85%
2.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	18,64%	252.741,37	24,85%
TOTAL PASIVOS		526.018,95	58,90%	540.032,24	53,10%
3	PATRIMONIO	359.349,31	40,23%	450.962,39	44,34%
3.1.1	APORTE DE LOS SOCIOS	55.115,37	6,17%	55.115,37	5,42%
3.1.1.3	Aporte de Socios	55.115,37	6,17%	55.115,37	5,42%
3.1.2	RESERVAS	261.133,50	29,24%	352.746,58	34,68%
3.1.2.2	Reservas Facultativas	237.756,51	26,62%	329.369,59	32,38%
3.1.2.2	Reservas del patrimonio	1.595,20	0,18%	1.595,20	0,16%
3.1.2.2	Por resultados no operativos	21.781,79	2,44%	21.781,79	2,14%
3.1.3	OTROS APORTES PATRIMONIALES	43.100,44	4,83%	43.100,44	4,24%
3.1.3.3	Donaciones	43.100,44	4,83%	43.100,44	4,24%
TOTAL PATRIMONIO		359.349,31	40,23%	450.962,39	44,34%
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		885.368,26	99,13%	990.994,63	97,43%
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	0,87%	26.105,44	2,92%
TOTAL PASIVOS & PATRIMONIO & RESULTADOS		893.145,29	100,00%	1.017.100,07	100,36%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Análisis

El análisis vertical es un análisis dinámico, pues mide el grado de representatividad de cada una de las cuentas que conforman los estados financieros.

Activos

Tomando en cuenta que los Activos representan el 100% así también los Pasivos y Patrimonio y Resultados con el mismo valor porcentual, para el Estado de Situación Financiera o Balance General se tiene lo siguiente:

Dentro de los Activos, los **Disponibles** representan el **16,14%** y el **10,10%** en los años 2014 y 2015 respectivamente del 100% del total de los Activos, siendo en el 2014 el de Cuentas de Ahorro de Cooperativas y en el 2015 el de mayor contribución es el de Inversiones a plazo.

Los **Activos Financieros** representan el **33,97%** en el 2014 y **29,62%** en el 2015, siendo la cuenta de Clientes Nacionales la que mayormente contribuye en este grupo.

La Inversiones representan el **4,07%** y **12,80%**, siendo la de insumos la inversión más significativa en el 2014 y los productos agrícolas en el 2015. El incremento de las inversiones ha sido importante para la corporación.

Por otro lado, se tiene los **Activos no Corrientes** con el **16,27%** y **13,45%** del Total de Activos, este ha sido uno de los activos que se ha mantenido casi constante en su valor.

La **propiedad, planta y equipo** tiene un grado de representatividad en la conformación de los Activos de **9,26%** y 7,70% donde la mayor concentración de activos fijos está en unidades de transporte.

Los **Activos Diferidos** representan el **1,30%** y **1,20%** donde los gastos diferidos de pólizas son los más significativos dentro de este rubro.

Por último dentro de los activos se tiene **Otros Activos a largo plazo** con el **18,98%** y **25,14%** de representatividad, donde las transferencias internas contribuyen casi en su totalidad dentro de este grupo.

Dentro de cada uno de los grupos anteriormente analizados se puede deducir que la mayor concentración de Activos está en Activos Financieros.

Pasivos

El análisis de los Pasivos se lo hace en relación al total de Pasivos & Patrimonio y Capital, por lo tanto se tiene que las **cuentas por pagar corrientes** representan el **31,90%** y **19,82%** en los dos años objeto de análisis. La cuenta de proveedores locales es la que más representa dentro de este grupo de pasivos.

Las **obligaciones a largo plazo** representan el **8,35%** y **8,42%** porcentajes que se han mantenido constantes, la cuenta valores en custodia constituye la principal fuente de obligaciones a plazo.

La cuenta **otros pasivos a largo plazo** representa el **18,64%** y **24,85%** dada por transferencias internas.

El saldo de los **Pasivos** representa el **58,90%** en el 2014 y **53,10%** en el 2015, porcentajes que muestran el nivel de endeudamiento de la corporación, siendo una estructura adecuada para la empresa, aunque mientras más bajo es mejor.

Patrimonio

En cuanto al Patrimonio, los **Aportes de socios** representan el **6,17%** y **5,42%** las **Reservas** el **29,24%** y **34,68%** y los Otros aportes patrimoniales con el **4,83%** y **4,24%**. Acorde a los datos registrados y a los cálculos realizados se puede manifestar que el patrimonio está constituido principalmente por Reservas facultativas.

El saldo del **Patrimonio** representa el, **40,23%** y **44,34%** del total de Pasivos, Patrimonio y Resultados. Lo que significa que actualmente en un 44,34% del total de la empresa son dueños los socios de la corporación.

Resultados

Los **resultados** representan el **0,87%** y **2,92%** porcentajes alcanzados en los ejercicios económicos de los años 2014 y 2015, siendo el más alentador el último alcanzado.

Tabla No. 15.: Análisis Vertical del Estado de Resultados

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS					
ESTADO DE RESULTADOS					
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015					
CODIGO	CUENTAS	2014		2015	
		VALORES	%	VALORES	%
4.1.	INGRESOS POR VENTAS	841.244,52	99,01%	656.765,73	99,89%
4.1.1	VENTAS DE BIENES	835.381,94	98,32%	652.623,08	99,26%
4.1.1.1	Ventas Nacionales	317.183,29	37,33%	453.492,14	68,97%
4.1.1.2	Exportación productos locales	30.832,00	3,63%	1.280,00	0,19%
4.1.1.3	Exportación de productos externos	35.879,50	4,22%	0,00	0,00%
4.1.1.4	Exportación de productos agrícolas	450.168,93	52,98%	196.122,20	29,83%
4.1.1.5	Ventas de Insumos	1.318,22	0,16%	1.728,74	0,26%
4.1.2	VENTAS DE SERVICIOS	5.862,58	0,69%	4.142,66	0,63%
4.1.2.1	Venta Servicios Gravados con IVA	5.862,58	0,69%	1.032,50	0,16%
4.1.2.2	Venta Servicios no Gravados IVA	0,00	0,00%	3.110,16	0,47%
4.1.4	DESCUENTO EN VENTAS	0,00	0,00%	0,01	0,00%
4.1.4.1	Descuento ventas	0,00	0,00%	0,01	0,00%
4.3	OTROS INGRESOS	8.393,80	0,99%	749,07	0,11%
4.3.1	POR UTILIDADES FINANCIERAS, REGALIAS, SUBSIDIOS	314,35	0,04%	481,96	0,07%
4.3.1.3	Intereses en cuentas de ahorro	314,35	0,04%	481,96	0,07%
4.3.2	OTROS INGRESOS	8.079,45	0,95%	267,11	0,04%
4.3.2.4	Otros ingresos	8.079,45	0,95%	267,11	0,04%
TOTAL INGRESOS		849.638,32	100,00%	657.514,80	100,00%
5.	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	780.762,71	91,89%	573.480,65	87,22%
5.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	14.575,90	1,72%	19.743,65	3,00%
5.1.1	COMPRAS NETAS	6.183,91	0,73%	9.279,33	1,41%
5.1.1.1	Insumos	4.795,38	0,56%	3.246,17	0,49%
5.1.2.1	Remuneraciones	0,00	0,00%	4.240,00	0,64%

5.1.2.2	Beneficios Sociales	0,00	0,00%	656,68	0,10%
5.1.2.5	Aportes IESS	0,00	0,00%	668,48	0,10%
5.1.2.7	Otros gastos de personal directos	1.388,53	0,16%	468,00	0,07%
5.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1.674,18	0,20%	3.444,00	0,52%
5.1.3.1	Personal Distribución	1.674,18	0,20%	3.244,00	0,49%
5.1.3.2	Arriendos	0,00	0,00%	200,00	0,03%
5.1.4	COSTO DE DISTRIBUCIÓN	6.717,81	0,79%	7.020,32	1,07%
5.1.4.1	Costo de transporte	5.340,00	0,63%	5.673,35	0,86%
5.1.4.2	Gastos de vehículos y movilización	1.377,81	0,16%	1.346,97	0,20%
5.3	COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	766.186,81	90,18%	553.737,00	84,22%
5.3.1	COSTO DE VENTAS	753.317,99	88,66%	542.528,47	82,51%
5.3.1.1	Productos locales	291.829,67	34,35%	381.517,25	58,02%
5.3.1.1	Productos externos	23.936,81	2,82%	800,00	0,12%
5.3.1.1	Productos agrícolas	437.551,51	51,50%	160.211,22	24,37%
5.3.2	OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12.868,82	1,51%	11.208,53	1,70%
5.3.2.1	Energía eléctrica y combustibles	61,60	0,01%	0,00	0,00%
5.3.2.1	Gestiones de exportaciones y mercadeo	11.156,34	1,31%	9.822,33	1,49%
5.3.2.1	Requisitos Comerciales	596,90	0,07%	0,00	0,00%
5.1.4.1	Baja de inventarios	839,78	0,10%	306,32	0,05%
5.3.2.1	Gestiones comerciales	214,20	0,03%	1.079,88	0,16%
6.	GASTOS	61.098,58	7,19%	57.928,73	8,81%
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	59.133,44	6,96%	55.560,75	8,45%
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	39.097,75	4,60%	30.595,86	4,65%
6.1.1.1	Gastos de personal	39.097,75	4,60%	19.371,04	2,95%
6.1.1.2	Beneficios Sociales	0,00	0,00%	2.629,27	0,40%
6.1.1.3	Gastos de alimentación, movilización, uniforme	0,00	0,00%	126,50	0,02%
6.1.1.4	Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	0,00	0,00%	3.345,60	0,51%
6.1.1.6	Otros gastos de personal	0,00	0,00%	5.123,45	0,78%
6.1.2	GASTOS GENERALES	19.554,06	2,30%	24.147,56	3,67%

