



Maestría en

FINANZAS CORPORATIVAS

**Trabajo de grado previa a la
obtención de título de Magister en
Finanzas Corporativas**

AUTORES:

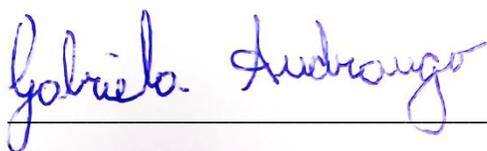
Gabriela Carolina Andrango Soria
Viviana Patricia Collaguazo Minango
Iván Alejandro Romero Utreras

El Flujo de Caja como herramienta de control sobre la
liquidez de la empresa SIATIGROUP.

Certificación

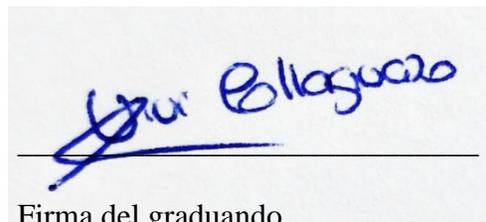
Nosotros, Gabriela Carolina Andrango Soria, Viviana Patricia Collaguazo Minango, Iván Alejandro Romero Utreras, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todo los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



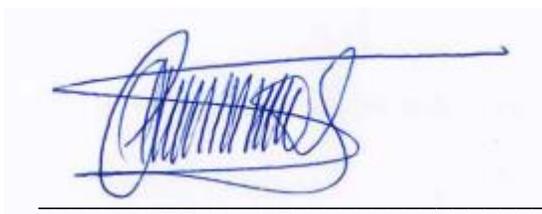
Firma del graduando

Gabriela Carolina Andrango Soria



Firma del graduando

Viviana Patricia Collaguazo Minango



Firma del graduando

Iván Alejandro Romero Utreras

Yo, Esteban Arias M. y Jesús del Castillo declaramos que, personalmente conocemos que los graduandos: Gabriela Carolina Andrango Soria, Viviana Patricia Collaguazo Minango, Iván Alejandro Romero Utreras, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Esteban Arias M. - UIDE

Jesús del Castillo - EIG

Contenido General

Certificación.....	2
Contenido General	4
Lista de Tablas	7
Resumen.....	9
Abstract.....	10
Capítulo I	11
Introducción	11
Planteamiento del Problema	12
Necesidad:.....	12
Objetivo General.....	14
Objetivos Específicos.....	14
Justificación de la Investigación	15
Capitulo II.....	17
Marco Teórico.....	17
Empresa Siatigroup	17
Comercio Internacional.....	25
Teorías del Comercio Internacional.....	26
Teoría de la Ventaja Absoluta – Adam Smith	27
Teoría de la Ventaja Comparativa – David Ricardo	28

Flujo De Caja	29
Métodos del Flujo de Caja:	30
Tipo de Flujo de Caja.....	30
Conceptos Básicos	31
Indicadores Financieros	33
Estados Financieros	41
Análisis Financiero	43
Capitulo III.....	44
Tipo de Investigación.....	44
Técnicas e Instrumentos de Investigación	46
Procedimiento y análisis de datos	47
Capítulo IV	50
Resultados Y Discusión	50
Análisis Financiero de Siatigroup 2020 - 2022.....	50
Análisis Financiero.....	51
Implementación del Flujo de Caja Operativo	61
Flujo De Caja Siatigroup (3er Trimestre 2023)	71
Conclusiones:	72
Recomendaciones:	73
Bibliografía	74

Lista de Figuras

Figura 1 Diagrama de Ishikawa.....	13
Figura 2 Línea de tiempo constitución Siatigroup.....	¡Error! Marcador no definido. 8
Figura 3 Organigrama Organizacional Siatigroup.....	20

Lista de Tablas

Tabla 1 Análisis Vertical Estado de Resultados Consolidado	51
Tabla 2 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Consolidado ; Error! Marcador no definido.	
Tabla 3 Cálculo del Ratio de Liquidez Siatigroup..... ; Error! Marcador no definido.	5
Tabla 4 Cálculo de Ratio Prueba Super Ácida Siatigroup..... ; Error! Marcador no definido.	6
Tabla 5 Cálculo de Ratio de Endeudamiento Patrimonial Siatigroup ... ; Error! Marcador no definido.	6
Tabla 6 Cálculo de Ratio de Endeudamiento de Activo Fijo Siatigroup; Error! Marcador no definido.	7
Tabla 7 Cálculo de Ratio de Apalancamiento Siatigroup; Error! Marcador no definido.	7
Tabla 8 Cálculo de Ratio de Rotación de Cartera Siatigroup ; Error! Marcador no definido.	7
Tabla 9 Cálculo de Ratio de Rotación de Activo Fijo Siatigroup..... ; Error! Marcador no definido.	8
Tabla 10 Cálculo de Ratio de Rotación de Ventas Siatigroup..... ; Error! Marcador no definido.	8
Tabla 11 Cálculo de Ratio de Periodo Medio de Cobranzas Siatigroup ; Error! Marcador no definido.	9

Tabla 12 Cálculo de Ratio de Periodo Medio de Pago Siatigroup ... **¡Error! Marcador no definido.9**

Tabla 13 Cálculo de Ratio de Impacto Gastos Administración y Ventas Siatigroup 60

Tabla 14 Cálculo de Ratio de Impacto Gastos Financieros Siatigroup 60

Tabla 15 Proyección de Recuperación Siatiaduanas **¡Error! Marcador no definido.2**

Tabla 16 Proyección de Recuperación Siatilogistics **¡Error! Marcador no definido.2**

Tabla 17 Proyección de Recuperación Siatixpress **¡Error! Marcador no definido.3**

Tabla 18 Proyección de Recuperación Siatitrans..... **¡Error! Marcador no definido.3**

Tabla 19 Proyección de Cuentas por Pagar Siatiaduanas **¡Error! Marcador no definido.5**

Tabla 20 Proyección de Cuentas por Pagar Siatilogistics..... **¡Error! Marcador no definido.5**

Tabla 21 Proyección de Cuentas por Pagar Siatixpress **¡Error! Marcador no definido.6**

Tabla 22 Proyección de Cuentas por Pagar Siatitrans **¡Error! Marcador no definido.6**

Tabla 23 Proyección de Pago de Impuestos Siatiaduanas **¡Error! Marcador no definido.7**

Tabla 24 Proyección de Pago de Impuestos Siatilogistics..... **¡Error! Marcador no**

definido.7

Tabla 25 Proyección de Pago de Impuestos Siatixpress **¡Error! Marcador no definido.8**

Tabla 26 Proyección de Pago de Impuestos Siatitrans ... **¡Error! Marcador no definido.8**

Tabla 27 Proyección de Pago de Nómina Siatiaduanas .. **¡Error! Marcador no definido.9**

Tabla 28 Proyección de Pago de Nómina Siatitrans	¡Error! Marcador no definido.	9
Tabla 29 Proyección de Pago de Nómina Siatexpress		70
Tabla 30 Proyección de Pago de Nómina Siatitrans		70
Tabla 31 Flujo de Caja Siatigroup (3er Trimestre 2023)		71

Resumen

El presente trabajo se aplicó a la empresa Siatigroup, empresa líder en el mercado nacional ecuatoriano e internacional que cuenta con más de veinte años de experiencia ofreciendo soluciones integrales en Comercio Exterior transportando carga vía aérea o marítima, nacionalización y el transporte interno de manera ágil, rápida, segura y oportuna.

Es un grupo conformado por cuatro empresas: Siatilogitics, Siatiduanas, Satiexpress y Siatitrans.

Este trabajo de investigación analiza conceptos claros de flujo de caja con el objetivo primordial de entender el comportamiento financiero de la empresa y proponer alternativas para la planificación financiera adecuada de la organización.

Mediante los análisis financieros realizados se indagó en la situación de periodos anteriores de la empresa permitiendo conocer la salud financiera de la misma con la finalidad de proporcionar una herramienta de planificación que contribuya en la mejora en la toma de decisiones potenciando así el crecimiento de la empresa garantizando su liquidez y evitando que los excedentes de liquidez se vuelvan improductivos.

Abstract

This work was applied to the company Siatigroup, a leading company in the national and international Ecuadorian market that has more than twenty years of experience offering comprehensive solutions in Foreign Trade, cargo transportation by air or sea, nationalization and internal transportation in an agile manner. fast, safe and timely.

It is a group made up of four companies: Siatilogitics, Siatiduanas, Siatipress and Siatitrans.

This research work analyzes clear concepts of cash flow with the main objective of understanding the financial behavior of the company and proposing alternatives for the adequate financial planning of the organization.

Through the financial analyzes carried out, the situation of previous periods of the company was investigated, allowing us to know its financial health with the purpose of providing a planning tool that contributes to the improvement in decision making, thus enhancing the growth of the company. guaranteeing its liquidity and preventing excess liquidity from becoming unproductive.

Capítulo I

Introducción

Según Maldonado (2021) el flujo de caja es una herramienta contable que permite llevar un control detallado de los ingresos y egresos de efectivo de una empresa en un período determinado. Mediante la proyección, medición y gestión eficiente del flujo de caja, las compañías pueden tomar decisiones informadas para mantener una adecuada liquidez y solvencia financiera.

La importancia de un eficiente control del flujo de caja se magnifica en tiempos de crisis o contracción económica, donde las dificultades de acceso al crédito y la incertidumbre en los cobros se incrementan. Por ello, el presente estudio se enfocará en evaluar la utilidad del flujo de caja como herramienta para gestionar la liquidez en la empresa Siatigroup durante la pandemia de COVID-19 iniciada en 2020.

Siatigroup es una empresa mediana del sector de Comercio Internacional. La contracción del consumo durante la pandemia afectó sus ventas, y experimentó dificultades para cumplir con obligaciones a corto plazo. Mediante un análisis retrospectivo de su flujo de caja del 2020, se identificarán oportunidades de mejora para optimizar su liquidez y resiliencia financiera ante nuevas crisis.

El estudio pretende demostrar que un control riguroso del flujo de caja, basado en proyecciones, seguimiento diario y gestión de desviaciones, es una herramienta indispensable para que Siatigroup y empresas similares puedan transitar exitosamente contextos económicos adversos. La liquidez es esencial para la sobrevivencia empresarial en momentos críticos.

Planteamiento del Problema

“El flujo de caja brinda control sobre las entradas y salidas de recursos en las empresas, evalúa su salud financiera, permite la planificación de pagos, identifica necesidades de financiamiento y optimiza el modelo de negocio” (Actualícese, 2023).

El flujo de caja es una herramienta de evaluación de la salud financiera de una entidad que permite identificar todas las entradas y salidas de recursos económicos que tiene una organización, mediante la cual se puede garantizar la liquidez que la empresa necesita para realizar sus operaciones y potenciar su crecimiento.

Al ser un grupo de 4 empresas dedicadas a diferentes servicios de comercio exterior, las mismas tienen ciclos de negocio diferente, lo que dificulta un adecuado control de la liquidez integral del grupo.

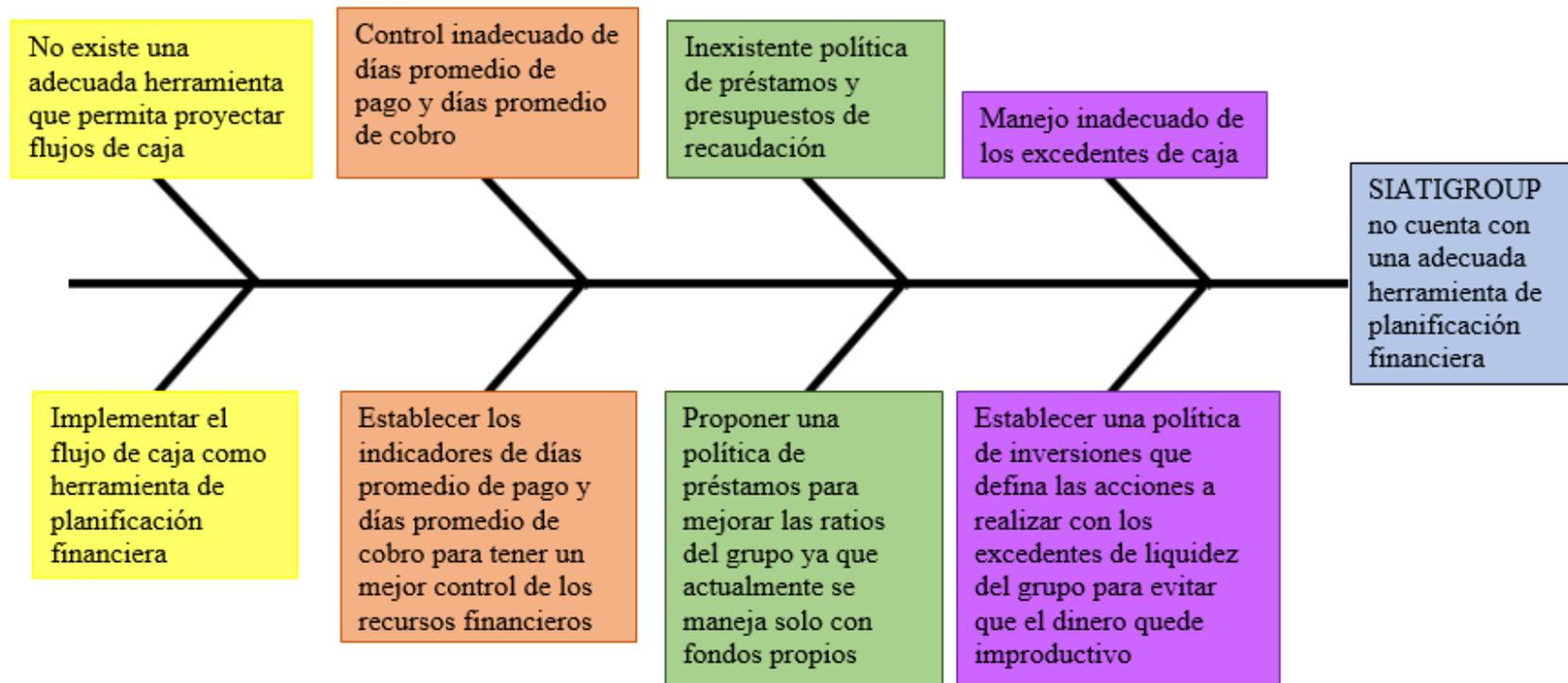
Creando una barrera en el control de los movimientos y transacciones que se generan diariamente en su operación, lo que a futuro puede dificultar el manejo integral de la liquidez, provocando que no se establezcan estrategias eficaces que permitan controlar montos mínimos de caja necesarios para no poner en riesgo la continuidad del negocio.

Siatigroup es una corporación de cuatro empresas especializadas en comercio exterior, que no cuenta con una adecuada herramienta que le permita ejercer un mejor control sobre la liquidez que maneja, disminuyendo su eficiencia financiera, provocando que pueda existir un apalancamiento de deuda innecesaria o excedentes de liquidez improductivos.

Necesidad: El flujo de caja, como herramienta de consolidación de información, permitirá mostrar la realidad de liquidez de la empresa a corto y largo plazo, permitiendo el apalancamiento de la operación y optimizando recursos de acuerdo con el análisis de ratios financieros que nos proporcionaran información precisa para la toma de decisiones.

Figura 1

Diagrama de Ishikawa



Objetivo General

Implementar el flujo de caja como herramienta que permita a SIATIGROUP ejercer un efectivo control sobre la liquidez que maneja, para evitar que disminuya su eficiencia financiera, provocando que exista un apalancamiento de deuda innecesaria o que los excedentes de liquidez se vuelvan improductivos.

