

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA
ÓPTIMA PARA EL SECTOR PALMICULTOR DE LA CIUDAD DE
QUEVEDO EN ECUADOR**

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

Collantes Loor Denisse Alexandra

Navarrete Ganchozo Leandro Fabián

Guayaquil - Ecuador

2018

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia, a mis padres por inculcarme el sentido de la responsabilidad, persistencia, deseo de superación; por guiarme y motivarme constantemente hacia el camino de la excelencia.

Gracias por enseñarme a cosechar frutos duraderos, que aportarán a mi crecimiento profesional, laboral y personal.

COLLANTES LOOR DENISSE ALEXANDRA

Un profundo agradecimiento a todos lo que creyeron en mí , a esta prestigiosa universidad que me permitió adquirir nuevos conocimientos tanto para la vida profesional como personal.

Agradezco a mis padres, que siempre han estado cuando los he necesitado, en los buenos y en los malos momentos. El logro también es de ellos

NAVARRETE GANCHOZO LEANDRO FABIÁN

DEDICATORIA

Con mucho orgullo y felicidad dedico cordialmente este proyecto a mi querido padre, Ángel Arturo Collantes Romero; quien en vida fue una persona íntegra, profesional, responsable; él, sin duda, es mi motivación para continuar preparándome académicamente.

COLLANTES LOOR DENISSE ALEXANDRA

Dedico la presente Tesis principalmente a mi madre, quien siempre está conmigo en todo momento, a mi padre a mis hermanos por ser un pilar fundamental en todo lo que soy, por su incondicional apoyo y motivación

A mi pequeña sobrina Victoria y a mi nuevo sobrino que viene en camino.

A mis abuelos, que siempre me ha alentado a continuar.

Todo este trabajo ha sido posible por ellos.

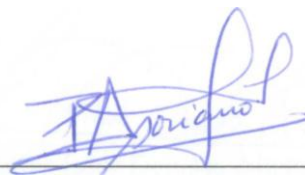
NAVARRETE GANCHOZO LEANDRO FABIÁN

COMITÉ DE EVALUACIÓN

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'GVL', written over a horizontal line.

Eco. Gonzalo Vaca López, M.Sc.

Tutor del Proyecto

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'P. Soriano', written over a horizontal line.

MBA. Pablo Soriano

Evaluador 1

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'S. Escobar', written over a horizontal line.

M.sc. Sara Escobar

Evaluador 2

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor,
y al patrimonio intelectual de la misma **ESCUELA
SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”



Collantes Loor Denisse Alexandra



Navarrete Ganchozo Leandro Fabián

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	0
DEDICATORIA.....	1
COMITÉ DE EVALUACIÓN.....	2
DECLARACIÓN EXPRESA.....	i
ÍNDICE GENERAL.....	ii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	v
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE CUADROS.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABREVIATURAS	viii
CAPÍTULO I.....	9
INTRODUCCIÓN.....	9
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	11
JUSTIFICACIÓN.....	12
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
OBJETIVO GENERAL	13
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
ALCANCE	14
METODOLOGÍA.....	14
CAPÍTULO II.....	15
REVISIÓN DE LITERATURA	15
Análisis Financiero	16
Propósitos del Análisis Financiero	17
MARCO DE ANÁLISIS FINANCIERO	22
Principios Generales de Análisis Financiero.....	22
Ratios financieros.....	24
Fuentes de datos para los ratios financieros	24

Ratios de rentabilidad	27
Índices de liquidez	29
Relaciones de actividad (Ratios de eficiencia)	30
Los ratios de deuda (cocientes de apalancamiento)	32
Índices de mercado	32
Otros índices de mercado	33
Ratios sectoriales	33
Relaciones de presupuesto de capital	33
MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA.....	33
UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA EL CORRECTO ANÁLISIS.....	36
SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	37
INDICADORES DE CALIDAD DEL SUELO.....	38
INDICADORES DE GESTIÓN.....	39
<i>CAPÍTULO III.....</i>	<i>40</i>
<i>ANÁLISIS DE ENTORNO.....</i>	<i>40</i>
Análisis externo.....	40
La palma africana: procesos históricos y expansión	41
La palma africana en la actualidad.....	43
Mecanismos de expansión.....	44
La riqueza y generación de trabajo de las economías campesinas vs. Los grandes productores.....	45
Tendencias	48
Entorno económico	50
Análisis de PIB 2016 y proyecciones 2017	52
<i>CAPÍTULO IV.....</i>	<i>55</i>
<i>METODOLOGÍA</i>	<i>55</i>
<i>ANÁLISIS INTERNO.....</i>	<i>55</i>
Estados financieros (2011-2015)	56
Análisis vertical (Pérdidas y Ganancias)	62
Análisis Vertical Balance General Consolidado	69
Indicadores financieros.....	70
<i>ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES</i>	<i>70</i>
Razones de liquidez	70
Razones de Actividad	71
Razón de Endeudamiento.....	72
Razón de Rentabilidad	72
Análisis General	73
Variaciones (Balance General Consolidado)	74

CAPÍTULO V.....	75
DESARROLLO.....	75
ESTRUCTURACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES.....	75
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RATIOS DE LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES VS MEDIA DEL SECTOR PALMICULTOR VS IDEAL DEL SECTOR	76
MODELO PROPUESTO PARA LA ADMINISTRACIÓN DE ACTIVO CIRCULANTE	77
Metodología para optimizar la gestión de tesorería	77
Objetivos.....	77
FLUJOS DE COBRO.....	78
FLUJOS DE PAGO.....	78
GESTION DE FONDOS.....	78
GESTION BANCARIA	79
MODELO PROPUESTO PARA GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	79
Metodología para optimizar la gestión de cobros	79
Objetivo	80
Políticas de crédito	81
Evaluación de crédito.....	81
Recopilar información.....	81
Análisis cualitativo	82
Seguimiento de las cuentas	83
Políticas de cobro.....	83
MODELO DE GESTIÓN DE POLÍTICAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO	84
Objetivos.....	84
Análisis de las fuentes.....	84
Políticas en la utilización de los créditos.....	84
PROYECCIONES.....	92
MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES	96
CONCLUSIONES	97
RECOMENDACIONES	98
ANEXOS	100
Razón de endeudamiento = 5693,591621357,48.....	117
REFERENCIAS	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Crecimiento del PIB 2017-2016	52
Gráfico 2 PIB por componentes 2017-2016	53
Gráfico 3 Índice de Inflación anual (corte en Mayo).....	53
Gráfico 5 Evolución de los ratios a C/P – Razón circulante.....	94
Gráfico 6 Evolución de los ratios a C/P – Razón de endeudamiento	94
Gráfico 7 Evolución de los ratios a C/P – Margen Neto de Utilidad.....	95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Formulación del problema.....	13
Figura 2 Requerimientos Financieros de la Firma	20
Figura 3 Modelo de Gestión financiera para la empresa palmicultora Collantes	96

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis vertical Estado de Pérdidas y Ganancias (2011-2016)	62
Tabla 2 Análisis Vertical Balance General Consolidado (2011-2016).....	69
Tabla 3 Indicadores financieros Palmicultora Collantes.....	70
Tabla 4 Variaciones (Balance General Consolidado) (2011-2016).....	74
Tabla 5 Análisis Comparativo Ratios internos vs media del sector vs ideal del sector	76
Tabla 6 Tabla de Evaluación de amenazas y riesgos	88
Tabla 7 Ratios circulante, de endeudamiento y margen neto de utilidad de la empresa palmicultora Collantes.....	93
Tabla 8 Ratios estimados a C/P	93

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Distribución aproximada de la superficie ocupada por el Plan Piloto	42
Cuadro 2 Eficiencia del sistema de producción y generación de trabajo.....	46
Cuadro 3 Tasa de inflación mensual de Julio 2015 a Junio 2017	51
Cuadro 4 Análisis de PIB 2016 y proyecciones 2017.....	52
Cuadro 5 Índice de precios al Consumidor y sus variaciones	53

RESUMEN

En la provincia de Los Ríos usualmente los propietarios de los negocios ignoran el uso de herramientas financieras por falta de conocimientos, desconfianza, o por mantener la administración tradicional que abarca un control administrativo en base a la experiencia. En el presente trabajo se propondrá un modelo de gestión financiera para el sector palmicultor de la ciudad de Quevedo en Ecuador con el propósito de mejorar el control, administración de los negocios familiares que no utilicen herramientas financieras para la toma de decisiones; también demostrar que es indispensable estructurar y aplicar un modelo de gestión financiera para la optimización de recursos e incremento de valor a la empresa. Con la estructuración de un modelo de gestión financiero conectado con el control de las demás áreas que conforman un negocio, se demostrará que la implementación facilitará la administración de recursos monetarios y humanos, agilizará la toma de decisiones e ejecución de estrategias para minimizar costos y maximizar ganancias. Se postula la siguiente hipótesis: existe una influencia positiva en las pymes palmicultoras mediante la implementación de modelos de gestión financiera. En el primer capítulo, se establecerán los parámetros y objetivos de investigación, para luego en el segundo capítulo presentar como referencia modelos de gestión financiera de diferentes autores dirigidos a negocios comerciales que mantengan semejanza con el sector Palmicultor, se determinarán los estándares a nivel contable, de calidad, producción y recursos humanos que se debería establecer en un negocio de palma africana, debido que son ámbitos que se relacionan positivamente con un modelo de gestión financiera y esenciales para la obtención de resultados favorables. En el tercer capítulo se procede al desarrollo análisis de las variables de la empresa, tanto ratios como indicadores financieros. En el cuarto capítulo, su correspondiente validación e implementación. Finalmente en el quinto capítulo, se prueba la hipótesis postulada y se procederá a realizar las respectivas conclusiones y recomendaciones del caso.

ABREVIATURAS

Art.	Artículo
BI	Base Imponible
C / P	Corto Plazo
CCAA	Comunidades Autónomas
DOC	Documento
ES	Economía Social
HP	Hacienda Pública
IAE	Impuesto sobre Actividades Económicas
IBI	Impuesto sobre Bienes Inmuebles
IVA	Impuesto sobre el Valor Agregado
L / P	Largo Plazo
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MIP	Ministerio de Industrias y Productividad
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
ONG	Organización No Gubernamental
PYMEs	Pequeñas y Medianas Empresas
SA	Sociedad Anónima

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En la provincia de Los Ríos usualmente los propietarios de los negocios ignoran el uso de herramientas financieras por falta de conocimientos, desconfianza, o por mantener la administración tradicional que abarca un control administrativo en base a la experiencia.

En el presente trabajo se propondrá un modelo de gestión financiera para el sector palmicultor de la ciudad de Quevedo en Ecuador con el propósito de mejorar el control, administración de los negocios familiares que no utilicen herramientas financieras para la toma de decisiones; también demostrar que es indispensable estructurar y aplicar un modelo de gestión financiera para la optimización de recursos e incremento de valor a la empresa.

Se tomará como referencia modelos de gestión financiera de diferentes autores dirigidos a negocios comerciales que mantengan semejanza con el sector Palmicultor, se determinarán los estándares a nivel contable, de calidad, producción y recursos humanos que se debería establecer en un negocio de palma africana, debido que son ámbitos que se relacionan positivamente con un modelo de gestión financiera y esenciales para la obtención de resultados favorables.

Con la estructuración de un modelo de gestión financiera conectado con el control de las demás áreas que conforman un negocio, se demostrará que la implementación facilitará la administración de recursos monetarios y humanos, agilizará la toma de decisiones y ejecución de estrategias para minimizar costos y maximizar ganancias.

Según las estadísticas de Ancupa (2012) existe un total de 207.285,31 hectáreas plantadas a nivel nacional, el 15% corresponde a la provincia de Los Ríos con 594 palmicultores aproximadamente de los cuales se estima que un 13,80% corresponde a la ciudad de Quevedo, y desarrollan su actividad económica bajo la estructura de persona natural que no implementan una organización financiera que permita el control gerencial, administración y optimización de los recursos basados en la utilización de herramientas financieras permitiendo el desarrollo sostenible del negocio.

Se estudiarán propuestas de modelos de gestión financieras a nivel local o extranjero que hayan diseñado una estructura financiera para empresas o negocios agrícolas para mejorar la rama administrativa y contable, por la no utilización de herramientas que faciliten análisis para una correcta toma de decisiones. A través de dichos estudios se identificarán los indicadores, procedimientos o sistemas óptimos que se acoplen al diseño de un modelo de gestión financiera para el negocio familiar de la ciudad de Quevedo escogido para la presente tesis y que servirá como referencia para los demás negocios familiares del sector palmicultor.

Proponer un modelo de gestión financiera para el sector palmicultor específicamente en la ciudad de Quevedo y direccionada a los negocios familiares que se dedican a este sector agrícola, se origina debido a que Ecuador y no solo la provincia de Los Ríos posee una gran riqueza agrícola, la misma que puede ser aprovechada de una manera eficiente, maximizando beneficios aplicando las herramientas financieras adecuadas.

A través de un modelo de gestión financiera los negocios familiares podrán mejorar la distribución de los recursos, tanto financieros como el recurso humano, ayudará a la toma de decisiones, identificar y disminuir las debilidades, tales como: poco control en las tareas en gastos administrativos y control de inventario, permitirá identificar oportunidades en el mercado con el objetivo de crear valor al negocio familiar.

Con el aumento de la demanda de la palma africana y de sus derivados tanto a nivel nacional como internacional en los últimos 3 años según indica FEDEPAL(2015), generará nuevas oportunidades para los negocios familiares que se dedican al cultivo y venta de palma africana, oportunidades que pueden ser aprovechadas para que el negocio familiar prospere, por lo tanto es necesario elaborar un modelo de gestión financiera que ayude a los negocios familiares a reaccionar eficazmente a las cambiantes y exigentes condiciones del mercado. El modelo de gestión financiera proveerá los pilares para un correcto crecimiento del negocio, en sus áreas comerciales, administrativas y financieras.

La visión a determinar en el presente trabajo es establecer la base para un crecimiento exponencial de los negocios familiares que se dediquen al cultivo de la palma africana,

crecimiento que deberá estar relacionado con la eficiente distribución de los recursos, aumento de la producción y consecuentemente de las ventas.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La palma africana es una fruta utilizada para su extracción de aceite para la elaboración de productos y subproductos tales como: aceite de cocina, mantecas, grasas para panadería entre otros. Ecuador incursiona en el mercado palmicultor desde el año 1967, Taimal (2014) indica que la palmicultura en el Ecuador es uno de los campos más importante de la economía y es catalogado un sector dinámico que representa grandes ingresos en muchos países a nivel mundial.

Ecuador es un país productor de grasas y aceites, siendo también exportador de aceite de palma africana; acorde a González (2015) en el año 2014 exportó aproximadamente 238,9 MT y ha tenido un crecimiento de 317,7% en relación al año 2004 generando ingresos para la economía del país.

El cultivo de la Palma Africana tiene presencia en diversos sectores del Ecuador aproximadamente son 7000 palmicultores a nivel nacional con mayor presencia del cultivo en la región costa y oriente de acuerdo a lo que indica el Ministerio de Agricultura y Ganadería (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2005).

Según las estadísticas del INEC (2010) la actividad agrícola en la provincia de Los Ríos representa 15% de la población Fluminense en el año 2010 y son aproximadamente 594 palmicultores de los cuales 81 fincas son representadas por negocios familiares de la ciudad de Quevedo que desarrollan su actividad económica bajo la estructura de persona natural, y que no implementan una organización financiera que permita el control gerencial, administración y optimización de los recursos basados a la utilización de herramientas financieras y que permita el desarrollo sostenible del negocio.

La problemática del presente proyecto radica en la poco eficiente gestión financiera de estas empresas palmiculturas familiares dado que no ha existido un estudio previo dedicado a este nicho productivo a causa de la limitada dimensión tanto en ámbito productivo como de

diversificación y/o ejecución de acciones financieras, las cuales deberían actuar como alternativas ante problemáticas administrativas intrínsecas de este modelo de negocio. Ante la ausencia de estos modelos de gestión financiera, el crecimiento de estas empresas se merma y en muchos casos perjudica a la evolución productiva, por lo que se limitan las capacidades de los pequeños productores de palma, trabajando bajo parámetros extremadamente básicos sin expectativas ni proyecciones de crecimiento claras, pero por sobre todo sin un material de respaldo como lo son los modelos de gestión financiera adaptados al contexto social y productivo pertinente.

JUSTIFICACIÓN

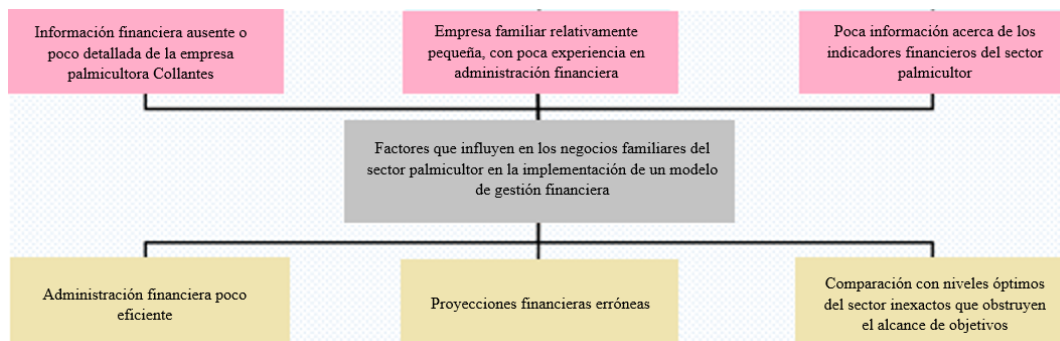
Mediante la presente propuesta se busca que los negocios familiares dedicados a la siembra, cosecha y venta de palma africana se acojan a un modelo de gestión financiera que permita la optimización de recursos y beneficios económicos, se quiere demostrar que la utilización de herramientas financieras son necesarias para una administración organizada y próspera, no solamente en empresas o personas consideradas grandes productores, sino que también lo acojan los pequeños y medianos productores de pensamiento tradicional.

Se consideran a los pequeños y medianos productores de palma africana de pensamiento tradicional, a aquellas personas naturales que cuentan con tierras productivas para el cultivo de la palma africana, quienes realizan la acción de venta ante extractoras ubicadas en el sector de la provincia de Los Ríos pero que no son capaces de manejar una correcta contabilidad, gerencia financiera, aquellos que no consideran esencial el uso de proyecciones para aprovisionar sus gastos, costos o realizar la toma de decisiones gerenciales o de apalancamiento, ya que en su mayoría son medidas analizadas en base a la experiencia que tiene el jefe del hogar en el negocio.

Uno de los principales problemas identificados en los negocios familiares del sector palmicultor es la negación de incorporar una estructura financiera, y de que comprendan que la utilización de un modelo financiero ayudará a la prosperidad y fortalecimiento estructural para que el negocio se desarrolle y pueda incorporarse en el mercado a través de un modelo empresarial sostenible.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Figura 1 Formulación del problema



Elaborado por: Autores

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de Gestión Financiera para la empresa palmicultora Collantes con la finalidad de mejorar la administración de recursos y ejecutar una eficiente toma de decisiones financieras, que funja como prototipo para las empresas dedicadas a la actividad palmicultora de la provincia de Los Ríos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar los registros contables necesarios, a través de técnicas cuantitativas que permitan reestructurar un modelo financiero para el negocio familiar.
2. Identificar los parámetros e indicadores para el modelo de gestión financiera, mediante investigación teórica para establecer los respectivos análisis financieros y establecer un diagnóstico de la situación actual de la empresa.
3. Establecer niveles óptimos de los indicadores financieros para la empresa palmicultora Collantes, a través de la recopilación de datos del sector palmicultor, que representen la medida estándar de idónea gestión financiera.
4. Exponer la implementación del modelo de gestión en la empresa familiar Collantes mediante proyecciones financieras y análisis de riesgo, para la comprobación de hipótesis y viabilidad de la herramienta financiera en su aplicación contextual y posterior uso en empresas del sector palmicultor.

ALCANCE

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque de tipo cuantitativo con un alcance descriptivo – correlacional, presentando un diseño experimental de corte longitudinal.

El estudio estará enfocado en el desarrollo de temas financieros que estén directamente relacionados a la elaboración de un modelo de gestión financiera enfocado a empresas familiares, micro-productoras de palma africana. No se limita únicamente a exponer en detalle la información financiera, que presenta en su último lustro la empresa objeto de estudio, que bajo el contexto del presente proyecto es la palmicultora Collantes, sino que además se realizan análisis de ratios que sirvan como herramienta comparativa para determinar la eficiencia de las actividades financieras de la empresa. El estudio presente en última expone la solución a la problemática al desarrollar un modelo de gestión financiera que responda a las necesidades de la empresa.

El presente estudio se enmarca temporalmente en un período de cinco años, recopilando estados financieros de la empresa palmicultora Collantes desde el año 2012 al 2016, siendo este período representativo de los problemas financieros que experimentó la productora objeto de estudio. El presente proyecto se enmarca en el contexto local ecuatoriano, específicamente en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, donde se encuentra ubicada la palmicultora Collantes.

METODOLOGÍA

El siguiente trabajo presenta una metodología con un enfoque cuantitativo direccionada a los enlaces descriptivos, especificando las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández et al, 2010).

Se propondrá utilizar herramientas financieras tales como elaboración de estados financieros, análisis vertical y horizontal de los estados financieros, análisis de ratios financieros, análisis de ratios de productividad, escenarios probabilísticos entre otros, definidas por distintos autores para identificar las consecuencias positivas o negativas que generaría utilizar un esquema financiero en un negocio familiar.

Se tomará como referencia modelos de gestión financiera realizados por otros autores para aplicar y perfeccionar el modelo en el negocio familiar de la ciudad de Quevedo cuya actividad sea la siembra y cosecha de palma africana.

Para cumplir con los objetivos definidos en el trabajo, se propondrá a los negocios familiares que estructuren una contabilidad organizada utilizando programas contables, que establezcan políticas de ventas, producción, gestión de cobranza, implementen gobierno corporativo y la utilización de herramientas financieras.

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

Los modelos de gestión financiera contienen parámetros tanto económicos y financieros con los que se manejan las empresas, ya sea de una u otra forma los modelos de gestión financiera siempre han estado presentes en las empresas y en varias de ellas de manera empírica, estos modelos son de suma importancia debido a que son una herramienta que ayuda al pequeño y gran empresario al buen manejo de su negocio para la toma de buenas decisiones. Los modelos de gestión financiera han sufrido cambios con el pasar del tiempo, acoplándose a las nuevas necesidades de cada empresa, sea esta nacional o internacional.