6.1.2.1	Gastos servicios	0,00	0,00%	925,09	0,14%
6.1.2.2	Gastos mantenimiento y reparaciones	1.024,67	0,12%	1.834,98	0,28%
6.1.2.3	Gastos suministros y materiales	0,00	0,00%	1.014,85	0,15%
6.1.2.4	Gastos sistemas tecnológicos	0,00	0,00%	710,00	0,11%
6.1.2.6	Gastos impuestos contribuciones y multas	704,96	0,08%	10.101,12	1,54%
6.1.2.7	Gastos servicios varios (profesionales)	7.309,26	0,86%	0,00	0,00%
6.1.2.8	Gastos de depreciaciones	4.346,67	0,51%	4.938,56	0,75%
6.1.2.9	Gastos Amortizaciones	289,76	0,03%	1.771,16	0,27%
6.1.2.10	Gastos servicios básicos	5.878,74	0,69%	2.851,80	0,43%
6.2.1	GASTOS FINANCIEROS	481,63	0,06%	817,33	0,12%
6.2.1.2	Gastos Bancarios	0,00	0,00%	601,56	0,09%
6.2.1.5	Otros intereses	481,63	0,06%	215,77	0,03%
6.3	OTROS GASTOS	1.965,14	0,23%	2.367,98	0,36%
6.3.4	OTROS GASTOS CORPORATIVOS	1.965,14	0,23%	2.367,98	0,36%
6.3.4.1	Programas proyectos Corporativos servicio social	1.642,14	0,19%	2.367,98	0,36%
6.3.4.7	Construcción y adecuación infraestructura.	323,00	0,04%	0,00	0,00%
TOTAL GASTOS		841.861,29	99,08%	631.409,38	96,03%
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	0,92%	26.105,42	3,97%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Análisis

Ingresos

En cuanto al Estado de Resultados este se lo hace en relación a los ingresos percibidos, por lo que los Ingresos por ventas representan el 99,01% y 99,89% y los Otros Ingresos el 0,99% y 0,11% para los dos años objeto de estudio, lo que sumado en ambos casos nos da el 100% establecido como comparable.

La corporación realiza venta de bienes y servicios, la venta de bienes es la más significativa dentro del giro del negocio debido a la multiplicidad de productos que se fabrican.

Así mismo las ventas se realizan a nivel nacional e internacional, donde las ventas nacionales predominan a las ventas en el extranjero.

Costos de Operación

Los costos de operación representan el 91,89% y el 87,22% del total de los ingresos percibidos.

Estos costos se subdividen en de producción y ventas, los de producción son los menos costosos para la empresa pues apenas representan el 1,72% y 3,00% mientras que los de ventas representan el 90,18% y 84,22% para los dos años siendo dentro de este grupo los productos agrícolas los más costosos para la corporación.

Gastos

Los Gastos representan el 7,19% y 8,81% de los ingresos percibidos, siendo 13 veces menor al de los costos de producción y ventas. Dentro de los gastos, los de administración constituyen el mayor empleo de recursos.

Finalmente en cuanto a los resultados estos representan el 0,92% y 3,97%. En torno a esto es importante aclarar que en el 2014 hubieron más ventas que en el 2015, lo que ligeramente nos lleva a entender que la utilidad es mayor en el 2014 que en el 2015, sin embargo ocurre todo lo contrario a mayor venta hubo un descontrol total en cuanto a costos y gastos lo que hizo que la corporación alcance esa mínima utilidad. En el 2015,

hubo una reducción significativa de las ventas principalmente en las realizadas al exterior como exportaciones, sin embargo la utilidad es más elevada, lo que ocurrió fue que se llevó un control de los costos y gastos y se alcanzó una utilidad significativa.

En resumen, nos hace notar la importancia de la planificación en los resultados que se consiguen año a año.

Conclusión del Análisis Financiero

Los Estados Financieros expresan todo el conjunto de conceptos en torno al funcionamiento de las empresas, toda la información que en ellos se muestra debe servir para conocer todos los recursos, obligaciones, capital, gastos, ingresos, costos y todos los cambios que se presentaran en ellos a cabo del ejercicio económico, juegan un papel importante en el apoyo a la planeación y dirección del negocio, la toma de decisiones, el análisis y la evaluación de los encargados de la gestión, ejercer control sobre los rubros económicos internos y para contribuir a la evaluación del impacto que ésta tiene sobre los factores sociales externos.

4.4.3. Indicadores, problemas encontrados y estrategias

4.4.3.1. Modelo de Gestión de las Cuentas de Liquidez

- **Índice de liquidez**

Índice de liquidez = Activo corriente / Pasivo corriente

Tabla No. 16.: Índice de liquidez

Índice de Liquidez	2014	2015
Activos corrientes	483.950,56	534.058,85
Pasivos corrientes	284.920,92	201.600,91
Resultado del Indicador	1,69	2,64

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de liquidez que presenta la Corporación Grupo Salinas es de 1,69 y 2,64 en los años 2014 y 2015 respectivamente, siendo el ideal un índice que va de 1,5 a 2. En los dos casos está dentro de los parámetros comparables.

- **Índice de Tesorería**

Índice de Tesorería= (Realizable + Disponible) / Pasivo a corto plazo

Tabla No. 17.: Índice de tesorería

Índice de Tesorería	2014	2015
Realizable + Disponible	144.117,27	102.683,63
Pasivo a corto plazo	284.920,92	201.600,91
Resultado del Indicador	0,50	0,51

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de tesorería que resulta de la aplicación del indicador muestra un resultado de 0,50 y 0,51, siendo el ideal un valor de 1. Mide los verdaderos problemas de liquidez que se pueden presentar en una empresa. En los dos años el indicador no cumple con el comparable de 1, lo que nos indica que la corporación está teniendo problemas de liquidez.

- **Índice de Disponibilidad**

Índice de Disponibilidad= Disponible / Exigible a corto plazo

Tabla No. 18.: Índice de disponibilidad

Índice de Disponibilidad	2014	2015
Disponible	144.117,27	102.683,63
Pasivo a corto plazo	284.920,92	201.600,91
Resultado del Indicador	0,50	0,51

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de disponibilidad mide la liquidez inmediata con la que cuenta la empresa. Lo ideal es situarse en el 0,3, los resultados muestran 0,50 y 0,51 en los dos años respectivamente. En los dos años supera el comparable con una mínima variación.

Conclusión de los Indicadores de Liquidez

De acuerdo a los indicadores calculados, la Corporación actualmente no cuenta con la suficiente liquidez para cancelar sus deudas inmediatas, motivo por el cual se ha visto necesario mejorar la liquidez de la empresa mediante el empleo de políticas y procedimientos que permitan a los altos directivos gestionar de la mejor manera los recursos sin que afecten las actividades normales de la corporación. A continuación se muestra un modelo que permita mejorar la gestión de liquidez:

Estrategias para mejorar la gestión de liquidez

Al determinar que la corporación no cuenta con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones inmediatas, y tomando en cuenta que no dispone de préstamos bancarios, los correctivos se darían de la siguiente manera:

- Identificar la conveniente alternativa de financiamiento de ser estrictamente necesario.
- Realizar eficientemente el presupuesto
- Reducir el Costo de Ventas
- Reducir los Gastos Administrativos

4.4.3.2. Modelo de Gestión de las Cuentas por Cobrar

Con el propósito de mantener los clientes actuales y expandir la red de clientes es importante saber direccionar de la manera más adecuada la deuda, pues el objetivo es que retorne lo más pronto posible, tomando en cuenta que las estrategia empleadas no afecten en las ventas de la corporación.

Las cuentas por cobrar actualmente se encuentran de la siguiente manera:

Tabla No. 19.: Estructura del Modelo de Gestión Financiera

ACTIVOS FINANCIEROS	301.235,81
Cientes del exterior	21.788,19
Cientes Nacionales	200.060,20
Otras cuentas y Documentos por cobrar	17.845,34
Anticipo a Proveedores	96.091,05
(-) Provisiones de cuentas Incobrables	-34.548,97

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Conclusión de las Cuentas por Cobrar

Se puede apreciar que la mayor concentración de recursos en cuentas pendientes de cobro está en clientes nacionales, suma considerable, con esto se puede notar claramente una debilidad en la implementación de políticas de cobranza tomando en cuenta que las ventas se redujeron significativamente del 2014 al 2015.

Estrategias para mejorar la gestión de las Cuentas por Cobrar

Dentro de este modelo se ha creído oportuno enlistar políticas de financiamiento a los clientes de la Corporación Gruppo Salinas:

- Dependerá del monto de venta para creer necesario la aprobación de ventas a crédito.
- Llevar un registro actualizados de los clientes a quienes se les otorga créditos.
- Hacer llegar a los clientes documentos que determinen el estado de cuenta.
- Evaluar periódicamente el nivel de antigüedad de la deuda.