Objetivos Específicos

1. Implementar el flujo de caja como herramienta para un adecuado control de la liquidez integral del grupo mediante la proyección de flujos de caja futuros.
2. Establecer una política de inversiones que permita definir las acciones a realizar con los excedentes de liquidez del grupo con el fin de evitar que el dinero quede improductivo y generar ingresos adicionales.
3. Proponer una política de préstamos y un presupuesto de recaudación para mejorar los ratios del grupo ya que actualmente se maneja solo con fondos propios y no cuenta con un adecuado historial crediticio.
4. Establecer los indicadores de días promedio de pago y días promedio de cobro para tener un mejor control de los recursos financieros del grupo.

Justificación de la Investigación

La presente investigación se enfoca en analizar la utilidad del flujo de caja como herramienta de gestión de la liquidez en la empresa SIATIGROUP, en el contexto de la recesión económica producida por la pandemia de COVID-19. El estudio posee relevancia práctica, metodológica, teórica y de implicaciones para los negocios, que se explican a continuación.

En primer lugar, esta investigación tiene alta relevancia práctica porque entregará a la gerencia de SIATIGROUP recomendaciones específicas sobre cómo optimizar sus procesos de control de flujo de caja para mejorar su liquidez y resiliencia financiera ante futuras crisis. También permitirá que otras empresas aplicables repliquen las lecciones aprendidas sobre monitoreo diario de flujos, gestión de desviaciones, proyecciones y vinculación con decisiones de financiamiento y pagos.

Además, la investigación posee un valor metodológico significativo, ya que mediante el estudio retrospectivo de este caso real podrán ponerse a prueba en la práctica los conceptos teóricos sobre la utilidad del flujo de caja para controlar la liquidez empresarial. Ello entregará lecciones sobre cómo implementar más eficientemente esta indispensable herramienta contable.

Desde una perspectiva teórica, los resultados de este estudio enriquecerán la literatura contable y financiera sobre gestión de liquidez en recesiones económicas. Permitirá confirmar o refutar, sobre la base de evidencia empírica, la utilidad atribuida al control riguroso de flujo de caja por las teorías existentes.

La investigación tendrá relevantes implicaciones prácticas, ya que permitirá a gerentes financieros, contadores, emprendedores y dueños de negocios, obtener conocimientos actualizados para diseñar e implementar sistemas de control de flujo de caja que realmente mejoren la salud financiera de sus compañías.

El valor práctico, metodológico, teórico y de aplicaciones para el mundo empresarial real que esta investigación posee queda claramente evidenciado. El control del flujo de caja es un tema de importancia primordial hoy en día para la sobrevivencia de las empresas ante entornos económicos adversos.

Capítulo II

Marco Teórico

Empresa Siatigroup

El presente trabajo es aplicado a la empresa Siatigroup que cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado nacional ecuatoriano e internacional ofreciendo soluciones integrales en Comercio Exterior transportando carga vía aérea o marítima, nacionalización y el transporte interno de manera ágil, rápida, segura y oportuna. Es un grupo conformado por cuatro empresas, que se detallan a continuación:

Siatixpress Cía. Ltda.: Se constituye el 17 de septiembre de 2003, como una empresa que brinda servicios de Courier y box. Cuenta con despachos diarios desde la ciudad de Miami, donde reciben carga y despachan al Ecuador, con un manejo integral de la cadena logística, garantizando rapidez y seguridad para las importaciones.

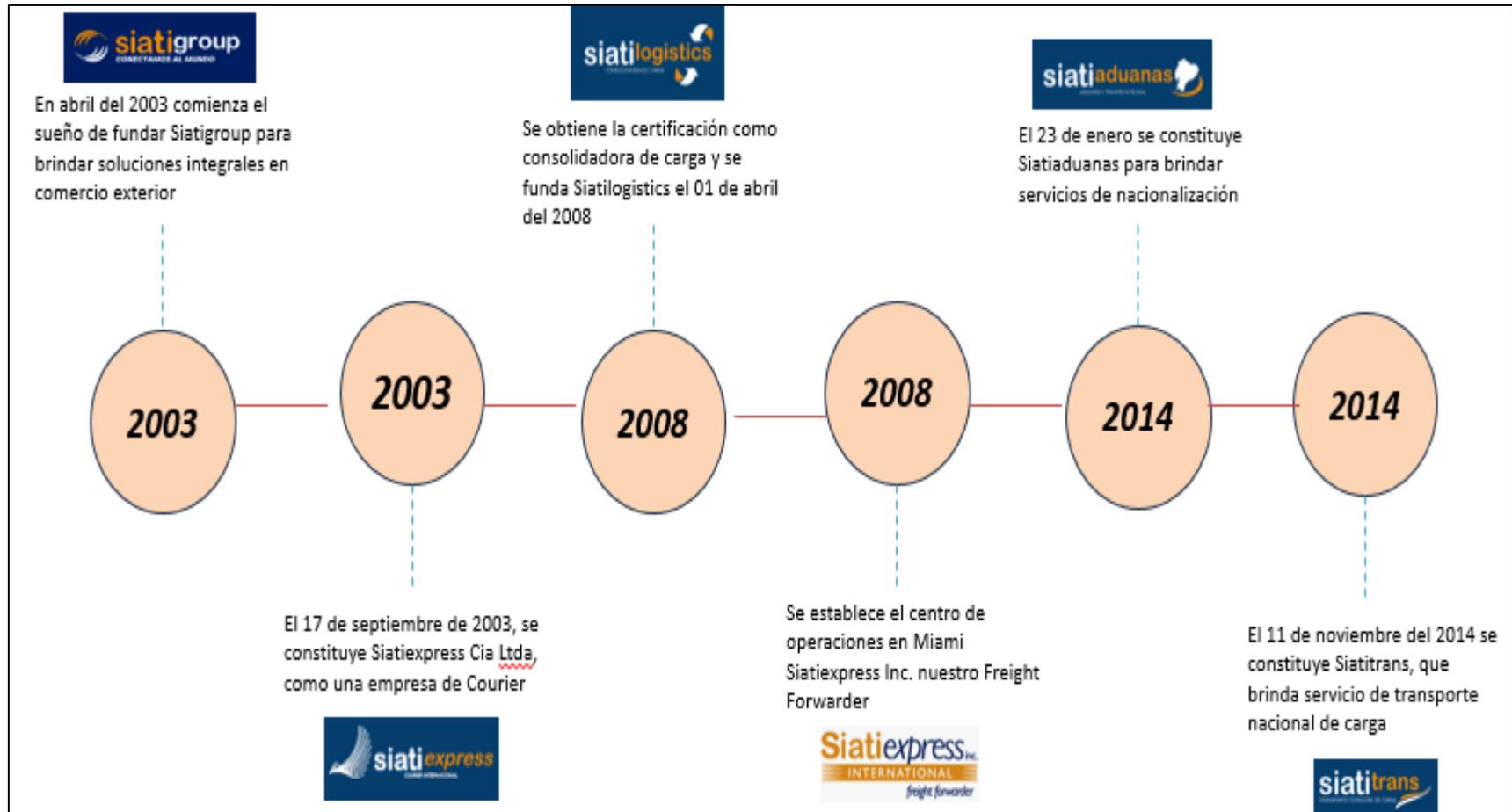
Siatilogistics S.A.: Se obtiene la certificación como consolidadora de carga y se funda Siatilogistics el 01 de abril del 2008 para brindar servicios logísticos de consolidación y desconsolidación de carga, enfocados al transporte internacional aéreo, marítimo y terrestre.

Siatiaduanas S.A.: El 23 de enero se constituye Siatiaduanas como una empresa que ofrece servicios especializados en trámites de nacionalización de carga, brindando un servicio ágil y de calidad que se ajuste a las necesidades de cada cliente bajo el cumplimiento de los parámetros establecidos por los diferentes entes gubernamentales.

Siatitrans S.A.: El 11 de noviembre del 2014 se constituye Siatitrans, que brinda soluciones en transporte interno, y servicios adicionales, además, transporte de todo tipo de carga a nivel nacional. Cuenta con flota propia de vehículos y aliados estratégicos calificados y autorizados por la Agencia Nacional de tránsito para ingreso a puerto.

Figura 2

Línea de tiempo constitución Siatigroup



Misión

“Entregar soluciones integrales de comercio exterior”.

Visión

“En el 2025 queremos ser líderes en el comercio exterior y Logística llegando a 25 millones de venta”.

Historia

Siatigroup empezó en una pequeña oficina en la ciudad de Quito y ahora está presente en Quito, Guayaquil, Cuenca y Miami con su Freight forwarder.

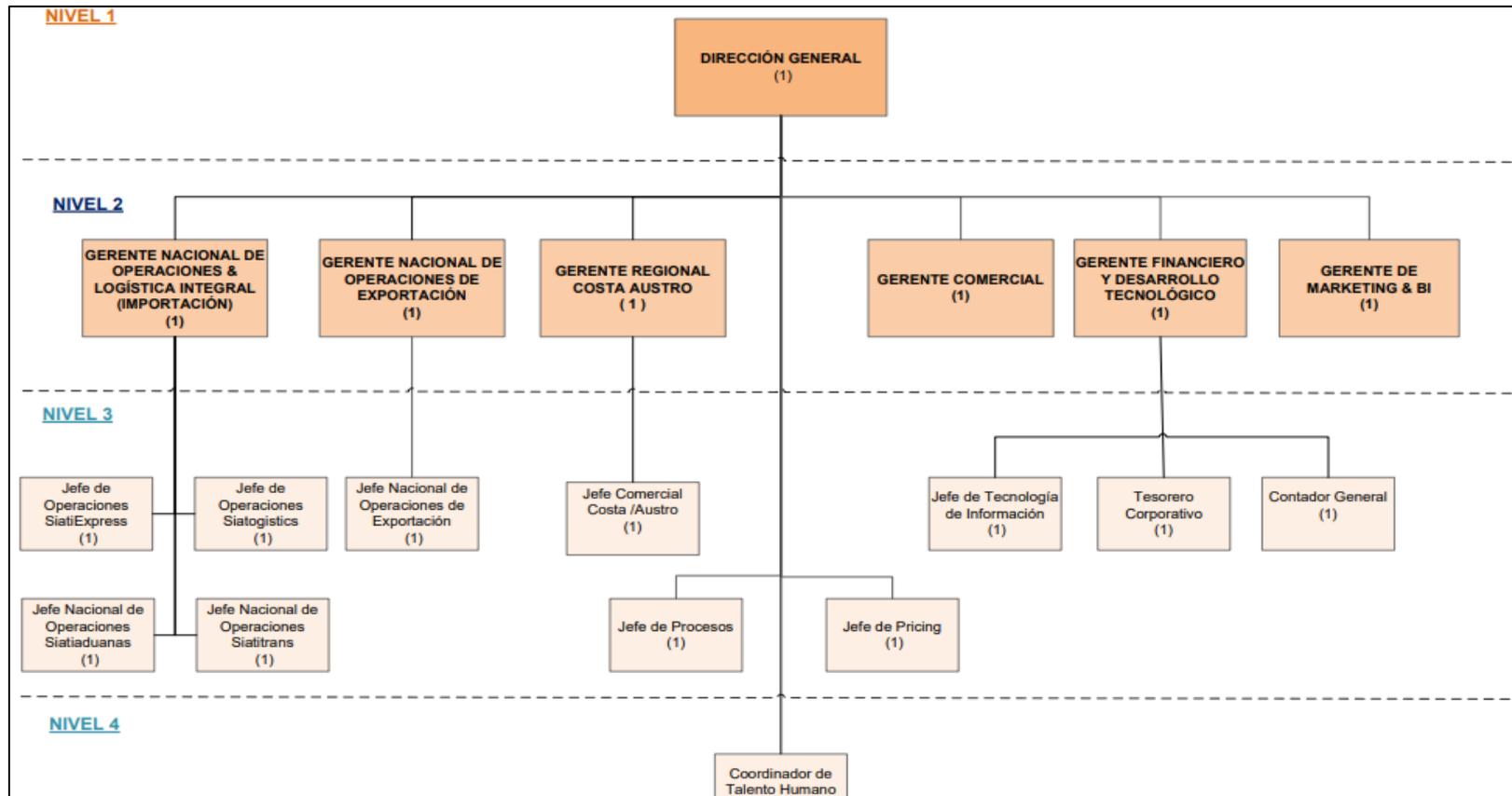
Cuenta con una flota propia de vehículos para el transporte de carga. Ha generado empleo para más de 200 familias ecuatorianas, cuenta con un gran equipo de profesionales de diferentes generaciones, donde tanto hombres como mujeres tienen iguales oportunidades de crecimiento. Cuenta con la infraestructura necesaria para atender de forma integral los requerimientos de sus clientes. Durante este tiempo la empresa ha ido creciendo y evolucionando sin cambiar su esencia para brindar a sus clientes la mejor experiencia.

Organigrama Estructural

El organigrama estructural permite observar la estructura administrativa de una organización, incluyendo las diferentes jerarquías que constituyen los diferentes departamentos de la empresa, SIATIGROUP cuenta con 4 niveles estructurados de la siguiente forma:

Figura 3

Organigrama Organizacional Siatigroup



Nota: Reproducido de Organigrama Estructural, Siatigroup, 2023.

Organigrama Funcional

El organigrama funcional además de indicar la estructura de la compañía permite conocer las funciones de cada departamento que forma parte de la organización.

Organigrama Funcional de Siatigroup

Nivel 1

Dirección General

Definir lineamientos, revisar y analizar la información para la planificación estratégica.

Asegurar el seguimiento, análisis y evaluación de los indicadores, proyectos y planes de acción.

Tomar acciones y establecer estrategias para la mejora continua.

Nivel 2

Gerencia Nacional de Operaciones y Logística Integral (Importaciones)

Encargada de dirigir las operaciones de Siatilogistics, Siatiaduanas, Siatixpress y Siatitrans.

Gerencia Nacional de Exportaciones

Encargada de dirigir el equipo comercial y operativo de Exportaciones.

Gerencia Regional Costa Austro

Encargada de dirigir la sucursal de Guayaquil y Cuenca.

Gerencia Comercial

Encargada de dirigir el equipo comercial de Importaciones de la sucursal de Quito.

Gerencia Financiera y de Desarrollo Tecnológico

Encargada de dirigir los departamentos de: Contabilidad, Tesorería y Tecnología de la Información.

Gerencia de Marketing y Business Intelligence

Diseño y desarrollo del plan de marketing. Prospección de clientes a nivel nacional y medición, análisis, control del índice de satisfacción al cliente.

Nivel 3

Jefe de Operaciones Siatexpress: Dirige los Departamentos de:

Tráfico Courier: Coordinar las importaciones de Courier Corporativo de acuerdo con la necesidad del cliente.

Tráfico Box: Coordinar embarques del servicio BOX dentro de la normativa Courier.

Aforo Courier: Gestionar los procesos aduaneros de las mercancías según el régimen Courier, de acuerdo con la normativa vigente.

Centro de atención al cliente: Atender los requerimientos de los clientes box o potenciales usuarios, por los diferentes canales.

Operaciones Aduaneras Courier: Gestionar procesos aduaneros de las mercancías según el régimen Courier.

Jefe de Operaciones Siatilogistics: Coordina las áreas de:

Tráfico Global: Coordinar importaciones de carga corporativa proveniente de cualquier parte del mundo, con excepción de Estados Unidos.

Tráfico Miami: Coordinar importaciones de carga corporativa con origen Estados Unidos.

Consolidadora: Gestionar las transmisiones de importaciones y exportaciones para la correcta nacionalización de la carga en destino.