Un modelo de gestión financiera está conformado por resultados, datos e información, conteniendo parámetros que establecen cada administración de una empresa en sus áreas de trabajo para ser integrados en un sistema denominado financiero que permita resumir, ordenar información y revisar el estado real de la compañía.

Un modelo de gestión financiera mejora la administración y control de una organización, permite la identificación oportuna de falencias en los procesos permitiendo la optimización de recursos, por lo tanto se considera que para que un modelo de gestión financiera funcione exitosamente debe de estar correlacionado positivamente con las áreas de contabilidad

– financiera, productividad – calidad y recurso humano, mantener una fluidez de comunicación de las tareas y resultados que obtiene cada departamento para plasmarlo en el sistema que estructurará cada empresa de acuerdo a su modelo de negocio y finalmente administrar, controlar, implementar, mejorar y tomar decisiones que agregue valor a la empresa.

El sistema que estructurará cada empresa será posible estableciendo las políticas, objetivos y lineamientos que desean cumplir cada departamento, es decir determinar los rangos en la que consideren que sus tareas y resultados son eficientes dentro de los parámetros, o caso contrario, ineficientes.

De acuerdo a lo expresado anteriormente a través del marco teórico se definirán y se demostrará a través de conceptos por qué las áreas de contabilidad, financiera, producción, recursos humanos entre otros deben de ser correctamente administradas.

Análisis Financiero

El análisis financiero proporciona un medio práctico para evaluar la rentabilidad de las inversiones y su posible impacto financiero en los inversores potenciales, incluidos los agricultores, los prestamistas, las empresas con fines de lucro como las industrias de transformación y las agencias de comercialización, ya sean públicos o privados. Forma parte integrante del diseño del proyecto porque los aspectos técnicos, económicos, financieros, comerciales, sociales e institucionales están interrelacionados.

Aunque los requisitos y los principios básicos del análisis financiero no varían entre los distintos sectores, hay algunos problemas específicos en la agricultura, que merecen un tratamiento especial. Éstos se refieren principalmente a:

- (i) las fluctuaciones a corto plazo de los precios de los productos agrícolas más que los precios de los productos no agrícolas;
- ii) la tendencia a largo plazo de los ingresos agrícolas a caer por debajo de los ingresos urbanos.

Los cultivos agrícolas, que son en su mayoría estacionales, están sujetos a la variabilidad en la producción y los precios (y por lo tanto los ingresos) debido a muchos factores completamente más allá del control de los agricultores, el tiempo, las plagas y las enfermedades. Además, los productos primarios son más inestables que los secundarios, ya que son menos capaces de hacer los ajustes de la oferta en el corto plazo.

El volumen de producción de los cultivos arbóreos como el caucho, el cacao o el té no se manifiesta muy influenciado en el corto plazo por el precio. La nueva plantación puede producir un aumento de la producción sólo después de varios años, mientras que una vez que el árbol se siembra, seguirá cediendo y vale la pena elegirlo siempre y cuando el precio no caiga por debajo del costo de recolección y transporte al mercado. En consecuencia, si la demanda cambia, hay poca capacidad de respuesta en el lado de la oferta.

Estos problemas especiales de la agricultura tienen implicaciones para la estabilidad de los ingresos del agricultor y su capacidad para invertir. Para los proyectos que no generan ingresos, tales como proyectos de educación o de investigación, el análisis financiero se enfoca principalmente en las fuentes de financiamiento y en determinar la suficiencia de los fondos para iniciar y mantener la actividad.

Propósitos del Análisis Financiero

El análisis financiero se realiza esencialmente para los siguientes fines:

- A) determinar la viabilidad financiera de un proyecto o de una empresa;
- B) evaluar la idoneidad de un plan de financiamiento para un nuevo proyecto o para un negocio continuo;
- C) asesorar sobre los métodos para mejorar la viabilidad de un proyecto o empresa, incluida la conveniencia de las tarifas, los precios y la recuperación de los costos en general, y sobre las disposiciones financieras, las condiciones o los convenios que se requieren para apoyar un préstamo; y

D) planificar y controlar las operaciones del proyecto / empresa.

Viabilidad financiera. El concepto de viabilidad financiera tiene dos dimensiones: la rentabilidad financiera y la solvencia de las operaciones existentes de una empresa, y la viabilidad de un nuevo proyecto o empresa. Para una empresa en actividad, el éxito financiero significaría la capacidad de generar ingresos suficientes para cumplir con todas las obligaciones financieras en forma oportuna y disponer de un nivel adecuado de capital de trabajo para operaciones continuas.

Normalmente, también implica una capacidad para obtener una tasa razonable de retorno sobre el capital empleado. El grado de éxito se determina mediante una revisión de su estructura financiera, tendencias de liquidez y rentabilidad a lo largo del tiempo.

Para un nuevo proyecto, el objetivo principal del análisis es demostrar que los flujos de efectivo financieros que se espera que sean generados por él sean atractivos para los posibles inversionistas, induciéndolos a aportar fondos de equidad al proyecto particular en lugar de emplearlos en otros lugares. Los análisis sobre los que pueden basarse tales juicios son la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN). Un inversionista estaría interesado en la TIR después de impuestos que compararía con los rendimientos de oportunidades de inversión alternativas a niveles de riesgo similares antes de comprometer fondos a un proyecto en particular.

Si la TIR después de impuestos del proyecto es mayor que el costo de capital, se puede concluir que el proyecto es viable. Cabe destacar que esto sólo será así si el mecanismo para la recuperación de fondos es apropiado y las condiciones de reembolso pueden ajustarse para tener en cuenta cualquier problema de ajuste. La TIR no proporciona ninguna información sobre los requisitos para la fase, la financiación a corto plazo o los períodos de gracia sobre el préstamo requerido para acomodar los beneficios retrasados. Esto nos lleva al siguiente objetivo del análisis financiero.

Plan de financiamiento. Los gastos de inversión, incluyendo las necesidades incrementales de capital de trabajo de un proyecto o empresa, tendrán que ser satisfechos en

forma oportuna y a un costo mínimo. Al elaborar el plan de financiación, habrá que considerar los distintos tipos de capital y la estructura más eficaz, los cuales se coordinarán para satisfacer las necesidades financieras del negocio.

Estos requisitos deben determinarse mediante un presupuesto cuidadoso para evitar extremos de sobrecapitalización o subcapitalización. En un negocio en actividad donde está en funcionamiento un sistema de control presupuestario, la previsión de los requisitos no debería presentar dificultades.

Para los nuevos proyectos, hay que abrirse más a la conjetura. No sólo se deben estimar los costos, sino que los ingresos dependen de la demanda, la cual, a su vez, está influida por el estado de la economía nacional, los cuales están fuera del control de la empresa. Tanto en las empresas nuevas como en las existentes, los fondos pueden obtenerse de fuentes externas, pero en un negocio continuo, los recursos internos pueden movilizarse recaudando beneficios.

Hay que tener en cuenta ciertos factores cuando se contempla la financiación externa. Estos son: la tendencia y la estacionalidad de las necesidades de financiación de una empresa, la situación financiera y el rendimiento de la empresa y el riesgo inherente de las operaciones de negocio. En la agricultura, los riesgos se derivan del clima, los precios fluctuantes y las enfermedades de las plantas o los animales, y estos se reflejan en las variaciones en el flujo de ingresos.

Los tres factores citados previamente deben considerarse para determinar las necesidades de financiación de la empresa, además deben considerarse conjuntamente. La naturaleza de la necesidad de fondos influye en el tipo de financiamiento que se debe usar, si hay un componente estacional para el negocio, se recurre a la financiación a corto plazo y a los préstamos bancarios en particular.

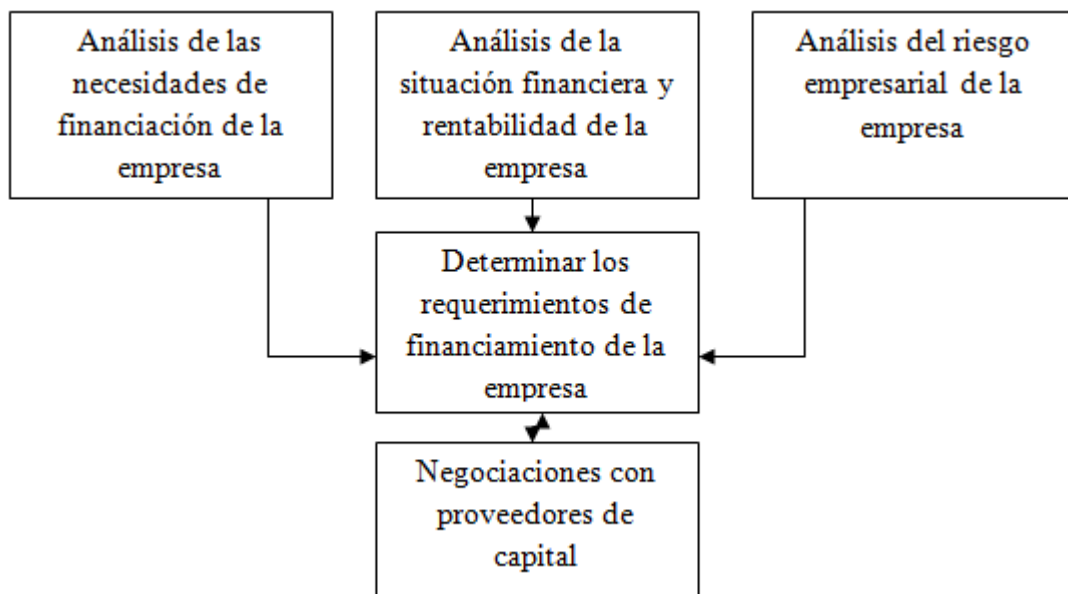
La situación financiera y el desempeño de la empresa también influyen en el tipo de financiamiento que se debe usar. Cuanto mayor es la liquidez, más fuerte es la situación financiera general y mayor es la rentabilidad de la empresa, y más riesgo se puede incurrir con respecto al patrón de financiación. En tales situaciones, la financiación de la deuda se vuelve

más atractiva. Los riesgos comerciales básicos a los que se enfrenta la empresa también tienen una influencia importante en el tipo de financiación que se debe utilizar.

Cuanto mayor es el riesgo del negocio, el financiamiento de deuda es menos deseable y generalmente se vuelve relativo a la financiación de capital. El financiamiento de capital es más seguro porque no hay obligación contractual de pagar intereses y pagar el capital como lo es con un préstamo.

La siguiente figura presenta la interrelación entre los factores anteriores. El último recuadro de la figura reconoce que no se trata simplemente de un ejercicio para determinar el plan de financiación óptimo desde el punto de vista de la empresa y suponiendo que pueda cumplirse: el plan debe ser vendido a proveedores externos de capital. Al final, la empresa puede tener que modificar su plan para satisfacer las realidades del mercado. La interacción de la empresa con los proveedores de capital determina el monto, los términos y el costo de la financiación.

Figura 2 Requerimientos Financieros de la Firma



Elaborado por: Autores

Planificación y Control Financiero. Con el fin de generar tanto beneficios crecientes como un rendimiento satisfactorio de los activos empleados, las empresas deben planificar su crecimiento. Para minimizar el costo de financiar el crecimiento planeado, también deben planear el momento, la fuente y el volumen de financiamiento adicional que se elevará. Por lo tanto, la planificación financiera y el control deben ser parte integral del sistema de planificación y control de ganancias de una empresa. En tal sistema, la planificación es la base del control y el proceso de control es en general uno de los siguientes:

- Analizar el desempeño histórico;
- Evaluar el entorno futuro en el que la empresa estará operando;
- El desarrollo de objetivos a largo plazo, incluidos los objetivos financieros;
- Formular una estrategia para alcanzar los objetivos;
- Traducir la estrategia en planes operativos para los próximos 3 a 5 años y presupuestos más detallados para el próximo año;
- Motivar a los empleados para que alcancen los planes y presupuestos;
- Comparar periódicamente el desempeño real con el planificado y la presentación de informes con la administración responsable como base para mejorar la eficiencia gerencial y la efectividad del proceso de planificación.

Se utilizan varias técnicas de contabilidad de gestión para facilitar la planificación y el control de las operaciones comerciales. Los más populares son el control presupuestario, el costo estándar y el análisis de redes.

Los sistemas de control financiero pueden dividirse en:

A) control financiero de los proyectos;

B) control financiero de los departamentos de una empresa o simplemente centros de responsabilidad.

Habrá un interés continuo en el control de los centros de responsabilidad, ya que se supone que los departamentos, al igual que su empresa matriz, estarán en funcionamiento en un futuro previsible; en cambio, el control sobre un proyecto se limita a su vida, a un período de

tiempo definido, además, las necesidades de información de los proyectos y centros de responsabilidad difieren.

Los centros de responsabilidad pueden ser centros de gastos (por ejemplo, una unidad de extensión en una cooperativa de servicios) donde la responsabilidad financiera asignada del gerente se limita a costos o centros de beneficio (por ejemplo, sucursal bancaria) donde el gerente del centro es responsable de beneficios o centros de inversión (P. Ej. Ganado o cultivos en una granja mixta) donde se le da responsabilidad al gerente tanto por ganancias como por inversión.

El control del proyecto implica que los proyectos seleccionados se implementan efectivamente. Durante el transcurso de la ejecución, es probable que la dirección esté interesada en cuatro interrogantes relacionadas:

¿Está el proyecto a tiempo y se completará según lo planeado?

¿El resultado del proyecto será como se proyectó anteriormente?

¿El costo va a ser como se estima?

¿Hay necesidad de un ajuste en los planes?

MARCO DE ANÁLISIS FINANCIERO

Principios Generales de Análisis Financiero

Cualquiera que sea el tipo de inversión, requiere el desembolso de efectivo durante un período inicial que normalmente es seguido por períodos de entradas de activos corrientes provenientes de ingresos y salidas de efectivo para cubrir los costos de operación; algunos de los costos de inversión también se pueden incurrir en el futuro. Por lo tanto, existe un "perfil temporal" de los beneficios y costos para cada uno de los proyectos de inversión considerados.

El perfil temporal de un proyecto puede tener grandes entradas netas, durante por ejemplo, los primeros años, y pequeñas entradas netas a partir de entonces. Para otro proyecto,

el perfil temporal puede ser el inverso de esto; sin embargo, un tercer proyecto puede tener entradas de efectivo netas más modestas repartidas uniformemente durante un período más largo que las otras dos.

La formulación que, como descripción, cubre mejor la mayoría de los análisis financieros, es la siguiente: el objetivo es maximizar el valor actual de los flujos de efectivo netos futuros. Esta formulación es muy general, pero al menos permite al analista plantear una serie de preguntas cuyas respuestas constituyen los principios generales del análisis financiero. El análisis financiero requiere una identificación apropiada de todos los flujos de costos en efectivo y los ingresos a lo largo de la vida del proyecto, haciendo una distinción entre:

- a) flujo de costos de capital;
- b) corrientes de costes de explotación;
- c) flujos de ingresos.

La diferencia entre los costos y los ingresos de cada año da como resultado el beneficio neto o flujo de efectivo neto para cada año. La corriente del beneficio neto anual (o flujo de efectivo neto) se refiere generalmente como el flujo de beneficio neto. Las principales preguntas para este análisis son:

- (1) ¿Cuáles son los costos a incluir?
- (2) ¿Cuáles son los ingresos a incluir?
- (3) ¿A qué tipo de interés (es decir, el costo del capital) se incluyen los costos y los ingresos a ser descontados?
- (4) ¿Cuál es la vida estimada de la inversión propuesta?
- (5) ¿Cuál es el marco lógico para el análisis?

Ratios financieros

Una razón financiera o relación contable es una magnitud relativa de dos valores numéricos seleccionados tomada de los estados financieros de una empresa. A menudo se utiliza en la contabilidad; hay muchas relaciones estándar utilizadas para tratar de evaluar la situación financiera general de una corporación u otra organización.

Los índices financieros pueden ser utilizados por los gerentes dentro de una empresa, por los accionistas actuales y potenciales (propietarios), y por los acreedores. Los analistas utilizan índices financieros para comparar las fortalezas y debilidades en varias compañías. Si las acciones de una empresa se negocian en un mercado financiero, el precio de mercado de las acciones se utiliza en ciertos ratios financieros.

Las relaciones pueden expresarse como un valor decimal, como 0.10, o dado como un valor porcentual equivalente, tal como 10%. Algunas proporciones se suelen citar como porcentajes, especialmente ratios que suelen ser o siempre menores que 1, como el rendimiento de ganancias, mientras que otros se suelen citar como números decimales, especialmente las relaciones que suelen ser más de 1; estos últimos también se llaman múltiplos.

Dada cualquier relación, uno puede tomar su valor recíproco, si la proporción estuviera por encima de 1, el recíproco estará por debajo de 1, e inversamente. El recíproco expresa la misma información, por ejemplo, el rendimiento de ganancias se puede comparar con los rendimientos de los bonos.

Fuentes de datos para los ratios financieros

Los valores utilizados en el cálculo de los ratios financieros se toman del balance, de la cuenta de resultados, del estado de flujos de efectivo o (a veces) del estado de cambios en el patrimonio neto. Estos incluyen los "estados contables" de la firma o estados financieros. Los datos de las declaraciones se basan en el método contable y las normas contables utilizadas por la organización.

Propósito y tipos de relaciones (ratios)

Los ratios financieros cuantifican muchos aspectos de un negocio y son parte integral del análisis de los estados financieros. Los ratios se clasifican de acuerdo con el aspecto financiero de la empresa en relación a valores ideales:

- Los ratios de liquidez miden la disponibilidad de efectivo para pagar deuda.
- Los índices de actividad miden la rapidez con que una empresa convierte activos no monetarios en activos en efectivo.
- Los ratios de deuda miden la capacidad de la empresa para pagar la deuda a largo plazo.
- Los ratios de rentabilidad miden el uso que hace la empresa de sus activos y el control de sus gastos para generar una tasa de rendimiento aceptable.
- Los índices de mercado miden la respuesta de los inversionistas a la propiedad de las acciones de una compañía y también el costo de emitir acciones. Se trata del retorno de la inversión para los accionistas y de la relación entre el rendimiento y el valor de una inversión en acciones de la empresa.

Los ratios financieros permiten comparaciones:

- Entre empresas
- Entre industrias
- Entre diferentes periodos de tiempo para una empresa
- Entre una sola empresa y su promedio de la industria

Los ratios en general no son útiles a menos que se comparan con otra cosa, como el propio rendimiento pasado o el de otra empresa. Por lo tanto, las razones o ratios de las empresas de diferentes industrias, que enfrentan riesgos diferentes, requisitos de capital y competencia, son generalmente difíciles de comparar.

Métodos y principios contables

Los ratios financieros pueden no ser directamente comparables entre empresas que utilizan métodos contables diferentes o siguen diversas prácticas contables estándar. La mayoría de las empresas públicas están obligadas por ley a utilizar los principios de contabilidad generalmente aceptados para sus países de origen, pero las empresas privadas, asociaciones y empresas unipersonales no pueden utilizar la contabilidad de base devengada. Las grandes corporaciones multinacionales pueden utilizar las Normas Internacionales de Información Financiera para elaborar sus estados financieros o pueden utilizar los principios de contabilidad generalmente aceptados de su país de origen.

No existe un estándar internacional para calcular los datos de resumen presentados en todos los estados financieros y la terminología no siempre es consistente entre empresas, industrias, países y períodos de tiempo.

Abreviaturas y terminología

En los estados financieros se pueden utilizar diversas abreviaturas, especialmente estados financieros resumidos en Internet. Las ventas informadas por una empresa suelen ser ventas netas, que deducen devoluciones, subsidios y descuentos por pago anticipado del cargo en una factura. El ingreso neto es siempre el monto después de impuestos, depreciación, amortización e intereses, a menos que se indique lo contrario. De lo contrario, el importe sería UAII (Utilidad antes de intereses e impuestos) (EBIT por sus siglas en inglés - *Earnings before interest and taxes*) o UAIDA (Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización), o (EBITDA por sus siglas en inglés - *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*).

Las empresas que están principalmente involucradas en la prestación de servicios con mano de obra no suelen informar "Ventas" basadas en horas. Estas empresas tienden a informar de "ingresos" sobre la base del valor monetario de los ingresos que proporcionan los servicios.

Es necesario además tener en cuenta que el Patrimonio Neto en libros y el Patrimonio Neto del propietario no son lo mismo, el Patrimonio Neto en libros representa el número total

de acciones de la empresa multiplicado por el valor en libros de cada acción; el patrimonio del propietario representa el número total de acciones que posee un accionista individual (generalmente el propietario con participación mayoritaria), multiplicado por el valor contable de cada acción. Es importante hacer esta distinción al calcular las razones.

Abreviaturas

(Nota: Estos no son ratios, sino valores en moneda).

COGS = Costo de los bienes vendidos, o costo de ventas.

EBIT = Ganancias antes de intereses e impuestos

EBITDA = Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización

EPS = Ganancias por acción

Ratios de rentabilidad

Los índices de rentabilidad miden el uso que hace la empresa de sus activos y el control de sus gastos para generar una tasa de rendimiento aceptable.

