



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA: FINANZAS

**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE
LOS RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA
VEQUITEX, CANTÓN PELILEO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA**

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: MARITZA ARACELI TIXI LOPEZ

DIRECTOR: ING. JUAN ALBERTO ÁVALOS REYES

Riobamba-Ecuador

2020

2020, MARITZA ARACELI TIXI LOPEZ

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

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

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

Riobamba, 23 de Enero de 2020



Maritza Araceli Tixi Lopez

C.I. 060411927-1

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS

Certificamos que el presente trabajo de titulación sobre el tema MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA VEQUITEX, CANTÓN PELILEO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, previo a la obtención del título de Ingeniera en Finanzas, ha sido desarrollado por la Srta. MARITZA ARACELI TIXI LOPEZ, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Lic. Norma Patricia Jiménez Vargas PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2020-01-23
Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes DIRECTOR TRIBUNAL		2020-01-23
Ing. Gerardo Luis Lara Noriega MIEMBRO TRIBUNAL		2020-01-23

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por darme salud, por darme fortaleza y ser el apoyo en aquellos momentos de dificultad y debilidad.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen la escuela de Ingeniería Financiera, por abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo dentro de su establecimiento educativo.

De igual manera mis agradecimientos a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a toda la Facultad de Administración de Empresas, a mis Ingenieros quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada una de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

Quiero expresar mi más grande agradecimiento a la Ing. Maritza Rodríguez, Ing. Juan Alberto Ávalos y al Ing. Gerardo Lara principales colaboradores durante todo este proceso, quienes con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitieron el desarrollo de este trabajo.

Finalmente, a mis amigas gracias por estar ahí motivándome con uno u otro concejo, con esas palabras de aliento; gracias por esa amistad sincera y por ser parte de mi vida, en los momentos buenos y malos.

Con mucho cariño
Maritza Araceli Tixi Lopez.

DEDICATORIA

A mis padres Abelardo Tixi y María Lopez quienes, con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir una meta más en mi vida, siendo cada día el motor principal para seguir adelante.

A mis hermanos Henry, Brayan y Gisela, por su cariño y apoyo incondicional; durante todo este proceso; gracias por estar conmigo en los mejores y los peores momentos;

A toda mi familia, por sus consejos y palabras de aliento; las mismas que me motivaron a seguir adelante hasta llegar a cumplir mi sueño.

Con mucho cariño
Maritza Araceli Tixi Lopez.

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xx
RESUMEN	xxi
ABSTRACT.....	xxii
INTRODUCCIÓN	1

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	8
1.1 Antecedentes Históricos	8
1.2 Marco Legal.....	8
<i>1.2.1 Ley de Fomento Artesanal.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.2 Código Tributario</i>	<i>9</i>
<i>1.2.3 Código Orgánico Ambiental.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.4 Acuerdo Ministerial 061.....</i>	<i>10</i>
1.3 Marco Teórico	11
<i>1.3.1 Gestión.....</i>	<i>11</i>
<i>1.3.2 Gestión financiera</i>	<i>11</i>
<i>1.3.2.1 Funciones de la gestión financiera.....</i>	<i>13</i>
<i>1.3.2.2 Importancia de la gestión financiera.....</i>	<i>14</i>
<i>1.3.2.3 Esquematización del proceso de gestión</i>	<i>14</i>
<i>1.3.3 Modelo de gestión.....</i>	<i>16</i>
<i>1.3.3.1 Factores que influye el modelo de gestión.....</i>	<i>16</i>
<i>1.3.3.2 Estructura de un modelo de gestión financiera</i>	<i>17</i>
<i>1.3.4 Recursos económicos y financieros.....</i>	<i>29</i>
<i>1.3.4.1 Estructura económica financiera</i>	<i>29</i>
<i>1.3.4.2 Necesidades operativas de fondos (NOF).....</i>	<i>30</i>
<i>1.3.4.3 Fondo de maniobra o capital circulante</i>	<i>31</i>
<i>1.3.4.4 Diferencia y relación entre el fondo de maniobra o capital circulante y las NOF ...</i>	<i>31</i>
1.4 Marco Conceptual.....	32
1.5 Idea a defender	34
1.6 Variables	34
<i>1.6.1 Variable dependiente</i>	<i>34</i>

1.6.2	<i>Variable independiente</i>	34
-------	-------------------------------------	----

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	35
2.1	Enfoque de investigación	35
2.2	Nivel de Investigación	35
2.2.1	<i>Descriptiva</i>	35
2.2.2	<i>Investigación de campo</i>	36
2.3	Diseño de investigación	36
2.4	Tipo de estudio	36
2.5	Población y muestra	36
2.5.1	<i>Población para los empleados</i>	36
2.6	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	38
2.6.1	<i>Métodos</i>	38
2.6.2	<i>Técnicas</i>	39
2.6.3	<i>Instrumentos</i>	39

CAPITULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	41
3.1	Resultados y discusión de resultados	41
3.1.1	<i>Análisis de resultados</i>	41
3.1.2	<i>Análisis e interpretación de las encuestas a los trabajadores</i>	41
3.1.3	<i>Análisis e interpretación de las encuestas a los clientes</i>	66
3.1.4	<i>Análisis de la entrevista a gerencia</i>	80
3.1.5	<i>Validación del instrumento e idea a defender</i>	83
2.6.3.1	<i>Prueba de Chi-Cuadrado</i>	84
2.6.3.2	<i>Coeficiente alfa de Cronbach</i>	86
3.2	Fase Preliminar	87
3.2.1	<i>Información de la Empresa</i>	87
3.2.2	<i>Misión</i>	87
3.2.3	<i>Visión</i>	87
3.2.4	<i>Objetivos empresariales</i>	87
3.2.5	<i>Filosofía empresarial</i>	88
3.2.6	<i>Principios empresariales</i>	88
3.2.7	<i>Organigrama</i>	89
3.3	Fase de Diagnóstico	89

3.3.1	<i>Análisis vertical y horizontal del balance general</i>	89
2.6.3.3	<i>Activo Corriente</i>	93
2.6.3.4	<i>Activo no corriente</i>	95
2.6.3.5	<i>Pasivo Corriente</i>	97
2.6.3.6	<i>Pasivo no corriente</i>	100
2.6.3.7	<i>Análisis del patrimonio</i>	102
2.6.3.8	<i>Estructura económico- financiera</i>	104
3.3.2	<i>Análisis horizontal y vertical de Estado de Resultados</i>	107
2.6.3.9	<i>Ventas netas en la empresa Vequitex</i>	110
2.6.3.10	<i>Costos</i>	111
2.6.3.11	<i>Gastos operacionales</i>	114
2.6.3.12	<i>Gastos no operacionales</i>	118
2.6.3.13	<i>Utilidad neta</i>	120
3.3.3	<i>Razones Financieras</i>	121
2.6.3.14	<i>Liquidez</i>	121
2.6.3.15	<i>Solvencia</i>	123
2.6.3.16	<i>Gestión</i>	127
2.6.3.17	<i>Rentabilidad</i>	134
3.3.4	<i>Informe Financiero</i>	138
3.3.5	<i>Análisis interno y externo de la empresa</i>	145
2.6.3.18	<i>Análisis macro entorno</i>	145
2.6.3.19	<i>Análisis Micro entorno</i>	148
2.6.3.20	<i>Análisis Interno</i>	149
2.6.3.21	<i>Matriz de evaluación de los factores externo (MEFE)</i>	152
2.6.3.22	<i>5 Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI)</i>	153
2.6.3.23	<i>Análisis FODA</i>	155
3.3.6	<i>Análisis general</i>	155
3.4	<i>Información básica de la Empresa</i>	156
3.4.1	<i>Reseña Histórica</i>	156
3.4.2	<i>Base legal</i>	157
3.5	<i>Diseño del Modelo de Gestión Financiera</i>	157
3.5.1	<i>Introducción</i>	157
3.5.2	<i>Alcance del Modelo de Gestión</i>	158
3.5.3	<i>Objetivos de la Propuesta</i>	158
2.6.3.24	<i>Objetivo General</i>	158
2.6.3.25	<i>Objetivos específicos</i>	158
3.6	<i>Rediseño de la Filosofía Empresarial</i>	158

3.6.1	Misión.....	158
3.6.2	Visión.....	158
3.6.3	Propuesta del rediseño del organigrama.....	159
3.6.4	Flujo gramas de procesos.....	167
2.6.3.26	Proceso operativo	167
2.6.3.27	Proceso de ventas.....	170
2.6.3.28	Proceso de cobro.....	172
2.6.3.29	Proceso de selección de proveedor	174
2.6.3.30	Proceso de compras	176
2.6.3.31	Proceso de manejo de inventarios.....	178
2.6.3.32	Proceso de selección de personal.....	180
3.7	Diseño de las Estrategias DAFO.....	182
3.8	Mapa Estratégico en base a una Perspectiva Financiero.....	183
3.9	Plan operativo anual	184
3.10	Políticas	186
3.10.1	Políticas empresariales	186
3.10.2	Políticas financieras.....	187
3.10.3	Política Financiera 1.-	188
3.10.4	Política Financiera 2.-	189
3.10.5	Política Financiera 3.-	190
3.10.6	Política Financiera 4.-	190
3.10.7	Política Financiera 5.-	191
3.10.8	Política Financiera 6.-	192
3.10.9	Política financiera 7.-.....	193
3.10.10	Política Financiera 8.-	194
3.10.11	Política Financiera 9.-	194
3.11	Proyecciones.....	195
3.11.1	Cálculo de las NOF	196
3.11.2	Proyección del estado de resultados 2019-2021	197
3.11.3	Igualación de cuentas ventags –costo de ventas	197
3.11.4	Razones financieras proyectadas	198
3.12	Seguimiento y control.....	200
3.13	Resultados generales del marco propositivo.....	201
	CONCLUSIONES.....	202
	RECOMENDACIONES.....	203
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Estructura de un modelo de Gestión Financiera	17
Tabla 2-1:	Matriz del análisis externo.....	20
Tabla 3-1:	Matriz del análisis interno	21
Tabla 4-1:	Matriz DAFO	23
Tabla 5-1:	Indicadores Económicos Financieros Superintendencia de Compañías.....	24
Tabla 1-3:	Personal de la empresa	41
Tabla 2-3:	Calificación del personal a criterios empresariales	43
Tabla 3-3:	Debilidades detectadas	49
Tabla 4-3:	Aspectos a mejorar en la adquisición de materia prima.....	51
Tabla 5-3:	Tiempo de Adquisición de insumos	52
Tabla 6-3:	Disposición de los MARPS (materiales residuales de producción)	53
Tabla 7-3:	Capacitación al personal.....	54
Tabla 8-3:	Estado Funcional de la maquinaria.....	55
Tabla 9-3:	Período que se realiza mantenimiento	56
Tabla 10-3:	Opciones para Incremento de ventas	57
Tabla 11-3:	Aspectos para mejorar en la empresa	59
Tabla 12-3:	Riesgos al momento de lavar una prenda	60
Tabla 13-3:	Temas de capacitación.....	61
Tabla 14-3:	Existencia de un Modelo	62
Tabla 15-3:	Planificación para optimizar	63
Tabla 16-3:	Medios de Comunicación	66
Tabla 17-3:	Motivos de uso del servicio	67
Tabla 18-3:	Frecuencia de uso del servicio	68
Tabla 19-3:	Relación del precio con la competencia	69
Tabla 20-3:	Inconvenientes con el servicio.....	70
Tabla 21-3:	Atención recibida	71
Tabla 22-3:	Satisfacción con el servicio	72
Tabla 23-3:	Calificación de atributos.....	73
Tabla 24-3:	Implementación de servicios	77
Tabla 25-3:	Disposición del cliente a recomendar el servicio.....	78
Tabla 26-3:	Tabla de resumen de procesamiento de casos.....	84
Tabla 27-3:	Tabla de resumen de procesamiento de casos.....	84
Tabla 28-3:	Prueba de Chi- cuadrado	85
Tabla 29-3:	Tabla resumen de procesamiento de casos	86
Tabla 30-3:	Tabla resumen de procesamiento de casos	86

Tabla 31-3:	Análisis Vertical y Horizontal del Balance General de la Empresa Lavandería y Tintorería de Jeans “Vequitex”.....	91
Tabla 32-3:	Análisis vertical del activo corriente	93
Tabla 33-3:	Análisis horizontal del activo corriente	93
Tabla 34-3:	Análisis vertical del activo corriente	94
Tabla 35-3:	Análisis horizontal del activo corriente	94
Tabla 36-3:	Análisis vertical del activo no corriente	95
Tabla 37-3:	Análisis horizontal del activo no corriente	95
Tabla 38-3:	Análisis vertical del activo no corriente	96
Tabla 39-3:	Análisis horizontal del activo no corriente	96
Tabla 40-3:	Análisis vertical del pasivo corriente.....	97
Tabla 41-3:	Análisis horizontal del pasivo corriente.....	97
Tabla 42-3:	Análisis vertical del pasivo corriente.....	98
Tabla 43-3:	Análisis horizontal del pasivo corriente.....	98
Tabla 44-3:	Análisis vertical del pasivo no corriente.....	100
Tabla 45-3:	Análisis horizontal del pasivo no corriente.....	100
Tabla 46-3:	Análisis vertical del pasivo no corriente.....	101
Tabla 47-3:	Análisis horizontal del activo no corriente	101
Tabla 48-3:	Análisis vertical del patrimonio.....	102
Tabla 49-3:	Análisis horizontal del patrimonio.....	102
Tabla 50-3:	Análisis vertical del patrimonio.....	103
Tabla 51-3:	Análisis horizontal del patrimonio.....	103
Tabla 52-3:	Estructura económico- financiera año 2016	104
Tabla 53-3:	Necesidades Operativas de Fondos	106
Tabla 54-3:	Inversión y Financiamiento	106
Tabla 55-3:	Balance financiero.....	107
Tabla 56-3:	Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados de la Empresa Lavandería y Tintorería de jeans “Vequitex”.....	108
Tabla 57-3:	Ventas netas	110
Tabla 58-3:	Análisis horizontal Ventas netas.....	110
Tabla 59-3:	Análisis vertical del costo.....	111
Tabla 60-3:	Análisis horizontal del costo	111
Tabla 61-3:	Igualación de cuentas	112
Tabla 62-3:	Análisis vertical de costos	112
Tabla 63-3:	Análisis horizontal de costos	112
Tabla 64-3:	Análisis vertical de los gastos operacionales	114
Tabla 65-3:	Análisis horizontal de los gastos operacionales.....	114

Tabla 66-3:	Análisis vertical de gastos administrativos	115
Tabla 67-3:	Análisis horizontal de gastos administrativos	115
Tabla 68-3:	Análisis vertical de gastos de venta	117
Tabla 69-3:	Análisis horizontal de gastos de venta	117
Tabla 70-3:	Análisis vertical de los gastos no operacionales	118
Tabla 71-3:	Análisis horizontal de los gastos no operacionales	118
Tabla 72-3:	Análisis vertical de gastos no operacionales	119
Tabla 73-3:	Análisis horizontal de gastos no operacionales	119
Tabla 74-3:	Análisis vertical de la utilidad	120
Tabla 75-3:	Análisis horizontal de la utilidad	120
Tabla 76-3:	Liquidez corriente	121
Tabla 77-3:	Prueba ácida	122
Tabla 78-3:	Capital de trabajo	123
Tabla 79-3:	Endeudamiento del activo	123
Tabla 80-3:	Endeudamiento patrimonial	124
Tabla 81-3:	Endeudamiento del activo fijo	125
Tabla 82-3:	Apalancamiento	125
Tabla 83-3:	Apalancamiento Financiero	126
Tabla 84-3:	Rotación de cartera	127
Tabla 85-3:	Rotación de activo fijo	127
Tabla 86-3:	Rotación de ventas	128
Tabla 87-3:	Rotación de inventario	129
Tabla 88-3:	Promedio de inventario	129
Tabla 89-3:	Rotación de cuentas por cobrar	130
Tabla 90-3:	Período medio de cobranza	131
Tabla 91-3:	Período medio de pago	131
Tabla 92-3:	Ciclo de conversión del efectivo	132
Tabla 93-3:	Impacto gestión administrativo y ventas	133
Tabla 94-3:	Impacto de la carga financiera	133
Tabla 95-3:	Rentabilidad neta del activo	134
Tabla 96-3:	Margen bruto	135
Tabla 97-3:	Margen operacional	135
Tabla 98-3:	Rentabilidad neta de ventas	136
Tabla 99-3:	Rentabilidad operacional del patrimonio	137
Tabla 100-3:	Rentabilidad financiera	137
Tabla 101-3:	Análisis de factores en el macro entorno	145
Tabla 102-3:	Análisis de factores en el micro entorno	148

Tabla 103-3: Análisis de factores en el macro entorno	149
Tabla 104-3: Matriz MEFE	153
Tabla 105-3: Matriz MEFI	154
Tabla 106-3: Análisis FODA.....	155
Tabla 107-3: Proceso operativo Vequitex.....	169
Tabla 108-3: Proceso de ventas Vequitex.....	171
Tabla 109-3: Proceso de cobro Vequitex	173
Tabla 110-3: Proceso de selección de proveedores.....	175
Tabla 111-3: Proceso de compras	177
Tabla 112-3: Proceso de manejo de inventarios.....	179
Tabla 113-3: Contratación del personal	181
Tabla 114-3: Diseño de Estrategias DAFO.....	182
Tabla 115-3: Plan Operativo Anual	184
Tabla 116-3: Políticas Financieras.....	187
Tabla 117-3: Proyección de Ventas	188
Tabla 118-3: Cálculo por el método de mínimos cuadrados	188
Tabla 119-3: Proyección Costo de Ventas	189
Tabla 120-3: Relación porcentual ventas - costo de ventas.....	189
Tabla 121-3: Proyección de gastos	190
Tabla 122-3: Proyección del Efectivo.....	190
Tabla 123-3: Proyección Período Promedio de cobro.....	191
Tabla 124-3: Proyección Cuentas por cobrar	191
Tabla 125-3: Proyección Período Promedio de Pago.....	192
Tabla 126-3: Proyección Cuenta Proveedores	192
Tabla 127-3: Proyección en Activos Fijos	193
Tabla 128-3: Depreciación del Activo Fijo.....	194
Tabla 129-3: Optimización de los Pasivos Corrientes	194
Tabla 130-3: Proyección del balance general	195
Tabla 131-3: Cálculo de las NOF	196
Tabla 132-3: Proyección del estado de resultados	197
Tabla 133-3: Igualación de cuentas ventas-costo de ventas	197
Tabla 134-3: Razones Financieras	198
Tabla 135-3: Seguimiento y Control.....	200

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1:	Elementos que determinan el objetivo de la gestión financiera.	12
Figura 2-1:	Enfoque de las decisiones financieras	12
Figura 3-1:	Funciones de la gestión financieras	13
Figura 4-1:	Importancia de la gestión financiera.....	14
Figura 5-1:	Importancia de la gestión financiera.....	15
Figura 6-1:	Factores que influyen en el modelo de gestión.	16
Figura 7-1:	Procedimiento de calificación de la matriz MEFE	21
Figura 8-1:	Procedimiento de calificación de la matriz MEFI	22

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Funciones del Personal.....	41
Gráfico 2-3:	Perspectiva de Sueldo.....	43
Gráfico 3-3:	Administración de la empresa	44
Gráfico 4-3:	Publicidad	44
Gráfico 5-3:	Trabajo en equipo.....	45
Gráfico 6-3:	Comunicación	45
Gráfico 7-3:	Personal suficiente adecuado.....	46
Gráfico 8-3:	Incentivos al personal.....	46
Gráfico 9-3:	Uso de tecnología.....	47
Gráfico 10-3:	Seguridad industrial y salud ocupacional	47
Gráfico 11-3:	Instructivo de indicadores del cliente	48
Gráfico 12-3:	Debilidades detectadas	49
Gráfico 13-3:	Aspectos a mejorar en la adquisición de materia prima.....	51
Gráfico 14-3:	Tiempo de adquisición de insumos	52
Gráfico 15-3:	Disposición de los MARPS (Materiales residuales de producción).....	53
Gráfico 16-3:	Capacitación al personal.....	54
Gráfico 17-3:	Estado funcional de la maquinaria.....	55
Gráfico 18-3:	Mantenimiento de maquinaria.....	56
Gráfico 19-3:	Opciones para incremento de ventas	57
Gráfico 20-3:	Aspectos para mejorar en la empresa	59
Gráfico 21-3:	Opciones para incremento de ventas	60
Gráfico 22-3:	Temas de capacitación	61
Gráfico 23-3:	Modelo de gestión financiero	62
Gráfico 24-3:	Planificación para optimizar.....	63
Gráfico 25-3:	Medios de Comunicación	66
Gráfico 26-3:	Motivación de uso del servicio.....	67
Gráfico 27-3:	Frecuencia de uso del servicio.....	68
Gráfico 28-3:	Relación del precio con la competencia	69
Gráfico 29-3:	Inconvenientes con el servicio.....	70
Gráfico 30-3:	Atención recibida	71
Gráfico 31-3:	Satisfacción con el servicio	72
Gráfico 32-3:	Calidad de servicio	73
Gráfico 33-3:	Relación calidad-precio	74
Gráfico 34-3:	Satisfacción del cliente.....	74

Gráfico 35-3:	Tiempo de entrega.....	75
Gráfico 36-3:	Buena calidad.....	75
Gráfico 37-3:	Profesionalismo.....	76
Gráfico 38-3:	Implementación de servicios	77
Gráfico 39-3:	Implementación de servicios	78
Gráfico 40-3:	Distribución Chi Cuadrado.....	85
Gráfico 41-3:	Organigrama de la empresa Lavandería y Tintorería de jeans Vequitex.....	89
Gráfico 42-3:	Análisis vertical del activo corriente	93
Gráfico 43-3:	Análisis horizontal del activo corriente	93
Gráfico 44-3:	Análisis vertical del activo corriente	94
Gráfico 45-3:	Análisis horizontal del activo corriente	94
Gráfico 46-3:	Análisis vertical del activo no corriente	95
Gráfico 47-3:	Análisis horizontal del activo.	95
Gráfico 48-3:	Análisis vertical del activo no corriente	96
Gráfico 49-3:	Análisis horizontal del activo no corriente	96
Gráfico 50-3:	Análisis vertical del pasivo corriente.....	97
Gráfico 51-3:	Análisis horizontal del pasivo corriente.....	97
Gráfico 52-3:	Análisis vertical del pasivo corriente.....	99
Gráfico 53-3:	Análisis horizontal del pasivo corriente.....	99
Gráfico 54-3:	Análisis vertical del pasivo no corriente.....	100
Gráfico 55-3:	Análisis horizontal del pasivo no corriente.....	100
Gráfico 56-3:	Análisis vertical del pasivo no corriente.....	101
Gráfico 57-3:	Análisis horizontal del pasivo corriente.....	101
Gráfico 58-3:	Análisis vertical del patrimonio.....	102
Gráfico 59-3:	Análisis horizontal del patrimonio	102
Gráfico 60-3:	Análisis vertical del patrimonio.....	103
Gráfico 61-3:	Análisis horizontal del patrimonio	103
Gráfico 62-3:	Estructura económico-financiero empresa Vequitex	105
Gráfico 63-3:	Ventas netas en le empresa Vequitex Años 2016, 2017 y 2018.....	110
Gráfico 64-3:	Análisis horizontal, ventas netas en le empresa Vequitex Años 2016, 2017 y 2018	110
Gráfico 65-3:	Análisis vertical del costo.....	111
Gráfico 66-3:	Análisis horizontal del costo	111
Gráfico 67-3:	Igualación de cuentas ventas –costo de ventas.	112
Gráfico 68-3:	Análisis vertical del costo.....	113
Gráfico 68-3:	Análisis horizontal de costos	113
Gráfico 70-3:	Análisis vertical de los gastos operacionales	114

Gráfico 71-3:	Análisis horizontal del gastos operaciones	114
Gráfico 72-3:	Análisis vertical de gastos administrativos	115
Gráfico 73-3:	Análisis horizontal gastos administrativos	116
Gráfico 74-3:	Análisis vertical de gastos de venta	117
Gráfico 75-3:	Análisis horizontal de gastos de venta	117
Gráfico 76-3:	Análisis vertical de los gastos no operacionales	118
Gráfico 77-3:	Análisis horizontal del gastos no operaciones	118
Gráfico 78-3:	Análisis vertical de gastos no operacionales.....	119
Gráfico 79-3:	Análisis horizontal de gastos no operacionales	119
Gráfico 80-3:	Análisis vertical de la utilidad	120
Gráfico 81-3:	Análisis horizontal de la utilidad	120
Gráfico 82-3:	Liquidez corriente	121
Gráfico 83-3:	Prueba de ácida	122
Gráfico 84-3:	Capital de trabajo	123
Gráfico 85-3:	Endeudamiento de activo	124
Gráfico 86-3:	Endeudamiento patrimonial.....	124
Gráfico 87-3:	Endeudamiento del activo fijo.....	125
Gráfico 88-3:	Apalancamiento.....	126
Gráfico 89-3:	Apalancamiento financiero.....	126
Gráfico 90-3:	Rotación de cartera.....	127
Gráfico 91-3:	Rotación de activo fijo	128
Gráfico 92-3:	Rotación de ventas	128
Gráfico 93-3:	Rotación de inventario	129
Gráfico 94-3:	Promedio de inventario	130
Gráfico 95-3:	Rotación de cuentas por cobrar	130
Gráfico 96 -3:	Período medio de cobranza	131
Gráfico 97-3:	Período medio de pago.....	132
Gráfico 98-3:	Ciclo de conversión del efectivo	132
Gráfico 99-3:	Impacto gestión administración y ventas.....	133
Gráfico 100-3:	Impacto de la carga financiera.....	134
Gráfico 101-3:	Rentabilidad neta del activo	134
Gráfico 102-3:	Margen bruto.....	135
Gráfico 103-3:	Margen operacional.....	136
Gráfico 104-3:	Rentabilidad neta de ventas	136
Gráfico 105-3:	Rentabilidad operacional del patrimonio	137
Gráfico 106-3:	Rentabilidad financiera	138
Gráfico 107-3:	Relación liquidez vs prueba ácida	142

Gráfico 108-3:	Relación de la rotación cartera, activo fijo y ventas.	142
Gráfico 109-3:	Relación de rentabilidad operacional y rentabilidad neta de ventas.....	143
Gráfico 110-3:	Relación endeudamiento del activo vs activo fijo	143
Gráfico 111-3:	Relación del margen operacional y margen bruto	144
Gráfico 113-3:	Flujo de proceso operativo	168
Gráfico 114-3:	Flujo de proceso de ventas	170
Gráfico 115-3:	Flujo de proceso de cobro	172
Gráfico 116-3:	Ventas Proyectadas	188
Gráfico 117-3:	Proyección costo de ventas.....	189
Gráfico 118-3:	Total gastos proyectados	190
Gráfico 119-3:	Proyección del efectivo	191
Gráfico 120-3:	Proyección Ctas por cobrar	192
Gráfico 121-3:	Proyección Cuenta Proveedores	193

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: Ruc de la empresa

ANEXO B: Guía de entrevista al gerente

ANEXO C: Cuestionario de encuestas dirigido a los clientes.

ANEXO D: Cuestionario de encuestas dirigido al personal de la empresa.

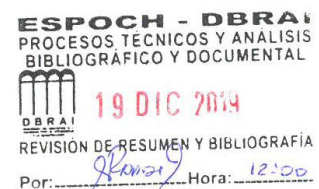
ANEXO E: Cálculos de las políticas financieras.

ANEXO F: Ponderación de las calificaciones sobresaliente, en riesgo y crítico.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua, tiene como finalidad optimizar los recursos económicos y financieros, y la efectividad en la gestión organizacional. Para la elaboración del mismo se realizó encuestas aplicadas a los empleados y clientes, además de una entrevista a los directivos de la empresa que permitió obtener información necesaria para el desarrollo del trabajo investigativo, se realizó un análisis FODA donde se encontró las falencias dentro de los presupuestos, manejo del efectivo, administración crediticia y externamente a los proveedores, créditos, clientes, con métodos de análisis dinámico, estático y los índices financieros. Mediante el modelo de gestión financiero se logró rediseñar la misión, visión y el organigrama estructural de la empresa, con la finalidad de que contribuyan al desarrollo continuo de la misma, plasmando objetivos que ayuden a la mejora, aplicando el mapa estratégico, el plan operativo anual y los flujo-gramas de compras, ventas, cobro, selección de proveedores, manejo de inventarios, y selección del personal, con un monitoreo y control constante; además se efectuó políticas empresariales y financieras. Se recomienda ejecutar el modelo de gestión financiera propuesto que contribuirá al mejoramiento de la gestión administrativa y financiera optimizando los recursos económicos y financieros de la empresa.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <MODELO DE GESTIÓN> <GESTIÓN FINANCIERA> <OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS> <LIQUIDEZ> <RENTABILIDAD> <PELILEO (CANTÓN)>



ABSTRACT

The present research work called the financial management model for the optimization of the economic and financial resources of the Vequitex company, Pelileo canton, Tungurahua province, aims to optimize the economic and financial resources, and the effectiveness in organizational management. For the preparation, surveys were applied to employees and clients, in addition to an interview with the managers of the company that allowed obtaining necessary information for the development of the research work, a SWOT analysis was carried out where the shortcomings were found within the budgets, cash management, credit administration and externally to suppliers, credits, customers, with dynamic, static analysis methods and financial indexes. Through the financial management model it was possible to redesign the mission, vision and the structural organization chart of the company, with the purpose of contributing to the continuous development of the company, reflecting objectives that help the improvement, applying the strategic map, the operational plan annual and purchase, sales, collection, supplier selection, inventory management, and personnel selection flowcharts, with constant monitoring and control; In addition, business and financial policies were carried out. It is recommended to execute the proposed financial management model that will contribute to the improvement of administrative and financial management by optimizing the economic and financial resources of the company.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <MANAGEMENT MODEL> <FINANCIAL MANAGEMENT> <OPTIMIZATION OF RESOURCES> <LIQUIDITY> <RENTABILITY> <PELILEO (CANTON)>



INTRODUCCIÓN

La gestión financiera es un proceso de toma de decisiones y de análisis de datos que busca la óptima administración y empleo de los recursos financieros de la empresa para el logro de sus objetivos. (Martínez Gonzalo, 2015, pág. 7)

La actual coyuntura económica está obligando a las empresas a revisar sus modelos de negocio y a redistribuir sus recursos financieros y económicos para poder adaptarse al mercado y sobrevivir con solvencia. (Beteta, 2017)

El presente trabajo de investigación denominado **MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA VEQUITEX, CANTÓN PELILEO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA.**, está encaminado a lograr un equilibrio financiero, mismo que cumple con los lineamientos de forma vigente.

Se identifica la problemática empresarial, desde un nivel macro (Ecuador), meso (Cantón Pelileo) y micro (empresarial) los inconvenientes que tiene que enfrentar Vequitex al pertenecer al sector textil en el país y problemas derivados de sus propias decisiones administrativas.

Se formuló el problema y se plasmó la sistematización del problema a resolver; así se plantearon objetivos específicos que conllevaron al cumplimiento del objetivo general.

Para generar validez a los objetivos planteados se evidenció la implicación teórica del desarrollo de la investigación, se manifestó la razón para el planteamiento de la metodología y la factibilidad de llevar a cabo la investigación en beneficio de la propietaria y trabajadores de la empresa, conformado de los siguientes capítulos:

El capítulo I: Contiene el marco de referencia con la fundamentación teórica de la investigación, está conformado por: antecedentes históricos, marco legal, marco teórico, marco conceptual, idea a defender y las variables; siendo este un capítulo importante que aportó a la investigación coordinación y coherencia de conceptos y proposiciones. De este marco partió la investigación para explicar los resultados obtenidos.

En capítulo II: Se detalla la metodología aplicada, así como el enfoque, el nivel y el diseño de la investigación, el tipo de estudio, la población y muestra de estudio, los métodos, técnicas e instrumentos a utilizar. Adicionalmente se realizó la validez y confiabilidad del cuestionario, los resultados, evaluación financiera, diagnóstico situacional de la empresa, y validación del instrumento e idea a defender. Este capítulo nos permite conocer las herramientas adecuadas para una apropiada ejecución del modelo.

El capítulo III: se trata del marco propositivo el cual está conformado por: la información básica de la empresa, diseño del modelo de gestión, y proyecciones financieras; en este capítulo detallaremos todo el estudio realizado en los 3 capítulos anteriores, permitiendo desarrollar correctamente la propuesta.

Por último, se adjunta las conclusiones que son detalladas en forma resumida, todos los hallazgos encontrados a lo largo de esta investigación, está acompañada de las recomendaciones, las mismas que buscan el mejoramiento continuo de la empresa; se finaliza el presente trabajo de titulación con los anexos; en los cuales se plasman la evidencia del desarrollo de la investigación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector textil representa el 6% del PIB industrial, genera más de 174.000 puestos de trabajo, (La Hora, 2018, pág. 1); a nivel nacional se analizó la problemática de este importante sector, mismo que se detalla en los párrafos siguientes:

En el Ecuador el sector textil en los últimos años se consideró un sector en riesgo, tuvo una tasa de crecimiento negativa (-0,8%, -0,8% y -1%, respectivamente en los años 2009, 2015 y 2016). En el año 2017 se estimó una recuperación con una tasa de 4,2% que se desarrollaría a 4,4% en 2018. En este escenario, la participación del sector en la economía también creció, es así como pasó de 14% en 2009 a 16% en 2016. Para 2018 se estimó un alcance el 17,3%, se estima una recuperación para el 2019. (Banco Central del Ecuador, 2018)

El sector textil cayó por la desaceleración de la economía del país. En el año 2018 las empresas empezaron a reflotar y existen buenas expectativas para 2019.

El análisis de la situación económico-financiera de la industria textil presentado en marzo del 2019 por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador las compañías, muestra un buen manejo de su patrimonio, endeudamiento y apalancamiento de sus negocios.

Sin embargo, los factores más complejos son los niveles de ventas y las cuentas por cobrar a los clientes. (El Telégrafo, 2019)

El nivel de ventas bajó y las empresas involucradas en el sector textil tienen dificultades para ejercer el cobro a sus clientes.

Se ejecutaron estudios para identificar los problemas de las PYMES a nivel nacional (López, O., Beltrán, C., Morales, R., & Cavero, O., 2018), estudios que combinan dos tipos de enfoques llamados enfoques “externo” e “interno”; el enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan a las PYMES, del tipo macroeconómico y el enfoque interno, en cambio, se caracteriza por problemas derivados de la gestión propia del negocio, donde la PYMES es responsable de su solución y mejora como la aplicación de una gestión financiera adecuada (Palomo G., 2017).

Gran parte de los propietarios de pequeñas empresas carecen de un conocimiento sobre gestión financiera, entonces no la aplican en su negocio, lo cual representa un riesgo porque impide el conocimiento consistente de su realidad económica financiera y toma de decisiones asertivas para su crecimiento y supervivencia en el mercado.

El cantón Pelileo se caracteriza por su importante desarrollo económico entorno a la industria textil dedicada a la confección y al lavado de jeans, convirtiéndose en una de las actividades productivas más destacadas.

Pelileo es la principal productora de jean en el país con el 70% de lo que se confecciona a nivel nacional. El 30% restante se reparten Cuenca, Quito, Guayaquil y otras ciudades.

Según la Asociación de Fabricantes y Comerciantes La Feria del Jean, estima que al menos un millón de prendas se cosen mensualmente, es decir, 12 millones al año. Datos estadísticos indican que el 42% de la población está relacionada a la producción de jeans, y el ingreso se calculaba en USD 10 millones anuales para el año 2015. (Vargas T., 2018)

Según el censo de producción de la prefectura de Tungurahua, en Pelileo existen cerca de 1.100 talleres textiles y 46 lavanderías de jeans. (Vargas T., 2018)

Sin embargo, la devaluación del peso colombiano y del sol peruano, y la preferencia de marcas textiles extranjeras, según los productores, provocaron la caída de ventas hasta en un 50%. Además, se vio un incremento de los precios de las materias primas de la

industria textil, costos de insumos como el demin (tela jean) aumentan hasta el doble de lo que se cotizaba a fines del año pasado. (El Telégrafo, 2019).

La influencia de la devaluación de moneda de países limítrofes constituye un factor para el decrecimiento en ventas; los clientes prefieren marcas extranjeras que se ofrecen a menor costo.

En el cantón Pelileo, la actividad industrial (confección de jeans) se convirtió en un sector económico representativo de la comunidad, no obstante, se catalogó como una actividad altamente contaminante y desde el 2018 fuertemente inspeccionada por entidades de control por su producción de desechos sólidos, líquidos y gaseosos contaminantes; y controlar esto generó costos aún mayores. (GAD Municipal Pelileo, 2019).

El proceso productivo de las industrias que lavan y tiñen jeans, genera una gran cantidad de efluentes con carga contaminante, lo cual acorde a las leyes vigentes debe ser mitigado y controlado, pero esto representa un alto costo para las empresas.

La empresa Lavandería y Tintorería de Jeans “Vequitex” ubicada en el cantón Pelileo pertenece a la Sra. María Banda, inicio sus actividades desde el año 2008, se encuentra liderando 11 años en el mercado, se dedica al lavado y tinturado de prendas de vestir en maquina siendo esta su principal actividad económica, al cierre del período 2018 la empresa posee activos por \$89.248,60 dólares; pasivos \$40.723,21 dólares; patrimonio de \$48.525,39y sus ventas disminuyen a \$280.574,00.

Se analizó los estados financieros de la empresa Vequitex de los años 2016, 2017 y 2018; las variaciones financieras más representativas se dan debido al crecimiento de cuentas por cobrar, incremento de sus pasivos y disminución de sus ventas en \$1041,20 del 2017 al 2018 obteniendo una utilidad neta \$16.183,87 en el 2018, inferior a los \$17.341,52 obtenidos en el año 2017; conjuntamente la ineficacia sobre las políticas de crédito, ventas y cobros.

La demanda del producto es elevada en los meses de octubre, noviembre y diciembre, contraria a los primeros meses del año, dónde se considera que la demanda baja considerablemente; provocando pérdida de negocios importantes por temor a no poder hacerle frente de manera adecuada; como el no cumplir con los pedidos por los altos costos de materia prima para realizar el proceso productivo.

Los factores mencionados anteriormente no permiten a la empresa gestionar adecuadamente los recursos económicos y financieros, lo cual conlleva a los directivos de la empresa, tomar decisiones inadecuadas e ineficientes.

Formulación del problema

¿Cómo un modelo de gestión financiera influirá en la optimización de los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua?

Delimitación del problema

a) Delimitación espacial. - El presente trabajo de titulación se lo desarrollará en la Empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, en el cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.

b) Delimitación temporal. - La investigación es transversal ya que se desarrollará en un periodo de tiempo.

c) Delimitación de contenido. - Análisis financiero a los estados financieros de la Empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, y la obtención de resultados, para la optimización de recursos económicos y financieros.

Sistematización del problema

¿De qué manera la realización de un diagnóstico empresarial permitirá conocer la situación financiera de la empresa Vequitex?

¿Cómo influye un modelo de gestión de financiera en la optimización de los recursos económicos y financieros?

¿Cómo aportará a la empresa Vequitex en el mejoramiento económico y financiero?

JUSTIFICACIÓN

Justificación Teórica

El presente trabajo de titulación se sustentó mediante la delimitación y recolección de información que se consignó dentro del marco teórico del trabajo, en el cual se especificaron todas aquellas

investigaciones previas del tema en cuestión con sus pertinentes resultados, y detalles relevantes, entre ellos se destacaron libros, revistas indexadas, artículos de periódico, informes de entidades gubernamentales, documentos de sitios web confiables, entre otros.

De este modo se organizó reflexión sobre el conocimiento existente para confrontar la aplicación del modelo de gestión financiera en la empresa.

Justificación Metodológica

La metodología del presente trabajo de titulación es fundamental para poder cumplir el objetivo de elaborar un modelo de gestión financiera, en pro de optimizar los recursos económicos-financieros, se realizó mediante los aportes de información de modalidad cuali-cuantitativa, permitiendo aplicar varios métodos, técnicas e instrumentos, que el investigador debe dominar para poder ejecutarlos.

Justificación Práctico Social

La propuesta de la investigación para la empresa Vequitex fue útil y pertinente para enfrentar la disminución de ventas, conociendo que no se dio por déficit de demanda, sino más bien por la limitada capacidad productiva y adquisitiva de materia prima.

Debido a que los incrementos de los precios de los productos generados por la empresa no resultaban en una opción favorable ya que generaría la pérdida de clientes debido a la amplia competitividad que existe hoy en día, se diseñó un modelo de gestión financiera que le ayude en la optimización de los recursos, al correcto manejo organizacional, así como el manejo de estrategias para su funcionamiento todo esto con el fin de encontrar soluciones a la problemática existente.

Por consiguiente, la propuesta del Modelo de Gestión Financiera diseñada para Vequitex, servirá de guía para la Gerente Propietaria, para una toma de decisiones oportuna en cuanto a problemas financieros presentados, esta propuesta le permitirá optimizar recursos y obtener una correcta estructura financiera además de mantener una adecuada dirección y control de los recursos económicos permitiéndole alcanzar con su principal objetivo.

La propuesta de un modelo de gestión financiera requirió de formación académica de la carrera de Ingeniería Financiera, que integran los procesos de inter-aprendizaje integrado por los aspectos

técnico, económico, financiero y conocimiento de la actividad económica, cual permitió en este estudio de investigación poner en práctica lo aprendido en la carrera de Finanzas.

La empresa “Vequitex fue beneficiaria de forma directa la propietaria e indirectamente el personal, el estado y los clientes en la propuesta del modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros, permitiendo la implementación de herramienta que permita un manejo adecuado de los recursos a corto y mediano plazo.

Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones en crecimiento en el país, es el de lograr administrar y gestionar de la mejor manera posible los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria que consolidada y estructurada representa el caminar de la organización y el reflejo de su desempeño. (Alvárez Bello, 2019)

La gestión financiera es útil en una economía en crecimiento, pero esencial en una etapa de recesión como la actual, la función financiera no se puede limitar a procesar y suministrar información, sino que debe participar activa y constantemente en la estrategia de la organización.

Objetivos General

Elaborar un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.

Específicos

- Fundamentar teóricamente el modelo de gestión financiera enfocado a la optimización de los recursos económicos y financieros en la empresa.
- Realizar un diagnóstico empresarial con el propósito de conocer la situación económica y financiera de la empresa Vequitex.
- Establecer estrategias financieras para optimizar los recursos económicos y financieros.

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes Históricos

Con el fin de identificar trabajos investigativos previos al trabajo de titulación a desarrollar, se indagó en diferentes fuentes bibliográficas, siendo los más significativos para el caso de estudio los siguientes:

(González Citelly, 2015), en su trabajo de titulación “Modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros en la Escuela de Capacitación de Conductores no Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, en el período 2015” afirma que la empresa mejoraría su estado actual, cumpliendo con sus objetivos organizacionales con la aplicación de un modelo de gestión financiera realizado a partir del análisis situacional.

(Gallo, 2018) En su trabajo titulado Modelo de gestión financiera de la empresa OCTOMEDIA Cía. Ltda., concluyó que es una herramienta de mejora para la correcta toma de decisiones mediante el análisis de flujo de efectivo e indicadores financieros, y solucionar fallas existentes.

(Orejuela Tiaguaro, 2016), afirma en su trabajo de titulación en su trabajo de titulación “Modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos financieros de la Microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO), en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2016”; que la propuesta de la gestión financiera que se desarrolló en SEIMCO mediante índices de ROE , margen neto, apalancamiento y rotación de activos define como un adecuado establecimiento de normas y políticas pueden llevar a la empresa a trabajar con la suficiente liquidez y gestionar adecuadamente los recursos para futuras adquisiciones o contratación de personal.

1.2 Marco Legal

Las leyes que rigen y sirven de apoyo a la empresa Vequitex se describe en los siguientes párrafos

1.2.1 Ley de Fomento Artesanal.

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, (...), a la producción de bienes o servicios, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019, pág. 1)

Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019, pág. 3)

5. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, (..) para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019, pág. 3)

6. Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019, pág. 3)

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019, pág. 4)

1.2.2 Código Tributario

Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos (S.R.I., Código Tributario, 2018, pág. 1)

Art. 25.- Contribuyente. - Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de

contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas. (S.R.I., Código Tributario, 2018, pág. 5)

Art. 96.- Deberes formales. - Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita (S.R.I., Código Tributario, 2018, pág. 19)

1.2.3 Código Orgánico Ambiental.

Según el marco legal ambiental vigente (Ministerio de Ambiente, 2019)

Art. 173.- De las obligaciones del operador. El operador de un proyecto, obra y actividad, pública, privada o mixta, tendrá la obligación de prevenir, evitar, reducir y, en los casos que sea posible, eliminar los impactos y riesgos ambientales que pueda generar su actividad. Cuando se produzca algún tipo de afectación al ambiente, el operador establecerá todos los mecanismos necesarios para su restauración. (Ministerio de Ambiente, 2019, pág. 51)

Art. 219.- Tenencia de sustancias químicas peligrosas. Las sustancias químicas peligrosas solo podrán almacenarse, transportarse y distribuirse con la autorización administrativa correspondiente. Se prohíbe todo contacto de sustancias químicas peligrosas con alimentos, medicina, vestimenta y otros artículos que pongan en riesgo la salud o la integridad del ambiente. (Ministerio de Ambiente, 2019, pág. 58)

Art. 322.- Variables de la multa para infracciones ambientales. La multa se ponderará en función de la capacidad económica de las personas naturales o jurídicas, la gravedad de la infracción según su afectación al ambiente y considerando las circunstancias atenuantes y agravantes. (Ministerio de Ambiente, 2019, pág. 84)

1.2.4 Acuerdo Ministerial 061

Art. 17 Del pago por servicios administrativos. - Los pagos por servicios administrativos son valores que debe pagar el promotor de un proyecto, obra o actividad a la Autoridad Ambiental Competente, por los servicios de control, inspecciones, autorizaciones, licencias u otros de similar naturaleza. (Ministerio de Ambiente de Ecuador, 2015, pág. 12)

1.3 Marco Teórico

Se describe las referencias teóricas que sustentaron la realización de un modelo de gestión financiero para la optimización de recursos económicos financieros.

1.3.1 Gestión

Para definir gestión se evoca a las siguientes afirmaciones: “Gestión proviene de gestos palabra del latín que significa: gesto” (Muñoz Heredia, Vélez García, & Boza Valle, 2018, pág. 1);

La gestión incluye la planificación-organización y control, la planificación equivale a la formulación de objetivos y las líneas de acción para alcanzar, en el centro de los objetivos de la organización que tiene repercusión productiva, la organización es la estructura de tareas, distribución de responsabilidades hacia el personal desde la dirección hasta los obreros distribuyendo las tareas en forma determinada. (Alpízar Santana & Lauchy Sañudo, 2014)

De los postulados mencionados anteriormente se establece que la gestión hace referencia al proceso que se encarga de desarrollar cada una de las actividades que desempeña la empresa, permitiendo de esta manera obtener resultados positivos que conduzcan hacia el objetivo deseable.

1.3.2 Gestión financiera

La gestión financiera es el proceso de toma de decisiones y de análisis de datos que busca la óptima administración y empleo de los recursos financieros de la empresa para el logro de unos objetivos. (Martínez Gonzalo, 2015, pág. 7)

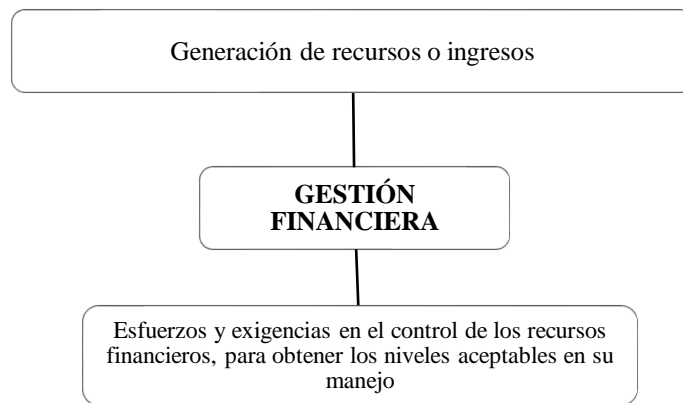


Figura 1-1: Elementos que determinan el objetivo de la gestión financiera.

Fuente: (Vélez Párraga, 2015)

En la figura 1-1 se puede observar que la Gestión Financiera tiene elementos que determinan su objetivo como la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y, en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener los niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

La inadecuada o inexistente gestión financiera se catalogó como una de las principales causas que ocasionan la desestabilidad en las empresas. (Blázquez, Dorta, & Verona, 2016, pág. 46)

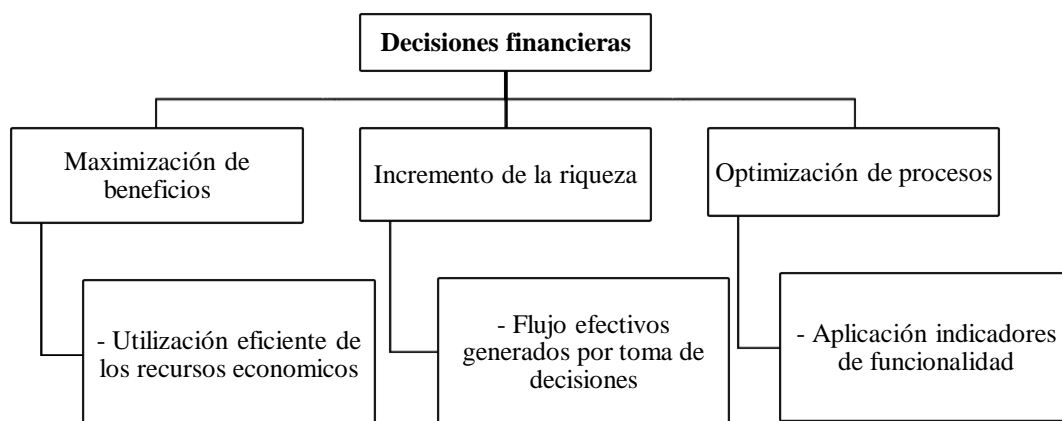


Figura 2-1: Enfoque de las decisiones financieras

Fuente: (Pérez, 2018)

Realizado por: Tixi, M. 2019

En la figura 2-1 se verifica la importancia y el enfoque de las decisiones financieras con tres objetivos fundamentales.

1.3.2.1 Funciones de la gestión financiera

La gestión financiera cumple un papel fundamental dentro de la dirección de la empresa o institución.

El análisis financiero es una condición necesaria o requisito previo, para tomar decisiones financieras correctas. Las finanzas en administración incluyen las decisiones de inversión, de financiamiento y dividendos de la empresa. (Rengifo Daza, 2018, pág. 52)

En la figura 3-1 se muestra alguna de las funciones que cumple la gestión financiera:

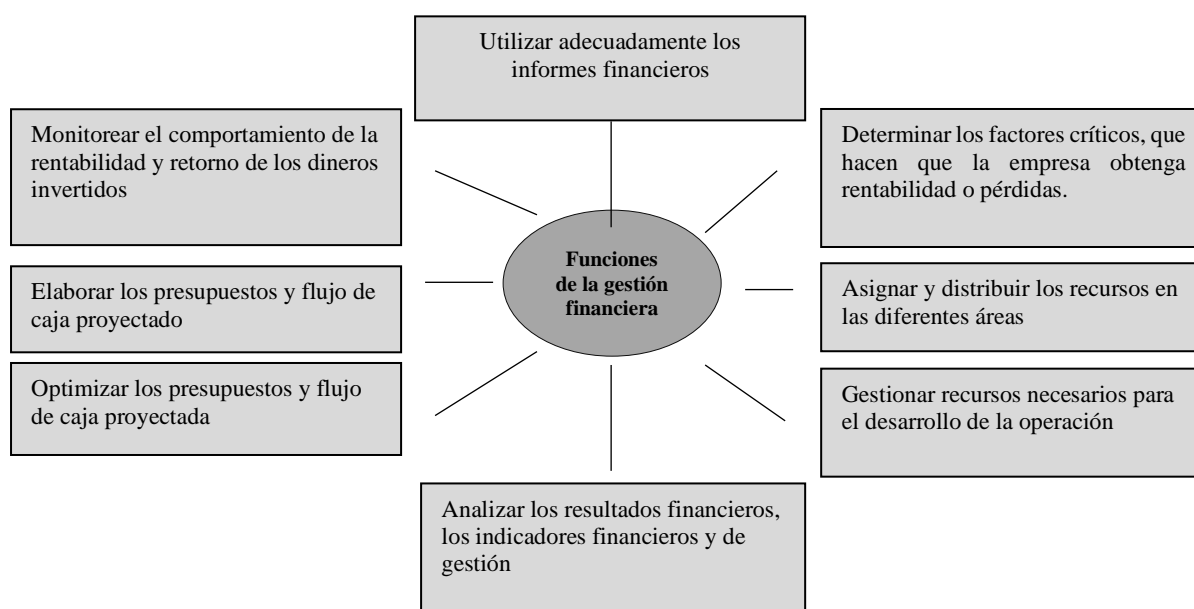


Figura 3-1: Funciones de la gestión financieras

Fuente: (Pérez, 2018)

Realizado por: Tixi, M. 2019

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relacionada a:

- Establecimiento de las necesidades y los cálculos de recursos disponibles en la organización.
- Estudio de viabilidad económica y financiera de inversión.
- Estudio de la información financiera sobre la situación de la organización.
- Utilización adecuada de los recursos financiera en forma equilibrada, eficiente y rentable.
- Financiamiento por la organización, desde el punto de vista de los costos. (Blázquez, Dorta, & Verona, 2016, pág. 44)

1.3.2.2 Importancia de la gestión financiera

La importancia de la gestión financiera es evidente al enfrentar y resolver el dilema “Liquidez-Rentabilidad para promover los recursos necesarios en la decisión precisa sobre dicha gestión y permita un retorno financiero que determine el desarrollo de la empresa. (Nava Rosillón, 2009, pág. 4)

La gestión financiera es de suma importancia para el desenvolvimiento de la empresa pues través de esta se toman decisiones primordiales que permitan el desarrollo económico empresarial.