4.4.3.3. Modelo de Gestión de Inventarios

La cuenta inventarios en la Corporación Gruppo Salinas es de suma importancia por lo que es necesario llevar un control de la misma

De acuerdo a los balances obtenidos en la recolección de la información se ha podido determinar que dentro de éstos no se contemplan los Inventarios, lo que significa que la Corporación no lleva un control de sus inventarios. Es claro destacar que la corporación al agrupar diferentes líneas de mercado, llevar un control de los inventarios es una actividad bastante compleja, sin embargo, es imperante la necesidad para la disminución de los costos.

Estrategias para Inventarios

- Llevar un control de inventarios con el propósito de evitar tener mercadería ociosa.
- Minimizar los costos en cuanto a la compra de insumos sin afectar la calidad.
- Llevar un control de la materia prima que ingresa para su procesamiento con la finalidad de evitar faltantes.
- Delegar un jefe de almacenamiento quien se encargará del control diario de los movimientos.
- Mejorar las formas de comunicación con proveedores y clientes.

4.4.3.4. Modelo de Gestión de las Cuentas por Pagar

Aquí se registra los valores correspondientes a la compra de mercadería, cuyos saldos al 31 de diciembre de 2015 presenta lo siguiente:

Tabla No. 20.: Estructura del Modelo de Gestión Financiera

CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	201.600,91
Proveedores Locales	110.896,92
Obligaciones patronales	46.330,97
Obligaciones por pagar SRI	1.130,78
Otras retenciones	356,22
Anticipo de clientes	31.718,96
Cuentas por pagar varios	11.167,06

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Conclusión de las Cuentas por pagar

Los datos del balance muestran un alto nivel de endeudamiento registrado principalmente en proveedores locales, así como la corporación vende a crédito también compra a crédito, la relación entre estos dos factores está relacionada directamente, pues las ventas a crédito deben realizarse al más corto plazo posible que las compras a crédito, para que una vez cobrada la deuda por concepto de las ventas, estos recursos se trasladen a los proveedores reduciendo de esta manera los altos montos en estos rubros.

Estrategias para mejorar las Cuentas por Pagar

- Los pagos de la empresa deben retardarse o máximo posible siempre y cuando no se afecte la reputación crediticia realizando los pagos dentro de los plazos establecidos.

- Determinar proveedores que permitan reducir los gastos sin afectar la calidad de la mercadería.

4.4.3.5. Modelo de Gestión de las Obligaciones Financieras

En el análisis vertical del Balance General se pudo determinar que más del 50% de los Activos de la corporación pertenecen a los acreedores, por lo que se puede decir que la corporación está trabajando con dinero ajeno, siendo riesgo para la empresa.

Tomando en cuenta que la corporación no posee deudas con entidades financieras una alternativa para salir de la situación anteriormente mencionada es optar por una alternativa de financiamiento. Sin embargo con el uso eficiente de los activos será suficiente para mejorar la situación de la corporación en el 2016 con la finalidad de no incurrir en gastos innecesarios.

Por lo que es importante también lo siguiente:

Estrategias para las Obligaciones Financieras

- Conseguir el uso eficiente de los activos, pues tienen impacto directo en los resultados del ejercicio económico.
- La capacidad de poseer activos debe ser analítica de forma tal que no se incurra en inversiones innecesarias.
- Buscar la alternativa de financiamiento más conveniente acorde a las necesidades de la Corporación.

4.4.3.6. Modelo de Gestión de los Costos y Gastos

Gastos

En cuanto a los gastos la corporación emplea una cantidad significativa de recursos en la cobertura de estos, por lo que se recomienda reducir algunos de ellos, sobre todo aquellos que están dentro de los Gastos Administrativos. Influyen de manera indirecta en la realización de un bien o servicio.

Los gastos muestran los siguientes saldos:

Tabla No. 21.: Estructura de los Gastos

GASTOS	61.098,58	57.928,73
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	59.133,44	55.560,75
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	39.097,75	30.595,86
Gastos de personal	39.097,75	19.371,04
Beneficios Sociales	0,00	2.629,27
Gastos de alimentación, movilización, uniforme	0,00	126,50
Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	0,00	3.345,60
Otros gastos de personal	0,00	5.123,45
GASTOS GENERALES	19.554,06	24.147,56
Gastos servicios	0,00	925,09
Gastos mantenimiento y reparaciones	1.024,67	1.834,98
Gastos suministros y materiales	0,00	1.014,85
Gastos sistemas tecnológicos	0,00	710,00
Gastos impuestos contribuciones y multas	704,96	10.101,12
Gastos servicios varios (profesionales)	7.309,26	0,00
Gastos de depreciaciones	4.346,67	4.938,56
Gastos Amortizaciones	289,76	1.771,16
Gastos servicios básicos	5.878,74	2.851,80
GASTOS FINANCIEROS	481,63	817,33
Gastos Bancarios	0,00	601,56
Otros intereses	481,63	215,77
OTROS GASTOS	1.965,14	2.367,98
OTROS GASTOS CORPORATIVOS	1.965,14	2.367,98
Programas proyectos Corporativos servicio social	1.642,14	2.367,98
Construcción y adecuación infraestructura.	323,00	0,00

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Los factores determinantes para la reducción de gastos, entre los más importantes son:

- Mejorar la productividad de los empleados
- Llevar un control de entradas y salidas
- Mantener capacitado al personal
- Delegar adecuadamente las funciones y responsabilidades
- Motivar a los trabajadores
- Brindar la seguridad necesaria

Estrategias para mejorar la gestión de los Costos

- Colocar a cada quien en su lugar con la finalidad de mejorar la productividad
- Reducir sistemáticamente los gastos (Exceso de personal, mala distribución de cargos).

Costos

En cuanto a los costos, la mayor cantidad de recursos se encuentra plasmada en compras de productos locales. Influyen de manera directa en la realización de un bien o servicio.

Los costos muestran los siguientes saldos:

Tabla No. 22.: Estructura de los Costos

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	780.762,71	573.480,65
COSTOS DE PRODUCCIÓN	14.575,90	19.743,65
COMPRAS NETAS	6.183,91	9.279,33
Insumos	4.795,38	3.246,17
Remuneraciones	0,00	4.240,00
Beneficios Sociales	0,00	656,68
Aportes IESS	0,00	668,48
Otros gastos de personal directos	1.388,53	468,00
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1.674,18	3.444,00
Personal Distribución	1.674,18	3.244,00
Arriendos	0,00	200,00
COSTO DE DISTRIBUCIÓN	6.717,81	7.020,32
Costo de transporte	5.340,00	5.673,35
Gastos de vehículos y movilización	1.377,81	1.346,97
COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	766.186,81	553.737,00
COSTO DE VENTAS	753.317,99	542.528,47
Productos locales	291.829,67	381.517,25
Productos externos	23.936,81	800,00
Productos agrícolas	437.551,51	160.211,22
OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12.868,82	11.208,53
Energía eléctrica y combustibles	61,60	0,00
Gestiones de exportaciones y mercadeo	11.156,34	9.822,33
Requisitos Comerciales	596,90	0,00
Baja de inventarios	839,78	306,32
Gestiones comerciales	214,20	1.079,88

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Los factores determinantes para la reducción de costos, entre los más importantes son:

- Mejorar la productividad
- Reducir inventarios
- Reducir los tiempos de ocio de maquinarias
- Reducir tiempos en la fabricación de un bien o servicio a través de la sistematización de procesos.

Estrategias para mejorar la gestión de los Costos

- Planificar los costos
- Reducir sistemáticamente los costos (desperdicios, despilfarros)

4.4.3.7. Modelo de Gestión para Ventas

Debido a que la Corporación Gruppo Salinas abarca una gran variedad de los sectores del mercado y los diferentes impuestos en cuanto a exportaciones, se han visto reducidas las ventas mismas que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla No. 23.: Estructura de las ventas

INGRESOS POR VENTAS	841.244,52	656.765,73
VENTAS DE BIENES	835.381,94	652.623,08
Ventas Nacionales	317.183,29	453.492,14
Exportación productos locales	30.832,00	1.280,00
Exportación de productos externos	35.879,50	0,00
Exportación de productos agrícolas	450.168,93	196.122,20
Ventas de Insumos	1.318,22	1.728,74
VENTAS DE SERVICIOS	5.862,58	4.142,66
Venta Servicios Gravados con IVA	5.862,58	1.032,50
Venta Servicios no Gravados IVA	0,00	3.110,16
DESCUENTO EN VENTAS	0,00	0,01
Descuento ventas	0,00	0,01

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Estrategias para incrementar las ventas

- Ampliar la red de clientes
- Estandarizar los precios a nivel de todos los locales de comercialización

- Ampliar la cobertura mediante una fuerte promoción de sus productos en los diferentes medios de comunicación masivos.