Margen bruto, margen de beneficio bruto o tasa de beneficio bruto

$$\frac{\textit{Margen Bruto}}{\textit{Ventas Netas}}$$

Margen de explotación, margen de beneficio operativo, margen de beneficio operativo o rendimiento de ventas (ROS)

$$\frac{\textit{Utilidad de operación}}{\textit{Ventas Netas}}$$

Nota: El resultado de explotación es la diferencia entre los ingresos operativos y los gastos de explotación, pero también se utiliza a veces como sinónimo de EBIT y beneficio

operativo. Esto es cierto si la empresa no tiene ingresos no operacionales. (Ganancias antes de intereses e impuestos / Ventas)

Margen de beneficio, margen neto o margen de beneficio neto

$$\frac{\textit{Beneficio Neto}}{\textit{Ventas Netas}}$$

Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

$$\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Patrimonio Neto Promedio}}$$

Rentabilidad de los activos (ROA ratio o Du Pont Ratio)

$$\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Promedio Activos Totales}}$$

Rentabilidad de los activos (ROA)

$$\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Activo Total}}$$

Retorno sobre los activos Du Pont (ROA Du Pont)

$$\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Ventas Netas}} \left(\frac{\textit{Ventas Netas}}{\textit{Activo Total}} \right)$$

Retorno sobre la renta variable Du Pont (ROE Du Pont)

$$\left(\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Ventas Netas}} \right) \left(\frac{\textit{Ventas Netas}}{\textit{Activo promedio}} \right) \left(\frac{\textit{Activo promedio}}{\textit{Equidad Promedio}} \right)$$

Rendimiento del activo neto (RONA)

$$\frac{\textit{Ingresos Netos}}{\textit{Activo Fijo} + \textit{Capital de Trabajo}}$$

Retorno sobre el capital (ROC)

$$\frac{UAI(1 - Tasa\ de\ impuesto)}{Capital\ invertido}$$

Rentabilidad ajustada al riesgo (RAROC)

$$\frac{Rendimiento\ esperado}{Capital\ económico}$$

Rendimiento del capital empleado (ROCE)

$$\frac{UAI}{Capital\ empleado}$$

Rentabilidad del flujo de caja de la inversión (CFROI)

$$\frac{Flujo\ de\ fondos}{Recapitalización\ del\ Mercado}$$

Proporción de eficiencia

$$\frac{Gastos\ sin\ intereses}{Ingresos}$$

Engranaje neto

$$\frac{Deuda\ neta}{Capital}$$

Proporción de ganancias básicas

$$\frac{UAI}{Activo\ Total}$$

Índices de liquidez

Los ratios de liquidez miden la disponibilidad de efectivo para pagar la deuda.

Ratio actual (Ratio de capital de trabajo)

$$\frac{\textit{Activo circulante}}{\textit{Pasivo Circulante}}$$

Proporción prueba ácida (relación rápida)

$$\frac{\textit{Activo circulante} - (\textit{Inventario} + \textit{Pagos por adelantado})}{\textit{Pasivo circulante}}$$

Efectivo

$$\frac{\textit{Efectivo}}{\textit{Pasivo circulante}}$$

Ratio de flujo de caja operativo

$$\frac{\textit{Flujo de caja operativo}}{\textit{Deuda Total}}$$

Relaciones de actividad (Ratios de eficiencia)

Los ratios de actividad miden la efectividad del uso de recursos de la empresa.

Período promedio de recogida

$$\frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Ventas anuales a crédito} \div 365 \textit{ días}}$$

Grado de apalancamiento operativo (DOL)

$$\frac{\textit{Cambio porcentual en el ingreso neto operativo}}{\textit{Cambio porcentual en ventas}}$$

Relación DSO.

$$\frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Ventas totales anuales} \div 365 \textit{ días}}$$

Período medio de pago

$$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito anuales} \div 365 \text{ días}}$$

Rotación de activos

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

Ratio de volumen de existencias

$$\frac{\text{Costo de bienes vendidos}}{\text{Inventario promedio}}$$

Ratio de facturación de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

Ratio de conversión de inventario

$$\frac{365 \text{ días}}{\text{Volúmen de ventas de inventario}}$$

Período de conversión de inventario

$$\left(\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de bienes vendidos}} \right) 365 \text{ días}$$

Período de conversión de cuentas por cobrar

$$\left(\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}} \right) 365 \text{ días}$$

Periodo de conversión de cuentas por pagar

$$\left(\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}} \right) 365 \text{ días}$$

Ciclo de conversión de efectivo

Período de conversión de inventario

+ Período de conversión de cuentas por cobrar

+ Período de conversión de cuentas por pagar

Los ratios de deuda (cocientes de apalancamiento)

Los ratios de deuda cuantifican la capacidad de la empresa para pagar la deuda a largo plazo. Los coeficientes de deuda miden el apalancamiento financiero.

- Ratio de deuda
- Coeficiente de endeudamiento
- Deuda de largo plazo a patrimonio (Deuda de LT a patrimonio)
- Tasa de intereses devengados (Coeficiente de cobertura de intereses)
- Ratio de cobertura de servicio de la deuda

Índices de mercado

Los índices de mercado miden la respuesta de los inversores a la propiedad de las acciones de una compañía y también el costo de emitir acciones. Se trata del retorno de la inversión para los accionistas y de la relación entre el rendimiento y el valor de una inversión en acciones de la empresa.

- Ganancias por acción
- Proporción de pago
- Cobertura de dividendos (la inversa de la relación de pagos)
- Relación P / E
- Rentabilidad por dividendo
- Ratio de flujo de efectivo o Ratio precio / flujo de caja
- Relación precio / valor contable (P / B o PBV)
- Relación precio / ventas
- Relación PEG

Otros índices de mercado

- EV / EBITDA
- EV / Ventas
- Ratio Costo / Ingresos

Ratios sectoriales

- EV / capacidad
- EV / salida

Relaciones de presupuesto de capital

Además de ayudar a la gerencia y a los dueños a diagnosticar la salud financiera de su empresa, los ratios también pueden ayudar a los gerentes a tomar decisiones sobre inversiones o proyectos que la compañía está considerando tomar, como adquisiciones o expansión.

Muchos métodos formales se utilizan en el presupuesto de capital, incluyendo técnicas tales como:

- Valor presente neto
- Índice de rentabilidad
- Tasa interna de retorno
- Tasa interna de retorno modificada
- Anualidad equivalente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

Las finanzas dentro de una empresa es uno de los aspectos más importantes que se debe tener en consideración, con un buen manejo de la contabilidad estos dos elementos logran la función de facilitar la gestión dentro de la estructura empresarial, ya que de ambos elementos se desprende información que se toma como punto de referencia para dirigir el negocio.

Un buen análisis contable y financiero basado con información histórica es esencial para la buena salud empresarial, con el cual se puedan identificar no únicamente el crecimiento basado en indicadores que muestren el crecimiento de la empresa.

Como lo indica Universidad de Santander (2014) analizar la información financiera de la empresa es evaluar la gestión financiera de los administradores; la mayoría piensa que el diagnóstico financiero es analizar los estados financieros de los dos últimos años y obtener unos indicadores aislados y fríos, que poco muestran sobre el desarrollo de la empresa y la proyección futura, se sugiere entender el estudio como un proceso sistemático y metódico que permite descomponer la unidad empresarial en sus partes constitutivas, desde el punto de vista financiero y económico, por lo tanto un análisis DOFA debería de realizarse para completar el diagnóstico sobre la situación actual de la empresa.

Para Chaparro (2003) un modelo financiero debe centrarse en tres aspectos: reducción de los costos de procesamiento de transacciones, incremento de la efectividad de la información que soporta el proceso de toma de decisiones estratégicas y mayor participación en la actividad estratégica de la organización; es necesario generar un modelo que integre adecuadamente los procesos de planeación, incentivos y control, para lograr un proceso de presupuesto de capital enmarcado dentro del objetivo común, siendo este objetivo la creación de valor para los accionistas.

Los análisis financieros permiten la identificación de los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial, por lo tanto es importante que el analista conozca el ámbito legal, tributario, sectorial donde se desarrolla su negocio.

Sin embargo una mediana o gran empresa es diferente a un negocio familiar, de acuerdo a lo que indica Hernández – Linares (2011) las empresas familiares adolecen de características propias derivadas de la confluencia de dos realidades complejas y dinámicas: empresa y familia. Una de estas diferencias se basa en que el asumido solapamiento de familia y negocio puede

producir actitudes particulares en relación a las estrategias de financiación seguidas por las empresas familiares, afirma que cuando tenemos una empresa familiar y los roles de propietario y directivo recaen sobre la misma persona se eliminan costes debido a la supresión de las relaciones de agencia, lo cual permite obtener una serie de ventajas que no poseen el resto de empresas no familiares.

Para que la prospectiva financiera se pueda armonizar con la gestión de las pequeñas empresas, ésta se debe basar en una comprensión de factores externos e internos. Los factores externos de mayor consideración son aquellos referentes a las variables macroeconómicas y las correspondientes a las políticas de crédito, las cuales tienen un impacto determinante en la gestión del endeudamiento y sus costos asociados. Desde el punto de vista interno, se debe avanzar principalmente en la adopción de la contabilidad como un verdadero sistema de información para la toma de decisiones, su comprensión y utilización adecuada, además de entender que es necesario realizar algunas previsiones, que permitan visualizar la planeación financiera como una herramienta adecuada para orientar el desarrollo empresarial (Jaramillo, 2007).

Para que se pueda dar el proceso de planeación financiera en las pequeñas empresas es necesario consolidar el proceso de análisis financiero actual, es decir, la evaluación de los resultados presentes de una manera completa, esto es, desagregando los resultados de la empresa con la utilización de herramientas tales como:

- Análisis estructural de estados financieros, Análisis vertical, Análisis horizontal (variaciones y tendencias)
- Presupuestos y prospectiva
- Análisis de flujos de fondos:

Indicadores de gestión financiera, empleando variables clásicas de:

- Liquidez
- Rentabilidad

➤ Endeudamiento

Un modelo de gestión financiera para empresas agrícolas debe de estar estructurado por normas de rentabilidad, el coste del capital, la variación del coste con las decisiones financieras, la gestión de los activos, la asignación de capital y la valoración de la empresa en su conjunto, acompañado con gestión de planificación y control en los cultivos, mano de obra e insumos que permitirán el cumplimiento de los objetivos y decisiones estratégicas en el ámbito financiero e inversión. La función de gestión financiera facilita el análisis en enfoques como: obtención de flujo deseado, stock de capital y crédito, gestión de inversiones, flujos de información, y procesos de planificación y control.

Es evidente que los modelos de gestión financiera brindan un enfoque teórico basados en la contabilidad y da al gerente poca orientación en la toma de especificación y posibles soluciones debido que sus decisiones serán tomadas por la teoría popular que es la satisfacción; identifican como problema que al usar los modelos de gestión financiera se puede perder el enfoque de planificación, orientación y cumplimiento de objetivos logrando desviar el objetivo que se deberá utilizar un modelo de gestión financiera como herramienta para las normas de decisión existentes, los modelos tienen a ser pulidos para observar el comportamiento, de tal manera que el gerente podrá mejorar su habilidad y asertividad en la toma de decisiones.

UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA EL CORRECTO ANÁLISIS

De acuerdo a Gama (2009) las organizaciones medianas y pequeñas, en su mayoría independientemente del sector al que pertenezcan son administradas empíricamente, ya que se basan más en las experiencias de sus directores que en la aplicación de los conocimientos exigidos por la gestión moderna, siendo esta una realidad alarmante; por lo tanto se sugiere definir la administración, abordando una serie de variables que deben ser estimadas previamente mediante indicadores de gestión. Luego se plantea la metodología para el establecimiento de indicadores y se continúa con el costo del capital.

Sugieren la utilización de cuadro de mando integral mediante la conglomeración de información conectada a los índices relacionados con el endeudamiento, la financiación y la inversión, con la finalidad de fortalecer la gestión de las empresas, y tener una visión global del ente transformable en estrategias de acción y, por último, la discusión para una adecuada toma de decisiones relacionadas con la planeación estratégica, el control y un apropiado uso del capital.

Jiménez (2013) acota que el fracaso de las PYMES se debe al no contar con una gerencia capacitada con conocimientos y habilidades financieras que permitan la identificación de problemas de liquidez, solvencia, para ello se enfoca en determinar las fórmulas necesarias que mediante un análisis con apoyo de las razones financieras se visualice las necesidades de financiación, problemas de liquidez para el pago de corto plazo que son esenciales para el funcionamiento de la empresa.

En referencia lo detallado a lo sugerido por los autores, se utilizarán las herramientas financieras y de análisis descritas dependiendo a la actividad del negocio y acoplándolo a las necesidades que demande.

SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Espinoza (2008) comenta que mediante la medición de calidad del producto o acciones a realizar que forman parte de la cadena productiva del negocio permiten efectuar un mejor control en los procesos y mejorar los resultados que son comercializados con el cliente final; por lo tanto es importante establecer indicadores de calidad que permitan determinar una gestión en los procesos, para ello es recomendable estructurar los objetivos de calidad, políticas de calidad, manual de calidad que como empresa desean cumplir, conocer las exigencias del consumidor, desarrollar procesos, evaluar procesos y realizar el control respectivo de los resultados mediante calificaciones que el administrador considere para que finalmente la empresa esté preparada en obtener certificaciones ISO que otorguen un valor agregado a la imagen de la compañía.

La implementación de un sistema de gestión de calidad se lo acota como soporte teórico y sugerencia agregada al contexto de estudio, dado que el tema central del presente proyecto es la elaboración de un modelo de gestión financiera, por lo que el adicionar un departamento de soporte a la actividad de gestión de calidad desviaría la atención a la problemática central que es la deficiente administración financiera que experimenta la palmicultora Collantes.

INDICADORES DE CALIDAD DEL SUELO

La sostenibilidad ambiental se alcanza a través del mantenimiento y del mejoramiento de la calidad del suelo. Dicha calidad es definida como la “capacidad del suelo para funcionar”, y se evalúa midiendo un grupo mínimo de datos que corresponden a diversas propiedades edáficas (físicas, químicas y biológicas) (Vallejo, 2013).

De acuerdo a Vallejo (2013) se puntualiza que:

Los indicadores de calidad se clasifican en cuatro categorías: indicadores visuales, físicos, químicos y biológicos, los indicadores visuales pueden ser obtenidos a través de visitas de campo, así como de la percepción de los agricultores y los conocimientos locales; básicamente estos se basan en la observación e interpretación fotográfica; los indicadores físicos están relacionados con el tamaño, la disposición y el arreglo de las partículas del suelo. Los más relevantes son la porosidad, la densidad aparente, la resistencia a la penetración, la capacidad de retención de agua, la conductividad hidráulica, la estabilidad y el tamaño de los agregados, la profundidad y la textura.

Los indicadores químicos de calidad incluyen propiedades que afectan las relaciones suelo-planta, la calidad del agua, la capacidad amortiguadora del suelo y la disponibilidad de agua y nutrientes para plantas y microorganismos. Dentro de las propiedades químicas que más han sido empleadas como indicadores se destacan el pH, la conductividad eléctrica, el contenido de materia orgánica, la capacidad de intercambio catiónico (CIC) y los nutrientes (N total, nitratos, amonio, relación C: N, fósforo total y disponible, y potasio).

INDICADORES DE GESTIÓN

Un indicador de gestión es la expresión cuantitativa del desempeño y el comportamiento de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso. La utilización de indicadores de gestión permitirá mejorar la satisfacción del cliente, posible monitoreo de procesos, mientras se puede ejecutar la gerencia sobre el cambio.

De acuerdo a lo que establece Rozo (2013) los indicadores de gestión deben de contar con las siguientes características: simplicidad, adecuación, validez en el tiempo y dentro de sus componentes deben de contar con definición, objetivo, valores de referencia, puntos de mediación, periodicidad.

Mediante la utilización de indicadores de gestión por parte de la empresa es la única forma de lograr un sostenido crecimiento en el largo plazo, generar valor a la empresa, como la creación del valor económico y la distribución de dicho valor creado; para lograrlo el autor Giacomozzi (2002) sugiere utilizar el modelo de la teoría de la entidad ya que separa la gestión y muestra el valor analítico de sus recursos.

Esta teoría de la entidad indica que los recursos que utiliza una empresa son considerados tanto desde el ángulo del destino que estos recursos invertidos (I) posean (activos = A), como también desde el prisma del origen de estos recursos recibidos como financiación, F, (pasivo = P), lo cual lleva a que cualquier actuación de la empresa será examinada desde un doble enfoque, por lo que cualquier modificación en esta relación de identidad lleva garantizada la coordinación entre los recursos como inversión y financiación.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE ENTORNO

ANÁLISIS DE LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES

La empresa Palmicultora Collantes, fundada en 1999 por el Ing. Arturo Collantes, es un negocio familiar dedicado al cultivo de palma africana. En su finca cuenta con 100 ha de terreno dedicado a la plantación y cultivo de palma africana. Al ser una empresa familiar y pertenecer a un sector productivo en crecimiento, posee ratios financieros alejados de la media y del ideal del sector (el cálculo de estos datos se lo obtuvo mediante la media aritmética de los ratios de 3 empresas de similares características en cuanto a dimensión y estructura económica, aledañas al contexto geográfico de estudio, las cuales facilitaron sus estados financieros en pro de la presente investigación, y que por efecto académico no se han incluido en el presente documento para no extender en demasía la literatura del estudio), por lo que se encuentra en la imperativa necesidad de mejorar su gestión financiera, mediante la implementación de un modelo eficaz que mejore la administración de sus cuentas.

Análisis externo

Análisis del entorno general

En el país se registra una acelerada expansión de la producción de palma africana con una perspectiva agro-empresarial, en muchos casos a costa de las economías campesinas. De 1997 a 2008 la superficie de palma africana se ha triplicado hasta llegar a 207.285 hectáreas. El Estado ha jugado un papel fundamental en el desarrollo acelerado de la producción de palma africana por medio de diferentes políticas (crédito, tierras, tecnología, etc.). A eso hay que sumar los factores de mercado y las condiciones agroecológicas, que han llevado al Ecuador a convertirse en el segundo productor de aceite de palma en América y el quinto en el mundo.

Este crecimiento incluye a pequeños, medianos y grandes productores, que están relacionados directamente con las agroindustrias. Por otra parte, el cacao representa un importante producto dentro de las economías campesinas, las cuales están trabajando en el

ámbito organizativo para el mejoramiento de su producción y comercialización. En este sentido surge la pregunta ¿hasta dónde llegar con la expansión agroindustrial y no valorar el rol fundamental de los pequeños productores para la sustentabilidad y la soberanía alimentaria?

Es de importancia analizar los procesos históricos del desarrollo de la palma africana, la configuración de la estructura agraria y los impactos socioeconómicos de su producción.

La palma africana: procesos históricos y expansión

El surgimiento de la palma africana en el Ecuador se produce antes de los años 70. En esa época se registran las primeras plantaciones en Santo Domingo de los Colorados y Quinindé. Para 1967 se calcularon alrededor de mil hectáreas, a partir de las cuales se presentó un desarrollo acelerado, principalmente por ciertos procesos favorables que se presentaron: un mercado interno en expansión, precios relativos superiores y políticas estatales.

Hasta ese entonces “la producción nacional cubría alrededor de 1/3 de las necesidades de la industria de aceites, siendo entonces las semillas de algodón y ajonjolí las oleaginosas más importantes (...), mientras que los cultivos de soya y palma representaban solo el 10% de la demanda” (Carrión y Cuví, 1985). Para estos años existían industrias como La Favorita, Ales, Oleica y Phidaygesa, que se convertirían posteriormente en las más grandes industrias de aceite del país, especialmente la segunda.

Con la creación de nuevas industrias como Jabonería Guayaquil, Odesa, La Fabril, Danec, Paeca, entre otras, el impulso a la producción de aceites y grasas se incrementó, así como también la elaboración de mantecas vegetales.

La intervención del Estado en el sector se dio por medio de la regulación y disminución de la importación de materia prima, lo cual obligó a las empresas a abastecerse con insumos nacionales. Esta intervención estatal fue complementándose con otras medidas relacionadas con crédito, tierra e investigación, factores relevantes para el desarrollo y expansión de la industria palmícola en el país.

Con el proceso de modernización agropecuaria en el Ecuador y en otros países de América Latina, se generaron varias políticas que respaldaron el modelo de sustitución de importaciones y crearon una serie de aparatos institucionales encargados de diseñar y ejecutar proyectos y programas de desarrollo.

Los créditos otorgados por el Estado estuvieron acompañados paralelamente por el Programa de Palma Africana desarrollado desde el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), de esta manera se incentivó el establecimiento de plantaciones. En algunos casos un mismo productor pudo captar créditos de distintas líneas, produciéndose una relativa concentración de los recursos crediticios. El financiamiento para la implementación y mantenimiento del cultivo provino del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Nacional de Fomento (BNF).

En cuanto a la tierra, se impulsó un proyecto de colonización conocido como el “Primer Plan Piloto de Colonización en la Zona de Santo Domingo de los Colorados”, cuyo objetivo fue la creación de la infraestructura básica y el otorgamiento de créditos para el desarrollo de actividades agropecuarias en esta zona, con la visión de convertir a todos los colonos en verdaderos empresarios agrícolas. Una de las estrategias fue la entrega de tierras baldías a colonos. Sin embargo, la mayoría de tierras baldías entregadas se quedaron en manos de grandes propietarios, empresarios y militares, con superficies mayores a 50 hectáreas, que representaron aproximadamente el 64%.

Cuadro 1 Distribución aproximada de la superficie ocupada por el Plan Piloto

Tamaño Ha	Explotaciones N°	Superficie Asignada	
		Ha	%
Hasta 15 ha	14	210	4.8
Hasta 25 ha	12	300	6.9
Hasta 50 ha	20	1000	23.0
Hasta 230 ha	12	2760	63.5
Huertos Familiares	50	25	0.6
Granjas de extensión	1	50	1.2
TOTAL	109	4345	100

Fuente: (Carrión L., 2015)

Este proyecto fue complementado con el “Proyecto Integral de Ayuda a la Colonización Espontánea”, con la creación del “Polígono BID”. Tanto el Plan Piloto como el proyecto BID buscaban el desarrollo industrial de la zona elegida sin tomar en cuenta el tipo de productores a los que iban a ayudar, por lo cual terminaron favoreciendo a los productores de palma que ya existían.

La palma africana en la actualidad

En los últimos años, la superficie de palma africana a nivel nacional no ha dejado de crecer. En 1990 se contaba con 67.817 hectáreas en manos de 615 productores. Quince años más tarde, esta superficie se ha triplicado y el número de productores se ha incrementado casi en 9 veces. Las Unidades Productivas Agrarias (UPA’S) menores de cien hectáreas son las que mayoritariamente han crecido, al pasar de 18.118,10 hectáreas y 479 palmicultores en 1990 a 120.856 hectáreas y 5.040 palmicultores en el año 2005.

La UPA’S mayores de cien hectáreas, tanto en superficie como en número de productores, se han duplicado, existiendo una clara de concentración de la tierra, ya que para 1990, el 73% de la superficie estaba en manos del 22% de los palmicultores, mientras para el 2005, el 42% de la superficie está en manos del 5% de los productores con propiedades mayores a 100 hectáreas (ANCUPA, 2005).

En cuanto a la generación de empleo, según la dirección nacional de estudios y estadísticas de la Superintendencia de Bancos (2002), se estima que esta actividad genera 60.000 puestos de trabajo directos y 30.000 indirectos en las actividades relacionadas. Esto quiere decir que por cada hectárea de palma, se crean 0.3 puestos de trabajo directo y 0.14 puestos indirectos. En cambio, según un estudio realizado por agrónomos y veterinarios Sin Fronteras en Santo Domingo de los Tsáchilas, un latifundista palmicultor (100 a 2000 hectáreas) genera 0.15 Unidades de Trabajo Humano (UTH) por hectárea (Brassel, Herrera et al, 2008).