La gestión financiera es la encargada que los fondos de la organización se manejen de acuerdo con algún plan preestablecido. (Córdova Padilla, 2014, pág. 8)

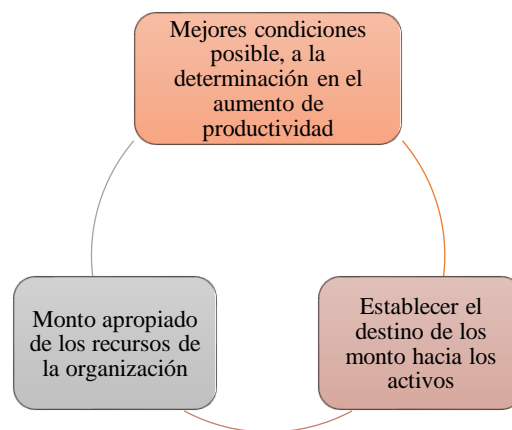


Figura 4-1: Importancia de la gestión financiera

Fuente: (Rodríguez & Gómez, 2017)

Realizado por: Tixi, M. 2019

1.3.2.3 Esquematización del proceso de gestión

Para abordar la gestión financiera, se hace la comparación de la empresa con un ser humano, así la gestión financiera corresponde a los ojos de las empresas, y la cual busca cumplir el objetivo primordial de incrementar la riqueza de las compañías. (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016, pág. 1)

A partir de una visión del desempeño de su función se busca garantizar los recursos financieros necesarios para alcanzar los objetivos. (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016, pág. 1)

La gestión financiera se representó mediante el siguiente esquema:

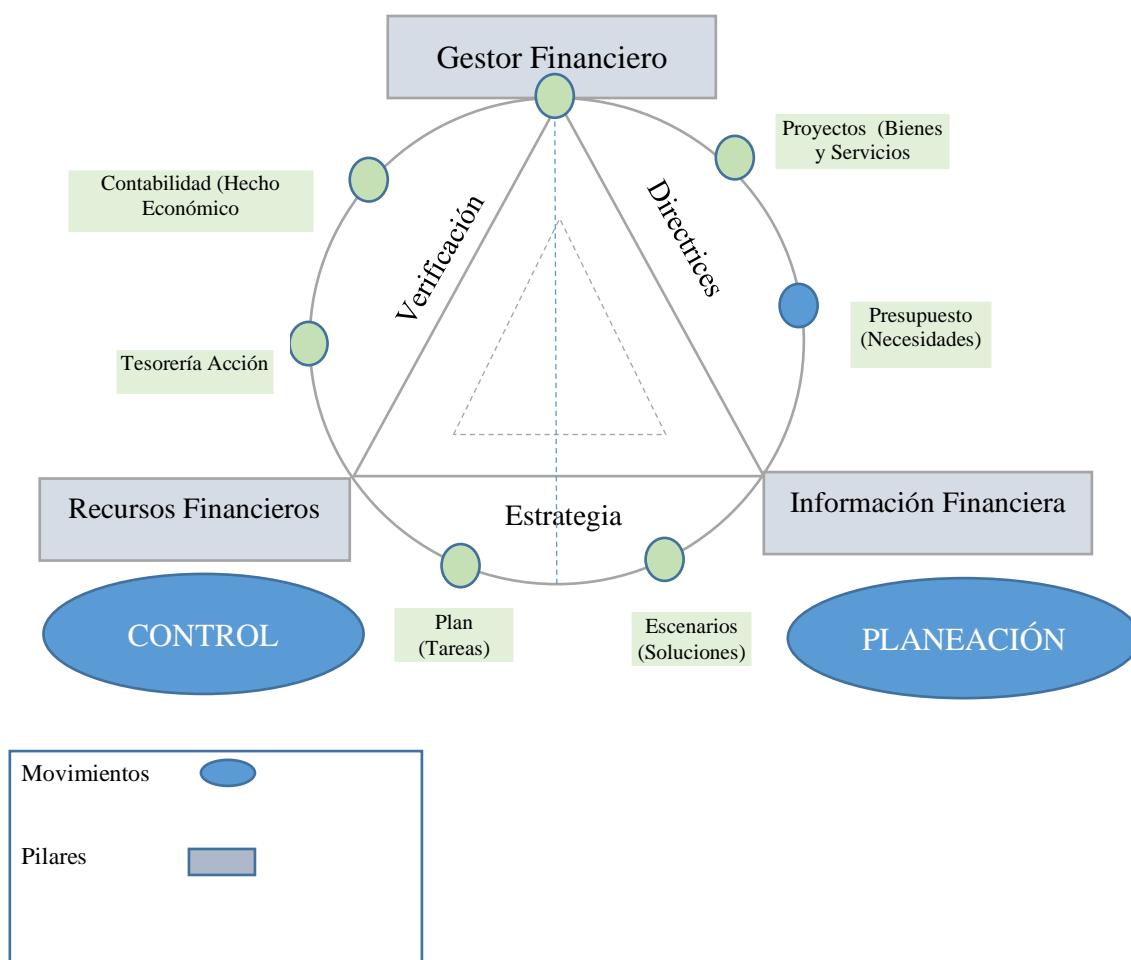


Figura 5-1: Importancia de la gestión financiera

Fuente: (Rodríguez y Gómez, 2018)

Realizado por: Tixi, M. 2019

La gestión financiera tiene dos movimientos el control y la planeación; ambas concepciones trabajan juntas; la planeación sin control no permitirá aprender de los errores, mientras que el control sin una planeación no permitirá avizorar los riesgos, entonces no podríamos anticiparnos; en síntesis una buena gestión financiera permite aprender de los errores y ser más asertivos. (Báez Roa, Puentes Montañez, & Ramírez Martínez, 2017)

La gestión financiera tiene tres pilares fundamentales: gestor financiero, recursos financieros e información financiera los cuales interactúan así: El gestor financiero es la fuerza creativa, tiene la capacidad estratégica de transformar la información y obtener recursos financieros. (Báez Roa, Puentes Montañez, & Ramírez Martínez, 2017)

Además la gestión financiera tiene 6 etapas que interactúan con los pilares fundamentales como se describe a continuación: El gestor financiero en primera instancia identifica la información

financiera de la empresa mediante los *proyectos de la empresa* o también conocidos como los bienes y servicios de la organización, cada bien o servicio generado significa una necesidad, la cual se organiza de forma ordenada mediante *presupuestos*; así la posibilidad de construir varios *escenarios* con diferentes soluciones para llevar a cabo un *plan* que lleva una lista de tareas y compromisos que da pie a la consecución de los recursos financieros, que serán designados por *tesorería* o departamento financiero, y consolidar la acción como *hechos económicos*. (Báez Roa, Puentes Montañez, & Ramírez Martínez, 2017)

1.3.3 Modelo de gestión

Un modelo de gestión es un conjunto de acciones planificadas que permiten interrelacionar procesos, personas y tecnología, que se encuentren en correlación con la misión y visión empresarial. (Colcha Hernández, 2018, pág. 13)

Un modelo de gestión es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad. Los modelos de gestión pueden ser aplicados tanto en las empresas y negocios privados como en la administración pública. Los gobiernos tienen un modelo de gestión en el que se basan para desarrollar sus políticas y acciones, y con el cual pretenden alcanzar sus objetivos. (Alpizar Santana & Lauchy Sañudo, 2014)

1.3.3.1 Factores que influye el modelo de gestión

El modelo financiero se modifica de acuerdo con las decisiones que toma la dirección de la empresa, las cuales se derivan de la operación diaria de la empresa y el efecto de factores externos sobre la misma. Los principales motivos de cambio y repercusión sobre el modelo financiero son:

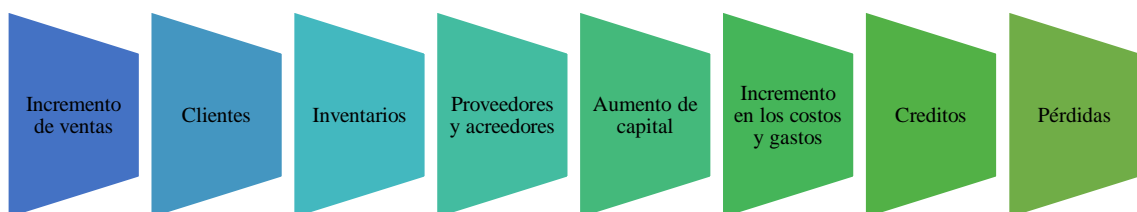


Figura 6-1: Factores que influyen en el modelo de gestión.

Fuente: (Pérez, 2018)

Realizado por: Tixi, M. 2019

1.3.3.2 Estructura de un modelo de gestión financiera

Se realizará un análisis e interpretación de los estados financieros donde se evaluará la posición financiera presente y pasada de la empresa, estableciendo estimaciones a fin de predecir posibles escenarios y poder tomar decisiones adecuadas.

Se tomó como referencia el modelo diseñado por (Estupiñán, 2012), sin embargo, se realizaron modificaciones al mismo para ajustarlo a la realidad de la empresa.

Tabla 1-1: Estructura de un modelo de Gestión Financiera

FASE PRELIMINAR. Información de la empresa	
- Misión - Visión - Objetivos empresariales	- Filosofía empresarial - Principios empresariales - Organigrama
FASE DE DIAGNOSTICO. Análisis e interpretación	
- Análisis interno y externo de la empresa - Análisis vertical - Análisis horizontal	- Razones Financieras - Informe Financiero
FASE DE PLANEAMIENTO. Diseño de modelo conceptual de gestión financiera	
- Introducción y antecedentes. - Alcance del modelo de gestión financiera. - Objetivos de la propuesta. - Propuesta del rediseño misión y visión - Propuesta del rediseño del organigrama	- Asignación de responsabilidades. - Flujo gramas de procesos. - Mapa estratégico. - Plan Operativo Anual. - Políticas Financieras. - Proyecciones Financieras.
FASE DE SEGUIMIENTO Y CONTROL. Sistemáticas de control	
- Directrices para el sistema de monitoreo y control semáforos de alerta	

Fuente: (Estupiñán, 2012)

Realizado por: Tixi M, 2019

Fase Preliminar

- Misión

La misión en el ámbito de una empresa, supone la definición de los máximos objetivos que esta pretende alcanzar; viene a ser su razón de ser y contribuye a la enunciación objetiva de su personalidad, de su identidad. (Fernández Montesinos, 2017, pág. 4),

Establecer la misión de una empresa permite orientar las decisiones de los miembros de la empresa en función de ésta; permite lograr que se establezcan objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas bajo su luz, logrando así coherencia y organización. (García Anzuástegui, 2016, pág. 1)

- **Visión**

La visión debe estar articulada con la definición oportuna de las habilidades que se requiere para lograr que la empresa esté orientada al logro. (Villasmil, 2015, pág. 13)

La visión es así un objetivo que, partiendo de la propia identidad, recoge las esencias de la misión y sirve de orientación a los niveles inferiores de decisión al tiempo que contribuye a dotarles de energía. De este modo actúa como marco del conjunto del proceso; es una mancha en el horizonte, que fija la dirección en la que avanzar y estimula a hacerlo. (Fernández Montesinos, 2017, pág. 12).

Así se determina que la visión depende de las ambiciones de los directivos, propendiendo la mejora continua de la empresa.

- **Objetivos empresariales**

Los objetivos empresariales son la materialización de la meta en recursos (tiempo, humanos, financieros, materiales, intelectuales) que convierten las ideas en posibilidades reales, transformando los fines y propósitos deseados en medios para conseguirlos. (Fernández Montesinos, 2017, pág. 9)

En términos más sencillos se determina que los objetivos estratégicos constituyen el punto de partida en un sistema de medición de gestión. (Villasmil, 2015, pág. 9)

- **Filosofía empresarial**

La filosofía empresarial define los elementos constitutivos de la empresa, determinan su propio espacio ético y de ello va a depender su capacidad competitiva. (Núñez Sánchez, 2019, pág. 38)

- **Principios empresariales**

Los principios empresariales son un conjunto de valores y normas que guían el actuar de una empresa y sirven de marco de referencia para la toma de decisiones en los distintos ámbitos del negocio. (Patiño Jacinto & Sepúlveda Alzate, 2017, pág. 170)

Con lo enunciado anteriormente se puede afirmar que los principios son el soporte de la misión, visión y los objetivos corporativos de una empresa.

- **Organigrama**

Los organigramas estructurales permiten una rápida visualización de los órganos, las relaciones de autoridad que los vinculan y las distintas jerarquías. (García Anzuástegui, 2016, pág. 3)

“Define al organigrama como la estructura formal de una agrupación, en la cual se visualizan las líneas de autoridad de responsabilidad los diferentes cargos, unidades departamentales, las relaciones de comunicación”. (Chuquiguanga Condo, 2014)

Fase de diagnóstico

- **Análisis externo e interno de la empresa**

Análisis externo: El análisis externo del entorno empresarial, permite analizar oportunidades o amenazas que existen en el entorno, dentro de este punto se divide al entorno empresarial en dos grandes ambientes: el macro entorno y el micro entorno. (Taípe Yáñez, 2015, pág. 166).

Análisis del macro entorno: El análisis del macro entorno en el que opera o puede operar una empresa, sirve para identificar los factores políticos, económicos sociales y ambientales que pueden influir en los niveles de oferta, demanda y costos, por esto de acuerdo a los cambios, tendencias y preferencias de los consumidores, las organizaciones pueden satisfacer las necesidades de sus clientes y lograr el posicionamiento en el mercado de sus bienes o servicios. (Puebla, 2015)

Análisis del micro entorno: El análisis del micro entorno hace referencia a los clientes, proveedores, competencia y mercado en el cual se ofertan los productos de una empresa, por tanto, necesitan ser evaluados para determinar cuál es su nivel de influencia en el desarrollo comercial de la organización. (Cárdenas Mora, 2019, pág. 79)

Se realiza con la reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector en específico, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector. (Puebla, 2015, pág. 31)

Análisis interno

El análisis interno empresarial, permite analizar fortalezas o debilidades que existen en el entorno. (Taípe Yáñez, 2015, pág. 166).

Los elementos internos corresponden a las fortalezas y amenazas de los recursos de capital, personal, activo, calidad de producto, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores desde el proceso y materiales. (Taípe Yáñez, 2015, pág. 178)

Matriz MEFE: La matriz MEFE es un instrumento de diagnóstico que reconoce realizar una exposición del campo, accediendo a identificar y valorar a los dos factores externos que pueden influir con el crecimiento y esparcimiento de una marca, dentro del instrumento facilita la formulación de diversas estrategias que son capaces de aprovechar. (García & Ortega, 2014, pág. 45)

Tabla 2-1: Matriz del análisis externo

Análisis externo	
Oportunidad	Amenaza
¿Buenas oportunidades que se enfrenta la empresa? ¿Cuál es la tendencia del mercado? ¿Existe una coyuntura en la situación del país? ¿Qué cambios tecnológicos? ¿Qué cambios en la normativa legal?	¿A qué obstáculos se enfrenta la empresa? ¿Qué están haciendo los competidores? ¿Tiene problemas de recurso de capital?

Fuente: (Baena Paz, 2017)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Los siguientes procesos de evaluación de los factores externos:

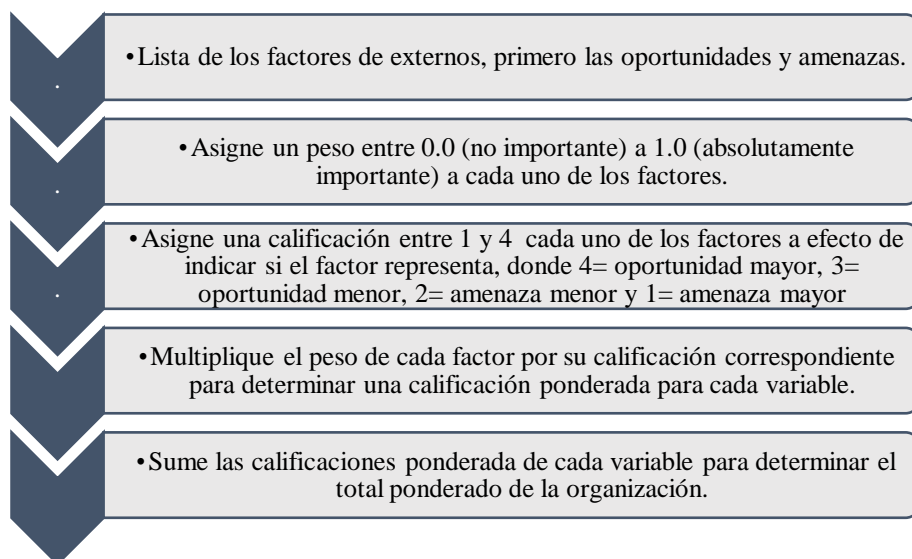


Figura 7-1: Procedimiento de calificación de la matriz MEFE

Fuente: Pomposa, (2016)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Matriz MEFI: La Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI), es una matriz que enlista factores que influyen en el desempeño interno de una organización (Brand Cámara, Cardinale Luna, & Omaña Guerrero, 2016)

Tabla 3-1: Matriz del análisis interno

Análisis interno	
Fortaleza	Debilidad
¿Qué ventajas tiene la empresa?	¿Qué se puede mejorar?
¿Qué hace la empresa mejor que cualquier otra?	¿Qué se debería evitar?
¿Qué percibe la gente del mercado como una fortaleza?	¿Qué percibe la gente del mercado como una debilidad?

Fuente: (Baena Paz, 2017)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Es una herramienta analítica que resume y evalúa las debilidades y fortalezas de acuerdo con su importancia en las diferentes áreas de la empresa, sin olvidar que las ponderaciones y clasificaciones se llevan a cabo con juicios subjetivos que, aunque estén soportados en forma documental es necesario manejar la información y la matriz de forma cuidadosa (Viajón Naranjo, 2016)

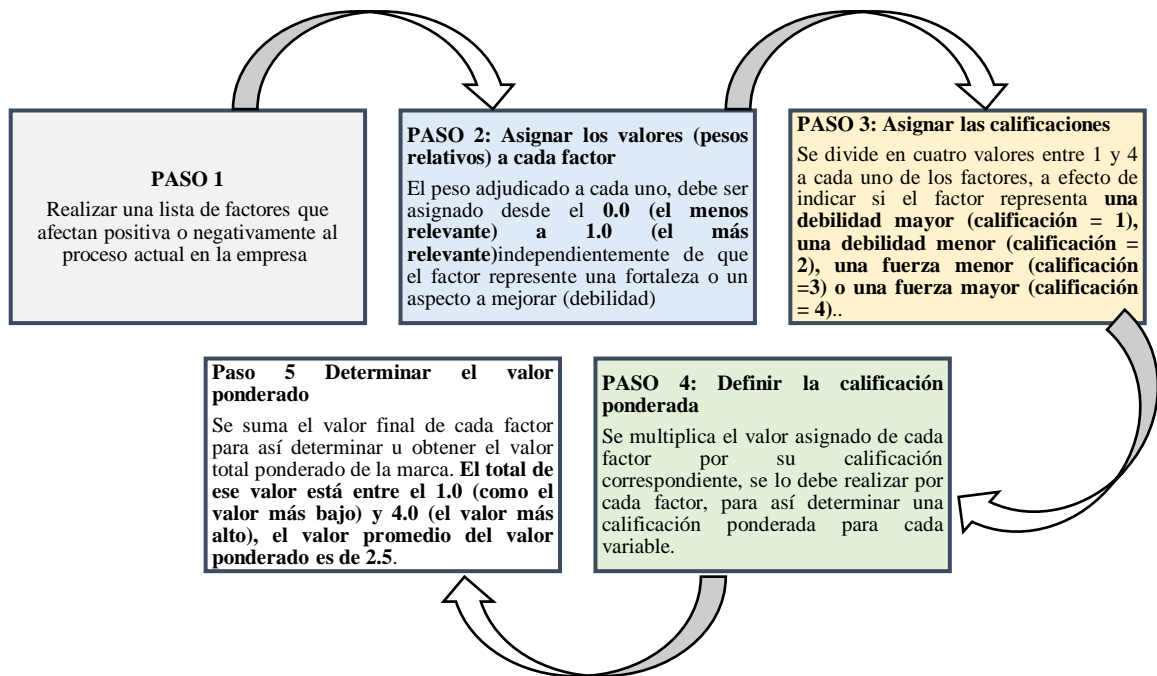


Figura 8-1: Procedimiento de calificación de la matriz MEFI

Fuente: Shum, (2018)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Matriz FODA: Se centra en los cuatro elementos que forman parte de su acrónimo (F: fortalezas, O: oportunidades, D: debilidades, Amenazas). Es una herramienta que permite a una empresa u organización a identificar rápidamente los factores internos y externos, ayuda a la toma de decisiones es eficaz pues reside en su simplicidad. (Speth, 2016, pág. 10)

La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier empresa, que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo. (Tobar Oviedo & Hurtado Parreño, 2014).

La aplicación de matrices seleccionadas DAFO, MEFI y MEFE resultan útiles en la elaboración de un diagnóstico estratégico, tanto interno como externo (Villalón Barreiro, Hidalgo Reyes, Castellanos López, & García Árias, 2017).

Matriz DAFO: Consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. (Sarli, 2015, pág. 34)

Esta matriz permite observar aquellos factores internos y externos que influyen en el desarrollo organizacional (Castro, 2018).

Es una herramienta estratégica más utilizada en el diagnóstico situacional real en que se encuentra la organización.

Tabla 4-1: Matriz DAFO

Análisis interno	Fortalezas	Oportunidades
	Hacer lista de fortalezas	Hacer lista de debilidades
Análisis externo	Debilidades	Amenazas
	Hacer lista de oportunidades	Hacer una lista de amenazas

Fuente: (Baena Paz, 2017)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis de estados financieros: El análisis de los estados financieros es un procedimiento que se realiza dentro de las empresas o instituciones para lograr el funcionamiento de la industria (Warren, 2003, pág. 7)

El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una de serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos. (Macías, 1995)

Los análisis de estados financieros son una herramienta que no solo utilizan las grandes empresas, en muchas ocasiones estas son aplicadas por las micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que se logra una comprensión mayor de los elementos del mercado y se puede generar un crecimiento de la misma

- **Análisis vertical**

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de los activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados. (Coello Martínez, 2015)

- **Análisis horizontal**

Este análisis permite comparar cuentas de estados financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos. (Coello Martínez, 2015)

El análisis horizontal busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuándo se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.

- **Razones Financieras**

Las razones financieras son eficientes herramientas para analizar la situación de una empresa, pueden servir como una pantalla para señalar a aquellas áreas de fortaleza o debilidad potencial, así como indicar aquellas en las que se requiere mayor investigación. Sin embargo, no son predictivas. (Gómez, Tello, & Martínez, 2015, pág. 10)

Los indicadores son entonces uno de los métodos más utilizados debido a que tiene la capacidad de poder medir la eficacia y el comportamiento que tiene una empresa, y además ayudan a realizar una adecuada evaluación de la condición financiera, desempeño, tendencias y variaciones en las principales cuentas de una empresa. (Calvo L. C., 2019, pág. 30)

Las razones financieras según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, son los siguientes:

Tabla 5-1: Indicadores Económicos Financieros Superintendencia de Compañías

Indicador	Descripción	Fórmula
1. LIQUIDEZ:		
1.1. Liquidez Corriente	Muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo.	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
1.2 Prueba Ácida	Verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias.	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
1.3 Capital de trabajo	Aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
2. SOLVENCIA		
2.1 Endeudamiento del Activo	Determina el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento.	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
2.2 Endeudamiento Patrimonial	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa.	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
2.2 Endeudamiento del Activo Fijo	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos.	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$
2.3 Apalancamiento	Determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$

Continúa

2.3 Apalancamiento Financiero	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio.	<u>Unidad antes de impuestos</u> <u>Patrimonio</u> <u>Unidad antes de impuestos e Intereses</u> <u>Activo Total</u>
1. GESTIÓN		
3.1 Rotación de Cartera	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ Cobrar}$
3.2 Rotación del Activo Fijo	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados.	$\frac{Ventas}{Activo\ Fijo\ Neto\ Tangible}$
3.3 Rotación de Ventas	Indica el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.	$\frac{Ventas}{Activo\ Total}$
3.4 Rotación de inventarios	Este valor constituye indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una empresa.	$\frac{Costo\ de\ ventas}{Inventario\ Promedio}$
3.5 Rotación de cuentas por pagar	Es usada para medir la liquidez en el corto plazo que se utiliza para medir la velocidad en que una entidad paga a sus proveedores.	$\frac{Compras\ netas}{Cuentas\ por\ pagar\ promedio}$
3.6 Periodo Medio de Cobranza	Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobra.	$\frac{Cuentas\ y\ Documentos\ por\ cobrar\ x\ 365}{Ventas}$
3.7 Periodo Medio de Pago	Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios.	$\frac{Cuentas\ y\ Documentos\ por\ Pagar\ x\ 365}{Inventarios}$
3.8 Periodo promedio de Inventario	Informa acerca del promedio de días en el que se agota el stock en inventario se vuelve a reponer.	$\frac{365}{Rotación\ de\ Inventarios}$
3.8 Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades, con lo cual las expectativas de crecimiento serían escasas.	$\frac{Gastos\ Admin.\ y\ Ventas}{Ventas}$
3.9 Impacto de la carga Financiera	Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.	$\frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$
3.10 Ciclo de caja	Es la diferencia que existe entre el ciclo operativo y el ciclo de pagos, donde el primero es el promedio de tiempo transcurrido en días en que el inventario es vendido a crédito más el promedio en días en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, mientras que el segundo es el promedio de tiempo transcurrido en días en que se presentan salidas de efectivo para el pago de las cuentas por pagar a proveedores.	$Ciclo\ de\ caja = Ciclo\ operativo - ciclo\ de\ pagos$

1. INDICADORES DE RENTABILIDAD		
4.1 Rentabilidad neta del activo (Dupont)	Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo\ Total}$
4.2 Margen Bruto	Permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades.	$\frac{Ventas - costos\ de\ ventas}{Ventas}$
4.3 Margen Operacional	La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas.	$\frac{Utilidad\ Operacional}{Ventas}$
4.4 Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$
4.5 Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa.	$\frac{Utilidad\ Operacional}{Patrimonio}$
4.6 Rentabilidad Financiera	Constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.	$\frac{Ventas}{Activo} \times \frac{UAI}{Ventas} \times \frac{Activo}{Patrimonio} \times \frac{UAI}{UAI} \times \frac{Unidad\ Neta}{UAI}$

Fuente: Superintendencia de compañías, 2019

- Informe Financiero

Un informe financiero cubre todas las necesidades de información comercial y financiera que una empresa necesita para conocer el estado real de una compañía. En este sentido, los principales datos financieros que se ofrecen en él son los siguientes: balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, estados financieros e información proveniente de la memoria de actividades. (Fernández Montesinos, 2017, pág. 4)

Fase de planeamiento

- Introducción y declaración de propiedad.

Una patente es un derecho exclusivo que se concede sobre una invención. Trata una patente es un derecho exclusivo que se concede sobre un producto o un proceso que, por lo general, ofrece una

nueva manera de hacer algo o una nueva solución técnica a un problema. Para obtener una patente, hay que presentar una solicitud en la que se divulgue públicamente información técnica acerca de la invención. (Rodríguez & Gómez, 2017)

- **Alcance del modelo de gestión financiera.**

El alcance de un modelo de gestión financiera es la suma de todos los procesos y sus características. Se utiliza a veces para representar la totalidad de trabajo necesitado para dar por terminado un proyecto. En el modelo de gestión financiera, las herramientas son relevantes el describir el alcance en la estabilidad: la estructura del producto y las descripciones del mismo. (Acevedo, 2014)

- **Objetivos estratégicos de la propuesta.**

El objetivo plantea por una organización para lograr determinadas metas y a largo plazo la posición de la organización en un mercado específico, es decir, son los resultados que la empresa espera alcanzar en un tiempo mayor a un año, realizando acciones que le permitan cumplir con su misión, inspirados en la visión. (Tapia, 2015)

- **Propuesta del rediseño del organigrama.**

Mediante el rediseño de un organigrama, se puede reestructurar los niveles jerárquicos dentro de la organización, así como incluir los nuevos cargos, departamentos, y su relación entre las unidades estructurales”. (Chuquiguanga Condo, 2014, pág. 18)

- **Asignación de responsabilidades.**

La actividad de asignación de responsabilidades es de significativa relevancia y se relaciona con la definición, asignación y comunicación de responsabilidades, para los diferentes roles que intervienen en las acciones encaminadas a proteger los activos, principalmente la información. (Mendoza, 2015, pág. 13)

Responsabilidad implica la habilidad para responder. Una persona a quien se le asigne una responsabilidad, también debe asignársele la autonomía sobre los recursos requeridos para poder tener la habilidad para responder por el proyecto”. (Daccach, 2019)

- **Flujograma de procesos**

El diagrama de flujo o flujograma es una representación gráfica de la secuencia de actividades que forman un proceso, son de fácil elaboración e interpretación, constituyendo una alternativa muy apropiada para documentar los procesos, pues de un solo vistazo pueden entenderse con rapidez, incluso no estando familiarizando con esta herramienta. (Pardo, 2017, pág. 49)

- **Mapa estratégico**

El mapa de procesos nos presenta una panorámica de todos los procesos de la organización, y esta imagen nos puede ayudar a seleccionar los procesos sobre los que actuar. La selección de procesos prioritarios desde el punto de vista de la gestión del riesgo operacional puede resultar diferente dependiendo de los criterios a utilizar para la selección. Entre los criterios de selección de procesos que se pueden considerar estarían: (Pardo, 2017, pág. 52)

- Deficiencias en la ejecución de procesos
- Importancia de los procesos en la generación de productos y servicios que se entregan a los clientes.
- Importancia del proceso para la consecución de la estrategia fijada por la organización
- Dificultad para abordar el riesgo operacional
- Pertenencia a determinadas áreas especialmente sensibilizadas con este asunto.

-**Plan Operativo Anual**

El Plan Operativo Anual (POA) es un instrumento de gestión a corto plazo, que permite viabilizar la ejecución de los proyectos institucionales. Contiene el conjunto de actividades organizadas y programadas que la Institución debe realizar para el logro de los objetivos institucionales. Se constituye en una herramienta de planificación estratégica, misma que permite llevar a la práctica los proyectos en el plazo de un año bajo la responsabilidad de las unidades académicas y administrativas con enfoque a resultados. (Dirección de Planeamiento. UEB, 2018)

-**Políticas financieras**

Las políticas son conceptos que guían y orientan el pensamiento y la acción de los directivos en la toma de decisiones para lograr las estrategias. (Luna G. A., 2014, pág. 1)

-Proyecciones financieras

Las técnicas de pronósticos son una herramienta necesaria para la planeación financiera de la empresa. El administrador, gerente o analista financiero, es el encargado en una toma de decisión empresarial, situación que sucede como componente diario de sus actividades y cuyo reflejo tendrá repercusiones futuras, no inmediatas. Como consecuencia de esto, deberá realizar proyecciones de lo que se estima sucederá en el futuro. (Baena T. D., 2014)

Fase de seguimiento y control

-Sistema de seguimiento y control semáforos de alerta

Dicho sistema de seguimiento surge de la siguiente premisa: Internacionalmente es conocido que, en toda carretera, existen una serie de luces que permiten que uno pueda continuar si está en color verde, detenerse por precaución si está en amarillo o bien no avanzar del todo, si la luz se encuentra en color rojo. (Borbor Villamar & Alvarado Ortega, 2014, pág. 78)

Para facilitar el seguimiento modelo de gestión y pueda ser interpretado sin mayor duda, se sugiere utilizar este tipo de señales, según se vaya dando la ejecución de la estrategia, según se van logrando las metas para cada uno de los objetivos. (ISOSCOREDCARD, 2017, pág. 1)

1.3.4 Recursos económicos y financieros

Los recursos económicos son los bienes y medios que son administrados de la forma más conveniente y provechosa, con el fin de generar un desarrollo que satisfaga las necesidades del presente, sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras o el medio ambiente. Estos recursos son utilizados para atender las necesidades de un conjunto de personas que conviven y se relacionan dentro del mismo espacio y ámbito cultural. (Pulido, 2014, pág. 1)

Recursos financieros son todos los activos que tienen algún grado de liquidez, el dinero en efectivo, los créditos, los depósitos en entidades financieras, las divisas y las tenencias de acciones y bonos forman parte de los recursos financieros. (Pulido, 2014, pág. 1)

1.3.4.1 Estructura económica financiera

Desde la perspectiva económico-financiera, la empresa es una sucesión en el tiempo de proyectos de inversión y financiación. (Suárez Suárez, 2019, pág. 5)

En el balance de las empresas se detallan todas las inversiones (Activo o Estructura Económica) que ha ido realizando a lo largo de su existencia y las fuentes de financiación de esas inversiones (Pasivo o Estructura Financiera):

Activo o Estructura Económica, permite la producción de bienes o la prestación de servicios. Debe proporcionar una determinada rentabilidad. (Suárez Suárez, 2019, pág. 5)

Pasivo o Estructura Financiera, son los recursos que dispone la empresa para financiar la estructura económica. Suponen un coste para la empresa.

Entre la Estructura Económica y la Estructura Financiera existe una estrecha correspondencia, ya que las decisiones de financiación condicionan a las de inversión y a su vez son limitadas por ella. (Suárez Suárez, 2019, pág. 9)

1.3.4.2 Necesidades operativas de fondos (NOF)

Son los fondos que necesita la empresa para llevar a cabo de forma óptima sus operaciones de explotación, es decir, para que no se produzcan desequilibrios de tesorería en su ciclo de explotación.

Las necesidades operativas de fondos netas (NOF) son las necesidades de financiación que tiene una empresa para realizar inversiones en activo corriente operativo, descontando la financiación espontánea que ha recibido de proveedores y acreedores o pasivo corriente operativo. (Alpizar Santana & Lauchy Sañudo, 2014, pág. 6)

- $\text{NOF netas} = \text{Existencias} + \text{Clientes (sin deducir los descontados)} + \text{Tesorería operativa} - \text{Proveedores}$
- $\text{NOF netas} = \text{Activo corriente operativo} - \text{Pasivo corriente operativo}$

La cifra de las NOF de las empresas puede variar mucho según sea el ciclo de explotación de su sector, e incluso en el mismo sector puede variar de una empresa a otra, por el tamaño, tipo de actividad u otras características de las mismas, aunque estén en un mismo sector. (Alpizar Santana & Lauchy Sañudo, 2014)

1.3.4.3 Fondo de maniobra o capital circulante

El fondo de maniobra o capital circulante puede definirse desde una doble perspectiva:

Desde una perspectiva financiera, es el excedente de los recursos permanentes (fondos propios y deuda a largo plazo), una vez invertidos en el activo fijo, con los que la empresa financia su actividad a corto plazo (inversiones en el activo corriente). Indica si la empresa tiene los suficientes recursos para hacer frente a sus deudas más inmediatas. Es decir, da una medida de su solvencia financiera ($FM = RP - AF$). (Andbank, 2015, pág. 1)

Desde una perspectiva económica, es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente o volumen de activo corriente que queda después de hacer frente a las obligaciones del pasivo corriente. (Arcoraci, 2019, pág. 4)

Para que exista equilibrio financiero, el activo corriente ha de ser superior al pasivo corriente; es decir, que los cobros antes de un año sean mayores que los pagos en ese año. Para ello, se debe crear un fondo de seguridad que permita hacer frente a los posibles desajustes en las previsiones de *cash flow* ($FM = AC - PC$). (BANCOLDEX, 2014)

1.3.4.4 Diferencia y relación entre el fondo de maniobra o capital circulante y las NOF

Ambos conceptos, NOF y fondo de maniobra, aunque son de naturaleza distinta, son complementarios:

Las NOF son un concepto operativo, relacionado con la inversión neta que requiere las operaciones de la empresa, no está ligado a consideraciones de la estructura financiera de la empresa. (Arcoraci, 2019, pág. 4)

El fondo de maniobra es, sobre todo, un concepto de pasivo relacionado con la estructura básica de financiación de la empresa

La cifra de las NOF no tiene por qué coincidir con la del fondo de maniobra, por lo que pueden darse dos situaciones:

Si el fondo de maniobra es mayor que las NOF, la empresa se encuentra con excedentes de tesorería, que deberá rentabilizar o invertir o bien cancelar con ellos parte de la deuda financiera. (Barrera Ubilluz, 2016, pág. 39)

Si el fondo de maniobra es menor que las NOF, es necesario que la empresa solicite financiación a corto plazo, para cubrir la diferencia. Sin embargo, si estos recursos a corto plazo se negocian - aunque esto no es lo común- o la empresa consigue financiación a largo plazo, aumentará el fondo de maniobra y se logrará el equilibrio. (Alpizar Santana & Lauchy Sañudo, 2014, pág. 1)

1.4 Marco Conceptual

Activo. - Es un sistema construido con bienes y servicios, con capacidades funcionales y operativas que se mantienen durante el desarrollo de cada actividad socio-económica específica. (Brossard, 2014)

Capital. - Se refiere a los recursos, bienes o valores que se utilizan para generar valor a través de la fabricación de otros bienes o servicios o la obtención de ganancias o utilidades sobre la tenencia o venta de valores. (Ander Egg , 2014)

Estudio económico. -La determinar el monto de los recursos económicos necesarios para realización del proyecto. Al iniciar con el establecimiento se determinarán los costos de inversión donde se reflejan los costos de adquisición de los activos fijos y diferidos, y otros rubros en función de las áreas producción, administración y ventas. (Rodríguez & Gómez, 2017, pág. 5)

Empresa. - Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital). (Carrillo, 2015)

Estado financiero. - denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. (Martínez, 2016, pág. 32)

Finanzas. - De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española (RAE), el término finanza proviene del francés *finance* y se refiere a la obligación que un sujeto asume para responder de la obligación de otra persona. El concepto también hace referencia a los caudales, los bienes y la hacienda pública. (Pérez, 2018, pág. 47)

Gestión administrativa. - Conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. (Holguin, 2016, pág. 33)

Gestión financiera. - Es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. (Córdoba, 2015, pág. 7).

Modelo. - Es una teoría que comprende varios elementos que están relacionados entre sí, para dar forma o estructurar un plan, técnica o norma que se da para el logro de un objetivo asignado al personal, teniendo como marco de referencia los objetivos de la organización. (Altair Consultores, 2017, pág. 67)

Optimización. - Combinación de elementos en equilibrio; frecuentemente aseguran el máximo beneficio. (Holguin, 2016, pág. 33)

Pasivo. - El pasivo, desde el punto de vista contable, representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad y le sirve para pagar su activo. También se conoce con el nombre de estructura financiera, capital financiero, origen de los recursos y fuente de financiación ajena. (Cárdenas González & Villamizar Peñaloza, 2016, pág. 16)

Patrimonio. - Procede del latín patrimonio y hace mención al conjunto de bienes que pertenecen a una persona, ya sea natural o jurídica. La noción suele utilizarse para nombrar a lo que es susceptible de estimación económica, aunque también puede usarse de manera simbólica. (Hernández B. C., 2016, pág. 2)

Planificación financiera. - Es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible. (Andbank, 2015, pág. 10)

Recursos. - Bienes de que dispone una empresa para llevar adelante sus negocios, normalmente se hace referencia a ellos cuando se trata de dinero. Suelen reflejarse en el pasivo y se dividen en ajenos y propios. (Hernández B. C., 2016)

Recursos Financieros. - Fuentes de financiación, recogidas en el pasivo de la empresa, que se materializan en las inversiones o activo de ésta. Según su origen o naturaleza se distinguen varias categorías: crédito a corto, medio y largo plazo, financiación interna y externa y capitales permanentes y no permanentes. (Rodríguez & Gómez, 2017)

1.5 Idea a defender

El modelo de gestión financiera permitirá optimizar los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia Tungurahua.

1.6 Variables

1.6.1 Variable dependiente

- Recurso económico y financiero.

1.6.2 Variable independiente

- Modelo de gestión financiera.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de investigación

(Fernández & Pértegas, 2018, pág. 14) Sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: El enfoque mixto.

En el presente trabajo de investigación se utilizará un enfoque cualitativo y cuantitativo.

- **Método Cuantitativo:** se va a desarrollar el análisis de los estados financieros, y el cálculo de las ratios financieras aprobados por la Superintendencia de Compañías, con el fin de obtener un modelo de gestión claro.
- **Método Cualitativo:** en este método se va aplicar una entrevista a la gerente de la empresa, una encuesta a los trabajadores y clientes, con el fin de conocer la problemática existente en la empresa.

2.2 Nivel de Investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), permite darle la dimensión al nivel de acuerdo a los objetivos establecidos, el tipo de investigación determina la manera de cómo el investigador abordara el evento de estudio, de acuerdo a las técnicas, métodos, instrumentos y procedimientos propios de cada uno.

2.2.1 *Descriptiva*

La investigación descriptiva, permitió realizar un análisis de los datos obtenidos de las encuestas y datos financieros de la empresa Vequitex, permitiendo un empoderamiento de los aspectos sobre el manejo actual de los recursos económicos y financieros, generando un fundamento para la propuesta del modelo de gestión financiera.

2.2.2 *Investigación de campo*

Aplicaremos la investigación de campo ya que nos permitirá extraer información directamente del lugar de los hechos, aplicando las técnicas de la encuesta y la entrevista, con el fin de dar solución al problema.

2.3 **Diseño de investigación**

El diseño de investigación que utilizaremos es la No experimental aquella que se realiza sin manipular ninguna variable, puesto que la investigación se centra en la optimización de recursos económicos y financieros, con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa, partiendo de un análisis de los estados financieros.

2.4 **Tipo de estudio**

El tipo de estudio que se realizara para la presente investigación es transversal debido a que se analizará el diagnóstico de la empresa en un periodo determinado de tiempo.

2.5 **Población y muestra**

2.5.1 *Población para los empleados*

La población para la realización de la investigación será 7 empleados que forman parte de la empresa Vequitex, siendo que el universo de la investigación es pequeño se aplicará a todos los integrantes de la misma y por el cual no será necesario aplicar fórmula estadística para el cálculo de muestreo.

La empresa se encuentra constituida por el personal:

Tabla 1-2 Personal de la empresa

Integrantes	Número de integrantes.
Representante legal	1
Área contable	1
Dpto. Técnico	1
Dpto. Producción	4

Realizado por: Tixi M, 2019

Fuente: Datos Empresa Vequitex 2019

Población para los clientes

La población para la realización de la investigación será 120 clientes de la empresa Vequitex, siendo que los clientes no realizan sus compras con la misma periodicidad se aplicara un muestreo.

Muestreo

“El muestreo en poblaciones finitas o encuesta por muestreo consiste en la selección de una parte de los elementos de una población estadística, con el objetivo de sacar conclusiones de dicha población” (Alpízar Santana & Lauchy Sañudo, 2014, pág. 8)

Para la realización de la investigación el tipo de muestreo que utilizaremos será el no probabilístico, muestreo por conveniencia se ejecutará a los clientes de la empresa; esto para abordar las características de la demanda en pro de la mejora empresarial.

El presente muestreo a realizar en las encuestas será finito, se procede a aplicar la siguiente fórmula estadística para el cálculo.

Fórmula de cálculo

$$n = \frac{N}{e^2(N - 1) + 1}$$
$$n = \frac{120}{0.10^2(120 - 1) + 1}$$
$$n = 44$$

Donde:

n = tamaño de la muestra (44)

N = tamaño de la población. (120 clientes fijos)

e = Límite error mínimo (10%)

c = Nivel de confianza (90%)

Población Transversal:

La población para la realización de la investigación también serán los estados financieros como son: balance general y estado de resultados de los años 2016- 2018, los mismos que admitirán realizar comparaciones relativas de distintos ítems del negocio y facilitarán la toma de decisiones a la gerente.

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*2.6.1 Métodos*

- **Método Analítico:** Se aplicó un proceso analítico al momento de realizar un análisis financiero del estado de resultado y el balance general de la empresa Vequitex para así determinar los cambios específicos en la gestión financiera sobre la optimización de los recursos económicos y financieros.
- **Método inductivo:** Este método permitirá ir de lo particular a lo general, es decir partiendo de la información de un diagnóstico situacional, hasta llegar a una conclusión general.
- **Método deductivo:** Este método va de lo general a lo particular; contribuye con la solución de la problemática del trabajo investigativo, con la finalidad de establecer estrategias que ayuden en la mejora de la empresa.

2.6.2 Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para el cumplimiento de la investigación del presente trabajo.

- **Entrevista.** - Para nuestro trabajo de investigación también utilizaremos la técnica de la entrevista la misma que será realizada a la gerente propietaria de la empresa con la finalidad de saber la realidad, la problemática y la visión que tiene a futuro para su empresa, contribuyendo en el diagnóstico situacional de la misma. (Ver Anexo B)
- **Observación directa.** - esta técnica nos ayudara a recoger información mediante observar, comportamientos, procesos y hechos que se dan en la empresa, siendo esta el inicio de ver la realidad y poder dar solución a la problemática existente.
- **Encuesta.** -La encuesta es uno de los métodos que utilizaremos para la investigación y recolección de datos, para obtener información directamente de los trabajadores y de los clientes de la empresa, con la finalidad de conocer su percepción y alcanzar los objetivos propuestos, en el campo de estudio. (Ver Anexo C y D).

2.6.3 Instrumentos

- **Guía de entrevista.** La guía de entrevista es un documento que se realizó con preguntas relevantes para la obtención de información oportuna y veraz, contribuyendo con la investigación a realizarse. Esta guía se aplicará al representante legal de la empresa Vequitex.
- **Guía de observación.** Permitirá levantar información directa.
- **Cuestionario:** El cuestionario es un instrumento, conformado por una serie de preguntas relevantes enfocado a la recepción de las perspectivas del personal y clientes de la empresa Vequitex, el cual permitirá conocer el diagnóstico empresarial.

Prueba de Chi cuadrada (χ^2): Para la validación de la idea a defender se aplicó una prueba no paramétrica de comparación de proporciones, su función es comparar dos o más de dos distribuciones de proporciones y determinar que la diferencia no se deba al azar, que la diferencia sea estadísticamente significativa. (Juárez & López, 2019, pág. 1). Como variable independiente se consideró el Modelo de Gestión Financiera y como variable dependiente la Optimización de recursos económicos y financieros.

Alfa de Cronbach: El coeficiente Alfa de Cronbach es un modelo de consistencia interna, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems. (Cano Olivos, Orue Carrasco, Martínez Flores, Mayett Moreno, & López Nava, 2015, pág. 1), se utilizó para la validación de la escala del instrumento en las preguntas que relaciona las variables de la investigación.

CAPITULO III:

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Resultados y discusión de resultados

3.1.1 Análisis de resultados

3.1.2 Análisis e interpretación de las encuestas a los trabajadores

El día 09 de mayo de 2019, en la empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, se realizó una encuesta a los trabajadores, y en base al instrumento aplicado se procede a describir los siguientes resultados.

Pregunta 1.- ¿Qué función desempeña usted en la empresa?

Tabla 1-3: Personal de la empresa

Cargo	Número	Porcentaje
Operario	4	57%
Contador	1	14%
Técnico (jefe de personal)	1	14%
Secretario	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

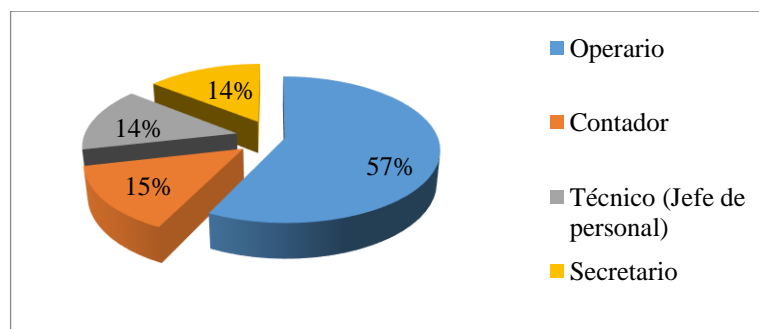


Gráfico 1-3: Funciones del Personal

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: Como se identifica en la tabla 1-3, de los 7 trabajadores encuestados (100%), 4 personas (57%) contestan que laboran como operarios de la empresa, 1 menciona que es técnico, 1 persona (14%) presta su servicio como contador y 1 persona (14%) como secretario.

Interpretación: Se verifica que el personal que mayormente labora en la empresa pertenece al área de producción, un porcentaje menor pertenece al área administrativa; esto debido a las características productivas de la empresa como manejo de maquinaria y demás aspectos operativos que lo conforman. Se confirmó además que no existe déficit de personal en los 10 primeros meses de año, existiendo déficit en noviembre y diciembre, meses en los que se contrata personal temporal, la modalidad de contratación es por prestación de servicios.

Pregunta 2 De los siguientes ítems califique del 1 al 5 (donde 1 es muy bueno, 2 bueno, 3 regular, 4 malo, 5 muy malo) ¿Cuál es su nivel de aceptación en la empresa?

Tabla 2-3: Calificación del personal a criterios empresariales

Criterio	Muy bueno	%	Bueno	%	Regular	%	Malo	%	Muy malo	%	Total
Sueldo	3	43%	3	43%	1	14%	0	0%	0	0%	7 100%
Administración de la empresa	3	43%	4	57%	0	0%	0	0%	0	0%	7 100%
Publicidad	1	14%	4	57%	1	14%	1	14%	0	0%	7 100%
Trabajo en equipo	3	43%	3	43%	1	14%	0	0%	0	0%	7 100%
Comunicación jefe- trabajador	6	86%	1	14%	0	0%	0	0%	0	0%	7 100%
Personal Suficiente	4	57%	3	43%	0	0%	0	0%	0	0%	7 100%
Incentivo por un buen trabajo	4	57%	2	29%	1	14%	0	0%	0	0%	7 100%
Tecnología	3	43%	3	43%	1	14%	0	0%	0	0%	7 100%
Seguridad industrial y Salud ocupacional	1	14%	4	57%	2	29%	0	0%	0	0%	7 100%
Instructivo de indicaciones del cliente (desde recepción hasta producción)	4	57%	2	29%	1	14%	0	0%	0	0%	7 100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Sueldo

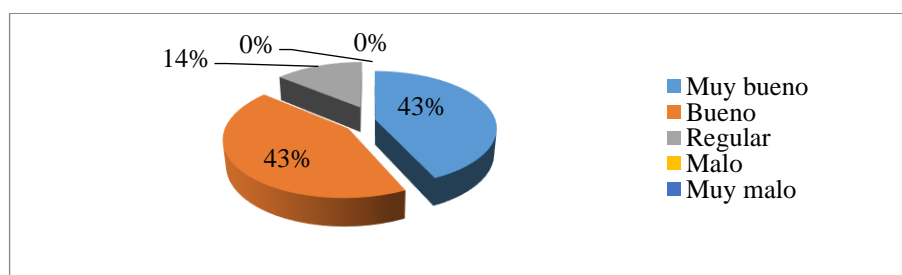


Gráfico 2-3: Perspectiva de Sueldo

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: Como se observa en la tabla 2-3 de los 7 trabajadores (100%), califican al sueldo como muy bueno 3 personas (43%), como bueno 3 personas (43%) y una persona califica al salario como regular.

Interpretación: Se verificó que los trabajadores sienten que su salario es bueno debido a que el monto no es inferior a la remuneración básica unificada, sin embargo poseen un contrato de trabajo operario artesanal, y no reciben los respectivos beneficios de ley, como afiliación a la seguridad social, pago por horas extras y suplementarias, pago del décimo tercero y décimo cuarto sueldo, pago del fondo de reserva, licencia de paternidad y pago de utilidad, es así que trabajan sin seguridad laboral.

Administración de la empresa

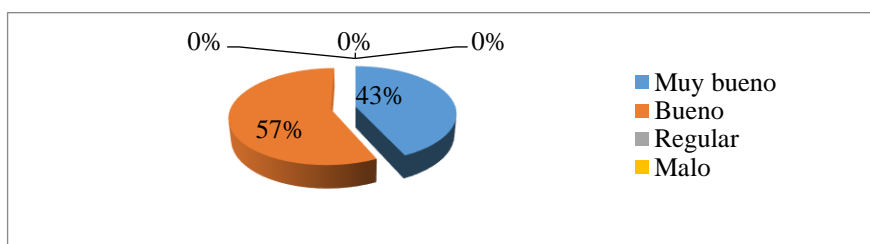


Gráfico 3-3: Administración de la empresa

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: Como se define en la tabla 2-3 de los 7 trabajadores (100%) encuestados, se identifica que califican a la administración como muy bueno 3 trabajadores (43%), como buena 4 trabajadores (57%), la administración para ningún trabajador es regular malo o muy malo.

Interpretación: Se abordó el criterio de una mejor administración actual, ya que los trabajadores presentaron tendencia a compararlo con administraciones pasadas que no era las adecuadas, se observó que la gerente administra con: vigilancia, organización, control y toma decisiones con agilidad.

Publicidad

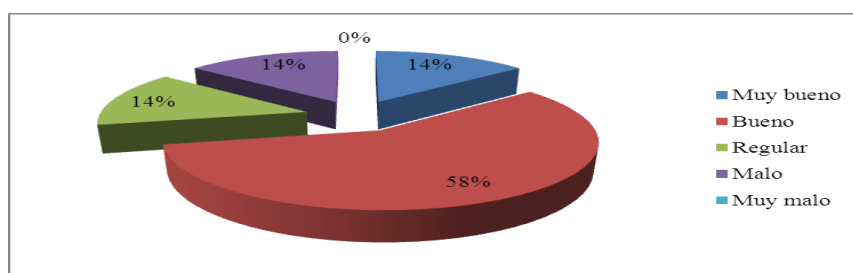


Gráfico 4-3: Publicidad

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: En la tabla 2-3 en cuanto a la publicidad de la empresa, una persona (14%) lo define como muy bueno, un colaborador (14%) como regular, 4 personas (57%) como bueno, y un trabajador (14%) la define como mala.

Interpretación: En la visita in-situ se verificó que la empresa Vequitex carece de un rótulo de publicidad en los exteriores que impide la facilidad de ubicación y reconocimiento de la empresa, los trabajadores mencionaron que la publicidad se realizaron anuncios por radio y plataformas web; la publicidad se realiza de forma continua.

Trabajo en equipo

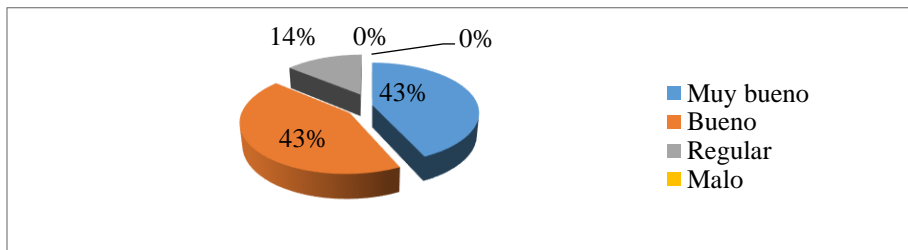


Gráfico 5-3: Trabajo en equipo

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Según la tabla 2-3 se describe la calificación de trabajo en equipo y se presenta un criterio como muy bueno para 3 personas (43%), es bueno para 3 personas (43%) y como regular una persona (14%) de ellas.

Interpretación. Se verifica que el personal trabaja en equipo, lo cual es muy importante ya que mientras más cohesión exista mejor trabajan sus miembros, se evidenció compañerismo entre los operarios más antiguos. Se observó además cierto grado de competitividad laboral con el nuevo personal que ingresa en la temporada de fin de año, se manifestó que existe tensión por la posible contratación de mano de obra barata, en consecución de incremento tasa de desempleo e ingreso de emigrantes al país.

Comunicación jefe-trabajador

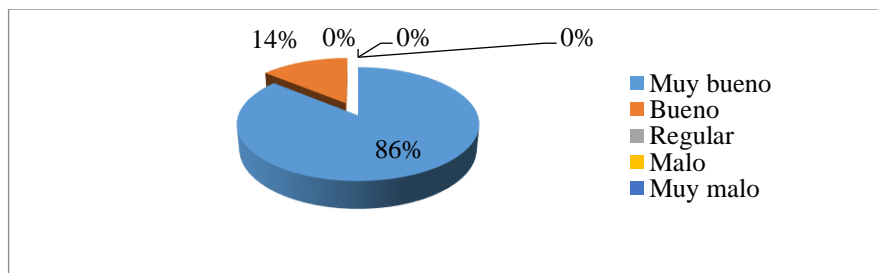


Gráfico 6-3: Comunicación

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. En la tabla 2-3 se manifiesta la perspectiva en la comunicación jefe-trabajador, en dónde 6 de los trabajadores (86%) la califican como muy buena y solo una persona (14%) como buena.

Interpretación. Se determina que la comunicación jefe -trabajador es la adecuada, ya que tienen una comunicación directa con la propietaria en el marco del respeto y el diálogo, pero al no tener una calificación máxima es un parámetro susceptible de mejorar.

Personal suficiente

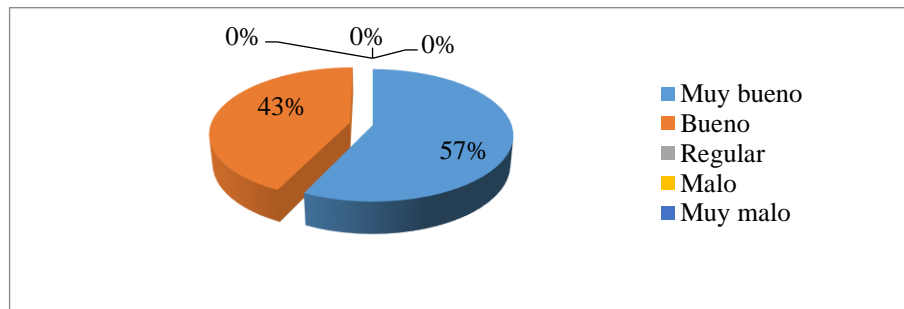


Gráfico 7-3: Personal suficiente adecuado

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. En la tabla 2-3 se presenta la calificación obtenida en el criterio personal suficiente en la empresa, donde lo calificaron como muy bueno 4 personas (57%) y es bueno para 3 personas (43%).

Interpretación. Se deduce que no existe déficit de personal, es decir los trabajadores pueden completar sus tareas satisfactoriamente en la jornada laboral, sin embargo, en temporadas de fin de año por el incremento de la demanda se informa un exceso de trabajo y la propietaria recurre a la contratación temporal.

Incentivo por un buen trabajo

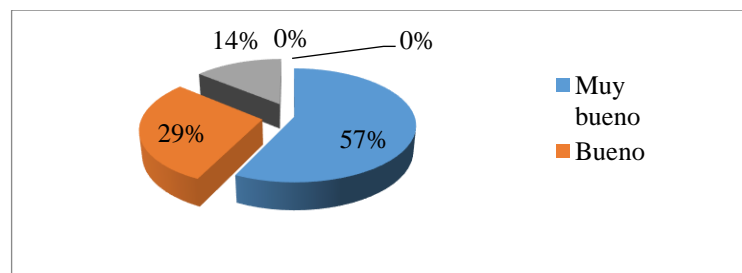


Gráfico 8-3: Incentivos al personal

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se observa en la tabla 2-3, acerca del incentivo por un buen trabajo lo evalúan como muy bueno 4 personas (57%), siendo bueno para 2 personas (29%) y para una persona (14%) lo califica es regular.

Interpretación. Se concluye que los trabajadores si reciben incentivos por un buen trabajo, no son monetarios y consisten en proporcionar días de descanso y reconocimiento público, los trabajadores que manifiestan desacuerdo desean un incentivo económico.

Tecnología

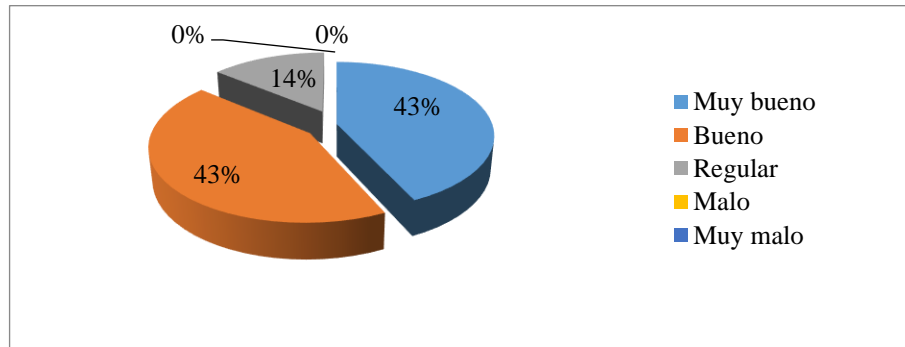


Gráfico 9-3: Uso de tecnología

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. En la tabla 2-3 se resume la calificación de los trabajadores, 3 califican a la tecnología utilizada en la empresa como muy buena; 3 como buena, 1 como regular; de forma porcentual como se lo define en el gráfico 17, el 43% lo definen como buena, el 43% como buena, el 17% como regular.

Interpretación. Se deduce que la tecnología utilizada es la apropiada, la maquinaria es fabricada en talleres metalmecánicos, a su vez recibe mantenimiento semestral lo que permite el normal desenvolvimiento del proceso productivo.