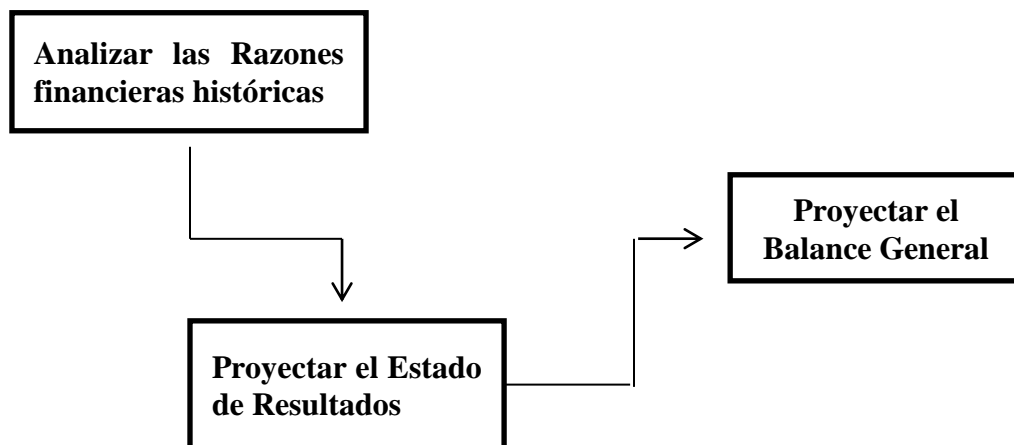
4.4.4 Proyección de resultados al 2016

Al momento de proyectar la información financiera se tomó en cuenta que los recursos materiales y humanos son limitados. Por esta razón se tiene que ser lo más realistas posible con la información que manejemos, para que los resultados se acerquen más a la realidad y por consiguiente tener más oportunidades de tener éxito.

La proyección de los estados financieros tiene una ruta bien determinada. Para desarrollar la proyección utilizaremos la metodología de razones constantes.

Gráfico No. 11 Pasos para completar el proceso de proyección

Los pasos para la elaboración de proyecciones a largo plazo son los siguientes:



ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

1.- Analizar las razones financieras históricas

El análisis de las razones financieras históricas se muestra a continuación:

Indicadores Financieros

- **Índice de Liquidez**

Índice de liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Tabla No. 24.: Índice de liquidez

Índice de Liquidez	2014	2015
Activo Corriente	483.950,56	534.058,85
Pasivo Corriente	303.442,64	301.235,81
Resultado del Indicador	1,59	1,77

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de liquidez que presenta la Corporación Gruppo Salinas es de 1,59 y 1,77 en los años 2014 y 2015 respectivamente, siendo el ideal un índice que va de 1,5 a 2. En los dos casos está dentro de los parámetros comparables.

- **Índice de Tesorería**

Índice de Tesorería= (Realizable + Disponible) / Exigible a corto plazo

Tabla No. 25.: Índice de tesorería

Índice de Tesorería	2014	2015
Realizable + Disponible	144.117,27	102.683,63
Exigible a corto plazo	303.442,64	301.235,81
Resultado del Indicador	0,47	0,37

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de tesorería que resulta de la aplicación del indicador muestra un resultado de 0,47 y 0,34, siendo el ideal un valor de 1. Mide los verdaderos problemas de liquidez que se pueden presentar en una empresa. En los dos años el indicador no cumple con el comparable de 1, lo que nos indica que la corporación está teniendo problemas de liquidez.

- **Índice de Disponibilidad**

Índice de Disponibilidad= Disponible / Pasivo a corto plazo

Tabla No. 26.: Índice de disponibilidad

Índice de Disponibilidad	2014	2015
Disponible	144.117,27	102.683,63
Exigible a corto plazo	284.920,92	201.600,91
Resultado del Indicador	0,50	0,51

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El índice de disponibilidad mide la liquidez inmediata con la que cuenta la empresa. Lo ideal es situarse en el 0,3, los resultados muestran 0,50 y 0,51 en los dos años respectivamente. En los dos años supera el comparable con una mínima variación.

- **Índice de Endeudamiento**

Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Patrimonio

Tabla No. 27.: Índice de endeudamiento

Índice de Endeudamiento	2014	2015
Pasivo Total	526.018,95	540.032,24
Patrimonio	359.349,31	450.962,39
Resultado del Indicador	1,46	1,19

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Mide el nivel de endeudamiento de la Corporación y por ende el grado de respaldo que posee la empresa frente a sus deudas. Si se observan los resultados el índice de endeudamiento es de 1,46 y 1,19 en los años 2014 y 2015, porcentajes que pasan los niveles de endeudamiento.

Estructura Financiera de la empresa

- **Calidad de la deuda**

Calidad de la deuda = Pasivo Corriente/ Pasivo Total

Tabla No. 28.: Calidad de la deuda

Calidad de la deuda	2014	2015
Pasivo Corriente	284.920,92	201.600,91
Pasivo Total	526.018,95	540.032,24
Resultado del Indicador	0,54	0,37

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Este indicador al 31 de diciembre del 2014 fue de 0,54 y en el 2015 de 0,37, es claro que mientras más bajo es mejor para la corporación.

- **Índice de Gastos Financieros sobre Ventas**

Índice de Gastos fin. s/ventas = Gastos financieros /Ventas

Tabla No. 29.: Índice de gastos financieros

Índice de Gastos Financieros/Ventas	2014	2015
Gastos financieros	481,63	817,33
Ventas	841.244,52	656.765,73
Resultado del Indicador	0,06%	0,12%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Este indicador en el 2014 fue de 0,06% y en el 2015 de 0,12%, si este indicador crece indica que la deuda está aumentando y es el caso de la Corporación Gruppo Salinas.

- **Coste de la deuda**

Costo de la deuda = Gastos financieros /Pasivo Total

Tabla No. 30.: Coste de la deuda

Coste de la deuda	2014	2015
Gastos Financieros	481,63	817,33
Recursos exigibles	526.018,95	540.032,24
Resultado del Indicador	0,09%	0,15%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El coste de la deuda en el 2014 fue de 0,09% y en el 2015 de 0,15%. Se puede notar que el coste de la deuda ha aumentado entre un año y otro, y este no es elevado.

- **Índice de Rotación de Activos**

Índice de Rotación de Activos = Ventas /Activo total

Tabla No. 31.: Índice de rotación de activos

Índice de Rotación de Activos	2014	2015
Ventas	841.244,52	656.765,73
Activo total	893.145,29	1.017.100,07
Resultado del Indicador	0,94	0,65

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Este indicador en el 2014 fue de 94,19% y en el 2015 de 64,57%. Significa que en el primer año la rotación fue de 94 veces y en el segundo año la rotación fue de 65 veces.

- **Índice de Rotación de Activos Fijos**

Índice de Rotación de Activos Fijos = Ventas/Activo fijo

Tabla No. 32.: Índice de rotación de activos fijos

Rotación de Activos Fijos	2014	2015
Ventas	841.244,52	656.765,73
Activos fijos	82.713,57	78.296,51
Resultado del Indicador	1017,06	838,82

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Los activos fijos en el 2014 rotaron en 1017 veces y en el 2015 en 838 veces. Mientras más alta es la rotación es mejor para la corporación.

- **Índice de Rotación de Activo Circulante**

Índice de Rotación de Activo Circulante = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo circulante}}$

Tabla No. 33.: Índice de activos circulantes

Rotación Activos Circulantes	2014	2015
Ventas	841.244,52	656.765,73
Activos circulantes	483.950,56	534.058,85
Resultado del Indicador	173,83	122,97

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Los Activos circulantes en el 2014 fueron de 1,74 y en el 2015 de 1,23. Mientras más alto es mejor para la corporación. Los resultados alcanzados muestran una rotación de 174 veces y 123 veces para los dos años respectivamente.

- **Índice de Rentabilidad**

Rentabilidad Financiera = $\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio}}$

Tabla No. 34.: Rentabilidad financiera

Rentabilidad Financiera	2014	2015
Beneficio Neto	7.777,03	26.105,42
Patrimonio	359.349,31	450.962,39
Resultado del Indicador	2,16%	5,79%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

La rentabilidad financiera en el primer año fue de 2,16% y en el segundo año de 5,79%. Los resultados arrojados muestran una rentabilidad financiera muy débil dentro de la Corporación Grupo Salinas. Mientras más alto el índice es mejor para la empresa.

2.- Proyectar el Estado de Resultados

Este paso inicia con la estimación y pronóstico de ventas, debido a que éstas son la principal fuente de fondos y las que nos permiten cumplir la misión de la empresa que en este caso radica en maximizar los rendimientos de los propietarios.