En la actualidad, la producción de palma está destinada para el consumo nacional y para la exportación, con 212.000 toneladas y 236.000 toneladas respectivamente. Las provincias con mayor participación en la producción de palma son Esmeraldas (Quinindé y San Lorenzo), Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, Los Ríos (Quevedo y Patricia Pilar), en la Amazonía en Orellana y Sucumbíos y en ciertas zonas no delimitadas (La Concordia, Las

Golondrinas y Manga del Cura). De estas, las provincias de Esmeraldas representan el mayor porcentaje con el 38.5% (ANCUPA, 2005).

Mecanismos de expansión

Acorde a lo estudiado en la sección anterior, las agro-empresas se han asegurado un medio estratégico como es la tierra, no solo por medio de mecanismos de compra, sino también de mecanismos de despojo. En este sentido es importante el siguiente cuestionamiento: ¿Cuáles han sido las estrategias para el aseguramiento de los recursos?

Amenazas. Según datos basados en entrevistas y estudios precedentes del sector, algunos productores indican que empresas como Palmera de Los Andes, han ido comprando tierras poco a poco, pero cuando los propietarios no querían vender optaban por hostigarlos. Se han utilizado técnicas intimidatorias y violentas mediante trabajadores de dudosa procedencia que laboran en la empresa, quienes comenzaban con el robo de animales, luego amedrentaban a la familia, hasta que el productor decidía vender el predio e irse de la comunidad.

Otro caso es el de la empresa ENDESA-BATROSA, que ha querido arbitrariamente ocupar tierras pertenecientes a cooperativas de campesinos, por medio de la quema de casas, amenazas e incluso secuestros de dirigentes, como ocurrió con los campesinos de Hoja Blanca, en la parroquia Malimpia, quienes defienden sus derechos sobre el bosque tropical de “El Pambilar”. Días antes de ser asesinados el comunero José Aguilar y su esposa, el primero emitió un testimonio donde relata el secuestro y tortura que sufrió hasta la firma de una declaración en la que cedía su tierra a la empresa Batrosa. Mediante este proceder mafioso, la familia fue expulsada de sus propiedades con los otros seis afectados (Ecobierzo, 2010).

Concesiones en tierras declaradas como *Patrimonio Forestal del Ecuador*. Existen irregularidades en la adjudicación del predio El Pambilar (Parroquia Malimpia, Quinindé) realizada por el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA) a favor de la empresa maderera Bosques Tropicales S.A. (Batrosa) desde 1998. Luego de una inspección interinstitucional en la que participaron delegados del Ministerio de Ambiente, Acción Ecológica, Defensoría del Pueblo, Cooperativa “Ecuador Libre” y la empresa Batrosa, se constituyó que el área total del predio El Pambilar es de 3400 hectáreas de las cuales 2830 hectáreas (83%) se encuentran dentro

del patrimonio forestal del Estado, específicamente en el Bosque 10. Por lo tanto esta adjudicación es ilegal (Acción Ecológica, 2001).

Han pasado 12 años de esta adjudicación, pero el trámite de reversión de tierras que se debería hacer todavía sigue en discusión, mientras tanto la deforestación ha continuado indiscriminadamente, acabando con la poca biodiversidad que le queda a la provincia de Esmeraldas. Sin embargo, estas irregularidades no solo se presentan en el cantón; se tiene información de que existen tierras ocupadas por empresas palmicultoras y madereras que han sido adjudicadas o han ocupado arbitrariamente en zonas pertenecientes al Bloque 15 del Patrimonio Forestal del Estado y en territorios de pueblos indígenas como los Awá, al norte de la provincia (Acción Ecológica, 2001) y (Cuajivoy, 2005).

La riqueza y generación de trabajo de las economías campesinas vs. Los grandes productores

Como parte de la investigación, es pertinente analizar los sistemas de producción en la zona, encontrándose diez tipos representativos de productores. Entre las variables más importantes para el análisis están el ingreso agropecuario y la Unidad de Trabajo Humano por hectárea (UTH).

En el cuadro 2 se observa que los *productores diversificados* generan un ingreso por hectárea que va del 767 a 1.098 USD. Su principal sistema de cultivo consiste en sistemas agroforestales, que aportan con más del 50% de la riqueza generada y se complementan con sistemas de cereales, maracuyá y especies menores. Los precios de los productos (cacao, café, banano, naranjas, mandarinas, maíz, etc.) obtenidos de estos sistemas son muy fluctuantes y no permiten una seguridad en el mercado, lo cual causa muchas veces la pérdida de la producción en la misma finca. La estrategia de los productores radica en la diversificación, la cual, a pesar de tener grandes riesgos en el mercado, permite a la familia alimentarse, generar trabajo y proveer insumos para otros sistemas, como los de crianza.

Además, el acceso a la tierra es limitado, por lo que tratan de optimizar al máximo el recurso y diversificar su producción. El tipo de productores diversificados tiene la propiedad de generar empleo para los miembros de la familia (0.5 - 0.6 UTH/ha).

Para los productores palmicultores (medianos y grandes), el ingreso por hectárea no supera los 890 USD por hectárea. Esto nos indica que estos sistemas de producción no son intensivos, tomando en cuenta que el 100% de la superficie está siendo ocupada por palma africana. A pesar de contar con el recurso tierra, son los que menos diversificación poseen y más bien tienden a los monocultivos de palma o una combinación entre ganadería y palma. Además, tratan de recuperar su inversión lo más pronto posible con sistemas que aseguren sus ingresos, con productos cuyos precios tengan seguridad en el mercado y sean menos riesgosos. Estos sistemas de producción generan menos trabajo por hectárea (0.2 UTH/ha).

Cuadro 2 Eficiencia del sistema de producción y generación de trabajo

Orientación productiva	Productores	Superficie	IAN	IAN/ha	UTH/ha
		Ha	USD/año	USD/ha	
Campesinos sin tierra	Campesino sin tierra	0	0	0	0
Productor	Pequeño				
Diversificado	Semiproletario	3	2302	767	0.6
	Mediano familiar	8	8785	1098	0.5
	Grande familiar	19	15423	812	0.5
Ganadero	Pequeños tradicional	46	6165	134	0.1
	Ganadero Semitecnificado	155	24996	161	0.2

Palmicultor-ganadero	Pequeño	17	6719	395	0.4
	Grande patronal	168	72738	433	0.2
Palmicultor	Mediano	76	25134	331	0.2
	capitalista	500	444906	890	0.2
	Gran capitalista				

Fuente: (Carrión L., 2015)

En el cuadro 2, se puede apreciar que los grandes productores generan ingresos anuales que sobrepasan fácilmente los 400.000 USD anuales, pero detrás de esto existen consecuencias en muchos de los casos irremediables. Entre dichos efectos están:

a) Deforestación: A la más grande empresa de la zona, Palmera de los Andes, se le atribuye la destrucción de 800 hectáreas de bosques en la provincia y su proyecto implica la deforestación de 4.600 hectáreas en total (Marín, 1999, citado por Buitron, 2001).

b) Mano de obra sujeta a contratista: Dentro de la mayoría de haciendas palmicultoras existe un sistema de contratistas encargados de las actividades de la finca y el pago de los trabajadores, que generalmente está en función de su rendimiento. Esta es una forma de eliminar la contratación directa con los trabajadores (quienes están a sujetos a cambios continuos) y evadir las obligaciones laborales legales (seguro social, bonificaciones, vacaciones, horas extras, etc.).

c) Utilización de productos de alto riesgo: La mayoría de palmicultores utilizan productos químicos de alto riesgo tales como:

Insecticidas: Entre estos podemos mencionar endosulfan (organoclorado), carbofuran (carbonato) y cypermctrina (piretroide); los dos primeros están dentro de la categoría de altamente peligrosos y el tercero medianamente peligroso.

Herbicidas: El más común es el glifosato, al que se atribuyen efectos cancerígenos y toxicidad crónica. El glifosato produce enfermedades que se manifiestan en el mediano y largo

plazo y que pueden estar relacionadas con el cáncer (Mañas F., 2009). La utilización continua de estos productos causa grandes daños en la salud humana, medio ambiente, ríos, etc.

d) Contaminación: Existen familias enteras que trabajan dentro de las haciendas, como la de los campesinos sin tierra, que son afectados de manera directa por el uso de los productos químicos en las plantaciones de palma. En muchas ocasiones, se utiliza el agua de los ríos o esteros para la preparación de soluciones o el lavado de equipos. La contaminación de familias afroecuatorianas y colonas, que viven al margen de los ríos y que utilizan el agua para consumo doméstico se ven afectadas en gran manera.

Muchos de los grandes propietarios son dueños o accionistas de empresas extractoras, es decir causantes directos o indirectos de la contaminación. Las empresas extractoras no cuentan con un adecuado tratamiento de aguas y todos los desperdicios del aceite de palma con alto contenido de residuos grasos alteran los niveles de oxigenación del agua (Buitrón R., 2000). La contaminación no es solo del agua sino también de aire por la gran cantidad de humo y gases despididos por el proceso de extracción.

e) Proliferación de plagas y enfermedades: Como las plantaciones de palma africana son en su mayoría monocultivos, imposibilitan el buen uso de los subproductos de las cosechas, favorecen la proliferación de enfermedades y plagas específicas del cultivo. Además expuestos a la radiación solar y fuertes temperaturas, los suelos padecen con un aumento de la mineralización de su materia orgánica. La tasa de humus de la tierra tiende a disminuir paulatinamente y la estabilidad estructural está en declive (Dufumier M., 2008).

f) Pérdida cultural: La mayoría de los campesinos han sido desplazados por los grandes productores y empresas privadas a los márgenes de los ríos: en donde las condiciones de vida (acceso a servicios básicos) son dramáticas. Otros mientras tanto han migrado hacia las grandes ciudades, destruyendo así la estructura social y las tradiciones culturales inherentes de su zona de origen.

Tendencias

Mientras exista la demanda de aceite y demás derivados de la palma, las plantaciones seguirán expandiéndose, ya que el aceite de palma es cuatro veces más productivo que cualquier otro cultivo de aceite (Rieger, 2006).

Según información proveniente de los grandes productores de palma, con superficies mayores a 100 hectáreas, se pudo apreciar que la tendencia es seguir aumentando la superficie de palma africana en los próximos años. Algunos de estos, todavía no han alcanzado todo su potencial de expansión en sus propiedades. En otros casos, donde los predios están totalmente destinados a la producción de palma, están buscando nuevas tierras para comprar, sobre todo al norte del país, donde las condiciones se prestan para continuar con la expansión.

Las empresas siguen con la expansión. Muchas no solo cuentan con las plantaciones dentro de sus cantones sino también fuera de ellos; una de ellas “Aiquiza” tiene sembradas 400 hectáreas y ahora está sembrando 400 más de palma africana en las 1300 hectáreas que tiene en propiedad. Por si esto no bastara “los planes futuros en San Lorenzo incluyen la expansión de palma aceitera entre 60000 hectáreas y 100000 hectáreas” (Real, 2000; Buitrón, 2002).

Esta expansión viene acompañada de nuevas tecnologías. La tendencia de los palmicultores es invertir en sistemas de riego para sus plantaciones y viveros de palma africana, cuya fuente de agua vendría de los ríos más próximos. Se han encontrado casos en los que los productores están tomando agua por medio de bombas directamente de los ríos. Sin embargo, no se conoce si cuentan con el debido permiso.

Actualmente empresas como Palmera de Los Andes y grandes productores realizan fumigaciones aéreas en las épocas de mayor incidencia de plagas y enfermedades. El objetivo en los próximos años es la intensificación del uso de aviones, ya que así disminuirían los costos de producción. “Para fumigar 40 hectáreas se necesita una hora y el costo total es de 1250 USD; en cambio, para realizar esta actividad bajo la misma superficie, se necesitarían unos 90 jornales y el costo sobrepasaría los 1500 USD”.

Otra de las tendencias de los productores palmicultores es la importancia de maquinaria de forma individual o asociativa, que servirá para una mejor recolección del fruto con mayor rapidez y evitando la pérdida de calidad del mismo, lo que implicaría el despido de tres personas.

No solo la tecnología conllevaría a una rápida extensión de plantaciones de palma africana, sino también las formas de integración vertical en donde las empresas doten a los productores de paquetes tecnológicos (insumos, servicios de asistencia técnica) pero sobre todo la compra del producto a un precio y tiempo pre-establecidos. En cambio los productores están en obligación de vender su producción a la empresa y respetar las normas y “castigos” que estas

impongan. Esta forma de agricultura conlleva a una fuerte dependencia de los campesinos hacia las empresas y una siembra en función de los beneficios de la empresa y perdiendo su soberanía alimentaria.

Con el “Plan de Reactivación Productiva del Sector Agropecuario (2007-2011), en su programa de Cultivo de la Palma Africana impulsado por el gobierno, se fomentó el cultivo de palma africana destinado a incrementar la oferta de fruta para la producción de aceite crudo de palma, la elaboración de biodiesel y otros usos. Se contempló la siembra de 50000 hectáreas de palma africana 2007-2010 de las cuales 20000 hectáreas fueron nuevas y 30000 hectáreas renovadas periódicamente.

Entorno económico

El entorno económico se encuentra conformado por todos los factores que inciden en el poder de compra y el comportamiento de gasto de los consumidores.

Es de relevancia considerar variables como, la tasa de inflación, el PIB, los impuestos, el riesgo país, además de las tasas de interés tanto activa como pasiva, las cuales influyen en el poder de compra e inciden en el patrón de consumo de los mercados.

La inflación se mide estadísticamente mediante el Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), considerando una canasta básica tanto de bienes como servicios requeridos por los consumidores de estratos sociales y económicos medios y bajos, que se fundamenta en base a un censo de hogares. Gracias a esta información, es posible realizar el cálculo de tasas de variación desde mensual, acumulada y anuales.

Teóricamente, el fenómeno inflacionario ha sido objeto de polémicas entre las diversas escuelas de teoría económica. El surgimiento de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas dimensiones; la inflación de costos, que comprende la formación de precios de los bienes en base al costo de los factores productivos; la pugna distributiva esquemática, en la que los precios se determinan como repercusión de un conflicto de índole social (capital-trabajo); el enfoque de estructura, mediante el cual la inflación radica en las características específicas de los agentes económicos, de su compendio social y de la tendencia de su política económica; la inserción de elementos de análisis que mantengan relación con expectativas planteadas (adaptativas,

racionales, etc.), todas en base a un marco de reflexión y debate sobre las causas del proceso inflacionario.

Evidencia empírica indica que las inflaciones monótonas han surgido conforme un rápido incremento de la cantidad de dinero, aunque otra causal que ha ido de la mano es el crecimiento de déficit fiscales, además de inconsistencia en la fijación de precios o en el incremento de salarios y un deficiente decrecimiento del ritmo de aumento de los precios (inercia). Si la inflación ya se ha extendido, resulta complicado atribuir su incremento a un factor definido.

Adicionalmente, es preciso adherir al análisis inflacionario los adelantos o rezagos periódicos o independientes que dan acceso a una mejor comprensión del carácter errático de los precios y su fijación, además del establecimiento de la simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus potenciales causas.

Cuadro 3 Tasa de inflación mensual de Julio 2015 a Junio 2017

FECHA	VALOR
Junio-30-2017	-0.58 %
Mayo-31-2017	0.05 %
Abril-30-2017	0.43 %
Marzo-31-2017	0.14 %
Febrero-28-2017	0.20 %
Enero-31-2017	0.09 %
Diciembre-31-2016	0.16 %
Noviembre-30-2016	-0.15 %
Octubre-31-2016	-0.08 %
Septiembre-30-2016	0.15 %
Agosto-31-2016	-0.16 %
Julio-31-2016	-0.09 %
Junio-30-2016	0.36 %
Mayo-31-2016	0.03 %
Abril-30-2016	0.31 %
Marzo-31-2016	0.14 %
Febrero-29-2016	0.14 %
Enero-31-2016	0.31 %
Diciembre-31-2015	0.09 %
Noviembre-30-2015	0.11 %
Octubre-31-2015	-0.09 %
Septiembre-30-2015	0.26 %
Agosto-31-2015	0.00 %
Julio-31-2015	-0.08 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

La inflación mensual ha tendido a la baja (Junio 2017), lo cual resulta favorable ya que una tendencia a la alza disminuye el nivel de ventas, aumenta el valor de los costos y encarece el poder adquisitivo, resultando en una crisis económica que perjudica a los consumidores.

Análisis de PIB 2016 y proyecciones 2017

Las perspectivas de crecimiento económico para Ecuador se mantienen negativas según la última actualización del FMI. El Banco Mundial –cuya última actualización es enero de 2017- también pronostica un año negativo para Ecuador al colocar la cifra en -2,9%.

Por su parte, CEPAL proyecta un leve crecimiento de 0,6% para el 2017, mientras que el Banco Central del Ecuador (BCE) estima un crecimiento de 1,42%; cifra distante de las demás proyecciones.

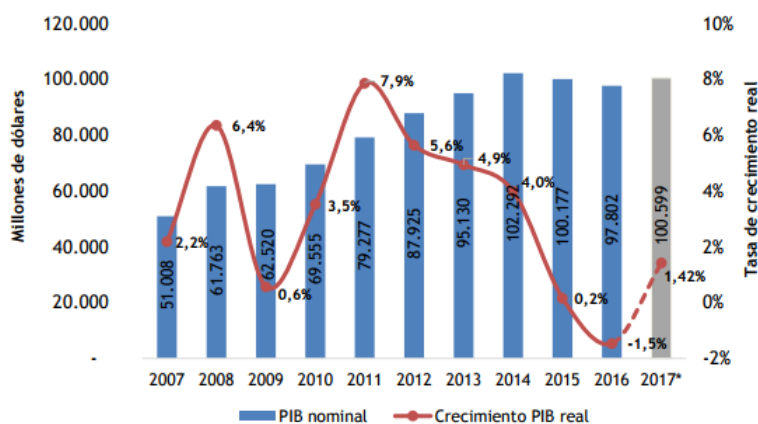
Cuadro 4 Análisis de PIB 2016 y proyecciones 2017

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO 2017 - ECUADOR	
INSTITUCIÓN	CRECIMIENTO DEL PIB
Fondo Monetario Internacional	-1,6%
CEPAL	0,6%
Banco Mundial	-2,9%
Banco Central del Ecuador	1,42%

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil (2017)

En términos reales, la economía ecuatoriana viene desacelerándose desde el 2011. Luego de la caída de los precios del petróleo a finales del 2014, la economía ecuatoriana prácticamente no ha crecido, ya que en el 2015 el crecimiento del PIB fue de apenas 0,2% y en el 2016 cerró con un decrecimiento de 1,5%. Desde inicio de la dolarización, fue la primera vez que la economía ecuatoriana presenta un decrecimiento.

Gráfico 1 Crecimiento del PIB 2017-2016



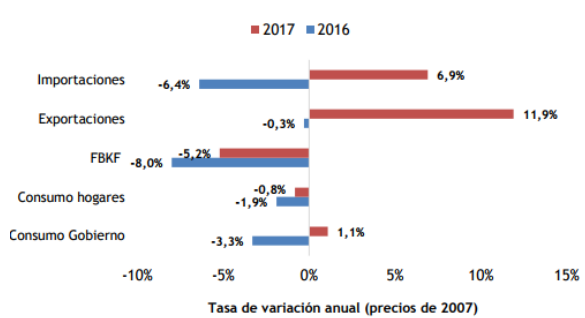
*2016: cifra preliminar; 2017: proyección

Fuente: Banco Central del Ecuador

Si se observa el Producto Interno Bruto (PIB) desagregado, se tiene que para el 2016 hubo un decrecimiento en todas las variables que explican el PIB: exportaciones, Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), consumo de hogares y consumo de gobierno. Estos resultados preliminares son mejores a las previsiones que anteriormente presentó el BCE. Por esta razón, la variación anual del PIB se ajustó de -1,7% a -1,5%.

Para el 2017, se prevé un crecimiento de las exportaciones de 11,9%, lo que explicaría, según el BCE, el crecimiento de 1,42% que han proyectado para la economía en el 2017.

Gráfico 2 PIB por componentes 2017-2016



*2016: cifra preliminar; 2017: proyección

Fuente: Banco Central del Ecuador

Cuadro 5 Índice de precios al Consumidor y sus variaciones

Mes	Índice	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación Acumulada
may-16	105,01	0,03%	1,63%	0,92%
jun-16	105,38	0,36%	1,59%	1,29%
jul-16	105,29	-0,09%	1,58%	1,20%
ago-16	105,12	-0,16%	1,42%	1,04%
sep-16	105,28	0,15%	1,30%	1,19%
oct-16	105,20	-0,08%	1,31%	1,11%
nov-16	105,04	-0,15%	1,05%	0,96%
dic-16	105,21	0,16%	1,12%	1,12%
ene-17	105,30	0,09%	0,90%	0,09%
feb-17	105,51	0,20%	0,96%	0,29%
mar-17	105,66	0,14%	0,96%	0,42%
abr-17	106,12	0,43%	1,09%	0,86%
may-17	106,17	0,05%	1,10%	0,91%

Fuente: (Índice de precios al Consumidor, Banco Central del Ecuador, 2017).

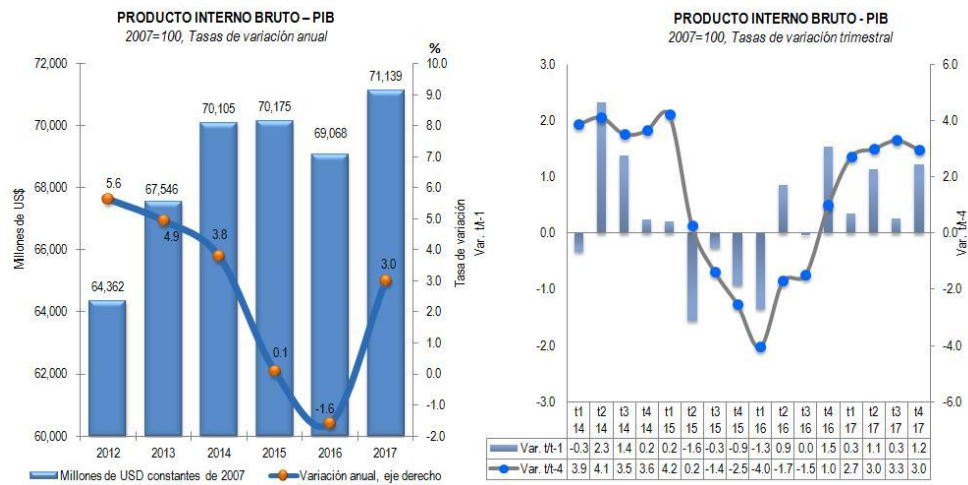
Gráfico 3 Índice de Inflación anual (corte en Mayo)



Fuente: (Índice de precios al Consumidor, Banco Central del Ecuador, 2017)

La economía ecuatoriana (PIB) en el año 2017 registró un crecimiento en términos reales de 3.0%. Este dinamismo se explica principalmente por el aumento del Gasto del Consumo Final de los Hogares, el Gasto de Consumo Final del Gobierno General y las Exportaciones. En términos corrientes, el PIB alcanzó USD 103,057 millones.