Jefe de Operaciones Siatiaduanas: Coordina las áreas de:

Operaciones Aduaneras Carga: Gestionar procesos aduaneros de las mercancías según el régimen y medio de transporte que corresponda.

Aforo Carga: Aforar o inspeccionar la carga y despachar la misma.

Permisos Previos: Obtener los permisos previos necesarios para el correcto arribo o nacionalización de la carga.

Nomenclatura: Realizar la clasificación arancelaria de los productos para una correcta nacionalización de la carga.

Digitación Carga: Generar la preliquidación y realizar la transmisión electrónica de la declaración.

Jefe de Operaciones Siatitrans

Dirige el área de Logística que se encarga de coordinar y controlar el proceso de entrega de la carga.

Selecciona proveedores de transporte de carga para cumplir con la demanda de rutas de entrega diaria.

Jefe Nacional de Operaciones de Exportación

Dirige el área Operativa del Departamento de Exportaciones que es la encargada de coordinar exportaciones de carga corporativa hacia todos los destinos.

Jefe Comercial Costa Austro

Encargada de dirigir el equipo comercial de las sucursales de Guayaquil y Cuenca. Dirigir en plan estratégico de ventas en funciones a las metas de ventas establecidas.

Jefe de Procesos

Definir lineamientos y estrategias para asegurar el cumplimiento de los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad, Control y Seguridad (SGCS).

Levantar y optimizar los procesos de las diversas áreas de la empresa.

Jefe de Pricing

Negociar de manera efectiva los costes de transporte internacional para proveer tarifas de venta como apoyo a la gestión del área Comercial para la generación de embarques.

Evaluar y controla los precios de los agentes del exterior.

Jefe de Tecnología de Información

Agilizar los procesos maximizando el uso adecuado de plataformas tecnológicas, alineándose con la búsqueda de mayor competitividad, calidad y productividad.

Brinda herramientas tecnológicas que garanticen el cumplimiento adecuado y eficiente de todos los procesos de la empresa.

Tesorero Corporativo

Administrar de manera óptima la liquidez de la empresa, garantizar una efectiva gestión de recaudación que minimice el riesgo crediticio y apoye la operación comercial.

Supervisa el ingreso y egreso de equivalentes de efectivo, optimizando el rendimiento de los mismos.

Contador General

Proporcionar información de hechos económicos, financieros y societarios en la compañía; de forma continua, ordenada y sistemática sobre la marcha.

Preparar y analizar estados y reportes financieros mensuales/trimestrales/anuales, relacionados a la contabilidad local.

Nivel 4**Coordinador de Talento Humano**

Administrar, mantener y mejorar el talento humano para promover el desarrollo organizacional.

Alinear y establecer políticas internas para el cumplimiento de objetivos, mejorando el clima laboral y brindar las herramientas adecuadas para la retención y crecimiento del personal.

Comercio Internacional

El comercio internacional se ha convertido en un elemento central de la economía globalizada actual. Implica el intercambio de bienes, servicios e inversiones entre países. Permite que las naciones se especialicen en aquello que producen de forma más eficiente, incrementando la productividad mundial. También posibilita el acceso a una mayor variedad de productos para los consumidores.

Desde una perspectiva económica, el comercio internacional se fundamenta en las teorías clásicas de la ventaja comparativa de David Ricardo y la ventaja absoluta de Adam Smith. Ricardo sostenía que cada país debe especializarse en exportar aquello en lo que es más eficiente, e importar aquello en lo que es menos eficiente, ya que de este modo se maximizan los beneficios globales. Smith, por su parte, planteaba que la capacidad de un país para exportar dependía de su dominio absoluto en la producción de ciertos bienes.

La globalización ha intensificado el comercio transfronterizo. Los acuerdos de libre comercio buscan eliminar barreras arancelarias y aumentar los flujos comerciales entre naciones. Esto ha permitido la conformación de cadenas globales de valor, donde distintos países aportan insumos y servicios a un producto final. Sin embargo, también ha desatado debates sobre sus impactos distributivos y ambientales.

Para los países en desarrollo, incrementar las exportaciones resulta vital para acumular divisas, transferir tecnología, crear empleos y lograr crecimiento económico. Insertarse en las cadenas globales de valor puede impulsar su industrialización. Pero enfrentan grandes asimetrías de poder negociador y riesgo de especializarse en actividades de bajo valor agregado.

El Comercio Internacional es un pilar fundamental de la economía mundial contemporánea. Permite asignar los recursos productivos con mayor eficiencia global, elevando la productividad y el bienestar. No obstante, también plantea desafíos regulatorios y

distributivos que deben gestionarse adecuadamente, en particular para las naciones en desarrollo, a fin de maximizar sus beneficios y mitigar posibles impactos negativos (Ibáñez, 2010).

Teorías del Comercio Internacional

Las teorías del comercio internacional son una representación de todas las perspectivas económicas que puedan existir para dar una explicación a todos los intercambios comerciales que se realizan entre países, son esencias para poder entender cómo se maneja el comercio impulsado entre naciones ya que son influyentes en las interacciones económicas, entre ellas están las siguientes:

Las teorías del comercio internacional buscan explicar por qué los países intercambian bienes y servicios entre sí. Proporcionan fundamentos sobre los patrones de especialización y los beneficios del libre comercio para las naciones.

La teoría de la ventaja absoluta, desarrollada por Adam Smith en 1776, sostiene que un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo con un costo menor (en términos de mano de obra) que otros países. Esto le permite exportar ese bien al especializarse en aquello en lo que es más productivo.

David Ricardo refinó esta teoría en 1817 con su principio de ventaja comparativa. Plantea que incluso si un país no tiene ventaja absoluta en ningún bien, le conviene especializarse en producir y exportar aquellos en los que su desventaja absoluta sea menor en comparación a otros países. Así maximizará los beneficios totales del comercio (Sbriglio, 2018).

La teoría de Heckscher-Ohlin, formulada en 1919, argumenta que el comercio internacional se explica por las diferencias en dotaciones de factores entre países. Aquellas naciones abundantes en capital tenderán a exportar bienes intensivos en capital, mientras que las abundantes en mano de obra exportarán bienes intensivos en mano de obra.

El modelo de gravedad del comercio internacional, desarrollado en 1962, plantea que el intercambio comercial entre dos países está directamente relacionado con el tamaño de sus economías medido por el PIB, e inversamente relacionado con la distancia geográfica entre ellos.

Más recientemente, la teoría de las cadenas globales de valor busca explicar el comercio basado en redes internacionales de producción fragmentada. Sostiene que las naciones se especializan en distintas fases de un proceso productivo, incrementando la interdependencia.

Estas teorías clásicas y modernas aportan fundamentos sobre los patrones y ganancias del comercio internacional, constituyendo un campo de estudio fundamental para comprender la economía global actual.

Teoría de la Ventaja Absoluta – Adam Smith

La teoría de la ventaja absoluta fue desarrollada por Adam Smith en su obra “La Riqueza de las Naciones (1776)”. Establece que un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo utilizando menos recursos (generalmente trabajo) que otros países.

Según Smith, esto se debe a diferencias en la productividad del trabajo determinadas por factores como las habilidades de los trabajadores, la tecnología disponible y la abundancia de recursos naturales. Cada país tenderá a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que posee ventaja absoluta.

Según Smith, ambos países se benefician si el Reino Unido se especializa en tela mientras Portugal se especializa en vino. Cada uno exporta aquello en lo que tiene ventaja absoluta, e importa aquello en lo que no la tiene. Así se maximiza la producción y el comercio mundial.

La teoría de Smith sentó las bases para justificar el libre comercio y la especialización internacional. No obstante, Ricardo posteriormente señalaría que el comercio beneficioso puede darse incluso sin que un país tenga ventaja absoluta en ningún bien, con su teoría de la ventaja comparativa (Sbriglio, 2018).

Teoría de la Ventaja Comparativa – David Ricardo

La teoría de la ventaja comparativa fue desarrollada por David Ricardo en 1817 en su libro Principios de Economía Política y Tributación. Plantea que incluso si un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en exportar aquellos en los que su desventaja absoluta sea menor en comparación a otros países.

En este caso, al Reino Unido le conviene especializarse en tela, donde su ventaja relativa es mayor. Portugal debe especializarse en vino, donde su desventaja es menor en términos relativos. De este modo, ambas naciones maximizan la producción y el comercio total respecto a la autosuficiencia.

Ricardo demostró así que todos los países, incluso los menos eficientes en términos absolutos, obtienen ganancias del libre comercio internacional al especializarse en lo que mejor saben producir. Su teoría se considera una justificación definitiva de los beneficios del comercio, y una refinación de los fundamentos establecidos por Adam Smith.

La ventaja comparativa se ha mantenido como uno de los principios fundamentales de la teoría económica para explicar los patrones de especialización y ganancias del comercio entre naciones (Sbriglio, 2018).

Flujo De Caja

El flujo de caja es una herramienta financiera importante para evaluar y gestionar la liquidez de una empresa y, así, facilitar la toma de decisiones; asimismo, es un indicador de rentabilidad utilizado para llevar a cabo inversiones y financiamientos. La construcción de un flujo de caja va a representar las entradas y salidas de dinero de una empresa, lo que permite tener una visión clara de la posición financiera de la empresa y permite una gestión financiera más efectiva (Alvarez, 2023).

En la contabilidad financiera de una empresa, el flujo de caja es uno de los indicadores más importantes, ya que brinda información sobre los ingresos y gastos, permitiendo determinar la solvencia y liquidez del negocio. Esta labor en la empresa es llevada a cabo por el Controller Financiero, y su importancia radica en el control del estado de flujo de efectivo, ya que, gracias a éste, se puede evaluar la capacidad de un negocio para generar riqueza y ayuda a tomar decisiones estratégicas sobre el funcionamiento de la actividad, su modelo de financiación y las inversiones (ESERP, 2023).

“Uno de los objetivos principales del flujo de caja es mostrarle las necesidades puntuales que tiene de capital de trabajo; es decir, cuánto dinero necesita invertir para llevar a cabo sus actividades con normalidad en un corto plazo” (Garcia, s.f.).

“La gestión del flujo de caja permite ordenar y controlar los ingresos y gastos de un negocio, para garantizar la liquidez y consiguiente viabilidad de la actividad y proyectos de un negocio” (Solunion, 2023).

Métodos del Flujo de Caja:

Método Directo

Una declaración directa de flujo de caja identificará las fuentes y usos de caja de una compañía. La declaración tiene 3 secciones que informan de las entradas y pagos de caja. Estas secciones incluyen actividades operativas, de inversión y financieras. Las actividades operativas incluyen ingresos y pagos de operaciones de negocio normales. Las actividades de inversión incluyen compras o ventas de recursos e inversiones a largo plazo. Las actividades financieras están relacionadas con préstamos de dinero y la realización de pagos a acreedores e inversores (Thomason, 2018).

Método Indirecto:

“El método indirecto utiliza los ingresos netos como punto de partida antes de añadir las transacciones no monetarias, como la depreciación, la amortización y otras” (Dayan, 2021).

Tipo de Flujo de Caja

Flujo de caja financiero

Indica que el flujo de caja financiero recaba los flujos de capitales de inversiones y financiamiento requeridos por la empresa, sin descontar impuestos. En contraste con el flujo de caja operativo, incluyendo los ingresos y egresos vinculados al financiamiento por terceros o accionistas, mostrando la liquidez de las actividades de la empresa en un periodo de tiempo (Hirache, 2013).

Flujo de caja operativo

“Es el resultado de las entradas y salidas financieras de un negocio teniendo en cuenta sólo los movimientos necesarios para la operación. En otras palabras, de ese cálculo, se excluye cualquier tipo de coste o ganancia financiera” (Borges, 2017).

El flujo de caja es una herramienta de evaluación de la salud financiera de una entidad que permite identificar todas las entradas y salidas de recursos económicos que tiene, mediante la cual se puede garantizar la liquidez que la empresa necesita para realizar sus operaciones y potenciar su crecimiento.

También sirve como herramienta de planificación para que la organización pueda tomar decisiones como si debe cobrar a sus clientes más al contado o a crédito, si puede otorgar créditos más extensos a sus clientes, puede pagar deudas o necesita obtener refinanciamiento, tiene el dinero suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo o es necesario pedir un préstamo.

La toma de decisión para la implementación del flujo de caja como herramienta para la planificación financiera de SIATIGROUP, parte de la necesidad de obtener una previsión de valores tanto de ingresos como egresos para todo el año y de entender las necesidades del negocio para realizar las proyecciones necesarias para el buen manejo de la caja de la compañía.

Dentro del criterio y opciones que se puedan ocupar para la implementación del flujo de caja como herramienta de planificación financiera, tenemos que la mejor propuesta es aplicar el flujo de caja operativo mediante el método directo, debido que la decisión estratégica de optar con esta herramienta permitirá a la empresa, tener el control, estadística, previsión y proyección de los valores de ingresos y egresos de la empresa en un determinado periodo de tiempo.

Conceptos Básicos

Flujo de Caja: Son los ingresos generados por las ventas, los costes de los bienes vendidos y los gastos generados de venta, impuestos y los gastos administrativos, entre otros.

Saldo Inicial: Son los valores al inicio del periodo contable y corresponden con los saldos al cierre del periodo anterior.

Ingresos: Son los recursos que obtiene una organización por la recaudación de ingresos; por la venta de bienes o servicios.

Recaudación: Es el cobro de dinero o la recepción de depósitos de ingresos, a través de las Instituciones Financieras Corresponsales del Banco Central del Ecuador.

Préstamos: Producto financiero que permite al beneficiario obtener a una cantidad fija de dinero, con la condición de devolver la cantidad más los intereses pactados en un plazo determinado.

Emisión de Obligaciones: Valores emitidos como mecanismo para captar recursos del público y financiar actividades productivas.

Rescate Inversiones: Retiro total o parcial del dinero invertido por un aportante en un Fondo Mutuo.

Ingresos Extraordinarios: Ingresos que no tienen relación directamente con la actividad del negocio.

Egresos: Salida de recursos financieros, para cumplir con el compromiso de pago ya sea de un bien o servicio recibido o algún otro concepto.

Cuentas por Pagar: Son los valores que una compañía mantiene en deuda con sus acreedores por los servicios o bienes adquiridos.

Interés Préstamos: Valor que se debe pagar a alguien por hacer uso del dinero que ha sido concedido en préstamo y que se debe pagar en el futuro.

Impuestos: Tributos o cargas que las empresas están obligadas a pagar como consecuencia de determinados hechos, actos o negocios sin que exista una contraprestación directa por su pago.

Nómina: Valor que una organización registra por concepto de los sueldos o salarios de sus empleados, bonos y deducciones.

IESS por Pagar: Pago que realizan al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social los empleadores, afiliados independientes y voluntarios, por concepto de las obligaciones patronales empresariales.

Bonificaciones (Décimos / Utilidades): Monto adicional al sueldo o salario que recibe el empleado de forma anual.

Dividendos: Parte de beneficios que una empresa ha generado en determinado periodo que se reparten entre sus socios o accionistas.

Inversiones: Valor destinado a la compra de activos que incrementan su valor con el transcurso del tiempo y proporcionan rendimientos por ingresos o ganancias de capital.

Total Cash Flow: Es el valor total de dinero que reporta la organización en un período determinado.

Caja y sus Equivalentes: Sumatoria total de los valores en efectivo o disponibles de forma inmediata que posee una empresa en un determinado periodo de tiempo.

Promedio de Pago Semanal: Refleja el tiempo promedio que una compañía tarda en realizar el pago de las facturas de sus proveedores.