Es importante destacar que el mundo globalizado se encuentra en un proceso de mejora continua por lo tanto es importante estar a la vanguardia de los nuevos avances tecnológicos.

Seguridad industrial y salud ocupacional:

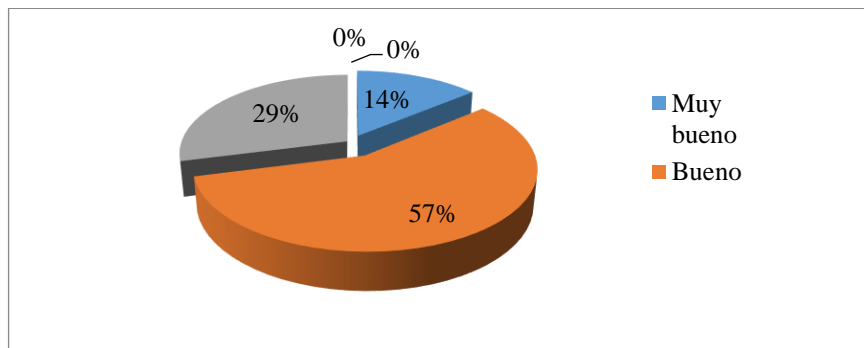


Gráfico 10-3: Seguridad industrial y salud ocupacional

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se observa en la tabla 2-3 en el criterio de seguridad industrial y salud ocupacional, una sola persona (14%) lo califica como muy bueno, 4 personas como bueno (57%) y 2 personas (29%) como regular.

Interpretación. La mayoría de trabajadores lo califican como bueno, debido a que cuentan con los equipos de protección personal “EPP”, los mismos que son entregados de forma periódica y son reemplazados cuando terminado su tiempo de vida útil. Sin embargo, en el área de manualidades, uno del equipo denominado mascarilla de protección no cumple óptimamente su función, ya que se requiere de una máscara auto filtrante por los olores emitidos durante el uso de la sopladora.

Instructivo de indicaciones del cliente (desde recepción hasta producción).

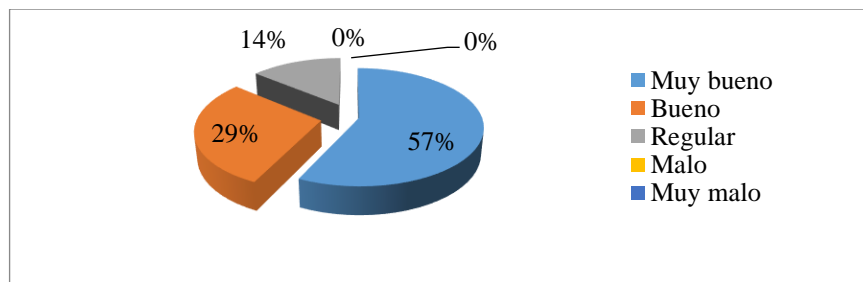


Gráfico 11-3: Instructivo de indicadores del cliente

Fuente: Encuesta al personal
Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Se identificó en la tabla 2-3 acerca del instructivo de indicadores de clientes que 4 personas (57%) lo califican como muy bueno, 2 personas (29%) lo expresan como bueno y una sola persona (14%) tiene una perspectiva que el instructivo es regular.

Interpretación. La empresa posee un instructivo de indicaciones del cliente (desde recepción hasta producción), el mismo que consta de volumen de producción, color de jeans, diseño de las prendas y fecha de entrega al cliente.

Pregunta 3: ¿Qué tipo de debilidades ha encontrado en la empresa?

Tabla 3-3: Debilidades detectadas

Debilidades	N.º	%
Retraso de materia prima	4	33%
Malos pagos	0	0%
Falta de comunicación	2	17%
Débil administración	1	8%
Insatisfacción por tiempo de entrega	3	25%
Mal despacho del producto	1	8%
Otros (Procesos)	1	8%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

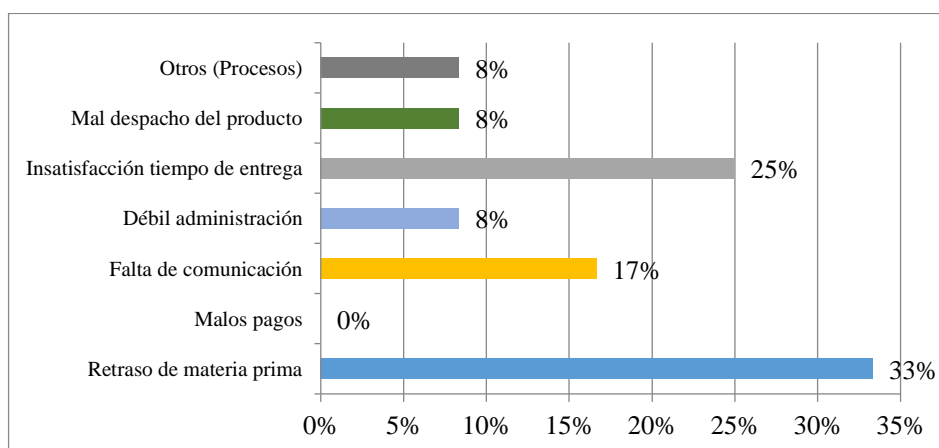


Gráfico 12-3: Debilidades detectadas

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis.- En la tabla 3-3 se observa la perspectiva de los trabajadores sobre las debilidades de la empresa Vequitex, quienes consideraron importante señalar más de una debilidad, teniendo un total de 12 criterios, 4 criterios (33%) consideran como debilidad el retraso en la materia prima, 3 criterios (25%) definen insatisfacción por tiempo de entrega, 2 criterios (17%) califican al medio de comunicación como una debilidad, 1 criterio (8%) determina una débil administración, 1 criterio (8%) determina al mal despacho del producto y otra persona considera fallas en el proceso productivo

Interpretación.- El personal de la empresa identificó debilidades, se destacan los retrasos de materia prima, originados por repentinos pedidos de volúmenes altos de producción que no se pueden cubrir por la falta de dinero para la adquisición de insumos; también existen demoras

identificada en el proceso de manualidades; a nivel interno la comunicación no es la adecuada en el proceso productivo de lavado, porque no se cuantifica de manera correcta la cantidad de insumos químicos (instrucciones técnico-operario); la débil administración se genera por desatinadas políticas de cobro a los clientes; que es diferente para clientes fijos, quienes tienen más de 3 años y una frecuencia mínima de consumo trimestral continua, que para los clientes esporádicos quienes llevan menos de tres años y su compra tiene una frecuencia esporádica.

Se generaron problemas por mal despacho del producto por errores en el conteo de las prendas, en la ejecución de los procesos productivos se notó un desconocimiento técnico en el manejo de equipos cuando estos presentan fallos, debido a que los operarios, únicamente cuentan con conocimiento empírico.

Pregunta 4: En referencia a los aspectos en la adquisición de materia prima. Califíquelos en base los siguientes aspectos, si el aspecto lo considera malo o regular indique él por qué.

Tabla 4-3: Aspectos a mejorar en la adquisición de materia prima

Aspecto	Bue no	%	Ma lo	%	Regul ar	%	¿Por qué?
Calidad de insumos (químicos)	7	100 %	0	0%	0	0%	
Tiempo de adquisición	7	100 %			0	0%	
Entrega puntual de insumos	0	0%	7	100 %	0	0%	
Capacitación de uso de productos químicos	4	57 %	0	0%	3	43 %	Se dañan prendas por mal uso de químicos
Otros	0	0%	0	0%	0	0%	

Fuente: Encuesta al personal
Realizado por: Tixi, M. 2019

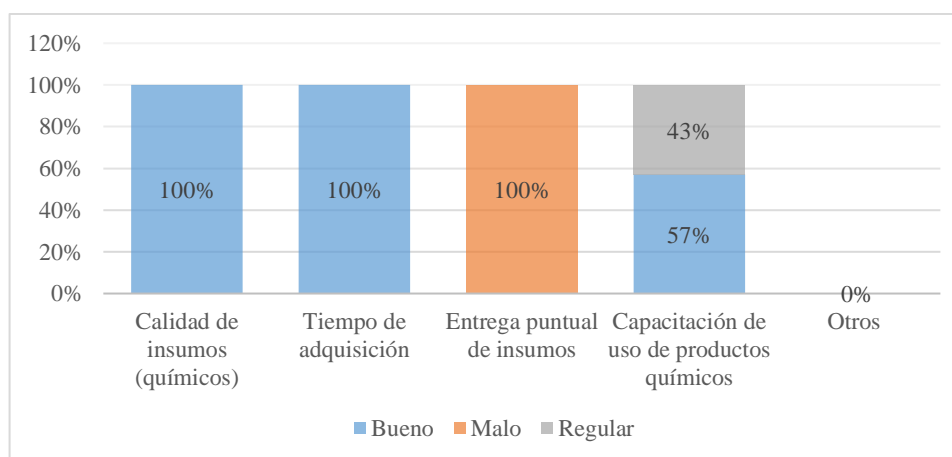


Gráfico 13-3: Aspectos a mejorar en la adquisición de materia prima

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la tabla 4-3 se presentó la calificación de los aspectos a mejorar en la adquisición de materia prima, en el criterio calidad de insumos químicos, tiempo de adquisición, 7 personas (100%) lo consideran bueno, entrega puntual de insumos 7 personas (100%) lo consideran malo y en el aspecto capacitación de uso de productos químicos 4 personas (57%) define que es buena y las 3 personas (43%) como regular.

Interpretación. - La mayoría de los ítems acerca de la adquisición de materia prima es favorable, sin embargo, acerca de la capacitación de uso de químicos no es la adecuada, los proveedores no otorgan a la empresa las hojas de seguridad de químicos y no se da una capacitación en manejo, uso y disposición final, el criterio de entrega puntual de insumos es malo, sin embargo, esta impuntualidad se debe al retraso de pagos por la propietaria.

Pregunta 5: ¿Cada que tiempo se adquiere insumos (químicos)?

Tabla 5-3: Tiempo de Adquisición de insumos

Tiempo	N.º	%
Quincenal	7	100%
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

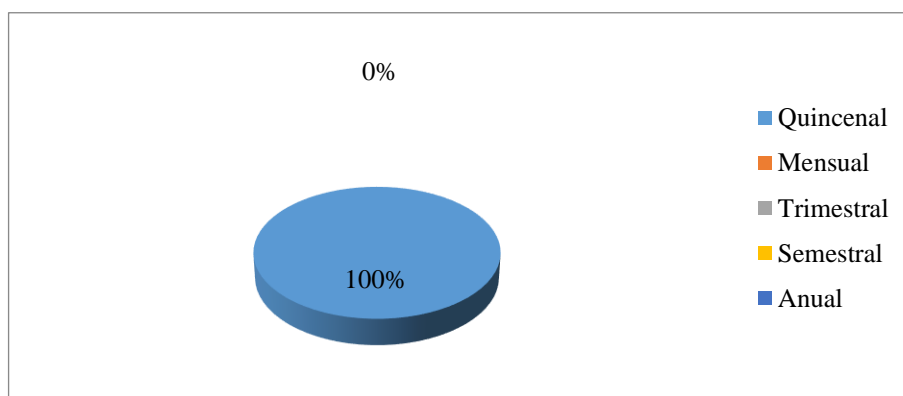


Gráfico 14-3: Tiempo de adquisición de insumos

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En relación a la tabla 5-3 de forma unánime los 7 trabajadores (100%) informan que el tiempo de adquisición de los insumos es de forma quincenal.

Interpretación: Vequitex no cuenta con un espacio avalado por el Ministerio de Salud y el Ministerio del Ambiente para almacenar un volumen alto de insumos químicos, tampoco posee la liquidez suficiente para realizar compras de gran envergadura lo cual sería lo óptimo para evitar los retratos en producción, actualmente la propietaria adquiere los insumos de forma quincenal según los pedidos y su capacidad de pago.

Pregunta 6: ¿Cuál es la disposición de la MARPS (¿Materiales Residuales de Producción?)

Tabla 6-3: Disposición de los MARPS

Tipo	N.º	%
Reutilización	0	0%
Disposición al relleno sanitario	5	71%
Reciclaje	2	29%
Venta	0	0%
Otros	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

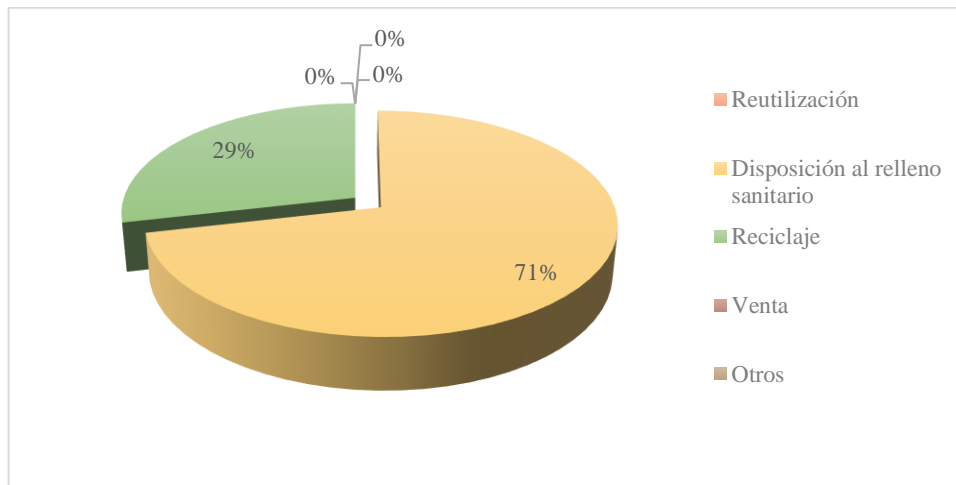


Gráfico 15-3: Disposición de los MARPS (Materiales residuales de producción)

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la tabla 6-3, los trabajadores identificaron más de una disposición, según 5 trabajadores (71%) se considera que el desecho generado en la empresa tiene una disposición hacia el relleno sanitario y solo 2 personas (29%) consideran que son reciclados.

Interpretación: Los MARPS generados en la empresa Vequitex son: efluentes derivados del proceso de lavado que son dispuestos a la planta de tratamiento de agua residuales previo el vertido alcantarillado; se generan también desechos que son clasificados en orgánicos e inorgánicos que en su mayoría son dispuestos en el relleno sanitario a excepción de plásticos, cartón y papel que son entregados a recicladores del cantón Pelileo.

Pregunta 7: ¿Cómo califica el proceso de capacitación al personal para el efectivo desarrollo de actividades?

Tabla 7-3: Capacitación al personal

Criterio	N.º	%
Permanente y asertivo	0	0%
Permanente e ineficiente	0	0%
Deficiente	0	0%
No realiza capacitación	7	100%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

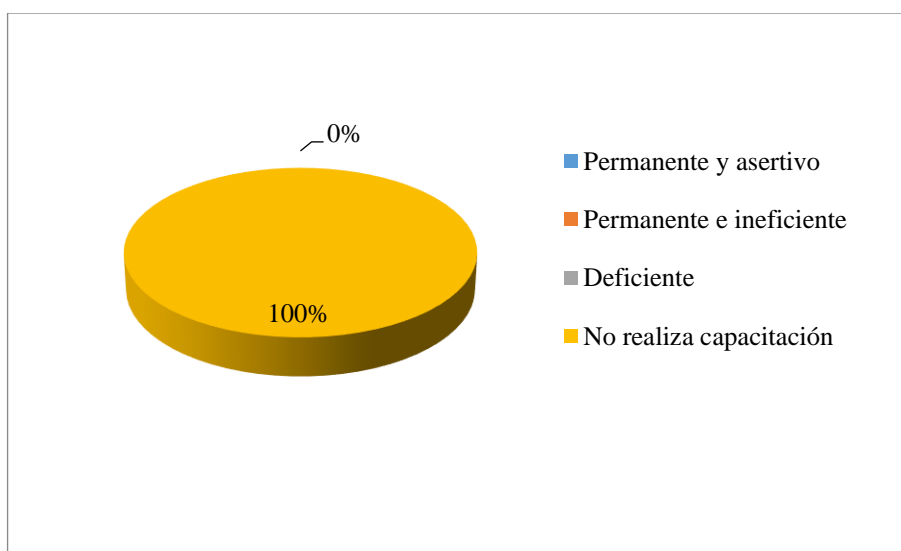


Gráfico 16-3: Capacitación al personal

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la presente tabla 7-3, se observa que los 7 trabajadores (100%) expresan que no se realizan capacitaciones.

Interpretación: La empresa Vequitex no realiza procesos de capacitación al personal como seguridad industrial y salud ocupacional, manejo de químicos, primeros auxilios, actuación en caso de un evento peligroso, manejo de procesos productivos y operaciones unitarias, temas trascendentales para la seguridad del personal y su desempeño laboral, mermando la capacidad productiva de la empresa.

Pregunta 8: ¿Cómo califica el estado funcional de la maquinaria presente?

Tabla 8-3: Estado Funcional de la maquinaria

Maquinaria	Bueno		Malo		Regular	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Lavadora	6	86%	0	0%	1	14%
Secadora	6	86%	0	0%	1	14%
Caldero	7	100%	0	0%	0	0%
Máquina de corte	7	100%	0	0%	0	0%
Máquina de globos	7	100%	0	0%	0	0%
Sopladora (compresor)	7	100%	0	0%	0	0%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

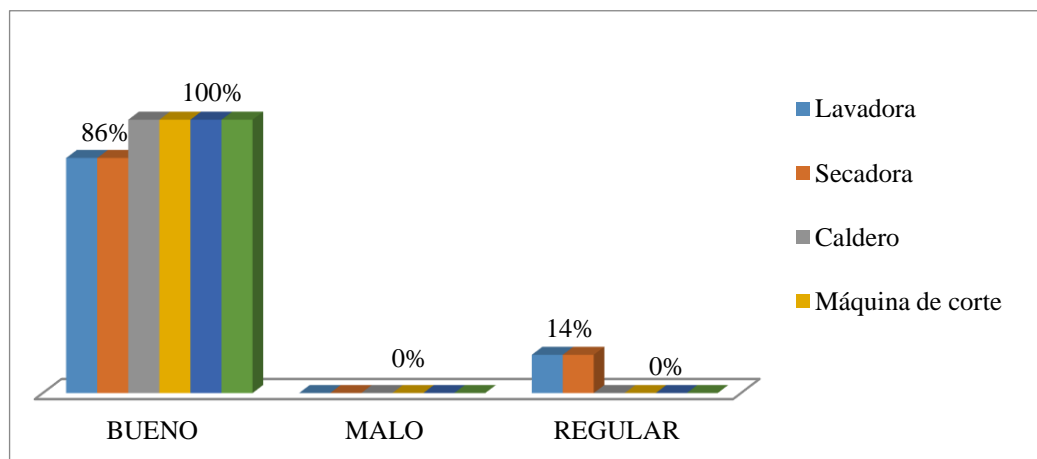


Gráfico 17-3: Estado funcional de la maquinaria

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. -En la tabla 8-3, se observa el estado funcional de la maquinaria, a las lavadoras 6 personas (86%) califican su estado funcional como bueno, una persona (14%) lo califica como regular; a las secadoras 6 personas (86%) califican su estado funcional como bueno, una persona (14%) lo califica como regular; a los calderos, máquina de corte, máquina de globo, sopladora (compresora) 7 personas (100%) califican su estado funcional como bueno.

Interpretación. - En la actualidad la maquinaria se encuentra en un buen estado, además se da mantenimiento de forma continua, la maquinaria con la que consta la empresa es la siguiente: 4 lavadoras industriales, 4 secadoras, 2 calderos, 1 cortadora, 2 sopladoras, 2 máquinas de globos.

Pregunta 9: ¿El mantenimiento de la maquinaria cada cuanto se realiza?

Tabla 9-3: Período que se realiza mantenimiento

Período	N.º	%
Cada mes	0	0%
Cada seis meses	7	100%
Cada año	0	0%
Otros (Semanal)	0	0%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

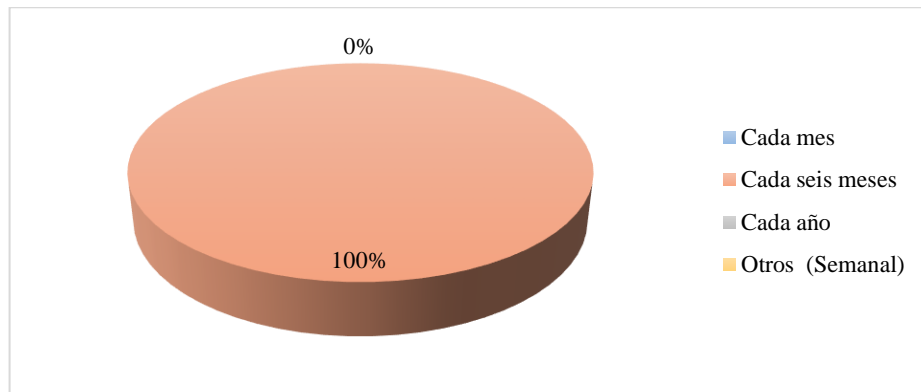


Gráfico 18-3: Mantenimiento de maquinaria

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la tabla 9-3, se identificó que de manera unánime 7 trabajadores (100%) indican que el mantenimiento de la maquinaria se lo realiza cada 6 meses.

Interpretación. - Los trabajadores definieron que el mantenimiento que se realiza a la maquinaria tiene frecuencia semestral, lo ejecuta un personal externo (empresas que construyeron la maquinaria).

Pregunta 10: ¿Qué haría usted para incrementar ventas?

Tabla 10-3: Opciones para Incremento de ventas

Opciones de mejora	N.º	%
Mejorar precios	2	14%
Mejorar calidad	3	21%
Tiempo de entrega	3	21%
Tecnología	1	7%
Publicidad	2	14%
Servicio a domicilio (retirar y dejar)	1	7%
Mejorar la atención al cliente	1	7%
Otro (Innovación)	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

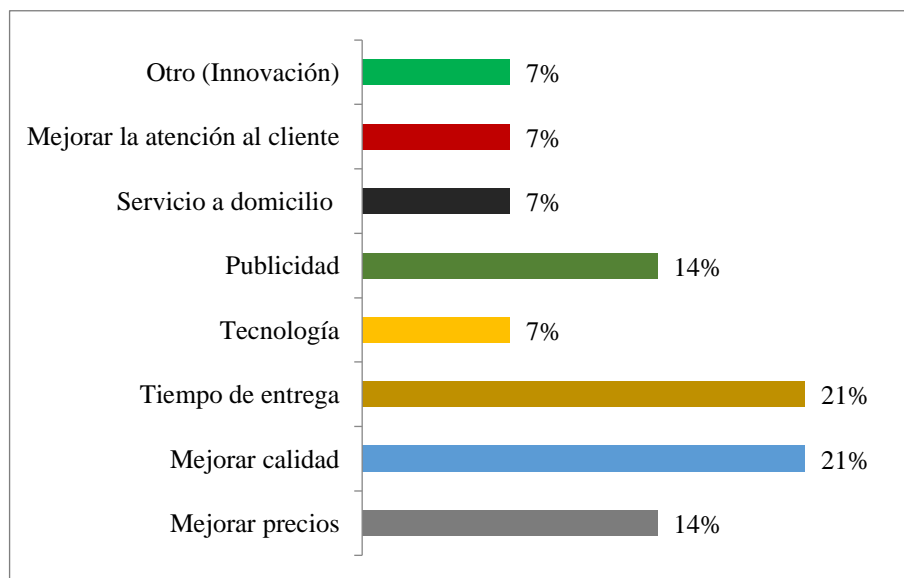


Gráfico 19-3: Opciones para incremento de ventas

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la tabla 10-3 se observan varias estrategias para mejorar las ventas, en orden decreciente según el porcentaje se consideró su importancia; así se tuvo tiempo de entrega (21%), mejorar la calidad (21%), publicidad (14%), mejorar los precios (14%), los criterios de innovación, mejorar la atención al cliente, servicios a domicilio y tecnología (7%).

Interpretación: De acuerdo al peso porcentual obtenido con los criterios de los trabajadores, la empresa debería mejorar en la puntualidad en entrega de los pedidos, si bien se proporcionan al cliente en la fecha prevista, suele existir demora a la hora de entrega, razón por la cual los clientes

deben esperar horas hasta el respectivo despacho del producto. También se puede mejorar la calidad de los diseños; la empresa además de lavar y teñir jeans se encarga de realizar diseños en los pantalones en el área de manualidades, que pueden elaborarse a mayor detalle a fin de que la calidad sea siempre del agrado de los clientes.

La publicidad es muy escasa, así se disminuyen las oportunidades para que nuevos clientes lleguen a la empresa; Vequitex no posee un rótulo publicitario en los exteriores y no se promociona en medios de comunicación masivos como prensa, televisión y redes sociales (Facebook e Instagram) muy populares en la actualidad.

La situación de austeridad en la que se encuentra el país ocasiona que los clientes busquen siempre una reducción de precios, lo cual no suele ser viable por los costos de operación, pero se puede optar por nuevas formas de pago y políticas de cobro.

También los trabajadores opinan que sería importante recurrir a la innovación en nuevos procesos de producción, así manejar un mayor volumen de prendas para lavado y teñido; y tomar todos los pedidos en épocas de mayor demanda.

La atención al cliente podría mejorar con el servicio a domicilio, ya que ciertos clientes tienen la dificultad en tiempo para llegar hasta la empresa.

Pregunta 11: ¿Qué aspectos hacen falta para mejorar en la empresa de lavado y tinturado de jeans “Vequitex”?

Tabla 11-3: Aspectos para mejorar en la empresa

Aspectos a mejorar	N.º	%
Publicidad	3	14%
Mejorar el tiempo de entrega en manualidades	7	36%
Adquirir mejor materia prima	5	27%
Capacitación	4	23%
TOTAL	19	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

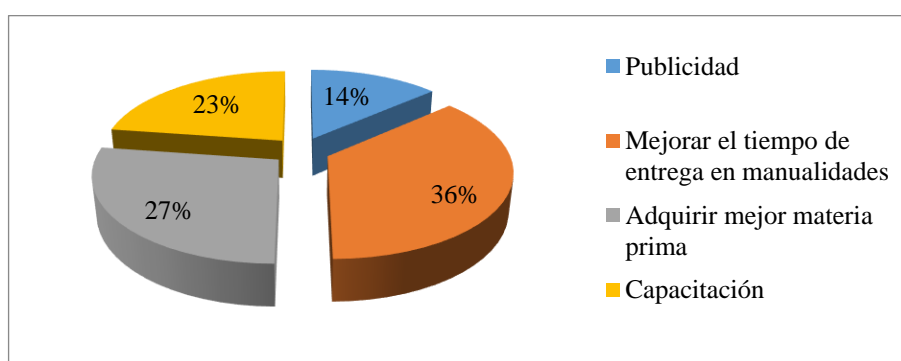


Gráfico 20-3: Aspectos para mejorar en la empresa

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - En la tabla 11-3 acerca de los aspectos a mejorar en el proceso de lavado y tinturado, 7 criterios (36%) manifestaron como aspecto a mejorar el tiempo de entrega en manualidades; 5 criterios (27%) manifestaron sobre adquirir calidad en la materia prima; 4 criterios (23%) el mejoramiento en la necesidad de capacitación y 3 criterios (14%) en la implementación de publicidad.

Interpretación: El diseño final de las prendas se lo realiza en el área de manualidades, y debido a que se requiere un trabajo a detalle surgen demoras, se observó la disponibilidad de colaboración de operarios de otras áreas una vez terminado su trabajo, quienes informan que la demora se realiza por el poco personal en el área; Los clientes de la empresa son quienes traen los pantalones confeccionados para realizar el lavado, teñido y diseño; pero en ocasiones los clientes no suelen traer esta materia prima por lo que se sugiere que la propietaria verifique la calidad de la tela demin. Los trabajadores desean conocer todos los puestos operativos, requieren capacitación continua, también se recalca la necesidad de abordar nuevas formas de publicidad.

Pregunta 12: ¿Qué riesgos siente al momento de lavar una prenda?

Tabla 12-3: Riesgos al momento de lavar una prenda

Aspectos a mejorar	N.º	%
Físicos	3	43%
Químicos	4	57%
TOTAL	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

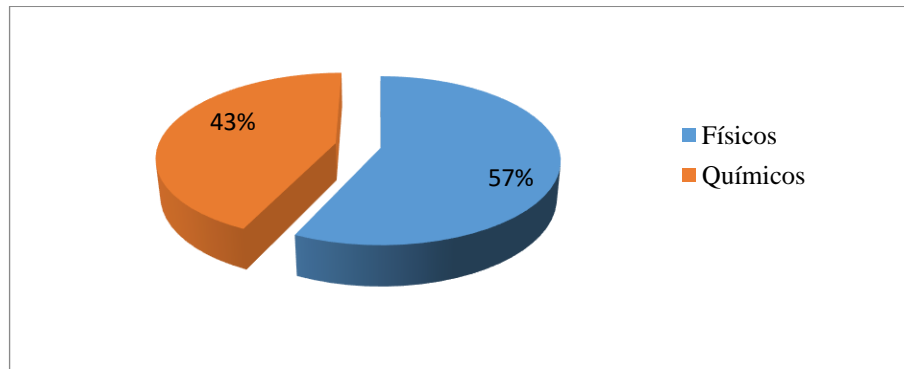


Gráfico 21-3: Opciones para incremento de ventas

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - De los 7 trabajadores, determinaron que en su trabajo tienen riesgos; el 57% indicó que son químicos, el 43% indicó que son físicos.

Interpretación: Los trabajadores se encuentran expuestos a riesgos, por lo cual se cuentan con los implementos de seguridad para evitar los riesgos físicos entre los que se destacan los riesgos a caídas a diferente nivel, atrapamientos y quemaduras; acerca de los riesgos químicos el riesgo de manipulación a sustancias corrosivas, tóxicas es alto por su nivel de volatilidad, identificado por los trabajadores como el olor fuerte que se desprende al momento de realizar la mezcla de químicos.

Pregunta 13 ¿En qué temas le gustaría recibir capacitaciones?

Tabla 13-3: Temas de capacitación

Aspectos a mejorar	N.º	%
Ser capacitados en el manejo de todas las maquinarias y puestos	5	31%
Manejo de químicos	3	19%
Manejo y actuación ante incendios	2	13%
Seguridad laboral	1	6%
Actuación ante emergencias	2	13%
Primeros auxilios	2	13%
Procesos productivos	1	6%
TOTAL	16	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

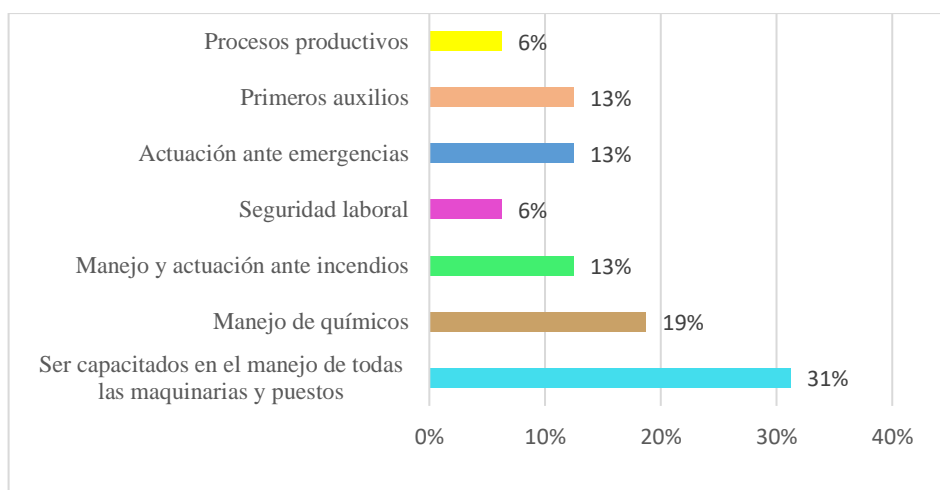


Gráfico 22-3: Temas de capacitación

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. - Los trabajadores mencionaron más de un tema de capacitación; en su mayoría desean ser capacitados en el manejo de todas las maquinarias y puesto con un 31%, en el manejo de químicos un 19%, en el manejo y actuación ante incendios el 13%, seguridad laboral el 6%, en actuación ante emergencias el 13% en primeros auxilios el 13%, y en proceso productivos el 6% de respuestas.

Interpretación: La disponibilidad de aprender por parte de los trabajadores; principalmente en los puestos de trabajo para salvaguardar su integridad física y operación productiva.

La capacitación debe constituirse en la respuesta a la necesidad que tiene la empresa de contar con un personal calificado y productivo, y el desarrollo de tareas con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al elevar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades.

Pregunta 14. ¿Existe en la empresa un Modelo de Gestión Financiera que permita la optimización de recursos económicos y financieros?

Tabla 14-3: Existencia de un Modelo

Criterio	N.º	%
Si	0	0%
No	5	71%
Desconoce	2	29%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

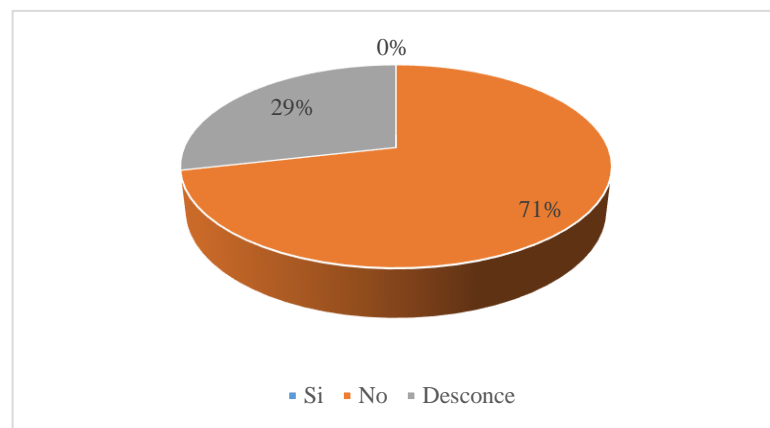


Gráfico 23-3: Modelo de gestión financiero

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: En la tabla 14-3, se describe que de los 7 trabajadores (100%), 5 informan que no existe un Modelo de Gestión Financiera que permita la optimización de recursos económicos y financieros; mientras que 2 trabajadores (29%) indican desconocer si el modelo existe o no.

Interpretación: En la empresa no existe un modelo de gestión financiero, el cual constituiría un instrumento de importancia para el buen manejo de actividades en la empresa, y como mecanismo para lograr la optimización de recursos económicos y financieros para la maximización de la riqueza y desarrollo de Vequitex. Orientadas a fortalecer su estructura económica y financiera, conseguir la fidelidad de sus clientes.

Pregunta 15. ¿Usted considera que la empresa planifica para optimizar recursos económicos y financieros?

Tabla 15-3: Planificación para optimizar

Criterio	N.º	%
Si	1	14%
No	5	71%
Desconoce	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

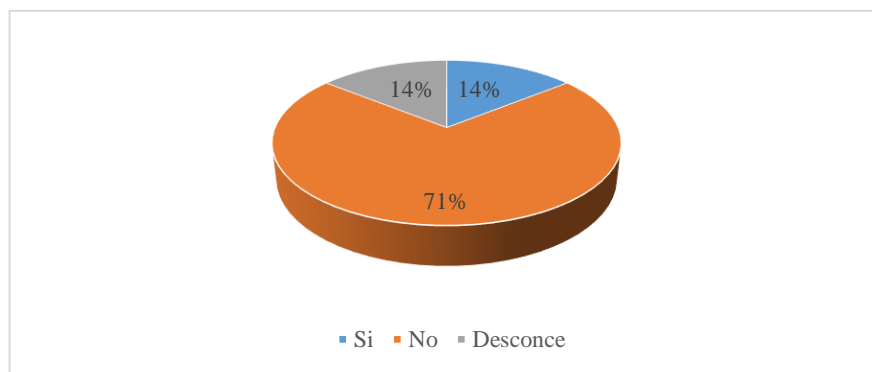


Gráfico 24-3: Planificación para optimizar.

Fuente: Encuesta al personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: En la tabla 15-3, se describe que de los 7 trabajadores (100%), 5 informan que no existe una optimización de recursos económicos y financieros; 1 trabajador (14%) indica desconocer, mientras que 1 trabajador (14%) indican que si se optimizan recursos.

Interpretación: La empresa presenta ausencia de optimización de los recursos, y carece de una correcta gestión para alcanzar diferentes objetivos; no se identificó instrucciones al personal acerca del ahorro y optimización en la empresa.

Conclusiones de la aplicación de encuestas a los trabajadores

El personal que labora en la empresa pertenece principalmente al área de producción (71%), quienes laboran bajo un contrato de operario artesanal, un pequeño porcentaje de trabajadores pertenecen al área administrativa quienes laboran en la modalidad de prestación de servicios profesionales; el salario es muy bueno para el 43%.

La administración es buena para el 57% del personal, la comunicación interna jefe -trabajador es muy buena para el 87% de trabajadores y se da de forma directa y oral; la comunicación técnica–trabajador es oral y escrita (indicaciones del cliente desde recepción hasta producción) y se califica como buena (57%) para el área de máquinas y regular (14%) para el área de manualidades.

Los trabajadores pueden completar sus tareas satisfactoriamente en la jornada laboral, no existe déficit de personal para el 57%, suele existir déficit en noviembre y diciembre, fechas en las que se contrata personal temporal por el incremento de la demanda.

El personal trabaja en equipo, y se califica como muy bueno cumpliendo responsablemente con sus actividades; recibiendo incentivos no monetarios que consisten en proveer días de descanso y reconocimiento público y para el 57% son muy buenos.

La tecnología utilizada es muy buena según el 43%, se da un mantenimiento con frecuencia semestral a la maquinaria; la lavadora, secadora, caldero, máquina de corte, máquina de globos y sopladora (compresor) se encuentran en buen estado de funcionamiento.

El criterio de salud y seguridad ocupacional se califican como bueno según el 57%, cuentan con equipos de protección personal “EPP”, los riesgos que enfrentan son físicos y químicos.

El 57% del personal califica la publicidad como buena, inversión ocasional en publicidad, carece de un rótulo publicitario en los exteriores de la empresa y no se promociona en medios de comunicación masivos como prensa, televisión y redes sociales.

Con una frecuencia del 33% se identificó como debilidad el retraso de materia prima, por falta de dinero para la adquisición de insumos, seguido de insatisfacción por tiempo de entrega (25%), falta de comunicación (17%), en el área de manualidades.

Un problema administrativo detectado por el personal son las políticas de cobro a los clientes.

Se verifica disponibilidad y necesidad del personal por ser capacitado en temáticas de manejo productivo y seguridad ocupacional.

Los proveedores de químicos no instruyen ni otorgan hojas de seguridad a los trabajadores.

Los materiales residuales de producción se destinan en al relleno sanitario del cantón según el 71% de los trabajadores.

Para mejorar las ventas los personales en orden de prioridad siguieren mejorar la calidad del producto y tiempo de entrega (21%); mejorar los precios y realizar publicidad (14%); seguido de mejorar la tecnología, implementar un servicio a domicilio (retirar y dejar), mejorar la atención al cliente y realizar un proceso de innovación continua (7%).

Se indicó que la empresa carece de una optimización de los recursos económicos y financieros y un modelo de gestión financiero.

3.1.3 Análisis e interpretación de las encuestas a los clientes

Pregunta 1. ¿Por qué medio de comunicación conoció a la empresa Vequitex?

Tabla 16-3: Medios de Comunicación

Medio	Número	Porcentaje
Radio	27	61%
Prensa	0	0%
Recomendaciones (amigos, colegas o contactos)	14	32%
Redes Sociales	3	7%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

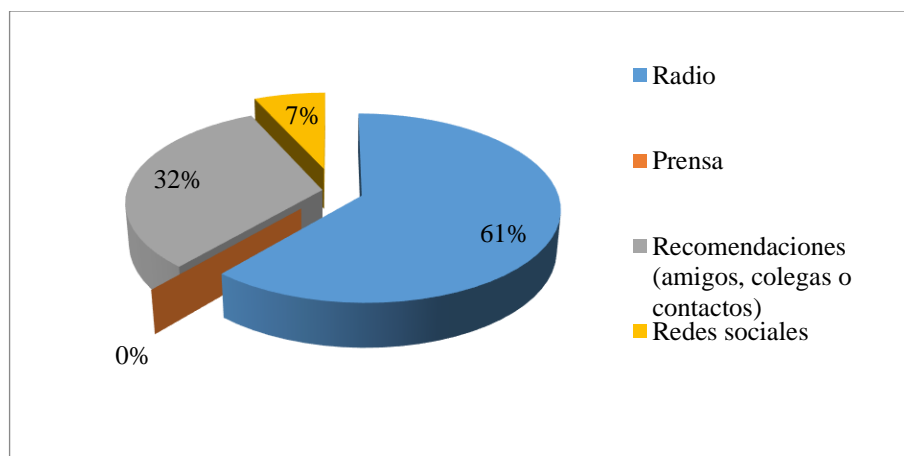


Gráfico 25-3: Medios de Comunicación

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 16-4, de los 44 clientes encuestados (100%), 32 personas (61%) contestan que conocieron a la empresa por medio de recomendaciones personales; mientras que 27 clientes (32%) responden que el medio de comunicación por el cual conocieron la empresa es por radio, y 3 personas (7%) por redes sociales.

Interpretación. Se identifica que la empresa carece de inversión en publicidad de medios como prensa o televisión, únicamente se realizan cuñas publicitarias en radiodifusoras y en mayor parte los clientes llegan por recomendaciones, esto es evidente ya que, en el mercado de textiles en Pelileo, se suelen conocer las empresas que se dedican a esta actividad al ser un cantón relativamente pequeño.

Pregunta 2. ¿Qué factor le motivo a usted a adquirir nuestro servicio?

Tabla 17-3: Motivos de uso del servicio

Factor	Número	Porcentaje
Precio	8	18%
Calidad	5	11%
Atención al cliente	2	5%
Fiel cumplimiento en el tiempo de entrega	13	30%
Ubicación geográfica	16	36%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

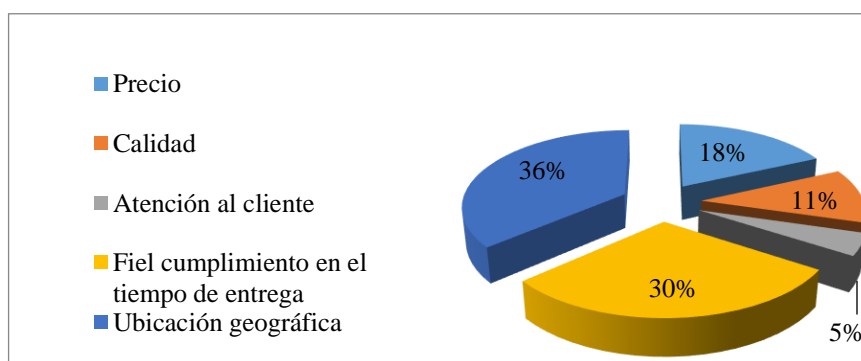


Gráfico 26-3: Motivación de uso del servicio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 17-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 16 personas (36%) contestan que el motivo de acudir a la empresa es por su ubicación geográfica, 13 (30%) indican que es el fiel cumplimiento al tiempo de entrega, 8 (18%) indican que es importante el precio y 5 personas (11%) destacan la calidad, 2 (5%) clientes manifestaron que la atención al cliente.

Interpretación. Se verifica criterios diversos acerca de la motivación de uso de servicio, sin embargo, el criterio con más valor es su ubicación geográfica, como es de esperarse por la incursión del cantón Pelileo en la producción y comercialización de jeans, los clientes valoran también el cumplimiento en el tiempo de entrega del producto seguido del precio, la calidad y un mínimo porcentaje menciona a la atención al cliente.

Las comercializadoras de jean en el sector del Tambo son los principales clientes por lo que la ubicación cumple un papel fundamental para el cliente.

Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia solicita nuestro servicio?

Tabla 18-3: Frecuencia de uso del servicio

Frecuencia	Número	Porcentaje
Diario	0	0%
Semanal	32	73%
Mensual	8	18%
Trimestral	4	9%
Otros	0	0%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

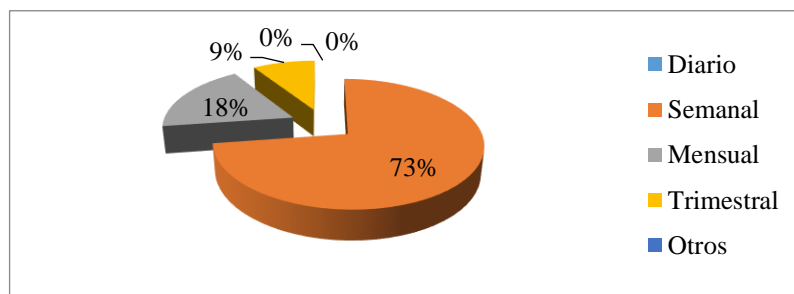


Gráfico 27-3: Frecuencia de uso del servicio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 18-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 32 personas (73%) contestan que su frecuencia de consumo es semanal, 8 (18%) indican que su frecuencia es mensual, 4 (9%) revelan que es trimestral, ningún cliente manifiesta que la frecuencia de consumo es a diario.

Interpretación. Cada cliente posee una frecuencia de adquisición del servicio diferente acorde a sus necesidades individuales, pero en su mayoría acuden de manera semanal y ciertos clientes de forma mensual y otros trimestralmente, cabe recalcar que de acuerdo a las indicaciones de la propietaria existen clientes que acuden de manera esporádica, pero son difíciles de contactar.

La frecuencia de adquisición depende directamente de las ventas de los clientes (almacenes de jean).

Pregunta 4. En relación a los precios del servicio prestado ¿Considera que al compararlos con otras empresas que ofertan el mismo servicio son?

Tabla 19-3: Relación del precio con la competencia

Criterio	Número	Porcentaje
Totalmente alto	0	0%
Moderadamente alto	2	5%
Igual	36	82%
Moderadamente bajo	6	14%
Totalmente bajo	0	0%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

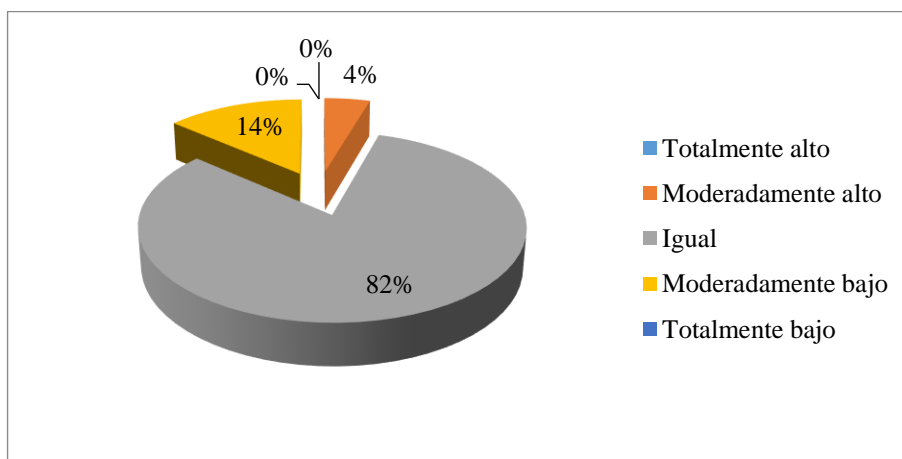


Gráfico 28-3: Relación del precio con la competencia

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 19-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 36 personas contestan que el precio es igual al de la competencia, 6 (14%) indican que el precio es moderadamente bajo, 2 (5%) revelan que es moderadamente alto.

Interpretación. En relación a la competencia en su mayoría los clientes consideran que el precio es similar al de la competencia, sin embargo unos clientes opinan que el precio es moderadamente alto y otras que es moderadamente bajo, este hecho podría deberse a que los clientes comparan a Vequitex con diferentes empresas, es conocido que las empresas grandes ofrecen un servicio a menor costo, y poseen políticas de pago más flexibles y empresas nuevas ofrecen un servicio a mayor costo y políticas de cobro más exigentes

Pregunta 5. ¿En qué situación ha tenido usted inconvenientes con el servicio que presta la empresa Vequitex?

Tabla 20-3: Inconvenientes con el servicio

Criterio	Número	Porcentaje
Número de prendas incompletas	0	0%
Daño de prendas	0	0%
Necesidad Insatisfecha	0	0%
Incumplimiento del tiempo de entrega	4	9%
Ninguno	40	91%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

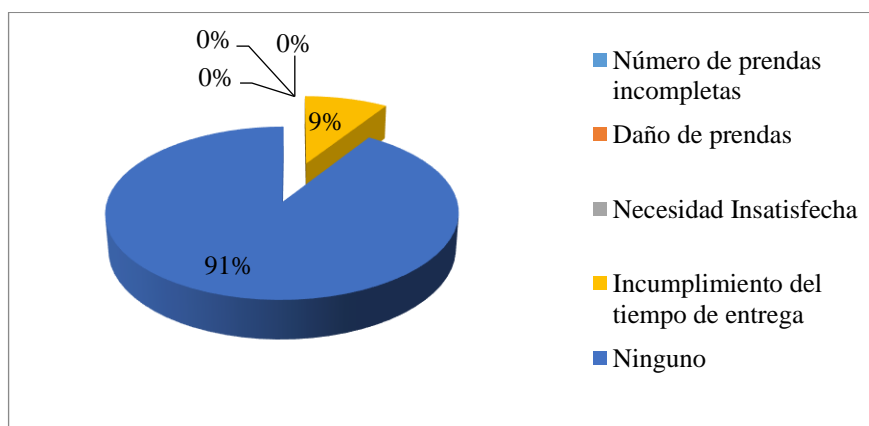


Gráfico 29-3: Inconvenientes con el servicio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 20-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 40 (91%) personas contestan que no han tenido inconvenientes, 4 (9%) indican que existieron inconvenientes en el tiempo de entrega, nadie determina que se recibió prendas incompletas, daño de prendas o necesidad insatisfecha.

Interpretación. Los clientes en general identifican que no han existido inconvenientes en la entrega de prendas, pero en épocas que corresponden al mes de diciembre los pedidos tienden a retrasarse, esto porque es un período donde hay una mayor demanda, se suele contratar personal por temporada el cual no tiene la experiencia ni experticia requerida.

Pregunta 6. Al pensar en su experiencia más reciente con la empresa Vequitex ¿Cómo fue la atención que recibió?

Tabla 21-3: Atención recibida

Criterio	Número	Porcentaje
Satisfactoria	10	23%
Muy satisfactoria	0	0%
Medianamente satisfactoria	34	77%
Poco Satisfactoria	0	0%
Insatisfactoria	0	0%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

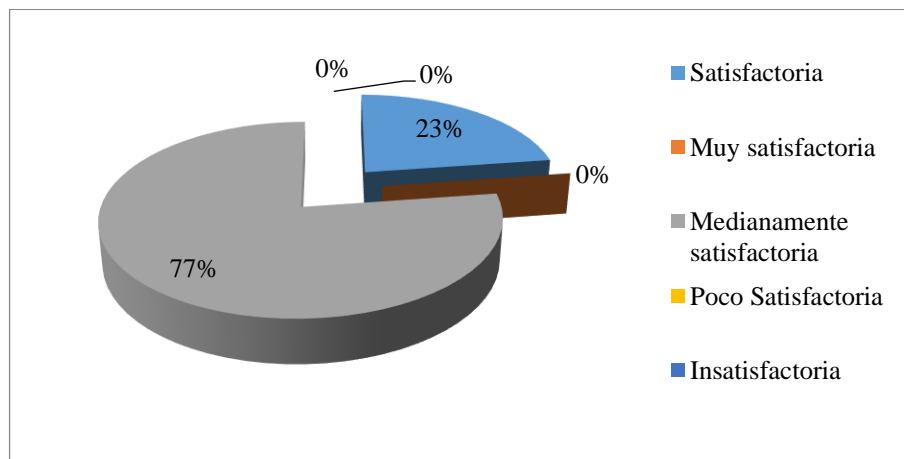


Gráfico 30-3: Atención recibida

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 21-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 34 personas (77%) contestan la atención recibida fue medianamente satisfactoria, 10 (23%) indican que la experiencia fue satisfactoria.

Interpretación. Se verificó que si bien se califica a la empresa con un nivel de satisfacción medio y bueno; no se logró que el cliente se sienta muy satisfecho, se indicó que esto se debe a la distancia que mantiene el personal y propietaria hacia los clientes, según indica la propietaria se debe a la resistencia de ciertos clientes para pagar por sus pedidos a tiempo.

Pregunta 7. Indique su grado de satisfacción del 1 al 5 (donde 5 es completamente satisfecho y 1 es completamente insatisfecho). ¿Qué tan satisfecho está usted con el servicio brindado por la empresa Vequitex?

Tabla 22-3: Satisfacción con el servicio

Criterio de satisfacción	Número	Porcentaje
Muy insatisfecho	0	0%
Insatisfecho	0	0%
Indiferente	9	20%
Satisfecho	35	80%
Muy satisfecho	0	0%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

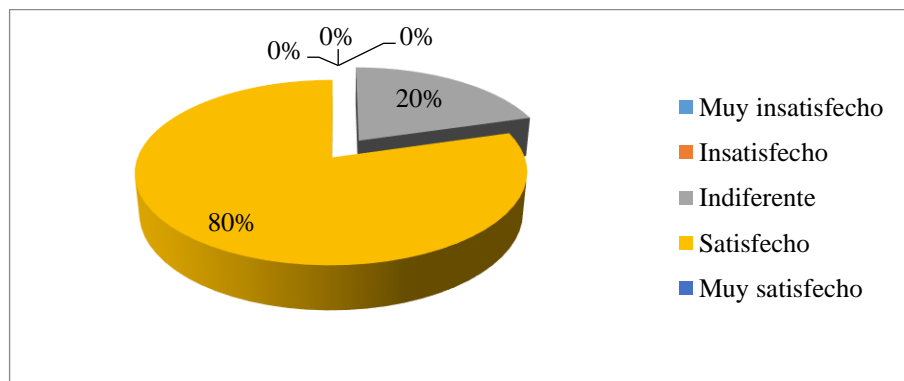


Gráfico 31-3: Satisfacción con el servicio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 22-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 35 personas (80%) definen estar satisfecho con el servicio, 9 clientes (20%) tienen una postura de indiferente al servicio; ningún cliente define estar insatisfecho o muy insatisfecho.

Interpretación. En la calificación al servicio en general se lo califica como adecuado, pero es susceptible de mejorar y lograr una calificación excelente, el cliente no siente total satisfacción con la empresa, esto puede tener el riesgo que el cliente opte por otras empresas que atiendan satisfactoriamente a todas sus necesidades.

Pregunta 8. Por favor valore del 1 al 5 (donde 1 es muy malo y 5 excelente) los siguientes atributos de la empresa Vequitex

Tabla 23-3: Calificación de atributos

Criterio	MUY MALO		MALO		BUENO		MUY BUENO		EXCELENTE		Total	
	0	0%	0	0%	2	5%	42	95%	0	0%	44	100%
Calidad de servicio	0	0%	0	0%	2	5%	42	95%	0	0%	44	100%
Relación calidad-precio	0	0%	0	0%	20	45%	24	55%	0	0%	44	100%
Orientada a satisfacer al cliente	0	0%	0	0%	0	0%	25	57%	19	43%	44	100%
Tiempo de entrega	0	0%	0	0%	18	41%	16	36%	10	23%	44	100%
Buena calidad	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	44	100%	44	100%
Profesionalismo	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	44	100%	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Calidad de servicio

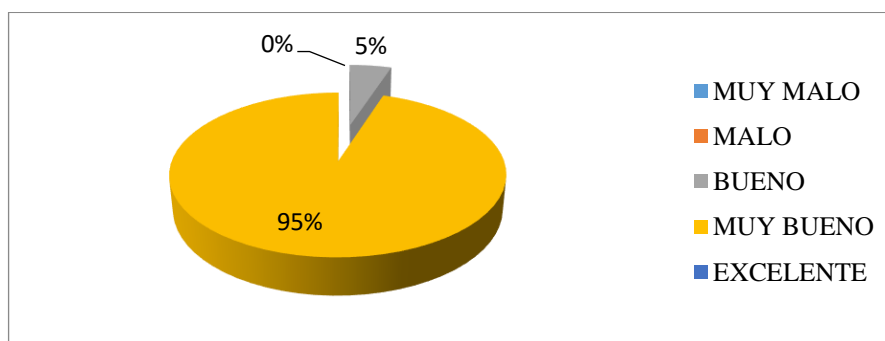


Gráfico 32-3: Calidad de servicio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, En el criterio calidad de servicio de los 44 clientes encuestados (100%), 42 personas (95%) dan la calificación de muy bueno y 2 personas (5%) dan la calificación de bueno; para ningún cliente es excelente, malo o muy malo.

Interpretación. En base a los datos obtenidos se puede establecer que desde el punto de vista del cliente la calidad de servicio que ofrece la empresa esta dentro de un nivel aceptable.

El cliente trata tanto con los empleados como con la propietaria por lo cual se podría determinar que su atención es buena.

Relación precio-calidad

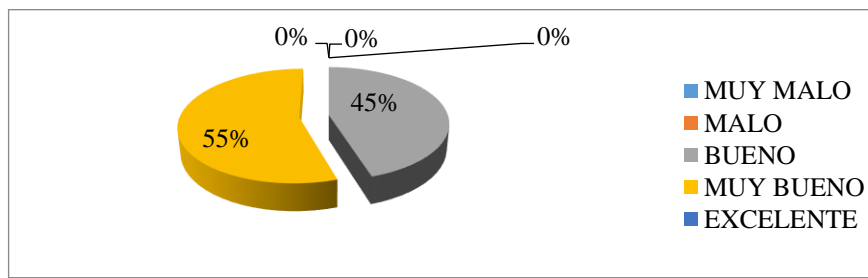


Gráfico 33-3: Relación calidad-precio

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, en el criterio relación calidad. -precio de los 44 clientes encuestados (100%), 20 personas (55%) dan la calificación de bueno y 24 personas (45%) dan la calificación de muy bueno, ningún cliente manifiesta que la relación precio calidad sea mala o muy mala.