Gráfico 4. Producto interno Bruto 2017.



Fuente (Producto Interno bruto 2017, Banco Central del Ecuador, 2018)

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

ANÁLISIS INTERNO

Como se pudo estudiar en capítulos anteriores, es preciso realizar en primera instancia un análisis situacional interno de la empresa palmicultora Collantes, con la finalidad de obtener los indicadores financieros exactos que sean comparables con los óptimos del sector, al igual que un análisis horizontal y vertical que permita evaluar el desempeño de la empresa en el período de estudio (2011 – 2016) y el porcentaje de participación de sus cuentas dentro de sus activos, pasivos o patrimonio, respectivamente.

Los datos necesarios para el análisis en cuestión son los estados financieros de la empresa palmicultora Collantes, siendo estos el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Balance General Consolidado.

Estados financieros (2011-2016)

Estado de Pérdidas y Ganancias (2011-2016)

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2011

INGRESOS:		
Intereses Ganados	\$	9.852,36
Venta de Palma Africana	\$	80.965,50
TOTAL INGRESOS		\$ 90.817,86
EGRESOS:		
COSTOS		
	\$	69.831,05
Siembre Palma Africana	\$	19.913,18
Sueldos y Salarios	\$	6.541,96
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	291,80
Mantenimiento y reparaciones	\$	4.850,81
Combustible	\$	3.472,36
Suministros y Materiales	\$	15.864,57
Transporte	\$	4.146,29
Depreciación activos fijos	\$	8.741,00
Servicios Públicos	\$	1.596,36
Otros Servicios	\$	3.871,36
Otros Bienes	\$	541,36
GASTOS		\$ 452,63
Gastos de Viajes	\$	452,63
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 20.534,18

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2012

INGRESOS:		
Arriendo Bienes Inmuebles	\$	19.540,88
Venta de Palma Africana	\$	24.964,77
TOTAL INGRESOS		\$ <u>44.505,65</u>
 EGRESOS:		
COSTOS		
		\$ <u>30.954,58</u>
Siembre Palma Africana	\$	-
Sueldos y Salarios	\$	3.541,96
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	965,89
Mantenimiento y reparaciones	\$	2.265,89
Combustible	\$	3.472,36
Suministros y Materiales	\$	4.356,89
Transporte	\$	1.876,67
Depreciación activos fijos	\$	9.141,00
Servicios Públicos	\$	1.673,73
Otros Servicios	\$	3.318,65
Otros Bienes	\$	341,54
GASTOS		\$ <u>378,90</u>
Gastos de Viajes	\$	378,90
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ <u>13.172,17</u>

 Ing. Arturo Collantes Romero
 PROPIETARIA

 CPA Marisol Zambrano C.
 CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2013

INGRESOS:

Arriendo Bienes Inmuebles	\$	26.087,04	
Venta de Palma Africana	\$	45.623,23	
TOTAL INGRESOS			\$ <u>71.710,27</u>

EGRESOS:

COSTOS			\$ <u>33.045,46</u>
Siembre Palma Africana	\$	562,23	
Sueldos y Salarios	\$	6.026,32	
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	300,00	
Mantenimiento y reparaciones	\$	2.875,26	
Combustible	\$	3.045,20	
Suministros y Materiales	\$	5.785,26	
Transporte	\$	875,26	
Depreciación activos fijos	\$	9.875,26	
Servicios Públicos	\$	2.051,26	
Otros Servicios	\$	675,26	
Otros Bienes	\$	974,15	
GASTOS			\$ <u>605,23</u>
Gastos de Viajes	\$	605,23	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$ <u>38.059,58</u>

 Ing. Arturo Collantes Romero
 PROPIETARIA

 CPA Marisol Zambrano C.
 CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2014

INGRESOS:

Arriendo Bienes Inmuebles	\$	8.695,68	
Venta de Palma Africana	\$	45.653,65	
TOTAL INGRESOS			\$ <u>54.349,33</u>

EGRESOS:

COSTOS			\$ <u>34.143,51</u>
Siembre Palma Africana	\$	745,26	
Sueldos y Salarios	\$	7.025,63	
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	300,00	
Mantenimiento y reparaciones	\$	3.852,63	
Combustible	\$	2.745,26	
Suministros y Materiales	\$	3.754,21	
Transporte	\$	675,41	
Depreciación activos fijos	\$	11.052,63	
Servicios Públicos	\$	1.098,56	
Otros Servicios	\$	2.041,56	
Otros Bienes	\$	852,36	
GASTOS			\$ <u>752,63</u>
Gastos de Viajes	\$	752,63	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$ <u>19.453,19</u>

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2015

I N G R E S O S:		
Arriendo Bienes Inmuebles	\$	-
Venta de Palma Africana	\$	40.349,28
TOTAL INGRESOS		\$ 40.349,28
E G R E S O S:		
COSTOS		
Siembre Palma Africana	\$	3.952,63
Sueldos y Salarios	\$	7.852,46
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	350,00
Mantenimiento y reparaciones	\$	3.752,62
Combustible	\$	2.045,60
Suministros y Materiales	\$	3.375,15
Transporte	\$	642,35
Depreciación activos fijos	\$	11.952,36
Servicios Públicos	\$	1.741,23
Otros Servicios	\$	2.852,62
Otros Bienes	\$	1.375,46
GASTOS		\$ 975,26
Gastos de Viajes	\$	975,26
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ -518,46

 Ing. Arturo Collantes Romero
 PROPIETARIA

 CPA Marisol Zambrano C.
 CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir.: Altura del Km. 30 Vía Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Ríos – Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
Periodo: del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2016

INGRESOS:

Arriendo Bienes Inmuebles	\$	-	
Venta de Palma Africana	\$	67.000,00	
TOTAL INGRESOS			\$ 67.000,00

E G R E S O S:

COSTOS			\$ 51.534,95
Siembre Palma Africana	\$	10.520,00	
Sueldos y Salarios	\$	8.950,00	
Honorarios - Asesoría Técnica	\$	450,00	
Mantenimiento y reparaciones	\$	4.896,00	
Combustible	\$	3.120,45	
Suministros y Materiales	\$	4.562,20	
Transporte	\$	710,00	
Depreciación activos fijos	\$	12.596,30	
Servicios Públicos	\$	1.945,00	
Otros Servicios	\$	2.500,00	
Otros Bienes	\$	1.285,00	
GASTOS			\$ 950,00
Gastos de Viajes	\$	950,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$ 14.515,05

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol
Zambrano C.
CONTADORA

Análisis vertical (Pérdidas y Ganancias)

Tabla 1 Análisis vertical Estado de Pérdidas y Ganancias (2011-2016)

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 090053373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO

	2011	%	2012	%	VAR (2012 VS 2011)	2013	%	VAR (2013 VS 2012)	2014	%	VAR (2014 VS 2013)	2015	%	VAR (2015 VS 2014)	2016	%	VAR (2016 VS 2015)
INGRESOS:																	
Arriendo Bienes Inmuebles	\$ 9.852,36		\$ 19.540,88		98%	\$ 26.087,04		33%	\$ 8.695,68		-67%	\$ -		-100%	\$ -		
Venta de Palma Africana	\$ 80.965,50		\$ 24.964,77		-69%	\$ 45.623,23		83%	\$ 45.653,65		0%	\$ 40.349,28		-12%	\$ 67.000,00		66%
TOTAL INGRESOS	<u>\$ 90.817,86</u>		<u>\$ 44.505,65</u>		-51%	<u>\$ 71.710,27</u>		61%	<u>\$ 54.349,33</u>		-24%	<u>\$ 40.349,28</u>		-26%	<u>\$ 67.000,00</u>		66%
EGRESOS:																	
COSTOS																	
Siembre Palma Africana	\$ 19.913,18	22%	\$ -	0%	-100%	\$ 562,23	1%	0%	\$ 745,26	1%	33%	\$ 3.952,63	10%	430%	\$ 10.520,00	16%	166%
Sueldos y Salarios	\$ 6.541,96	7%	\$ 3.541,96	8%	-46%	\$ 6.026,32	8%	70%	\$ 7.025,63	13%	17%	\$ 7.852,46	19%	12%	\$ 8.950,00	13%	14%
Honorarios - Asesoría Técnica	\$ 291,80	0%	\$ 965,89	2%	231%	\$ 300,00	0%	-69%	\$ 300,00	1%	0%	\$ 350,00	1%	17%	\$ 450,00	1%	29%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 4.850,81	5%	\$ 2.265,89	5%	-53%	\$ 2.875,26	4%	27%	\$ 3.852,63	7%	34%	\$ 3.752,62	9%	-3%	\$ 4.896,00	7%	30%
Combustible	\$ 3.472,36	4%	\$ 3.472,36	8%	0%	\$ 3.045,20	4%	-12%	\$ 2.745,26	5%	-10%	\$ 2.045,60	5%	-25%	\$ 3.120,45	5%	53%
Suministros y Materiales	\$ 15.864,57	17%	\$ 4.356,89	10%	-73%	\$ 5.785,26	8%	33%	\$ 3.754,21	7%	-35%	\$ 3.375,15	8%	-10%	\$ 4.562,20	7%	35%
Transporte	\$ 4.146,29	5%	\$ 1.876,67	4%	-55%	\$ 875,26	1%	-53%	\$ 675,41	1%	-23%	\$ 642,35	2%	-5%	\$ 710,00	1%	11%
Depreciación activos fijos	\$ 8.741,00	10%	\$ 9.141,00	21%	5%	\$ 9.875,26	14%	8%	\$ 11.052,63	20%	12%	\$ 11.952,36	30%	8%	\$ 12.536,30	19%	5%
Servicios Públicos	\$ 1.596,36	2%	\$ 1.673,73	4%	5%	\$ 2.051,26	3%	23%	\$ 1.098,56	2%	-46%	\$ 1.741,23	4%	59%	\$ 1.945,00	3%	12%
Otros Servicios	\$ 3.871,36	4%	\$ 3.318,65	7%	-14%	\$ 675,26	1%	-80%	\$ 2.041,56	4%	202%	\$ 2.852,62	7%	40%	\$ 2.500,00	4%	-12%
Otros Bienes	\$ 541,36	1%	\$ 341,54	1%	-37%	\$ 974,15	1%	185%	\$ 852,36	2%	-13%	\$ 1375,46	3%	61%	\$ 1.285,00	2%	-7%
TOTAL COSTOS	<u>69.831,05</u>	77%	<u>30.954,58</u>	70%	-56%	<u>33.045,46</u>	46%	7%	<u>34.143,51</u>	63%	3%	<u>39.892,48</u>	99%	17%	<u>\$ 51.474,95</u>	77%	29%
GASTOS																	
Gastos de Viajes	\$ 452,63	0,50%	\$ 378,90	1%	-16%	\$ 605,23	1%	60%	\$ 752,63	1%	24%	\$ 975,26	2%		\$ 950,00	1%	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$ 20.534,18</u>	23%	<u>\$ 13.172,17</u>	30%	-36%	<u>\$ 38.059,58</u>	53%	189%	<u>\$ 19.453,19</u>	36%	-49%	<u>\$ (518,46)</u>	-1%		<u>\$ 14.575,05</u>	22%	

Balance General Consolidado (2011-2016)

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO

RUC: 0900533373001

Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo

Buena Fe - Los Rios - Ecuador

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Periodo: al 31 de Diciembre del 2011

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE:		\$ 210.809,09
DISPONIBLE		
Caja - Bancos	\$ 55.267,61	
Cuentas por cobrar	\$ 154.848,00	
Credito Tributario IR.	\$ 693,48	
ACTIVO FIJO:		\$ 335.106,53
Propiedad Planta y Equipo	\$ 343.847,53	
(-) Depreciación Acumulada	\$ 8.741,00	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ 545.915,62
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE:		\$ 6.895,36
Obligaciones Bancarias	\$	
Cuentas por Pagar	\$ 6.895,36	
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	
Beneficios Sociales por Pagar	\$ -	
Obligaciones con el IESS	\$ -	
Obligaciones Tributarias	\$ -	
Provedores por Pagar	\$ -	
PATRIMONIO		\$ 539.020,26
Capital	\$ 518.214,02	
Utilidad del Periodo	\$ 20.806,24	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 545.915,62

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO

RUC: 0900533373001

Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo

Buena Fe - Los Rios - Ecuador

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Periodo: al 31 de Diciembre del 2012

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE:		\$ 40.666,24
DISPONIBLE		
Caja - Bancos	\$ 38.101,54	
Cuentas por cobrar	\$ 1.060,00	
Credito Tributario IR.	\$ 1.504,70	
ACTIVO FIJO:		\$ 1.539.872,19
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.549.013,19	
(-) Depreciación Acumulada	\$ 9.141,00	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ 1.580.538,43
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE:		\$ 2.934,12
Obligaciones Bancarias	\$	
Cuentas por Pagar	\$ 1.874,12	
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 1.060,00	
Obligaciones con el IESS	\$ -	
Obligaciones Tributarias	\$ -	-
Provedores por Pagar	\$ -	
PATRIMONIO		\$ 1.577.604,31
Capital	\$ 1.564.432,14	
Utilidad del Periodo	\$ 13.172,17	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 1.580.538,43

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO

RUC: 0900533373001

Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo

Buena Fe - Los Rios - Ecuador

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Periodo: al 31 de Diciembre del 2013

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE:		\$ 82.219,55
DISPONIBLE		
Caja - Bancos	\$ 80.163,29	
Cuentas por cobrar	\$ 2.056,26	
Credito Tributario IR.	\$ -	
ACTIVO FIJO:		\$ 1.539.137,93
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.549.013,19	
(-) Depreciación Acumulada	\$ 9.875,26	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ 1.621.357,48
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE:		\$ 5.693,59
Obligaciones Bancarias	\$ -	
Cuentas por Pagar	\$ 5.693,59	
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	
Beneficios Sociales por Pagar	\$ -	
Obligaciones con el IESS	\$ -	
Obligaciones Tributarias	\$ -	
Proveedores por Pagar	\$ -	
PATRIMONIO		\$ 1.615.663,89
Capital	\$ 1.577.604,31	
Utilidad del Periodo	\$ 38.059,58	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 1.621.357,48

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Rios - Ecuador
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO
Periodo: al 31 de Diciembre del 2014

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE:		\$ 4.821,52
DISPONIBLE		
Caja - Bancos	\$ 2.741,26	
Cuentas por cobrar	\$ 2.080,26	
Credito Tributario IR.	\$ -	
ACTIVO FIJO:		\$ 1.537.960,56
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.549.013,19	
(-) Depreciación Acumulada	\$ 11.052,63	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ <u><u>1.542.782,08</u></u>
 PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE:		\$ 3.954,38
Obligaciones Bancarias	\$ -	
Cuentas por Pagar	\$ 1.874,12	
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 2.000,00	
Obligaciones con el IESS	\$ -	
Obligaciones Tributarias	\$ 80,26	
Proveedores por Pagar	\$ -	
PATRIMONIO		\$ 1.538.827,70
Capital	\$ 1.519.374,51	
Utilidad del Periodo	\$ 19.453,19	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ <u><u>1.542.782,08</u></u>

 Ing. Arturo Collantes Romero
 PROPIETARIA

 CPA Marisol Zambrano C.
 CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO

RUC: 0900533373001

Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo

Buena Fe - Los Rios - Ecuador

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Periodo: al 31 de Diciembre del 2015

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE:		\$ 2.376,35
DISPONIBLE		
Caja - Bancos	\$ 256,35	
Cuentas por cobrar	\$ 2.120,00	
Credito Tributario IR.	\$ -	
ACTIVO FIJO:		\$ 1.537.060,83
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.549.013,19	
(-) Depreciación Acumulada	\$ 11.952,36	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ 1.539.437,18
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE:		\$ 2.795,26
Obligaciones Bancarias	\$ -	
Cuentas por Pagar	\$ 675,26	
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 1.180,00	
Obligaciones con el IESS	\$ -	
Obligaciones Tributarias	\$ 940,00	
Provedores por Pagar	\$ -	
PATRIMONIO		\$ 1.536.641,92
Capital	\$ 1.537.160,38	
Utilidad del Periodo	\$ -518,46	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 1.539.437,18

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO
RUC: 0900533373001
Dir.: Altura del Km. 30 Vía Quevedo - Santo Domingo
Buena Fe - Los Ríos – Ecuador
BALANCE GENERAL
Periodo: Al 31 de Diciembre del 2016

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE:		\$		3.000,00
DISPONIBLE				
Caja - Bancos	\$		300,00	
Cuentas por cobrar	\$		2.700,00	
Crédito Tributario IR.	\$		-	
ACTIVO FIJO:		\$		1.601.975,05
Propiedad Planta y Equipo	\$	1.614.515,05		
(-) Depreciación Acumulada	\$	12.540,00		
TOTAL DEL ACTIVO		\$		<u>1.604.975,05</u>

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE:		\$		4.400,00
Obligaciones Bancarias	\$			
Cuentas por Pagar	\$	700,00		
Otras Obligaciones por Pagar	\$		-	
Beneficios Sociales por Pagar	\$	2.500,00		
Obligaciones con el IESS	\$		-	
Obligaciones Tributarias	\$	1.200,00		-
Proveedores por Pagar	\$		-	
PATRIMONIO		\$		1.600.575,05
Capital	\$	1.586.060,00		
Utilidad del Periodo	\$	<u>14.515,05</u>		
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$		<u>1.604.975,05</u>

Ing. Arturo Collantes Romero
PROPIETARIA

CPA Marisol Zambrano C.
CONTADORA

Análisis Vertical Balance General Consolidado

Tabla 2 Análisis Vertical Balance General Consolidado (2011-2016)

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO RUC: 090053373001 Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo Buena Fe - Los Rios - Ecuador BALANCE GENERAL CONSOLIDADO																
	2016		2015		2014		Variación		2013		2012		2011			
	\$	%	\$	%	\$	%	Absoluta	Relativa	\$	%	\$	%	Absoluta	Relativa		
ACTIVOS																
ACTIVO CORRIENTE:																
DISPONIBLE																
Caja - Bancos	\$ 300,00	0,02	256,35	0,02%	\$ 2.741,26	0,18%	(2.484,91)	-0,906484609	\$ 80.163,29	4,94%	\$ 38.101,54	2,41%	\$ 42.061,75	1,10	55.267,61	10%
Cuentas por cobrar	\$ 2.700,00	0,17	2.120,00	0,14%	\$ 2.080,26	0,13%	39,74	0,019103381	\$ 2.056,26	0,13%	\$ 1.060,00	0,07%	\$ 996,26	0,94	154.848,00	28%
Credito Tributario IR	\$ -	-	-	0,00%	\$ -	0,00%	-	-	\$ -	0,00%	\$ 1.504,70	0,10%	\$ -1.504,70	-1,00	693,48	0%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.000,00	0,19	2.376,35	0,15%	4.821,52	0,31%	(2.445,17)	-0,507136754	82.219,55	5,07%	40.666,24	2,57%	41.553,31	1,02	210.809,09	39%
ACTIVO FIJO:																
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.614.515,05	100,59	1.549.013,19	100,62%	\$ 1.549.013,19	100,40%	-	-	\$ 1.549.013,19	95,54%	\$ 1.549.013,19	98,01%	\$ -	-	343.847,53	63%
(-) Depreciación Acumulada	\$ 12.540,00	0,78	-11.952,36	-0,78%	\$ -11.052,63	-0,72%	(899,73)	0,081404154	\$ -9.875,26	-0,61%	\$ -9.141,00	-0,58%	\$ -734,26	0,08	-8.741,00	-2%
TOTAL ACTIVO FIJO	1.601.975,05	99,81	1.537.060,83	99,85%	1.537.960,56	99,69%	(899,73)	-0,000585015	1.539.137,93	94,93%	1.539.872,19	97,43%	-734,26	-0,00	335.106,53	61%
TOTAL DEL ACTIVO	1.604.975,05	100,00	1.539.437,18	100,00%	1.542.782,08	100,00%	(3.344,90)	-0,002168096	1.621.357,48	100,00%	1.580.538,43	100,00%	40.819,05	0,03	545.915,62	100%
PASIVO Y PATRIMONIO																
PASIVO CORRIENTE:																
Obligaciones Bancarias	\$ -	-	-	0,00%	\$ -	0,00%	-	-	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	-	-	0%
Cuentas por Pagar	\$ 700,00	0,04	675,26	0,04%	\$ 1.874,12	0,12%	(1.198,86)	-0,639692229	\$ 5.693,59	0,35%	\$ 1.874,12	0,12%	\$ 3.819,47	2,04	6.895,36	1%
Otras Obligaciones por Pagar	\$ -	-	-	0,00%	\$ -	0,00%	-	-	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	-	-	0%
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 2.500,00	0,16	1.180,00	0,08%	\$ 2.000,00	0,13%	(820,00)	-0,41	\$ -	0,00%	\$ 1.060,00	0,07%	\$ -1.060,00	-1,00	-	0%
Obligaciones con el ESS	\$ -	-	-	0,00%	\$ -	0,00%	-	-	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	-	-	0%
Obligaciones Tributarias	\$ 1.200,00	0,07	940,00	0,06%	\$ 80,26	0,01%	859,74	10,71193621	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	-	-	0%
Proovedores por Pagar	\$ -	-	-	0,00%	\$ -	0,00%	-	-	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	-	-	0%
TOTAL PASIVO	4.400,00	0,27	2.795,26	0,18%	3.954,38	0,26%	(1.159,12)	-0,293123069	5.693,59	0,35%	2.934,12	0,19%	2.759,47	0,94	6.895,36	1%
PATRIMONIO																
Capital	\$ 1.586.060,00	98,82	1.537.160,38	99,85%	\$ 1.519.374,51	98,48%	17.785,87	0,011706047	\$ 1.577.604,31	97,30%	\$ 1.564.432,14	98,98%	\$ 13.172,17	0,01	518.214,02	95%
Utilidad del Periodo	\$ 14.515,05	0,90	-518,46	-0,03%	\$ 19.453,19	1,26%	(19.971,65)	-1,02665167	\$ 38.059,58	2,35%	\$ 13.172,17	0,83%	\$ 24.887,41	1,89	20.806,24	4%
TOTAL PATRIMONIO	1.600.575,05	99,73	1.536.641,92	99,82%	1.538.827,70	99,74%	(2.185,78)	-0,001420419	1.615.663,89	99,65%	1.577.604,31	99,81%	38.059,58	0,02	539.020,26	99%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	1.604.975,05	100,00	1.539.437,18	100,00%	1.542.782,08	100,00%	(3.344,90)	-0,002168096	1.621.357,48	100,00%	1.580.538,43	100,00%	40.819,05	0,03	545.915,62	100%

Indicadores financieros

Tabla 3 Indicadores financieros Palmicultora Collantes

INDICADORES FINANCIEROS							
	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio Industria	Ideal Industria
<u>Razones de Liquidez</u>							
Razon Circulante	13,86	14,44	1,22	0,85	0,68	4,1 veces	5,8
Capital de Trabajo	37732,12	76525,96	867,14	-418,91	-1400		
<u>Razones de Actividad</u>							
Rotacion de Cuentas por							
Cobrar	23,6	22,2	21,9	19,0	24,8	11,2 veces	15,8 veces
Periodo medio de Cobro	1124	415	316	289	148	32,2 veces	30,2 veces
Rotacion de Activos Fijos	0,0162	0,0296	0,0297	0,0263	0,0418	4 veces	
Rotacion de Caja-Bancos	549	633	22	2	2		
Rotacion de Activos Totales	5,69	10,13	10,65	9,44	15,03	2,1 veces	4,9 veces
Rotacion de Activos							
Circulante	0,61	0,55	9,47	16,98	22,33		
<u>Indicadores de endeudamiento</u>							
Razon de endeudamiento	0,19%	0,35%	0,26%	0,18%	0,27%	45%	50%
Apalancamiento	0,00186	0,00352	0,00257	0,00182	0,00275		
<u>Indicadores de Rentabilidad</u>							
Margen neto de utilidad	52,76%	83,42%	42,61%	-1,28%	21,66%	4,70%	5,30%
Rendimiento sobre la inversion							
inversion	0,83%	2,35%	1,26%	-0,03%	0,90%		
Rendimiento sobre Patrimonio							
Patrimonio	0,84%	2,41%	1,28%	-0,03%	0,92%		

ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DE LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES

Razones de liquidez

Razón circulante

En el año 2016 no se evidencian resultados favorables a comparación de años anteriores por lo que presenta una disminución a medida de que transcurre el tiempo esto quiere decir que la empresa no tiene la suficiente capacidad para poder cubrir sus deudas a corto plazo en forma inmediata.