Días de Cobertura: Días en que se garantiza la operación con el saldo en caja y sus equivalentes obtenidos.

Indicadores Financieros

Ratio de liquidez: Según Multiva, (2021) este indicador mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Algunos ratios de liquidez comunes

incluyen el ratio de liquidez corriente (activos corrientes divididos entre pasivos corrientes) y la ratio de prueba ácida (activos líquidos divididos entre pasivos corrientes).

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

Retorno sobre la inversión (ROI): El ROI es un indicador que mide la rentabilidad de una inversión. Calcula la ganancia obtenida en relación con el costo de la inversión inicial. El ROI es útil para evaluar la eficiencia de las inversiones y comparar diferentes oportunidades de inversión.

$$\text{ROI} = (\text{beneficio obtenido} - \text{inversión}) / \text{inversión}$$

Prueba ácida: Según Multiva (2021) la prueba ácida, también conocida como ratio de liquidez rápida o acida test ratio en inglés, es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando únicamente sus activos líquidos más fácilmente convertibles en efectivo. Este indicador es más estricto que el ratio de liquidez corriente, ya que excluye los inventarios, que son activos menos líquidos.

La fórmula para calcular la prueba ácida es la siguiente:

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

La prueba ácida es importante porque proporciona una medida más conservadora de la liquidez de una empresa, ya que no considera los inventarios, que pueden no ser fácilmente convertibles en efectivo en el corto plazo. Este indicador es especialmente relevante en industrias donde el inventario tiene una rotación lenta o donde los productos son perecederos o sujetos a obsolescencia.

Endeudamiento patrimonial: Según Multiva (2021), el indicador financiero de endeudamiento patrimonial, también conocido como ratio de endeudamiento o ratio de apalancamiento financiero, es una medida utilizada para evaluar la proporción de financiamiento de una empresa que proviene de deudas en relación con los recursos propios o patrimonio neto. Este indicador proporciona información sobre el nivel de endeudamiento de una empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones a largo plazo.

El cálculo del indicador de endeudamiento patrimonial se realiza dividiendo los pasivos totales de la empresa entre el patrimonio neto. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Endeudamiento del activo fijo: Según Multiva (2021), el endeudamiento del activo fijo, también conocido como ratio de endeudamiento del activo fijo o ratio de apalancamiento del activo fijo, es un indicador financiero que se utiliza para evaluar la proporción de financiamiento de una empresa que proviene de deudas en relación con los activos fijos. Este indicador proporciona información sobre el nivel de endeudamiento específico relacionado con los activos fijos de una empresa.

El cálculo del indicador de endeudamiento del activo fijo se realiza dividiendo los pasivos a largo plazo de la empresa entre los activos fijos. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento de activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

Apalancamiento: El apalancamiento financiero se calcula mediante la comparación de la deuda total de una empresa con respecto a su capital propio.

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

Permite ampliar las oportunidades de crecimiento, pero también conlleva riesgos adicionales. El análisis cuidadoso de los indicadores financieros relacionados puede ayudar a evaluar la salud financiera y la viabilidad de una empresa.

Rotación de cartera: Para James (2016) en un lenguaje de alto nivel "educativo", el indicador financiero de rotación de cartera se refiere a la medida que evalúa la eficiencia con la que una empresa gestiona sus cuentas por cobrar o inventarios. Este indicador permite analizar la frecuencia con la que se convierten los activos en efectivo, lo que proporciona información sobre la eficacia de la empresa para generar ingresos y administrar sus recursos.

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

Rotación de activo fijo. Para James (2016) la rotación de activo fijo se calcula dividiendo el valor de las ventas o los ingresos netos de una empresa entre el valor promedio de sus activos fijos durante un período determinado. Este cálculo proporciona una idea de cuántas veces los activos fijos generan ingresos durante ese período.

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

Rotación de ventas: Para James (2016) este indicador permite analizar la frecuencia con la que una empresa convierte sus activos en ventas durante un período determinado.

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

La rotación de ventas se calcula dividiendo el valor total de las ventas o los ingresos netos de una empresa entre el valor promedio de sus activos totales durante ese mismo período. Este cálculo proporciona una idea de cuántas veces la empresa genera ingresos a partir de sus activos en un año.

Período medio de cobranza: Para James (2016) este indicador es utilizado para evaluar la eficiencia de la empresa en la gestión de sus cuentas por cobrar y la liquidez de la misma.

El período de cobranza se calcula dividiendo el monto promedio de las cuentas por cobrar de la empresa entre las ventas o ingresos netos promedio por día. El resultado de este cálculo representa el número de días que, en promedio, la empresa tarda en cobrar sus cuentas por cobrar.

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

Periodo medio de pago: Según Jiménez (2018) este indicador se utiliza para evaluar la eficiencia en la gestión de los pagos y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.

El período medio de pago se calcula dividiendo el monto total de las cuentas por pagar de la empresa entre el costo promedio de las compras diarias. El resultado de este cálculo representa la cantidad de días, en promedio, que la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{(\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365)}{\text{Compras}}$$

Impacto gastos administración y ventas: Según Jiménez (2018) los gastos de administración incluyen los costos asociados con las operaciones generales de la empresa, como los salarios y beneficios del personal administrativo, los alquileres de oficinas, los servicios públicos y los suministros de oficina. Por otro lado, los gastos de ventas engloban los costos relacionados con la comercialización, promoción y distribución de los productos o servicios de la empresa, como los salarios de los vendedores, los gastos de publicidad y las comisiones de ventas.

$$\text{Impacto gastos administración y ventas} = \frac{\text{Gastos administrativos y de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Impacto de carga financiera: Según Jiménez (2018) la carga financiera representa los costos asociados con la financiación de la empresa, incluyendo los intereses pagados por préstamos o deudas, comisiones bancarias y otros gastos relacionados. Estos costos financieros pueden surgir de préstamos bancarios, emisión de bonos, arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

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

Rentabilidad: Para Jiménez (2018) la rentabilidad se puede calcular de varias maneras, siendo las más comunes el retorno sobre la inversión (ROI) y el retorno sobre el patrimonio (ROE). El ROI se calcula dividiendo la ganancia neta o beneficio de la empresa entre el costo o inversión inicial, y se expresa como un porcentaje. Por otro lado, el ROE se calcula dividiendo la ganancia neta o beneficio de la empresa entre el patrimonio neto de los accionistas, y también se expresa como un porcentaje.

La fórmula del ROI es la siguiente:

$$\text{ROI} = (\text{Ganancia Neta} / \text{Costo de la Inversión}) * 100$$

En resumen, la rentabilidad es un indicador financiero que evalúa la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con su inversión o patrimonio. Es un indicador clave para evaluar el desempeño financiero y la eficiencia de la empresa.

Un alto nivel de rentabilidad es deseable, ya que indica una gestión eficiente y una generación sólida de beneficios, mientras que una baja rentabilidad puede indicar problemas financieros u operativos que deben abordarse.

Rentabilidad neta del activo (Dupont): Según Jiménez (2018) este indicador se basa en el modelo de descomposición de Dupont, que desglosa la rentabilidad en tres componentes: margen de utilidad, rotación de activos y apalancamiento financiero.

El margen de utilidad se calcula dividiendo la utilidad neta de la empresa entre los ingresos totales. Representa la eficiencia con la que la empresa genera beneficios a partir de sus ingresos.

La rotación de activos se calcula dividiendo los ingresos totales entre los activos totales. Mide la eficiencia en el uso de los activos de la empresa para generar ingresos.

El apalancamiento financiero se calcula dividiendo los activos totales entre el patrimonio neto. Indica la proporción de activos financiados con deuda en comparación con el capital propio de la empresa.

La fórmula de la Rentabilidad neta del activo (Dupont) es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Responsabilidad neta del activo} \\ = (\text{Utilidad neta/Ventas}) * (\text{Ventas/Activo Total}) \end{aligned}$$

Margen bruto: Según Jiménez (2018) el Margen Bruto se calcula restando el costo de ventas de los ingresos por ventas y luego dividiendo el resultado entre los ingresos por ventas. El margen bruto se expresa comúnmente como un porcentaje y muestra cuánto de cada unidad monetaria de ingresos por ventas se traduce en ganancias brutas.

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

Margen operacional: Según Lavallo (2017) el Margen Operacional se calcula dividiendo las ganancias operativas entre los ingresos por ventas y luego multiplicando el resultado por 100 para expresarlo como un porcentaje. Las ganancias operativas representan

los ingresos restantes después de deducir los costos operativos directos y los gastos generales relacionados con la producción y la operación del negocio.

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

Rentabilidad neta de ventas (Margen neto): Según Lavallo (2017) el Margen Neto se calcula dividiendo la ganancia neta entre los ingresos por ventas y luego multiplicando el resultado por 100 para expresarlo como un porcentaje. La ganancia neta representa las ganancias después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo costos de producción, gastos operativos, impuestos y otros gastos no relacionados con las ventas.

$$\text{Rentabilidad neta de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad operacional del patrimonio: Según Lavallo (2017) la Rentabilidad Operacional del Patrimonio se calcula dividiendo las ganancias operativas entre el patrimonio neto y multiplicando el resultado por 100 para expresarlo como un porcentaje. Las ganancias operativas representan los ingresos restantes después de deducir los costos y gastos operativos directamente relacionados con la generación de ingresos.

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

Este indicador muestra cómo la empresa está generando ganancias a partir del capital propio invertido en sus operaciones. Una rentabilidad operacional del patrimonio alta indica que la empresa está obteniendo una ganancia significativa en relación con el capital propio invertido. Esto puede ser indicativo de una eficiencia en la gestión operativa y una capacidad para generar rendimientos atractivos para los propietarios o accionistas.

Rentabilidad financiera: Según Lavalle (2017) la Rentabilidad Financiera se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto y multiplicando el resultado por 100 para expresarlo como un porcentaje. La utilidad neta representa las ganancias después de deducir todos los gastos, incluyendo impuestos e intereses. El patrimonio neto es la inversión de los propietarios o accionistas en la empresa, también conocido como el valor contable o valor de los fondos propios.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \right) * \left(\frac{\text{UAII}}{\text{Ventas}} \right) * \left(\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \right) * \left(\frac{\text{UAI}}{\text{UAII}} \right) * \left(\frac{\text{UN}}{\text{UAI}} \right)$$

Por otro lado, una rentabilidad financiera baja puede indicar desafíos en la generación de ganancias en relación con la inversión de los propietarios. Puede ser resultado de una gestión ineficiente, altos costos financieros, bajos márgenes de beneficio o una estructura de capital desfavorable.

Registros Contables: Según Lavalle (2017) los registros contables incluyen diversos documentos y libros contables donde se registran las transacciones comerciales de la empresa. Estos registros se dividen en varias categorías, como el libro diario, el libro mayor y los libros auxiliares.

Estados Financieros

Los estados financieros básicos son documentos fundamentales que brindan información clave sobre la situación financiera y el desempeño económico de una empresa. Estos estados proporcionan una visión integral de las transacciones financieras, los flujos de efectivo y los cambios en el patrimonio de la entidad durante un período determinado.

Estado de Situación Financiera: También conocido como balance general, este estado presenta la posición financiera de la empresa en un momento específico. Muestra los activos (recursos controlados por la entidad), pasivos (obligaciones financieras) y el

patrimonio neto (diferencia entre activos y pasivos) de la empresa. El estado de situación financiera revela la estructura y la solidez financiera de la organización (Multiva, 2021, p. 26).

Estado de Resultados: También llamado estado de ingresos o estado de pérdidas y ganancias, este informe muestra los ingresos generados y los gastos incurridos durante un período determinado. Proporciona una visión de la rentabilidad de la empresa al calcular el beneficio o la pérdida neta, que es la diferencia entre los ingresos y los gastos. El estado de resultados es esencial para evaluar el rendimiento operativo y la eficiencia de la empresa (Multiva, 2021, p. 26).

Estado de Flujos de Efectivo: Este estado detalla los flujos de efectivo entrantes y salientes durante un período determinado. Se divide en tres categorías principales: actividades operativas (flujos de efectivo relacionados con las actividades principales del negocio), actividades de inversión (flujos de efectivo por adquisición o venta de activos de larga duración) y actividades de financiamiento (flujos de efectivo relacionados con la financiación de la empresa, como préstamos o emisión de acciones). El estado de flujos de efectivo permite evaluar la liquidez y la capacidad de generar efectivo de la empresa (Multiva, 2021, p. 26).

Estado de Cambios en el Patrimonio: Este estado muestra los cambios en el patrimonio neto de la empresa durante un período determinado. Incluye las contribuciones de los propietarios, las ganancias retenidas y otros elementos que afectan al patrimonio neto. El estado de cambios en el patrimonio refleja los movimientos en la estructura del capital y proporciona información adicional sobre las fuentes de financiación y la distribución de beneficios.

Estos estados financieros básicos son esenciales para comprender y analizar la situación financiera y los resultados operativos de una empresa. Proporcionan información

valiosa tanto para los administradores internos como para los inversores, analistas financieros y otras partes interesadas externas.

Análisis Financiero

La planificación financiera es un aspecto muy importante para el funcionamiento y la supervivencia de una empresa, ya que proporciona un plan para seguir las directrices, coordinar y controlar las actividades de la empresa; es decir, tomar decisiones adecuadas sobre su actividad futura con base en información financiera actualizada (Jiménez, 2018).

Evaluación de la rentabilidad.

Los auditores revisan 3 informes básicos que toda empresa debe presentar. Estado de situación financiera o balance general, cuyo objeto es presentar la situación financiera de la empresa; el estado de ganancias o pérdidas está destinado a proporcionar información sobre la propia contabilidad de la empresa y el estado de flujo de efectivo, sobre la liquidez de la empresa.

Aplicaciones de los Estados Financieros

El análisis de estados financieros sirve para diversos fines. Los gerentes de operaciones lo utilizan para evaluar el progreso financiero, los analistas financieros lo emplean para identificar cuáles son las mejores acciones que pueden comprar los inversionistas que se especializan en la venta de acciones comunes a corto plazo (venden acciones prestadas con la esperanza de recomprarlas en el futuro a un precio más bajo), las cuales suponen un precio mayor que el original lo emplean para encontrar compañías que no merecen el alto precio de las acciones que el mercado les proporciona (Multiva, 2021, p. 26).

Capítulo III

Tipo de Investigación

El tipo de investigación se refiere al enfoque o método utilizado para llevar a cabo una investigación. Algunos tipos comunes de investigación incluyen la investigación descriptiva, exploratoria, causal, cuantitativa, cualitativa y mixta.

Cada tipo de investigación tiene objetivos y características distintas, y la elección del tipo de investigación depende del tema de estudio y los objetivos de la investigación.

Investigación Descriptiva: El método descriptivo es útil para comprender y comunicar los resultados del análisis financiero de Siatigroup durante los periodos 2020-2022.

Al utilizar este enfoque, se obtiene una imagen detallada de la situación financiera de la empresa, identificando fortalezas y debilidades en áreas clave como la rentabilidad, la liquidez y la gestión de la deuda.

Esto proporciona a los interesados, como accionistas, directivos y analistas financieros, una base sólida para evaluar el rendimiento y tomar decisiones informadas en relación con la empresa.

Investigación Exploratoria: La investigación exploratoria realizará sobre el análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los periodos 2020-2022, ha permitido obtener una visión preliminar y amplia de los aspectos financieros de la empresa.

Este enfoque investigativo se ha centrado en la exploración de datos financieros disponibles, con el objetivo de comprender mejor la situación económica de la empresa y detectar posibles áreas de interés o temas para una investigación más profunda.