Interpretación. Se concluye que la percepción de los clientes con respecto a este criterio es que los precios están relacionados adecuadamente con la calidad del producto; y debido a que se calificó a la calidad como buena se determina que el precio está bien para los clientes.

Satisfacción del cliente

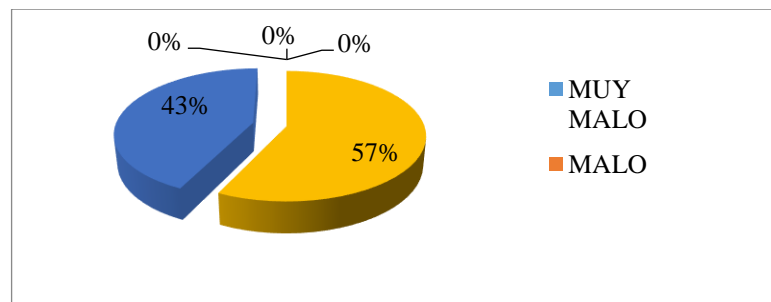


Gráfico 34-3: Satisfacción del cliente

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, en el criterio la empresa está orientada a satisfacer al cliente de los 44 clientes encuestados (100%), 25 personas (57%) dan la calificación de muy bueno y 19 personas (43%) dan la calificación de excelente, nadie lo calificó como bueno, malo o muy malo.

Interpretación. Se concluye que los clientes afirman estar satisfechos en relación a los servicios que ofrece la empresa; debido a la calidad, precio y atención al cliente.

Tiempo de entrega

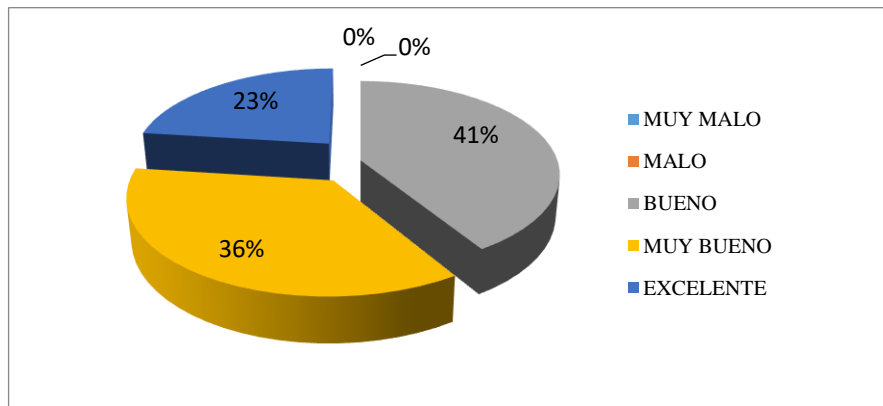


Gráfico 35-3: Tiempo de entrega

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, en el criterio tiempo de entrega de los 44 clientes encuestados (100%), 18 personas (41%) dan la calificación de bueno y 16 personas (36%) dan la calificación de muy bueno, y 10 personas (23%) dan la calificación de excelente.

Interpretación. Para el cliente el tiempo de entrega se encuentra dentro del rango regular de entrega; el pedido se cumple en la fecha prevista.

Buena Calidad.

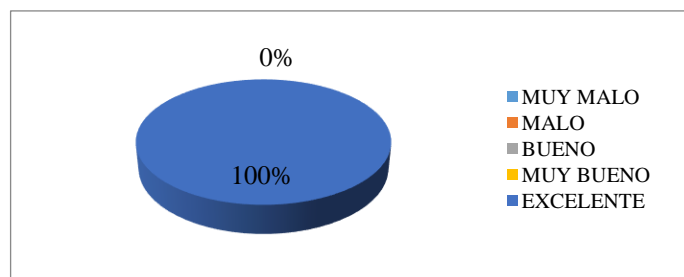


Gráfico 36-3: Buena calidad

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, en el criterio buena calidad de los 44 clientes encuestados 44 personas (100%), dan la calificación de excelente.

Interpretación. Para los clientes de la empresa la calidad que ofrece la misma, cumple favorablemente sus requerimientos; es importante considerar que la materia prima (demin) es otorgada en gran parte por los mismos clientes, solo un pequeño volumen se adquiere de forma independiente.

Profesionalismo

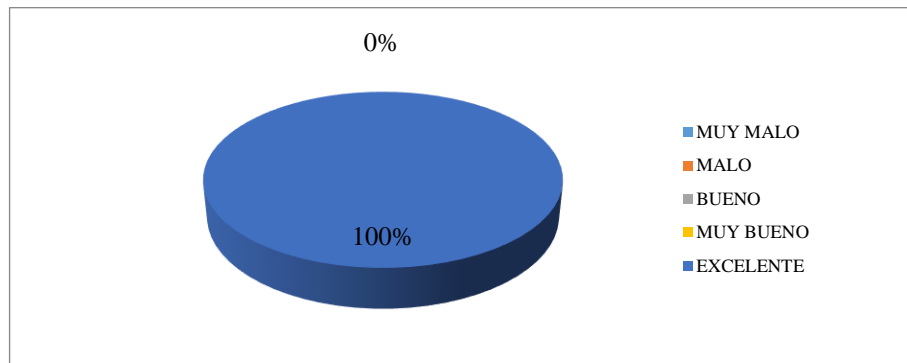


Gráfico 37-3: Profesionalismo

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 23-3, en el criterio profesionalismo de los 44 clientes encuestados, 44 personas (100%) dan la calificación de excelente.

Interpretación. Los técnicos y operarios que trabajan en la empresa, son muy profesionales en la realización de su trabajo; los administrativos cuentan con un título de tercer nivel, al igual que el técnico; los operarios cuentan con instrucción secundaria.

Pregunta 9. De los siguientes aspectos ¿cuál le gustaría que Vequitex implemente en su prestación de servicio?

Tabla 24-3: Implementación de servicios

criterio	Número	Porcentaje
Implementación de un buzón de sugerencias	0	0%
Servicio a domicilio (retirar y dejar)	9	20%
Tecnología	0	0%
Forma de despacho del producto	17	39%
Publicidad	17	39%
Otros (Nuevas formas de pago)	1	2%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas a los clientes

Realizado por: Tixi, M. 2019

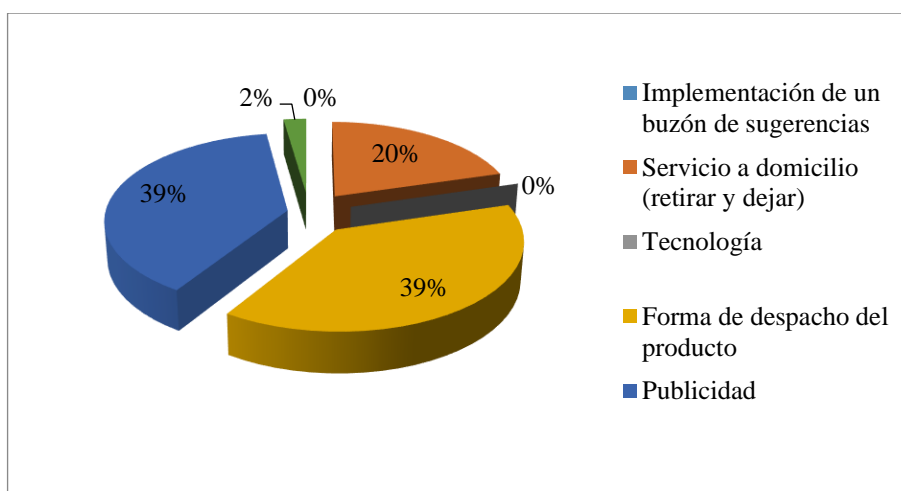


Gráfico 38-3: Implementación de servicios

Fuente: Encuestas al cliente

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 24-3, de los 44 clientes encuestados (100%), 17 personas (39%) indican que desean una nueva forma de despacho del producto, 17 clientes (39%) desean publicidad; 9 clientes (20%) desean un servicio a domicilio, 1 cliente (2%) nuevas formas de pago.

Interpretación. Los clientes desean nuevas formas de despachar el producto, actualmente se lo realiza de forma tradicional mediante la carga, verificación y conteo de prendas, esto demora un tiempo considerable, además apreciarían publicidad de la empresa; se verificó que los clientes desearían negociar de mejor forma el pago con Vequitex.

Pregunta 10. ¿Recomendarías nuestro servicio?

Tabla 25-3: Disposición del cliente a recomendar el servicio

Criterio	Número	Porcentaje
Si	44	100%
No	0	0%
Total	44	100%

Fuente: Encuestas al cliente

Realizado por: Tixi, M. 2019

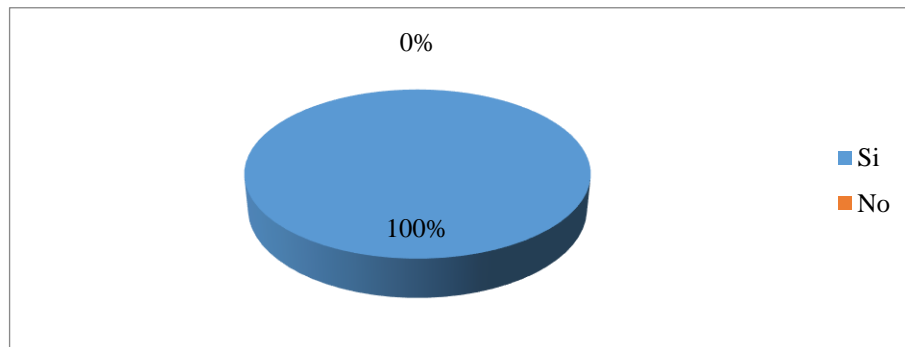


Gráfico 39-3: Implementación de servicios

Fuente: Encuestas al cliente

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis. Como se identifica en la tabla 25-3, de los 44 clientes (100%) encuestados, 44 personas (100%) indican recomendarían el producto.

Interpretación. La predisposición del cliente a recomendar la empresa es alta, lo cual constituiría una fortaleza a mejorar para incrementar las ventas en la empresa.

Conclusiones de la aplicación del instrumento a los clientes

Los clientes de Vequitex son los pequeños y grandes comerciantes de jeans del cantón Pelileo e industrias que adquieren jeans para sus trabajadores, en menor porcentaje los clientes acuden y adquieren el producto de forma individual.

La publicidad realizada por la empresa se basó en anuncios publicitarios en radio la mayor parte de los clientes (61%) han acudido a la empresa por este medio, también acudieron por recomendaciones (32%).

Se preguntó a los clientes la motivación de acudir a Vequitex, y sobresalió la ubicación geográfica para el 36%, Pelileo es un cantón reconocido por sus jeans a nivel nacional, y su ubicación es estratégica, el 30% de clientes están satisfecho con el tiempo de entrega, en comparación con la competencia quienes al manejar grandes volúmenes de producción suelen fallar en el tiempo de entrega.

Acerca de la periodicidad de uso de servicio de la empresa, se destaca la frecuencia semanal para el 73%, y depende de las necesidades de los clientes.

El 91% de los clientes presentaron inconvenientes en la recepción del producto, pero el nivel de satisfacción es medio (77%); no se logró que el cliente se sienta muy satisfecho con la empresa. El 82% de los clientes perciben que el servicio es igual, lo que establece un riesgo en caso de una mejora en la competencia el cliente podría recurrir a ellos fácilmente.

Dentro de los factores que están inmersos en la satisfacción del cliente se tiene la calidad de servicio, relación calidad-precio, tiempo de entrega y profesionalismo. El factor a tomar en cuenta es la relación calidad precio el cual es regular para el 45% y el un criterio bien recibido por el cliente es la calidad de servicio.

Los consumidores desean nuevas formas de despachar el producto (39%), y una mejora en la publicidad (39%). Debido a que los clientes son empresarios no cuentan con el tiempo para retirar el producto y el 20% desea incluir un servicio a domicilio.

Dar al comprador la importancia que merece, significa proporcionar un servicio de calidad, quienes siempre buscarán su plena satisfacción, es por ello que se debe mantener la predisposición a recomendar la empresa del 100% de clientes.

3.1.4 Análisis de la entrevista a gerencia

La entrevista se realizó el día 10 de mayo de 2019 a la Sra. María Banda gerente- propietaria de la empresa Lavandería y Tintorería de jeans Vequitex a las 15:00 en las instalaciones, cuyo objetivo fue:

Conocer la percepción de gerencia de la empresa Vequitex, con la finalidad de realizar un diagnóstico situacional de la empresa y abordó tres ejes principales como son: conocimiento de la empresa, decisiones gerenciales y proyección a futuro.

En las preguntas que identifica el nivel de conocimiento de la empresa, la representante legal destacó lo siguiente:

1. ¿Cuáles han sido los logros que ha presentado Vequitex desde su administración?

Crecimiento de la empresa en cuanto a reubicación en un sitio más grande e idóneo, adquisición de nueva maquinaria y arreglo de infraestructura.

2. ¿Cuál es la mayor debilidad que presenta su empresa?

Políticas de cobro indebidas en la anterior administración y elevado porcentaje de cartera vencida.

3. ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?

Las principales fuentes de financiamiento créditos bancarios

4. ¿En qué variables se basa usted para realizar la toma decisiones en su empresa?

Criterios de las entidades de control para el otorgamiento de los diferentes permisos de funcionamiento.

5. ¿Cuáles son las políticas de cobro a clientes y políticas de pago a proveedores?

- Políticas de cobro a clientes:

Clientes fijos: Se receptan las prendas, y al momento de retornarlas lavadas y teñidas el cliente cuenta con un plazo de 15 hasta 90 días para la cancelación total de la deuda.

Clientes esporádicos: Se reciben las prendas, y al momento de retornarlas lavadas y teñidas el cliente cuenta con un plazo de 8 días para la cancelación total de la deuda.

- **Políticas de pago a proveedores:** Se cuenta con un plazo de 120 días para cancelar el total de la deuda una vez recibidos los productos (insumos químicos)

6. ¿Cómo planifica adecuadamente usted las compras?

Las compras de insumos químicos se realizan de manera semanal, específicamente el día lunes y el monto mínimo es de \$600; y las compras de otros materiales se realizan de manera mensual y el monto mínimo aproximado es de \$300.

7. ¿Cuáles son sus principales competidores y cuáles son sus proveedores?

En el Cantón Pelileo existen numerosas empresas de lavandería y tintorería de jeans, sin embargo, como principales competidores se destacan Lavandería Cisne color; Cía. Ltda.; Lavandería Vallejo, Lavandería Patate, Lavandería Huaripa empresas que cobran menos en referencia a las demás empresas del sector, precio menor según el criterio de la representante legal debido a sus políticas de cobro menos flexibles, es decir el precio se reduce, pero se paga al contado.

Los proveedores de químicos son: Químicos Manuel Sánchez y Químicos Agli

8. ¿Alguna vez se ha quedado sin capital de trabajo para operar la empresa y como lo soluciono?

Se identificó un problema serio hace 6 años atrás por problemas de cartera vencida, y la aceptación de cheques post fechados; problema que se solventó con negociaciones con proveedores, venta de activos y obtención de créditos bancarios.

9. ¿Qué tipo de políticas financiera se han implementado en su empresa?

No se cuentan con políticas financieras, solo se prevé contar con un sistema de información contable y financiero que se caracterice por ser confiable y cumpla los requisitos de ley.

10. ¿Qué problemas financieros tiene la empresa?

Falta de financiamiento por préstamos a familiares y toma de riesgos innecesarios al aceptar figurar como garante ante entidades bancarias; se considera una administración poco efectiva del dinero por el desconocimiento de obligaciones con entes de control, falta de estrategia en las políticas de cobro que imposibilitan el cobro a clientes morosos.

11. ¿Qué herramientas de gestión financiera utiliza la empresa para prevenir hechos futuros o para corregir a tiempo los problemas existentes?

Se utiliza el estado de flujos de efectivo para controlar los ingresos y egresos, el objetivo es verificar tener el capital necesario para el normal funcionamiento de la empresa.

12. ¿Cuáles son las estrategias financieras que se aplica en la empresa para mejores ventas?

Únicamente se recurrió a disminuir el precio del producto para tratar de igualar los precios a la competencia.

13. ¿Existe un modelo de gestión en la empresa? ¿Según su criterio porqué es importante contar con un modelo de gestión financiero

No se realizó, ningún modelo de gestión financiero, sería importante porque a veces se toman las decisiones con mucha incertidumbre respecto a los gastos y se podría ver cómo ahorrar más y tener más beneficios.

14. ¿Cree usted que la rentabilidad que arroja la empresa es adecuada en comparación a su competencia?

Se considera que el nivel de rentabilidad es menor a la competencia por su mayor nivel de producción e infraestructura y se considera que a la competencia le favorece que el predio de funcionamiento de la empresa es propio.

15. ¿Con qué frecuencia se realizan análisis a los estados financieros?

Se realiza un análisis superficial, el personal contable informa únicamente en caso de excedencia de gastos y verifica el capital de trabajo suficiente.

16. ¿Cómo visualiza a su empresa en los próximos cinco años?

En la identificación de proyección a futuro de la empresa en 5 años se espera comprar el predio donde se ubican las instalaciones actualmente, incrementar maquinaria, mejorar las políticas de cobro a clientes y darse a conocer en el mercado.

Conclusiones de la aplicación del instrumento a los clientes

Los logros de Vequitex desde su administración radican en la adecuación del nuevo sitio de la empresa. La mayor debilidad en la empresa es la política de cobro, que actualmente dependen de la permanencia del cliente en la empresa, es estricta si son nuevos clientes.

Las principales fuentes de financiamiento son los créditos bancarios, los proveedores otorgan crédito para el pago de insumos químicos; se incluyen los criterios de las entidades de control para realizar los gastos en la empresa, los mismos que se planifican los gastos de acuerdo a la demanda de prendas de forma semanal.

En el Cantón Pelileo existe competencia empresas de similares características, se deduce que la rentabilidad es menor a la competencia por su mayor nivel de producción, se disminuyó el precio del producto para tratar de igualar los precios a la competencia.

La empresa pasó por problemas serios de pérdida total de liquidez, no se cuentan con políticas financieras, se realiza un análisis superficial, el personal contable informa únicamente en caso de excedencia de gastos y verifica el capital de trabajo suficiente.

No se realizó, ningún modelo de gestión financiero, pero se considera importante para la proyección a futuro de la empresa, en 5 años se espera comprar el predio donde se ubican las instalaciones actualmente, incrementar maquinaria, mejorar las políticas de cobro a clientes y darse a conocer más en el mercado.

3.1.5 Validación del instrumento e idea a defender

- Idea a Defender:

El modelo de gestión financiera permitirá optimizar los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia Tungurahua.

- **Variables**

V1: El modelo de gestión financiera no permitirá optimizar los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia Tungurahua.

V2: El modelo de gestión financiera permitirá optimizar los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia Tungurahua.

2.6.3.1 *Prueba de Chi-Cuadrado*

La Prueba de Chi-Cuadrado permitió poner a prueba la idea a defender mediante el análisis de las variables tomadas de la encuesta a los trabajadores (pregunta 14 y pregunta 15). Posteriormente se propuso validar la idea a defender mediante el programa SPSS:

Tabla 26-3: Tabla de resumen de procesamiento de casos

	Resumen de procesamiento de casos					
	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Modelo de Gestión *	7	100,0%	0	0,0%	7	100,0%
Optimización de recursos						

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuesta a los trabajadores (pregunta 14 y pregunta 15)

Tabla 27-3: Tabla de resumen de procesamiento de casos

Recuento		Tabla cruzada: Modelo de Gestión * Optimización de recursos						Total	
		La empresa posee un modelo de gestión financiero							
		Si		Desconoce		NO			
En la empresa se ha dado una optimización de recursos	Desconoce	0	0%	1	14,23%	0	0%	1	14,23%
	No	0	0%	0	0%	5	71,43%	5	71,43%
	Si	0	0%	1	14,23%	0	0%	1	14,23%
Total		0	0%	2	28,57%	5	71,43%	7	100%

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuestas a los trabajadores (pregunta 14 y pregunta 15)

Se presentan los resultados para una tabla cruzada con frecuencias y porcentajes en este caso, por columnas para la variable independiente que es Modelo de Gestión Financiero y filas para la variable dependiente la optimización de recursos económicos y financieros.

Tabla 28-3: Prueba de Chi- cuadrado

Pruebas de Chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7,000 ^a	2	,030
Razón de verosimilitud	8,376	2	,015
N de casos válidos	7		

a. 6 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,29.

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuestas a los trabajadores (pregunta 14 y pregunta 15)

Consideraciones generales:

- Margen de error = 0,05
- Grados de libertad= 1
- x^2 : Chi-cuadrado calculado= 7
- x^2 : Chi-cuadrado tabla = 3,8415

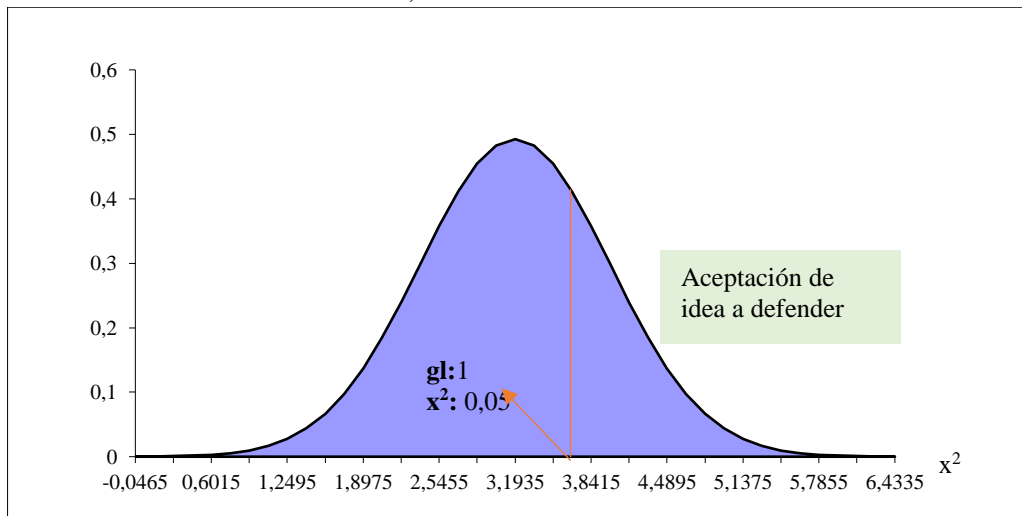


Gráfico 40-3: Distribución Chi Cuadrado

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuestas a los trabajadores

Regla de decisión de Pearson:

Si $x^2_{\text{calculado}} > x^2_{\text{tabla}} \therefore \text{ID}_0 \text{ ID}_1$ Se acepta la idea a defender

ID₁= El modelo de gestión financiera permitirá optimizar los recursos económicos y financieros en la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia Tungurahua.

Análisis: Se acepta la idea a defender; las variables no son independientes, el criterio optimización de recursos está relacionado con el modelo de gestión; de esta forma los trabajadores

indican que la empresa no tiene un modelo de gestión financiero; por lo que no optimizan los recursos económicos y financieros.

2.6.3.2 Coeficiente alfa de Cronbach

Se utilizó para validar la aplicación los cuestionarios a nivel de fiabilidad, se basa en la medición de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento.

Tabla 29-3: Tabla resumen de procesamiento de casos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	7	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	7	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuestas a los trabajadores (pregunta 14 y pregunta 15)

Tabla 30-3: Tabla resumen de procesamiento de casos

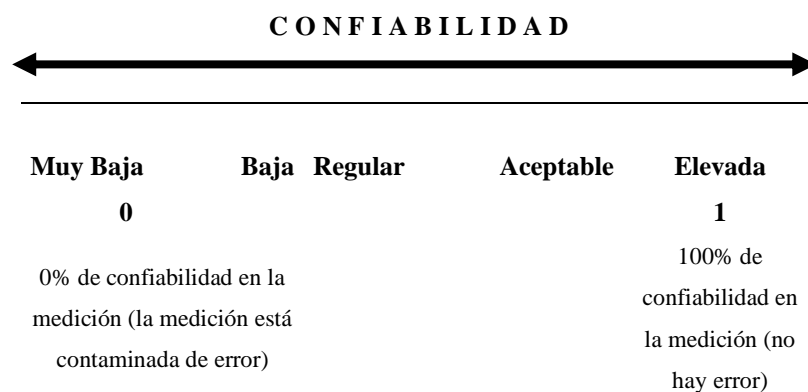
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,787	31

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Encuestas a los trabajadores

Interpretación: Entre más cerca de 1 está ∞ , más alto es el grado de confiabilidad, lo dicho anteriormente se verifica en la siguiente escala.



Entiéndase por confiabilidad: Estabilidad o consistencia de los resultados obtenidos, grado en que la aplicación repetida del instrumento, al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados.

Análisis: El nivel de confiabilidad del instrumento está de un nivel aceptable, es decir que la aplicación del instrumento a los trabajadores confiable.

3.2 Fase Preliminar

3.2.1 Información de la Empresa

La empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, es una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se trata de un establecimiento de comercio perteneciente a una persona natural de nombre Banda Cando María Rebeca destinada al desarrollo de la actividad económica de lavado y secado de prendas de vestir en máquina, inicia sus actividades el 01 de septiembre de 2008 y es inscrita en el registro mercantil el 25 de septiembre de 2008.

3.2.2 Misión

Ofrecer jeans lavados y tinturados de calidad, cumpliendo a cabalidad los requerimientos de nuestros clientes, con procesos amigables con medio ambiente y atención personalizada.

3.2.3 Visión

Ser una empresa reconocida en el Cantón Pelileo, preferida por ser líder en calidad y servicio, a nuestros clientes.

3.2.4 Objetivos empresariales

- Implantar mejoras en la infraestructura de la empresa, a fin de que sea más atractiva a la vista del cliente.
- Implementar tecnología para mitigar la contaminación ambiental que se deriva de los procesos de producción.
- Alcanzar a nuevos consumidores mediante una campaña de publicidad

- Capacitar al personal para que mejore progresivamente en la ejecución de cada uno de los procesos de lavado y tinturado.
- Lograr que el personal optimice recursos con conciencia ambiental y se genere un mayor beneficio económico para la empresa.

3.2.5 *Filosofía empresarial*

El trabajo y responsabilidad son los pilares sobre los cuales funciona la empresa, para alcanzar las expectativas de nuestros clientes en cada pedido, sumada a la cordial atención del personal.

3.2.6 *Principios empresariales*

- **Respeto:** Vequitex prioriza el respeto a las sugerencias de los clientes, y opiniones de los empleados.
- **Honestidad:** Se busca actuar conforme a los compromisos adquiridos con los clientes, en cuanto a tiempo, pago y servicio.
- **Adaptabilidad:** Ante el constante cambio del mundo globalizado, existen nuevas tendencias de diseño y color en jeans, por lo que la empresa busca adaptarse manera inmediata y satisfacer las nuevas necesidades de los clientes.
- **Puntualidad:** Es un factor importante dentro de la imagen de la empresa pues demuestra respeto al tiempo de nuestros clientes y trabajadores.
- **Responsabilidad:** La empresa comprende el rol que ejerce dentro de la sociedad por lo que tiene el compromiso social y ambiental, de ser responsable en cada una de las actividades que ejecuta.

3.2.7 Organigrama

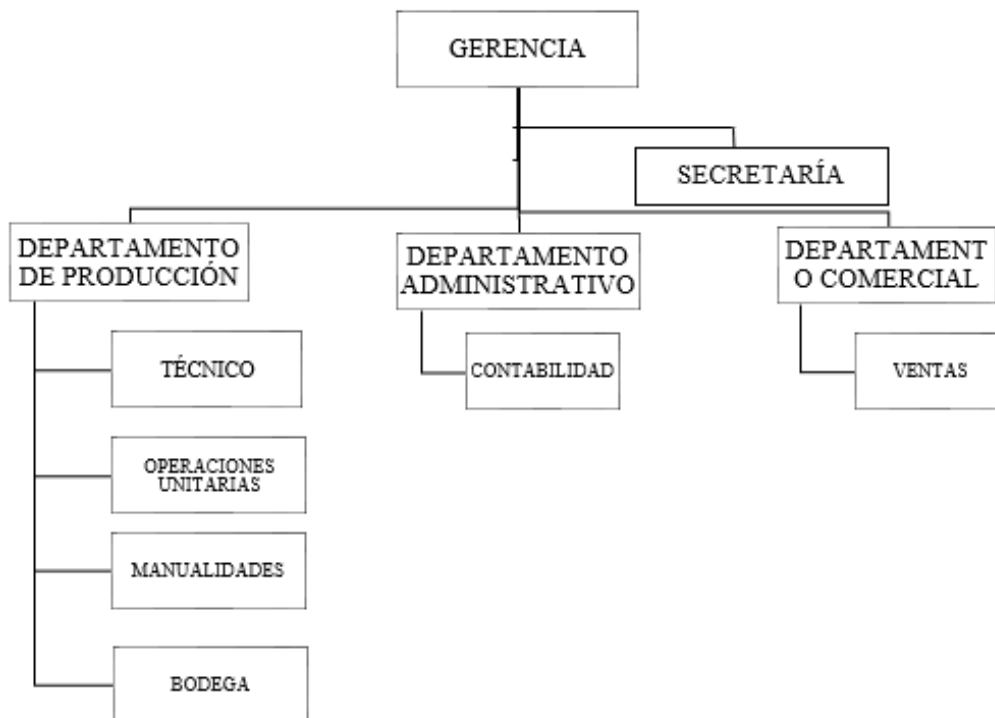


Gráfico 41-3: Organigrama de la empresa Lavandería y Tintorería de jeans Vequitex

Fuente: Vequitex, (2019)

3.3 Fase de Diagnóstico

En este apartado se procede a realizar el análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa Vequitex, de los años 2016, 2017 y 2018, esto con el fin de obtener información útil para la toma de decisiones de optimización de recursos económicos y financieros.

Los métodos seleccionados para realizar el análisis financiero fueron los siguientes:

- Método de análisis vertical
- Método de análisis horizontal
- Indicadores financieros.

3.3.1 *Análisis vertical y horizontal del balance general*

Se empleó el análisis vertical para analizar los estados financieros de los años 2016, 2017 y 2018, confrontando las cifras de cuenta con el grupo respectivo en forma vertical, mediante la utilización

del procedimiento de porcentajes integrales para determinar la composición porcentual de cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio.

El análisis horizontal se realizó con los estados financieros de diferentes períodos (2016-2017) y (2017-2018), se examinó la tendencia que tuvieron las cuentas en el transcurso del tiempo establecido.

Tabla 31-3: Análisis Vertical y Horizontal del Balance General de la Empresa Lavandería y Tintorería de Jeans “Vequitex”

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA DE JEANS VEQUITEX											
BALANCE GENERAL											
Cuentas	2016	2017	2018	Análisis Vertical			Análisis Horizontal		Análisis Horizontal		
				2016	2017	2018	Variación Absoluta		Variación Relativa		
				2016 al 2017	2017 al 2018	2016 al 2017	2017 al 2018	2016 al 2017	2017 al 2018		
ACTIVO											
Activo Corriente											
Caja general	\$ 250,00	\$ 1.200,00	\$ 670,00	0,31%	1,32%	0,75%	\$ 950,00	\$ -530,00	380,00%	-44,17%	
Banco	\$ 5.050,00	\$ 5432,00	\$ 8400,00	6,33%	5,98%	9,41%	\$ 382,00	\$ 2968,00	7,56%	54,64%	
Cuentas por cobrar	\$ 2.500,00	\$ 7640,00	\$ 10.000,00	3,14%	8,41%	11,20%	\$ 5140,00	\$ 2360,00	205,60%	30,89%	
Otras cuentas por cobrar	\$ 300,00	\$ 3.460,00	\$ 556,13	0,38%	3,81%	0,62%	\$ 3.160,00	\$ -2.903,87	1053,33%	-83,93%	
Créditos tributarios IVA	\$ 35,60	\$ 35,60	\$ 35,60	0,04%	0,04%	0,04%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Créditos tributarios renta	-	-	\$ 100,87	-	-	0,11%	\$ -	\$ 100,87	-	-	
Inventario de mercadería	\$ 6.000,00	\$ 7.400,00	\$ 3.800,00	7,52%	8,15%	4,26%	\$ 1.400,00	\$ -3.600,00	23,33%	-48,65%	
Total, activo corriente	\$ 14.135,60	\$ 25.167,60	\$ 23.562,60	17,73%	27,71%	26,40%	\$ 11.032,00	\$ -1.605,00	78,04%	-6,38%	
Activo no corriente											
Maquinaria	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	31,35%	27,53%	28,01%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Muebles y enseres	\$ 3.400,00	\$ 3.400,00	\$ 3.340,00	4,26%	3,74%	3,74%	\$ -	\$ -60,00	0,00%	-1,76%	
Equipos de cómputo	\$ 750,00	\$ 800,00	\$ 750,00	0,94%	0,88%	0,84%	\$ 50,00	\$ -50,00	6,67%	-6,25%	
Edificación e instalaciones	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00	\$ 26.000,00	32,61%	28,63%	29,13%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Vehículo	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	30,10%	26,43%	26,89%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Depreciación acumulada	\$ -13.545,00	\$ -13.545,00	\$ -13.404,00	-16,99%	-14,91%	-15,02%	\$ -	\$ 141,00	0,00%	-1,04%	
Total Activo no corriente	\$ 65.605,00	\$ 65.655,00	\$ 65.686,00	82,27%	72,29%	73,60%	\$ 50,00	\$ 31,00	0,08%	0,05%	
TOTAL ACTIVO	\$ 79.740,60	\$ 90.822,60	\$ 89.248,60	100,00%	100,00%	100,00%	\$ 11.082,00	\$ -1.574,00	13,90%	-1,73%	
PASIVO											
Pasivo Corriente											
Obligaciones con instituciones financieras	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 8.500,00	12,54%	11,01%	9,52%	\$ -	\$ -1.500,00	0,00%	-15,00%	
Cuentas por pagar	\$ 480,00	\$ 1.280,00	-	0,60%	1,41%	0,00%	\$ 800,00	\$ -1.280,00	166,67%	-100,00%	
Proveedores	\$ 2.000,00	\$ 3.070,00	\$ 2.692,14	2,51%	3,38%	3,02%	\$ 1.070,00	\$ -377,86	53,50%	-12,31%	
Utilidad de trabajadores	-	-	-	-	-	-	\$ -	\$ -	-	-	
Impuesto por pagar	\$ 216,50	\$ 1.107,29	\$ 1.780,00	0,27%	1,22%	1,99%	\$ 890,79	\$ 672,71	411,45%	60,75%	

Continúa

Continúa

Obligaciones con trabajadores	\$ 4.034,25	\$ 5.730,52	\$ 3.540,00	5,06%	6,31%	3,97%	\$ 1.696,27	\$ -2.190,52	42,05%	-38,23%
Total pasivo corriente	\$ 16.730,75	\$ 21.187,81	\$ 16.512,14	20,98%	23,33%	18,50%	\$ 4.457,06	\$ -4.675,67	26,64%	-22,07%
Pasivo no corriente										
Cuentas por pagar	\$ 20.000,00	\$ 23.540,90	\$ 21.500,00	25,08%	25,92%	24,09%	\$ 3.540,90	\$ -2.040,90	17,70%	-8,67%
Obligaciones con el IESS	\$ 2.564,00	\$ 2.256,22	\$ 2.256,22	3,22%	2,48%	2,53%	\$ -307,78	\$ -	-12,00%	0,00%
Anticipo clientes	\$ 600,00	\$ 700,00	\$ 454,85	0,75%	0,77%	0,51%	\$ 100,00	\$ -245,15	16,67%	-35,02%
Total pasivo no corriente	\$ 23.164,00	\$ 26.497,12	\$ 24.211,07	29,05%	29,17%	27,13%	\$ 3.333,12	\$ -2.286,05	14,39%	-8,63%
TOTAL PASIVO	\$ 39.894,75	\$ 47.684,93	\$ 40.723,21	50,03%	52,50%	45,63%	\$ 7.790,18	\$ -6.961,72	19,53%	-14,60%
PATRIMONIO										
CAPITAL SOCIAL										
Capital social	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	18,81%	16,52%	16,81%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%
Utilidad del ejercicios anteriores	\$ 14.050,00	\$ 10.795,85	\$ 17.341,52	17,62%	11,89%	19,43%	\$ -3.254,15	\$ 6.545,67	-23,16%	60,63%
Utilidad actual	\$ 10.795,85	\$ 17.341,52	\$ 16.183,87	13,54%	19,09%	18,13%	\$ 6.545,67	\$ -1.157,65	60,63%	-6,68%
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 39.845,85	\$ 43.137,37	\$ 48.525,39	49,97%	47,50%	54,37%	\$ 3.291,52	\$ 5.388,02	8,26%	12,49%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 79.740,60	\$ 90.822,30	\$ 89.248,60	100,00%	100,00%	100,00%	\$ 11.081,70	\$ -1.573,70	13,90%	-1,73%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.3 Activo Corriente

Tabla 32-3: Análisis vertical del activo corriente

Año 2016	Año 2017	Año 2018
17,73%	27,71%	26,40%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 33-3: Análisis horizontal del activo corriente

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
78,84%	-6,38%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

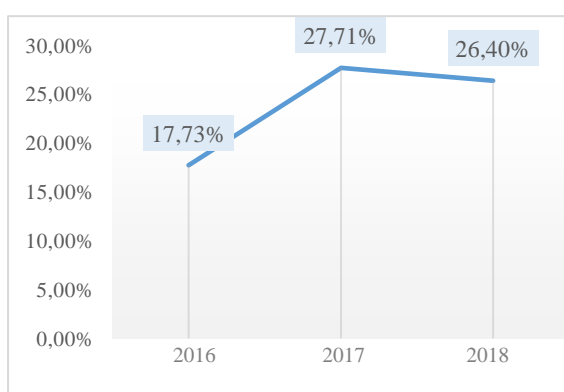


Gráfico 42-3: Análisis vertical del activo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

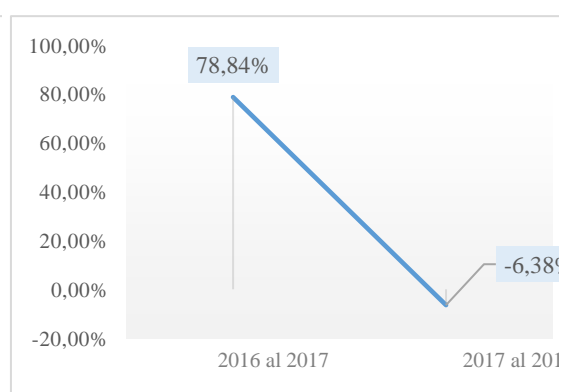


Gráfico 43-3: Análisis horizontal del activo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

En base a los estados financieros de la empresa Vequitex, se analizó de forma vertical el activo corriente, obteniendo un crecimiento en la participación del activo de (\$1.435,60) 17,73% en el año 2016 al 27,71% al año 2017; mientras que para el año 2018 su representación, tuvo un valor más bajo que el año anterior y fue del 26,40%.

Del análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del 78,04%, específicamente un monto de \$11.032 y un decrecimiento de \$-1.065,00, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -6,38%.

Dicha variación está asociada a las siguientes cuentas: banco, inventario de mercadería, cuentas por cobrar y caja.

Tabla 34-3: Análisis vertical del activo corriente

Cuenta	2016	2017	2018
Caja general	0,31%	1,32%	0,75%
Banco	6,33%	5,98%	9,41%
Cuentas por cobrar	3,14%	8,41%	11,20%
Inventario de mercadería	7,52%	8,15%	4,26%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

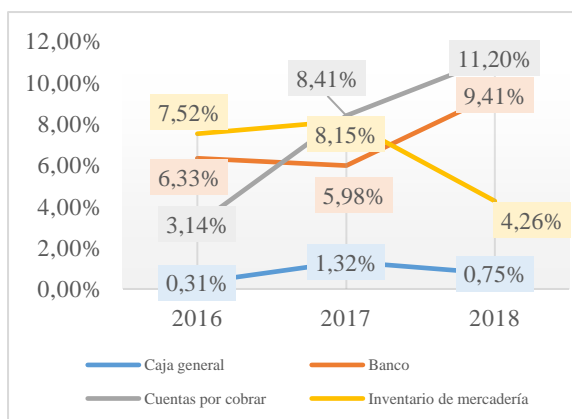


Gráfico 44-3: Análisis vertical del activo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 35-3: Análisis horizontal del activo corriente

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Caja general	380,00%	-44,17%
Banco	7,56%	54,64%
Cuentas por cobrar	205,54%	30,89%
Inventario de mercadería	23,33%	-48,65%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

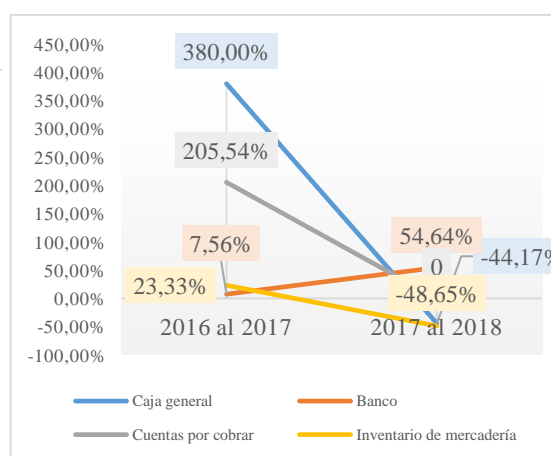


Gráfico 45-3: Análisis horizontal del activo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

La cuenta banco es la que más peso tuvo en los activos corrientes con una participación de \$5.050,00 (6.33%) para el 2016, \$5.432,00 (5,98%) para el 2017 y \$8.400,00 (9,41%) para el 2018, la entrega del efectivo a los bancos constituye una sana costumbre puesto que se dispone de los medios de seguridad y garantías en la integridad del depósito.

Del 2016 al 2017 se tuvo un crecimiento de \$382,00, es decir del 7,56%; crecimiento que continuó del 2017 al 2018 esta vez con un monto de \$2.968,00 existiendo una variación relativa de 54,64%.

La cuenta inventario de mercadería tuvo un peso importante en el año 2016 en los activos corrientes con una participación de \$6.000,00 (7,52%), incrementó en el 2017 a un valor de

\$7.400,00 (8,15%), para el año 2018 tuvo un decrecimiento a un valor de \$ 3.800 (4,26%) es decir nuestro inventario de mercaderías en este año se redujo lo cual es bueno para la empresa. Esto que se comprobó en el análisis horizontal donde del 2016 al 2017 aumentó el monto un 23,33% y decreció -48,65%, hecho que se originó principalmente por el aumento de stocks en materia prima en el 2017 y al incremento en la venta a crédito al 2018.

Las cuentas por cobrar, presentan un incremento en el aporte a activos totales, con un valor de \$ 2.500 (3,14%) al 2016, teniendo un crecimiento en el año 2017 con un valor de \$7.640 (8,41%) y un incremento al 2018 con un valor de \$ 10.000 (11,20%). El análisis horizontal del año 2016 al 2017 se nota un incremento importante de 205,60%, y creció al 2018 de 30,89%, producto de las ventas a créditos de la mercadería

La cuenta caja tuvo un monto de \$250 (0,31%) al 2016, \$1.200 (1,32%) al 2017 originado principalmente por recaudaciones de clientes y de \$670 (0,75%) al 2018, en referencia del 2016 al 2017, caja creció un 380% (\$950) y para el 2017 el efectivo fue utilizado en actividades de gestión imprevistas lo que ocasionó una disminución de -44,17% (\$-530).

2.6.3.4 Activo no corriente

Tabla 366-3: Análisis vertical del activo no corriente

Año 2016	Año 2017	Año 2018
82,27%	72,29%	73,60%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

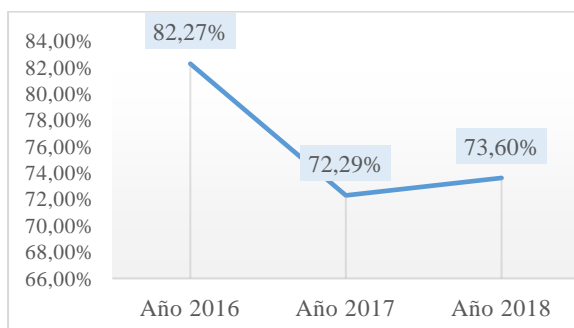


Gráfico 46-3: Análisis vertical del activo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 37-3: Análisis horizontal del activo no corriente

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
0,08%	0,05%

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

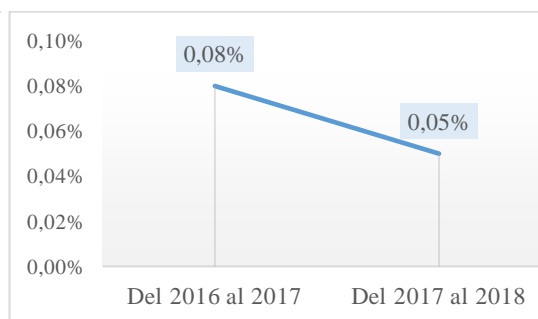


Gráfico 47-3: Análisis horizontal del activo.

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

El activo no corriente tiene una representación muy alta en el activo general mismo que en el 2016 con un valor de \$6.5605 (82,27%), para el año 2017 tuvo un incremento de \$6.5655 (72,29%) y para el año 2018 un valor de \$6.5686 (73,60%). En el análisis horizontal el monto no tuvo una variación representativa. Del 2016 al 2017 fue de \$50 (0,08%); del 2017 al 2018 fue de \$31 (0,05%), de hecho, la variación se da por las cuentas equipos de cómputo, muebles y enseres, los mismos que no tienen un monto alto en referencia a otros activos no corrientes.

Se realiza la identificación y análisis de las cuentas más representativas dentro del activo no corriente mediante análisis vertical y horizontal.

Tabla 38-3: Análisis vertical del activo no corriente

Cuenta	2016	2017	2018
Maquinaria	31,35%	27,53%	27,53%
Edificación e instalaciones	32,61%	28,63%	28,63%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 39-3: Análisis horizontal del activo no corriente

Activo no corriente	2016 al 2017	2017 al 2018
Maquinaria	0,00%	0,00%
Edificación e instalaciones	0,00%	0,00%

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

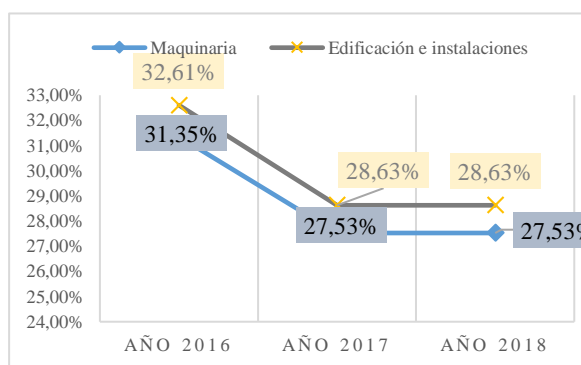


Gráfico 48-3: Análisis vertical del activo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

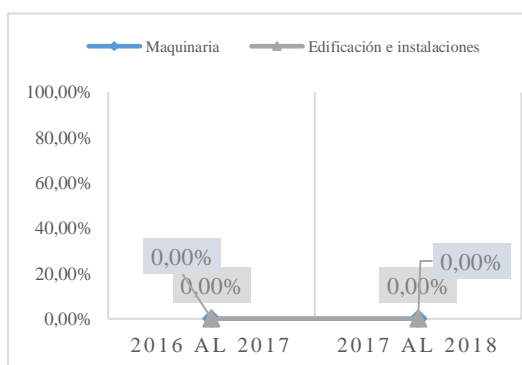


Gráfico 49-3: Análisis horizontal del activo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex
Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis e interpretación. Las cuentas más distintivas fueron: edificaciones e instalaciones, maquinaria; se determinó que la cuenta edificaciones tiene un mayor peso en los activos.

La cuenta maquina presento una reducción del 31,35% en el 2016 al 27,53% en el 2017 y se mantuvo en una representación igual a 28,01% en el 2018. El monto permaneció igual a \$25.000 y la variación porcentual del 0,00% del 2016 al 2017 y del 2017 al 2018, según el análisis horizontal.

De la misma forma se comportó la cuenta edificación e instalaciones que presentó una disminución de 32,61% en el 2016 al 28,63% en el 2017 y 29,13% al 2018; un comportamiento estático (0,00%), según el análisis horizontal monto que se mantuvo en \$26.000

Se identificó que la propietaria posee un bien inmueble, donde funcionaba la empresa durante los años 2013 al 2016; sin embargo, tuvo que reinstalarse en modalidad de arriendo debido a conflictos con los pobladores por la contaminación ambiental; dicha propiedad se utiliza ahora como bodega de almacenamiento.

Existe una concentración importante de los activos no corrientes, evidenciando un desequilibrio con el activo corriente, indicador que debería estar más cercano a los activos corrientes teniendo en cuenta que la actividad económica de la empresa es el lavado y teñido de jeans y debe tener circulante.

2.6.3.5 Pasivo Corriente

Tabla 40-3: Análisis vertical del pasivo corriente

Año 2016	Año 2017	Año 2018
20,98%	23,33%	18,50%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 41-3: Análisis horizontal del pasivo corriente

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
26,64%	-22,07%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

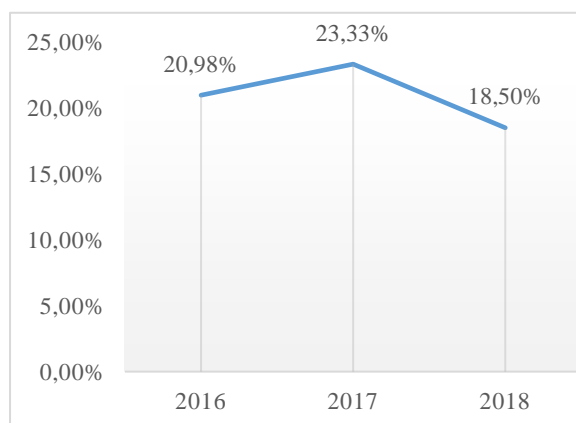


Gráfico 50-3: Análisis vertical del pasivo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

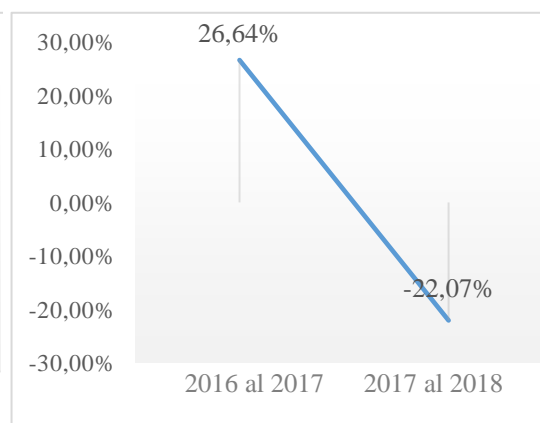


Gráfico 51-3: Análisis horizontal del pasivo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

En base a los estados financieros de la empresa Vequitex, se analizó de forma vertical el pasivo corriente, obteniendo un crecimiento en la participación del pasivo total de un valor de \$ 16.730,75 (20,98%) en el año 2016 teniendo un incremento de \$ 21.187,81 (23,33%) al año 2017; mientras que para el año 2018 su representación, tuvo una disminución con un valor del \$ 16.512,14 (18,50%).

El análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del 26,64%, con un monto de \$4.457,06 y un decrecimiento de \$-4.675,67, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -22,07%.

Se procede a identificar e indagar las cuentas más representativas dentro de pasivo corriente mediante análisis vertical.

Tabla 42-3: Análisis vertical del pasivo corriente

Cuenta	2016	2017	2018
Obligaciones con instituciones financieras	12,54%	11,01%	9,52%
Cuentas por pagar	0,60%	1,41%	0,00%
Proveedores	2,51%	3,38%	3,02%
Obligaciones con trabajadores	5,06%	6,31%	3,97%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 43-3: Análisis horizontal del pasivo corriente

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Obligaciones con instituciones financieras	0,00%	-15,00%
Cuentas por pagar	166,67%	-100,00%
Proveedores	53,50%	-12,31%
Obligaciones con trabajadores	42,05%	-38,23%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

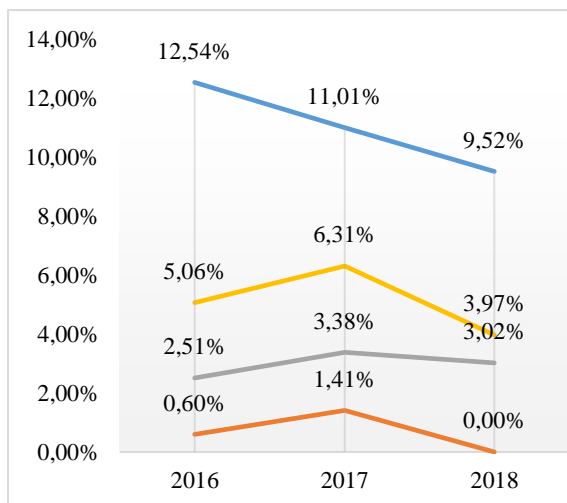


Gráfico 52-3: Análisis vertical del pasivo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

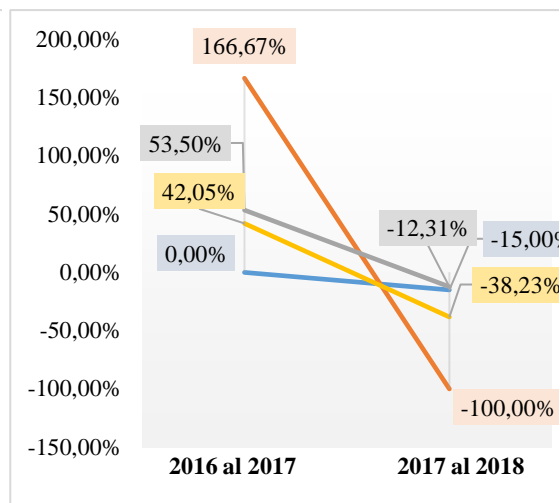


Gráfico 53-3: Análisis horizontal del pasivo corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis:

La empresa mantiene préstamos con entidades financieras, para sustentar gastos deudas las cuales se han ido cancelando, la cuenta obligaciones con instituciones financieras en año 2016, comprometió a los activos en \$10.000 (12,54%), en el 2017 fue de \$10.000 (11,07%) y en el 2018 decreció a \$8.500 (9,52%).

El análisis horizontal definió que del 2016 al 2017 tuvo una variación porcentual del 0%, solo del 2017 al 2018 decreció un -15% un valor de -\$1500.

Las obligaciones con los trabajadores representaron en el 2016 en los activos un valor de \$4.034,25 (5,06%), en el 2017 de \$5.730,52 (6,31%) y en el 2018 de \$3.540 (3,97%); Se estableció que el monto tuvo una variación representativa del 2016 al 2017 de \$1696,27 (42,05); del 2017 al 2018 de \$ -2.190,52 (-38,23%).

En Cuentas por pagar, el monto se incrementó de \$480 (0,60%) al 2016 a \$1.280 (1,41%) al 2017, llegando a 0 (0,00%) en el 2018; debido a que se pagó bienes adquiridos a crédito, por lo cual en el análisis horizontal se observó que del 2016 al 2017 el monto aumentó en \$800 con una variación porcentual del 166,67% y para el 2018 decreció \$-1.280 y variación del -100%, se pagó toda la deuda.

Acerca de deudas con proveedores de igual forma se han incrementado de \$2.000 (2,51%) en el 2016 a \$3.070 (3,38%) al 2017 y se redujo a \$2.692,14 (3,02%) en el 2018; esto debido a que los proveedores de químicos tienen a cambiar frecuentemente sus políticas de crédito y prefieren un pago en efectivo. El valor que se incrementó del 2016 al 2017 según el análisis horizontal fue de \$1.070 (53,66%) y se redujo a -\$3.77,86 (-12,31%) del 2017 al 2018.

2.6.3.6 Pasivo no corriente

Tabla 44-3: Análisis vertical del pasivo no corriente

Año 2016	Año 2017	Año 2018
29,05%	29,17%	27,13%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 45-3: Análisis horizontal del pasivo no corriente

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
14,39%	-8,63%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

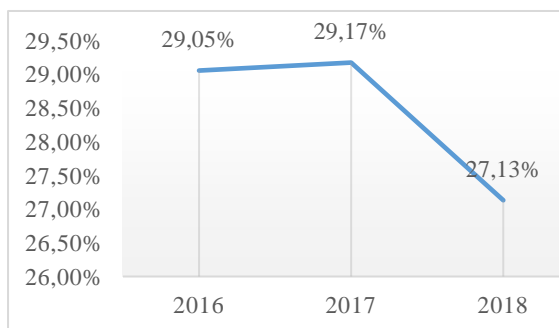


Gráfico 54-3: Análisis vertical del pasivo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

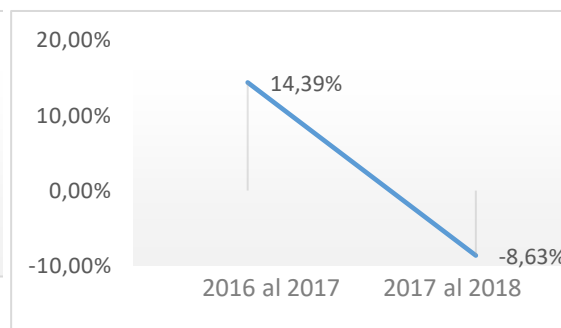


Gráfico 55-3: Análisis horizontal del pasivo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Se analizó de forma vertical el pasivo no corriente, teniendo un crecimiento de un monto de \$2.3164 (29,05%) en el año 2016 tuvo un incremento para el año 2017 de \$ 2.6497,12 (29,17%); mientras que, en el año 2018, tuvo una disminución con un valor de \$ 24.211,07 (27,13%).

El análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del 14,39%, con un monto de \$3.333,12 y un decrecimiento de \$-2.286,05, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -8,63%.

Las cuentas más representativas dentro de pasivo no corriente son:

Tabla 46-3: Análisis vertical del pasivo no corriente

Cuenta	2016	2017	2018
Cuentas por pagar	25,08%	25,92%	24,09%
Anticipo clientes	0,75%	0,77%	0,51%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 47-3: Análisis horizontal del activo no corriente

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Cuentas por pagar	17,70%	-8,67%
Anticipo clientes	16,67%	-35,02%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

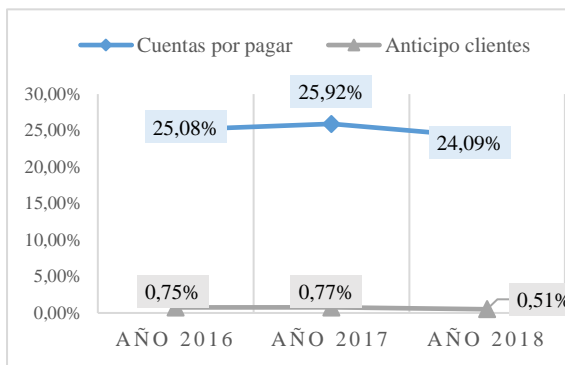


Gráfico 56-3: Análisis vertical del pasivo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

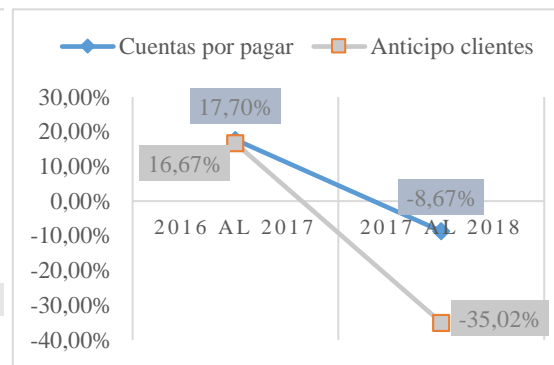


Gráfico 57-3: Análisis horizontal del pasivo no corriente

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y Análisis:

El pasivo no corriente estuvo comprometido en cuentas por pagar \$20.000 (25,08%) en el 2016 a \$23.540,90 (25,92%) en el 2017 a \$21.500 (24,09%) en el 2018, según el análisis vertical; el análisis horizontal definió que la variación porcentual del 2016 al 2017 fue del 17,70% y el monto varió \$3.590,40 y del 2017 al 2018 fue de \$2040,90 (-8,67%). Por lo que se puede concluir que la disminución en las cuentas por pagar por el cumplimiento de la propietaria a sus obligaciones.

La cuenta anticipo clientes ha incrementado de \$600 (0,75%) en el 2016 a \$700 (0,77%) en el 2017 y ha disminuido a \$454,85 (0,51) % en el 2018. El monto del 2016 al 2017 fue de \$100 (16,67%) y del 2017 al 2018 de -\$245,15 (-35,02%), y el anticipo a los clientes ha disminuido por nuevas políticas de venta frente a amigos y familiares.

2.6.3.7 Análisis del patrimonio

Tabla 48-3: Análisis vertical del patrimonio

Año 2016	Año 2017	Año 2018
49,97%	47,50%	54,37%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 49-3: Análisis horizontal del patrimonio

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
8,26%	12,49%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

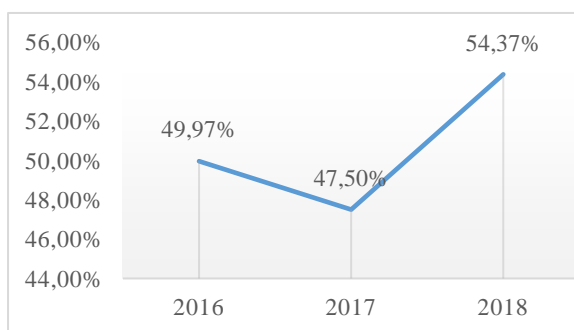


Gráfico 58-3: Análisis vertical del patrimonio

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

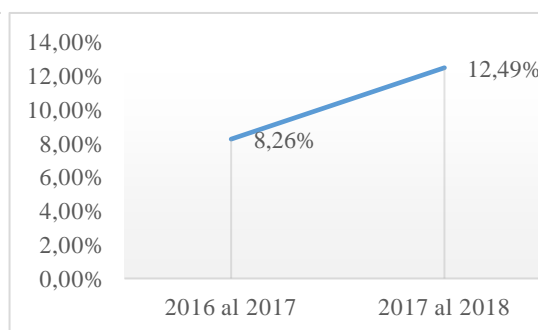


Gráfico 59-3: Análisis horizontal del patrimonio

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Los estados financieros de la empresa Vequitex, se analizó de forma vertical del patrimonio, teniendo un crecimiento en la intervención del 49,97% (\$39.845,85) en el año 2016, con una disminución del 47,50% (\$43.137,37) al año 2017; mientras que, en el año 2018, tuvo un incremento con un valor del 54,37% (\$48525,39).

El análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del 8,26%, con un monto de \$3.291,52 y un incremento de \$5.388,02, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de 12,49%.

Tabla 50-3: Análisis vertical del patrimonio

Cuenta	2016	2017	2018
Capital social	18,81%	16,52%	16,81%
Utilidad actual	13,54%	19,09%	18,13%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 31-3, donde se calculó en base al activo total.

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

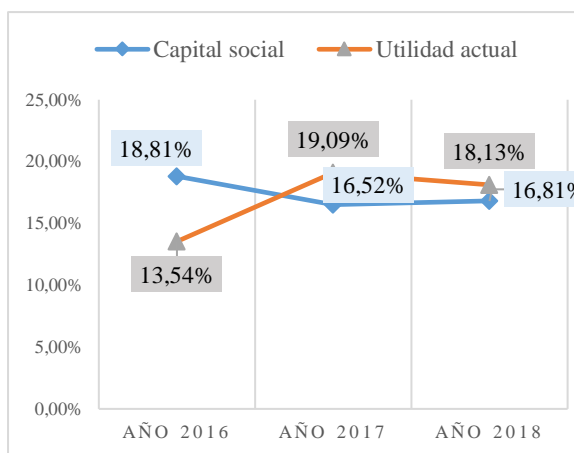


Gráfico 60-3: Análisis vertical del patrimonio

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 51-3: Análisis horizontal del patrimonio

Pasivo Corriente	2016 al 2017	2017 al 2018
Capital social	0%	0%
Utilidad actual	60,63%	-6,68%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

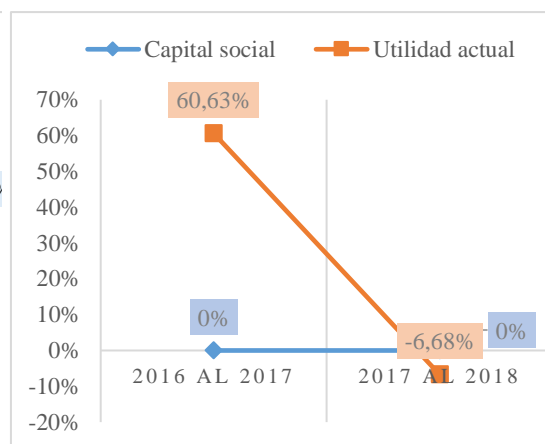


Gráfico 61-3: Análisis horizontal del patrimonio

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis: El capital social representó para el 2016, 2017 y 2018 un monto de \$15.000, que representa el 49,97% en el 2016, 47,50% en el 2017 y para el 2018 con 54,37%, con una tendencia al alza progresiva, de forma horizontal el comportamiento del 2016 al 2017 se mantuvo estático y no presentó variación absoluta ni porcentual.

La cuenta de la utilidad actual que representó la producción del año 2016 de \$10795,85 (13.54%), en el incremento a \$17.341,52 para el 2017 (19,09%) y de \$16.183,87 (19,43%) al 2018; debido al incremento de clientes y el precio ofrecido por el servicio de lavado y tinturado, esto ha representado un incremento según el análisis horizontal de \$6.545,67 (60,63%) del 2016 al 2017 y una reducción de -1.157,65 (-6,68%) del 2017 al 2018.

Dentro de patrimonio se ha identificado que la utilidad en el último año aportó de manera representativa al activo y varía dependiendo de las ventas generadas; el capital social no ha sufrido grandes variaciones

2.6.3.8 Estructura económico- financiera

Se procede a presentar un análisis de la estructura económico financiera en los años 2016, 2017 y 2018 de la empresa Vequitex.

Tabla 52-3: Estructura económico- financiera año 2016

ESTRUCTURA ECONÓMICA		Valores 2016	%	Valores 2017	%	Valores 2018	%	ESTRUCTURA FINANCIERA		Valores 2016	%	Valores 2017	%	Valores 2018	%
Activo	Activo	\$14.135,60	17.73%	\$25.167,60	27,71%	\$23.562,60	26.40%	Pasivo	Pasivo	\$16.730,75	20.98%	21.187,81	23,33%	\$16,512.14	18.50%
	Activo no	\$65.605,00	82.27%	\$65.655,00	72,29%	\$65.686,00	73.60%		Pasivo no	\$23.164,00	29.05%	26.497,12	29,17%	\$24,211.07	27.13%
	Total activo	\$79.740,60	100%	\$90.822,60	100%	\$89.248,60	100%	Patrimonio	\$39.845,85	49,97%	43.137,37	47,50%	\$48,525.39	54.37%	
Total pasivo y patrimonio		\$79.740,60	100%	\$90.822,60	100%	\$89.248,60	100%								

Realizado por: Tixi, M. 2019

Fuente: Balance General

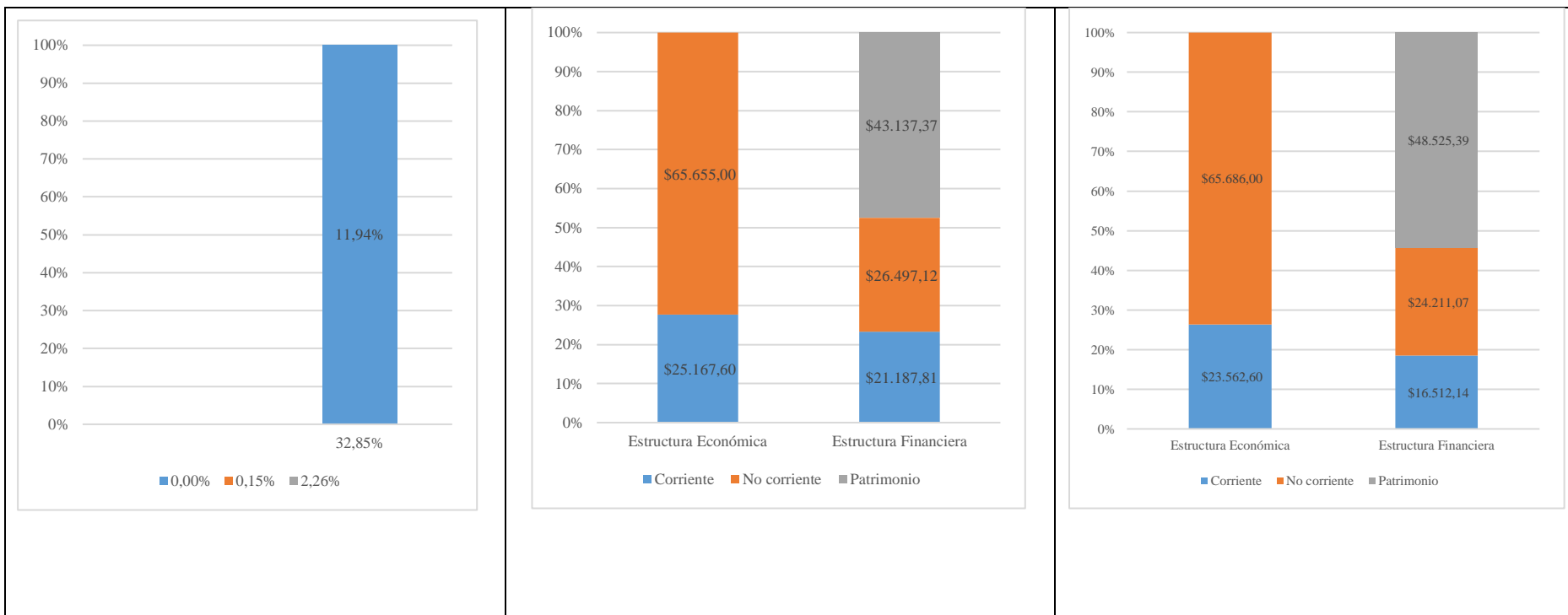


Gráfico 62-3: Estructura económico-financiero empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación:

La tabla 52-3 muestra la estructura económica y la estructura financiera de la empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, en ella se pueden apreciar los distintos componentes de un balance y su descomposición en activo y pasivo; en base a la siguiente regla financiera.

- Las Necesidades Operativas de Fondos deben mantenerse en equilibrio.

Tabla 53-3: Necesidades Operativas de Fondos

Año	Activo Operativo	Pasivo operativo	NOF	FM	Porción de liquidez
2016	8.785,60	6.250,75	2.534,85	-2.595,15	5.129,99
2017	9.275,60	9.907,81	-632,21	3.979,79	-4.611,99
2018	14.606,47	80.12,14	6.594,33	7.050,46	(456,13)

Realizado por: Tixi, M. 2019

Las NOF (necesidades operativas de fondo) son fondos que necesita la empresas para llevar acabo sus operaciones, de una forma óptima; de acuerdo a la tabla 53-3 los fondos requeridos por la empresa Vequitex para operar en el año 2018 fueron de \$ 6.594,33, con un fondo de maniobra de \$ 7.050, 46, este representa la medida de capacidad que la empresa tiene para pagar sus obligaciones a corto plazo; teniendo en cuenta que las NOF se financian con el FM, en este caso el $FM > NOF$ lo que significa que existe más fondos de los requeridos teniendo un excedente para poder cubrir obligaciones a corto plazo, pero no como la caja necesaria para las operaciones.

Tabla 54-3: Inversión y Financiamiento

INVERSIÓN			FINANCIAMIENTO		
NOF	6594,33	100%	FM	7.050,46	107%
Excedente	8956,13	136%	Dc/p	8.500,00	129%
Total	15550,46	236%	Total	15.550,46	236%

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 55-3: Balance financiero

EMPRESA LAVANDERIA Y TINTORERIA VEQUITEX			
BALANCE FINANCIERO			
ACTIVO		PASIVO	
NOF	\$ 6.594,33	DC/P	\$ 8.500,00
EXCEDENTE	\$ 8.956,13	DL/P	\$ 24.211,07
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 65.686,00	PATRIMONIO	\$ 48.525,39
TOTAL ACTIVO	\$ 81.236,46	TOTAL PASIVO	\$ 81.236,46
		+PATRIMONIO	

Realizado por: Tixi, M. (2019)

En la tabla 54-3 se observa, la porción real de liquidez es de \$ -456,13, la empresa no necesita realizar un préstamo ya que cuenta con un excedente, sin embargo, en la tabla 55-3 se analiza que Vequitex realiza un préstamo de \$ 8.500, sin tener necesidad provocando un excedente de \$8.956,13.

Al realizar nuestro nuevo Balance Financiero se concluye que el excedente de \$ 8.956,13 debe cubrir la deuda a corto plazo.

Se observa que la estructura del activo se concentró en el año 2016, 2017 y 2018 con fondos no corrientes o fijos, principalmente de la cuenta edificación e instalaciones, esta concentración evidenció un desequilibrio con el activo corriente, indicador que debería estar más alto teniendo en cuenta que la actividad debe tener circulante para la compra de materia prima e insumos.

Se sugiere un fortalecimiento en los activos corrientes para poder hacer frente a sus obligaciones financieras y gastos operacionales.

La composición de financiación de Vequitex, en los tres últimos años se concentró en el pasivo no corriente, siendo su principal rubro las cuentas por pagar.

3.3.2 Análisis horizontal y vertical de Estado de Resultados

Se empleó el análisis vertical de los años 2016, 2017 y 2018 por separado, confrontando las cifras de cuenta con el grupo respectivo en forma vertical, mediante la utilización del procedimiento de porcentajes integrales que consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta ingresos, gastos y costos.

Tabla 56-3: Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados de la Empresa Lavandería y Tintorería de jeans “Vequitex”

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA DE JEANS VEQUITEX											
ESTADO DE RESULTADOS											
Cuentas	2016	2017	2018	Análisis Vertical			Análisis Horizontal Variación absoluta		Análisis Horizontal Variación relativa		
				2016	2017	2018	2016 al 2017	2017 al 2018	2016 al 2017	2017 al 2018	
INGRESOS											
Ingresos Operacionales											
Ventas netas	\$ 268.661,26	\$ 281.615,20	\$ 280.574,00	100%	100%	100%	\$ 12.953,94	\$ -1.041,20	4,82%	-0,37%	
Total de ingresos	\$ 268.661,26	\$ 281.615,20	\$ 280.574,00	100,00%	100,00%	100,00%	\$ 12.953,94	\$ -1.041,20	4,82%	-0,37%	
COSTO											
Costo de Ventas											
Inventario inicial de mercaderías	\$ 12.064,20	\$ 14.640,00	\$ 12.064,20	4,68%	5,54%	4,56%	\$ 2.575,80	\$ -2.575,80	21,35%	-17,59%	
Compras netas	\$ 212.400,00	\$ 221.480,50	\$ 216.400,00	82,37%	83,81%	81,85%	\$ 9.080,50	\$ -5.080,50	4,28%	-2,29%	
(-) Inventario final de mercaderías	\$ -14.864,00	\$ -17.640,00	\$ -14.864,00	-5,76%	-6,67%	-5,62%	\$ -2.776,00	\$ 2.776,00	18,68%	-15,74%	
Total costo de ventas	\$ 209.600,20	\$ 218.480,50	\$ 213.600,20	81,28%	82,67%	80,79%	\$ 8.880,30	\$ -4.880,30	4,24%	-2,23%	
GASTOS											
Gastos Operacionales											
Gasto administrativo											
Sueldos	\$ 24.000,00	\$ 19.200,00	\$ 16.800,00	9,31%	7,27%	6,35%	\$ -4.800,00	\$ -2.400,00	-20,00%	-12,50%	
Aporte patronal y fondos de reserva	\$ 2.352,00	\$ 2.100,00	\$ 2.352,00	0,91%	0,79%	0,89%	\$ -252,00	\$ 252,00	-10,71%	12,00%	
Beneficios sociales	\$ 743,00	\$ 743,00	\$ 743,00	0,29%	0,28%	0,28%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Suministros y materiales	\$ 2.350,00	\$ 2.350,00	\$ 2.760,00	0,91%	0,89%	1,04%	\$ -	\$ 410,00	0,00%	17,45%	
Honorarios profesionales	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.000,00	0,78%	0,79%	0,76%	\$ 100,00	\$ -100,00	5,00%	-4,76%	
Arrendamiento	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	3,26%	3,18%	3,18%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	
Mantenimiento	\$ 1.200,00	\$ 1.760,00	\$ 1.370,00	0,47%	0,67%	0,52%	\$ 560,00	\$ -390,00	46,67%	-22,16%	
Servicio público	\$ 745,87	\$ 1.118,13	\$ 658,01	0,29%	0,42%	0,25%	\$ 372,26	\$ -460,12	49,91%	-41,15%	
Promoción y publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	0,00%	\$ -	\$ -	-	-	
Servicio de seguridad	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	0,02%	0,02%	0,02%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	

Continua

Continua

Combustibles y lubricantes	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 300,00	0,23%	0,15%	0,11%	\$ -200,00	\$ -100,00	-33,33%	-25,00%
Gasto de venta										
Transporte de mercadería	\$ 1.324,00	\$ 1.324,00	\$ 1.324,00	0,51%	0,50%	0,50%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%
Gastos de gestión	\$ 1.980,28	\$ 1.980,25	\$ 12.525,00	0,77%	0,75%	4,74%	\$ -0,03	\$ 10.544,75	0,00%	532,50%
Pago por otros servicios	\$ 950,00	\$ 760,00	\$ 150,00	0,37%	0,29%	0,06%	\$ -190,00	\$ -610,00	-20,00%	-80,26%
Otros gastos	\$ 350,00	\$ 2.400,00	\$ 350,00	0,14%	0,91%	0,13%	\$ 2.050,00	\$ -2.050,00	585,71%	-85,42%
Total Gastos Operacionales	\$ 47.045,15	\$ 44.685,38	\$ 49.782,01	18,24%	16,91%	18,83%	\$ -2.359,77	\$ 5.096,63	-5,02%	11,41%
Gastos no Operativos										
Intereses bancarios	\$ 754,13	\$ 641,87	\$ 541,99	0,29%	0,24%	0,20%	\$ -112,26	\$ -99,88	-14,89%	-15,56%
Impuesto contribuciones y otros	\$ 465,93	\$ 465,93	\$ 465,93	0,18%	0,18%	0,18%	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%
Total gastos no operacionales	\$ 1.220,06	\$ 1.107,80	\$ 1.007,92	0,47%	0,42%	0,38%	\$ -112,26	\$ -99,88	-9,20%	-9,02%
Total gastos	\$ 48.265,21	\$ 45.793,18	\$ 50.789,93	18,72%	17,33%	19,21%	\$ -2.472,03	\$ 4.996,75	-5,12%	10,91%
Total costos y gastos	\$ 257.865,41	\$ 264.273,68	\$ 264.390,13	95,98%	93,84%	94,23%	\$ 6.408,27	\$ 116,45	2,49%	0,04%
Utilidad neta del ejercicio	\$ 10.795,85	\$ 17.341,52	\$ 16.183,87	4,02%	6,16%	5,77%	\$ 6.545,67	\$ -1.157,65	60,63%	-6,68%

2.6.3.9 Ventas netas en la empresa Vequitex

En la tabla se observa cómo han evolucionado las ventas a lo largo de los tres años de estudio 2016, 2017 y 2018.

Tabla 57-3: Ventas netas

Año	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	\$ 268.661,26	\$ 281.615,20	\$ 280.574,00

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados

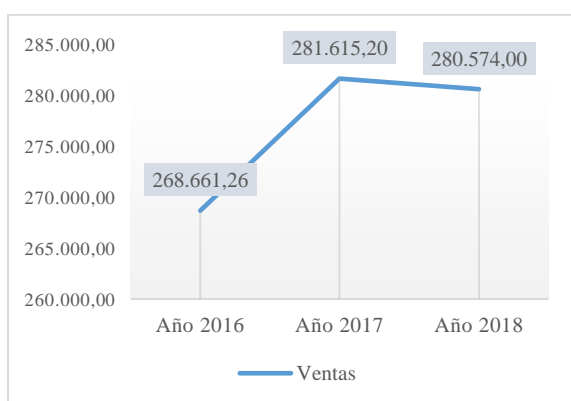


Gráfico 63-3: Ventas netas en la empresa Vequitex Años 2016, 2017 y 2018

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

Tabla 58-3: Análisis horizontal Ventas netas

Año	Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
Ventas	4,82%	-0,37%

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados

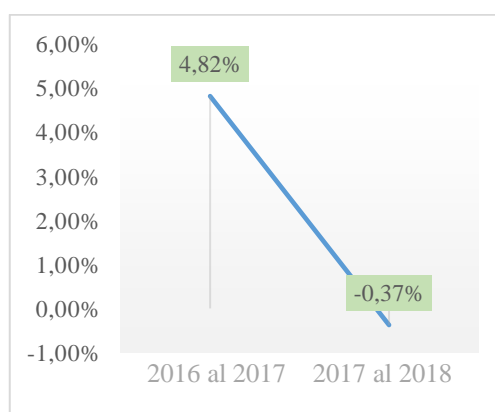


Gráfico 64-3: Análisis horizontal, ventas netas en la empresa Vequitex Años 2016, 2017 y 2018

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

Interpretación y análisis: Se verifica que, en el año 2017, las ventas aumentaron considerablemente con respecto al año 2016 de \$268.661,26 a \$281.615,20; sin embargo, en el 2018 las ventas sufrieron en leve decrecimiento respecto al año anterior, a \$280.574,00 la consecuencia en la utilidad, esto se debe al incremento de la competencia y la baja demanda del servicio. Es por ello que en el análisis horizontal del 2016 al 2017 se tiene un crecimiento del 4,82%, y del 2017 al 2018 un decrecimiento del -0,37%.

Este comportamiento debido a la dependencia del requerimiento de los clientes quienes en el 2018 solicitaron no solo el servicio de lavado y teñido sino además la inclusión de los pantalones en bruto (raw demin).

2.6.3.10 Costos

Tabla 59-3: Análisis vertical del costo

Año 2016	Año 2017	Año 2018
81,28%	82,67%	80,79%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 60-3: Análisis horizontal del costo

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
4,24%	-2,23%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

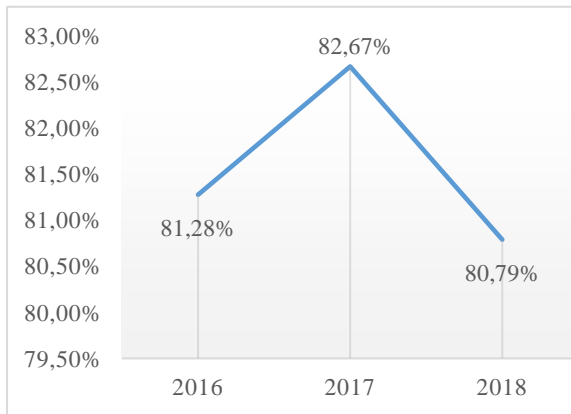


Gráfico 65-3: Análisis vertical del costo

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

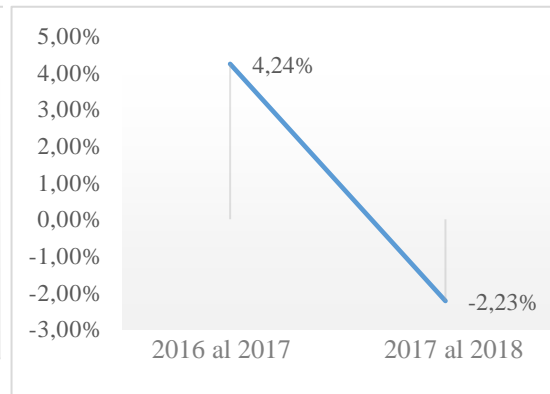


Gráfico 66-3: Análisis horizontal del costo

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Se analizó de forma vertical del costo, teniendo una intervención del 81,28% (\$209.600,20) en el año 2016, con un incremento del 82,67% (\$218480,50) al año 2017; mientras que, en el año 2018, tuvo un decrecimiento con un valor del 80,79% (\$213.600,20).

El análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del 4,24%, con un monto de \$8.880,30 y un decrecimiento de \$-4.880,30, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -2,23%.

Tabla 61-3: Igualación de cuentas

Año	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	\$ 268.661,26	\$ 281.615,20	\$ 280.574,00
Costo de ventas	\$ 209.600,20	\$ 218.480,50	\$ 213.600,20

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

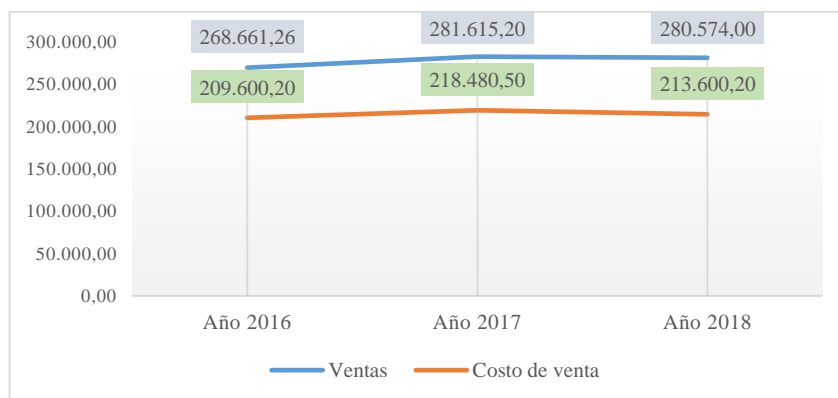


Gráfico 67-3: Igualación de cuentas ventas –costo de ventas.

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

Al realizar la igualación de estas dos cuentas ventas y costo de ventas se pudo determinar que la empresa Vequitex, está optimizando recursos y teniendo una administración adecuada.

Con respecto al costo de ventas se indica el respectivo análisis horizontal y vertical.

Tabla 62-3: Análisis vertical de costos

Cuenta	2016	2017	2018
Inventario inicial de mercaderías	4,68%	5,54%	4,56%
Compras netas	82,37%	83,81%	81,85%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base a las ventas netas.

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 63-3: Análisis horizontal de costos

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Inventario inicial de mercaderías	21,35%	-17,59%
Compras netas	4,28%	-2,29%

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

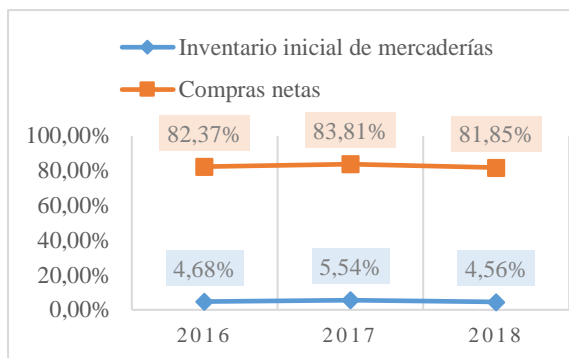


Gráfico 68-3: Análisis vertical del costo

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

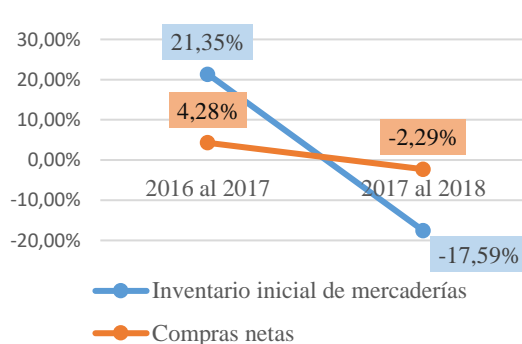


Gráfico 69-3: Análisis horizontal de costos

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis: Los costos de ventas no superaron a las ventas netas, las ganancias por ventas son mayores a las invertidas para la prestación del servicio, están compuesta principalmente por la cuenta de inventario inicial de mercadería y compras netas.

El inventario de mercadería ha variado su representación en ventas en el año 2016 con \$12.064,20 (4,68%), en el 2017 a un crecimiento de \$14.640 (5,54%) y para el 2018 una disminución por \$12.064,20 (4,56%).

De acuerdo al análisis horizontal, la cuenta inventario inicial de mercadería del año 2016 al 2017 sufrió un incremento; lo que figuró un crecimiento de \$2.575,80 (21,35%) y del 2017 al 2018, decreció en \$-2.575,80 (-17,59%), este hecho refiere a la variación del costo de la tela demi para la elaboración de los jeans que son importados desde Colombia y Perú.

La cuenta de compras netas permite referir a los costos de herramientas e insumos que son requeridos en el proceso de producción, este presupuesto representó \$212.400 (82,37%) en el año 2016 e incremento de \$221.480,50 (83,81%) al 2017 y también una disminución de \$21.6400 (81,85%) para el 2018, esto corresponde a políticas de adquisición. La variación según el análisis horizontal del 2016 al 2017 creció de \$221.480,50; (4,28%) y del 2017 al 2018 decreció un total de \$-5.080,50 (-2,29%)

Las variaciones en el costo de venta se han dado por incrementos en los costos de mano de obra en el 2017 y la misma que disminuyó en el 2018 por cambio de políticas contratación, además se han reducido los costos en materiales asociados a la producción.

2.6.3.11 Gastos operacionales

Tabla 64-3: Análisis vertical de los gastos operacionales

Año 2016	Año 2017	Año 2018
18,24%	16,91%	18,83%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

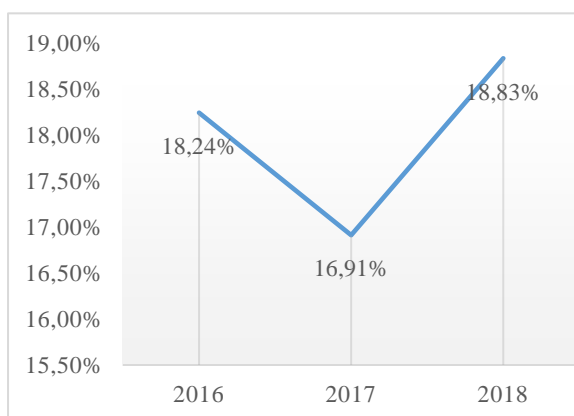


Gráfico 70-3: Análisis vertical de los gastos operacionales

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 65-3: Análisis horizontal de los gastos operacionales

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
-5,02%	11,41%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

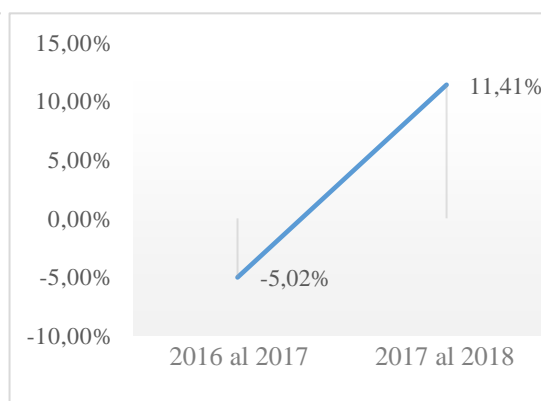


Gráfico 71-3: Análisis horizontal de los gastos operacionales

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Se analizó de forma vertical los gastos operacionales, teniendo una intervención del 18,24% (\$47.045,15) en el año 2016, con un decrecimiento del 16,91% (\$44.685,38) al año 2017; mientras que, en el año 2018, tuvo un incremento con un valor del 18,83% (\$49.782,01).

El análisis horizontal se tuvo un incremento del año 2016 al año 2017 del -5.02%, con un monto de \$-2.359,77 y un incremento de \$5.096,63, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de 11,41%.

- **Gastos Administrativos**

Con respecto a los gastos administrativos durante el año 2016, 2017 y 2018 en relación a las ventas se detallan las cuentas más relevantes y su análisis vertical y horizontal.

Tabla 66-3: Análisis vertical de gastos administrativos

Cuenta	2016	2017	2018
Sueldos	9,31%	7,27%	6,35%
Suministros y materiales	0,91%	0,89%	1,04%
Arrendamiento	3,26%	3,18%	3,18%
Mantenimiento	0,47%	0,67%	0,52%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base a las ventas netas

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

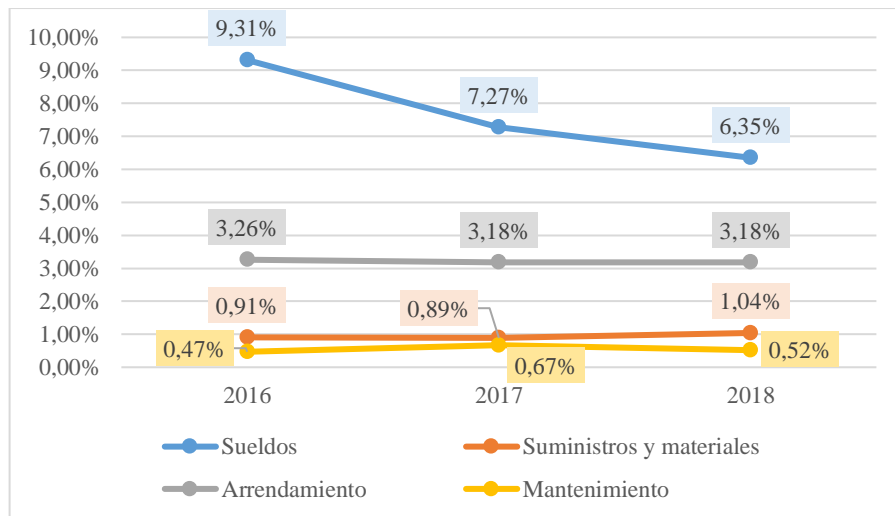


Gráfico 72-3: Análisis vertical de gastos administrativos

Realizado por: Tixi, M. (2019)

Fuente: Estado de Resultados Vequitex

Tabla 67-3: Análisis horizontal de gastos administrativos

Gastos operacionales	2016 al 2017	2017 al 2018
Sueldos	-20,00%	-12,50%
Suministros y materiales	0,00%	17,45%
Arrendamiento	46,67%	-22,16%
Mantenimiento	0,00%	532,50%

Fuente: Balance de Resultados Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

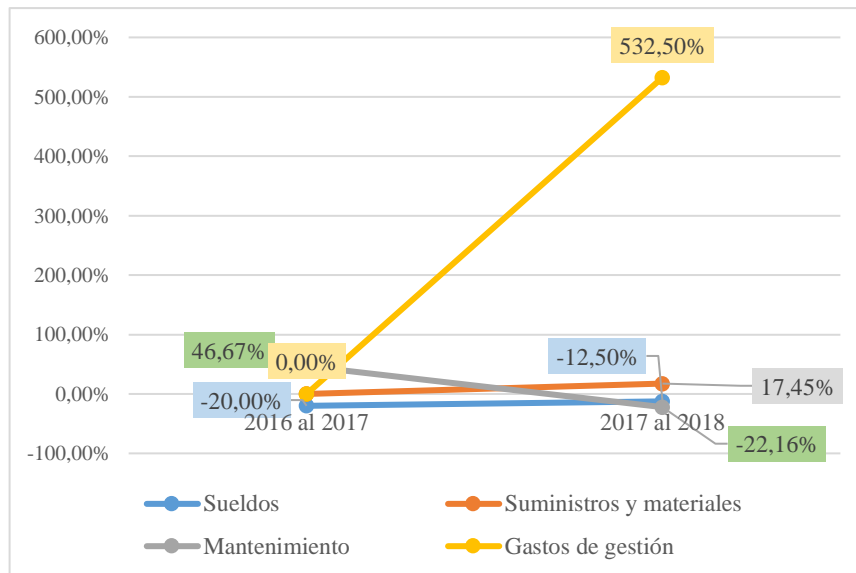


Gráfico 73-3: Análisis horizontal gastos administrativos

Fuente: Estado de resultados Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis e interpretación:

Los gastos administrativos en los sueldos han decrecido en la participación de las ventas netas en 9.31% en el año 2016 a 7.27% al 2017 y a 6.35% en el 2018.

Los salarios representaron un gasto mayor dentro de los gastos operacionales, por lo que se recurrió a un recorte de personal y un cambio en la modalidad de contratación, en los operarios, esto es contratación por temporada y ha permitido optimizar los recursos, en los dos últimos años, en el 2016 fue de \$24.000 (9,31%), en el 2017 de 19.200 (7,27%) y 2018 \$16.800 (6,35%), en el análisis horizontal la variación del 2016 al 2017 fue de -4.800 (-20%) y del 2017 al 2018 -2.400 (-12,50%).

Los suministros y materiales han decrecido de \$2.350 (0,91%) en el año 2016, se mantuvo el monto del año anterior y representó el 0,89% al 2017 y se incrementaron a \$2.760 (1,04%) en el 2018; En base al análisis horizontal la variación porcentual del 2016 al 2017 fue del 0% y del 2017 al 2018 fue de \$410 (-17,45%)

El valor del arriendo según el análisis horizontal, se han mantenido constante ya que existe un contrato fijado en un valor anual de \$8.400 en el 2016, 2017 y 2018, en el análisis vertical se nota que la representatividad en ventas ha variado del 3,26% en el 2016 al 3,18% en el 2017 y 2018.

La representación de mantenimiento en ventas ha variado de \$1.200 (0,47%) al 2016 a un incremento de \$1.760 (0,67%) al 2017 y una reducción a \$1.370 (0,52%) en el 2018, debido a la reducción de precios de los técnicos que ejecutan el manteniendo., así se verificó en el análisis horizontal donde la variación absoluta fue de \$560 (46,67%) del 2016 al 2017) y de \$-390 (-22,16%) del 2017 al 2018.

La empresa tiene que pagar un arriendo de sus instalaciones de producción; los suministros, mantenimiento y arrendamiento no son muy representativos y se han mantenido más o menos iguales. No se verifica monto asignado para publicidad se recomienda invertir en este aspecto para incrementar las ventas en la empresa.

- **Gastos de venta**

Con respecto a los gastos de venta que incurre en la empresa se ha analizado de forma vertical y horizontal de la siguiente forma:

Tabla 68-3: Análisis vertical de gastos de venta

Cuenta	2016	2017	2018
Transporte de mercadería	0,51%	0,50%	0,50%
Gastos de gestión	0,77%	0,75%	4,74%

*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base a las ventas netas.

Fuente: Estado de resultados
Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 69-3: Análisis horizontal de gastos de venta

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Transporte de mercadería	0,00%	0,00%
Gastos de gestión	0,00%	532,50%

Fuente: Estado de resultados
Realizado por: Tixi, M. 2019

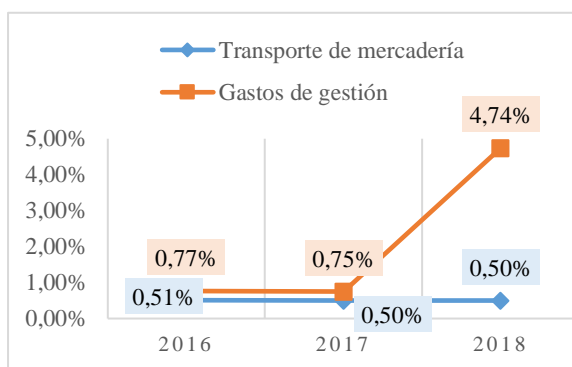


Gráfico 74-3: Análisis vertical de gastos de venta
Fuente: Estado de resultados
Realizado por: Tixi, M. 2019

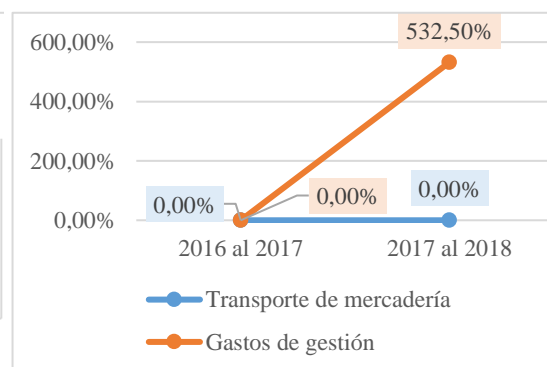


Gráfico 75-3: Análisis horizontal de gastos de venta
Fuente: Estado de resultados
Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis e interpretación.

Los gastos de venta en transporte de mercadería en el año 2016 representaron un monto de \$1.324 los tres años analizados, cambiando su representatividad porcentual de 0,51% en el 2016 decrecieron a 0,50% en el 2017 y se mantuvo así en el 2018. En el análisis horizontal se verificó que no ha existido variación de un período al otro.

Los gastos de gestión en el año 2016 constituyeron un valor de \$1980,28 (0,74%) en el 2017 mermaron a \$1.980,25 (0,75%) y crecieron significativamente a \$12.525 (4,74%) al 2018. Estos gastos han sido muy representativos porque no estuvieron presupuestados y se debió al proceso de regularización ambiental, permisos de bomberos, uso de químicos y permisos municipales. El análisis horizontal indicó una variación del -0,03% del 2016 al 2017, y del 532,50% del 2017 al 2018 fijado en un valor de \$10.544,75.

2.6.3.12 Gastos no operacionales

Tabla 70-3: Análisis vertical de los gastos no operacionales

Año 2016	Año 2017	Año 2018
0,47%	0,42%	0,38%
*Los valores porcentuales fueron tomados de la tabla 56-3, donde se calculó en base al activo total.		

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 71-3: Análisis horizontal de los gastos no operacionales

Del 2016 al 2017	Del 2017 al 2018
-9,20%	-9,02%

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

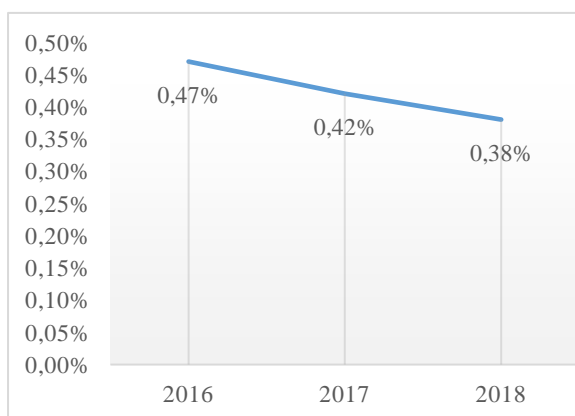


Gráfico 76-3: Análisis vertical de los gastos no operacionales

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi M, (2019)

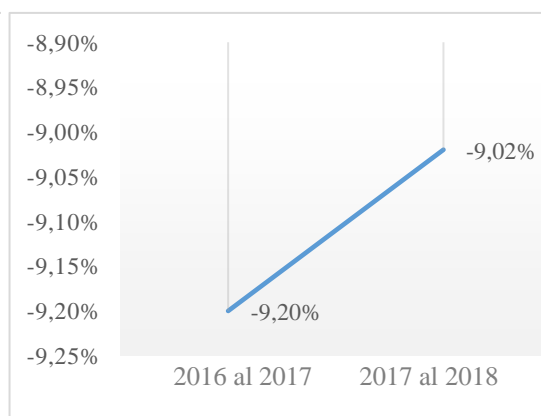


Gráfico 77-3: Análisis horizontal de los gastos no operacionales

Fuente: Balance General Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Se analizó de forma vertical los gastos no operacionales, teniendo una intervención del 0,47% en el año 2016, con un decrecimiento del 0,42% al año 2017; mientras que, en el año 2018, tuvo un decrecimiento con un valor del 0,38%.

El análisis horizontal se tuvo un decrecimiento del año 2016 al año 2017 del -9,20%, con un monto de \$-112,26 y un decrecimiento de \$-99,88, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -9,02%.

Tabla 72-3: Análisis vertical de gastos no operacionales

Cuenta	2016	2017	2018
Intereses bancarios	0,29%	0,24%	0,20%
Impuesto contribuciones y otros	0,18%	0,18%	0,18%

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 73-3: Análisis horizontal de gastos no operacionales

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Intereses bancarios	-14,89%	-15,56%
Impuesto contribuciones y otros	0,00%	0,00%

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

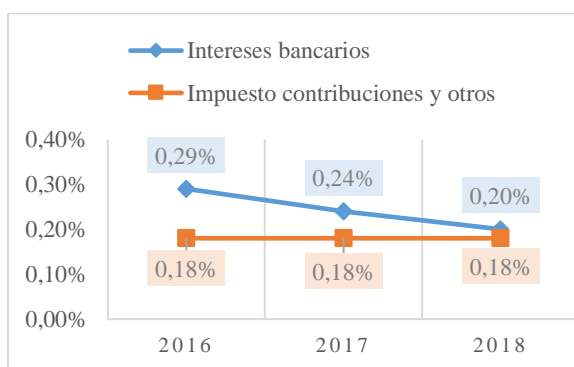


Gráfico 78-3: Análisis vertical de gastos no operacionales

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

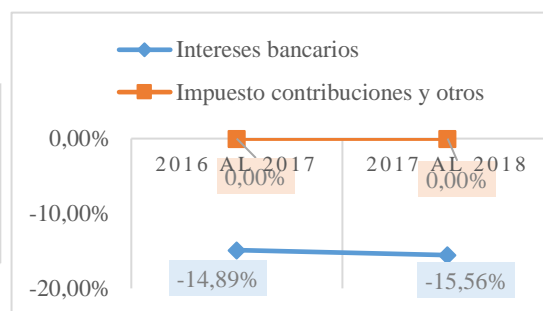


Gráfico 79-3: Análisis horizontal de gastos no operacionales

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis e interpretación:

Los gastos no operacionales no tienen mayor representatividad, y las cuentas a analizar son:

Cuenta intereses bancarios en el 2016 representó \$754,13 (0,29%), se redujo a \$641,87 (0,24%) en el 2017 y a \$541,99 (0,20%) al 2018, también varió del 2016 al 2017 un valor de \$-112,26 (14,89%), y un \$-99,88 (-15,56%) del 2017 al 2018, el interés bancario de la empresa Vequitex está en disminución.

Los impuestos por contribuciones representaron en el 2016 \$465,93 para los tres años, su grado de representatividad es de 0,47%, en el 2016; 0,42% en el 2017 y en el 2018 un 0,38%, teniendo una variación porcentual del 0,18% en los dos períodos analizados.

2.6.3.13 Utilidad neta

Acerca de la utilidad que efectivamente se distribuye a los propietarios se ha identificado lo siguiente:

Tabla 74-3: Análisis vertical de la utilidad

Cuenta	2016	2017	2018
Utilidad	4,02%	6,16%	5,77%

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

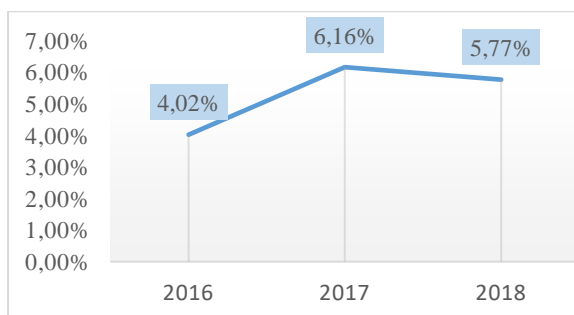


Gráfico 80-3: Análisis vertical de la utilidad

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 75-3: Análisis horizontal de la utilidad

Cuenta	2016 al 2017	2017 al 2018
Utilidad	60,63%	-6,68%

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

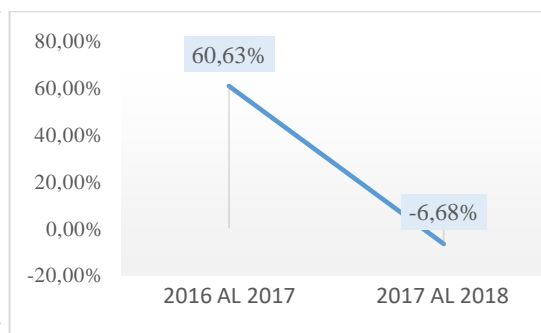


Gráfico 81-3: Análisis horizontal de la utilidad

Fuente: Estado de resultados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación y análisis.

Según el análisis horizontal la utilidad neta tuvo una variación del 2016 al 2017 fue de \$6.545,67 (60,63) % y del 2017 al 2018 decreció en \$-1.157,65 (-6,68%).

La utilidad neta del ejercicio según el análisis vertical en el año 2016 fue de \$10.795,85 (4,02%) al 2017 creció 17.341,52 (6,16%); en el 2018 tuvo un decrecimiento de un monto \$16.183,87 (5,77%).

El decrecimiento de ventas e incremento en los gastos de gestión afectaron a la utilidad en último año, cifra importante que implica trabajar en formalizar políticas adecuadas para evitar la pérdida de ventas, evitar multas.

Otro de los motivos fue el traslado de la empresa, como consecuencia una disminución en las ventas por problemas en el tiempo de instalación de maquinaria y desorientación por los clientes en la nueva ubicación de la empresa Vequitex.

3.3.3 Razones Financieras

Las ratios financieras también llamados razones financieras o indicadores, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables o financieras de medida y comparación, que permiten analizar el estado actual o pasado de la empresa Vequitex, para conocer los niveles óptimos de la misma, determinan con ello el poder tomar las debidas decisiones.

2.6.3.14 Liquidez

- Liquidez corriente

Tabla 76-3: Liquidez corriente

2016	2017	2018
0,84	1,19	1,43

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

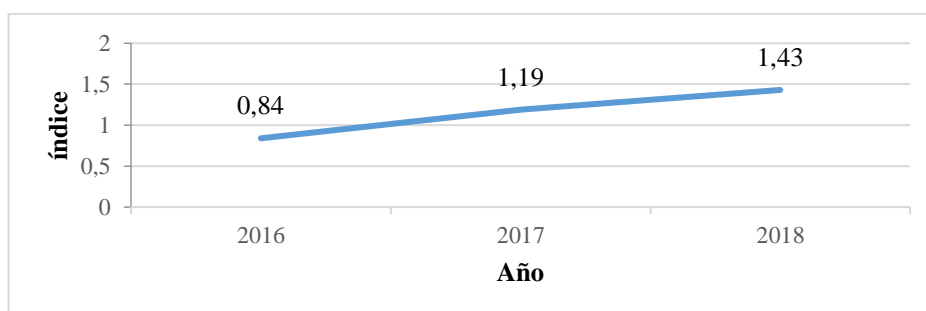


Gráfico 82-3: Liquidez corriente

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: El ratio de liquidez pone de manifiesto la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo, en los resultados de cálculo se establece una liquidez de 0,84 en el año 2016, de 1,19 en el 2017 y de 1,43 para el 2018; lo que expresa que Vequitex en el año 2016 por cada dólar adeudó se disponía solo de \$0.80 y no tuvo liquidez para cubrir con las obligaciones financieras, recuperándose en años posteriores y por cada dólar que la empresa adeudó a corto plazo contó con \$1,19 y \$1,43 centavos en el 2017 y 2018 respectivamente para cancelar dichas deudas en los años referidos, demostrando que en los años analizados ha incrementado su liquidez financiera lo que le permitió pagar obligaciones a corto plazo mediante sus disponibilidades de efectivo.

- **Prueba ácida**

Tabla 77-3: Prueba ácida

2016	2017	2018
0,49	0,84	1,20

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

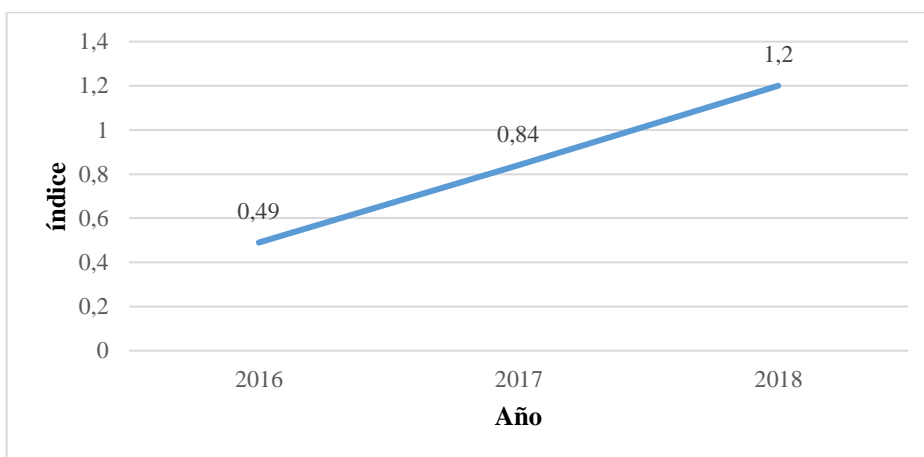


Gráfico 83-3: Prueba de ácida

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La prueba ácida es un indicador más riguroso, que comprueba la capacidad que tiene la empresa para cubrir las obligaciones corrientes, pero sin recurrir a las ventas de sus existencias. Vequitex en el año 2016 presentó una razón de 0,49 y de 0,84 en el 2017 lo que indica que existieron problemas para hacer frente a sus exigencias de corto plazo, y tuvo la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios, en el 2018 el valor fue de 1,19 veces pudiendo cubrir sus obligaciones a corto plazo sin contar con el inventario dentro de los activos corrientes.

- **Capital de trabajo**

Tabla 78-3: Capital de trabajo

2016	2017	2018
-2595,15	3979,79	7050,46

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi M, (2019)

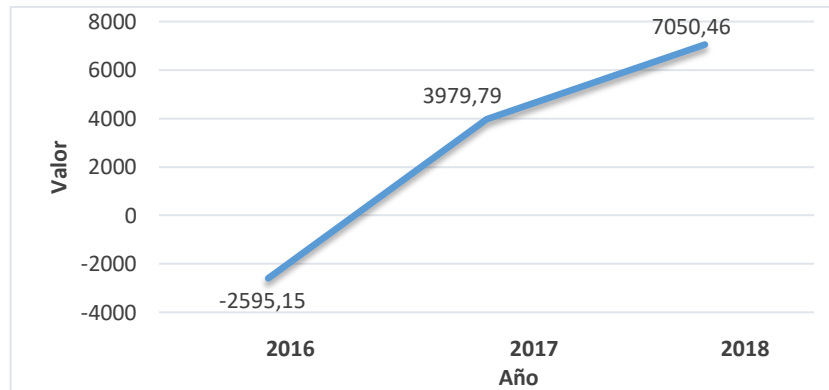


Gráfico 84-3: Capital de trabajo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La empresa Vequitex en el año 2016 tuvo un déficit de \$2595.15, para el 2017 tiene un valor de \$3979.79 y en 2018 un monto de \$7050.46; es decir que la empresa se ha financiado en sus actividades de corto plazo, con créditos de largo plazo.