Tabla No. 35.: Supuestos para realizar las proyecciones

Supuestos e información sobre la corporación para el año 2016		
	Supuestos	2016
1	El crecimiento en ventas para los próximos años es de...	25%
2	El costo de ventas es constante para el próximo año	
3	Los gastos son variables en función de las ventas	
4	Los gastos de administración se incrementan anualmente con la inflación en un	3%
5	La tasa de interés promedio ponderada para la deuda es de	10%
6	El saldo de deudores diversos se mantiene constante	
7	El capital social crece en un...	30%
8	En caso de faltar financiamiento se recurre a un préstamo bancario a corto plazo	6 meses
9	El costo financiero queda constante	

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Estado de Resultados Proyectado

Tabla No. 36.: Estado de Resultados Proyectado

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS				
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO				
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016				
CODIGO	CUENTAS	Años		
		2014	2015	2016
4.1.	INGRESOS POR VENTAS	841.244,52	656.765,73	820.957,18
4.1.1	VENTAS DE BIENES	835.381,94	652.623,08	815.778,85
4.1.1.1	Ventas Nacionales	317.183,29	453.492,14	566.865,18
4.1.1.2	Exportación productos locales	30.832,00	1.280,00	1.600,00
4.1.1.3	Exportación de productos externos	35.879,50	0,00	0,00
4.1.1.4	Exportación de productos agrícolas	450.168,93	196.122,20	245.152,75
4.1.1.5	Ventas de Insumos	1.318,22	1.728,74	2.160,93
4.1.2	VENTAS DE SERVICIOS	5.862,58	4.142,66	5.178,33
4.1.2.1	Venta Servicios Gravados con IVA	5.862,58	1.032,50	1.290,63
4.1.2.2	Venta Servicios no Gravados IVA	0,00	3.110,16	3.887,70
4.1.4	DESCUENTO EN VENTAS	0,00	0,01	0,00
4.1.4.1	Descuento ventas	0,00	0,01	0,00
4.3	OTROS INGRESOS	8.393,80	749,07	936,34
	POR UTILIDADES FINANCIERAS, REGALIAS, SUBSIDIOS			
4.3.1		314,35	481,96	602,45
4.3.1.3	Intereses en cuentas de ahorro	314,35	481,96	602,45
4.3.2	OTROS INGRESOS	8.079,45	267,11	333,89
4.3.2.4	Otros ingresos	8.079,45	267,11	333,89
TOTAL INGRESOS		849.638,32	657.514,80	821.893,51
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS			
5.		780.762,71	573.480,65	688.176,78
5.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	14.575,90	19.743,65	23.692,38
5.1.1	COMPRAS NETAS	6.183,91	9.279,33	11.135,20
5.1.1.1	Insumos	4.795,38	3.246,17	3.895,40
5.1.2.1	Remuneraciones	0,00	4.240,00	5.088,00
5.1.2.2	Beneficios Sociales	0,00	656,68	788,02
5.1.2.5	Aportes IESS	0,00	668,48	802,18
5.1.2.7	Otros gastos de personal directos	1.388,53	468,00	561,60
5.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1.674,18	3.444,00	4.132,80
5.1.3.1	Personal Distribución	1.674,18	3.244,00	3.892,80
5.1.3.2	Arriendos	0,00	200,00	240,00
5.1.4	COSTO DE DISTRIBUCIÓN	6.717,81	7.020,32	8.424,38
5.1.4.1	Costo de transporte	5.340,00	5.673,35	6.808,02
5.1.4.2	Gastos de vehículos y moviliz	1.377,81	1.346,97	1.616,36
5.3	COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	766.186,81	553.737,00	664.484,40
5.3.1	COSTO DE VENTAS	753.317,99	542.528,47	651.034,16

5.3.1.1	Productos locales	291.829,67	381.517,25	457.820,70
5.3.1.1	Productos externos	23.936,81	800,00	960,00
5.3.1.1	Productos agrícolas	437.551,51	160.211,22	192.253,46
5.3.2	OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12.868,82	11.208,53	13.450,24
5.3.2.1	Energía eléctrica y combustibles	61,60	0,00	0,00
5.3.2.1	Gestiones de exportaciones y mercadeo	11.156,34	9.822,33	11.786,80
5.3.2.1	Requisitos Comerciales	596,90	0,00	0,00
5.1.4.1	Baja de inventarios	839,78	306,32	367,58
5.3.2.1	Gestiones comerciales	214,20	1.079,88	1.295,86
6.	GASTOS	61.098,58	57.928,73	60.831,65
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	59.133,44	55.560,75	57.726,87
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	39.097,75	30.595,86	31.513,74
6.1.1.1	Gastos de personal	39.097,75	19.371,04	19.952,17
6.1.1.2	Beneficios Sociales	0,00	2.629,27	2.708,15
6.1.1.3	Gastos de alimentación, movilización, uniforme	0,00	126,50	130,30
6.1.1.4	Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	0,00	3.345,60	3.445,97
6.1.1.6	Otros gastos de personal	0,00	5.123,45	5.277,15
6.1.2	GASTOS GENERALES	19.554,06	24.147,56	25.354,94
6.1.2.1	Gastos servicios	0,00	925,09	971,34
6.1.2.2	Gastos mantenimiento y reparaciones	1.024,67	1.834,98	1.926,73
6.1.2.3	Gastos suministros y materiales	0,00	1.014,85	1.065,59
6.1.2.4	Gastos sistemas tecnológicos	0,00	710,00	745,50
6.1.2.6	Gastos impuestos contribuciones y multas	704,96	10.101,12	10.606,18
6.1.2.7	Gastos servicios varios (profesionales)	7.309,26	0,00	0,00
6.1.2.8	Gastos de depreciaciones	4.346,67	4.938,56	5.185,49
6.1.2.9	Gastos Amortizaciones	289,76	1.771,16	1.859,72
6.1.2.10	Gastos servicios básicos	5.878,74	2.851,80	2.994,39
6.2.1	GASTOS FINANCIEROS	481,63	817,33	858,20
6.2.1.2	Gastos Bancarios	0,00	601,56	631,64
6.2.1.5	Otros intereses	481,63	215,77	226,56
6.3	OTROS GASTOS	1.965,14	2.367,98	3.104,78
6.3.4	OTROS GASTOS CORPORATIVOS	1.965,14	2.367,98	3.104,78
6.3.4.1	Programas proyectos Corporativos servicio social	1.642,14	2.367,98	2.604,78
6.3.4.7	Construcción y adecuación infraestructura.	323,00	0,00	500,00
TOTAL GASTOS		841.861,29	631.409,38	60.831,65
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	26.105,42	72.885,08

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Grupo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

3.- Proyectar el Balance General

Una vez que terminamos de proyectar el estado de resultados, procedemos a la proyección del balance general.

Balance General Proyectado

Tabla No. 37.: Balance General Proyectado

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS				
BALANCE GENERAL PROYECTADO				
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016				
CODIGO	CUENTAS	Años		
		2014	2015	2016
1	ACTIVOS	893.145,29	1.017.100,07	1.271.375,09
1.1.1	DISPONIBLES	144.117,27	102.683,63	128.354,54
1.1.1.1	Efectivo en Caja	833,35	1.284,00	1.605,00
1.1.1.2	Cooperativas Cuentas de Ahorro	114.004,02	25.856,36	32.320,45
1.1.1.3	Bancos	0,00	38.715,61	48.394,51
1.1.1.4	Inversiones a Plazo-Cooperativas	29.279,90	35.044,41	43.805,51
1.1.1.5	Efectivo Moneda Extranjera	0,00	1.783,25	2.229,06
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	303.442,64	301.235,81	376.544,76
1.1.2.1	Cientes del exterior	110.373,11	21.788,19	27.235,24
1.1.2.1	Cientes Nacionales	156.292,90	200.060,20	250.075,25
1.1.2.4	Otras cuentas y Documentos por cobrar	12.152,12	17.845,34	22.306,68
1.1.2.5	Anticipo a Proveedores	63.999,54	96.091,05	120.113,81
1.1.2.6	(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-39.375,03	-34.548,97	-43.186,21
1.1.3	INVERSIONES	36.390,65	130.139,41	162.674,26
1.1.3.1	Insumos	14.332,00	17.339,21	21.674,01
1.1.3.4	Productos Locales Terminados	12.735,79	36.396,91	45.496,14
1.1.3.4	Productos externos Terminados	8.441,09	0,00	0,00
1.1.3.4	Productos Agrícolas	881,77	76.403,29	95.504,11
1.1.4	ACTIVOS NO CORRIENTES	145.331,38	136.836,44	171.045,55
1.1.4.4	Impuesto el SRI por cobrar	145.331,38	136.836,44	171.045,55
	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	82.713,57	78.296,51	97.870,64
1.2.1.2	Edificio	46.093,78	46.093,78	57.617,23
1.2.1.3.	Vehículos	0,00	0,00	0,00
12.1.4	Muebles enseres y equipos de oficina	10.433,34	10.532,17	13.165,21
12.1.5	maquinaria y Herramientas	13.200,55	19.038,22	23.797,78
12.1.7	Accesorios-comodatos recibidos	1.495,47	1.593,69	1.992,11
12.1.8	Equipo de computo	9.693,31	12.120,34	15.150,43
12.1.9	Unidades de Transporte	29.913,70	29.913,70	37.392,13
12.1.11	Depreciaciones acumuladas	-28.116,58	-40.995,39	-51.244,24