Durante la investigación exploratoria, se llevará a cabo una revisión exhaustiva de los estados financieros de la empresa, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo, correspondiente a los periodos considerados.

Se han analizado los datos disponibles para identificar patrones, tendencias o anomalías que puedan dar lugar a nuevas preguntas o inquietudes en relación con la situación financiera de la empresa.

Investigación Causal: El objetivo principal de la investigación causal es determinar las relaciones de causa y efecto entre las variables financieras y los factores que influyen en el desempeño financiero de la empresa Siatigroup.

Esto permite comprender mejor los impulsores de los resultados financieros y proporciona información valiosa para la toma de decisiones estratégicas.

La investigación causal realizará el análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los periodos 2020-2022, ha buscado identificar las relaciones de causa y efecto entre las variables financieras y los factores que las influyen.

Esta investigación utilizará técnicas estadísticas y económicas para evaluar la magnitud y dirección de las relaciones, y ha proporcionado información valiosa para comprender los impulsores del desempeño financiero de la empresa.

Investigación Cuantitativa: La investigación cuantitativa se realizará sobre el análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los periodos 2020-2022, se utilizará datos financieros numéricos y técnicas estadísticas para obtener conclusiones objetivas sobre el desempeño financiero de la empresa.

Este enfoque proporciona resultados cuantificables y basados en evidencia, que son útiles para evaluar la situación financiera de la empresa y tomar decisiones informadas.

Investigación Cualitativa: La investigación cualitativa se realizará sobre el análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los

periodos 2020-2022, se centrará en comprender las percepciones, experiencias y opiniones subjetivas relacionadas con la situación financiera de la empresa.

Este enfoque permitirá obtener información cualitativa y detallada sobre los factores que han influido en el desempeño financiero de la empresa.

Investigación Mixta: La investigación mixta realizará sobre el análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los periodos 2020-2022, combinará datos cuantitativos y cualitativos para obtener una comprensión integral de la situación financiera de la empresa.

Esta investigación ha aprovechado los puntos fuertes de ambos enfoques, proporcionando una imagen completa y enriquecedora del desempeño financiero de la empresa y los factores que lo han influenciado.

Es importante destacar que cada tipo de investigación tiene sus propias ventajas y limitaciones, y la elección del tipo de investigación depende de la naturaleza de la pregunta de investigación, los recursos disponibles y los objetivos del estudio.

Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para realizar un análisis financiero de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, considerando los periodos posteriores a 2021, se podrían utilizar diversas técnicas e instrumentos de investigación para recopilar y analizar datos actualizados y relevantes.

Estas técnicas y herramientas permitirían evaluar el rendimiento financiero de la empresa en los años subsiguientes y comprender su evolución económica. Una de las técnicas que se podrían utilizar es la recopilación de datos financieros actualizados.

Se deberá recabar los estados financieros más recientes, informes contables y otros registros financieros de la empresa para obtener información actualizada sobre los ingresos, costos, ganancias y otros aspectos financieros clave.

Esta información permitiría evaluar el desempeño financiero reciente de la empresa y compararlo con los periodos anteriores.

Procedimiento y análisis de datos

El procedimiento y análisis de datos en una investigación financiera de la empresa Siatigroup en el Cantón Quito, provincia de Pichincha, durante los periodos 2020-2022 puede seguir los siguientes pasos:

Recopilación de datos: Obtén los datos financieros relevantes de la empresa, como los estados financieros (balance general, estado de resultados, flujo de efectivo), informes contables y registros contables. También puedes recopilar información adicional, como informes de auditoría, documentos de préstamos y contratos comerciales.

Organización y preparación de los datos: Ordena los datos recopilados en una estructura coherente y asegúrate de tener todas las variables necesarias para el análisis financiero. Verifica la integridad de los datos y realiza cualquier ajuste necesario, como la conversión de unidades o la corrección de errores.

Análisis de los estados financieros: Realiza un análisis detallado de los estados financieros para evaluar el desempeño financiero de la empresa. Esto puede incluir cálculos de ratios financieros, como liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia operativa. Utiliza técnicas y herramientas financieras apropiadas para interpretar los resultados y extraer conclusiones significativas.

Comparación de datos: Compara los datos financieros de la empresa Siatigroup entre los periodos 2020-2021 para identificar tendencias, cambios significativos o patrones emergentes. Observa las variaciones en los indicadores financieros clave y analiza las posibles causas de estos cambios.

Interpretación de resultados: Interpreta los resultados obtenidos del análisis financiero y realiza inferencias sobre la situación financiera y el rendimiento de la empresa. Examina las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas financieras para la empresa.

Presentación de hallazgos: Documenta y presenta los hallazgos del análisis financiero de manera clara y concisa. Utiliza gráficos, tablas y visualizaciones relevantes para comunicar los resultados de manera efectiva.

Conclusiones y recomendaciones: Basándote en los resultados del análisis financiero, elabora conclusiones sobre el desempeño financiero de la empresa Siatigroup durante los periodos analizados. Proporciona recomendaciones específicas para mejorar la gestión financiera, la rentabilidad y la eficiencia operativa de la empresa.

Análisis Vertical: Según el autor Manteagui (2018) menciona que, el método de análisis vertical consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Este tipo de análisis se aplica generalmente al balance general y al estado de resultado y se le conoce también como análisis de porcentos integrales. Sin embargo, la aplicación de este método se puede hacer también en otros estados financieros.

Según el autor Burguete (2017) El método de análisis vertical consiste en expresar en porcentaje las cifras de un estado financiero. Este tipo de análisis se aplica generalmente al balance general y al estado de resultados, y se le conoce también como análisis de porcentos integrales. Sin embargo, la aplicación de este método se puede hacer también en varios ejercicios con el fin de evaluar el comportamiento de las diferentes cuentas en cada uno de los periodos y es de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa.

El análisis vertical implica calcular el porcentaje de cada partida en relación con un total, generalmente utilizando el total de los ingresos o el total de los activos como referencia. Al aplicar el análisis vertical a los estados financieros de Siatigroup, se puede evaluar la

importancia relativa de las diferentes partidas en los estados financieros y cómo han evolucionado a lo largo del tiempo.

Este análisis permitirá identificar cambios significativos en la estructura financiera de la empresa y detectar posibles tendencias. Además, se puede analizar la proporción de los activos de la empresa en relación con el financiamiento externo, lo que proporcionaría información sobre la dependencia de la deuda o el nivel de inversión de capital propio.

Análisis Horizontal

Este análisis proporcionará información valiosa sobre la evolución de los ingresos, costos, activos, pasivos y otros aspectos financieros clave de la empresa.

Al realizar el análisis horizontal a futuro, se podrían identificar tendencias y patrones que pueden ayudar a los directivos y analistas financieros a tomar decisiones estratégicas. Por otro lado, si se detecta un aumento desproporcionado en los costos, se podrían tomar medidas para mejorar la eficiencia operativa y controlar los gastos.

Capítulo IV

Resultados Y Discusión

Análisis Financiero de Siatigroup 2020 - 2022

Información previa

Es necesario realizar un recorrido previo a la información obtenida de los estados financieros del periodo de estudio 2020 - 2022, con la finalidad de realizar un análisis vertical y horizontal para tomar en consideración las cuentas más relevantes e identificar su incidencia en la operación financiera y económica de la empresa.

Estado de Resultados

El comportamiento de la cuenta de resultados en la empresa dentro del horizonte de tiempo analizado 2020 - 2022, se evidencia una disminución en el resultado neto en el año 2020 como consecuencia del COVID-19 terminando el periodo con un resultado de \$ 842.937,62 el cual tiene una recuperación posterior en el año 2021 con una utilidad neta de \$ 863.835,62, y culminando con un 148% en el año 2022.

Activos

La estructura económica de la empresa, en activos corrientes tiene una diferencia representativa frente a los activos no corrientes lo cual es un comportamiento natural debido al sector en el que opera la empresa ya que este tipo de empresas debe contar con la cantidad de existencias necesarias para cubrir la necesidad de los clientes y poder un alto nivel de fidelización.

Endeudamiento y Capitalización

El buen manejo de los recursos ajenos permite que el uso de la deuda genere un nivel de crecimiento continuo y sustentable.

Fuentes de Financiación

Dentro de las fuentes de financiamiento de la empresa, el pasivo corriente representa el mayor porcentaje frente al pasivo no corriente, lo cual indica que los recursos ajenos a corto plazo se encuentran representados por las obligaciones con los proveedores comerciales, es necesaria una negociación eficiente al establecer los días de pago, tomando en consideración que este tipo de apalancamiento no mantiene un costo explícito.

Análisis Financiero

Análisis Vertical Estado de Resultados

Tabla 1

Análisis Vertical Estado de Resultados Consolidado

SIATIGROUP			
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO	2020	2021	2022
Ventas netas	\$-12.697.743,33	\$-12.591.843,91	\$-16.207.221,66
Costo de ventas	\$ 7.101.791,35	\$ 6.864.191,40	\$ 8.496.409,87
Utilidad bruta en ventas	\$ -5.595.951,98	\$ -5.727.652,51	\$ -7.710.811,79
Gastos de operación:	-	-	-
Gastos de administración	\$ 4.619.305,14	\$ 4.425.477,96	\$ 5.893.231,83
Gastos de ventas	\$ 52.887,25	\$ 143.330,58	\$ 270.508,91
Total gastos operacionales:	\$ 4.672.192,39	\$ 4.568.808,54	\$ 6.163.740,74
(Perdida) Utilidad operacional	\$ -923.759,59	\$ -1.158.843,97	\$ -1.547.071,05
Otros ingresos (Egresos):			
Ingresos financieros	-	-	-
Gastos financieros	\$ 47.104,42	\$ 52.204,49	\$ 45.832,93
Arrendamiento operativo	-	-	-
Utilidad en venta activos fijos	-	-	-
Otros ingresos	-	-	-
Otros egresos	\$ 33.717,55	\$ 242.803,86	\$ 225.557,54
Total otros ingresos (egresos), neto	\$ 80.821,97	\$ 295.008,35	\$ 271.390,47
Resultado antes de impuesto a la renta	\$ -842.937,62	\$ -863.835,62	\$ -1.275.680,58

El cuadro proporciona un resumen de los estados financieros consolidados de SIATIGROUP para los años 2020, 2021 y 2022. Aquí hay un análisis de los principales elementos:

Hubo una disminución en las ventas netas de \$105.899 millones en 2021 con respecto al año 2020, seguido de un aumento de \$3.615.378 millones en 2022.

Se observa una disminución en los costos de ventas de \$7.101.791 millones en 2020 a \$6.864.191 millones en 2021, con un aumento a \$8.496.410 millones en 2022.

La utilidad bruta muestra una tendencia positiva, aumentando en el año 2021 un valor de \$131.701 en relación al año 2020, y en el año 2022 tuvimos un incremento del 35% en relación al año 2021.

Gastos de Administración y Ventas: En el año 2022 los gastos administrativos y de venta se incrementaron.

Los gastos financieros en el año 2021 tienen un incremento de \$5.100 en relación al año 2020 que tuvimos un valor de \$47.104, en el año 2022 los gastos disminuyeron un 3% en relación al 2020 y un 12% al año 2021.

En el año 2022 tuvimos un resultado de \$1.275.681 un 48% de incremento en relación al año 2021.

SIATIGROUP experimentó una mejora general en su desempeño financiero a lo largo de los años, especialmente en términos de utilidad operativa y resultado neto. Es esencial entender las razones detrás de las fluctuaciones en los gastos operativos y los impuestos a la renta para evaluar mejor la salud financiera de la empresa. El análisis de ratios financieros y otros indicadores ayudaría a obtener una perspectiva más completa sobre la situación financiera de SIATIGROUP.

Análisis Vertical Balance de Situación

Tabla 2

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Consolidado

SIATIGROUP BALANCE GENERAL				VARIACIONES	
ACTIVO	DIC 2020	DIC 2021	DIC 2022	DIC 2021	DIC 2022
11	ACTIVOS CORRIENTES	\$ 3.879.753,58	\$ 3.265.586,95	\$ 4.987.612,72	-16% 53%
111	ACTIVOS DISPONIBLES	\$ 1.744.207,41	\$ 1.460.835,34	\$ 1.972.516,76	-16% 35%
11101	CAJA	\$ 98.392,06	\$ 91.921,92	\$ 72.323,91	-7% -21%
11102	BANCOS	\$ 234.862,22	\$ 487.245,72	\$ 1.057.668,29	107% 117%
11103	INVERSIONES FINANCIERAS	\$ 1.410.953,13	\$ 881.667,70	\$ 842.524,56	-38% -4%
112	ACTIVO EXIGIBLE	\$ 2.042.586,16	\$ 1.778.492,89	\$ 2.780.053,76	-13% 56%
11201	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 1.827.768,24	\$ 1.563.961,37	\$ 2.371.357,27	-14% 52%
11202	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	\$ 42.816,76	\$ 18.674,75	\$ 66.935,79	-56% 258%
11203	GARANTIAS POR COBRAR	\$ 16.217,27	\$ 2.273,00	\$ 14.423,00	-86% 535%
11204	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	\$ 42.869,04	\$ 36.638,49	\$ 69.798,54	-15% 91%
11205	IMPUESTO A LA RENTA	\$ 6.260,23	\$ -	\$ 0,00	-100% 100%
11206	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	\$ 44.382,72	\$ 1.082,40	\$ 23.577,32	-98% 2078%
11207	CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$ 62.271,90	\$ 149.018,06	\$ 229.117,02	139% 54%
11208	OTRAS CTAS Y DOC POR COBRAR	\$ -	\$ 6.844,82	\$ 4.844,82	100% -29%
114	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 92.960,01	\$ 26.258,72	\$ 235.042,20	-72% 795%
11401	ACTIVOS PREPAGADOS	\$ 36.961,86	\$ 9.906,69	\$ 12.534,81	-73% 27%
11402	OTROS ACTIVOS	\$ 55.998,15	\$ 16.352,03	\$ 222.507,39	-71% 1261%
12	ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 2.712.949,85	\$ 2.842.715,25	\$ 2.845.665,02	5% 0%
121	PROPIEDAD PLANTA, EQUIPO Y SOFTWARE	\$ 2.551.102,30	\$ 2.531.989,99	\$ 2.556.777,85	-1% 1%
12101	ACTIVOS FIJOS	\$ 3.251.595,95	\$ 3.320.036,54	\$ 3.167.823,95	2% -5%
1210101	MUEBLES Y ENSERES	\$ 96.038,33	\$ 97.267,11	\$ 64.663,50	1% -34%
1210102	EQUIPO DE OFICINA	\$ 58.528,52	\$ 70.514,23	\$ 29.333,04	20% -58%
1210103	VEHICULOS	\$ 308.459,14	\$ 322.729,16	\$ 397.709,15	5% 23%
1210104	EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 306.990,70	\$ 347.946,78	\$ 194.539,00	13% -44%
1210105	EDIFICIOS	\$ 795.571,37	\$ 795.571,37	\$ 795.571,37	0% 0%
1210107	TERRENOS	\$ 1.686.007,89	\$ 1.686.007,89	\$ 1.686.007,89	0% 0%
12102	DEPRE. ACUMUL. ACTIVOS FIJOS	\$ -700.493,65	\$ -788.046,55	\$ -611.046,10	12% -22%
1210201	DEPRE. ACUMUL. MUEBLES Y ENSERES	\$ -48.538,77	\$ -56.521,51	\$ -5.307,05	16% -91%
1210202	DEPRE. ACUMUL. EQUIPO DE OFICINA	\$ -51.997,35	\$ -37.992,08	\$ -3.028,00	-27% -92%
1210203	DEPRE. ACUMUL. VEHICULOS	\$ -190.313,71	\$ -188.294,68	\$ -276.847,27	-1% 47%
1210204	DEPRE. ACUMUL. EQUIPO DE COMPUTACION	\$ -186.232,90	\$ -246.026,64	\$ -30.851,43	32% -87%
1210205	DEPRE. ACUMUL. EDIFICIOS	\$ -223.410,92	\$ -253.211,64	\$ -295.012,35	16% 14%
122	OTROS ACTIVOS POR COBRAR L/P	\$ 161.847,55	\$ 310.725,26	\$ 288.887,17	92% -7%
12201	GARANTIAS ADMINISTRATIVAS	\$ 88.144,74	\$ 80.465,25	\$ 132.884,59	-9% 65%
12202	INVERSIONES ACCIONISTAS	\$ 30.806,29	\$ 24.970,00	\$ 24.970,00	-19% 0%
12203	ACTIVOS X IMPTOS DIFERIDOS	\$ 42.896,52	\$ 205.290,01	\$ 131.032,58	379% -36%
	TOTAL ACTIVO	\$ 6.592.703,43	\$ 6.108.302,20	\$ 7.833.277,74	-7% 28%

El análisis vertical permite evaluar la composición de cada cuenta en relación con el total de activos en un periodo determinado. Se realiza calculando el porcentaje que representa cada partida en relación con el total de activos en un año específico. Aquí están los puntos clave del análisis vertical para el Estado de Situación Financiera Consolidado de SIATIGROUP:

En el total activos en el año 2021, tuvimos una disminución de \$484.401,23 que representa el 7% en relación al año 2020, en el año de 2022 tuvo un incremento de \$1.724.975,54 que representa el 28% en relación al año 2021.