Estos resultados pueden variar si la empresa implementa ciertas estrategias entre las que considera convertir su cartera u otras cuentas en efectivo en un corto plazo para que cuente con los suficientes fondos para poder liquidar los pasivos contraídos antes de su vencimiento.

Capital de trabajo

Desde el año 2012 al 2015 la empresa tiene una disminución de los fondos permanentes, es decir no cuenta con los recursos necesarios para cubrir con las obligaciones a corto plazo.

Razones de Actividad

Rotación de cuentas por cobrar

La entidad tuvo una recuperación de cartera mucho más eficiente en el 2015 por que durante el año se demoró 289 días rotando 19 veces a comparación de los años posteriores.

Rotación de activos fijos

Durante los 4 periodos analizados nos damos cuenta que existe una baja rotación esto concluye que existe un exceso de activo fijo puede ser por obsolescencia o activos que están improductivos ocasionando un aumento de los costos por las depreciaciones, seguros, reparaciones. Cabe además recalcar que existió un incremento de más de un millón de activo fijo en el período 2012-2013, esto debido a la compra de hectáreas y maquinaria en un intento por incrementar la producción.

Rotación de activos totales

Estos datos nos proveen información importante acerca del manejo de las inversiones y administración de recursos, y nos muestra que en el año 2014 fue un buen año con un 10.65 veces de rotación de activos totales, número que fue en caída en el 2015 con un 9.44 y en el 2012 con un 5.69 siendo este año el más bajo; por lo que estos resultados indican que la empresa tiene un eficiente manejo de los recursos para poder generar ventas.

Rotación de Activos circulante

En el año 2015 la empresa palmicultora Collantes presentó una mayor productividad ya que logra vender \$16.98 por cada dólar invertido en los activos circulantes, es decir, ha mejorado a diferencia de otros años.

Razón de Endeudamiento

✚ Razón de apalancamiento

De los resultados obtenidos nos damos cuenta que la entidad en el año 2013 tiene comprometido su patrimonio 0.0035 veces a diferencia de los otros periodos este nivel de endeudamiento no representa mucho ya que es un nivel inferior a 1 pero se debe tener muy en cuenta al momento de tener este tipo de análisis porque la entidad cuenta con malas capacidades de pago y esto se le suma un bajo rendimiento puede ser riesgoso.

Razón de Rentabilidad

✚ Margen neto de utilidad

Este índice nos lleva a concluir que la entidad está generando una utilidad bruta que para los dos primeros años 2012-2013 son más del 50% a comparación del año 2015 que su margen bruto ha disminuido.

✚ Rendimiento sobre la inversión

El ROA obtenido nos damos cuenta que en el año 2013 con un 2.35% tiene una mejor administración y un mejor manejo de las inversiones realizadas a partir de los activos disponibles.

Análisis General

De acuerdo a los resultados obtenidos se hará un análisis respectivo de cada uno de los indicadores financieros para determinar la eficiencia, productividad de la compañía y que se estén cumpliendo con sus políticas adecuadas, tales como Gestión de fondos, Políticas de crédito, Evaluación de crédito, Seguimiento de cuentas, Políticas de cobro, Políticas y fuentes de financiamiento, entre las principales estrategias que se pueden citar. La razón circulante del 2015 es de 0.85 veces (los ratios financieros de la empresa palmicultora Collantes y su comparación con la media e ideal de la industria fueron presentados en el capítulo anterior del presente estudio) lo que nos dice que está por debajo del promedio de la industria (el cálculo de estos datos se lo obtuvo mediante la media aritmética de los ratios de 3 empresas de similares características en cuanto a dimensión y estructura económica, aledañas al contexto geográfico de estudio, las cuales facilitaron sus estados financieros en pro de la presente investigación, y que por efecto académico no se han incluido en el presente documento para no extender en demasía la literatura del estudio) para poder responder sus deudas de forma inmediata.

La razón de endeudamiento nos revela que en el año 2013 tiene un 0.35% y en los años posteriores va teniendo un declive, esto puede preocupar porque nos estaría indicando que la empresa no utiliza correctamente la porción de los pasivos para invertir en ella.

La rotación de la cartera en el año 2015 es eficiente ya que el retorno se realiza en un promedio de 289 días a diferencia de los años posteriores que su retorno era lento se puede decir que su sistema de cobro era deficiente y eso estaba afectando a la liquidez de la empresa.

Analizando los índices y los estados financieros podemos concluir que con medida que pase el tiempo la empresa va teniendo un declive considerado en todas las cuentas si sigue así puede dejar de ser un negocio en marcha por tal motivo se debe realizar un profundo análisis de los controles o políticas internas si se están aplicando y realizando como es debido. Se puede notar que del año 2012 al 2015 su liquidez y las ventas a disminuido en un gran porcentaje y esto puede generar que la empresa no logre inversiones externas, no obtenga un financiamiento ajeno, entre otros problemas que afecte al negocio y esto genere su cierre por completo.

Variaciones (Balance General Consolidado)

Tabla 4 Variaciones (Balance General Consolidado) (2011-2016)

COLLANTES ROMERO ANGEL ARTURO RUC: 090053373001 Dir: Altura del Km. 30 Via Quevedo - Santo Domingo Buena Fe - Los Rios - Ecuador BALANCE GENERAL CONSOLIDADO																		
	2016		2015		2014		Variación		2013		2012		Variación		2011			
		%		%		%	Absoluta	Relativa		%		%	Absoluta	Relativa				
ACTIVOS																		
ACTIVO CORRIENTE:																		
DISPONIBLE																		
Caja - Bancos	\$	300,00	0,02	256,35	0,02%	\$	2.741,26	0,18%	(2.484,91)	-0,906484609	\$	80.163,29	4,94%	\$	42.061,75	1,10	55.267,61	100%
Cuentas por cobrar	\$	2.700,00	0,17	2.120,00	0,14%	\$	2.080,26	0,13%	39,74	0,019103381	\$	2.056,26	0,13%	\$	996,26	0,94	154.848,00	28%
Credito Tributario IR.	\$	-	-	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	-	\$	-	0,00%	\$	1.504,70	0,10%	693,48	0%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		3.000,00	0,19	2.376,35	0,15%		4.821,52	0,31%	(2.445,17)	-0,507136754		82.219,55	5,07%		40.666,24	2,57%	210.809,09	39%
ACTIVO FIJO:																		
Propiedad Planta y Equipo	\$	1.614.515,05	100,59	1.549.013,19	100,62%	\$	1.549.013,19	100,40%	-	-	\$	1.549.013,19	95,54%	\$	1.549.013,19	98,01%	343.847,53	63%
(-) Depreciación Acumulada	\$	12.540,00	0,78	-11.952,36	-0,78%	\$	-11.052,63	-0,72%	(899,73)	0,081404154	\$	-9.875,26	-0,61%	\$	-9.141,00	-0,58%	-8.741,00	-2%
TOTAL ACTIVO FIJO		1.601.975,05	99,81	1.537.060,83	99,85%		1.537.960,56	99,69%	(899,73)	-0,000585015		1.539.137,93	94,93%		1.539.872,19	97,43%	335.106,53	61%
TOTAL DEL ACTIVO		1.604.975,05	100,00%	1.539.437,18	100,00%		1.542.782,08	100,00%	(3.344,90)	-0,002168096		1.621.357,48	100,00%		1.580.538,43	100,00%	545.915,62	100%
PASIVO Y PATRIMONIO																		
PASIVO CORRIENTE:																		
Obligaciones Bancarias	\$	-	-	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	-	\$	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	0%
Cuentas por Pagar	\$	700,00	0,04	675,26	0,04%	\$	1.874,12	0,12%	(1.198,86)	-0,639692229	\$	5.693,59	0,35%	\$	1.874,12	0,12%	3.819,47	1%
Otras Obligaciones por Pagar	\$	-	-	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	-	\$	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	0%
Beneficios Sociales por Pagar	\$	2.500,00	0,16	1.180,00	0,08%	\$	2.000,00	0,13%	(820,00)	-0,41	\$	-	0,00%	\$	1.060,00	0,07%	-1.060,00	0%
Obligaciones con el IESS	\$	-	-	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	-	\$	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	0%
Obligaciones Tributarias	\$	1.200,00	0,07	940,00	0,06%	\$	80,26	0,01%	859,74	10,71193621	\$	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	0%
Proveedores por Pagar	\$	-	-	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	-	\$	-	0,00%	\$	-	0,00%	-	0%
TOTAL PASIVO		4.400,00	0,27	2.795,26	0,18%		3.954,38	0,26%	(1.159,12)	-0,293123069		5.693,59	0,35%		2.934,12	0,19%	6.895,36	1%
PATRIMONIO																		
Capital	\$	1.586.060,00	98,82	1.537.160,38	99,85%	\$	1.519.374,51	98,48%	17.785,87	0,011706047	\$	1.577.604,31	97,30%	\$	1.564.432,14	98,98%	518.214,02	95%
Utilidad del Periodo	\$	14.515,05	0,90	-518,46	-0,03%	\$	19.453,19	1,26%	(19.971,65)	-1,02665167	\$	38.059,58	2,35%	\$	13.172,17	0,83%	20.806,24	4%
TOTAL PATRIMONIO		1.600.575,05	99,73	1.536.641,92	99,82%		1.538.827,70	99,74%	(2.185,78)	-0,001420419		1.615.663,89	99,65%		1.577.604,31	99,81%	539.020,26	99%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		1.604.975,05	100,00	1.539.437,18	100,00%		1.542.782,08	100,00%	(3.344,90)	-0,002168096		1.621.357,48	100,00%		1.580.538,43	100,00%	545.915,62	100%

CAPÍTULO V

DESARROLLO

ESTRUCTURACIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES

El modelo de gestión financiera que se propone para la Empresa Palmicultora COLLANTES permite maximizar el uso de sus recursos, optimizando su eficiencia y eficacia, afrontando los cambios, generando información veraz y oportuna a fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permiten alcanzar el grado de cumplimiento de objetivos.

Las variables consideradas para el desarrollo del modelo de gestión financiera planteadas han sido la consecuencia del análisis de la situación real de Empresa Palmicultora COLLANTES, razón por la cual se han calificado las siguientes variables:

Variables dependientes

- Estados Financieros:

- Estados de situación financiera
- Estados de resultados

- Análisis Dinámico

- Análisis Estático

- Indicadores financieros

- Liquidez
- Rentabilidad
- Rotación de Activos
- Endeudamiento

Variables independientes

- Ventas: relación con la demanda de los bienes que ofrece Empresa Palmicultora COLLANTES que puede ser adquirido a diferentes precios.

- Variables macroeconómicas

- Inflación
- Aranceles

El modelo de gestión financiera se enfocó en las cuentas de mayor valor en la empresa, que tiene un tipo de riesgo compartido de acuerdo con el análisis financiero, que reveló la ineficiencia en la optimización de los recursos; a continuación se presentan los ejes principales en los que se cimentará el modelo de gestión financiera:

- Tesorería
- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Inventarios
- Obligaciones financieras

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RATIOS DE LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES VS MEDIA DEL SECTOR PALMICULTOR VS IDEAL DEL SECTOR

Tabla 5 Análisis Comparativo Ratios internos vs media del sector vs ideal del sector

INDICADORES FINANCIEROS							
	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio Industria	Ideal Industria
<u>Razones de Liquidez</u>							
Razon Circulante	13,86	14,44	1,22	0,85	0,68	4,1 veces	5,8
Capital de Trabajo	37732,12	76525,96	867,14	-418,91	-1400		
<u>Razones de Actividad</u>							
Rotacion de Cuentas por Cobrar							
Cobrar	23,6	22,2	21,9	19,0	24,8	11,2 veces	15,8 veces
Periodo medio de Cobro	1124	415	316	289	148	32,2 veces	30,2 veces
Rotacion de Activos Fijos	0,0162	0,0296	0,0297	0,0263	0,0418	4 veces	
Rotacion de Caja-Bancos	549	633	22	2	2		
Rotacion de Activos Totales	5,69	10,13	10,65	9,44	15,03	2,1 veces	4,9 veces
Rotacion de Activos Circulante							
Circulante	0,61	0,55	9,47	16,98	22,33		
<u>Indicadores de endeudamiento</u>							
Razon de endeudamiento	0,19%	0,35%	0,26%	0,18%	0,27%	45%	50%
Apalancamiento	0,00186	0,00352	0,00257	0,00182	0,00275		
<u>Indicadores de Rentabilidad</u>							
Margen neto de utilidad	52,76%	83,42%	42,61%	-1,28%	21,66%	4,70%	5,30%
Rendimiento sobre la inversion	0,83%	2,35%	1,26%	-0,03%	0,90%		
Rendimiento sobre Patrimonio	0,84%	2,41%	1,28%	-0,03%	0,92%		

NOTA: El cálculo de la media e ideal del sector se lo obtuvo mediante la media aritmética de los ratios de 3 empresas de similares características en cuanto a dimensión y estructura económica, aledañas al contexto geográfico de estudio, las cuales facilitaron sus estados financieros en pro de la presente investigación, y que por efecto académico no se han incluido en el presente documento para no extender en demasía la literatura del estudio.

MODELO PROPUESTO PARA LA ADMINISTRACIÓN DE ACTIVO CIRCULANTE

La alta gerencia debe constituir directrices claras en lo que se refiere a los objetivos y políticas, a los procedimientos de trabajo y a los estándares de calidad que permitan realizar una evaluación clara de la situación que presenta la tesorería, además de que se puede detectar y perseguir sistemáticamente un perfeccionamiento de gestión y ahorro de costes en la tesorería.

A continuación se encuentra detallada una metodología de revisión de los procesos de tesorería que evalúa el rendimiento real y crea formalmente los objetivos de tesorería consensuados con la máxima dirección, para medir la contribución de la tesorería al negocio de la Empresa Palmicultora COLLANTES conforme a las mejores prácticas.

Metodología para optimizar la gestión de tesorería

Con el objetivo principal de localizar puntos de mejora, generar eficiencias y ahorros de costes, mediante la revisión de los procesos de tesorería operativa, obtener un diagnóstico rápido de la gestión de tesorería operativa.

Objetivos

- Obtener ahorro en los costes
- Reducción de recursos destinados a tareas de carácter operativo o no automatizado.
- Optimizar las tareas de gestión y control.
- Medición del desempeño y la evolución de la gestión de tesorería
- Disminución de posibles desfases frente a las mejores prácticas de gestión de tesorería.

Se propone realizar un análisis de los procesos de tesorería operativa que comprende y evalúe debilidades y necesidades de las organizaciones en las siguientes actividades de tesorería:

1. Flujos de cobros.
2. Flujos de pagos.
3. Gestión de fondos.
4. Gestión bancaria.

FLUJOS DE COBRO

Centra su principal enfoque en la gestión de cobros mediante la automatización y elección de los mejores instrumentos que permiten reducir los costes ligados a las operaciones de cobro, a qué se debe analizar, a nivel agregado y por unidades de negociación, a los siguientes aspectos:

- Matriz de Cobros
- Descripción de los procesos de facturación por instrumentos de cobro
- Descripción de los procesos de impagos
- Medios de cobros negociados y condiciones de pago aplicadas, clasificados por clientes
- Descripción del proceso de conciliación contable

FLUJOS DE PAGO

Persiguiendo mejoras en los flujos de pago

- Matriz de pagos
- Descripción de los procesos de recepción, clasificación, validación y archivo de facturas recibidas por instrumentos de pago
- Descripción de los procesos de emisión de pagos
- Descripción de los procesos de autorización de pagos
- Medios de pago usados y condiciones de pago aplicadas, clasificados por proveedor
- Descripción del proceso de conciliación contable

GESTION DE FONDOS

De cara a revisar el aprovechamiento total y diario de liquidez, analizaremos:

- Revisión control cajas físicas y arqueos
- Saldo en cuentas corrientes, y disponible en fecha valor en divisas
- financiación de proyectos o financiación limitada
- Detalle del circuito de autorizaciones en la toma de posiciones: responsable y límite de riesgo.
- Política de cobertura y aseguramiento de posiciones abiertas
- Revisión del proceso de conciliación bancaria. Grado de automatización y partidas pendientes de conciliar

- Análisis del sistema de provisiones

GESTION BANCARIA

En la revisión de la política de las condiciones para garantizar la gestión de la cifra de negocios de la banca y la búsqueda de las entidades más preferidas, consideramos que se debe revisar:

- Política existente de negociación de condiciones bancarias
- Análisis del mapa bancario para la optimización de saldos
 - Detalle de las cuentas bancarias operativas por entidad y por área de negocio / filial: cantidad y saldos
 - Características de las cuentas (especialización funcional, destino de las cuentas cuenta, condiciones aplicadas).
 - Titularidad de las cuentas bancarias sujetas a un sistema de concentración de fondos
 - Detalle de las cuentas bancarias sujetas a un sistema de concentración de fondos
- Condiciones en cuentas corrientes y pólizas (periodicidad extracto, periodicidad, liquidación intereses, comisiones)
- Condiciones bancarias por instrumentos de cobro y pago.

MODELO PROPUESTO PARA GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

Teniendo en cuenta además sobre la difícil situación económica y financiera de la Empresa Palmicultora COLLANTES, influye en su gestión financiera adecuada, la base para los niveles de endeudamiento que presenta y el saldo en Cuentas por Cobrar y de ellos en cuentas vencidas (más de 30 días) , es decir, proponen alternativas para el mejor desempeño de la misma.

Metodología para optimizar la gestión de cobros

Con el fin de obtener una solución financiera para la empresa, se ofrece una herramienta de gestión de cobro que genera alternativas crediticias que dirigen, controlan y desarrollan un mejor desempeño en el área de crédito comercial, conservando los clientes actuales y atrayendo nuevos clientes.

Objetivo

Aportar al logro de la salud financiera de la Empresa Palmicultora COLLANTES a través de un sistema efectivo de gestión de cobro.

Se obtiene la eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar mediante la aplicación de indicadores que se encuentran detallados a continuación:

Plazo medio de cobranza:

$\text{Saldo de cuentas por cobrar} / \text{Ventas promedio}$

Ventas promedio diarias:

$\text{Ventas anuales} / 365$

Este indicador nos permite saber cuál fue el tiempo promedio de las cobranzas de los clientes de la Empresa Palmicultora COLLANTES para un período determinado en días

.

Rotación promedio de cartera en veces:

$\text{Venta anual} / \text{Saldo promedio cuentas por cobrar}$

Se pretende determinar el número de veces que el saldo de la cartera de clientes de una empresa para un periodo.

Plazo medio de antigüedad de la cartera:

$\text{Sumatoria de la cartera} \times \text{días de antigüedad} / \text{Saldo total de la cartera}$

Indica el tiempo promedio de antigüedad de la cartera de la Empresa Palmicultora COLLANTES en un período de tiempo dado.

Porcentaje de promedio de incobrabilidad de la cartera:

$\text{Saldo de incobrables} / \text{Saldo total de la cartera}$

Indica el porcentaje de incobrabilidad sobre la cartera de una empresa en un periodo determinado de tiempo.

Para obtener buenos resultados sobre estos indicadores se debe implementar una adecuada gestión de los recursos, inviertan en cuentas por cobrar, lo cual implican que arriesgan, investigan

y mejoran las políticas de cobranzas, plantean soluciones que actúan de forma oportuna en la concesión de los créditos mismos que analizaremos en los siguientes puntos:

- Políticas de crédito
- Evaluación de crédito
- Seguimiento de cuentas
- Políticas de cobro

Políticas de crédito

Las condiciones económicas y las políticas de crédito de la organización son las principales influencias en el nivel de cuentas por cobrar de la organización. Las políticas de crédito y cobranza están relacionadas con la fijación de precios de un producto o servicio y deben contemplarse como parte del proceso global de la competencia.