1.2.2	ACTIVO INTANGIBLE-GASTOS DIFERIDOS	11.639,36	12.178,42	15.223,03
1.2.2.3	Derechos de propiedad intelectual	0,00	3.303,24	4.129,05
1.2.2.4	Otros gastos diferidos Pólizas	11.639,36	2.572,23	3.215,29
1.2.2.5	Programas de Computación	0,00	10.817,91	13.522,39
1.2.2.6	Amortizaciones Gastos Diferidos Programas de Computación	0,00	-4.514,96	-5.643,70
1.2.3	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO	169.510,42	255.729,85	319.662,31
1.2.3.2	Otras inversiones en Participaciones	2.988,48	2.988,48	3.735,60
1.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	252.741,37	315.926,71
TOTAL ACTIVOS		893.145,29	1.017.100,07	1.271.375,09
2	PASIVOS			
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	284.920,92	201.600,91	235.873,06
2.1.1.1	Proveedores Locales	155.942,33	110.896,92	129.749,40
2.1.1.2	Obligaciones patronales	49.564,40	46.330,97	54.207,23
2.1.1.3	Obligaciones por pagar SRI	774,65	1.130,78	1.323,01
2.1.1.4	Otras retenciones	391,34	356,22	416,78
2.1.1.8	Anticipo de clientes	66.190,74	31.718,96	37.111,18
2.1.1.9	Cuentas por pagar varios	12.057,46	11.167,06	13.065,46
2.2.1	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	74.576,09	85.689,96	100.257,25
2.2.1.9	Comodatos Recibidos	0,00	1.238,40	1.448,93
2.2.1.10	Programas por liquidar	2.119,97	2.119,97	2.480,36
2.2.1.11	Valores en custodia	70.789,42	82.331,59	96.327,96
2.2.1.2	Obligaciones con Instituciones Financieras	1.666,70	0,00	0,00
2.2.3	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	166.521,94	252.741,37	295.707,40
2.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94	252.741,37	295.707,40
TOTAL PASIVOS		526.018,95	540.032,24	631.837,72
3	PATRIMONIO	359.349,31	450.962,39	566.652,29
3.1.1	APORTE DE LOS SOCIOS	55.115,37	55.115,37	71.843,51
3.1.1.3	Aporte de Socios	55.115,37	55.115,37	71.843,51
3.1.2	RESERVAS	261.133,50	352.746,58	440.933,23
3.1.2.2	Reservas Facultativas	237.756,51	329.369,59	411.711,99
3.1.2.2	Reservas del patrimonio	1.595,20	1.595,20	1.994,00
3.1.2.2	Por resultados no operativos	21.781,79	21.781,79	27.227,24
3.1.3	OTROS APORTES PATRIMONIALES	43.100,44	43.100,44	53.875,55
3.1.3.3	Donaciones	43.100,44	43.100,44	53.875,55
TOTAL PATRIMONIO		359.349,31	450.962,39	566.652,29
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		885.368,26	990.994,63	1.198.490,01
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03	26.105,44	72.885,08
TOTAL PASIVOS & PATRIMONIO & RESULTADOS		893.145,29	1.017.100,07	1.271.375,09

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

COMPARACIÓN DE INDICADORES AÑO 2014-2015-2016

- **Índice de liquidez**

Tabla No. 38.: Índice de liquidez = Activo Corriente/Pasivo Corriente

Índice de Liquidez	2014	2015	2016
Activo Corriente	483.950,56	534.058,85	667.573,56
Pasivo Corriente	284.920,92	201.600,91	235.873,06
Resultado del Indicador	1,69	2,64	2,84

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

El Corporación Gruppo Salinas presenta una razón corriente de \$1,69 en el 2014, \$2,64 en el 2015 y \$2,84 en el 2016, quiere decir que por cada dólar que la empresa deba a corto plazo cuenta con \$1,69 en el 2014, \$2,64 en el 2015 y \$2,84 en el 2016.

Por lo tanto, este indicador nos muestra un comportamiento adecuado ya que la empresa va a cerrar el 2016 con 2,84ctvs. Lo que nos indica que la Corporación si posee solvencia en cuanto a sus Activos por lo que si pueden cubrir con las Obligaciones que se obtengan a corto plazo.

- **Índice de Tesorería**

Tabla No. 39.: Índice de Tesorería= (Realizable + Disponible)/Pasivo Corriente

Índice de Tesorería	2014	2015	2016
Realizable + Disponible	144.117,27	102.683,63	128.354,54
Pasivo Corriente	284.920,92	201.600,91	235.873,06
Resultado del Indicador	0,50	0,51	0,54

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Este indicador se comporta de forma desfavorable para el año 2014 contando con 0.50, de igual forma para el año 2015 con 0.51, sin embargo en el año 2016 va a contar con 0.54. Presentando un incremento de 0.03 frente al año 2015 para el pago de obligaciones inmediatas.

- **Índice de Endeudamiento**

Tabla No. 40.: Índice de Endeudamiento = Pasivo Total/Patrimonio

Índice de Endeudamiento	2014	2015	2016
Pasivo Total	526.018,95	540.032,24	631.837,72
Patrimonio	359.349,31	450.962,39	566.652,29
Resultado del Indicador	1,46	1,19	1,11

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Se puede observar que la Corporación presenta índices de endeudamiento normales, así que para el 2014 se encuentra con un margen del 1.46 para el 2015 baja 0.27 presentando un 1.19 de margen de endeudamiento mientras que para el 2016 se observa una disminución de 0,08 disminuyendo a 1,11, este comportamiento nos refleja un bajo grado de dependencia financiera de la Corporación frente a sus proveedores lo cual posibilita a acceder a nuevas fuentes de financiamiento.

- **Índice de Calidad de deuda**

Tabla No. 41.: Índice de calidad de deuda = Pasivo Corriente/Pasivo Total

Índice de Calidad	2014	2015	2016
Pasivo Corriente	284.920,92	201.600,91	235.873,06
Pasivo Total	526.018,95	540.032,24	631.837,72
Resultado del Indicador	0,54	0,37	0,35

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Si se observa los resultados en el 2016 baja la calidad de deuda en comparación a los años anteriores lo que es claro que mientras más bajo es mejor para la empresa.

- **Índice de Gastos financieros sobre las ventas**

Tabla No. 42.: Índice de gastos financieros sobre las ventas = Gastos financieros/Ventas

Índice de Gastos financieros	2014	2015	2016
Gastos Financieros	481,63	817,33	858,20
Ventas	841.244,52	656.765,73	820.957,18
Resultado del Indicador	0.06%	0.12%	0.10%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Si observamos en el 2016 el gasto financiero baja en comparación al año 2015 lo que nos indica que la deuda está disminuyendo y es el caso de la Corporación.

- **Índice de Rotación de Activos**

Tabla No. 43.: Índice de Rotación de Activos

Índice de Rotación	2014	2015	2016
Ventas	841.244,52	656.765,73	820.957,18
Activo Total	893.145,29	1.017.100,07	1.271.375,09
Resultado del Indicador	0,94	0,65	0,65

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

En el año 2014 los activos tuvieron una rotación de 0,94 mientras que en el 2015 este tiene una disminución a 0,65, sin embargo para el 2016 este índice se mantiene a 0,65 demostrando que por cada dólar de activo en el 2014 vendió 0,94, en el 2015 vendió 0,65 y en el 2016 se venderá 0,65, por lo que tanto, la eficiencia con que la empresa pudo utilizar sus activos para generar las ventas es baja ya que mientras más alta sea la rotación del activo, más eficientemente se ha utilizado este.

- **Índice de Rentabilidad**

Tabla No. 44: Índice de Rentabilidad = Beneficio Neto/Patrimonio

Índice de Rentabilidad	2014	2015	2016
Beneficio Neto	7.777,03	26.105,42	72.885,08
Patrimonio	359.349,31	450.962,39	566.652,29
Resultado del Indicador	2,16%	5,79%	12,86%

FUENTE: Estados Financieros de la Corporación Gruppo Salinas

ELABORADO POR: Elizabeth Calderón

Interpretación

Este indicador muestra un comportamiento favorable ya que se puede ver que en año 2014 presenta un margen de ganancia de 2,16% por cada \$100 dólares invertido mientras que en el 2015 existe una variación positiva representando un 5,79% por cada \$100 dólares invertido, por otro lado para el año 2016 esta ganancia tiene a crecer aumentando a 12,86% por cada \$100 dólares invertido lo que ha provocado que si exista rentabilidad sobre la inversión hecha por la Corporación.

Análisis

Con ello se observa que la empresa en los próximos años experimentará un crecimiento considerable, situación que se da con la optimización de recursos logrados por la gestión llevada a cabo en los distintos puntos de servicio de la Corporación Gruppo Salinas.

CONCLUSIONES

- La fundamentación teórica está relacionada con la gestión financiera y demás términos que comprenden, la fundamentación científica está relacionada con los métodos, técnicas e instrumentos en torno a la investigación.
- Al realizar el diagnóstico de las actividades económicas se pudo determinar que la Corporación Gruppo Salinas es una empresa que agrupa varios sectores del mercado, donde los recursos económicos y financieros no se administran de la mejor manera.
- El modelo de gestión financiera desarrollado dentro de la propuesta permitió definir las directrices necesarias para tener un control en el manejo de los recursos económicos y financieros mediante la proyección a futuro.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda tomar en cuenta las opiniones de los profesionales expertos en torno al ámbito financiero para la respectiva toma de decisiones.
- Diagnosticar periódicamente los estados financieros de la empresa para estar prevenidos de lo que pueda acontecer en la empresa y tomar las respectivas soluciones a tiempo.
- Emplear los modelos de gestión como una forma de planificación, organización, dirección y control de cada uno de los planes, programas y proyectos con la finalidad de conseguir los resultados deseados, mismos que se encuentran plasmados en la misión y visión empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

(RIMHUCH) Red Interinstitucional de Movilidad Humana y la Universidad Nacional de Chimborazo (UNACH). (2008). *Estadísticas*. Riobamba:UNACH

FERNANDEZ, J, (2007), *Estados financieros análisis e interpretación*” México: Editorial Thomson

KESTER, B. (2011), *Contabilidad teórica y práctica*. 3ª edición, Madrid: Editorial Laboral.