2.6.3.15 Solvencia

Endeudamiento del activo

Tabla 79-3: Endeudamiento del activo

2016	2017	2018
50,03%	52,50%	45,63%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

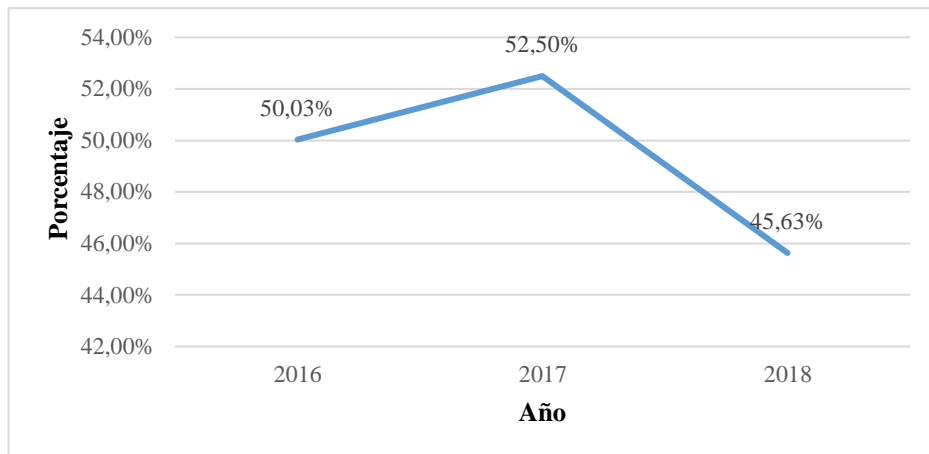


Gráfico 85-3: Endeudamiento de activo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación:

Podemos concluir que la participación de los acreedores en Vequitex para el año 2016 es del 0,5003 (50,03%), y se incrementó en el 2017 al 0,525 (52,50%) y para el 2018 solo el 0,4563 (45,63%) del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa, y teóricamente es un indicio de que la gestión empresarial es conservadora pues la empresa financia su actividad.

- **Endeudamiento patrimonial**

Tabla 80-3: Endeudamiento patrimonial

2016	2017	2018
100%	110%	84%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

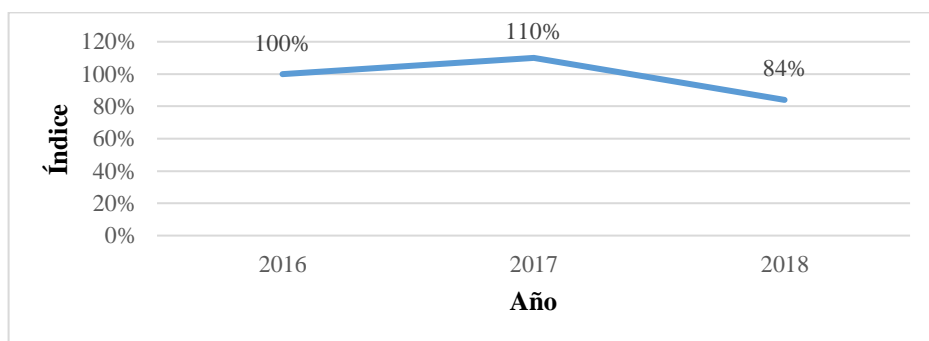


Gráfico 86-3: Endeudamiento patrimonial

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Se definió el nivel de endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total, representa para el año 2016 fue porcentualmente del 100% (1) mientras que en el año 2017 tuvo un crecimiento de 111% (1,1054), en el 2018 un decrecimiento del 84% (0,8392), esto representa el patrimonio de la empresa, lo que significa solvencia, pero representa mayor riesgo a la propietaria al ser ella la que financia en mayor porcentaje a la empresa.

- **Endeudamiento del activo fijo**

Tabla 81-3: Endeudamiento del activo fijo

2016	2017	2018
61%	66%	74%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

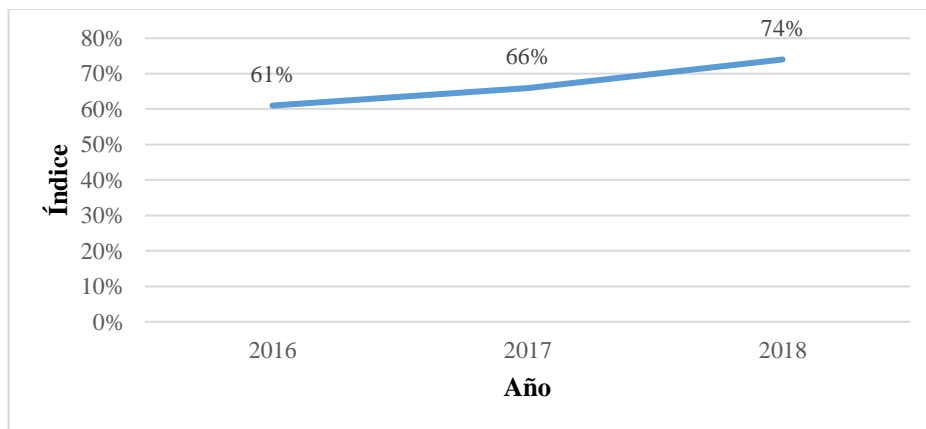


Gráfico 87-3: Endeudamiento del activo fijo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Mediante el análisis se puede observar que la empresa en el año 2016 con un porcentaje de (0,6074) 60,70% para el año 2017 incrementó a (0,6570) 65,7%, para el año 2018 de (0,7387) 73,87% del activo fijo es financiado por deudas a largo plazo terceras personas, el resto es a través del patrimonio de la empresa,

- **Apalancamiento**

Tabla 82-3: Apalancamiento

2016	2017	2018
2,0012	2,1054	1,8392

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

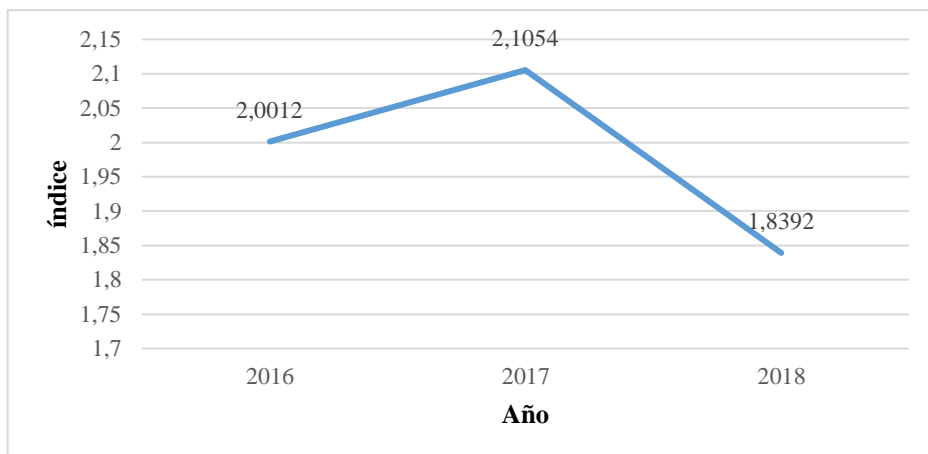


Gráfico 88-3: Apalancamiento

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: El cociente activo sobre patrimonio neto, indica qué porción de los activos de Vequitex es financiado con el patrimonio neto, el cual para el año 2016 presentó el valor de 2, para el 2017 de 2,11 y para el 2018 de 1,84 es financiado del patrimonio existiendo un apoyo de los recursos de la socia sobre los recursos ante entidades financieras, generando una revalorización del patrimonio de Vequitex.

- **Apalancamiento financiero**

Tabla 83-3: Apalancamiento Financiero

2016	2017	2018
2,09	2,16	1,89

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

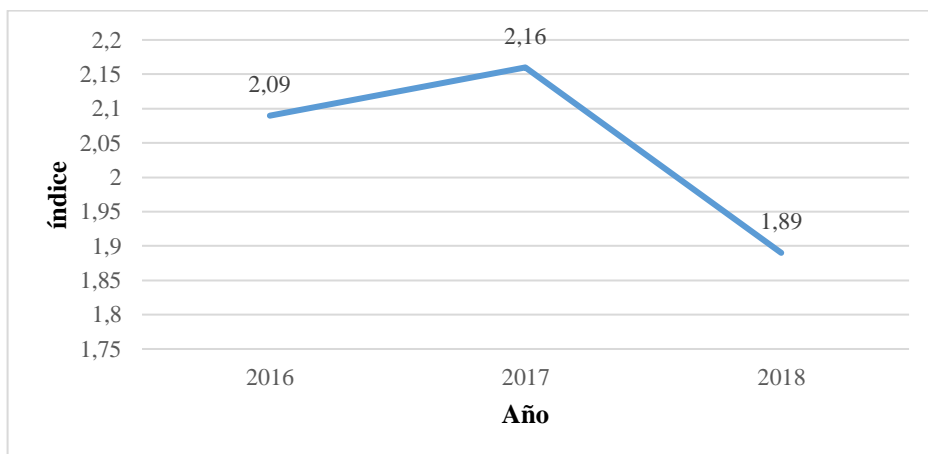


Gráfico 89-3: Apalancamiento financiero

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: El cálculo del apalancamiento financiero demostró que la empresa accedió a capitales externos para aumentar la producción con el fin de alcanzar una mayor rentabilidad, para el año 2016 presentó el valor de 2,09, para el año 2017 el valor de 2,16 y para el año 2018 el valor de 1,89, teóricamente si el valor es mayor a 1 se indica que la deuda contribuye a la rentabilidad de la empresa.

2.6.3.16 Gestión

- Rotación de cartera

Tabla 84-3: Rotación de cartera

2016	2017	2018
107,46	36,86	28,05

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

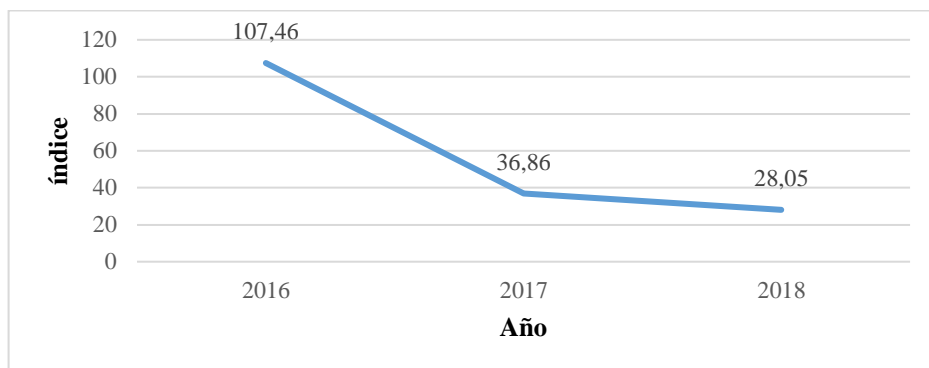


Gráfico 90-3: Rotación de cartera

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La rotación de cartera permitió identificar cuánto tiempo toma recuperar las ventas a crédito realizado, un dato importante, para el año 2016 presentó un valor de 107,45 veces, para el 2017 y 2018 disminuyó en 36,86 y 28,05 veces que rotan las cuentas por cobrar en un año, es decir el pago de sus clientes se convierte en efectivo cada 28,05 veces al año por lo cual no cuenta con activos líquidos para afrontar sus obligaciones.

- Rotación de activo fijo

Tabla 85-3: Rotación de activo fijo

2016	2017	2018
4,10	4,29	4,27

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

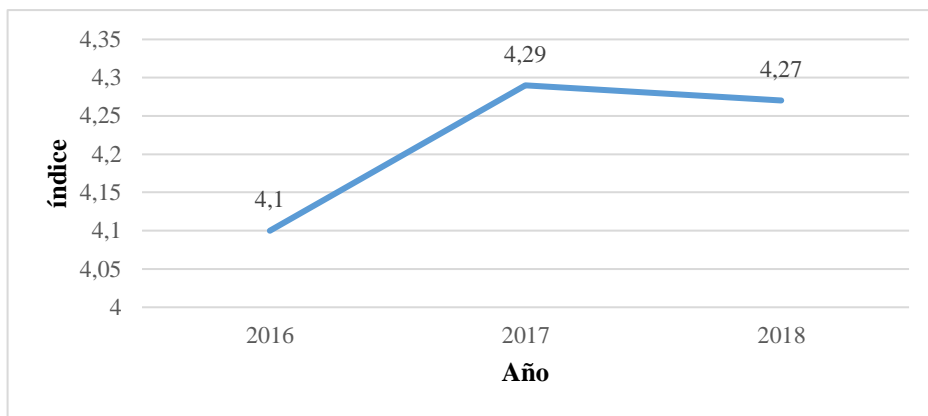


Gráfico 91-3: Rotación de activo fijo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Los activos fijos de la empresa Vequitex; para el año 2016 un valor de 4,09 veces, en el 2017 presento un incremento de 4,28 veces y para el 2018 una disminución en su rotación de activos fijos, genero 4,27 veces en el año, en ventas por cada dólar invertido en sus activos fijos.

- **Rotación de ventas**

Tabla 86-3: Rotación de ventas

2016	2017	2018
3,37	3,10	3,14

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

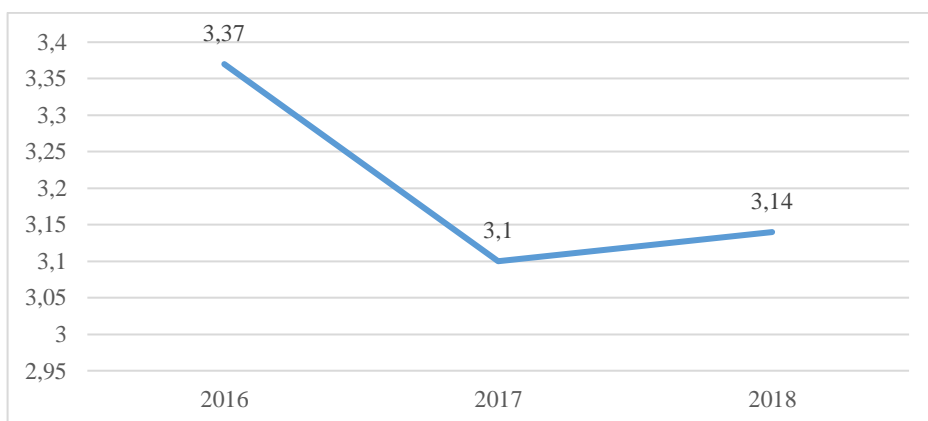


Gráfico 92-3: Rotación de ventas

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La empresa Vequitex, demuestra que sus activos totales en el 2016 han rotado 3,37 veces, mientras que para el 2017 han rotado 3,1 veces, para el 2018 con 3,14 veces; lo que indica que por cada dólar invertido en el total de activos generaron ventas de \$ 3,37 en el 2016, \$ 3,1 en el 2017, \$3,14 en el 2018; que equivale a que la empresa estuvo generando ingresos mayores a uno en la inversión de activos totales, lo que corresponde a un eficiente empleo de los activos.

- **Rotación de inventario**

Tabla 87-3: Rotación de inventario

2016	2017	2018
34,93	29,52	56,21

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

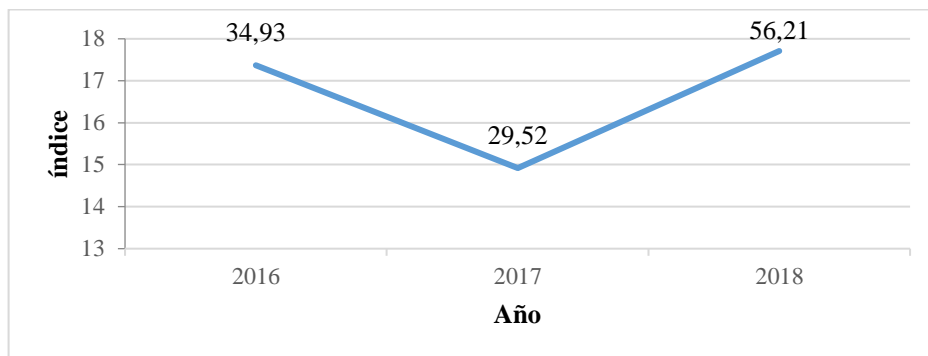


Gráfico 93-3: Rotación de inventario

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La rotación de inventarios de la empresa Vequitex para en el año 2016 fue 34,93 veces, para el año 2017 disminuyó a 29,52 veces y en el año 2018 incremento a 56,21 veces; esto significa, que sus inventarios se convierten en dinero efectivo cada 56,21 veces en el año.

- **Promedio de inventario**

Tabla 88-3: Promedio de inventario

2016	2017	2018
10,45	12,36	6,49

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

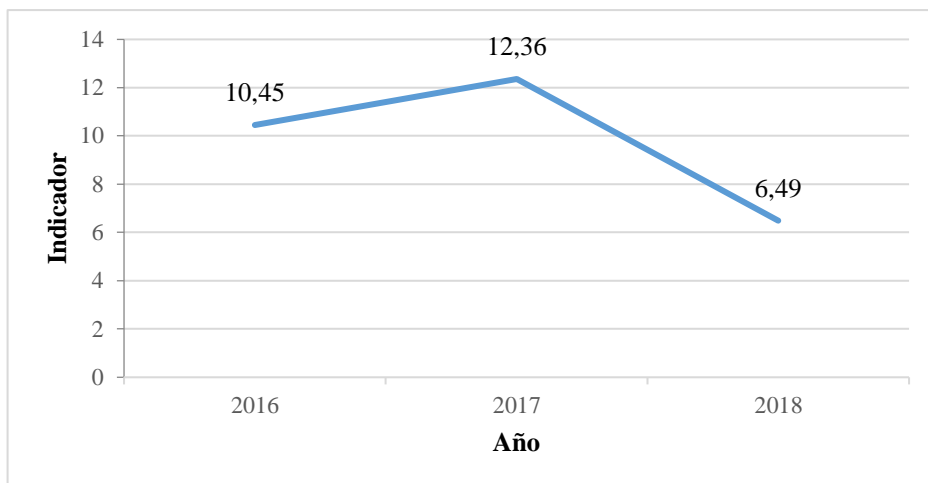


Gráfico 94-3: Promedio de inventario

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación:

El promedio de inventario de la empresa “Vequitex”, se presentó para el año 2016 una rotación de 10,45 días, mientras que para el año 2017 han presentado 12,36 días y en el año 2018 de 6,49 días, es decir que su inventario se convierte en efectivo cada 6,49 días en el año.

- **Rotación de cuentas por cobrar**

Tabla 89-3: Rotación de cuentas por cobrar

2016	2017	2018
107,46	36,86	28,06

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

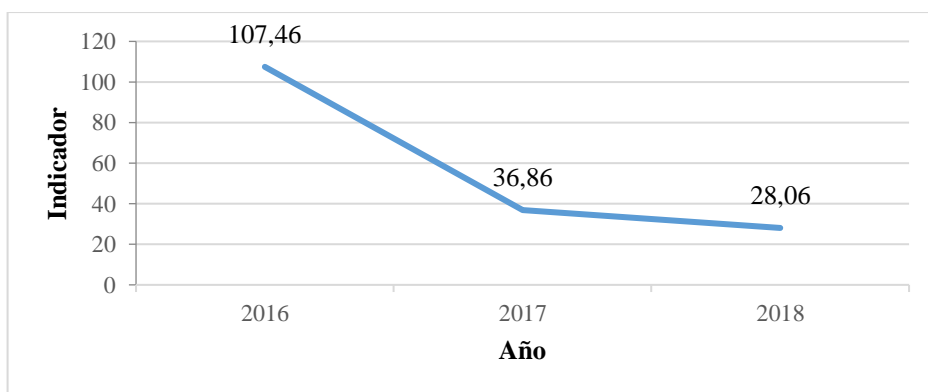


Gráfico 95-3: Rotación de cuentas por cobrar

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación:

La rotación de cuentas por cobrar de la empresa “Vequitex”, para el año 2016 estas cuentas han rotado 107,46 veces, mientras que para el año 2017 han rotado 36,86 veces y en el año 2018 de 28,06 veces, esto quiere decir que su rotación, demora mucho tiempo en el cobro de los créditos con los clientes.

- Período medio de cobranzas

Tabla 90-3: Período medio de cobranza

2016	2017	2018
3,40	9,90	13,01

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

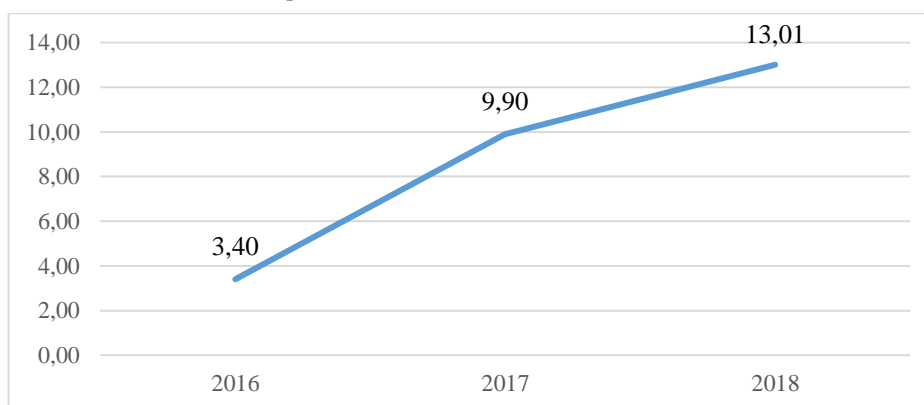


Gráfico 96 -3: Período medio de cobranza

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: En el año 2016 la empresa tuvo un período promedio de cobro 3,40 días; un nivel aceptable ya que no existía demora para convertirse en efectivo, sin embargo, en el año 2017 se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 9,90 días, mientras que para el 2018 fue de 13,01 días en el año; es el tiempo que le toma a la empresa en recuperar la totalidad de su cartera; es decir que el pago de sus clientes se convierte en efectivo en 13,01 días.

- Período medio de pago

Tabla 91-3: Período medio de pago

2016	2017	2018
3,48	5,13	4,60

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

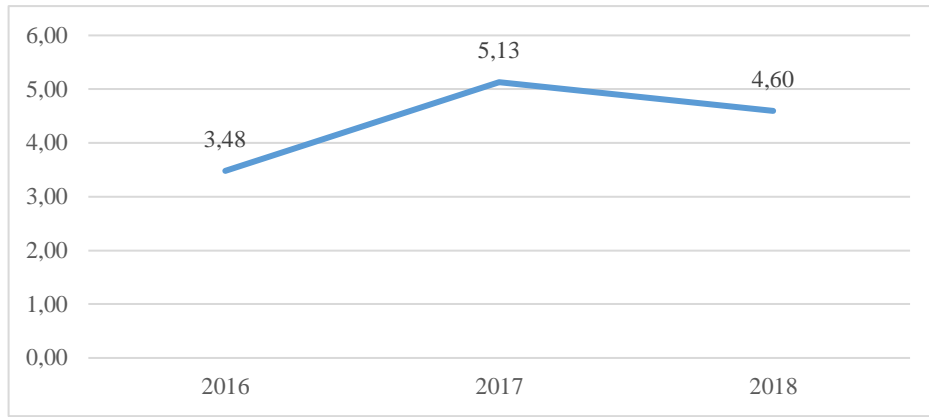


Gráfico 97-3: Período medio de pago

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Una vez analizado este índice se puede llegar a concluir que, para el año 2016 las cuentas por pagar demoran 3,48 días en ser canceladas, para el año 2017 demoran 5,13 días, en el 2018 con 4,60 días en el año, es el tiempo que le toma a la empresa en efectuar sus pagos, por las compras de materia prima.

- **Ciclo de conversión del efectivo**

Tabla 92-3: Ciclo de conversión del efectivo

2016	2017	2018
10,36	17,14	14,90

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

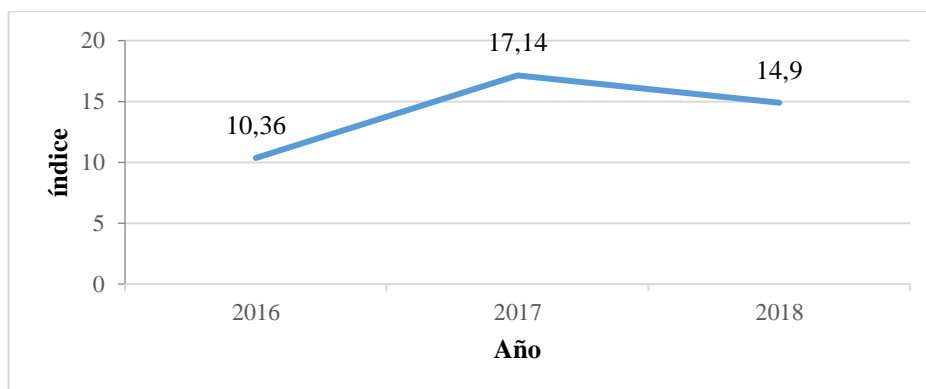


Gráfico 98-3: Ciclo de conversión del efectivo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: la empresa presenta un ciclo de efectivo, en el año 2016 de 10,36 días, en el año 2017 con una duración de 17,14 días, y para el año 2018 una duración de 14,90 días, lo que

significa que la empresa requiere de dinero cada 14,90 días, aproximadamente para su operación y el cumplimiento con la producción de su inventario.

- **Impacto gestión administrativo y ventas**

Tabla 93-3: Impacto gestión administrativo y ventas

2016	2017	2018
17,51%	15,87%	17,74%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

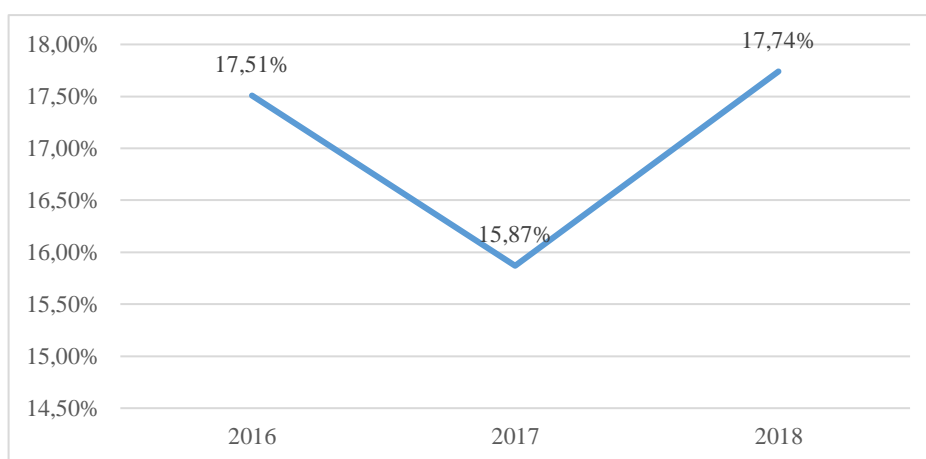


Gráfico 99-3: Impacto gestión administración y ventas

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Mediante el indicador del impacto de gastos administrativos y ventas, podemos observar la participación de los gastos fue del 17,51% para el 2016, siendo 15,87% para el 2017 y para el 2018 una participación del 17,74%, concluyendo que al tener una disminución las posibilidades de fortalecer el patrimonio y la distribución de las utilidades, las expectativas de crecimiento son escasas.

- **Impacto de la carga financiera**

Tabla 94-3: Impacto de la carga financiera

2016	2017	2018
0,28%	0,23%	0,19%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

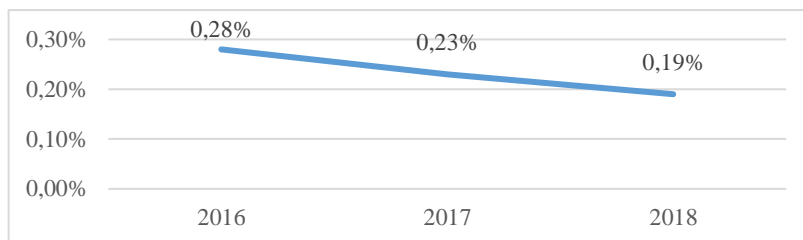


Gráfico 100-3: Impacto de la carga financiera

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La empresa Vequitex presenta un indicador de capacidad de pago de los intereses financieros, para el año 2016 es del 0,28%, en el año 2017 es de 0,23%, en el 2018 de 0,19%, es decir, que los gastos financieros representan el 19% del total de las ventas.

2.6.3.17 Rentabilidad

- Rentabilidad neta del activo

Tabla 95-3: Rentabilidad neta del activo

2016	2017	2018
13,54%	19,09%	18,13%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

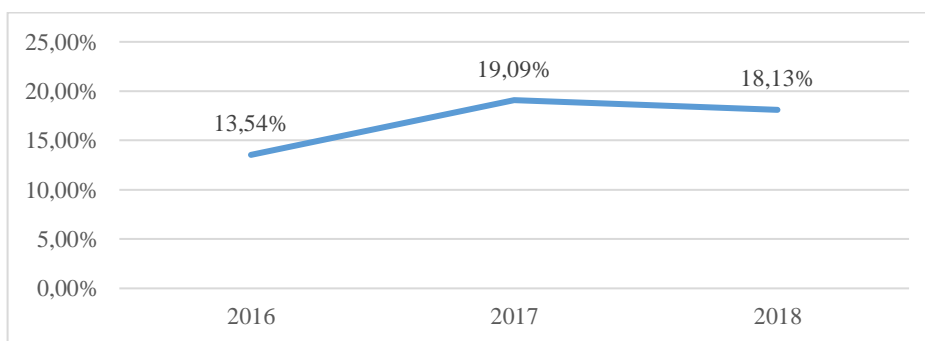


Gráfico 101-3: Rentabilidad neta del activo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Mediante el indicador de la rentabilidad neta del activo, presente para el año 2016 siendo 13,54%, para el año 2017 un incremento por 19,09% y para el 2018 una disminución en la rentabilidad por 18,13%, concluyendo que la rentabilidad se encuentra adeudado en su desempeño, tiene capacidad para producir utilidades.

- **Margen bruto**

Tabla 96-3: Margen bruto

2016	2017	2018
21,98%	22,42%	23,87%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

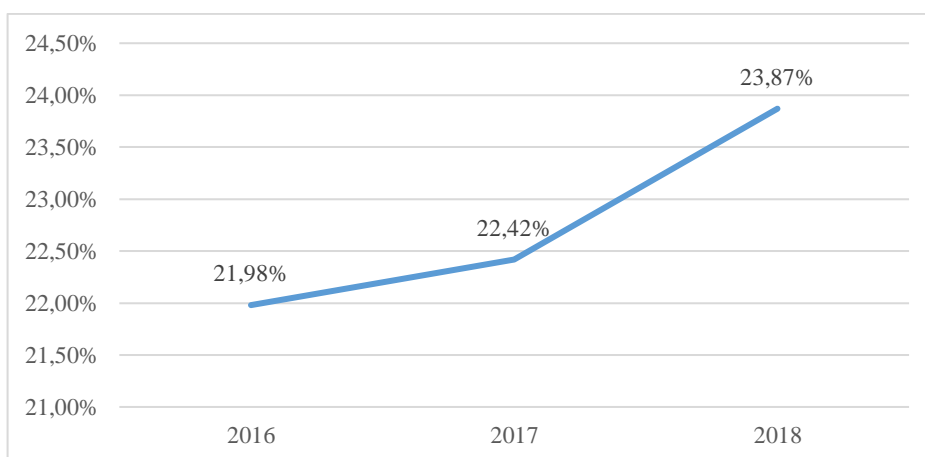


Gráfico 102-3: Margen bruto

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: la empresa Vequitex presenta un margen de utilidad bruta para el año 2016 el margen es 21,98%, al 2017 existe una disminución de 22,42% en el 2018 este resultado indica que las ventas netas durante el periodo indicado, generaron, 23,87% de utilidad bruta, lo que significa que por cada \$1,00 de las ventas la utilidad bruta correspondió a 0,2387.

- **Margen operacional**

Tabla 97-3: Margen operacional

2016	2017	2018
17,51%	15,87%	17,74%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

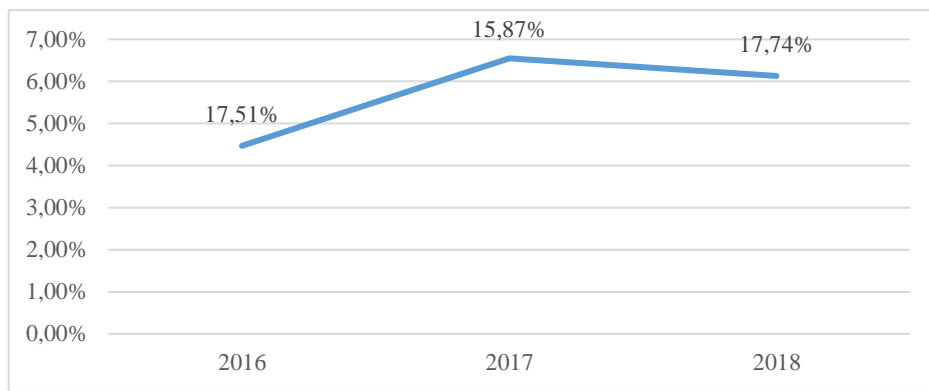


Gráfico 103-3: Margen operacional

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: La empresa Vequitex presente un margen operacional, para el año 2016 de 17,51%, para el año 2017 disminución de 15,87% y para el año 2018 generando un incremento de 17,74%, como margen de utilidad operacional, será destinado a cubrir gastos financieros, y pago de impuestos.

- **Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)**

Tabla 98-3: Rentabilidad neta de ventas

2016	2017	2018
4,02%	6,16%	5,77%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

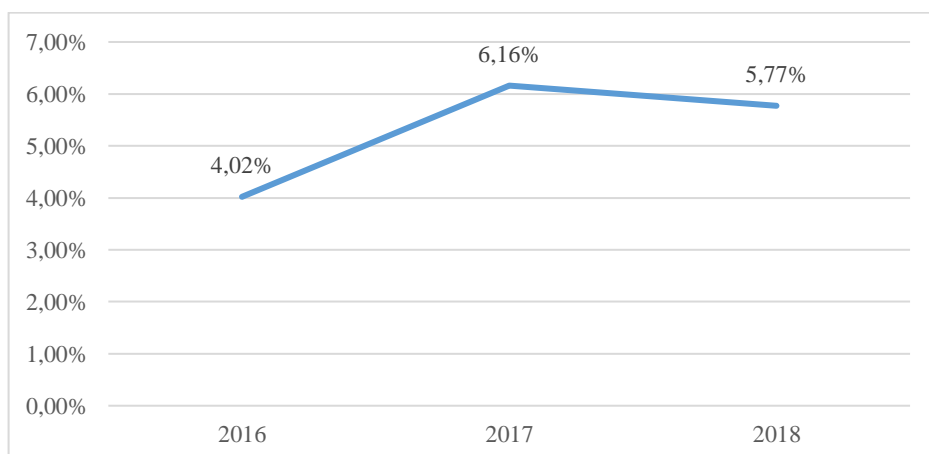


Gráfico 104-3: Rentabilidad neta de ventas

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: la empresa Vequitex, presenta un margen de utilidad neto para el 2016 de 4,02%, para el 2017 incremento en 6,16% y para el 2018 una disminución del 5,77%, lo que refleja que las ventas netas durante el año 2018 generaron solo un 5,77% de utilidad neta.

- **Rentabilidad operacional del patrimonio**

Tabla 99-3: Rentabilidad operacional del patrimonio

2016	2017	2018
118%	104%	103%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

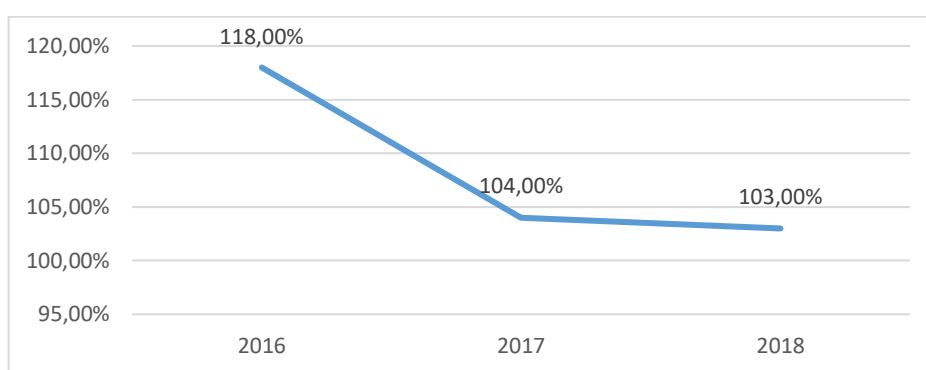


Gráfico 105-3: Rentabilidad operacional del patrimonio

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: mediante el indicador la rentabilidad operacional, para el año 2016 genero una utilidad operacional de 118%, para el 2017 de 104% y para el año 2018 presenta una disminución de 103%, frente a la propietaria del capital.

- **Rentabilidad financiera**

Tabla 100-3: Rentabilidad financiera

2016	2017	2018
27,09%	40,20%	33,35%

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

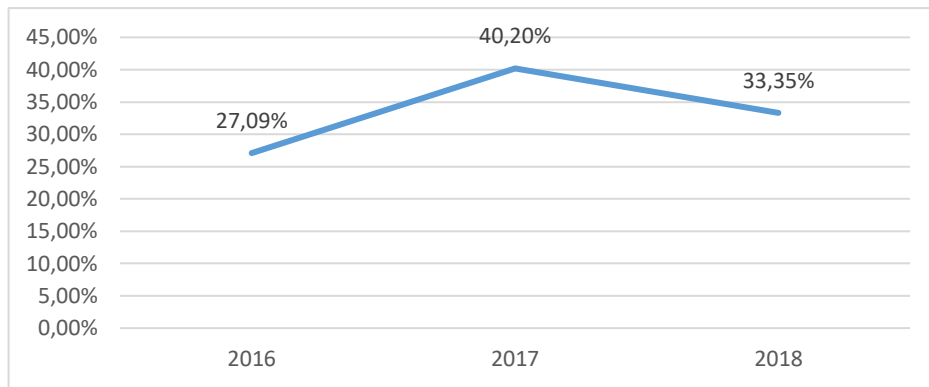


Gráfico 106-3: Rentabilidad financiera

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación: Mediante el indicador la rentabilidad financiera, para 2016 siendo de 27,09%, para el 2017 un incremento de 40,20% y para el año 2018 una disminución de 33,35%, concluyendo que la rentabilidad financiera responde a las expectativas de la propietaria.

3.3.4 Informe Financiero

Se procede a detallar a continuación el informe financiero que tiene como objetivo realizar la recopilación de información, y mediante el uso de comentarios, explicaciones, sugerencias se da a conocer de manera sencilla el estado financiero de la empresa.

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA DE JEANS VEQUITEX

INFORME FINANCIERO

De enero de 2016 a diciembre de 2018

Tungurahua – Pelileo

Resumen de los aspectos:

La Empresa “Lavandería y tintorería de Jeans Vequitex, tiene como propietaria y representante legal a la Sra. María Rebeca Banda Cando con el número de RUC: 1804199030001, su actividad productiva es el lavado y tinturado de prendas de vestir en tela jean. Se instala en el cantón Pelileo, en las calles 24 de mayo y Euclides Barrera.

Actividad económica	
Nombre	Lavandería y tintorería de jeans
Objeto social	Lavado y secado de prendas de vestir en maquina
Actividad económica	Servicio de lavado y tinturado de jeans
Obligación tributaria	Anual
Número de establecimientos	1

Objetivos del informe:

- Analizar la administración del efectivo, créditos, inventarios y capital de trabajo.
- Identificar las problemáticas de los análisis financieros.
- Analizar las causas de las problemáticas y posibles soluciones en el proceso de optimizar estos recursos.

Identificación de los problemas:

A continuación, se presenta un análisis de la estructura económico y financiero de la empresa Vequitex:

Balance general

Estructura económica

Los activos corrientes de la empresa crecen al 26,40% para el 2018, presentando un incremento de 30,89% año 2017 al 2018 que se debe a cuentas por cobrar por el valor de \$10.000,00, dicha tendencia a aumentar, debido a políticas de créditos que deberán ser

consideradas en la administración financiera, presentando una problemática en cartera vencida que podría causar afectaciones a corto plazo, imposibilitando liquidez inmediata para la empresa.

Esto también se debe a la rotación del inventario ya que para el año 2018 tenemos una disminución del -48,65% del 2017 al 2018 por el valor de - \$3.600,00 siendo el producto del inventario la tela demin, producto importado desde Perú y Colombia por su bajo costo.

Estructura financiera

El pasivo total de la empresa Vequitex para el año 2018 decrece en -14,60%, aun así, cuenta con un endeudamiento por un monto de \$21.500,00 a largo plazo, que motivó a que la empresa tenga un riesgo crediticio, el nivel de endeudamiento a corto plazo con los proveedores por un monto de \$2.692,14, obligaciones financieras por un monto de \$8.500,00, como resultado la empresa actualmente se encuentra administrada por terceras personas con una representación del 45,63%.

El patrimonio de la empresa crece en 8,26% del 2017 a un 12,49% en el 2018 por un valor de \$48.525,39 que representa el 54,37% del patrimonio en relación al 45,63% que refleja su pasivo total, esto debido al incremento de las deudas a corto y largo plazo comprometiendo su patrimonio.

Estructura económica – financiera.

Las Necesidades Operativas de Fondo NOF los fondos requeridos por la empresa Vequitex para operar en el año 2018 fueron de \$ 6.594,33, con un fondo de maniobra de \$ 7.050, 46, teniendo en cuenta que las NOF se financian con el FM, en este caso el FM >NOF lo que significa que existe más fondos de los requeridos teniendo un excedente para poder cubrir obligaciones a corto plazo, pero no como la caja necesaria para las operaciones. Al analizar la porción real de liquidez se concluyó que la empresa no necesitó realizar un préstamo ya que cuenta con un excedente, sin embargo, Vequitex lo realizó, provocando un excedente de \$8.956,13.

Estado de resultados

Las ventas en el año 2017 se incrementaron en 4,82%, pero en el año 2018 se observó un decrecimiento de -0.37% por un valor de \$280.574,00, esta disminución se produjo en la

disminución de la demanda de los clientes frente a la situación económica del país, que ha permitido una disminución en los consumidores al adquirir un servicio.

Los costos de venta decrecieron en el 2018 en -2,23% a consecuencia en la disminución de sus ventas, en la cuenta de inventario existe una disminución del -17,59% a consecuencia del producto almacenado frente a una realidad que los clientes han optado por solo adquirir solo el servicio de lavado y tinturado, a diferencia de otros clientes que solicitan el servicio incluido la presta de vestir.

Los gastos operacionales de la empresa representaron un crecimiento en el 2018 por 11,41%, estos gastos sumando a sueltos que han decrecido en un -12,50% por la modalidad de contratación por servicios artesanales, un incremento del 17,45% en la adquisición de suministros y materiales para el adecuado funcionamiento en el proceso productivo; un incremento de 49,91% en el año 2017 y un decrecimiento repentino de -41,15% para el año 2018 en el pago de servicios público, existe una variación no relación, al momento que la empresa utiliza una cantidad grande de agua y luz en las maquinarias.

La empresa Vequitex se ubica en una propiedad arrendado por un monto de \$8.400,00 siendo uno recurso que podría ser aplicado en la compra de la infraestructura, permitiendo beneficios a largo plazo y generar un incremento en la utilidad neta del ejercicio; la cuenta de transporte de mercadería durante los tres últimos años se ha mantenido, con un monto de \$1.324,00 excesivo, siendo no utilizado para el objetivo planteando, generando gasto innecesarios que podrían minimizarse y también la cuenta de gasto por gestión para el 2018 incremento en 532,50% a consecuencia del cumplimiento de la normativa vigente en el Ecuador, esto debe a la obtención de permisos, la realización de monitoreo en los aspectos de agua, aire, ruido, vibraciones y el cumplimiento de la seguridad y salud ocupacional.

Indicadores financieros

Estructura económica

Los indicadores financieros, análisis del comportamiento de la empresa:

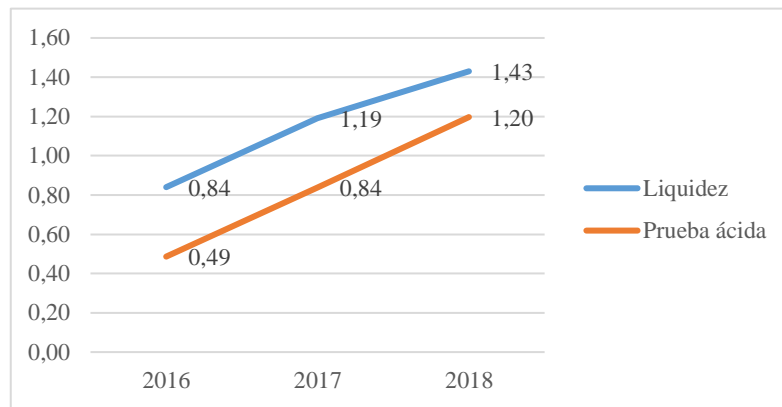


Gráfico 107-3: Relación liquidez vs prueba ácida

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Al analizar las ratios de liquidez se puede determinar que la empresa Vequitex, en los años analizados ha incrementado su liquidez financiera 1,43 veces poniendo de manifiesto que tiene capacidad para hacer frente al pago de sus obligaciones a corto plazo.

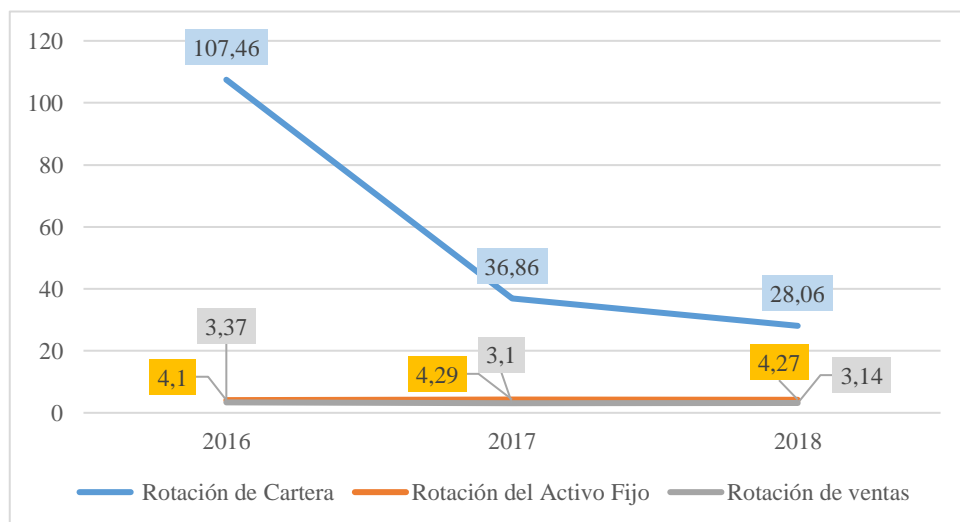


Gráfico 108-3: Relación de la rotación cartera, activo fijo y ventas.

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Los indicadores de gestión entre estos rotación de cartera vencida, es un problema para la empresa ya que para el año 2018 rota 28,06 días al año, teniendo un decrecimiento en comparación al año 2016, significando que la empresa tiene muchos créditos por cobrar por lo cual no cuenta con activos líquidos para afrontar sus obligaciones, es recomendable aplicar políticas de cobro, para reducir la cartera vencida de Vequitex; se observa que la rotación de ventas supera las expectativas considerando que el nivel de ventas es el adecuado

considerando un negocio prospero; en el nivel de rotación del activo es el adecuado, según los encuestado considera que podría mejorar con un eficiente manejo en el área productiva permitiendo un eficiente uso de los recursos económico y financieros.

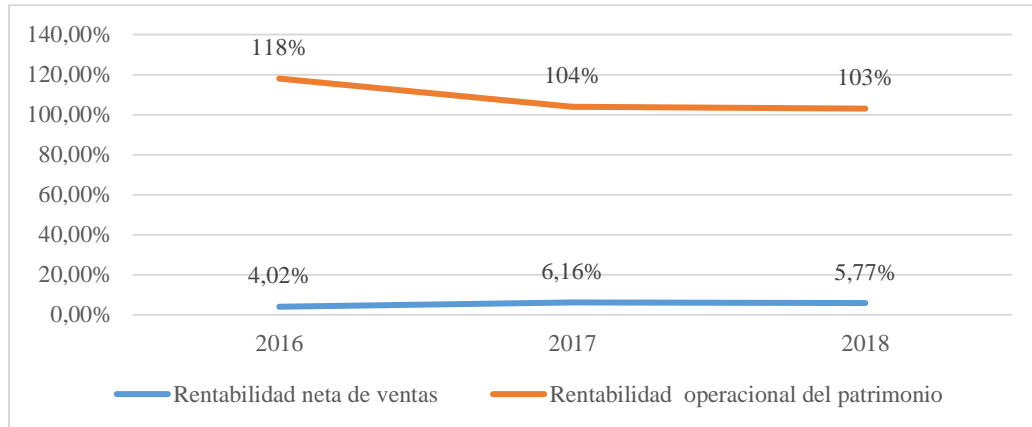


Gráfico 109-3: Relación de rentabilidad operacional y rentabilidad neta de ventas

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

Las rentabilidades netas de ventas para la empresa son las adecuadas y variación por el aumento de competidor, manifestando una utilidad por 5,77% por un valor de \$16.183,87 y una rentabilidad operacional de 35,43% que ofrece a la propietaria que ha invertido en la empresa.

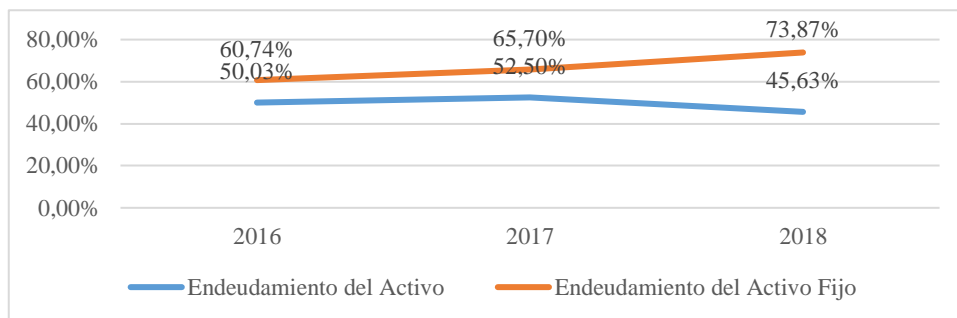


Gráfico 110-3: Relación endeudamiento del activo vs activo fijo

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

La relación del nivel de endeudamiento del activo total y el activo fijo, presento un nivel de endeudamiento en el activo fijo con terceras personas en el año 2018 el 73,87% del activo fijo es financiado por deudas a largo plazo, el resto es a través del patrimonio de la empresa; mientras que el nivel de endeudamiento del activo total solo el 45,63% del activo total es

financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa.

El nivel de endeudamiento del patrimonio en el año 2018 se representó por 1.10 indicando que la utilidad es positiva, permitiendo que la empresa cuente con una rentabilidad superior a los intereses que se adeudan.

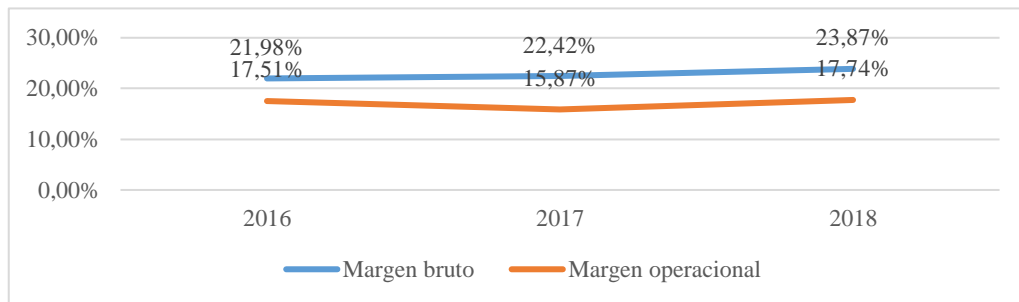


Gráfico 111-3: Relación del margen operacional y margen bruto

Fuente: Empresa Vequitex

Realizado por: Tixi, M. 2019

La empresa Vequitex representa un indicador de margen operacional en el 2018 con un porcentaje de 6,13% determinando que la empresa es un negocio lucrativo, pero con dificultades en la búsqueda de independencia con terceras personal, así también en el margen bruto indico un porcentaje de 23,87% que representa que la empresa cuenta con la rentabilidad y la capacidad para un adecuado funcionamiento.

Conclusiones:

- Mejoramiento en la gestión económica de los recursos de la empresa en los procesos productivos, administrativos y ventas.
- Optimización de los recursos económicos y financieros en la empresa, por los gastos administrativos por pagos de servicios, mantenimiento, obligaciones legales, pago de préstamos adquiridos.
- La negociación con proveedores sobre el tipo de pago y precio de las herramientas e insumos para los procesos productivos en el lavado y tinturado de jeans.
- La aplicación de capacitación continua en el mejoramiento del personal sobre procesos de producción y manejo eficiente de los recursos.

Cierre:

Maritza Araceli Tixi López

060411927-1

3.3.5 Análisis interno y externo de la empresa

2.6.3.18 Análisis macro entorno

En el análisis del macro entorno se ha identificado los factores que van a influir positiva o negativamente a Vequitex de manera directa o indirecta.

Tabla 101-3: Análisis de factores en el macro entorno

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	NIVEL DE IMPACTO	COMPORTAMIENTO E IMPLICACIONES EN LA EMPRESA	FUENTE
Políticas de acuerdos comerciales riesgosas	Media	Políticas de búsqueda de acuerdos comerciales con actores regionales y de otras partes del mundo. Se prevé la unión a la Alianza del Pacífico; es decir la adquisición de insumos químicos podrían variar en costo con proveedores extranjeros reduciendo los costos de operación, y de la misma forma se podría dar el ingreso de jeans más económicos y perjudicar la venta actual de pantalones.	Carta de Intención del Ecuador al FMI, (2019)
Políticas Gubernamentales de contratación flexible	Alto	Políticas de introducción de contratos laborales menos rígidos (trabajo a tiempo parcial o en empleo temporal), lo cual facilitará a Vequitex la contratación de mano de obra en temporada de ventas altas.	Ministerio de Finanzas Ecuador, (2019)
Favorables Políticas de Fomento Productivo	Alto	Políticas de promoción al emprendimiento; además de los incentivos fijados en la Ley de Fomento Productivo, se realizará una Ley de Emprendimiento que eliminará los obstáculos al establecimiento de negocios y su operación y ofrecerá un marco legal robusto para nuevos negocios, en este caso se espera tener beneficios para la empresa en el otorgamiento de créditos y reducción de impuestos.	Ministerio de Finanzas Ecuador, (2019)
Fuertes Políticas Gubernamentales de austeridad	Alto	Política de austeridad, debido a las políticas gubernamentales en los últimos 10 años la economía se volvió dependiente del gasto público y ocasiono un déficit fiscal, lo cual provoca disminución del poder adquisitivo de los clientes.	Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador, (2019)

continua

continua

Favorables Políticas Gubernamentales para flujo de recursos.	Medio	Políticas de reestructuración al marco legal del mercado de capitales con el propósito de incrementar el flujo de recursos de los inversionistas hacia las empresas que requieren financiamiento. Vequitex podría recurrir a financiamiento a través de mercado de capitales.	Carta de Intención del Ecuador al FMI, (2019)
Políticas Tributarias estrictas.	Alto	Se prevé una política de reforma tributaria que tendrá como objetivos: simplificar el sistema tributario, ampliar la base impositiva y eliminar gradualmente los impuestos relacionados con el volumen de los negocios y las transferencias al exterior. La empresa podría ser beneficiaria de la simplificación del sistema tributario y tener más clientes cuando las prendas se exporten al exterior.	Ministerio de Finanzas, (2019)
Elevado índice de Riesgo País.	Medio	El Riesgo País de Ecuador, mide el nivel de posible insolvencia de un Estado, llegó a 594 puntos, lo que podría influir negativamente en la producción de servicios y productos empresariales de Vequitex porque los clientes pueden carecer de poder adquisitivo.	Banco Central de Ecuador, (2019)
Indicadores PIB riesgosos.	Alto	Estimaciones indican que el PIB permanecerá estancado crecerá menos del 2% anual en los próximos 5 años. El PIB per cápita de Ecuador será negativo para el año 2020 y se colocará en (-0,1%), es decir, la población crece más rápido que la economía y las ventas no lograrán alcanzar el nivel que tenían previo a la crisis. Esto tendrá implicaciones para la empresa y en general para toda la población ya que la calidad de vida será vería afectada por una disminución en los beneficios de las empresas y menor salario a los trabajadores.	Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador, (2019)
Persistente variabilidad de niveles de inflación en el país.	Medio	La inflación mensual de mayo fue -0,004% (negativa) debido a un decrecimiento temporal del IPCA (índice de precios de consumo armonizado), la caída de los precios más volátiles de su cesta de bienes y servicios, como los combustibles, los bienes de consumo perecederos, u otros, comparados con sus precios un año antes.	Banco Central de Ecuador, (2019)

continua

continua

Desempleo creciente	Medio	El 2018 cerró con una reducción del desempleo en el Ecuador, y un incremento de la informalidad, esta realidad se destaca mediante dos indicadores: número de empleados que trabajan en el sector informal que son aproximadamente 46 de cada 100 empleados y el segundo indicador empleo no pleno que lo tienen casi siete de cada 10 de estos trabajadores están en el sector informal. Los clientes pueden encontrarse en crisis y consumir solo productos de primera necesidad.	Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador, (2019)
Elevada migración	Medio	Según cifras de la Cancillería Ecuatoriana, en los últimos cuatro años han ingresado en Ecuador más de 1,3 millones de venezolanos, de los cuales unos 250 000 permanecen aún en territorio nacional, esto genera malestar en los empleados quienes temen el reemplazo de su mano de obra por mano de obra extranjera.	Cancillería Ecuatoriana., (2019)
Políticas de producción más limpia	Medio	Estas políticas son con el fin de reducir los impactos ambientales, optimizar los procesos productivos y genera ahorros económicos gracias a un mejor uso y cuidados de materias primas, agua y energía. Vequitex siendo una empresa que utiliza demasiada agua mezclada con químicos demasiado fuertes esta obliga a acogerse a estas políticas.	Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, (2019)
Incremento de políticas de protección ambiental y sanciones	Alto	Obligatoriedad de las empresas de lavado y tinturado de jeans a la obtención de una licencia ambiental previa la ejecución de un Estudio de Impacto Ambiental; la empresa debe destinar un rubro para cumplir todas las obligaciones ambientales estipuladas en la Ley.	Código Orgánico Ambiental, (2019)
	Alto	Se han detectado un alto índice de contaminación del agua en las empresas de lavado y tinturado jeans.; la empresa debe tener una planta de tratamiento de aguas residuales ejecutar un mantenimiento y realizar monitorios periódicos.	Gobierno Provincial de Tungurahua, (2019)

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.19 Análisis Micro entorno

En el análisis del micro entorno se ha identificado los factores que van a influir en la empresa Vequitex de manera directa o indirecta.