- La calidad de las cuentas aceptadas
- La duración del periodo de crédito
- El descuento por pronto pago
- Instrumentación de la deuda comercial (cheques, pagares, garantías y avales)

Evaluación de crédito

Para el otorgamiento de créditos, la Empresa Palmicultora Collantes realiza una evaluación al cliente, para lo cual se debe seguir los siguientes pasos:

Recopilar información

- la forma práctica de recopilar información del cliente mediante registro pedido del cliente

- Datos del cliente
- RUC o CI
- Nombre del representante legal
- RUC o CI del representante legal
- Dirección
- Teléfono

- Datos de la persona a contactar
- Referencias Comerciales

Análisis cualitativo

Es de vital importancia conocer la calidad moral potencial del cliente, la misma que se encuentra reflejada en su integridad personal, honorabilidad, reputación pública y privada, tolo lo cual representa una garantía para el inicio de la transacción crediticia. Las formas de análisis del carácter cualitativo del cliente son las siguientes:

- Revisión de los titulares legales, accionistas, socios y / o propietarios en las centrales de riesgos externos, lo que implica que los relacionados con el crédito propuesto no tengan deudas en condición vencida, en cobranza judicial o castigada, ni letras protestadas sin aclarar.

Verificar los accionistas legales, accionistas, socios y / o propietarios relacionados al crédito propuesto no se encuentran en el registro negativo de clientes, esto incluye información completa histórica referida a solicitudes rechazadas, clientes no gratos, conyugues de clientes rechazados y / o comportamiento de pago.

- Solicitar referencias comerciales a los principales proveedores del cliente, los mismos que se encuentran identificados en el Registro de clientes. Los nombres y las características de las personas contactadas en la evaluación crediticia

Análisis cuantitativo (capacidad de pago)

- para determinar la capacidad de pago del cliente se evalúa los estados financieros enfocándose sobre todo en:

- Las razones de liquidez y endeudamiento obteniendo como resultado que la capacidad tiene el solicitante para endeudarse.

- Se analiza el patrimonio que posee el cliente mediante la aplicación de las características de rentabilidad

- Por último evaluar la solidez financiera del solicitante, que se refleja por suposición de propietario.

Estos análisis deben ser contrastados por el Asesor de Negocios que garantizan la empresa para recuperar el total de su cartera y minimizar el riesgo crediticio y el riesgo financiero.

Seguimiento de las cuentas

Las empresas deben hacer las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible y diferir, lo que más se puede, pagar las cuentas por pagar, pero manteniendo al mismo tiempo la imagen de crédito de la organización con los proveedores. Para obtener un control adecuado de las cuentas por cobrar se debe hacer un seguimiento de las mismas de la siguiente forma:

- Hacer llegar a los clientes Estados de cuenta frecuentemente. Llevar una planilla de cobros
- Analizar continuamente la antigüedad de los saldos y tomar las acciones oportunas

Políticas de cobro

La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede examinar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Este nivel no solo depende de las políticas de cobro sino también de la política de créditos en la que se basa su aprobación.

Si la empresa es demasiado agresiva en su gestión de cobro, puede reducir sus ventas.

Si los pagos no se reciben en la fecha de su vencimiento, deben esperar un tiempo razonable antes de iniciarse con los procedimientos de cobro. A medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta.

Los procedimientos básicos de cobro que, en el orden normalmente, se deben seguir son:

- Cartas.

- Después de cierto número de días, contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envía una carta en buenos términos registrando al cliente por obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de un período determinado, después del envío de la carta, envía una segunda carta más perentoria.

- Llamadas telefónicas.

- Sí las cartas resultan inútiles, el gerente de Créditos de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, puede hacer arreglos para prorrogar el periodo de pago.

- Utilización de agencias de cobro.

- Una empresa puede entregar las cuentas incobrables a una agencia de cobros o un abogado para hacer las efectivas.

□ Cobro judicial.

- Este es el peso más estricto en el proceso de cobro, donde las empresas pueden utilizar las empresas especializadas en cobranzas, procedimientos que además de costos pueden implicar la pérdida del cliente, reduciendo así la posibilidad de futuros negocios.

MODELO DE GESTIÓN DE POLÍTICAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Toda empresa, pública o privada, requiere recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que implican inversión.

Objetivos

La carencia de liquidez en las empresas (públicas o privadas) hace que recurran a las fuentes de recursos para paralizar en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico - social, implementar la infraestructura tecno -material y jurídica de una región o país que aseguren las inversiones. Todo el mundo es el resultado de una necesidad.

Análisis de las fuentes

Es importante conocer de cada fuente:

1. Monto máximo y el mínimo que otorgan.
2. Tipo de crédito que manejan y sus condiciones.
3. Tipos de documentos que solicitan.
4. Políticas de renovación de créditos.
5. Flexibilidad que otorga al vencimiento de cada pago y sus sanciones.
6. Los tiempos máximos para cada tipo de crédito

Políticas en la utilización de los créditos

* Las inversiones a largo plazo (construcción de instalaciones, maquinaria, etc.) deben ser financiadas con créditos a largo plazo, o en su caso con capital propio, esto es, nunca debes usar

los recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, ya que provocaría la falta de liquidez para pago de sueldos, salarios, materia prima, etc.

* Los compromisos financieros siempre deben adaptarse a la posibilidad de pago que tenga la empresa, de no ser así la empresa puede llegar al punto de no liquidar sus pasivos, que en muchos casos representa un motivo de quiebra.

* Toda la inversión genera flujos, los cuales son analizados en base a su valor real.

* Los créditos deben ser suficientes y oportunos, con el menor costo posible y que alcancen un costo cuantitativo de la necesidad por el cual fueron solicitados.

* Buscar que las empresas mantengan estructura sana Prototipos de fuentes de conocimiento Existen varias fuentes conocidas, internas y externas.

A. Fuentes internas:

Las empresas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre ellos están:

a) Aportaciones de los Socios: Referirse a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad capitalista o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar este.

b) Utilidades Reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cualidad, los socios deciden en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que invierten en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras a fecha calendario de mobiliario y equipo, según necesidades y conocidas).

c) Depreciaciones y Amortizaciones: Las empresas recuperan el costo de la inversión, por lo que las provisiones para tal fin son directamente los gastos de la empresa, disminuyendo con las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

d) Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo, tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

e) Venta de Activos (desinversiones): Como la venta de terrenos, edificios o Maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

B. Fuentes externas:

Aquellas otorgadas por terceras personas cuentas como:

a) Proveedoras: Esta fuente es la más común. Generación mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de información es necesaria para analizar los pagos por adelantado, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

b) Créditos Bancarios: Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación a corto y largo plazo. En el Perú, los procesos bancarios tradicionales, principalmente con pagos bancarios con plazos de 60, 90 ó 120 días de vencimiento, que en algunos casos pueden ser prorrogados. Los pagarés están emitidos por el prestatario para cubrir el préstamo, que puede estar garantizado por bienes del activo fijo u otras garantías.

Los préstamos de corto y largo plazo están disponibles en empresas financieras. La SBS, en cumplimiento de la política general del gobierno dirigida a reducir la inflación, supervisa el nivel de créditos extendidos por los bancos.

Los bancos y las características pueden tener sus propias tasas de interés para las operaciones de préstamos y ahorros. Estas tasas no pueden exceder la tasa máxima establecida por el BCE. Debido a las condiciones de la economía del país, la tasa de interés para las operaciones en dólares estadounidenses excede las tasas establecidas en el mercado internacional.

Conclusiones y Alcance del Modelo de Gestión Financiera

El presente modelo mejorará el resultado del ejercicio esencialmente mediante la optimización de recursos, dado que se ha dirigido a varios ejes como lo son la Administración del activo circulante, lo cual incluye la disminución de costos, optimización de tareas de gestión y control y un análisis de los procesos de tesorería operativa; además se optimizará la gestión de cuentas por cobrar con políticas de crédito claras, y en última pero esencial instancia una idónea gestión de políticas y fuentes de financiamiento, que permitirá enfocar la asignación de recursos acorde a la capacidad de financiamiento que tiene la empresa. Estos ejes de acción otorgarán eficiencia y eficacia a las operaciones de la empresa Palmicultora Collantes.

Análisis de Riesgos

El análisis de riesgos es un proceso de uso de ciertas técnicas para identificar cualquier peligro, lo que puede impedir que cualquier organización, individuo o empresa alcance sus objetivos. Todas las empresas son vulnerables a los problemas relacionados con el riesgo, pero con la ayuda de los analistas de riesgos, pueden identificar las incertidumbres y los riesgos que pueden causar pérdidas.

El análisis de riesgos implica principalmente definir, recopilar, analizar y sintetizar información para comprender el riesgo y encontrar la solución perfecta para mitigar los riesgos que afectan a cualquier organización. Los cuadros de análisis de riesgos son útiles para ayudar a las organizaciones a identificar amenazas y vulnerabilidades.

A partir de entonces, pueden encontrar medidas y protecciones adecuadas. Con una plantilla de análisis de riesgos, puede realizar una evaluación, comunicación y categorización de riesgos.

El cuadro de análisis de riesgos comerciales puede ayudar con el análisis eficiente de riesgos cuantitativos y cualitativos. El análisis cuantitativo de riesgos implica cálculos numéricos, lo que ayuda a identificar las posibilidades de eventos inesperados y la magnitud de su daño en caso de que ocurra.

El analista calculará la pérdida, el rendimiento de la inversión y los beneficios en que podrían incurrir. Esto ayudará a los responsables de la toma de decisiones de la organización a comprender el resultado de cierta incertidumbre, haciéndoles tomar las precauciones necesarias.

El análisis cualitativo de riesgos por otro lado implica identificar y definir ciertos peligros y amenazas. Después de conocer el alcance de esas amenazas, los analistas presentan medidas para mitigar el riesgo en caso de que ocurra.

Cuadro de evaluación de amenazas y riesgos

El Cuadro de evaluación de amenazas y riesgos le permite enumerar todos los factores, riesgos y problemas importantes que pueden afectar el rendimiento de su negocio y hacerlo no funcional. Dado que todas las empresas e instalaciones tienen un cierto nivel de riesgo asociado, debe listar todas las cláusulas posibles, los motivos y los factores asociados con diversas amenazas.

El Cuadro de análisis de riesgos le permite analizar, identificar y sugerir medidas para evitar cualquier peligro que pueda afectar el rendimiento de una organización, línea individual o comercial para que no actúe con normalidad. El cuadro incluye varias secciones y campos para ayudarlo a enumerar todos los riesgos posibles que su empresa puede enfrentar y un plan correctivo que lo ayude a superar dichas situaciones con facilidad.

A continuación se describen las etapas generales que se siguieron para establecer el proceso de calificación de riesgo:

1. Análisis de información financiera - económica histórica. En el presente caso de estudio, el análisis se lo efectuó en base a datos financieros de los últimos cinco años.
2. Validación de las proyecciones realizadas por el autor.
3. Reunión con miembros de la gerencia de la empresa objeto de estudio, para establecimiento de la clasificación.
4. Sesión interna del comité de calificación.
5. Asignación de calificación.

Tabla 6 Tabla de Evaluación de amenazas y riesgos

Fuente de la Amenaza	Amenaza	Riesgo de Amenaza	Impacto de Riesgo	Clasificación del riesgo	Medida de Gestión de riesgo
Información financiera ausente o poco detallada de la empresa Palmicultora Collantes.	<ul style="list-style-type: none"> El nivel de la documentación financiera o el proceso de su análisis puede ser inapropiado desembocando en riesgo de las aplicaciones y transacciones que se pueden realizar utilizando el modelo de gestión propuesto. 	<ul style="list-style-type: none"> Datos erróneo que no presentan suficiente profundidad de información de cuentas necesarias para análisis posteriores. 	<ul style="list-style-type: none"> Administración financiera poco eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> 5/10 	Implementación del análisis actual presentado en el presente modelo de gestión financiera, como base para los posteriores cálculos.
Empresa Familiar relativamente pequeña, con poca experiencia en administración financiera	<ul style="list-style-type: none"> Personal poco calificado para ejecutar los requerimientos del puesto de análisis financier 	<ul style="list-style-type: none"> Errores en cálculos y análisis de ratios, incluso en la presentación de los propios estados financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> Proyecciones financieras erróneas 	<ul style="list-style-type: none"> 3/10 	Contratación de personal calificado en las áreas de contaduría, auditoría y análisis financier.
Poca información acerca de los sectores financieros del sector palmicultor	<ul style="list-style-type: none"> Datos de sector poco fiables o nulos 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis comparativos con datos e índices del sector que se van a encontrar fuera de los rangos reales. 	<ul style="list-style-type: none"> Comparación con niveles óptimos del sector que resultan inexactos y obstruyen la consecución de efectivos y el crecimiento económico de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> 3/10 	Elaboración de los ratios del sector en base a información exhaustiva de las empresas palmicultoras existentes y aledañas al sector geográfico, representando una media ideal para la comparación financiera consecuente.

Elaborado por: Autores

Como la mayor parte del negocio involucra pagos, transferencias financieras, producción y una gran inversión de capital, es muy importante hacer todos los esfuerzos posibles que puedan ayudar a evitar que todo se dañe. La herramienta de análisis de riesgos le permite encontrar, identificar y anotar todos los valores de amenazas, consecuencias y vulnerabilidades que pueden provocar daños irrecuperables junto con mencionar posibles soluciones para ayudarlo a usted o a su empresa a recuperarse a un ritmo más rápido. El uso de estos cuadros lo ayuda a crear un nivel de protección para mitigar las vulnerabilidades y las posibles consecuencias, lo que reduce el impacto del riesgo a un nivel aceptable.

Análisis de riesgos financieros y no financieros

La financiación rural ha sido reconocida como un elemento importante y catalizador del desarrollo rural. Sin embargo, ha estado plagado de decepciones, a menudo debido a la falta de capacidad y estructuras para enfrentar adecuadamente los riesgos tanto del negocio como del sistema financiero. Millones de dólares se han invertido en las finanzas rurales, especialmente en el crédito agrícola, en el pasado y, sin embargo, las comunidades rurales tienen poco que mostrar.

Los donantes, los gobiernos y los banqueros se desilusionaron con los resultados. Hoy existe un interés renovado por aprender del pasado y experimentar para el futuro para cumplir con

el objetivo aparentemente ilusorio de aumentar las inversiones y activos agrícolas y no agrícolas rurales a través del acceso inmediato de servicios financieros apropiados y sostenibles a todos los hogares.

Además, las finanzas rurales han empezado a verse en un espectro más amplio que el crédito agrícola y no agrícola, pero se está definiendo ahora como crédito agrícola y crédito no agrícola, ahorro, seguro, transferencias, compensación, financiación de capital, etc., y no es restringido a líneas institucionales de finanzas.

Restricciones de vulnerabilidad

a. Riesgo sistémico: los ingresos rurales, especialmente entre los agricultores, son muy susceptibles a riesgos similares al mismo tiempo. De estos riesgos de covariables altamente interrelacionados, el clima es el riesgo más incontrolable y a menudo devastador, pero las enfermedades y plagas son riesgos de producción igualmente importantes. Las fallas en la agricultura afectan no solo a los hogares de los agricultores y los vínculos de producción y comercialización, sino también a las economías rurales no agrícolas que giran en torno a esos flujos de ingresos y dependen de ellos. Aun así, lo más problemático es el riesgo crediticio de la producción agrícola.

b. Riesgo de mercado: en todos los países y especialmente en los países en desarrollo, existen fluctuaciones cíclicas y estacionales de los precios de los productos agrícolas, no solo debido a la variación de la producción local sino también a "fuerzas externas". Estas fuerzas incluyen precios fijados por motivos políticos, importación o restricciones a la exportación, controles de cambio, subsidios y globalización.

c. Riesgo de crédito: la garantía, especialmente la hipoteca, es un elemento que falta en la mayoría de las finanzas rurales, lo que aumenta el riesgo del prestamista. La falta de garantías utilizables o sustitutas debido a la propiedad a menudo mal definida y los derechos de uso de la tierra, los procedimientos de registro costosos o largos, y las limitaciones sociales a la ejecución hipotecaria son costosas. Otros servicios de apoyo y redes de información, como las oficinas de crédito, a menudo no están disponibles para ayudar a reducir el riesgo. Para los préstamos a más largo plazo, un riesgo de brecha financiera entre las fuentes y los usos de los fondos presenta otra restricción de riesgo. Para los prestatarios, el riesgo de pérdida de estigma social, como puede ser el caso con

los préstamos entre pares, así como el riesgo de capacidad financiera para poder pagar los préstamos cuando ocurren pérdidas son las principales limitaciones.

Restricciones operacionales

d. Retornos de la inversión y flujos de capital: el capital rural gira lentamente, con frecuencia una, o menos frecuentemente, dos cosechas por año. Para el capital de inversión, los rendimientos son incluso más lentos y, a pesar de ello, a menudo se enfrentan a márgenes de ganancia muy bajos. Por lo tanto, los márgenes de error son mucho menores y los riesgos son más altos que, por ejemplo, en el comercio o la mayoría de las microfinanzas, que tienden a tener altos rendimientos por unidad de fondos invertidos y mayores niveles de ganancias. Igualmente problemático para los prestamistas es la estacionalidad de la producción agrícola (en particular, la producción de cultivos) que genera importantes problemas de flujo de caja y un desfase entre las necesidades de inversión y los ingresos previstos que pueden causar dificultades de gestión de la liquidez.

e. Baja inversión y activos: la pobreza relativa en las zonas rurales hace que las crisis comunes se conviertan en grandes crisis debido a la falta de "amortiguadores" de activos. Cualquier pérdida de ingresos esperados debido a enfermedades o pérdidas de producción tiene un impacto significativo. En compensación, la estrecha vinculación con las redes socio-económicas y familiares tradicionales y la minimización del riesgo de producción adquieren más importancia que la maximización de los beneficios. La pequeña base de activos también reduce el ahorro y la capacidad de endeudamiento, lo que limita las economías de escala en el uso o la provisión de servicios.

f. Dispersión geográfica: las áreas rurales se caracterizan por una baja densidad de población y una alta dispersión, con transacciones individuales a menudo pequeñas, lo que genera altos costos de operación tanto para la producción como para la comercialización. La lejanía y la heterogeneidad entre comunidades y granjas crea de manera similar altos costos de información / transacción para los proveedores de servicios financieros que atienden a clientes rurales. Este desafío de la prestación de servicios y la infraestructura de comunicaciones difíciles también crean el potencial de riesgos de riesgo moral debido a las dificultades de seguimiento, todo lo cual limita el acceso a las finanzas y la inversión.

Restricciones de capacidad

g. Capacidad técnica y capacitación: una población rural relativamente no calificada reduce las oportunidades de acceso fácil y adaptación a nuevas tecnologías y empleo. La falta de capacidad afecta no solo la productividad y la competitividad en el mercado cambiante, sino también la capacidad de encontrar personal capacitado para la prestación del servicio.

h. Capacidad institucional: si bien hay una gran cantidad de organizaciones en las zonas rurales, su capacidad general y el alcance de los servicios son insuficientes. Esto incluye capacidad administrativa y técnica, tamaño / economías de escala, viabilidad competitiva, integración económica y, a menudo, capacidad de asumir riesgos. Incluso cuando las instituciones urbanas tienen la capacidad de llegar a las áreas rurales, hay pocos incentivos para hacerlo. Una excepción a la restricción de la capacidad se encuentra en el nivel micro donde el tejido social es fuerte y es suficiente para el nivel de operaciones emprendidas y también puede formar vínculos con intermediarios de mayor capacidad institucional.

Restricciones políticas y reglamentarias

i. Interferencia política y social: se pueden perdonar los préstamos, se pueden retener los ahorros, se pueden limitar las tasas de interés, las hipotecas se pueden volver inútiles y los pagos pueden suspenderse debido a una decisión política arbitraria. Incluso el peligro no es raro; por lo tanto, la incertidumbre puede convertirse en un obstáculo insuperable. En países con un historial de tal interferencia, el riesgo de recurrencia aumenta el costo de las finanzas y disminuye las oportunidades de inversión, especialmente a largo plazo.

j. Cuestiones reglamentarias: las reglamentaciones y / o la falta de aplicación dificultan el entorno rural y urbano. Las regulaciones de tenencia de la tierra, las leyes bancarias, la manipulación del tipo de cambio y las consideraciones tributarias son ejemplos de tales restricciones que desestabilizan y / o dificultan la viabilidad de las operaciones comerciales y financieras en las áreas rurales.