Activos Corrientes: Representa un promedio del 59% del total de los activos, teniendo un incremento en el año 2022 del 53% en relación al año 2021.

Activos No Corrientes: Representa un promedio del 41% del total de los Activos, en los años 2021 y 2022 no se tuvo una variación significativa.

Terrenos: Representan un promedio del 52% de los activos fijos, con cierta variación año tras año.

Depreciación Acumulada: Mostró una disminución en términos porcentuales, indicando una reducción en la depreciación acumulada en relación con los activos fijos.

Otros Activos No Corrientes: Incluyen inversiones accionistas, activos por impuestos diferidos y otros. Experimentaron variaciones en sus proporciones.

Bancos: En el año 2021 y 2022 tenemos un fuerte incremento del 117% en relación al año 2020.

Cuentas por Cobrar Clientes: Se incremento un valor de \$807.395,90 que es el 52% en relación al año 2021.

Estabilidad en Activos No Corrientes: La composición de los activos no corrientes ha permanecido estable en términos porcentuales durante los tres años.

Variación en Activos Corrientes: Se observa una disminución en 2021 del 16% en relación al año 2020 y un aumento en 2022 del 53% en términos relativos, lo que indica cambios en la estructura de los activos corrientes.

Proporciones de Activos Fijos: Los activos fijos mantienen una participación significativa en el total de activos, mostrando variaciones año tras año.

Depreciación Acumulada: La disminución en términos porcentuales es positiva, indicando una menor carga de depreciación en relación con los activos fijos.

El análisis vertical proporciona una visión detallada de la estructura de los activos en relación con el total, lo que puede ayudar a identificar tendencias y cambios significativos en la composición de los activos de la empresa a lo largo del tiempo.

Cálculo de ratios financieros

Los ratios financieros permiten tener una valoración de la situación financiera económica de la empresa, dentro de la investigación se consideró el cálculo de los siguientes ratios, a continuación analizados:

Tabla 3

Cálculo del Ratio de Liquidez Siatigroup

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

Liquidez Corriente	2020	2021	2022
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	$\frac{\$ 3,879,753.58}{\$ 2,054,556.07} = 1.89$	$\frac{\$ 3,265,586.95}{\$ 2,606,491.20} = 1.25$	$\frac{\$ 4,987,612.72}{\$ 3,484,989.49} = 1.43$

Siatigroup muestra un ratio de liquidez estable con rangos de 1.89, 1.25 y 1.43 respectivamente, muestra favorablemente que puede hacer frente con sus obligaciones a corto plazo, sin embargo; existe una disminución del 24% relación 2020 vs 2022.

Tabla 4*Cálculo de Ratio Prueba Super Ácida Siatigroup*

$$\text{Prueba Super Ácida} = \frac{\text{Caja}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Cálculo Prueba Super Ácida	2020	2021	2022
$\frac{\text{Caja}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{\$ 98,392.06}{\$ 2,054,556.07} = 0.05$	$= \frac{\$ 91,921.92}{\$ 2,606,491.20} = 0.04$	$= \frac{\$ 72,323.91}{\$ 3,484,989.49} = 0.02$

En el cálculo del ratio de la prueba súper ácida, Siatigroup muestra que no puede ser frente a sus obligaciones a corto plazo con el saldo en caja que mantiene al cierre de sus balances 2020, 2021 y 2022.

Tabla 5*Cálculo de Ratio de Endeudamiento Patrimonial Siatigroup*

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Endeudamiento Patrimonial	2020	2021	2022
$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{\$ 2,176,983.72}{\$ 4,415,719.71} = 0.49$	$= \frac{\$ 2,768,188.33}{\$ 3,340,113.87} = 0.83$	$= \frac{\$ 3,809,799.33}{\$ 4,023,478.41} = 0.95$

En el endeudamiento patrimonial de la empresa se observa el incremento año tras año, lo que significa que los fondos propios de la empresa están cada vez más comprometidos con las obligaciones que esta posee.

Tabla 6*Cálculo de Ratio de Endeudamiento de Activo Fijo Siatigroup*

$$\text{Endeudamiento de activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

Endeudamiento Activo fijo	2020	2021	2022
Patrimonio	\$ 4,415,719.71	\$ 3,340,113.87	\$ 4,023,478.41
Activo Neto	\$ 2,711,634.92	\$ 1,787,742.42	\$ 2,939,333.47
	= 1.63	= 1.87	= 1.37

Se puede observar que el 100% del activo fijo de la empresa es financiado con recursos propios y que Siatigroup no necesita préstamos de terceros.

Tabla 7*Cálculo de Ratio de Apalancamiento Siatigroup*

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

Apalancamiento	2020	2021	2022
Activo Total	\$ 6,592,703.43	\$ 6,108,302.20	\$ 7,833,277.74
Patrimonio	\$ 4,415,719.71	\$ 3,340,113.87	\$ 4,023,478.41
	= 1.49	= 1.83	= 1.95

El apalancamiento muestra que los activos están siendo financiados por recursos propios y que Siatigroup está asumiendo el costo de oportunidad de no utilizar recursos de terceros para financiar esos activos.

Tabla 8*Cálculo de Ratio de Rotación de Cartera Siatigroup*

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

Rotación de Cartera	2020	2021	2022
Ventas	\$ 12,697,743.33	\$ 12,591,843.91	\$ 16,207,221.66
Cuentas por Cobrar	\$ 2,042,586.16	\$ 1,778,492.89	\$ 2,780,053.76
	= 6.22	= 7.08	= 5.83

Siatigroup muestra indicadores de recuperación de cartera de 6, 8 y 5 días, es decir tarde los días indicados desde el momento de la venta, hasta que se ejecuta el pago.

Tabla 9

Cálculo de Ratio de Rotación de Activo Fijo Siatigroup

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

Rotación de Activo fijo	2020	2021	2022
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	$= \frac{\$ 12,697,743.33}{\$ 3,251,595.95} = 3.91$	$= \frac{\$ 12,591,843.91}{\$ 3,320,036.54} = 3.79$	$= \frac{\$ 16,207,221.66}{\$ 3,167,823.95} = 5.12$

El ratio de rotación del activo fijo demuestra que Siatigroup por cada dólar de dinero invertido en propiedad, planta y equipo, recupera 3.91, 3.79 y 5.12 en sus ventas, lo que garantiza que la empresa está utilizando sus activos eficientemente.

Tabla 10

Cálculo de Ratio de Rotación de Ventas Siatigroup

Cálculo de ratio de Rotación de ventas

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

Rotación de ventas	2020	2021	2022
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	$= \frac{\$ 12,697,743.33}{\$ 6,592,703.43} = 1.93$	$= \frac{\$ 12,591,843.91}{\$ 6,108,302.20} = 2.06$	$= \frac{\$ 16,207,221.66}{\$ 7,833,277.74} = 2.07$

Siatigroup muestra un ratio de 1.93, 2.06, 2.07 un incremento mínimo año a año lo que demuestra con que facilidad los activos generan ventas y que tan productiva es la empresa.

Tabla 11*Cálculo de Ratio de Periodo Medio de Cobranzas Siatigroup*

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

Periodo medio de cobranzas	2020	2021	2022
$\frac{(\text{Ctas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$	$= \frac{\$ 745,543,948.40}{\$ 12,697,743.33} = 58.71$	$= \frac{\$ 649,149,904.85}{\$ 12,591,843.91} = 51.55$	$= \frac{\$ 1,014,719,622.40}{\$ 16,207,221.66} = 62.61$

Siatigroup, mantiene días de morosidad de 59, 52 y 63 días en los años 2020, 2021 y 2022, mantiene un incremento de 4 días comparando los años 2020 vs 2022.

Tabla 12*Cálculo de Ratio de Periodo Medio de Pago Siatigroup*

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{(\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365)}{\text{Compras}}$$

Periodo medio de pago	2020	2021	2022
$\frac{(\text{Ctas por pagar} * 365)}{\text{Ventas}}$	$= \frac{\$ 426,363,310.90}{\$ 12,697,743.33} = 33.58$	$= \frac{\$ 539,413,253.45}{\$ 12,591,843.91} = 42.84$	$= \frac{\$ 747,621,926.25}{\$ 16,207,221.66} = 46.13$

Siatigroup, mantiene días de pago a proveedores de 33, 42 y 46 días en los años 2020, 2021 y 2022, mantiene un incremento de 13 días comparando los años 2020 vs 2022, se observa que existe una diferencia notable entre los días de recuperación vs los días pago:

AÑO	Promedio medio de cobro	Promedio medio de pago
2020	58.71	33.58
2021	51.55	42.84
2022	62.61	46.13

Se puede originar una falta de liquidez considerando que Siatigroup desembolsa a sus proveedores en un promedio de 40 días y cobra a sus clientes a 60 días.

Tabla 13

Cálculo de Ratio de Impacto Gastos Administración y Ventas Siatigroup

$$\text{Impacto gastos administración y ventas} = \frac{\text{Gastos administrativos y de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Gastos Administración y ventas	2020	2021	2022
$\frac{\text{Gastos Administrativos y ventas}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 4,672,192.39}{\$ 12,697,743.33} = 0.37$	$\frac{\$ 4,568,808.54}{\$ 12,591,843.91} = 0.36$	$\frac{\$ 6,163,740.74}{\$ 16,207,221.66} = 0.38$

No existe un impacto considerable de los gastos administrativos y de ventas sobre sus ventas, es decir que Siatigroup optimiza los rubros planificados dentro de sus gastos de forma responsable.

Tabla 14

Cálculo de Ratio de Impacto Gastos Financieros Siatigroup

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

Gastos financieros	2020	2021	2022
$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 47,104.42}{\$ 12,697,743.33} = 0.004$	$\frac{\$ 52,204.49}{\$ 12,591,843.91} = 0.004$	$\frac{\$ 45,832.93}{\$ 16,207,221.66} = 0.003$

Los gastos financieros son mínimos dentro de su operación, se debe a que Siatigroup no financia sus operaciones con dinero de terceros.

Implementación del Flujo de Caja Operativo

Ingresos. - En el levantamiento de información se contemplaron todos los movimientos necesarios para armar el flujo de caja de las empresas del grupo, teniendo que es necesario obtener:

Recaudación: Para el cálculo de la previsión de recaudación se debe tomar en cuenta la proyección de ventas y saldos de las cuentas por cobrar de cada empresa, en función a estas cifras se pueden realizar una proyección de recaudación individual de forma semanal, durante todo el año.

El valor de recaudación mensual va a ser, la Recuperación planificada + Venta de Contado, dentro del cálculo para la previsión de la recaudación se consideró que cada empresa tenga una disminución en sus cuentas por cobrar del 7% y 8% durante el año proyectado.

Préstamos: Se tiene previsto realizar el proceso de obtención de una línea de crédito con la que se pueda solventar cualquier tipo de déficit a futuro.

Emisión de Obligaciones: Dentro de las necesidades de financiamiento que pueda tener el grupo de empresas, se tiene previsto a futuro obtener líneas de crédito más baratas, con la emisión de obligaciones en la bolsa de valores.

Rescate Inversiones: Es la información que con la implementación del Flujo de Caja se piensa optimizar, manteniendo excedentes que permita generar ingresos adicionales.

Extraordinarios: Destinados netamente a ingresos que no tiene que ver con el giro del negocio.

Tabla 15

Proyección de Recuperación Siatiaduanas

SIATIADUANAS		PROYECCIÓN DE RECUPERACIÓN												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 150,480	\$ 154,080	\$ 157,770	\$ 162,120	\$ 171,660	\$ 171,740	\$ 176,020	\$ 177,880	\$ 181,380	\$ 183,050	\$ 182,830	\$ 188,110	
	Venta a Crédito 70%	\$ 105,336	\$ 107,856	\$ 110,439	\$ 113,484	\$ 120,162	\$ 120,218	\$ 123,214	\$ 124,516	\$ 126,966	\$ 128,135	\$ 127,981	\$ 131,677	
	Venta a Contado 30%	\$ 45,144	\$ 46,224	\$ 47,331	\$ 48,636	\$ 51,498	\$ 51,522	\$ 52,806	\$ 53,364	\$ 54,414	\$ 54,915	\$ 54,849	\$ 56,433	
CARTERA	Saldo Inicial Cuentas por Cobrar	\$ 360,789	\$ 355,669	\$ 351,965	\$ 348,612	\$ 346,028	\$ 347,801	\$ 347,263	\$ 347,305	\$ 346,185	\$ 345,003	\$ 342,427	\$ 337,083	
	(+) Incremento	\$ 105,336	\$ 107,856	\$ 110,439	\$ 113,484	\$ 120,162	\$ 120,218	\$ 123,214	\$ 124,516	\$ 126,966	\$ 128,135	\$ 127,981	\$ 131,677	
	(-) Recuperación	\$ 110,456	\$ 111,561	\$ 113,792	\$ 116,068	\$ 118,389	\$ 120,757	\$ 123,172	\$ 125,635	\$ 128,148	\$ 130,711	\$ 133,325	\$ 135,992	
	Saldo Final Cuentas por Cobrar	\$ 355,669	\$ 351,965	\$ 348,612	\$ 346,028	\$ 347,801	\$ 347,263	\$ 347,305	\$ 346,185	\$ 345,003	\$ 342,427	\$ 337,083	\$ 332,768	-8%
Recaudación Mensual		\$ 155,600	\$ 157,785	\$ 161,123	\$ 164,704	\$ 169,887	\$ 172,279	\$ 175,978	\$ 178,999	\$ 182,562	\$ 185,626	\$ 188,174	\$ 192,425	