Tabla 102-3: Análisis de factores en el micro entorno

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	NIVEL DE IMPACTO	COMPORTAMIENTO E IMPLICACIONES EN LA EMPRESA	FUENTE
Alta competencia en el mercado	Alto	Según el censo de producción de la prefectura de Tungurahua, en Pelileo existen cerca de 1.100 talleres textiles y 46 lavanderías de jeans; 28 son pequeñas lavanderías, 16 son lavanderías medianas y 2 son grandes lavanderías. En Pelileo existe un gran número de competidores que afectan negativamente en la empresa porque no existe un precio estándar para las prendas en Pelileo, se identifica competencia desleal	Censo de producción de la prefectura de Tungurahua, (2018)
Restricción de ventas	Medio	Los competidores de jeans en Guayaquil han solicitado la restricción de venta de jeans al Municipio de Guayaquil (ciudad más atractiva para la salida de jeans de Pelileo) en sitios estratégicos de la ciudad la cual ha sido aceptada.	El Comercio, (2019)
Crecimiento de mercado	Alto	Entre 2015 y 2017 las ventas en el sector textil de Ecuador cayeron en 28,4%, afectadas por la desaceleración de la economía del país. En 2018 las empresas, grandes y pequeñas, empezaron a reflotar y hay buenas expectativas para 2019, por crecimiento en el mercado sectorial sumando al apoyo de emprendimiento que fomenta el Estado.	El Telégrafo, (2019)
Oportuno apoyo local	Medio	Autoridades de Pelileo invierten en publicidad para el desarrollo textil del cantón, lo que aportaría favorablemente para Vequitex incursione en nuevos segmentos de mercado	GAD Pelileo, (2019)
Tecnología de fácil acceso	Medio	La Tecnología de uso de empresas de lavandería y tinturaria de jeans no necesita importación, se fabrica en Ecuador, por lo tanto, el mantenimiento de las maquinarias (lavadoras industriales, secadores y calderos) se ejecuta en mecánicas pertenecientes al cantón Pelileo	Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal, (2019)

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.20 Análisis Interno

Tabla 103-3: Análisis de factores en el macro entorno

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	NIVEL DE IMPACTO	COMPORTAMIENTO E IMPLICACIONES EN LA EMPRESA	FUENTE
Débil manejo administrativo	Alto	La gerente de la empresa manifiesta un desconocimiento en el manejo en temas administrativos y financieros que ha conllevado a una debilidad en la toma de decisiones.	Entrevista
Inestabilidad laboral	Medio	Los trabajadores no cuentan con un contrato laboral estable en la empresa, pero se sienten satisfechos con su salario, el mismo que es el básico.	Encuesta a los trabajadores
Inadecuado equipo de seguridad y salud ocupacional	Alto	No existe un adecuado equipo de protección personal para el manejo de sustancias químicas.	Encuesta a los trabajadores
Nula inversión en publicidad	Alto	La empresa no ha invertido en publicidad en los años 2016, 2017 y 2018.	Encuesta a los trabajadores
Demora de procesos (área manualidades)	Alto	Existencia de una demora identificada en el proceso de manualidades	Encuesta a los trabajadores
Inadecuada comunicación interna	Alto	A nivel interno la falta de comunicación se da en el proceso productivo de lavado al no cuantificar de manera correcta la cantidad de insumos químico (instrucciones técnico-operario).	Encuesta a los trabajadores
Políticas de cobro desacertadas	Alto	Desatinadas políticas de cobro a los clientes ha ocasionado malestar en por incertidumbre de pago. Clientes Fijos: Tienen más de 3 años y una frecuencia mínima de consumo trimestral continua. Se receptan las prendas, y al momento de retornarlas lavadas y teñidas el cliente cuenta con un plazo de 15 hasta 90 días para la cancelación total de la deuda. Clientes Ocasionales: Tienen menos de tres años y su compra tiene una frecuencia esporádica, se receptan las prendas, y al momento de retornarlas lavadas y teñidas el cliente cuenta con un plazo de 8 días para la cancelación total de la deuda.	Encuesta a los trabajadores

continua

continua

Deficientes de apoyo de proveedores	Medio	Los proveedores de productos químicos no otorgan a la empresa las hojas de seguridad de químicos, lo cual puede recaer en multas para la empresa.	Encuesta a los trabajadores
	Bajo	Los proveedores de productos químicos no dan una capacitación en manejo, uso y disposición final de químicos	Encuesta a los trabajadores
Incorrecto almacenamiento de insumos químicos.	Medio	Vequitex no cuenta con un espacio avalado por el Ministerio de Salud y el Ministerio del Ambiente para almacenar un volumen alto de insumos químicos.	Encuesta a los trabajadores
Ausencia de capacitación al personal	Alto	La empresa Vequitex no realiza procesos de capacitación al personal, en fin, de año los pedidos tienden a retrasarse, se suele contratar personal por temporada el cual no tiene la experiencia ni experticia requerida.	Encuesta a los trabajadores
Ubicación estratégica de la empresa	Alto	Es muy relevante la ubicación empresarial porque Pelileo se ha posicionado en el mercado como productor y comercializador de jeans a pequeña y gran escala.	Encuesta a los clientes
Servicio similar a la competencia	Medio	El tiempo de entrega es bueno en comparación con la competencia, no se han identificado problemas en la recepción del producto	Encuesta a los clientes
	Medio	Los clientes ven que el servicio es igual, lo que constituye un riesgo al factor de fidelización del cliente, ya que en caso de mejorar en empresas de la competencia el cliente podría recurrir a ellos fácilmente.	Encuesta a los clientes
Satisfacción del cliente	Alto	El nivel de satisfacción de los clientes oscila entre un rango que va de medio a bueno.	Encuesta a los clientes
	Alto	La predisposición del cliente a recomendar la empresa es alta, lo cual constituiría una fortaleza a mejorar para incrementar las ventas en la empresa.	Encuesta a los clientes
Precio competitivo	Alto	La percepción de los clientes con respecto a los precios indica que están relacionados adecuadamente con la calidad del producto.	Encuesta a los clientes
Calidad del servicio	Alto	Desde el punto de vista del cliente la calidad de servicio que ofrece la empresa está dentro de un nivel aceptable.	Encuesta a los clientes

continua

continua

Incremento de cuentas por cobrar	Alto	En el año 2016 las cuentas por cobrar fueron menor en referencia al año 2017 teniendo un incremento para el año 2018, lo que significa que la empresa está teniendo cartera vencida.	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Activo no corriente estático	Medio	Se verifica una tendencia de mantenerse estático, es decir no se vendió ni compró activos fijos.	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Reducción del Pasivo corriente	Alto	El análisis horizontal se tuvo un decrecimiento de \$-4.675,67, del 2018 respecto al año 2017, es decir se tuvo una variación porcentual de -22,07%, se pagaron las deudas a corto plazo.	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Pasivo no corriente decreciente	Medio	El pasivo no corriente estuvo comprometido en cuentas por cobrar en los años evaluados, se puede concluir que la disminución en las cuentas por pagar por el cumplimiento de la propietaria a sus obligaciones.	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Patrimonio estático	Bajo	Se ha visto que el monto de capital social ha permanecido estático, y la variación porcentual corresponde a las variaciones en otras cuentas	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Incremento de rotación de inventario.	Alto	Es decir que sus inventarios se convierten en efectivo cada 20,33 días en el año.	Ratios financieras.
FM > NOF	Alto	Las NOF se financian con el FM, en este caso el FM >NOF lo que significa que existe más fondos de los requeridos teniendo un excedente para poder cubrir obligaciones a corto plazo, pero no como la caja necesaria para las operaciones.	Análisis Balance general 2016,2017 y 2018
Ventas tendencia fluctuante	Medio	Existe una tendencia de compra muy volátil para los jeans de Vequitex, sumando a que solo vende al cantón Pelileo de \$ 268.661,26 en el 2016 a \$281.615,20 en el 2017 a \$ 280.574,00 en el 2018.	Análisis Estado de resultados 2016,2017 y 2018

continua

continua

Costos tendencia creciente	Alto	Se realizan los costos en dependencia de los pedidos de jeans y se han incrementado de \$ 209.600,20 en el 2016 a en el 2018 \$213.600,20	Análisis Estado de resultados 2016,2017 y 2018
Incremento de gastos operacionales	Medio	En los tres periodos analizados los gastos no mantienen una tendencia constante lo cual es riesgoso pues muestra que no existe una planificación adecuada. Y se han incrementado de \$ 47.045,15 en el 2016 a \$49.782,01 en el 2018.	Análisis Estado de resultados 2016,2017 y 2018
Decrecimiento de gastos no operacionales	Medio	La variabilidad de cambio en la normativa ocasiona que se dé una variabilidad de gastos no operacionales de \$1.220,06 en el 2016 a \$1.107,80 en el 2017 a \$ 1.007,92 en el 2018.	Análisis Estado de resultados 2016,2017 y 2018
Liquidez apropiada	Alto	La empresa contó con liquidez y capital de trabajo en el 2018 según se estableció con la prueba de liquidez corriente y prueba ácida	Indicadores financieros
Solvencia adecuada	Alto	La empresa contó con solvencia en el 2018 según se estableció con el endeudamiento del activo, endeudamiento del patrimonio	Indicadores financieros
Gestión inadecuada	Alto	Se identifica un problema en el incremento de periodo promedio de cobro, el cual se realiza antes del periodo promedio de pago.	Indicadores financieros
Rentabilidad adecuada	Alto	Se verifica que la rentabilidad teóricamente es la apropiada para los periodos analizados.	Indicadores financieros

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.21 Matriz de evaluación de los factores externo (MEFE)

La evaluación de los factores externos (oportunidad y amenaza) que influyen en el desempeño de la empresa Vequitex.

Tabla 104-3: Matriz MEFE

Factor a analizar		Peso	Calificación	Peso Ponderado
OPORTUNIDADES				
O1	Políticas gubernamentales de contratación flexible	0,08	4	0,32
O2	Favorables políticas de fomento productivo	0,08	4	0,32
O3	Favorables políticas gubernamentales para flujo de recurso	0,04	3	0,12
O4	Políticas de producción más limpia	0,02	4	0,08
O5	Crecimiento de mercado	0,08	4	0,32
O6	Oportuno apoyo local	0,08	4	0,32
O7	Tecnología de fácil acceso	0,08	4	0,32
AMENAZAS				
A1	Políticas de acuerdo comerciales riesgosos	0,08	1	0,08
A2	Fuertes políticas de austeridad	0,08	1	0,08
A3	Políticas tributarias más estrictas	0,08	1	0,08
A4	Elevado índice de riesgo país	0,02	2	0,04
A5	Indicadores PIB riesgosos	0,02	2	0,04
A6	Persistente variabilidad de niveles de inflación en el país	0,04	2	0,08
A7	Reducción del empleo adecuado	0,01	2	0,02
A8	Elevada migración	0,02	2	0,04
A9	Incremento de políticas de protección ambiental y sanciones	0,08	1	0,08
A10	Alta competencia en el mercado	0,08	1	0,08
A11	Restricción de ventas	0,03	2	0,06
TOTAL		1		2,48
* Los valores asignados son tomados en base al Figura 7-1: Procedimiento de calificación de la matriz MEFE.				

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: El total ponderado del análisis MEFI tiene un valor de 2,48 que representa que la empresa aprovecha las oportunidades y minimiza los efectos de la amenaza.

2.6.3.225 Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI)

La evaluación de los factores internos (fortaleza y debilidad) que influyen en el desempeño de la empresa Vequitex.

Tabla 105-3: Matriz MEFI

Factor a analizar		Peso	Calificación	Peso Ponderado
FORTALEZA				
F1	Ubicación estratégica de la empresa	0,04	4	0,16
F2	Satisfacción del cliente	0,02	3	0,06
F3	Precio competitivo	0,07	4	0,28
F4	Calidad del servicio	0,07	4	0,28
F5	Reducción del Pasivo corriente	0,02	3	0,06
F6	Pasivo no corriente decreciente	0,01	3	0,03
F7	Patrimonio estático	0,02	3	0,06
F8	Incremento de rotación de inventario	0,03	3	0,09
F9	FM > NOF	0,07	4	0,28
F10	Liquidez apropiada	0,04	4	0,16
F11	Solvencia adecuada	0,04	4	0,16
F12	Rentabilidad adecuada	0,04	4	0,16
DEBILIDAD				
D1	Débil manejo administrativo	0,06	1	0,06
D2	Inestabilidad laboral	0	2	0
D3	Inadecuado equipo de seguridad y salud ocupacional	0,02	1	0,02
D4	Nula inversión en publicidad	0,05	1	0,05
D5	Políticas de cobro desacertadas	0	2	0
D6	Inadecuada comunicación interna	0,01	2	0,02
D7	Demora en procesos (área manualidades)	0,04	1	0,04
D8	Deficientes apoyo de proveedores	0,04	1	0,04
D9	Incorrecto almacenamiento de insumos químicos	0,02	2	0,04
D10	Ausencia capacitación al personal	0,05	1	0,05
D11	Servicio similar a la competencia	0,02	2	0,04
D12	Incremento de cuentas por cobrar	0,03	1	0,03
D14	Activo no corriente estático	0,02	2	0,04
D15	Ventas tendencia fluctuante	0,04	2	0,08
D16	Costos tendencia creciente	0,02	1	0,02
D17	Incremento de gastos operacionales	0,05	1	0,05
D18	Decrecimiento de gastos no operacionales	0,02	1	0,02
D19	Gestión inadecuada	0,04	1	0,04
	TOTAL	1		2,38

* Los valores asignados son tomados en base al

Figura 8-1: Procedimiento de calificación de la matriz MEFI.

Realizado por: Tixi, M. 2019

Análisis: El total ponderado del análisis MEFI tiene un valor menor a 2,39 considerando que el posicionamiento interno es sólido en la empresa Vequitex.

2.6.3.23 Análisis FODA

El análisis mediante la identificación en la matriz FODA, representado por los factores internos (fortaleza y debilidad) y externos (oportunidad y amenazas) en la empresa Vequitex como se representa en la siguiente tabla.

Tabla 106-3: Análisis FODA

	FORTALEZA	DEBILIDAD
Factor interno	<ul style="list-style-type: none"> - F1. Ubicación estratégica de la empresa - F3. Precio competitivo - F4. Calidad del servicio - F9. FM > NOF - F10. Liquidez óptima - F11. Solvencia adecuada - F12. Rentabilidad adecuada 	<ul style="list-style-type: none"> - D1 Débil manejo administrativo - D4 Nula inversión en publicidad - D7 Demora en procesos (área de manualidades) - D8 Deficientes apoyo de proveedores - D10 Ausencia de capacitación al personal. - D12 Incremento de cuentas por cobrar. - D17 Incremento de gastos operacionales - D18 Gestión inadecuada
	OPORTUNIDAD	AMENAZA
Factor externo	<ul style="list-style-type: none"> - O1. Políticas gubernamentales de contratación flexible - O2. Favorables políticas de fomento productivo - O5. Crecimiento de mercado - O6. Oportuno apoyo local - O7 Tecnología de fácil acceso 	<ul style="list-style-type: none"> - A1. Políticas de acuerdo comerciales riesgosos - A2. Fuertes políticos de austeridad - A3. Políticas tributarias más estrictas - A9. Incremento de políticas de protección ambiental y sanciones - A10. Alta competencia en el mercado

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.3.6 Análisis general

Mediante el diagnóstico situacional interno de la empresa se identificaron las DEBILIDADES más representativas entre ellos: el débil manejo administrativo ocasionado por el desconocimiento administrativo y financiero de la propietaria de la empresa; que a su vez han conllevado a políticas de cobro desacertadas e incremento de cuentas por cobrar; la empresa no se da a conocer con técnicas de marketing así se evidencia la nula inversión en publicidad, también se ha tenido inconvenientes con los proveedores ya que no facilitan las hojas de seguridad de los insumos

químicos ocasionando problemas de sanciones a la empresa; los trabajadores manifiestan la ausencia de capacitación al personal.

El análisis financiero demostró que capitales permanentes no financian activo no corriente y las ventas tienen tendencia fluctuante con un decrecimiento al último año evaluado respecto al año anterior; y sin embargo se ha dado un incremento de gastos operacionales, también se comprobó que la empresa paga a los proveedores antes de cobrar conllevando a una gestión inadecuada.

Las FORTALEZAS radican en la ubicación estratégica de la empresa, los clientes identifican un precio competitivo y calidad del servicio. Sobre el análisis de la estructura económica financiera se calculó que las NOF son financiadas con el FM, se tiene una utilidad creciente, liquidez apropiada, solvencia adecuada y rentabilidad adecuada

En el análisis externo se nota una inestabilidad política generando AMENAZAS con políticas de acuerdos comerciales riesgosos, fuertes Políticas Gubernamentales de austeridad, políticas tributarias más estrictas e incremento de políticas de protección ambiental y sanciones y alta competencia en el mercado.

También las OPORTUNIDADES a nivel externo se destacan las políticas Gubernamentales de contratación flexible, leyes favorables de Fomento Productivo; Debido que Pelileo es un sitio reconocido se ha dado un reconocimiento lo que favorecería un Crecimiento de mercado fuera de Pelileo, mediante oportuno apoyo local y Tecnología de fácil acceso.

Así se plantearon estrategias con el fin de mejorar y aportar al crecimiento, mediante el diagnóstico situacional que permitió tener una visión más clara del desarrollo empresarial los resultados alcanzados, para así de esta manera poder tomar decisiones y lograr cumplir con los objetivos propuestos que conllevan al desarrollo empresarial.

3.4 Información básica de la Empresa.

3.4.1 *Reseña Histórica*

Vequitex es una empresa con fines de lucro, catalogada como microempresa que se encuentra liderando 11 años en el mercado, se dedica al lavado y tinturado de prendas de vestir en máquina siendo esta su principal actividad económica.

En Pelileo, el día 25 de septiembre de 2008, la señora María Banda mayor de edad, identificada domiciliada y residente en el cantón Pelileo, se manifiesta como comerciante y en tal carácter decide constituir la empresa Lavandería y tintorería de jeans Vequitex.

La empresa inicia sus actividades en el establecimiento ubicado en el barrio Cristo del Consuelo, propiedad de la gerente y permanece en este sitio por 7 años, un 13 de abril de 2015 decide mudarse al barrio Pamatug, dicho predio en el cual está ubicado actualmente la lavandería y tintorería de jeans Vequitex, trabaja en las instalaciones propiedad del Sr. Arturo Francisco Sánchez Toledo.

En la lavandería y tintorería de jeans “*VEQUITEX*” las decisiones administrativas son tomadas por la representante legal, la misma que es la gerente propietaria con facultades, para ejecutar todos los actos y contratos que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios.

Las actividades que realiza la lavandería es dar el servicio de lavado y tinturado de prendas de vestir a terceras personas, cuenta con siete trabajadores, se procesan alrededor de 5000 prendas de vestir por mes a un costo de 1 dólar.

3.4.2 Base legal

La empresa lavandería y tintorería Vequitex, está sujeta a disposiciones legales como empresa de servicios que son:

- Ley de Fomento Artesanal.
- Código Orgánico Ambiental.
- Código tributario.

3.5 Diseño del Modelo de Gestión Financiera.

3.5.1 Introducción

El presente modelo de gestión financiera fue realizado en base a los resultados obtenidos del diagnóstico situacional que presenta la empresa Lavandería y Tintorería de jeans Vequitex, el cual se encuentra basado en información financiera, oportuna y veraz, para realizar la evaluación del impacto que pueda generar cualquiera de las decisiones estratégicas a tomar, contribuyendo a un mejor manejo de recursos económicos y financieros.

3.5.2 Alcance del Modelo de Gestión

Contribuir con un manejo adecuado de los recursos económicos y financieros existentes de la empresa Lavandería y Tintorería Vequitex, con el fin de poder llevar un control ordenado.

3.5.3 Objetivos de la Propuesta

2.6.3.24 Objetivo General

- Elaborar un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua

2.6.3.25 Objetivos específicos

- Rediseñar la filosofía empresarial y el organigrama estructural.
- Realizar flujo gramas de procesos y un mapa estratégico en base a una perspectiva financiera.
- Diseñar un plan operativo, orientado a la optimización de recursos económicos y financieros.
- Realizar proyecciones de los Estados Financieros, estableciendo políticas que contribuyan a una óptima estructura financiera.

3.6 Rediseño de la Filosofía Empresarial

El destino estratégico de la Empresa, se orientó mediante la siguiente misión y visión.

3.6.1 Misión.

Somos una empresa de lavado y tinturado de prendas de vestir, ofrecemos un servicio completo, único y de la más alta calidad, con precios competitivos, tecnología de punta en la gestión por procesos para la población que lo demande.

3.6.2 Visión.

Para el año 2024 Vequitex será líder en el mercado nacional, en tecnología y servicios de calidad, satisfaciendo a cada uno de nuestros clientes sus expectativas; y el cuidado del medio ambiente.

3.6.3 Propuesta del rediseño del organigrama.

La organización de la estructura de la empresa es un elemento indispensable para la coordinación. Para ello, es necesario conocer cuál es el organigrama estructural de la empresa; el cual permitirá distinguir entre niveles de administración y, producción.

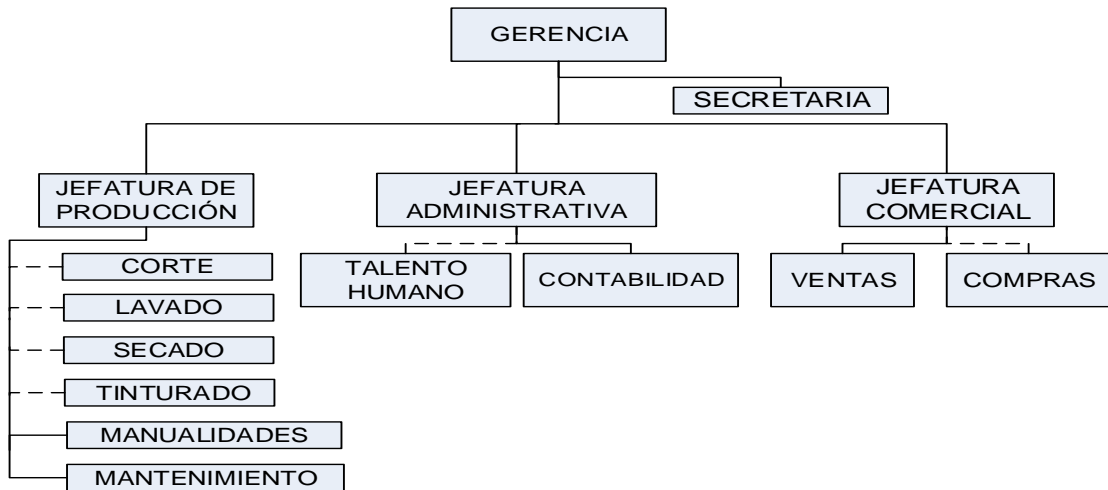


Gráfico 112-3: Organigrama de la empresa Lavandería y Tintorería de jeans Vequitex


Realizado por: Tixi, M. 2019


El organigrama estructural de la empresa se replanteo con la finalidad de establecer una adecuada comunicación entre los diferentes departamentos, que en la actualidad no existe.


Se realiza la creación de áreas de corte, mantenimiento, lavado, secado, tinturado, con esto se pretende diferenciar los procesos inmersos en el lavado y tinturado. Además de la implementación de los departamentos de recursos humanos y ventas, sobre el primero recaerá el reclutamiento de personal idóneo para la empresa y el segundo con el objetivo de planificar, gestionar y cumplir con las políticas de ventas.


4.3.3.1 Asignación de responsabilidades.


Se detalla a continuación el manual de funciones que compila las diferentes descripciones de puestos de trabajo, que servirá como guía para cada uno de las áreas departamentales, permitiendo de esta forma el desarrollo estratégico de la empresa Vequitex.


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 1 de 15	Emisión 01-10-2019
		Revisión: 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: GERENTE GENERAL			
Dependencia: Gerencia			
Naturaleza del cargo: Dirigir, suscribir, prever, plantear, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Representar la empresa, ante las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales y policiales. - Aprobar, los proyectos y los estados financieros de la empresa para cada año, así como los programas de trabajo y demás actividades. - Tomar decisiones estratégicas en función del informe financiero presentado por el contador/a. - Evaluar y realizar procesos de contratación de personal. - Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de Vequitex. - Ejecutar todo tipo de operaciones bancarias y financieras. - Realizar negociaciones con el cliente y proveedores. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 2 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: SECRETARIO/A			
Dependencia: Gerencia			
Naturaleza del cargo: Recibir, organizar y archivar documentación de la empresa. Atender, recibir y suministrar información al personal de la empresa y público general.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Manejo de información de la empresa. - Gestionar la agenda (mantenimiento al día de la agenda de la gerente para cual trabaja sobre sus compromisos laborales y ocasiones). - Recibir documentos - Realizar la organización y archivo documental de la empresa. - Recibir visitantes y dar informaciones sencillas, previamente autorizadas. - Solicitar material de oficina y controlar su uso. - Digitar todo tipo de documentación que requiera la gerencia. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 3 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: JEFE DE PRODUCCIÓN			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Velar por el correcto funcionamiento del área de producción, gestionando, planificando, coordinando y organizando la manufactura de la empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar y controlar al personal a su cargo. - Organizar y planificar la producción de la empresa. - Mejorar los procesos y de la planta de producción. - Establecer actividades y presentar informes diarios. - Verificar y solventar dudas técnicas a cada una de las etapas del proceso de producción. - Identificar y coordinar cada uno de los materiales necesarios para la producción. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 4 de 15	Emisión 01-10-2019
		Revisión: 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: DISEÑADOR			
Dependencia: Jefatura de producción – corte			
Naturaleza del cargo: Trazar, tender y cortar las piezas de tela para la transformación.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Verificar la cantidad de tela recibida para la producción. - Identificar que los patrones de corte estén desarrollados convenientemente. - Realizar el tendido de la tela para el corte. - Manipular correctamente la maquinaria que se encuentre a su cargo. - Colocar las plantillas sobre la tela para realizar el trazo, identificando los requerimientos necesarios (capas de tela). - Ejecutar con la maquinaria los cortes. - Realizar marcas piquetes en la tela para ensamblar. - Verificar que el proceso a su cargo sea ejecutado correctamente. - Clasificar los cortes, colocar el número de talla y atar las piezas. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 5 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: TÉCNICO DE MANTENIMIENTO			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Coordinar, supervisar y solucionar problemas derivados de daño en la maquinaria, así como los trabajos de instalación.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Realizar una supervisión periódica de la maquinaria. - Capacitar al personal sobre el buen uso y manejo de la maquinaria - Supervisar el mantenimiento de las instalaciones. - Estimar el tiempo y los materiales necesarios para realizar las labores de mantenimiento y reparaciones. - Elabora notas de pedidos de materiales y repuestos. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 6 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: Técnico de Lavado			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Recibir, inspeccionar y ejecutar el proceso de lavado.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Seleccionar, ordenar y limpiar materias primas. - Verificar la correcta incorporación de químicos para preparar la tela. - Controlar el proceso de desengomado de la tela, verificando su textura adecuada. - Manejar y velar la adecuada utilización de la maquinaria a su cargo. - Velar por el cuidado y buen uso de las instalaciones y elementos de la empresa. - Desempeñarse con eficiencia mostrando en su quehacer sentido de pertenencia para con la empresa. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 7 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: TÉCNICO DE SECADO			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Controlar y verificar el correcto proceso de secado de las prendas.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar y controlar la maquinaria secadora dispuesta a su cargo. - Verificar que el proceso productivo a cargo se dé de forma adecuada, caso contrario informar inmediatamente al jefe de personal. - Mantener buenas relaciones interpersonales para con todos los miembros de la empresa. - Operar adecuadamente la maquinaria que sea necesaria para el debido desempeño de sus funciones. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 8 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: TÉCNICO DE TINTURADO			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Controlar y verificar el correcto proceso de tinturado de las prendas, durante todo el ciclo productivo.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar y controlar la incorporación de químicos para obtener los colores requeridos para la prenda. (negro, azul, celeste) - Realizar el proceso de fijado, garantizando que el color no se pierda. - Verificar el proceso de encimado para obtener puntos o picados más claros. - Operar la maquinaria que sea necesaria para el debido desempeño de sus funciones. - Mantener buenas relaciones interpersonales para con todos los miembros de la empresa. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 9 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: TÉCNICO DE MANUALIDADES			
Dependencia: Jefatura de producción			
Naturaleza del Cargo: Diseñar modelos actuales e innovadores en el proceso de terminado de las prendas.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar y verificar el proceso de desbaste de las prendas. - Realizar el pulido del pantalón. - Realizar cortes para la elaboración de nuevas prendas. - Ejecutar el sopleteado de las prendas con colores establecidos. - Verificar el proceso de encimado para obtener puntos o picados más claros. - Operar la maquinaria que sea necesaria para el debido desempeño de sus funciones. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	


	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 10 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: JEFE ADMINISTRATIVO			
Dependencia: Jefatura Administrativa			
Naturaleza del Cargo: Liderar al equipo administrativo en búsqueda de un mejoramiento continuo de los procesos administrativos.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Coordinar los procedimientos administrativos la organización - Tramitar la facturación oportuna hacia los clientes. - Supervisa que el recurso sea utilizado correctamente en la empresa. - Elabora los presupuestos. - Verifica el desempeño de los empleados. - Se mantiene actualizado, sobre la última tendencia del negocio y el entorno laboral. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 11 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: TALENTO HUMANO			
Dependencia: Jefatura Administrativa			
Naturaleza del Cargo: Promover, mantener, y desarrollar un recurso humano calificado.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Recibir y procesar informes de requerimiento de personal. - Recepción y revisión de documentos de contratación de personal. - Reclutamiento del personal. - Selección del personal. - Evaluación del desempeño del personal. - Velar por el bienestar del trabajador. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 12 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: CONTADOR/A			
Dependencia: Jefatura Administrativa			
Naturaleza del Cargo: Coordinar, evaluar, supervisar periódicamente las labores de registro, preparación y control de las operaciones contables de la empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Crear y analizar Estados Financieros. - Llevar la contabilidad de la empresa. - Realizar informes contables que sirvan para la toma de decisiones de la empresa. - Declarar impuestos. - Realizar nóminas de trabajadores. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 13 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
		DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo: JEFE COMERCIAL			
Dependencia: Jefatura Comercial			
Naturaleza del Cargo: Resolver, liderar, y tomar decisiones frente a situaciones comerciales y/o de marketing que tenga la empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar, gestionar y cumplir con las políticas de ventas, y los procesos de compra. - Realizar los procesos de ventas y recibir el pago por el servicio prestado. - Dirigir y controlar las actividades comerciales de ventas, y cobranza de la empresa. - Elaborar etiquetas de identificación y codificar - Realizar el control de inventarios. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 14 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
		DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo: VENDEDOR			
Dependencia: Jefatura Comercial			
Naturaleza del Cargo: Desarrollar, ejecutar y controlar el plan de ventas de la Empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Generar informes y reportes al Gerente, de acuerdo a los requerimientos. - Planificar, gestionar y cumplir con las políticas de ventas. - Realizar los procesos de ventas y recibir el pago por el servicio prestado. - Dirigir y controlar la cobranza de la empresa. - Realizar campañas de un plan publicitario. - Seguir y gestionar las redes sociales. - Plantear estrategias para la recuperación de cartera vencida. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

	Manual de funciones Lavandería y Tintorería Vequitex	Código: MF-LTV: 01	
		Página 15 de 15	Emisión 20-10-2019
		Revisión 01	Vigencia 01-10-2021
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
Nombre del cargo: COMPRADOR			
Dependencia: Jefatura Comercial			
Naturaleza del Cargo: Desarrollar, ejecutar y controlar el plan de compras de la Empresa.			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar, gestionar y cumplir con las políticas de compras de Vequitex. - Realizar la búsqueda de distintos proveedores del sector en función de la comparación de precios. - Conocer el stock que hay en la empresa de los diferentes materiales e insumos para realizar las compras según las previsiones de venta o producción establecidas. - Llevar a cabo un control de calidad de las materias primas y los componentes. 			
Realizado por:	Revisado y aprobado por:	Autorizado por:	
Srta. Maritza Tixi	Sra. María Banda	Gerente General	

3.6.4 *Flujo gramas de procesos*

Se elaboraron flujogramas, siendo estos una representación gráfica de cada proceso; cada paso del proceso se representa por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa, están unidos entre sí con flechas que indican la dirección, se incluye el tiempo estimado.

2.6.3.26 *Proceso operativo*

Para los procesos industriales de lavado y tinturado de textiles se sigue una serie de etapas, diferenciadas del pedido del cliente los cuales distinguen en jean azul, celeste y negro.

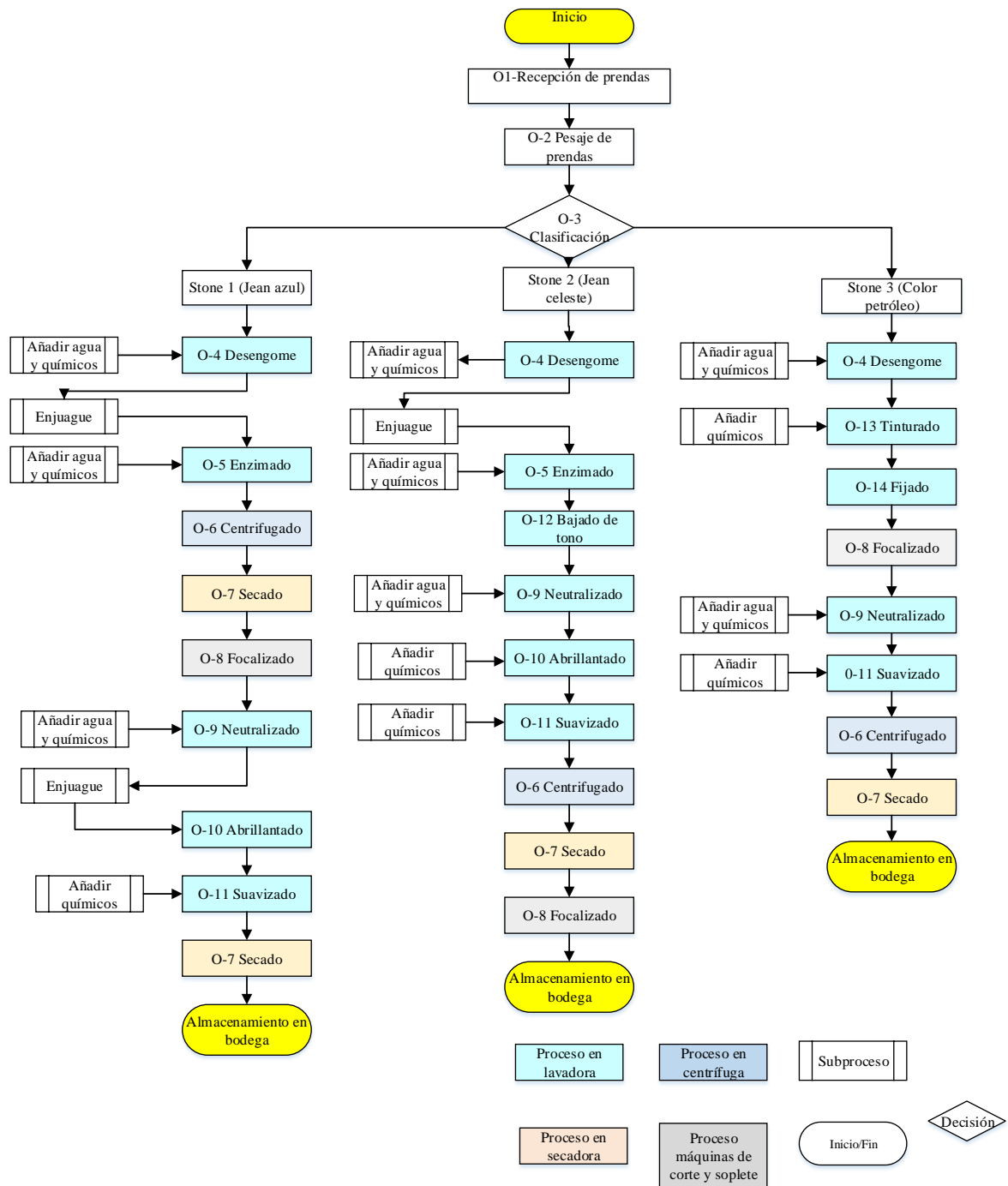


Gráfico 113-3: Flujo de proceso operativo

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 107-3: Proceso operativo Vequitex

Código	Proceso	Descripción	Tiempo	Responsable
O-1	Recepción de prendas	Se receptan aproximadamente 5.000 prendas mensuales de clientes externos, se realiza nota de recepción de acuerdo al cliente y al proceso solicitado. Se receptan alrededor de 1.000 prendas internas de confección de la empresa. En el caso de las prendas internas, en la instalación únicamente se corta, pues la maquila se realiza fuera de la empresa.	15 minutos	Jefe de personal
O-2	Pesaje de prendas	Se pesan y cuentan las prendas	5 minutos	Jefe de personal
O-3	Clasificación	Se acomodan las prendas y se clasifican de acuerdo al proceso.	5 minutos	Jefe de personal
O-4	Desengome	Implica la eliminación de goma e impurezas de la tela. Se realiza con 300 litros de agua, 1 kilogramo de antiqúebre, 100g de alfamilasa. Se coloca en la lavadora por 15 min a 50°C. Luego se hace 2 enjuagues con 250 litros de agua cada uno.	15 minutos	Técnico de lavado
O-5	Enzimado	Sirve para que la tela presente puntos o picados más claros. Se requiere 200g de ácido fórmico, 200gr de enzima ácida, 50 gr de dispersante y 200 lt de agua. Se coloca por una hora a 50°C. Luego se realizan dos enjuagues con 250 Lt de agua cada uno.	60 minutos	Técnico de lavado
O-6	Centrifugado	Consisten en eliminar la mayor cantidad de agua de la prenda en 20 min.	20 minutos	Técnico de lavado
O-7	Secado	La humedad restante de la prenda a 40°C/45 min.	45 minutos	Técnico de secado
O-8	Manualidades	Proceso que sirva para lograr una mancha blanca en cualquier parte de la tela. Se realiza con soplete de aire con 25 gr de permanganato de potasio disueltos en un litro de agua. Esto se añade en la pistola de aire y se sopletea y corta la prenda en sitios específicos.	60 minutos	Técnico de manualidades
O-9	Neutralizado	Sirve para la fijación del KMnO ₄ se lo realiza a 50°C/15 min. Se realiza con 1.200gr de metabisulfito de sodio y 300 lt de agua. Luego se realiza tres enjuagues con 250 litros cada uno.	15 minutos	Técnico de lavado
O-10	Abrillantado	Es para darle brillo a la prenda. Se realiza a 80°C/10 min, con 200 gr de brillo, 50gr de dispersante, 700 gr de peróxido de sodio, 200gr de metasilicato de sodio y 300 lt de agua. Luego se realiza tres enjuagues con 250 litros de agua cada uno.	10 minutos	Técnico de tinturado
O-11	Suavizado	Es un proceso que se hace para que la tela sea más flexible menos rígida. Se requiere 1000 gr de suavizante y 250 lt de agua, a 40°C por 5 min.	5 minutos	Técnico de tinturado
O-12	Bajado de tono	Sirve para bajar el tono de la tela hasta dejarlo en celeste. Se hace en 300 lt de agua fría por 15 min, tratándolo con 600gr de Permanganato de Potasio.	15 minutos	Técnico de tinturado
O-13	Tinturado	Comprende el proceso de darle un color a la prenda. Se lo realiza con 300 lt de agua, 15 kg de cloruro de sodio y 350gr de azul directo a 80°C por 30 min.	30 minutos	Técnico de tinturado
O-14	Fijado	Sirve como soporte para que el color no se pierda. Se realiza a 50°C/10 min, con 300 lt de agua, 350gr de ácido fórmico y 2.000gr de fijador líquido.	10 minutos	Técnico de tinturado

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.27 Proceso de ventas

El proceso de ventas de la empresa Vequitex, se realiza desde que el cliente solicita el servicio, hasta que se consigue una venta efectiva, intervienen el cliente, gerencia y la jefatura de producción, se resalta el hecho que se propongan nuevas ofertas al cliente en caso de tener dificultados de cumplimiento y la ejecución de hojas de observaciones si el cliente potencial rechaza el servicio para en un futuro solventar dichas observaciones.

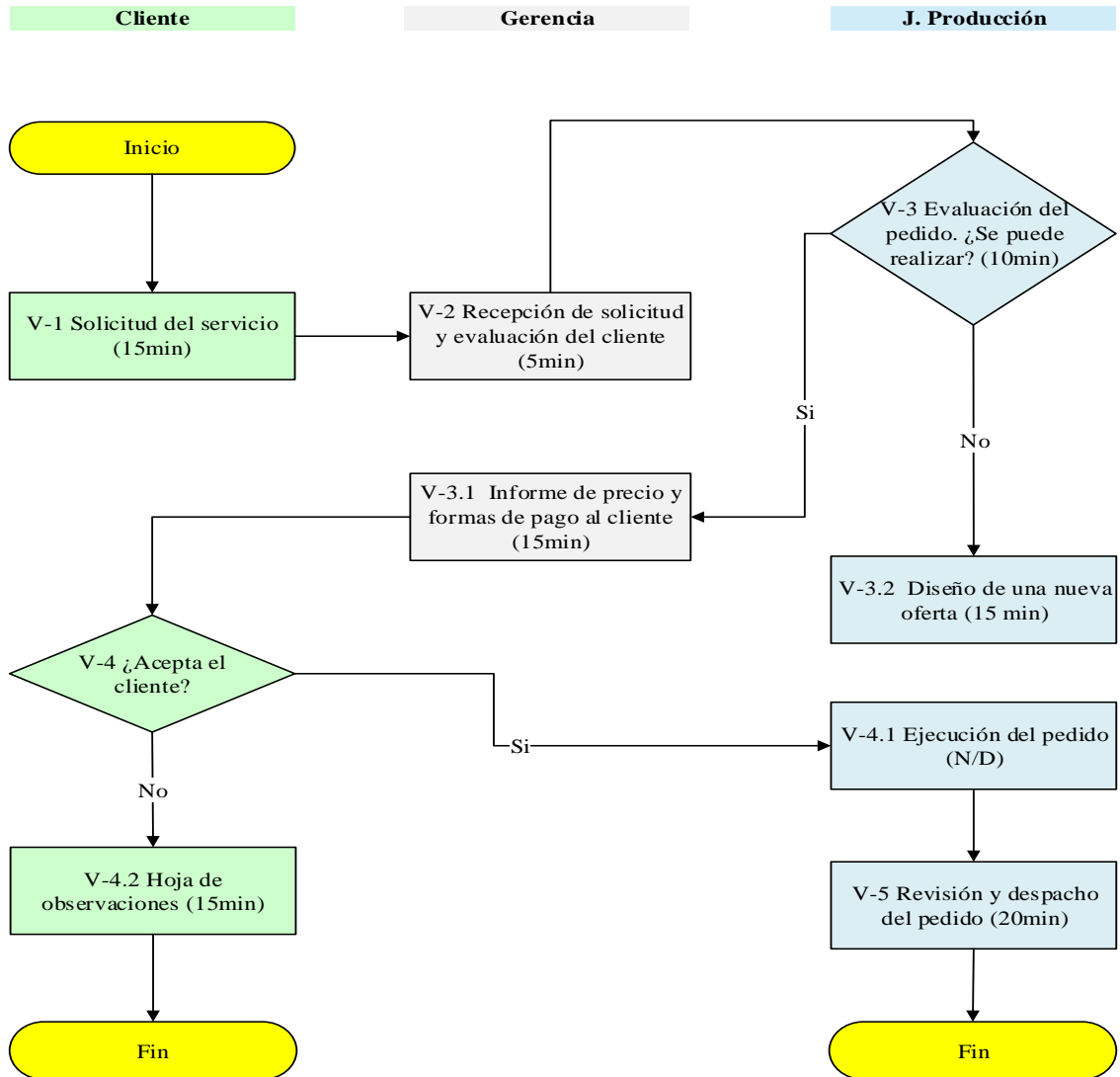


Gráfico 114-3: Flujo de proceso de ventas

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 108-3: Proceso de ventas Vequitex

Código	Proceso		Descripción	Tiempo	Responsable
V-1	Solicitud del servicio		El proceso da inicio con la solicitud del cliente quien detalla el servicio	15 minutos	Cliente
V-2	Recepción de la solicitud y evaluación del cliente		La gerencia recoge la solicitud, analiza al cliente si tiene mora se rechaza la solicitud, si es cliente nuevo o tiene pago al día solicita disponibilidad al departamento de producción	5 minutos	Gerente General
V-3	Evaluación del pedido		Producción analiza cantidad requerida, insumos y disponibilidad de la maquinara	10 minutos	Jefe de producción
V-3.1	SI	Informe de precio y formas de pago al cliente	El gerente pone a consideración del cliente formas de pago y precio	15 minutos	Gerente
V-3.2	NO	Diseño de la nueva oferta	Si el análisis es negativo se plantea una nueva oferta y se la pone en consideración del cliente	15 minutos	Jefe de producción
V-4	Aceptación del cliente		El cliente revisa la oferta	10 minutos	Cliente
V-4.1	SI	Ejecución del pedido	Se realiza el proceso de lavado teñido y secado de jeans	En dependencia de la cantidad de prendas	Técnico de lavado
V-4.2	NO	Hoja de observaciones	Si la respuesta es negativa se pide al cliente que realice una hoja de observaciones	15 minutos	Cliente
V-5	Revisión del despacho del pedido		Se realiza la revisión de prendas y despacho del producto.	20 minutos	Jefe de producción

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.28 Proceso de cobro

El proceso de cobranza, se refiere a los pasos el cual se tramita el cobro del servicio prestado de lavado y tinturado de jeans. Los diferentes procedimientos de cobro están determinados por la política general de cobranza.

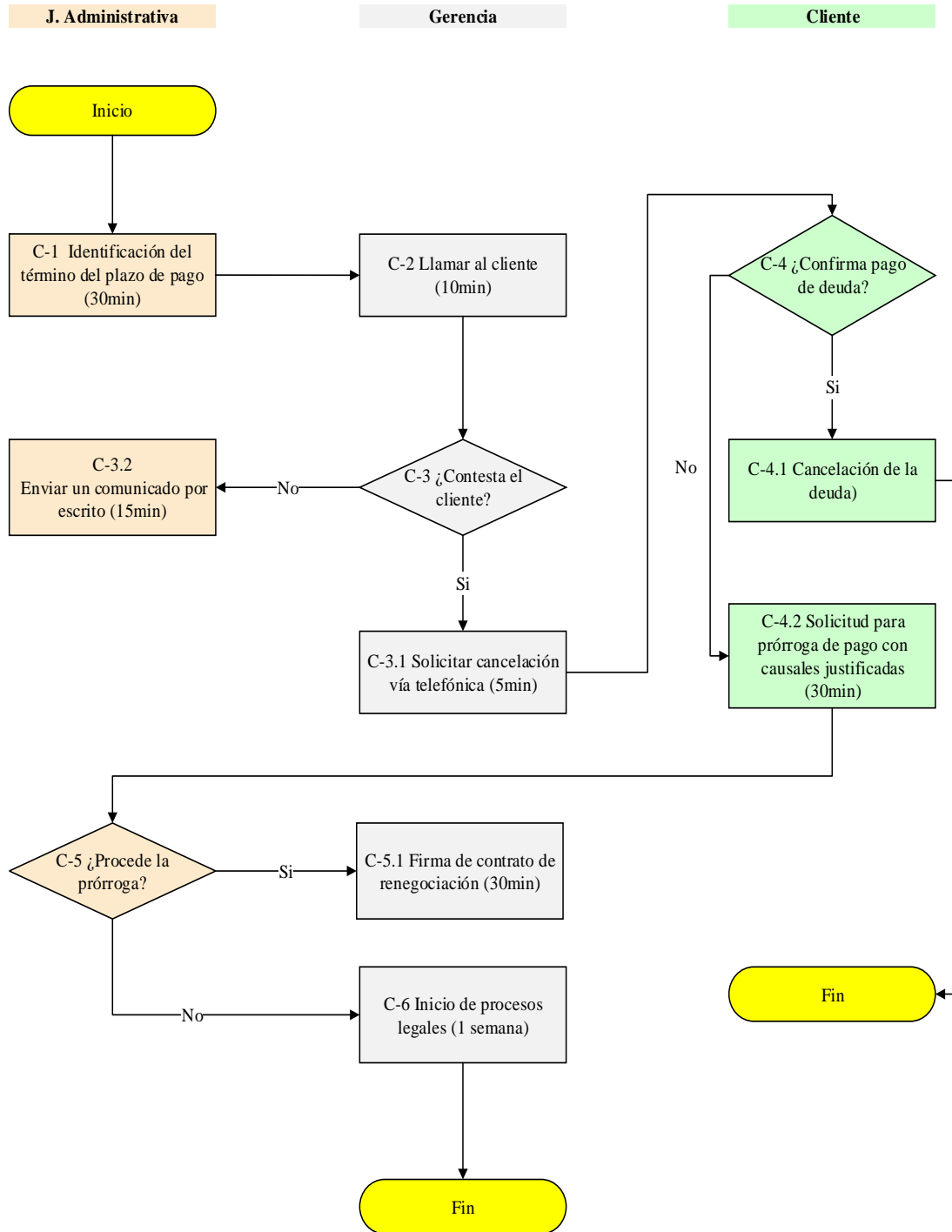


Gráfico 115-3: Flujo de proceso de cobro

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 109-3: Proceso de cobro Vequitex

Código	Proceso		Descripción	Tiempo	Responsable
C-1	Identificación de término del plazo de pago		Se revisa el término de plazo para cancelación de pagos en la base de datos.	30 minutos	Jefe administrativo
C-2	Llamar al cliente		Se informa al cliente que ha terminado su plazo de crédito y no ha cancelado	10 minutos	Gerente
C-3	Contesta el cliente				Cliente
C-3.1	SI	Solicitar la cancelación	Se recuerda que se debe cancelar y se indaga las causales para la demora.	5 minutos	Gerente
C-3.2	NO	Enviar un comunicado por escrito.	Se envía un comunicado vía e-mail para recordar el compromiso de pago.	15 minutos	Jefe administrativo
C-4	Confirma el pago de la deuda		El cliente informa sobre la cancelación de la deuda.	5 minutos	Cliente
C-4.1	SI	Cancelación de la deuda			Cliente
C-4.2	NO	Solicitud de prórroga	Si el cliente o puede cancelar en el plazo previsto debe realizar una solicitud informando las causales de la demora.	15 minutos	Cliente
C-5	Procede la prórroga			15 minutos	Jefe administrativo
C-5.1	SI	Firma el contrato de renegociación	De aceptarse y ser procedente la prórroga se firma una renegociación y se establecen términos y condiciones.	30 minutos	Cliente Gerente
C-6	NO	Inicio de procesos legales	En caso que el cliente no conteste la llamada, correo electrónico o se rechace la solicitud de prórroga.	1 semana	Gerente

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.29 Proceso de selección de proveedor

La selección proveedores se realiza mediante un proceso de análisis para que la selección de las alternativas sean las más favorables para la adquisición de los materiales e insumos en el proceso de lavado y tinturado de jeans.

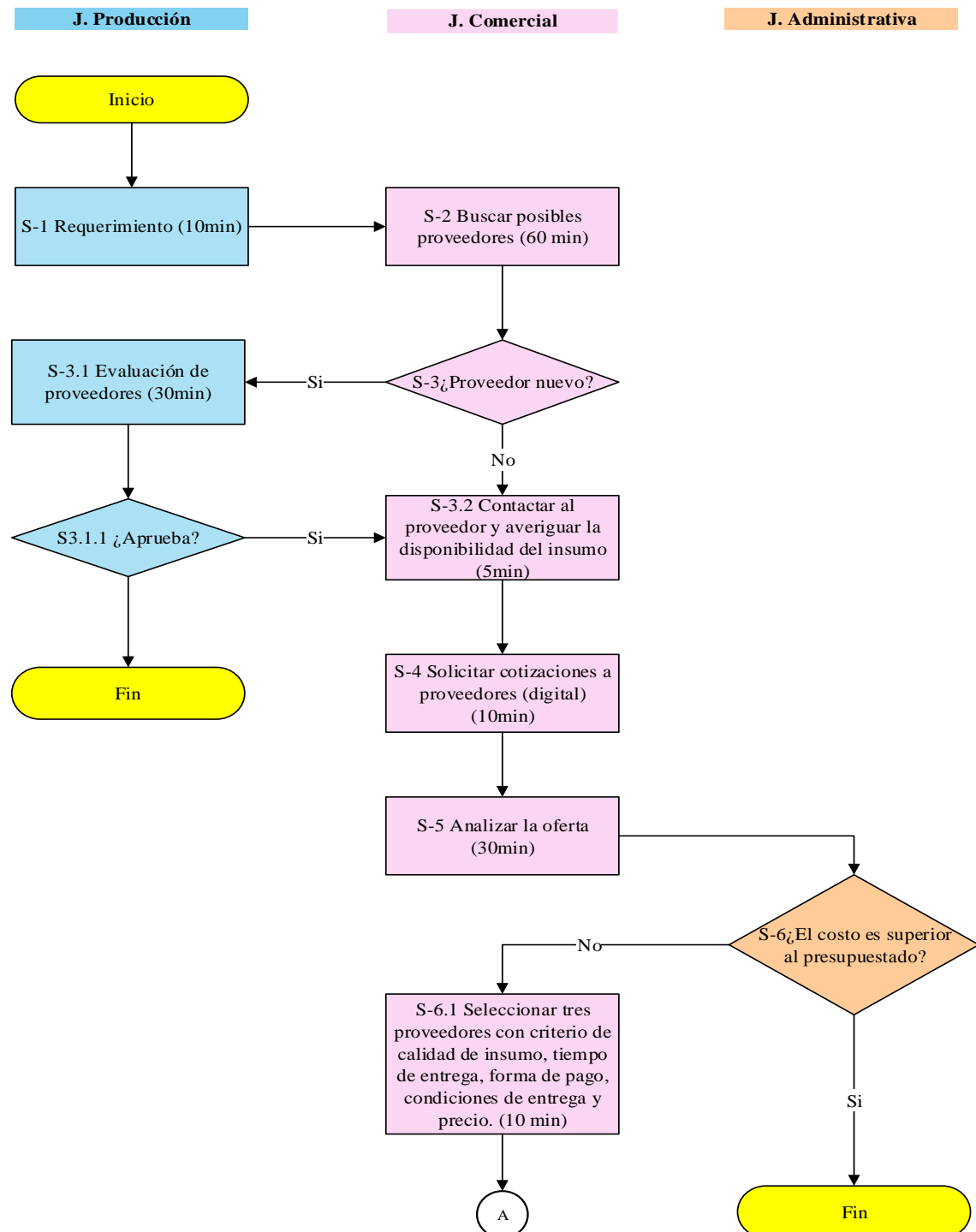


Gráfico 124-3: Flujo de proceso de selección de proveedores

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 110-3: Proceso de selección de proveedores

Código.	Proceso		Descripción	Tiempo	Responsable
S-1	Requerimiento		Se da el requerimiento en bodega	10 minutos	Jefe de producción
S-2	Buscar posibles proveedores		Se busca a proveedores por medios de comunicación o bases de datos.	60 minutos	Jefe comercial
S-3	Identificación ¿Proveedor Nuevo?		Analizar la información del proveedor		Jefe comercial
S-3.1	SI	Evaluación del proveedor	Se somete al nuevo proveedor a una evaluación que incluye descripción de insumos, tiempo de entrega, condiciones económicas, y garantías del producto. Si cumple los requerimientos se aprueba, caso contrario se rechaza al proveedor.	30 minutos	Jefe de producción
S-3.2	NO	Contactar al proveedor y averiguar la disponibilidad del insumo	Se realizará una llamada o un requerimiento vía e-mail; para identificar la disponibilidad.	5 minutos	Comprador
S-4	Solicitar cotizaciones a proveedores (digital).		Se solicita la respectiva cotización del monto requerido.	10 minutos	Comprador
S-5	Análisis de la oferta		Se determina el sustento de las ofertas presentadas por los proveedores.	30 minutos	Comprador
S-6	¿El costo es superior al presupuestado?				Jefe administrativo
S-6.1	SI	Selección de proveedores	Se seleccionan tres proveedores con criterio de calidad de insumo, tiempo de entrega, forma de pago, condiciones de entrega y precio.	10 minutos	Jefe comercial

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.30 Proceso de compras

Posterior al proceso de selección de proveedores, se ejecuta el proceso de compra, que inicia cuando producción tiene una necesidad, pasa por la revisión del producto solicitado y termina cuando se cancela el pago al proveedor.