PROYECCIONES

La proyección se ha efectuado mediante el cálculo de un modelo de crecimiento exponencial a corto plazo, durante un período de 12 meses. Los coeficientes de crecimiento

estimados para las variables estudiadas Razón circulante, Margen Neto de Utilidad y Razón de endeudamiento son los siguientes:

Tabla 7 Ratios circulante, de endeudamiento y margen neto de utilidad de la empresa palmicultora Collantes

Razón Circulante	0,68	0,08
Razón de endeudamiento	0,0027	0,09
Margen neto de utilidad	0,2166	0,07

Elaborado por los Autores

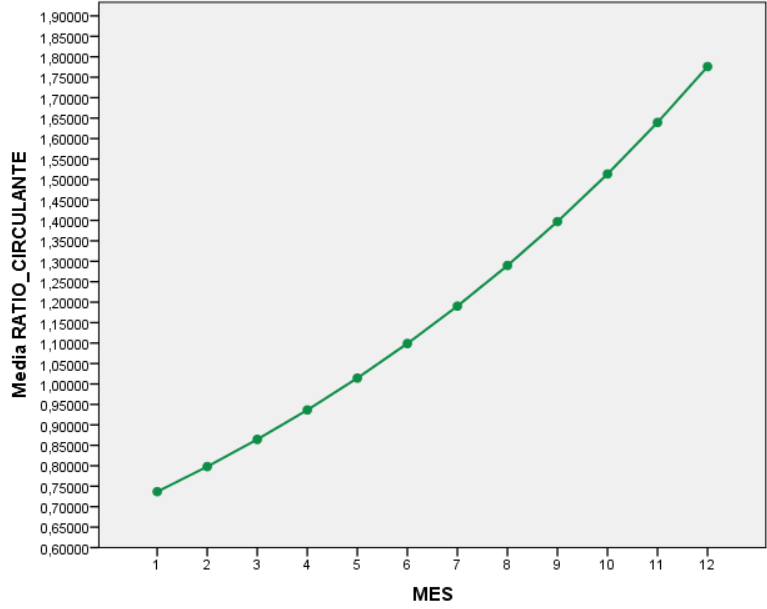
Tabla 8 Ratios estimados a C/P

MES	Razón Circulante	Razón de endeudamiento	Margen neto de utilidad
1	0,736635166	0,00295427	0,232305261
2	0,797987306	0,003232486	0,249149281
3	0,864449283	0,003536903	0,26721463
4	0,936446678	0,003869988	0,286589863
5	1,014440521	0,004234442	0,307369959
6	1,098930239	0,004633217	0,32965678
7	1,190456852	0,005069546	0,353559577
8	1,289606443	0,005546967	0,379195521
9	1,397013907	0,006069348	0,406690279
10	1,513367017	0,006640924	0,436178631
11	1,63941083	0,007266328	0,467805128
12	1,775952455	0,007950629	0,501724804

**Como se puede evidenciar, al doceavo mes los tres ratios alcanzan el promedio e ideal del sector

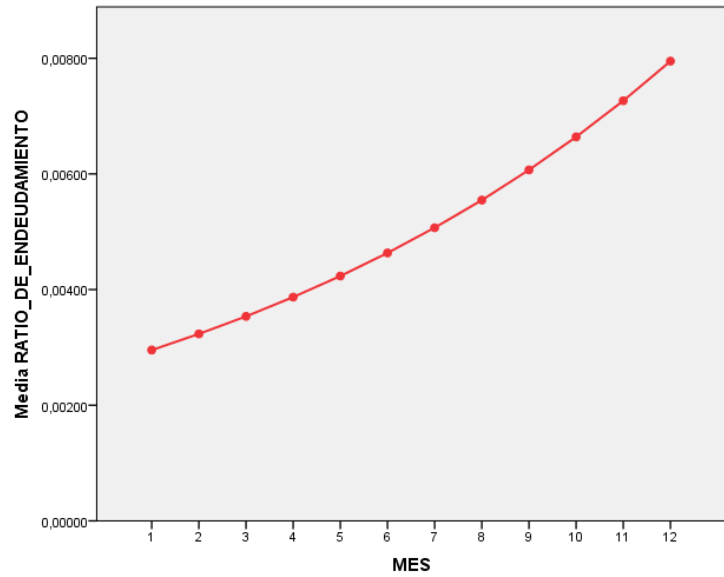
Elaborado por los autores

Gráfico 5 Evolución de los ratios a C/P – Razón circulante



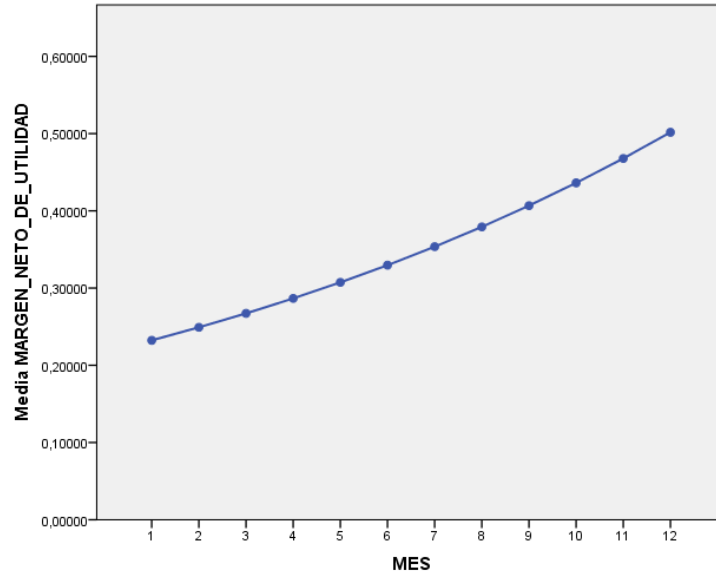
Elaborado por los autores

Gráfico 6 Evolución de los ratios a C/P – Razón de endeudamiento



Elaborado por los autores

Gráfico 7 Evolución de los ratios a C/P – Margen Neto de Utilidad

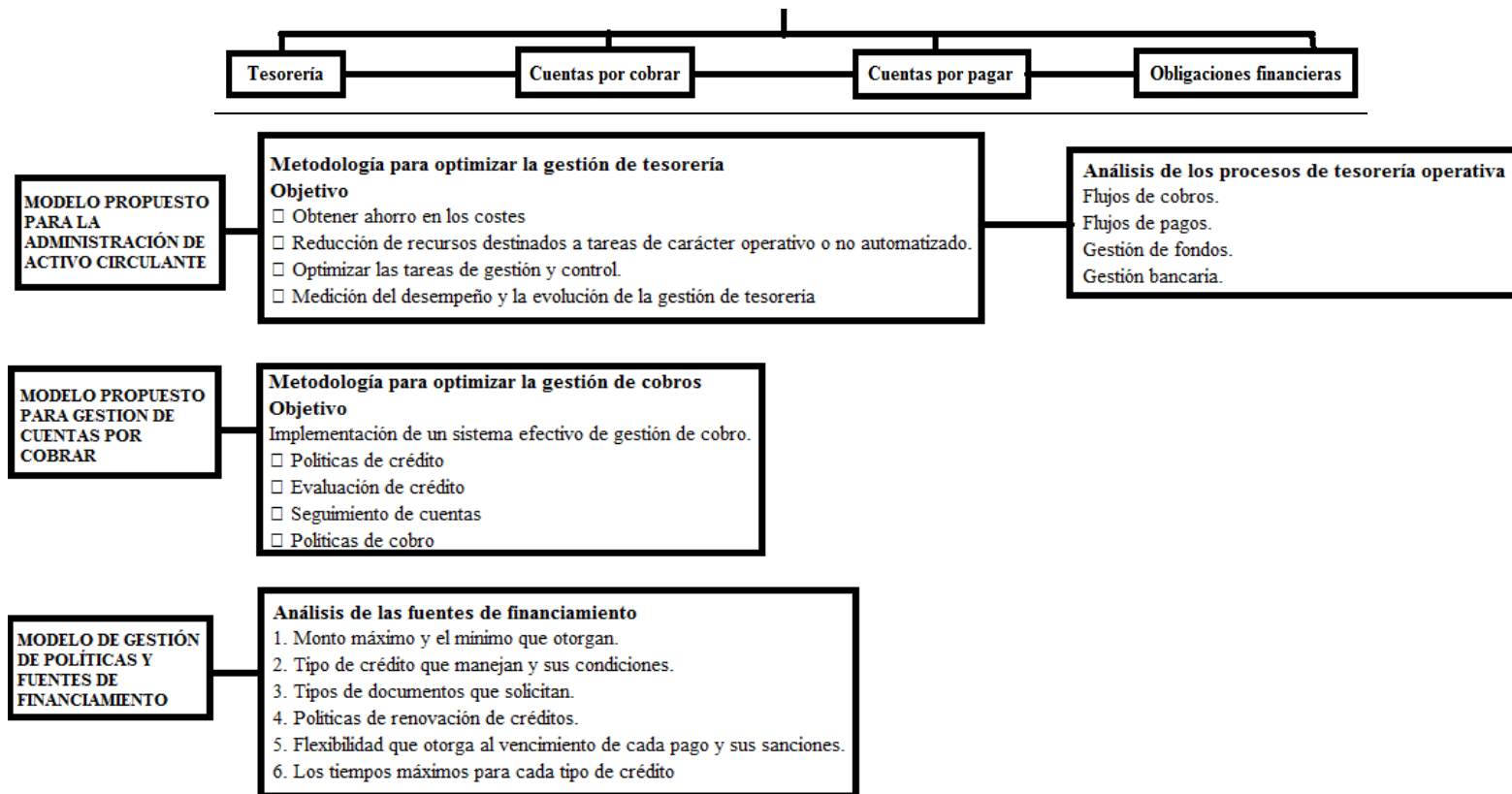


Elaborado por los autores

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA PALMICULTORA COLLANTES

El modelo de gestión financiera se enfocó en las cuentas de mayor valor en la empresa, que tiene un tipo de riesgo compartido de acuerdo con el análisis financiero, que reveló la ineficiencia en la optimización de los recursos; a continuación se presentan los ejes principales en los que se cimentará el modelo de gestión financiera:

Figura 3 Modelo de Gestión financiera para la empresa palmicultora Collantes



Elaborado por: Autores

CONCLUSIONES

- Los registros contables necesarios fueron determinados mediante técnicas cuantitativas que permitieron reestructurar un modelo financiero para el negocio familiar, dando a conocer en detalle las cuentas que debían ser analizadas para los respectivos análisis financieros posteriores.
- Se identificaron los parámetros e indicadores para el modelo de gestión financiera, mediante investigación teórica de tal manera que se establecieron los respectivos análisis financieros y se brindó un diagnóstico de la situación actual de la empresa, en la que se determinaría que el activo circulante, las cuentas por cobrar y las fuentes de financiamiento son las aristas financieras manejadas con paupérrima eficiencia.
- Se establecieron niveles óptimos de los indicadores financieros para la empresa palmicultora Collantes, a través de la recopilación de datos del sector palmicultor, que representaron la medida estándar de idónea gestión financiera, con los que se pudo cimentar análisis comparativos de estos ratios, tanto promedios del sector como ideales de la industria, contra los ratios obtenidos del análisis interno de la empresa.
- Se diseñó un modelo de Gestión Financiera para la empresa palmicultora Collantes con la finalidad de mejorar la administración de recursos y ejecutar una eficiente toma de decisiones financieras, que funja como prototipo para las empresas dedicadas a la actividad palmicultora de la provincia de Los Ríos
- Se expuso la implementación del modelo de gestión en la empresa familiar Collantes mediante proyecciones financieras y análisis de riesgo, para la comprobación de hipótesis

y viabilidad de la herramienta financiera en su aplicación contextual y posterior uso en empresas del sector palmicultor.

RECOMENDACIONES

- Al examinar los estudios de caso, observamos ciertos patrones y destilamos algunos elementos clave que parecen atravesarlos. Sin embargo, una limitación de este trabajo es que es relativamente nuevo en términos de su período de implementación, por lo que aún no se ha demostrado su impacto, sostenibilidad financiera, escalabilidad y replicación. Sin embargo, este caso innovador muestra algunos signos prometedores y lecciones tempranas, por lo que se incluyen en este informe. Un estudio de seguimiento implicaría reunir datos cuantitativos para formular y probar hipótesis, proporcionando así evidencia cuantitativa para respaldar las lecciones aprendidas y las conclusiones extraídas hasta el momento.
- Además de lo anterior, hay algunas áreas adicionales que podrían garantizar una mayor exploración:
- Una primera área clave sería la cuestión del crédito formal versus el crédito informal. Algunas encuestas indican que los agricultores prefieren los servicios financieros formales a informales, aunque consideran que tratar con instituciones financieras formales es demasiado complejo y requiere demasiada garantía, y la falta de proximidad es a menudo un problema.
- El crédito informal tiene la ventaja de la simplicidad, la proximidad y la disponibilidad casi instantánea. Sin embargo, las mismas encuestas indican que aquellos agricultores que prefieren la formalidad pueden no necesariamente tomar préstamos como un sustituto del

crédito informal, sino para satisfacer sus necesidades financieras adicionales, ya que la mayoría de los agricultores indican que sus necesidades se cumplen solo en parte.

- Se necesita investigación para explorar las funciones de los servicios financieros formales e informales a los agricultores, así como para cuantificar, de ser posible, los beneficios potenciales de una mayor dependencia de los canales formales.
- Una segunda área a explorar se relaciona con el rol, y las estructuras apropiadas y el fortalecimiento, de las organizaciones de productores. Los casos examinados hasta el momento indican que la focalización de los pequeños agricultores semi-comerciales en cultivos de mayor valor básico / alimentos se beneficia de las organizaciones de productores. Se necesita investigación para investigar qué papel pueden desempeñar las organizaciones de productores y cómo pueden ser efectivas en la provisión o facilitación de crédito a los agricultores miembros.
- Un tercer aspecto digno de mención es el papel de los gobiernos, los donantes y las IFI. En una serie de casos, los donantes o IFI proporcionaron acuerdos de distribución de riesgos de primera pérdida para alentar los préstamos de las instituciones financieras. Será importante analizar estos casos para determinar los ingredientes clave para el éxito de dichos esquemas. Al mismo tiempo, hay gobiernos que dirigen el crédito al sector agrícola, ya sea a través de bancos agrícolas estatales, o mediante cuotas obligatorias de préstamos, y sería importante evaluar la eficacia y el rendimiento de dichos préstamos dirigidos a los pequeños agricultores.
- Finalmente, aunque la innovación se ha centrado principalmente en los agricultores comerciales y, en cierta medida, en los agricultores semi-comerciales, es esencial comprender las necesidades de todos los agricultores y cómo mejorar el acceso a la

financiación para los agricultores de subsistencia y semi-comerciales de productos básicos en sus cultivos. Una primera observación de este trabajo es que estos agricultores, y los hogares rurales en la base de la pirámide, se beneficiarían de los productos financieros generales, mientras que puede haber pocos casos en que los productos específicos deban desarrollarse para cubrir riesgos particulares y necesidades de flujo de efectivo en actividades agrícolas.

ANEXOS

Razón Corriente o de Liquidez

2012

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{40666,24}{2934,12}$$

$$\text{Razón corriente} = 13,86$$

2013

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{82219,55}{5693,59}$$

$$\text{Razón corriente} = 14,44$$

2014

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{4821,52}{3954,38}$$

$$\text{Razón corriente} = 1,22$$

2015

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{2376,35}{2795,26}$$

$$\text{Razón corriente} = 0,85$$

2016

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente} = \frac{3000,00}{4400,00}$$

$$\text{Razón corriente} = 0,68$$

Capital de trabajo

2012

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 40606,24 - 2934,12$$

$$\text{Capital de trabajo} = 37732,12$$

2013

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 82219,55 - 5693,59$$

$$\text{Capital de trabajo} = 76525,96$$

2014

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 4821,52 - 3954,38$$

2015

$$\text{Capital de trabajo} = 867,14$$

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 2376,35 - 2795,26$$

2016

$$\text{Capital de trabajo} = -418,91$$

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 3000 - 4400$$

$$\text{Capital de trabajo} = -1400$$

Rotación de cuentas por cobrar

2012

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{24964,77}{1060}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 23,55$$

2013

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{45623,23}{2056,26}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 22,19$$

2014

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{45653,65}{2080,26}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 21,95$$

2015

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{40349,28}{2120}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 19,03$$

2016

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{67000,00}{2700,00}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 24,81$$

Periodo medio de cobro

2012

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{77954 \times 360}{24964,77}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{1124}$$

2013

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{52655 \times 360}{45623,23}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = 415$$

2014

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{40011,13 \times 360}{45653,65}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = 316$$

2015

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{32432,904 \times 360}{40349,28}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = 289$$

2016

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = \frac{27477 \times 360}{67000}$$

$$\text{Plazo promedio de cobro} = 148$$

Rotación anual de cartera

2012

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{1124}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = 0,32$$

2013

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{415}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = 0,87$$

2014

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{316}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = 1,14$$

2015

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{289}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = 1,24$$

2016

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = \frac{360}{148}$$

$$\text{Rotación anual de cartera} = 2,44$$

Rotación de Activos fijos

2012

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{24964,77}{1539872,19}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = 0,0162$$

2013

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{45623,23}{1539137,93}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = 0,0296$$

2014

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{45653,65}{1537960,56}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = 0,0297$$

2015

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{40349,28}{1537060,83}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = 0,0263$$

2016

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{67000,00}{1601975,05}$$

$$\text{Rotación de activo fijo} = 0,0418$$

Rotación de Caja- Bancos

2012

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{\text{Caja bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{38101,54 \times 360}{24964,77}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = 549$$

2013

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{\text{Caja bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{80163,29 \times 360}{45623,23}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = 633$$

2014

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{\text{Caja bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{2741,26 \times 360}{45653,65}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = 22$$

2015

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{\text{Caja bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{256,35 \times 360}{40349,28}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = 2$$

2016

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{\text{Caja bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = \frac{300 \times 360}{67.000,00}$$

$$\text{Rot. de Caja Bancos} = 2$$

Endeudamiento

2012

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{2934,12}{1580538,43}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,0019$$

2013

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{5693,59}{1621357,48}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,0035$$

2014

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{3954,38}{1542782,08}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,0026$$

2015

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{2795,26}{1539437,18}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,0018$$

2016

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{4400,00}{67000,00}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,0657$$

Apalancamiento

2012

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{2934,12}{1577604,31}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 0,0019$$

2013

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{5693,59}{1615663,89}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 0,0035$$

2014

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{3954,38}{1538827,7}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 0,0026$$

2015

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{2795,26}{1536641,92}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 0,0018$$

2016

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{4400,00}{1600575,05}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 0,0027$$

Rendimiento sobre el Patrimonio

2012

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{13172,17}{1564432,14} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = 0,84\%$$

2013

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{38059,58}{1577604,31} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = 2,41\%$$

2014

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{19453,19}{1519374,51} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = 1,28\%$$

2015

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{-518,46}{1537160,38} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = -0,03\%$$

2016

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = \frac{14515,05}{1586060,00} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonio} = 0,92\%$$

Rendimiento sobre la inversión

2012

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{13172,17}{1580538,43} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = 0,83\%$$

2013

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{19453,19}{1542782,08} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = 1,26\%$$

2014

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{19453,19}{1542782,08} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = 1,26\%$$

2015

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{-518,46}{1539437,18} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = -0,03\%$$

2016

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = \frac{14515,05}{1604.975,05} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Inversión} = 0,90\%$$

Margen neto de utilidad

2012

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{13172,17}{24964,77} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = -52,76\%$$

2013

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{38059,58}{45623,23} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = 83,42\%$$

2014

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{19453,19}{45653,65} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = 42,61\%$$

2015

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{-518,46}{40349,28} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = -1,28\%$$

2016

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{14.515,05}{67.000,00} * 100$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = 21,66\%$$

Rotación de Activos Netos

2012

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{24964,77}{1580538,43} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = 5,69 \text{ veces}$$

2013

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{45623,23}{1621357,48} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = 10,13 \text{ veces}$$

2014

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{45623,23}{1621357,48} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = 10,65 \text{ veces}$$

2015

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{40349,28}{1539437,18} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = 9,44 \text{ veces}$$

2016

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{67.000,00}{1.604.975,05} * 360$$

$$\text{Rotación de activos netos} = 15,03 \text{ veces}$$

Rotación de Activo Circulante

2012

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{24964,77}{40666,24}$$

$$\text{Razón circulante} = 0,61$$

2013

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{45623,23}{82219,55}$$

$$\text{Razón circulante} = 0,55$$

2014

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{45653,65}{4821,52}$$

$$\text{Razón circulante} = 9,47$$

2015

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{40349,28}{2376,35}$$

$$\text{Razón circulante} = 16,98$$

2016

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo corriente}}$$

$$\text{Razón circulante} = \frac{67.000,00}{3.000,00}$$

$$\text{Razón circulante} = 22,33$$

Razón de Endeudamiento

2012

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{2934,12}{1580538,43}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,19\%$$

2013

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{5693,59}{1621357,48}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,19\%$$

2014

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{3954,38}{1542782,08}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,26\%$$

2015

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{2795,26}{1539437,18}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,18\%$$

2016

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{4.400,00}{1.604.975,05}$$

$$\text{Razón de endeudamiento} = 0,27\%$$

REFERENCIAS

- BALLESTERO, I. (2008). LOS SISTEMAS ERP Y LA IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD ANALITICA.
- ESPINOZA, D. (2008). DISEÑO Y DESARROLLO DEL SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD PARA UNA INDUSTRIA EXTRACTORA DE ACEITE DE PALMA AFRICANA .
- FARFAN, M. A. (2010). LA CONTABILIDAD DE DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO COMO OPORTUNIDAD DE DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS PYMES .
- GAMA, L. E. (2009). MODELO DE INTEGRACION DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL Y EL COSTO DE CAPITAL COMO NUEVA HERRAMIENTA FINANCIERA.
- GIACOMOZZI, A. M. (2002). EVALUACION DE LA GESTION DEL VALOR EN LA EMPRESA PROPUESTA DE UN MODELO . FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES.
- JIMENEZ, J. (2013). LA IMPORTANCIA DE CICLO DE CAJA Y CALCULO DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA GERENCIA PYME.
- NAVA ROSILLON, M. A. (2009). ANALISIS FINANCIERO, UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA GESTION FINANCIERA EFICIENTE . REVISTA VENEZOLANA DE GERENCIA .
- ROZO, F. E. (2013). INDICADORES DE GESTION PARA LA TOMA DE DESICIONES BASADA EN INTELIGENCIA DE NEGOCIOS.
- VALLEJO, V. (2013). IMPORTANCIA Y UTILIDAD DE LA EVALUACION DE LA CALIDAD DE SUELOS MEDIANTES EL COMPONENTE MICROBIANO.

BIBLIOGRAPHY Chaparro, G. G. (2003). Los retos de la Gestión Financiera Frente a la Planeación estratégica de las organizaciones y la globalización. INNOVAR, Revista de ciencias administrativas (21).

Fajardo, C. E. (2003). La globalización y la gestión financiera internacional . INNOVAR, revista de ciencias administrativas .

Hernández-Linares, R. (2011). Gestion Financiera de un Negocio Familiar . Dos Algarves.

Jaramillo, C. G. (2007). Una aproximación metodológica y prospectiva a la gestión financiera en las pequelas empresas .

Nava Rosillon, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera . Revista Venezolana de Gerencia (48).

UNIVERSIDAD DE SANTANDER . (2014). Valoración de empresas con una visión completa del negocio . Gestión y Desarrollo .

French, Craig W. (2003). *The Treynor Capital Asset Pricing Model*, Journal of Investment Management, Vol. 1, No. 2, pp. 60-72. Available at <http://www.joim.com/>

French, Craig W. (2002). *Jack Treynor's 'Toward a Theory of Market Value of Risky Assets'* (December). Available at <http://ssrn.com/abstract=628187>

Lintner, John (1965). *The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets*, Review of Economics and Statistics, 47 (1), 13-37.

Markowitz, Harry M. (1999). *The early history of portfolio theory: 1600-1960*, Financial Analysts Journal, Vol. 55, No. 4

Meggison, Smart, Gitman. "Corporate Finance", segunda edición. Thomson South-Western.

Mehrling, Perry (2005). Fischer Black and the Revolutionary Idea of Finance. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.