Tabla 16

Proyección de Recuperación Siatilogistics

SIATILOGISTICS		PROYECCIÓN DE RECUPERACIÓN												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 561,260	\$ 527,680	\$ 577,640	\$ 596,760	\$ 625,310	\$ 644,810	\$ 678,450	\$ 683,270	\$ 695,180	\$ 693,320	\$ 688,860	\$ 696,160	
	Venta a Crédito 70%	\$ 392,882	\$ 369,376	\$ 404,348	\$ 417,732	\$ 437,717	\$ 451,367	\$ 474,915	\$ 478,289	\$ 486,626	\$ 485,324	\$ 482,202	\$ 487,312	
	Venta a Contado 30%	\$ 168,378	\$ 158,304	\$ 173,292	\$ 179,028	\$ 187,593	\$ 193,443	\$ 203,535	\$ 204,981	\$ 208,554	\$ 207,996	\$ 206,658	\$ 208,848	
CARTERA	Saldo Inicial Cuentas por Cobrar	\$ 944,774	\$ 939,201	\$ 900,957	\$ 888,311	\$ 879,457	\$ 880,777	\$ 885,710	\$ 903,923	\$ 915,005	\$ 923,679	\$ 920,058	\$ 902,070	
	(+) Incremento	\$ 392,882	\$ 369,376	\$ 404,348	\$ 417,732	\$ 437,717	\$ 451,367	\$ 474,915	\$ 478,289	\$ 486,626	\$ 485,324	\$ 482,202	\$ 487,312	
	(-) Recuperación	\$ 398,455	\$ 407,619	\$ 416,995	\$ 426,586	\$ 436,397	\$ 446,434	\$ 456,702	\$ 467,206	\$ 477,952	\$ 488,945	\$ 500,191	\$ 511,695	
	Saldo Final Cuentas por Cobrar	\$ 939,201	\$ 900,957	\$ 888,311	\$ 879,457	\$ 880,777	\$ 885,710	\$ 903,923	\$ 915,005	\$ 923,679	\$ 920,058	\$ 902,070	\$ 877,687	-7%
Recaudación Mensual		\$ 566,833	\$ 565,923	\$ 590,287	\$ 605,614	\$ 623,990	\$ 639,877	\$ 660,237	\$ 672,187	\$ 686,506	\$ 696,941	\$ 706,849	\$ 720,543	

Tabla 17

Proyección de Recuperación Siatiepress

SIATIEPRESS		PROYECCIÓN DE RECUPERACIÓN												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 436,220	\$ 410,580	\$ 411,980	\$ 413,610	\$ 436,570	\$ 453,540	\$ 460,210	\$ 448,660	\$ 461,520	\$ 448,110	\$ 470,200	\$ 600,600	
	Venta a Crédito 70%	\$ 305,354	\$ 287,406	\$ 288,386	\$ 289,527	\$ 305,599	\$ 317,478	\$ 322,147	\$ 314,062	\$ 323,064	\$ 313,677	\$ 329,140	\$ 420,420	
	Venta a Contado 30%	\$ 130,866	\$ 123,174	\$ 123,594	\$ 124,083	\$ 130,971	\$ 136,062	\$ 138,063	\$ 134,598	\$ 138,456	\$ 134,433	\$ 141,060	\$ 180,180	
CARTERA	Saldo Inicial Cuentas por Cobrar	\$ 201,890	\$ 229,744	\$ 239,650	\$ 242,211	\$ 237,338	\$ 239,706	\$ 244,855	\$ 245,303	\$ 228,016	\$ 209,790	\$ 171,938	\$ 139,003	
	(+) Incremento	\$ 305,354	\$ 287,406	\$ 288,386	\$ 289,527	\$ 305,599	\$ 317,478	\$ 322,147	\$ 314,062	\$ 323,064	\$ 313,677	\$ 329,140	\$ 420,420	
	(-) Recuperación	\$ 277,500	\$ 277,500	\$ 285,825	\$ 294,400	\$ 303,232	\$ 312,329	\$ 321,699	\$ 331,350	\$ 341,290	\$ 351,529	\$ 362,075	\$ 372,937	
	Saldo Final Cuentas por Cobrar	\$ 229,744	\$ 239,650	\$ 242,211	\$ 237,338	\$ 239,706	\$ 244,855	\$ 245,303	\$ 228,016	\$ 209,790	\$ 171,938	\$ 139,003	\$ 186,487	-8%
Recaudación Mensual		\$ 408,366	\$ 400,674	\$ 409,419	\$ 418,483	\$ 434,203	\$ 448,391	\$ 459,762	\$ 465,948	\$ 479,746	\$ 485,962	\$ 503,135	\$ 553,117	

Tabla 18

Proyección de Recuperación Siatitrans

SIATITRANS		PROYECCIÓN DE RECUPERACIÓN												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 99,240	\$ 101,700	\$ 104,100	\$ 107,080	\$ 113,370	\$ 113,470	\$ 116,360	\$ 117,550	\$ 119,940	\$ 121,060	\$ 120,900	\$ 125,540	
	Venta a Crédito 70%	\$ 69,468	\$ 71,190	\$ 72,870	\$ 74,956	\$ 79,359	\$ 79,429	\$ 81,452	\$ 82,285	\$ 83,958	\$ 84,742	\$ 84,630	\$ 87,878	
	Venta a Contado 30%	\$ 29,772	\$ 30,510	\$ 31,230	\$ 32,124	\$ 34,011	\$ 34,041	\$ 34,908	\$ 35,265	\$ 35,982	\$ 36,318	\$ 36,270	\$ 37,662	
CARTERA	Saldo Inicial Cuentas por Cobrar	\$ 154,099	\$ 155,665	\$ 156,916	\$ 157,749	\$ 158,506	\$ 161,441	\$ 162,153	\$ 162,526	\$ 161,301	\$ 159,242	\$ 155,388	\$ 148,763	
	(+) Incremento	\$ 69,468	\$ 71,190	\$ 72,870	\$ 74,956	\$ 79,359	\$ 79,429	\$ 81,452	\$ 82,285	\$ 83,958	\$ 84,742	\$ 84,630	\$ 87,878	
	(-) Recuperación	\$ 67,902	\$ 69,939	\$ 72,037	\$ 74,198	\$ 76,424	\$ 78,717	\$ 81,079	\$ 83,511	\$ 86,016	\$ 88,597	\$ 91,255	\$ 93,992	
	Saldo Final Cuentas por Cobrar	\$ 155,665	\$ 156,916	\$ 157,749	\$ 158,506	\$ 161,441	\$ 162,153	\$ 162,526	\$ 161,301	\$ 159,242	\$ 155,388	\$ 148,763	\$ 142,649	-7%
Recaudación Mensual		\$ 97,674	\$ 100,449	\$ 103,267	\$ 106,322	\$ 110,435	\$ 112,758	\$ 115,987	\$ 118,776	\$ 121,998	\$ 124,915	\$ 127,525	\$ 131,654	

Egresos. - En el levantamiento de información se contemplaron todos los movimientos necesarios para armar el flujo de caja de las empresas del grupo, teniendo que es necesario obtener:

EGRESOS
Cuentas por Pagar (Proveedores)
Préstamos
Interés Préstamos
Impuestos
Nómina
IESS
Bonificaciones (Décimos/ Utilidades)
Dividendos
Inversiones
Extraordinarios
TOTAL EGRESOS

Cuentas por Pagar: Para el cálculo de la previsión de cuentas por pagar proveedores se debe tomar en cuenta el costo de ventas de la operación y saldos de las cuentas por pagar de cada empresa.

Dentro del cálculo para la previsión de Cuentas por pagar se consideró que cada empresa tenga una disminución en sus cuentas por pagar del 4% y se consideró no tener morosidad o atrasos dentro del pago a proveedores.

Préstamos – Interés Préstamos: Se tiene previsto realizar el proceso de obtención de una línea de crédito con la que se pueda solventar cualquier tipo de déficit a futuro.

Tabla 19*Proyección de Cuentas por Pagar Siatiaduanas*

SIATIADUANAS		PROYECCIÓN DE CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES											
MES		ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 150,480	\$ 154,080	\$ 157,770	\$ 162,120	\$ 171,660	\$ 171,740	\$ 176,020	\$ 177,880	\$ 181,380	\$ 183,050	\$ 182,830	\$ 188,110
	Costo de Ventas (32%)	\$ 48,154	\$ 49,306	\$ 50,486	\$ 51,878	\$ 54,931	\$ 54,957	\$ 56,326	\$ 56,922	\$ 58,042	\$ 58,576	\$ 58,506	\$ 60,195
Saldo Inicial Cuentas por Pagar		\$ 350,002	\$ 345,375	\$ 341,371	\$ 338,016	\$ 335,514	\$ 335,521	\$ 335,004	\$ 335,303	\$ 335,636	\$ 336,523	\$ 337,374	\$ 337,576
CTAS X	(+) Compras	\$ 48,154	\$ 49,306	\$ 50,486	\$ 51,878	\$ 54,931	\$ 54,957	\$ 56,326	\$ 56,922	\$ 58,042	\$ 58,576	\$ 58,506	\$ 60,195
PAGAR	(-) Pagos	\$ 52,781	\$ 53,309	\$ 53,842	\$ 54,380	\$ 54,924	\$ 55,473	\$ 56,028	\$ 56,588	\$ 57,154	\$ 57,726	\$ 58,303	\$ 58,886
Saldo Final Cuentas por pagar		\$ 345,375	\$ 341,371	\$ 338,016	\$ 335,514	\$ 335,521	\$ 335,004	\$ 335,303	\$ 335,636	\$ 336,523	\$ 337,374	\$ 337,576	\$ 338,885
Pago Mensual		\$ 52,781	\$ 53,309	\$ 53,842	\$ 54,380	\$ 54,924	\$ 55,473	\$ 56,028	\$ 56,588	\$ 57,154	\$ 57,726	\$ 58,303	\$ 58,886

-3%

Tabla 20*Proyección de Cuentas por Pagar Siatilogistics*

SIATILOGISTICS		PROYECCIÓN DE CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES											
MES		ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 561,260	\$ 527,680	\$ 577,640	\$ 596,760	\$ 625,310	\$ 644,810	\$ 678,450	\$ 683,270	\$ 695,180	\$ 693,320	\$ 688,860	\$ 696,160
	Costo de Ventas (81%)	\$ 454,621	\$ 427,421	\$ 467,888	\$ 483,376	\$ 506,501	\$ 522,296	\$ 549,545	\$ 553,449	\$ 563,096	\$ 561,589	\$ 557,977	\$ 563,890
Saldo Inicial Cuentas por Pagar		\$ 725,000	\$ 688,333	\$ 619,553	\$ 586,278	\$ 563,479	\$ 558,744	\$ 564,691	\$ 592,724	\$ 619,445	\$ 650,547	\$ 674,821	\$ 690,110
CTAS X	(+) Compras	\$ 454,621	\$ 427,421	\$ 467,888	\$ 483,376	\$ 506,501	\$ 522,296	\$ 549,545	\$ 553,449	\$ 563,096	\$ 561,589	\$ 557,977	\$ 563,890
PAGAR	(-) Pagos	\$ 491,288	\$ 496,201	\$ 501,163	\$ 506,175	\$ 511,236	\$ 516,349	\$ 521,512	\$ 526,727	\$ 531,995	\$ 537,314	\$ 542,688	\$ 548,114
Saldo Final Cuentas por pagar		\$ 688,333	\$ 619,553	\$ 586,278	\$ 563,479	\$ 558,744	\$ 564,691	\$ 592,724	\$ 619,445	\$ 650,547	\$ 674,821	\$ 690,110	\$ 705,885
Pago Mensual		\$ 491,288	\$ 496,201	\$ 501,163	\$ 506,175	\$ 511,236	\$ 516,349	\$ 521,512	\$ 526,727	\$ 531,995	\$ 537,314	\$ 542,688	\$ 548,114

-3%

Tabla 21*Proyección de Cuentas por Pagar Siatieexpress*

SIATIEXPRESS		PROYECCIÓN DE CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 436,220	\$ 410,580	\$ 411,980	\$ 413,610	\$ 436,570	\$ 453,540	\$ 460,210	\$ 448,660	\$ 461,520	\$ 448,110	\$ 470,200	\$ 600,600	
	Costo de Ventas (48%)	\$ 209,386	\$ 197,078	\$ 197,750	\$ 198,533	\$ 209,554	\$ 217,699	\$ 220,901	\$ 215,357	\$ 221,530	\$ 215,093	\$ 225,696	\$ 288,288	
	Saldo Inicial Cuentas por Pagar	\$ 159,860	\$ 162,447	\$ 150,658	\$ 137,453	\$ 122,920	\$ 117,278	\$ 117,629	\$ 119,009	\$ 112,649	\$ 110,245	\$ 99,165	\$ 96,426	
CTAS X	(+) Compras	\$ 209,386	\$ 197,078	\$ 197,750	\$ 198,533	\$ 209,554	\$ 217,699	\$ 220,901	\$ 215,357	\$ 221,530	\$ 215,093	\$ 225,696	\$ 288,288	
PAGAR	(-) Pagos	\$ 206,799	\$ 208,867	\$ 210,956	\$ 213,065	\$ 215,196	\$ 217,348	\$ 219,521	\$ 221,717	\$ 223,934	\$ 226,173	\$ 228,435	\$ 230,719	
	Saldo Final Cuentas por pagar	\$ 162,447	\$ 150,658	\$ 137,453	\$ 122,920	\$ 117,278	\$ 117,629	\$ 119,009	\$ 112,649	\$ 110,245	\$ 99,165	\$ 96,426	\$ 153,995	-4%
	Pago Mensual	\$ 206,799	\$ 208,867	\$ 210,956	\$ 213,065	\$ 215,196	\$ 217,348	\$ 219,521	\$ 221,717	\$ 223,934	\$ 226,173	\$ 228,435	\$ 230,719	

Tabla 22*Proyección de Cuentas por Pagar Siatitrans*

SIATITRANS		PROYECCIÓN DE CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES												
MES	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24		
VENTAS	Ventas Netas PRP	\$ 99,240	\$ 101,700	\$ 104,100	\$ 107,080	\$ 113,370	\$ 113,470	\$ 116,360	\$ 117,550	\$ 119,940	\$ 121,060	\$ 120,900	\$ 125,540	
	Costo de Ventas (50%)	\$ 49,620	\$ 50,850	\$ 52,050	\$ 53,540	\$ 56,685	\$ 56,735	\$ 58,180	\$ 58,775	\$ 59,970	\$ 60,530	\$ 60,450	\$ 62,770	
	Saldo Inicial Cuentas por Pagar	\$ 126,300	\$ 121,919	\$ 118,228	\$ 115,192	\$ 113,094	\$ 113,586	\$ 113,565	\$ 114,422	\$ 115,301	\$ 116,795	\$ 118,265	\$ 119,064	
CTAS X	(+) Compras	\$ 49,620	\$ 50,850	\$ 52,050	\$ 53,540	\$ 56,685	\$ 56,735	\$ 58,180	\$ 58,775	\$ 59,970	\$ 60,530	\$ 60,450	\$ 62,770	
PAGAR	(-) Pagos	\$ 54,001	\$ 54,541	\$ 55,086	\$ 55,637	\$ 56,194	\$ 56,756	\$ 57,323	\$ 57,896	\$ 58,475	\$ 59,060	\$ 59,651	\$ 60,247	
	Saldo Final Cuentas por pagar	\$ 121,919	\$ 118,228	\$ 115,192	\$ 113,094	\$ 113,586	\$ 113,565	\$ 114,422	\$ 115,301	\$ 116,795	\$ 118,265	\$ 119,064	\$ 121,587	-4%
	Pago Mensual	\$ 54,001	\$ 54,541	\$ 55,086	\$ 55,637	\$ 56,194	\$ 56,756	\$ 57,323	\$ 57,896	\$ 58,475	\$ 59,060	\$ 59,651	\$ 60,247	