Acosta, A.(2006). *Economía Local y remesas en América Latina*. Quito. Editorial: Lexus.

Acosta, A., et al. (2006). *La economía en el Ecuador: oportunidades y amenazas*. Quito. Editorial: Universidad Andina Simón Bolívar.

Keegan W. (1997). *Marketing Global*. Mexico:Prentice Hall.

Sandhusen L. (2002). *Mercadotecnia*. Mexico. Editorial:Thomson Editores.

Staton et al, W., Etzel, M., & Bruce, W. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Mexico:Mc Gran Hill.

Stoner J et al (1996). *Administración*. México.

LEÓN, O(2009) *Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones*. 3ª Edición. Bogota.

LINKOGRAFÍA

American Marketing Association A.M.A. *Marketing*. Obtenido

de: http://www.marketingpower.com/_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=C,

Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1404/1/2.%20Contenido.pdf>

<http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoDefinicionFuncionFinanciero>

Definicion.org. (2012). Indicadores Financieros: Recuperado de:

<http://www.definicion.org/indicadores-financieros>

GestioPolis. (s.f.). Flujo financiero Obtenido :

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%206/flujoefectivo.htm>

Anexo No. 1.

**ENCUESTA A LOS EMPLEADOS DEL ÁREA FINANCIERA DE LA
CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS DE GUARANDA**

**Escuela Superior Politécnica de Chimborazo
Facultad de Administración de Empresas**

Objetivo: Conocer la opinión de los clientes internos sobre la gestión financiera que se lleva a cabo en la corporación Gruppo Salinas de Guaranda.

1. ¿Qué tan oportuno es tener un modelo de gestión financiera que promueve la estabilidad económica y financiera de la Corporación Gruppo Salinas?
2. ¿Cree necesario que la empresa maneje un modelo de gestión financiera?
3. ¿La inversión y el financiamiento empresarial fundamenta la toma de decisiones en la Corporación Gruppo Salinas?
4. ¿Las funciones empresariales son descentralizadas?
5. ¿Es importante tener sistemas y procesos actuales en el ámbito financiero?
6. ¿Un modelo de gestión financiera ayudará a optimizar los recursos de la Corporación Gruppo Salinas?
7. ¿Cuáles de las siguientes áreas considera usted la más importante en gestión financiera?
8. ¿El personal de colaboración en el ámbito ejecutivo cuenta con la formación y perfil profesional?
9. ¿Existe un sistema de control y evaluación de la gestión empresarial de la Corporación Gruppo Salinas?
10. ¿Existen dificultades en el manejo financiero de la empresa?

Anexo No. 2.

Balance de Situación 2014

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS BALANCE DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
CODIGO	CUENTAS	VALORES
1	ACTIVOS	810.431,72
1.1.1	DISPONIBLES	144.117,27
1.1.1.1	Efectivo en Caja	833,35
1.1.1.2	Cooperativas Cuentas de Ahorro	114.004,02
1.1.1.3	Bancos	0,00
1.1.1.4	Inversiones a Plazo-Cooperativas	29.279,90
1.1.1.5	Efectivo Moneda Extranjera	0,00
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	303.442,64
1.1.2.1	Cientes del exterior	110.373,11
1.1.2.1	Cientes Nacionales	156.292,90
1.1.2.4	Otras cuentas y Documentos por cobrar	12.152,12
1.1.2.5	Anticipo a Proveedores	63.999,54
1.1.2.6	(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-39.375,03
1.1.3	INVERSIONES	36.390,65
1.1.3.1	Insumos	14.332,00
1.1.3.4	Productos Locales Terminados	12.735,79
1.1.3.4	Productos externos Terminados	8.441,09
1.1.3.4	Productos Agrícolas	881,77
1.1.4	ACTIVOS NO CORRIENTES	145.331,38
1.1.4.4	Impuesto el SRI por cobrar	145.331,38
	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	82.713,57
1.2.1.2	Edificio	46.093,78
1.2.1.3.	Vehículos	0,00
12.1.4	Muebles enseres y equipos de oficina	10.433,34
12.1.5	maquinaria y Herramientas	13.200,55
12.1.7	Accesorios-comodatos recibidos	1.495,47
12.1.8	Equipo de computo	9.693,31
12.1.9	Unidades de Transporte	29.913,70
12.1.11	Depreciaciones acumuladas	-28.116,58
1.2.2	ACTIVO INTANGIBLE-GASTOS DIFERIDOS	11.639,36
1.2.2.3	Derechos de propiedad intelectual	0,00
1.2.2.4	Otros gastos diferidos Pólizas	11.639,36
1.2.2.5	Programas de Computación	0,00
1.2.2.6	Amortizaciones Gtos. Diferidos Programas Computación	0,00
1.2.3	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO	169.510,42
1.2.3.2	Otras inversiones en Participaciones	2.988,48
1.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94
TOTAL ACTIVOS		893.145,29
2	PASIVOS	526.018,95
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	284.920,92
2.1.1.1	Proveedores Locales	155.942,33

2.1.1.2	Obligaciones patronales	49.564,40
2.1.1.3	Obligaciones por pagar SRI	774,65
2.1.1.4	Otras retenciones	391,34
2.1.1.8	Anticipo de clientes	66.190,74
2.1.1.9	Cuentas por pagar varios	12.057,46
2.2.1	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	74.576,09
2.2.1.9	Comodatos Recibidos	0,00
2.2.1.10	Programas por liquidar	2.119,97
2.2.1.11	Valores en custodia	70.789,42
2.2.1.2	Obligaciones con Instituciones Financieras	1.666,70
2.2.3	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	166.521,94
2.2.3.4	Transferencias internas	166.521,94
TOTAL PASIVOS		526.018,95
3	PATRIMONIO	359.349,31
3.1.1	APORTE DE LOS SOCIOS	55.115,37
3.1.1.3	Aporte de Socios	55.115,37
3.1.2	RESERVAS	261.133,50
3.1.2.2	Reservas Facultativas	237.756,51
3.1.2.2	Reservas del patrimonio	1.595,20
3.1.2.2	Por resultados no operativos	21.781,79
3.1.3	OTROS APORTES PATRIMONIALES	43.100,44
3.1.3.3	Donaciones	43.100,44
TOTAL PATRIMONIO		359.349,31
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		885.368,26
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03
TOTAL PASIVOS & PATRIMONIO & RESULTADOS		893.145,29

Anexo No. 3.

Balance de Situación 2015

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS BALANCE DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015		
CODIGO	CUENTAS	VALORES
1	ACTIVOS	1.017.100,07
1.1.1	DISPONIBLES	102.683,63
1.1.1.1	Efectivo en Caja	1.284,00
1.1.1.2	Coop. Cuentas de Ahorro	25.856,36
1.1.1.3	Bancos	38.715,61
1.1.1.4	Inversiones a Plazo-Cooperativas	35.044,41
1.1.1.5	Efectivo Moneda Extranjera	1.783,25
1.1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	301.235,81
1.1.2.1	Cientes del exterior	21.788,19
1.1.2.1	Cientes Nacionales	200.060,20
1.1.2.4	Otras cuentas y Documentos por cobrar	17.845,34
1.1.2.5	Anticipo a Proveedores	96.091,05
1.1.2.6	(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-34.548,97
1.1.3	INVERSIONES	130.139,41
1.1.3.1	Insumos	17.339,21
1.1.3.4	Productos Locales Terminados	36.396,91
1.1.3.4	Productos externos Terminados	0,00
1.1.3.4	Productos Agrícolas	76.403,29
1.1.4	ACTIVOS NO CORRIENTES	136.836,44
1.1.4.4	Impuesto el SRI por cobrar	136.836,44
	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	78.296,51
1.2.1.2	Edificio	46.093,78
1.2.1.3.	Vehículos	0,00
12.1.4	Muebles enseres y equipos de oficina	10.532,17
12.1.5	maquinaria y Herramientas	19.038,22
12.1.7	Accesorios-comodatos recibidos	1.593,69
12.1.8	Equipo de computo	12.120,34
12.1.9	Unidades de Transporte	29.913,70
12.1.11	Depreciaciones acumuladas	-40.995,39
1.2.2	ACTIVO INTANGIBLE-GASTOS DIFERIDOS	12.178,42
1.2.2.3	Derechos de propiedad intelectual	3.303,24
1.2.2.4	Otros gastos diferidos Pólizas	2.572,23
1.2.2.5	Programas de Computación	10.817,91
1.2.2.6	Amortizaciones Gastos. Diferidos Prog. Computación	-4.514,96
1.2.3	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO	255.729,85
1.2.3.2	Otras inversiones en Participaciones	2.988,48
1.2.3.4	Transferencias internas	252.741,37
	TOTAL ACTIVOS	1.017.100,07
2	PASIVOS	540.032,24
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES	201.600,91
2.1.1.1	Proveedores Locales	110.896,92

2.1.1.2	Obligaciones patronales	46.330,97
2.1.1.3	Obligaciones por pagar SRI	1.130,78
2.1.1.4	Otras retenciones	356,22
2.1.1.8	Anticipo de clientes	31.718,96
2.1.1.9	Cuentas por pagar varios	11.167,06
2.2.1	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	85.689,96
2.2.1.9	Comodatos Recibidos	1.238,40
2.2.1.10	Programas por liquidar	2.119,97
2.2.1.11	Valores en custodia	82.331,59
2.2.1.2	Obligaciones con Instituciones Financieras	0,00
2.2.3	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	252.741,37
2.2.3.4	Transferencias internas	252.741,37
TOTAL PASIVOS		540.032,24
3	PATRIMONIO	450.962,39
3.1.1	APORTE DE LOS SOCIOS	55.115,37
3.1.1.3	Aporte de Socios	55.115,37
3.1.2	RESERVAS	352.746,58
3.1.2.2	Reservas Facultativas	329.369,59
3.1.2.2	Reservas del patrimonio	1.595,20
3.1.2.2	Por resultados no operativos	21.781,79
3.1.3	OTROS APORTES PATRIMONIALES	43.100,44
3.1.3.3	Donaciones	43.100,44
TOTAL PATRIMONIO		450.962,39
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		990.994,63
RESULTADO DEL EJERCICIO		26.105,44
TOTAL PASIVOS & PATRIMONIO & RESULTADOS		1.017.100,07

Anexo No. 4.