Nómina – IESS – Bonificaciones (Décimos/Utilidades) - Dividendos: De acuerdo con los cálculos del total de colaboradores se tiene previsto el siguiente esquema de planificación para la previsión de valores:

Tabla 27*Proyección de Pago de Nómina Siatiaduanas*

SIATIADUANA		PROYECCIÓN DE PAGO DE NÓMINA						
MES	UTILIDADES	IESS	SUELDOS	14TO. SIERRA	14TO. COSTA	13RO.	DIVIDENDOS	TOTAL
Proj Ene 24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Feb-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Mar-24		\$ 6,119	\$ 40,389				\$ 131,363	\$ 185,251
Proj Abr-24	\$ 87,846	\$ 6,119	\$ 40,389		\$ 7,380		\$ 131,363	\$ 265,717
Proj May-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Jun-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Jul-24		\$ 6,119	\$ 40,389				\$ 287,072	\$ 333,580
Proj Ago-24		\$ 6,119	\$ 40,389	\$ 29,520				\$ 76,028
Proj Sep-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Oct-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Nov-24		\$ 6,119	\$ 40,389					\$ 46,508
Proj Dic -24		\$ 6,119	\$ 40,389			\$ 48,467		\$ 94,975
TOTAL	\$ 87,846	\$ 73,427	\$ 484,670	\$ 29,520	\$ 7,380	\$ 48,467	\$ 549,797	\$ 1,281,108

Tabla 28*Proyección de Pago de Nómina Siatitrans*

SIATILOGISTIC		PROYECCIÓN DE PAGO DE NÓMINA						
MES	UTILIDADES	IESS	SUELDOS	14TO. SIERRA	14TO. COSTA	13RO.	DIVIDENDOS	TOTAL
Proj Ene 24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Feb-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Mar-24		\$ 18,682	\$ 123,315				\$ 115,788	\$ 264,806
Proj Abr-24	\$ 121,156	\$ 18,682	\$ 123,315		\$ 7,020		\$ 115,788	\$ 378,942
Proj May-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Jun-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Jul-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Ago-24		\$ 18,682	\$ 123,315	\$ 28,080				\$ 170,077
Proj Sep-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Oct-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Nov-24		\$ 18,682	\$ 123,315					\$ 141,997
Proj Dic -24		\$ 18,682	\$ 123,315			\$ 147,978		\$ 289,975
TOTAL	\$ 121,156	\$ 224,187	\$ 1,479,781	\$ 28,080	\$ 7,020	\$ 147,978	\$ 231,577	\$ 2,239,778

Tabla 29*Proyección de Pago de Nómina Siatexpress*

SIATIEXPRESS		PROYECCIÓN DE PAGO DE NÓMINA						
MES	UTILIDADES	IESS	SUELDOS	14TO. SIERRA	14TO. COSTA	13RO.	DIVIDENDOS	TOTAL
Proj Ene 24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Feb-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Mar-24		\$ 14,225	\$ 93,895		\$ 7,650		\$ 115,631	\$ 231,401
Proj Abr-24	\$ 80,458	\$ 14,225	\$ 93,895				\$ 115,631	\$ 304,209
Proj May-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Jun-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Jul-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Ago-24		\$ 14,225	\$ 93,895	\$ 30,600				\$ 138,720
Proj Sep-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Oct-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Nov-24		\$ 14,225	\$ 93,895					\$ 108,120
Proj Dic -24		\$ 14,225	\$ 93,895			\$ 107,979		\$ 216,099
TOTAL	\$ 80,458	\$ 170,701	\$ 1,126,738	\$ 30,600	\$ 7,650	\$ 107,979	\$ 231,262	\$ 1,755,388

Tabla 30*Proyección de Pago de Nómina Siatitrans*

SIATITRANS		PROYECCIÓN DE PAGO DE NÓMINA						
MES	UTILIDADES	IESS	SUELDOS	14TO. SIERRA	14TO. COSTA	13RO.	DIVIDENDOS	TOTAL
Proj Ene 24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Feb-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Mar-24		\$ 2,301	\$ 15,186		\$ 1,620		\$ 45,089	\$ 64,196
Proj Abr-24	\$ 23,330	\$ 2,301	\$ 15,186				\$ 45,089	\$ 85,906
Proj May-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Jun-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Jul-24		\$ 2,301	\$ 15,186				\$ 96,969	\$ 114,456
Proj Ago-24		\$ 2,301	\$ 15,186	\$ 6,480				\$ 23,967
Proj Sep-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Oct-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Nov-24		\$ 2,301	\$ 15,186					\$ 17,487
Proj Dic -24		\$ 2,301	\$ 15,186			\$ 17,454		\$ 34,941
TOTAL	\$ 23,330	\$ 27,609	\$ 182,238	\$ 6,480	\$ 1,620	\$ 17,454	\$ 187,147	\$ 445,878

Inversiones: Es la información que con la implementación del Flujo de Caja se buscará optimizar, manteniendo excedentes que permita generar ingresos adicionales.

Extraordinarios: Destinados netamente a egresos que no tiene que ver con el giro del negocio.

En base a lo anterior para este proyecto se tomará toda la información levantada para la construcción de la proyección del Flujo de Caja operativo.

Flujo De Caja Siatigroup (3er Trimestre 2023)

Tabla 31

Flujo de Caja Siatigroup (3er Trimestre 2023)

	FLUJO DE CAJA CONSOLIDADO SIATI GROUP													
	OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE			
	2 al 8	9 al 15	16 al 22	23 al 29	30 al 5	6 al 12	13 al 19	20 al 26	27 al 3	4 al 10	11 al 17	18 al 24	25 al 31	
	REAL	REAL	REAL	REAL	REAL	REAL	PROJECTED							
SALDO INICIAL	\$ 669,394	\$ 1,241,831	\$ 978,895	\$ 1,132,498	\$ 1,266,660	\$ 1,183,970	\$ 1,388,475	\$ 1,401,433	\$ 1,502,116	\$ 1,326,934	\$ 1,454,981	\$ 1,150,067	\$ 1,243,400	
INGRESOS														
Recaudación	\$ 350,048	\$ 265,543	\$ 506,555	\$ 360,683	\$ 268,534	\$ 416,857	\$ 377,090	\$ 394,547	\$ 331,681	\$ 451,289	\$ 433,932	\$ 416,575	\$ 433,932	
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Emisión de Obligaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Rescate Inversiones	\$ -	\$ 155,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Extraordinarios	\$ -	\$ -	\$ 12,030	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL INGRESOS	\$ 350,048	\$ 420,543	\$ 518,585	\$ 360,683	\$ 268,534	\$ 416,857	\$ 377,090	\$ 394,547	\$ 331,681	\$ 451,289	\$ 433,932	\$ 416,575	\$ 433,932	
EGRESOS														
Cuentas por Pagar (Proveedores)	\$ 272,914	\$ 218,463	\$ 321,178	\$ 223,349	\$ 168,724	\$ 212,352	\$ 293,863	\$ 293,863	\$ 293,863	\$ 323,242	\$ 323,242	\$ 323,242	\$ 323,242	
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Interés Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuestos	\$ -	\$ 65,015	\$ -	\$ 3,172	\$ -	\$ -	\$ 38,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 86,300	\$ -	\$ -	
Nómina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 182,499	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 213,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 213,000	
IESS	\$ -	\$ -	\$ 43,804	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 32,270	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 32,270	\$ -	\$ -	
Bonificaciones (Décimos/ Utilidades)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 297,033	\$ -	\$ -	
Dividendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Inversiones	\$ -	\$ 400,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Extraordinarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL EGRESOS	\$ 272,914	\$ 683,479	\$ 364,982	\$ 226,521	\$ 351,223	\$ 212,352	\$ 364,133	\$ 293,863	\$ 506,863	\$ 323,242	\$ 738,845	\$ 323,242	\$ 536,242	
TOTAL CASH FLOW	\$ 1,241,831	\$ 978,895	\$ 1,132,498	\$ 1,266,660	\$ 1,183,970	\$ 1,388,475	\$ 1,401,433	\$ 1,502,116	\$ 1,326,934	\$ 1,454,981	\$ 1,150,067	\$ 1,243,400	\$ 1,141,089	

Conclusiones:

El proyecto de implementación de flujo de Caja en Siatigroup contribuye a mantener una visión completa de los recursos que mantiene la empresa en un determinado período de tiempo, logrando una eficiencia en procesos financieros de ingresos y Egresos.

Mediante este reporte de información se puede obtener información del origen y uso del efectivo y sus equivalentes, manteniendo una diferenciación entre estos y generando mecanismos de cumplimiento que aportan al crecimiento económico de la empresa.

Durante el análisis vertical y horizontal se puede observar el crecimiento año a año que Siatigroup va logrando y la implementación de la herramienta financiera “Flujo de Caja”, permite la optimización de recursos, mediante la evaluación de todos sus procesos, servirá como estrategia financiera para la implementación de nuevos proyectos y contribuye a la planificación del crecimiento responsable del negocio, por medio del financiamiento de operaciones o la inversión de recursos.

Con la implementación la empresa podrá tener una estadística y control sobre sus ingresos que permita mantener las cuentas por cobrar sanas, con indicadores de morosidad aceptables, siendo responsables con el nivel de incobrabilidad.

Podrá obtener beneficios adicionales con la generación de ingresos financieros, por medio de la optimización de recursos en inversiones, por los excedentes de caja que se pueden planificar de forma mensual.

La empresa obtendrá una herramienta de control que permita ver la ejecución de sus presupuestos de pagos a proveedores, y lograría una eficiencia operativa logrando que todas las áreas de la empresa contribuyan con la ejecución de un presupuesto.

Recomendaciones:

Se recomienda la implementación del flujo de caja como herramienta de planificación financiera en función al crecimiento económico que ha obtenido SIATIGROUP en los últimos años y la eficiencia operativa que este generaría:

1. Examinar de forma detallada cada rubro que forme parte del flujo de caja, para mantener una proyección lo suficientemente real, como para cumplir las expectativas de crecimiento del negocio.
2. Realizar mensualmente revisiones sobre posibles desviaciones dentro de las proyecciones con el fin de detectar posibles faltantes en el flujo de caja.
3. Ejecutar controles en las cuentas de Egresos, con el fin de optimizar recursos y cumplir con el presupuesto planteado.
4. Generar políticas de inversiones que permitan obtener beneficios adicionales al negocio y que cumplan con las expectativas de riesgo del mismo.
5. Implementar nuevos mecanismos de control que fortalezcan la herramienta y que se aten a la estrategia del negocio.

Bibliografía

- Actualícese. (7 de 06 de 2023). *Actualícese*. Obtenido de Actualícese:
<https://actualicese.com/gestion-del-flujo-de-caja-control-financiero-para-tu-empresa/#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20es%20un%20indicador%20financier%20que%20refleja,y%20en%20un%20determinado%20per%C3%ADodo.>
- Alvarez, M. (2023). Importancia del flujo de caja para la empresa. *Actualidad Empresarial*.
- Borges, L. (04 de octubre de 2017). *Luz*. Obtenido de Luz: <https://blog.luz.vc/o-que-e/fluxo-de-caixa-operacional/>
- Carvajal, L. (2013). “*Metodología de la Investigación. Curso General y Aplicado*”, (17^a edición). ., Pág. 35. Cali – Colombia: Editorial Fald.
- Casares, L. (2008). *Técnicas actuales de investigación documental*. México.
- Castillo, J. A. (2007). *Control Aduanero*. Perú: Bellido Ediciones E.I.R.L.
- cfn. (2022). *Silvicultura y extracción de madera Ecuador*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Silvicultura-y-extraccion-de-madera.pdf>
- comafors. (2023). *Industria de la madera*. Obtenido de <https://comafors.org/noticias-y-eventos/industria-de-la-madera-una-gran-oportunidad-para-el-pais-944.html>
- Consistec. (2019). “*Decisiones de Inversión, elaboración y evaluación de proyectos*”, Pág. 10,. Quito.
- COPCI. (2019). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. Quito, Ecuador : Asamblea Nacional.
- Dayan, J. (10 de junio de 2021). *FinancePal*. Obtenido de FinancePal:
<https://www.financepal.com/blog/flujo-de-efectivo-vs-indirecto/#:~:text=El%20m%C3%A9todo%20directo%20ignora%20por,autom%C3%A1ticamente%20en%20flujo%20de%20efectivo.>
- ekos. (2022). *Sector Madera*. Obtenido de <https://ekosnegocios.com/articulo/industria-maderera-impacto-en-la-economia-local-y-proyecciones-2022>

- ESERP. (16 de 04 de 2023). *ESERP Digital Business & Law School*. Obtenido de ESERP Digital Business & Law School: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>
- García, O. (s.f.). *PYMAS*. Obtenido de PYMAS: <https://www.pymas.com.co/ideas-para-crecer/finanzas-para-pymes/flujo-de-caja-de-una-empresa-y-planeacion-financiera-pyme>
- González, P. D. (2013). *Transporte y Logística Internacional*. Gran Canaria, España : Universidad de Las Palmas de Gran Canaria .
- Hernandez Sampier, R. (2004). *Metodología de la Investigación*. Habana: Felix Varela.
- Hirache, L. (abril de 2013). *Actualidad Empresarial*. Obtenido de Actualidad Empresarial: <https://www.yumpu.com/es/document/view/14670602/iv-el-flujo-de-caja-como-herramienta-financiera-revista-actualidad->
- Ibáñez, V. (2010). *¿Qué es el comercio internacional?* Burgos, España: Amycos.
- James, O. R. (2016). *Elementos de Finanzas Internacionales*. Caracas: Editorial Arte.
- Jiménez, J. M. (2018). *Contabilidad financiera*. Obtenido de <http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/529/1/Contabilidad%20Financiera%20Mu%C3%B1oz%20Jimenez.pdf>
- Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. México: Editorial Digital UNID
Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/41183?>
- Maldonado Landeta. (2021). *Finanzas corporativas valoración de inversiones*. Imprenta Caracolor. Obtenido de <https://pdfb9e7354d49b580f8108156aec0012c4a.odilo.us/#/6c2f215314b04e90bfaf37f646761f9c/1fa6ab4b0799734bbf4b90d6caca9dcb8ff336e32dd1a2285c0518fca1327ea0>
- Multiva, B. (31 de marzo de 2021). *Fondos de Inversión Multiva, S. A.* Obtenido de Obtenido de <https://www.multiva.com.mx/documents/140749/143482/BancoMultivaEstadosFinancierosNotas20111ertrim.pdf/38cf6efb-6fb1-424a-c249-7abe6e13fec1?t=1550806996215>

- Rodriguez, V. (2010). *Metodología de la Investigación*. Quito: Ed. SERTEMAV.
- Rodriguez, V. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. Quito: Ed. SERTEMAV.
- Roldán, M. (2015). *Cómo hacer un proyecto de Investigación*. Universidad de Alicante.
- Sbriglio, E. L. (2018). *El comercio internacional Manual práctico de clasificación y valoración de mercaderías*. Mendoza, Argentina: EdiUC.
- Solunion. (02 de febrero de 2023). *Solunion Somos Impulso*. Obtenido de Solunion Somos Impulso: <https://www.solunion.es/blog/la-importancia-del-flujo-de-caja-en-tu-empresa/>
- Strauss, Anselm y Corbin, Juliet., (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*, . Madrid: Editorial Universidad de Antioquia, .
- Thomason, K. (01 de febrero de 2018). *Cuida tu dinero*. Obtenido de Cuida tu dinero: <https://www.cuidatudinero.com/13142341/metodo-de-flujo-de-caja-directo-e-indirecto>