Estado de Resultados 2014

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
CODIGO	CUENTAS	VALORES
4.1.	INGRESOS POR VENTAS	841.244,52
4.1.1	VENTAS DE BIENES	835.381,94
4.1.1.1	Ventas Nacionales	317.183,29
4.1.1.2	Exportación productos locales	30.832,00
4.1.1.3	Exportación de productos externos	35.879,50
4.1.1.4	Exportación de productos agrícolas	450.168,93
4.1.1.5	Ventas de Insumos	1.318,22
4.1.2	VENTAS DE SERVICIOS	5.862,58
4.1.2.1	Venta Servicios Gravados con IVA	5.862,58
4.1.2.2	Venta Servicios no Gravados IVA	0,00
4.1.4	DESCUENTO EN VENTAS	0,00
4.1.4.1	Descuento ventas	0,00
4.3	OTROS INGRESOS	8.393,80
4.3.1	POR UTILIDADES FINANCIERAS, REGALIAS, SUBSIDIOS	314,35
4.3.1.3	Intereses en cuentas de ahorro	314,35
4.3.2	OTROS INGRESOS	8.079,45
4.3.2.4	Otros ingresos	8.079,45
TOTAL INGRESOS		849.638,32
5.	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	780.762,71
5.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	14.575,90
5.1.1	COMPRAS NETAS	6.183,91
5.1.1.1	Insumos	4.795,38
5.1.2.1	Remuneraciones	0,00
5.1.2.2	Beneficios Sociales	0,00
5.1.2.5	Aportes IESS	0,00
5.1.2.7	Otros gastos de personal directos	1.388,53
5.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1.674,18
5.1.3.1	Personal Distribución	1.674,18
5.1.3.2	Arriendos	0,00
5.1.4	COSTO DE DISTRIBUCIÓN	6.717,81
5.1.4.1	Costo de transporte	5.340,00
5.1.4.2	Gastos de vehículos y movilización	1.377,81
5.3	COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	766.186,81
5.3.1	COSTO DE VENTAS	753.317,99
5.3.1.1	Productos locales	291.829,67

5.3.1.1	Productos externos	23.936,81
5.3.1.1	Productos agrícolas	437.551,51
5.3.2	OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12.868,82
5.3.2.1	Energía eléctrica y combustibles	61,60
5.3.2.1	Gestiones de exportaciones y mercadeo	11.156,34
5.3.2.1	Requisitos Comerciales	596,90
5.1.4.1	Baja de inventarios	839,78
5.3.2.1	Gestiones comerciales	214,20
6.	GASTOS	61.098,58
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	59.133,44
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	39.097,75
6.1.1.1	Gastos de personal	39.097,75
6.1.1.2	Beneficios Sociales	0,00
6.1.1.3	Gastos de alimentación, movilización, uniforme	0,00
6.1.1.4	Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	0,00
6.1.1.6	Otros gastos de personal	0,00
6.1.2	GASTOS GENERALES	19.554,06
6.1.2.1	Gastos servicios	0,00
6.1.2.2	Gastos mantenimiento y reparaciones	1.024,67
6.1.2.3	Gastos suministros y materiales	0,00
6.1.2.4	Gastos sistemas tecnológicos	0,00
6.1.2.6	Gastos impuestos contribuciones y multas	704,96
6.1.2.7	Gastos servicios varios (profesionales)	7.309,26
6.1.2.8	Gastos de depreciaciones	4.346,67
6.1.2.9	Gastos Amortizaciones	289,76
6.1.2.10	Gastos servicios básicos	5.878,74
6.2.1	GASTOS FINANCIEROS	481,63
6.2.1.2	Gastos Bancarios	0,00
6.2.1.5	Otros intereses	481,63
6.3	OTROS GASTOS	1.965,14
6.3.4	OTROS GASTOS CORPORATIVOS	1.965,14
6.3.4.1	Programas proyectos Corporativos servicio social	1.642,14
6.3.4.7	Construcción y adecuación infraestructura.	323,00
TOTAL GASTOS		841.861,29
RESULTADO DEL EJERCICIO		7.777,03

Anexo No. 5.

Estado de Resultados 2015

CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015		
CODIGO	CUENTAS	VALORES
4.1.	INGRESOS POR VENTAS	656.765,73
4.1.1	VENTAS DE BIENES	652.623,08
4.1.1.1	Ventas Nacionales	453.492,14
4.1.1.2	Exportación productos locales	1.280,00
4.1.1.3	Exportación de productos externos	0,00
4.1.1.4	Exportación de productos agrícolas	196.122,20
4.1.1.5	Ventas de Insumos	1.728,74
4.1.2	VENTAS DE SERVICIOS	4.142,66
4.1.2.1	Venta Servicios Gravados con IVA	1.032,50
4.1.2.2	Venta Servicios no Gravados IVA	3.110,16
4.1.4	DESCUENTO EN VENTAS	0,01
4.1.4.1	Descuento ventas	0,01
4.3	OTROS INGRESOS	749,07
4.3.1	POR UTILIDADES FINANCIERAS, REGALIAS, SUBSIDIOS	481,96
4.3.1.3	Intereses en cuentas de ahorro	481,96
4.3.2	OTROS INGRESOS	267,11
4.3.2.4	Otros ingresos	267,11
TOTAL INGRESOS		657.514,80
5.	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	573.480,65
5.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	19.743,65
5.1.1	COMPRAS NETAS	9.279,33
5.1.1.1	Insumos	3.246,17
5.1.2.1	Remuneraciones	4.240,00
5.1.2.2	Beneficios Sociales	656,68
5.1.2.5	Aportes IESS	668,48
5.1.2.7	Otros gastos de personal directos	468,00
5.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	3.444,00
5.1.3.1	Personal Distribución	3.244,00
5.1.3.2	Arriendos	200,00
5.1.4	COSTO DE DISTRIBUCIÓN	7.020,32
5.1.4.1	Costo de transporte	5.673,35
5.1.4.2	Gastos de vehículos y movilización	1.346,97
5.3	COSTO DE VENTAS DE ART. COMERCIALIZADOS	553.737,00
5.3.1	COSTO DE VENTAS	542.528,47
5.3.1.1	Productos locales	381.517,25

5.3.1.1	Productos externos	800,00
5.3.1.1	Productos agrícolas	160.211,22
5.3.2	OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11.208,53
5.3.2.1	Energía eléctrica y combustibles	0,00
5.3.2.1	Gestiones de exportaciones y mercadeo	9.822,33
5.3.2.1	Requisitos Comerciales	0,00
5.1.4.1	Baja de inventarios	306,32
5.3.2.1	Gestiones comerciales	1.079,88
6.	GASTOS	57.928,73
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	55.560,75
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	30.595,86
6.1.1.1	Gastos de personal	19.371,04
6.1.1.2	Beneficios Sociales	2.629,27
6.1.1.3	Gastos de alimentación, movilización, uniforme	126,50
6.1.1.4	Gastos Aporte al IESS y Fondos Reserva	3.345,60
6.1.1.6	Otros gastos de personal	5.123,45
6.1.2	GASTOS GENERALES	24.147,56
6.1.2.1	Gastos servicios	925,09
6.1.2.2	Gastos mantenimiento y reparaciones	1.834,98
6.1.2.3	Gastos suministros y materiales	1.014,85
6.1.2.4	Gastos sistemas tecnológicos	710,00
6.1.2.6	Gastos impuestos contribuciones y multas	10.101,12
6.1.2.7	Gastos servicios varios (profesionales)	0,00
6.1.2.8	Gastos de depreciaciones	4.938,56
6.1.2.9	Gastos Amortizaciones	1.771,16
6.1.2.10	Gastos servicios básicos	2.851,80
6.2.1	GASTOS FINANCIEROS	817,33
6.2.1.2	Gastos Bancarios	601,56
6.2.1.5	Otros intereses	215,77
6.3	OTROS GASTOS	2.367,98
6.3.4	OTROS GASTOS CORPORATIVOS	2.367,98
6.3.4.1	Programas proyectos Corporativos servicio social	2.367,98
6.3.4.7	Construcción y adecuación infraestructura.	0,00
TOTAL GASTOS		631.409,38
RESULTADO DEL EJERCICIO		26.105,42