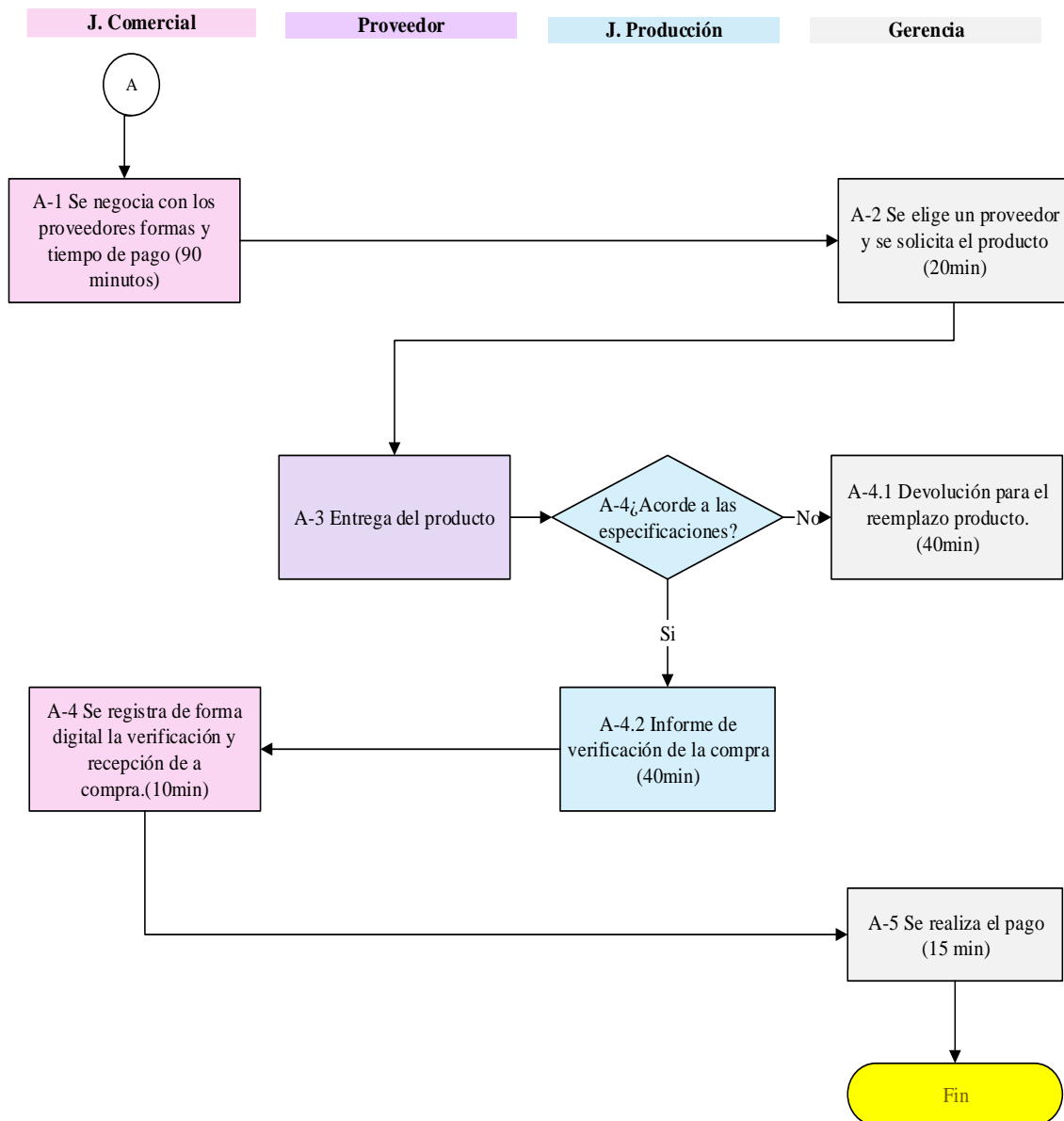


Gráfico 125-3: Flujo de proceso de compras

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 111-3: Proceso de compras

Código.	Proceso		Descripción	Tiempo	Responsable
A-1	Se negocia con los proveedores formas y tiempo de pago.		Es importante realizar una negociación favorable para la empresa por lo cual se les cita personalmente a los proveedores.	90 minutos	Jefe comercial
A-2	Se elige un proveedor y se solicita el producto.		Según la negociación y acuerdos con los proveedores el gerente define el más idóneo	20 min	Gerente
A-3	Entrega del producto.		El proveedor hace la entrega del producto solicitado	Según el producto y cantidades	Proveedor
A-4	¿Acorde a las especificaciones?		Se cuenta la cantidad de producto, hojas de seguridad de los químicos, fecha de caducidad, componentes, registro sanitario entre otros establecidos por el MAE y MSP.	60 minutos	Jefe de producción Comprador
A-4.1	NO	Devolución para el reemplazo	Se redacta el informe respectivo con casuales para devolución con firmas de responsabilidad.	40 minutos	Gerente Jefe comercial
A-4.2	SI	Informe de verificación de compra	Se redacta el informe respectivo con firma de entrega recepción.	40 minutos	Jefe comercial
A-5	Se registra de forma digital la verificación y recepción de la compra		Se ingresan los datos y copia de los informes generados al sistema	10 minutos	Comprador
A-6	Se realiza el pago		Se realiza el pago respectivo	15 minutos	Gerente

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.31 Proceso de manejo de inventarios

Los inventarios son los bienes tangibles que la empresa posee para la venta, y es por ello que se debe ejecutar un proceso para el manejo de los mismos.

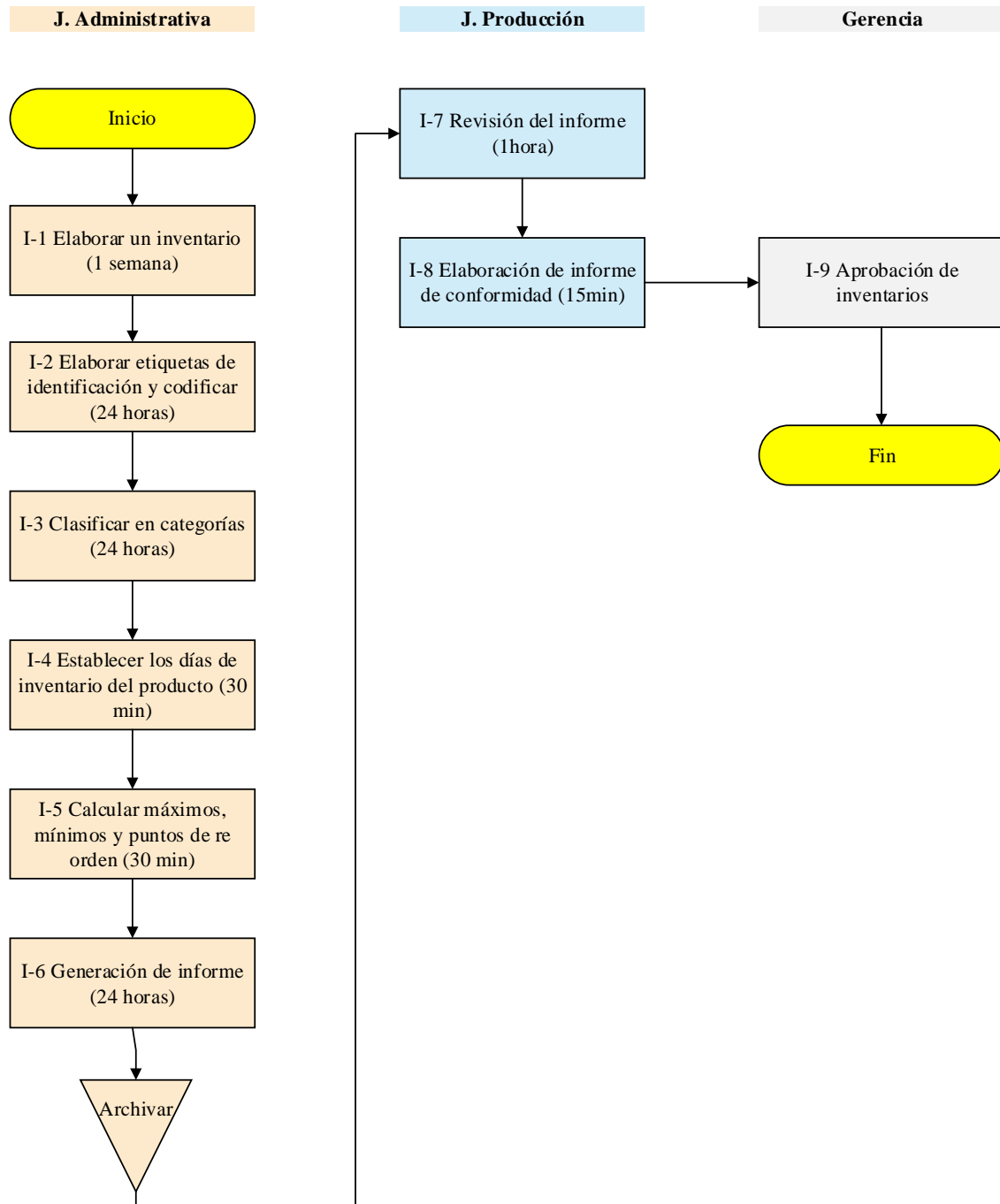


Gráfico 126-3: Flujo de proceso de control de inventarios

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 112-3: Proceso de manejo de inventarios

Código	Proceso	Descripción	Tiempo	Responsable
I-1	Elaborar un inventario	El inventario ayudará a precautelar los bienes empresariales y su manejo adecuado.	1 semana	Contador
I-2	Elaborar etiquetas de identificación y codificar	Se definen códigos para los bienes.	24 horas	Contador
I-3	Clasificar en categorías	Se definen y clasifican los bienes	24 horas	Contador
I-4	Establecer los días de inventario del producto	Se realiza en base a la política empresarial.	30 minutos	Contador
I-5	Calcular máximos, mínimos y puntos de re orden	Se revisan los máximos y mínimos de inventario.	30 minutos	Contador
I-6	Generación de informe		24 horas	Contador
I-7	Revisión de inventarios (1 hora)		1 hora	Jefe de producción
I-8	Elaboración del informe de conformidad		15 minutos	Jefe de producción
I-9	Aprobación de inventarios (30 min)	El contador explica al gerente y con el informe favorable de producción se aprueba y se analiza la fecha de actualización	30 minutos	Gerencia

Realizado por: Tixi, M. 2019

2.6.3.32 Proceso de selección de personal

La selección de personal es un proceso mediante el cual la empresa se encarga de elegir a los empleados ideales para uno o varios puestos de trabajo.

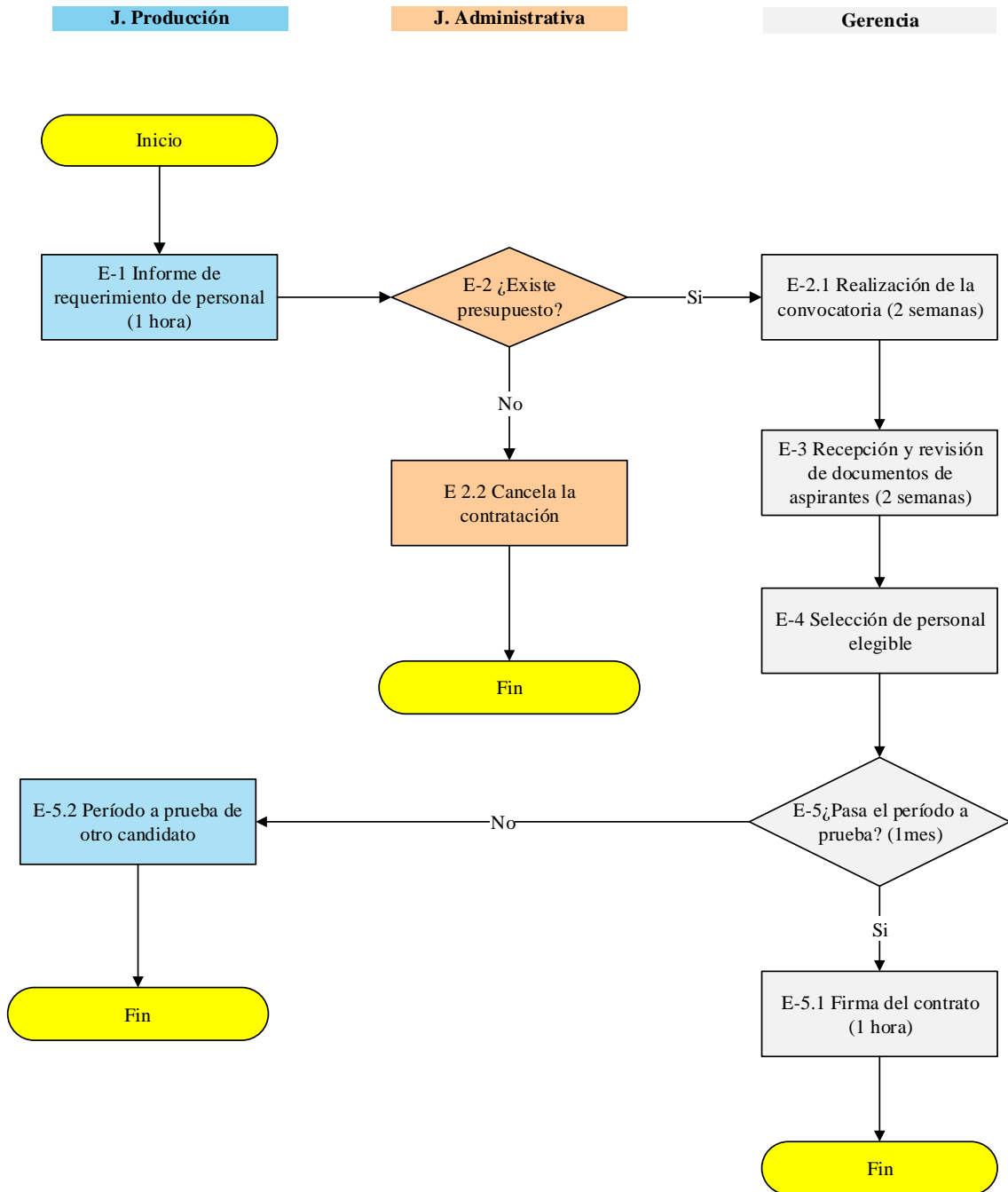


Gráfico 127-3: Flujo de proceso de contratación de personal

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 113-3: Contratación del personal

Código	Proceso		Descripción	Tiempo	Responsable
E-1	Informe de requerimiento del personal		Los operarios realizarán el informe de requerimiento.	1 hora	Jefe de producción Jefe de talento Humano
E-2	¿Existe presupuesto?			24 horas	Contador
E-2.1	Si	Realización de la convocatoria	Se realiza la convocatoria pública	2 semanas	Gerente
E-2.2	No	Cancela la contratación			Jefe de talento Humano
E-3	Recepción y revisión de documentos de aspirantes				Gerente
E-4	Selección de personal elegible		Se realiza en base a la política empresarial	30 minutos	Talento Humano
E-5	¿Pasa el período de prueba?			1 mes	Jefe de producción Jefe de talento Humano
E-5.1	Si	Firma el contrato		1 hora	Gerente
E-5.2	No	Período a prueba de otro candidato		1 mes	Jefe de talento Humano

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.7 Diseño de las Estrategias DAFO

Se procedió a clasificar las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas mediante una matriz de intercepción de factores internos y externos.

Tabla 114-3: Diseño de Estrategias DAFO

<p style="text-align: center;">Análisis Interno / Externo</p>	<p style="text-align: center;"><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - F1. Ubicación estratégica de la empresa - F3. Precio competitivo - F4. Calidad del servicio - F9. FM > NOF - F10. Liquidez óptima - F11. Solvencia adecuada - F12. Rentabilidad adecuada 	<p style="text-align: center;"><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - D1 Débil manejo administrativo - D4 Nula inversión en publicidad - D7 Demora en procesos (área de manualidades) - D8 Deficientes apoyo de proveedores - D10 Ausencia de capacitación al personal. - D12 Incremento de cuentas por cobrar. - D17 Incremento de gastos operacionales (existencia de cuentas que involucran el costo de producción) - D18 Gestión inadecuada
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - O1. Políticas gubernamentales de contratación flexible - O2. Favorables políticas de fomento productivo - O5. Crecimiento de mercado - O6. Oportuno apoyo local - O7. Tecnología de fácil acceso 	<ul style="list-style-type: none"> - F3 F4 O5 O6 Estrategia para ofertar el servicio a nuevos nichos de mercado. - F9 F10 F11 F12 O2 O5 O6 Estrategia para establecer políticas del manejo del efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - D10 O6 Estrategia para capacitar al personal administrativo y de producción. - D18 O5 Estrategia para implementar políticas de cobro. - D7 O5 O7 Estrategia para la Adquisición de maquinaria, de alta tecnología - D17 O2 Estrategia para una correcta clasificación de los gastos operacionales y costo de producción.
<p style="text-align: center;"><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - A1. Políticas de acuerdo comerciales riesgosos - A2. Fuertes políticos de austeridad - A3. Políticas tributarias más estrictas - A9. Incremento de políticas de protección ambiental y sanciones - A10. Alta competencia en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - F1 A1 A2 A10 Estrategia para implementar políticas de pago a proveedores. - F9A3 Estrategia para invertir el exceso del efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - D18A9 Estrategia para disminuir la emisión de contaminantes. - D1 D12 D18 A1 A2 A3 A9 A10 Diseñar un modelo de gestión financiera para optimizar los recursos económicos y financieros

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.8 Mapa Estratégico en base a una Perspectiva Financiero

El mapa estratégico consiste en analizar la empresa en base a tres perspectivas: financiera, procesos internos y, por último, aprendizaje y crecimiento, las tres perspectivas son referidas a diferentes visiones a partir de un campo de actuación, para alcanzar la visión empresarial, apoyados en la misión y en análisis interno y externo generado en el diagnóstico.

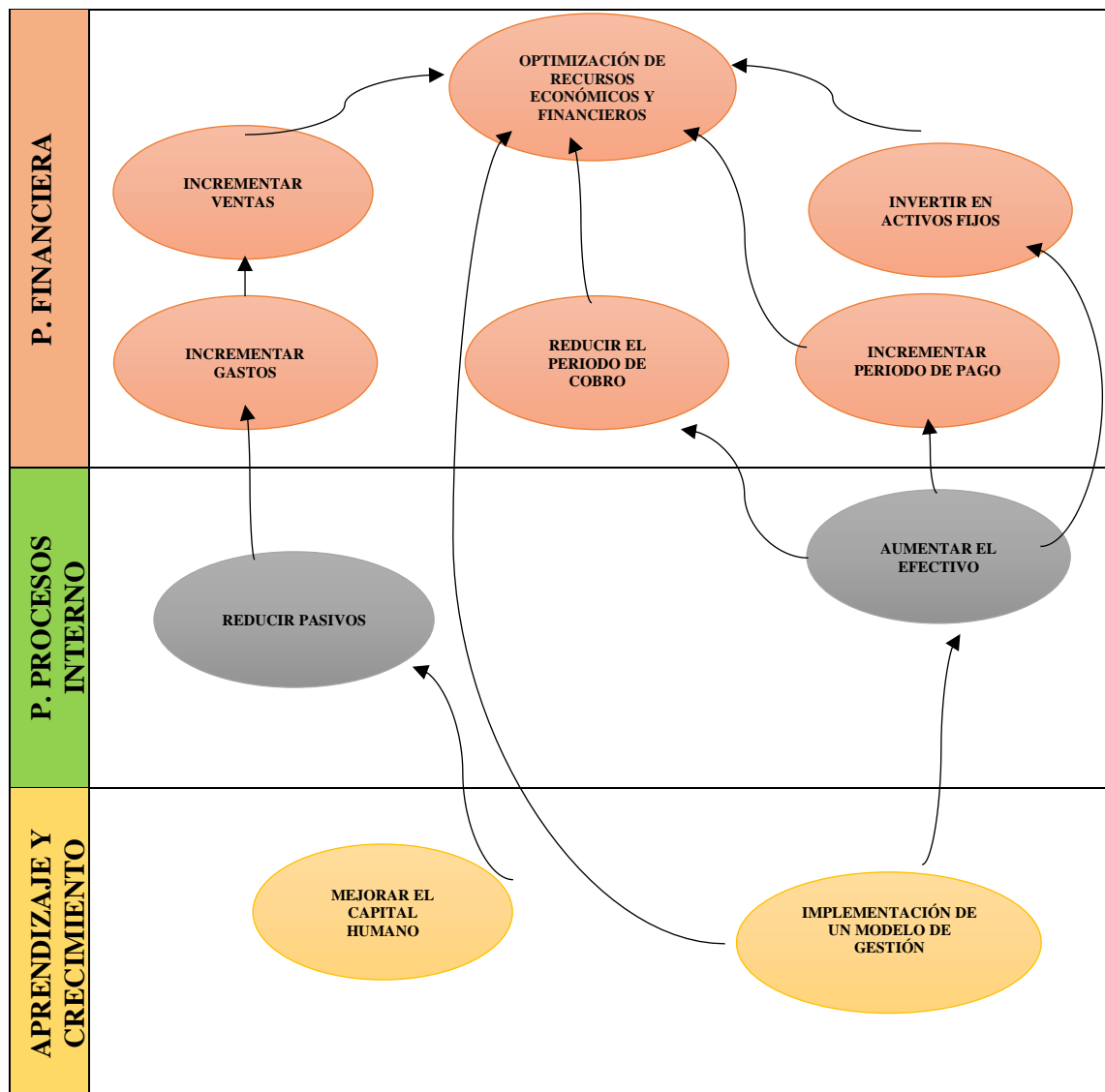


Gráfico 128-3: Mapa Estratégico en base a una perspectiva financiera
Realizado por: Tixi, M. 2019

3.9 Plan operativo anual

El plan operativo anual es una herramienta para obtener un plan estructurado de objetivos que se desea cumplir aplicando estrategias, actividades en un determinado período de tiempo, con la finalidad de alcanzar las metas propuestas.

Tabla 115-3: Plan Operativo Anual

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	COSTO	PERÍODO	RESPONSABLE	METAS
Incrementar ventas	Sistematizar y controlar ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar el flujo grama de proceso de ventas. - Aplicar actividades propuestas. - Mantener precios competitivos. - Generar fidelidad a los clientes. - Optimizar cuentas por cobrar. - Establecer altos estándares en calidad del servicio. - Plan publicitario. 	300,00	Enero – Diciembre 2020	Vendedor. Gerente General.	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar las ventas en un 5% respecto al año anterior.
Incrementar Gastos.	Obtención de la licencia ambiental.	<ul style="list-style-type: none"> - Fijar tasa de licenciamiento. - Realizar informe semestral de las descargas de agua. - Tramite de sobrecargas. - Participación social. - Pago por la obtención de la licencia ambiental. 	5000,00	Enero – Diciembre 2020	Gerente general Jefe de producción	<ul style="list-style-type: none"> - El total gasto crecerá en un 5%, para el año 2019 y para los años 2020 y 2021 se mantendrá.
Reducir periodos de cobro	Implementar políticas de cobro.	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer políticas de cobro a los clientes. - Aplicar actividades propuestas. - Utilizar el flujo grama proceso de cobro. - Recuperar cartera vencida. - Reducir días de cobro. 	50,00	Enero – Diciembre 2020	Gerente general Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> - Recuperar la cartera en un plazo de 10 días, en los periodos 2019-2021.
Incrementar días periodo de pago.	Implementar políticas de pago a proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer políticas de pago a proveedores. - Negociar con los proveedores un incremento en el plazo de pago. - Aplicar actividades propuestas. - Utilizar el flujo grama de selección a proveedores. 	50,00	Enero – Diciembre 2020	Gerente General Comprador.	<ul style="list-style-type: none"> - Renegociar con los proveedores para que nuestro periodo promedio de pago sea en 15 días, después de la compra, salvo que existan descuentos, pagar al contado.

Continua

continua

Incrementar el efectivo de la cuenta caja general y bancos.	Establecer políticas del manejo de efectivo	<ul style="list-style-type: none"> - Disponer de efectivo suficiente en caja. - Diseñar políticas del manejo de efectivo. - Realizar una planificación previa al uso del efectivo. 	50,00	Enero – Diciembre 2020	Gerente General Contador	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar el 5% en la cuenta caja general, y en la cuenta bancos, mantener un valor de \$1000.
Invertir en activos fijos.	Adquisición de maquinaria, de alta tecnología	<ul style="list-style-type: none"> - Adquirir maquinaria para el área de manualidades. - Construcción de tanques. - Analizar adecuadamente el financiamiento a largo plazo. - Analizar oportunidades de inversión. - Optimizar el tiempo en los procesos. 	25000,00	Enero – Diciembre 2020	Jefe de producción. Jefe de compras y ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Compra de maquinaria mini cortadora laser marca LVE4040, con potencia de 50W en \$ 15900, y un soplete 9100. - Disminuir el 4% en activos fijos anual.
Reducir obligaciones con terceros	Invertir el exceso del efectivo.	<ul style="list-style-type: none"> - Excedente del cálculo de las NOF. - Pago impuesto por pagar - Pago Obligaciones con trabajadores. - Pago obligaciones con el IESS. 	8956,13	Enero – Diciembre 2020	Gerente General Contador	<ul style="list-style-type: none"> - Pago de impuesto por pagar de \$1000 del excedente del dinero. - Pago de obligaciones con trabajadores de \$3540 del excedente del dinero. - Pago de obligaciones con el IESS de \$2256,22 del excedente del dinero. - Reducir el endeudamiento en un 4% anual.
Mejorar el capital humano	Capacitar al personal administrativo y de producción.	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitar en temas relacionados en el área de trabajo. - Realizar capacitaciones al personal constantemente. - Seleccionar capacitadores idóneos. 	\$600,00	Enero – Diciembre 2020	Contador Gerente general Capacitador.	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecer nuevo conocimiento. - Capacitar al personal en SSO; ambiente y manejo de maquinaria.
Implementar un modelo de gestión financiera	Diseñar un modelo de gestión financiera.	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar los flujos gramas propuestos - Aplicar las actividades propuestas. - Aplicar las políticas establecidas. - Aplicar el modelo de gestión propuesto. 	0,00	Enero – Diciembre 2020	Gerente general	<ul style="list-style-type: none"> - Optimizar recursos económicos y financieros.

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.10 Políticas

3.10.1 Políticas empresariales

Estas políticas empresariales contribuirán en una buena toma de decisiones de la gerente; para una mejor administración.

Políticas de pago

- Los pagos se realizarán de acuerdo con los plazos establecidos previamente con los proveedores, mínimo de 15 días posterior a la entrega de productos e insumos.
- El pago a los proveedores se realizará, al contado solo si existe descuento en el producto e insumo.
- En caso de que el proveedor emita un producto que no cumpla con las especificaciones, no se realizará el pago, y se devolverá el producto o insumo.
- Para la cancelación a los proveedores, deberán presentar la respectiva factura.
- En caso de incumplimientos con la entrega de total o parcial de los productos o insumos, la empresa deberá cancelar posterior a los días establecidos con los proveedores.
- En caso de que los proveedores tradicionales incrementen el precio, la empresa deberá iniciar con la búsqueda de nuevos proveedores a fin de evitar el incremento del costo del producto al consumidor final.

Políticas de cobro

- La empresa seleccionará a los clientes en base a su cumplimiento de pago, si es un cliente con historial moroso no se le otorgará crédito.
- El cobro a los clientes será máximo a 10 días posterior a la entrega de las prendas.
- Se verificará de forma diaria la cartera de clientes para identificar el vencimiento de plazo para el pago de los clientes.
- Una vez identificado el vencimiento de pago se comunicará con el cliente, preferentemente vía telefónica caso contrario vía e-mail; si se negara o no presentase sustento para el retraso del pago se iniciarán procesos legales.
- Para la prórroga en el cobro se pedirá al cliente una garantía.

Política de administración de efectivo

- La empresa debe incrementar el efectivo en caja un 5% cada año, para facilitar las transacciones.

- En la cuenta bancos se deberá tener un monto determinado, para posibles problemas que se den en la empresa.
- Si se identifica exceso en la liquidez se invertirá en maquinaria para mejorar la productividad.

3.10.2 Políticas financieras

Para realizar las proyecciones financieras del año 2019, se tomará como año base el año 2018, para el Balance general como para el estado de resultados, los mismos que serán proyectados bajo las políticas de la tabla.

Nota. - A nivel contable, el estado de resultados se reorganizó, los costos de producción y venta.

Tabla 116-3: Políticas Financieras

1.-	Las ventas crecerán en un 5% respecto al año anterior, los años 2020 y 2021 crecerán en la misma proporción
2.-	El costo de venta se mantendrá en la misma proporción sobre las ventas que el año anterior.
3.-	El total gasto crecerá en un 5%, para el año 2019 y para los años 2020 y 2021 se mantendrá.
4.--	La política de la empresa es que el efectivo aumente 5% cada año, y en la cuenta bancos se mantenga un valor de \$1000; en los años 2019, 2020 y 2021.
5.-	Las ventas a crédito tendrán un plazo, máximo de 10 días, en los períodos 2019-2021.
6.-	Según el jefe de producción las compras corresponden al 75% del costo de ventas y para los siguientes años se logró que los proveedores concedan 15 días de crédito.
7.-	Para el año 2019, se realizará una inversión en maquinaria y edificación e instalaciones.
8.-	La depreciación de planta y equipo se realizará de acuerdo al método de línea recta.
9.-	Optimizar los pasivos corrientes, realizando el desembolso del excedente del dinero en efectivo.

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.10.3 Política Financiera I.-

Proyección de ventas

Tabla 117-3: Proyección de Ventas

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Ventas netas	280.574,00	\$294.602,70	\$309.332,84	\$324.799,48

Realizado por: Tixi, M. 2019



Gráfico 116-3: Ventas Proyectadas

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

Para realizar la proyección de ventas se analizó por el método de mínimos cuadrados la tendencia de crecimiento, de los años 2016 al 2021 evidenciando un crecimiento en los años 2019 al 2021 un 2%; y en el año 2017 un 5%, mismo que se lo tomo como indicador meta, con la finalidad de elevar mi nivel de ventas; por lo que los cálculos estarán estableciendo a tener una tendencia de crecimiento en los años 2019 – 2021 en un 5% anual, respecto al año anterior, siendo como base el año 2018.

Cálculo:

Tabla 118-3: Cálculo por el método de mínimos cuadrados

Año	Ventas (y)	x	x2	Xy	Pronósticos	Tasa de crecimiento esperado
2016	268.661,26	-1	1	-268661,26	268.661,26	
2017	281.615,20	0	0	0	281.615,20	5%
2018	280.574,00	1	1	280574	280.574,00	0%
2019	288.862,89	2			288.862,89	2,95%
2020	294.819,26	3			294.819,26	2,06%
2021	300.775,63	4			300.775,63	2,02%

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.10.4 Política Financiera 2.-

Proyección Costo de Ventas.

Tabla 119-3: Proyección Costo de Ventas

Cuentas	2018	2019	2020	2021
(-) Costo de Producción	235.055,70	220.952,03	231.999,63	243.599,61

Realizado por: Tixi, M. 2019

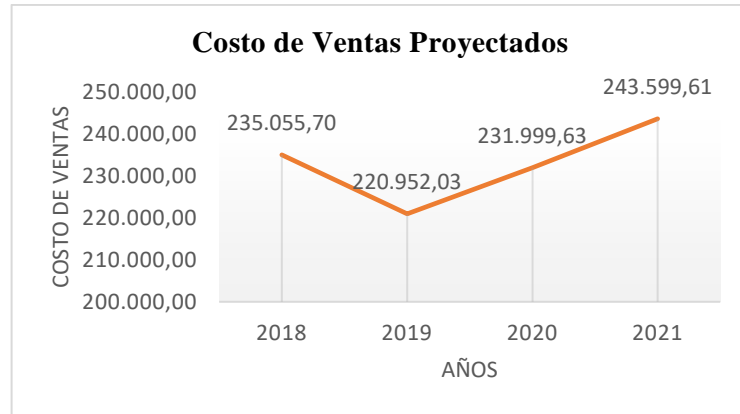


Gráfico 117-3: Proyección costo de ventas

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

Se estima que el costo de ventas en los años 2016, 2017 y 2018, se mantendrá en la misma proporción sobre las ventas que el año anterior; determinando una relación porcentual del 75%, se propone optimizar el costo de ventas con la finalidad de optimizar los recursos económicos de la empresa; siendo el 2018 año base.

Previo a la política financiera se realizó el siguiente cálculo.

Tabla 120-3: Relación porcentual ventas - costo de ventas

COSTO	VENTAS	RELACIÓN PORCENTUAL
		100,00
235.115,53	268.661,26	87,51
241.729,75	281.615,20	75,12
235.055,70	280.574,00	62,93
Total		225,57
		75,188379

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.10.5 Política Financiera 3.-

Tabla 121-3: Proyección de gastos

Cuentas	2018	2019	2020	2021
<GASTOS>	28.868,49	30.311,91	30.311,91	30.311,91

Realizado por: Tixi, M. 2019

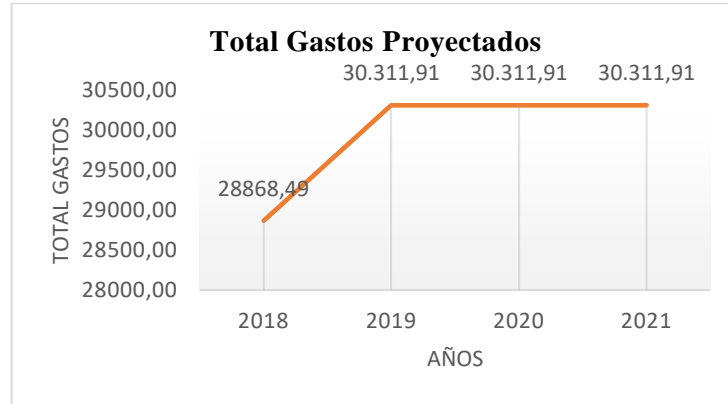


Gráfico 118-3: Total gastos proyectados

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación:

Debido a que la empresa tiene obligaciones que cumplir con la municipalidad del cantón Pelileo y el Concejo Nacional se prevé para el año 2019 los gastos totales incrementar en un 5%, los siguientes años se mantendrán; esto debido a la obtención de la licencia ambiental, la misma que será una tasa de licenciamiento de acuerdo a las descargas de agua provocadas por la empresa.

3.10.6 Política Financiera 4.-

Proyección del Efectivo.

Tabla 122-3: Proyección del Efectivo

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Caja general	670,00	703,50	738,68	775,61
Banco	8.400,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00

Realizado por: Tixi, M. 2019

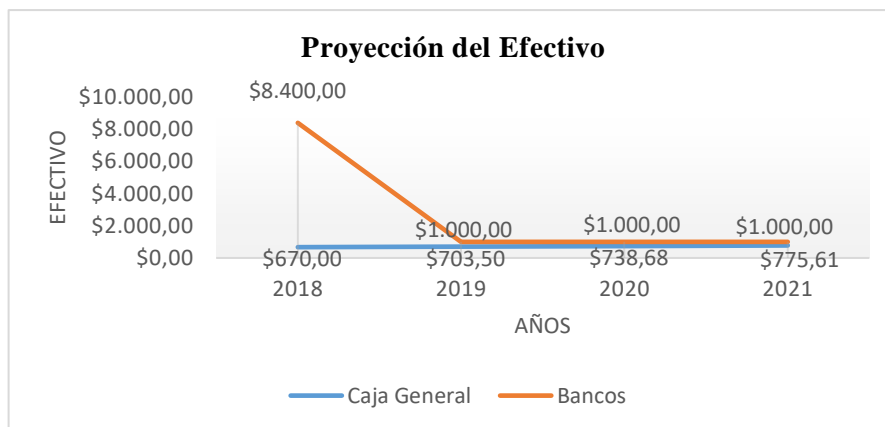


Gráfico 119-3: Proyección del efectivo
Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

La empresa Vequitex, plantea como política interna que su efectivo incremente en un 5% en relación al año anterior, para lo cual se demuestra en la tabla 122-3. Y en la cuenta bancos se mantendrá un monto de \$.1000, con la finalidad de disponer con dinero mínimo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas que se presenten en la empresa

3.10.7 Política Financiera 5.-

Proyección Período Promedio de cobro y cuentas por pagar.

Tabla 123-3: Proyección Período Promedio de cobro

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Período Promedio de cobro.	13	10	10	10

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 124-3: Proyección Cuentas por cobrar

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Cuentas por cobrar	10.000,00	8.183,41	8.592,58	9.022,21

Realizado por: Tixi, M. 2019

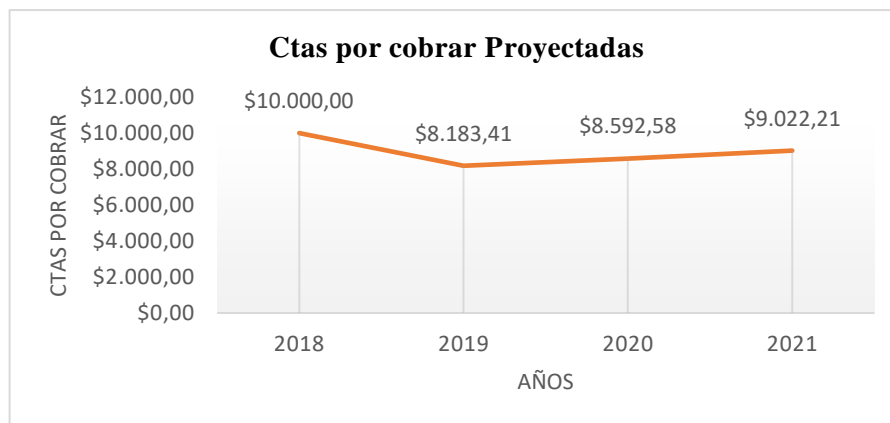


Gráfico 120-3: Proyección Ctas por cobrar
Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

En la tabla 123-3 se refleja que, si se cumple con la política de crédito para la venta con un plazo máximo de cobro de 10 días, durante los años 2019, 2020 y 2021, de acuerdo a esta política se puede observar el comportamiento de las cuentas por cobrar, en relación a los días establecidos, para lo cual se debe mantener estos días de cobro, con la finalidad de tener una buena gestión de cobranza, evitando tener cartera vencida.

Previo a la política financiera se realizó el siguiente cálculo:

$$\frac{\text{cuentas por cobrar} * 360}{\text{ventas}}$$

Ctas por cobrar = 280.574,00*360

Ctas por cobrar=10

3.10.8 Política Financiera 6.-

Proyección Período Promedio de Pago y cuentas proveedores.

Tabla 125-3: Proyección Período Promedio de Pago

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Proveedores	4	15	15	15

Realizado por: Tixi, M. 2019

Tabla 126-3: Proyección Cuenta Proveedores

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Proveedores	2.692,14	6.904,75	7.249,99	7.612,49

Realizado por: Tixi, M. 2019

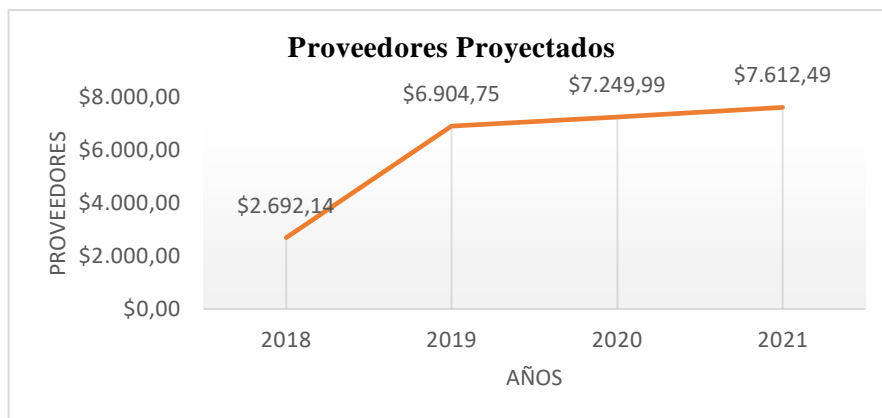


Gráfico 121-3: Proyección Cuenta Proveedores
Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

En la tabla 125-3 se refleja que, si se cumple con la política de renegociar con sus proveedores, con un plazo máximo de pago de 15 días, durante los años 2019, 2020 y 2021, de acuerdo a esta política se puede observar el comportamiento de la cuenta proveedores, en relación a los días establecidos, para lo cual estos días de pago, deberán ser más altos si es posible. Solo se cancelará al instante siempre y cuando existe algún descuento en la materia prima.

Previo a la política financiera se realizó el siguiente cálculo:

$$\frac{\text{Proveedor} * 360}{\text{Compras}}$$

$$\text{Proveedor} = (2692,14 + 360) / (220952,03 * 75\%)$$

$$\text{Proveedor} = 15$$

3.10.9 Política financiera 7.-

Proyección Inversión en Activos fijos

Tabla 127-3: Proyección en Activos Fijos

Cuentas	2018	2019	2020	2021
Maquinaria	25.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Muebles y enseres	3.340,00	3.340,00	3.340,00	3.340,00
Equipos de cómputo	750	750,00	750,00	750,00
Edificación e instalaciones	26.000,00	26.000,00	41.000,00	41.000,00
Vehículo	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

Al realizar el diagnóstico situacional de la empresa se pudo determinar que existe demora de procesos en el área de manualidades, para lo cual se realizará en el año 2019 una compra de mini cortadora laser marca LVE4040, con potencia de 50W en un valor de \$ 15900, y un soplete 9100, con la finalidad de evitar cuello de botellas y solventar la demanda de manera eficiente; para el año 2020, se realizará la construcción de tanques, para el sistema de recirculación por un valor de \$15000.

3.10.10 Política Financiera 8.-

Depreciación de Activos Fijos

Tabla 128-3: Depreciación del Activo Fijo

Cuentas	2019	2020	2021
Maquinaria	5.000	5.000	5.000
Muebles y enseres	334	334	334
Equipos de cómputo	150	150	150
Edificación e instalaciones	1.300	2.050	2.050
Vehículo	4.800	4.800	4.800
Total	-11.584	-12.334	-12.334

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

Las depreciaciones del Activo fijo se calcularon mediante el método de línea recta, el resultado se puede visualizar en la tabla 137-3, el valor total pasara al Balance General a la cuenta Depreciación Acumulada.

3.10.11 Política Financiera 9.-

Proyección Optimización de los pasivos corrientes

Tabla 129-3: Optimización de los Pasivos Corrientes

Cuentas	2018	2019
Impuesto por pagar	1.780,00	780,00
Obligaciones con trabajadores	3.540,00	0,00
Obligaciones con el IESS	2.256,22	0,00

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación.

La política 9 está basada en la optimización de los pasivos corrientes, como se muestra en la tabla 129-3, en el año 2019 se procederá a realizar el pago de impuesto por pagar de \$1.000, pago de obligaciones con trabajadores de \$3.540, pago de obligaciones con el IESS 2.256,22 del excedente del dinero, todos estos pagos serán desembolsado del excedente del dinero en efectivo por un monto de \$ 8.956,13, estos cálculos se muestran en la página 190 y 191.

3.11 Proyecciones

Las proyecciones financieras están proyectadas en base a las políticas establecidas por la empresa; las mismas que nos ayudaran a ver la evolución de la empresa en los periodos 2019 -2021.

4.8.1 Proyección del balance general 2019-2021

En la tabla 130-3 se muestra la proyección financiera, teniendo como año base el 2018 y aplicando las políticas establecidas.

Tabla 130-3: Proyección del balance general

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA VEQUITEX				
BALANCE GENERAL PROYECTADO				
Cuentas	2018	2019	2020	2021
ACTIVO				
Activo Corriente				
Caja general	670,00	703,50	738,68	775,61
Banco	8.400,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Cuentas por cobrar	10.000,00	8.183,41	8.592,58	9.022,21
Otras cuentas por cobrar	556,13	0,00	0,00	0,00
Créditos tributarios IVA	35,60	35,60	35,60	35,60
Créditos tributarios renta	100,87	100,87	100,87	100,87
Inventarios	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00
Total activo corriente	<u>23.562,60</u>	<u>13823,38</u>	<u>14267,72</u>	<u>14734,29</u>
Activo no corriente				
Maquinaria	25.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Muebles y enseres	3.340,00	3.340,00	3.340,00	3.340,00
Equipos de cómputo	750,00	750,00	750,00	750,00
Edificación e instalaciones	26.000,00	26.000,00	41.000,00	41.000,00
Vehículo	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Depreciación acumulada	-13.404,00	-24.988,00	-37.322,00	-49.656,00
Total Activo no corriente	<u>65.686,00</u>	<u>79.102,00</u>	<u>81.768,00</u>	<u>69.434,00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>89.248,60</u>	<u>92.925,38</u>	<u>96.035,72</u>	<u>84.168,29</u>

Continua

PASIVO				
Pasivo Corriente				
Obligaciones con instituciones financieras	8.500,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores	2.692,14	6.904,75	7.249,99	7.612,49
Utilidad de trabajadores	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto por pagar	1.780,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63
Obligaciones con trabajadores	3.540,00	0,00	0,00	0,00
Obligaciones con el IESS	2.256,22	0,00	0,00	0,00
Total pasivo corriente	<u>16.512,14</u>	<u>7.954,75</u>	<u>8.352,49</u>	<u>8.770,11</u>
Pasivo no corriente				
Documentos por pagar	21.500,00	21.500,00	21.500,00	21.500,00
Anticipo clientes	454,85	454,85	454,85	454,85
Total pasivo no corriente	<u>21.954,85</u>	<u>21.954,85</u>	<u>21.954,85</u>	<u>21.954,85</u>
TOTAL PASIVO	<u>38.466,99</u>	<u>29.909,60</u>	<u>30.307,34</u>	<u>30.724,96</u>
PATRIMONIO				
Capital social	50.781,61	63.015,78	65.728,39	53.443,32
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>89.248,60</u>	<u>92.925,38</u>	<u>96.035,72</u>	<u>84.168,29</u>

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.11.1 Cálculo de las NOF

Tabla 131-3: Cálculo de las NOF

AÑOS	2018	2019	2020	2021
Activo Circulante	14.606,47	12.823,38	13.267,72	13.734,29
Pasivo Circulante	8.012,14	7.954,75	8.352,49	8.770,11
NOF	6.594,33	4.868,63	4.915,24	4.964,17
FM	7050,46	5.868,63	5.915,24	5.964,17
Porción de Liquidez	-456,13	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación. -

De acuerdo a los resultados obtenidos, en la tabla 140-3 se procedió a realizar el cálculo de las NOF (necesidades operativas de fondo) y el cálculo del FM (fondo de maniobra), de los períodos 2019-2021; el cual refleja que el FM > NOF, es decir la empresa cuenta con un excedente de dinero para poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, sin necesidad de endeudarse con terceros.

3.11.2 Proyección del estado de resultados 2019-2021

En la tabla 132-3 se muestra las proyecciones del estado de resultados, aplicando las políticas establecidas; teniendo como año base el 2018.

Tabla 132-3: Proyección del estado de resultados

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA VEQUITEX				
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS				
CUENTA	2018	2019	2020	2021
INGRESOS				
Ingresos Operacionales				
Ventas netas	280.574,00	\$294.602,70	\$309.332,84	\$324.799,48
(-) Costo de Producción	235.055,70	220.952,03	231.999,63	243.599,61
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<u>45.518,30</u>	<u>\$73.650,68</u>	<u>\$77.333,21</u>	<u>\$81.199,87</u>
TOTAL GASTOS				
	<u>28868,49</u>	<u>30.311,91</u>	<u>30.311,91</u>	<u>30.311,91</u>
G. Administrativos	13.977,50	13.977,50	13.977,50	13.977,50
Gasto de venta	14.349,00	14.349,00	14.349,00	14.349,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>16.649,81</u>	<u>\$43.338,76</u>	<u>\$47.021,29</u>	<u>\$50.887,95</u>
(-) Impuesto contribuciones y otros	465,93	\$1.050,00	\$1.102,50	\$1.157,63
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>16.183,88</u>	<u>\$42.288,76</u>	<u>\$45.918,79</u>	<u>\$49.730,32</u>

Realizado por: Tixi, M. 2019

3.11.3 Igualación de cuentas ventas –costo de ventas

La igualación de cuentas nos ayudara a determinar en qué año las ventas y costo de ventas se igualarán.

Tabla 133-3: Igualación de cuentas ventas-costo de ventas

Año	2020	2021	V.A	V.R
Ingresos	309.332,84	324.799,48	15.466,64	0,05
Costo	231.999,63	243.599,61	115.99,98	0,05

Realizado por: Tixi, M. 2019

Cálculo:

$$C(1+i)^n = C(1+i)^n$$

$$324.799,48(1+0,05)^n = 243.599,6(1+0,05)^n$$

$$\text{Log } 324.799,48 + n \text{ log } 1,1 = \text{log } 243.599,6 + n \text{ log } 1,1$$

$$N (\text{log } 1,1 - \text{log } 1,1) = \text{log } 243.599,6 - \text{Log } 324.799,48$$

$$N = \log 243.599,6 - \log 324.799,48 / \log 1,1 - \log 1,1$$

$$N = -(127,80)$$

Interpretación. -

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 133-3 se puede evidenciar que al realizar la igualación de ventas- costo de ventas, la empresa está optimizando sus recursos económicos ya que según los resultados estas cuentas igualaran en 127 años; lo que implica que la estrategia de ventas y la política de optimización de costo, son eficientes de tal manera que no existe problemas de generar pérdida en la empresa.

3.11.4 Razones financieras proyectadas

En la tabla 134-3 se detalla los indicadores utilizados; los mismos que me ayudaran a medir la realidad económica y financiera de la empresa, teniendo como año base el 2018.

Tabla 134-3: Razones Financieras

EMPRESA LAVANDERÍA Y TINTORERÍA VEQUITEX				
RAZONES FINANCIERAS PROYECTADAS				
	2018	2019	2020	2021
INDICADORES DE LIQUIDEZ				
Liquidez corriente	1,43	1,74	1,71	1,68
Prueba Ácida	1,20	1,26	1,25	1,25
Capital de trabajo	7.050,46	5.868,63	5.915,24	5.964,17
INDICADORES DE SOLVENCIA				
Endeudamiento del Activo	0,46	0,32	0,32	0,37
Endeudamiento Patrimonial	0,84	0,47	0,46	0,57
Endeudamiento del Activo Fijo	0,74	0,80	0,80	0,77
Apalancamiento	1,84	1,47	1,46	1,57
Apalancamiento Financiero	1,89	1,51	1,50	1,61
INDICADORES DE GESTIÓN				
Rotación de Cartera	28,06	36	36	36
Rotación del Activo Fijo	4,27	3,72	3,78	4,68
Rotación de ventas	3,14	3,17	3,22	3,86
Rotación de inventario	56,21	58,15	61,05	64,11
Promedio de inventario	6,49	6,28	5,98	5,69
Rotación de cuentas por cobrar	28,06	36	36	36
Promedio medio de cobranza	13,01	10,00	10,00	10,00
Rotación de cuentas por pagar	104,22	42,67	42,67	42,67
Promedio de cuentas por pagar	4,60	15,00	15,00	15,00
INDICADORES DE RENTABILIDAD				
Rentabilidad neta del activo	18,13%	46%	48%	59%
Margen bruto	23,87%	25%	25%	25%
Margen operacional	17,74%	10%	9%	9%
Rentabilidad neta de ventas	5,77%	14%	15%	15%
Rentabilidad operacional del patrimonio	103%	45%	43%	53%
Rentabilidad financiera	33%	67%	70%	93%

Realizado por: Tixi, M. 2019

Interpretación. -

Como se puede observar en la tabla las razones financieras fueron calculadas de acuerdo al balance general y al estado de resultados proyectados, donde se refleja que las políticas que se planteó para la empresa son óptimas, las mismas que están contribuyendo con la optimización de los recursos económicos y financieros.

3.12 Seguimiento y control.

Para el seguimiento y control del modelo, se plantea efectuar la técnica tipo Semáforo, la misma que ayudara a medir el cumplimiento que tiene un indicador permitiendo observar de manera más rápida en base al color del semáforo (Rojo = crítico, Amarillo = con riesgo y Verde = sobresaliente) esto ayudara a tomar correctivos de ser necesarios.

Tabla 135-3: Seguimiento y Control

OBJETIVO	ESTRATEGIA	META	INDICADOR	SEMAFORIZACIÓN		
				Sobresaliente	Con riesgo	Crítico
Incrementar ventas	Sistematizar y Controlar las ventas.	- Incrementar las ventas en un 5% respecto al año anterior.	$\frac{Venta\ anterior - Ventas\ último\ año}{Venta\ anterior} * 100$	>5%	= 1%	<1%
Incrementar Gastos.	Obtención de la licencia ambiental.	- El total gasto crecerá en un 5%, para el año 2019 y para los años 2020 y 2021 se mantendrá.	$\frac{Gasto\ anterior - Gasto\ último\ año}{Gasto\ anterior} * 100$	>1%	= 5%	<5%
Reducir períodos de cobro	Implementar políticas de cobro.	- Recuperar la cartera en un plazo de 10 días, en los periodos 2019-2021.	$\frac{cuentas\ por\ cobrar * 365}{ventas}$	<10 días	= 66 días	>66 días
Incrementar días período de pago.	Implementar políticas de pago a proveedores	- Renegociar con los proveedores para que nuestro periodo promedio de pago sea en 15 días, después de la compra, salvo que existan descuentos, pagar al contado.	$\frac{Proveedor * 365}{Compras}$	> 39días	= 15 días	<15 días
Incrementar el efectivo.	Establecer políticas del manejo de efectivo	- Incrementar el 5% en la cuenta caja general.	$\frac{Efectivo\ anterior - Efectivo\ último\ año}{Efectivo\ anterior} * 100$	>15%	= 5%	<5%
Invertir en activos fijos.	Implementar maquinaria de alta tecnología.	- Compra de maquinaria mini cortadora laser marca LVE4040, con potencia de 50W en \$ 15900, y un soplete 9100.- - Disminuir el 4% en activos fijos anual.	$EA = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$	>1%	= 4%	<4%
Reducir obligaciones con terceros	Pago de activos Corrientes.	- Pago de impuesto por pagar de \$1000 del excedente del dinero. - Pago de obligaciones con trabajadores de \$3540 del excedente del dinero. - Pago de obligaciones con el IESS de \$2256,22 del excedente del dinero. - Reducir el endeudamiento en un 4% anual.	$A = \frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$	>1%	= 4%	<4%
Mejorar el capital humano	Capacitar al personal.	- Fortalecer nuevo conocimiento. - Capacitar al personal en SSO; ambiente y manejo de maquinaria.	$Efectividad = \frac{(p\ eficiencia + P\ eficacia)/2}{Maximo\ P}$	>2%	= 2%	<2%

Realizado por: Tixi, M. 2019

NOTA: Esta ponderación sobresaliente, con riesgo y crítico se hace en función a la empresa líder del mercado; ver calculo Anexo F.

La empresa líder nace un 18 de junio del 2005, en la ciudad de Ambato; siendo su principal actividad económica el lavado y tinturado de prendas de vestir; la lavandería no solo se ha mantenido a lo largo de estos 14 años, sino que ha sabido mantenerse y consolidarse en un mercado competitivo; siendo una de las más reconocidas en la ciudad; contando con la mejor maquinaria y el cuidado del medio ambiente, ofreciendo de esta manera siempre un servicio de calidad.

3.13 Resultados generales del marco propositivo

En el siguiente capítulo se logró rediseñar la misión, visión y el organigrama estructural de la empresa, con la finalidad de que contribuyan al desarrollo continuo de la empresa y de sus clientes.

Consecutivamente se realizó un mapa estratégico en base a una perspectiva financiera, plasmando objetivos que ayuden a la mejora de los hallazgos encontrados en el diagnóstico situacional; también se creó flujogramas de procesos para: compras, ventas, cobro, selección de proveedores, manejo de inventarios, y selección del personal; se efectuó políticas empresariales, las mismas que contribuirán al mejoramiento de la gestión administrativa y financiera.

Posteriormente se desarrolló un plan operativo anual, implementando estrategias que contribuyan en la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa; también se creó políticas financieras, con sus respectivas proyecciones con la finalidad de conocer el desarrollo financiero de la empresa en los períodos 2019 al 2021.

Finalmente se culminó el trabajo de titulación con una semaforización, para el seguimiento y control del modelo de gestión financiera, con la finalidad de controlar el cumplimiento de los objetivos estratégicos; esta semaforización está desarrollado mediante una comparación con una empresa líder del mercado, para promover mejoras; tanto en la gestión administrativa, como en la financiera.

Como resultado se logró plasmar un modelo de gestión financiera, el mismo que contribuirá en la mejora de administrar y optimizar los recursos económicos y financieros de la empresa; asegurando que estos serán suficientes para cubrir gastos de manera eficaz y eficiente; ofreciendo de esta manera un servicio de calidad, y así alcanzar los objetivos propuestos por la empresa de lavado y tinturado Vequitex.

CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo de investigación se procede a realizar las respectivas conclusiones:

- Para el presente trabajo se procedió a sustentar, recolectar y analizar toda la teoría e investigación necesaria, la misma que fue citada bajo normas APA, con la finalidad de tener una información clara, precisa y relevante; para el desarrollo del presente Modelo de Gestión Financiera.
- Mediante la aplicación del chi cuadrado se logró presenciar que la empresa Vequitex, no cuenta con un Modelo de Gestión Financiera para la optimización de recursos económicos y financieros; procediendo a realizar una evaluación financiera, donde se verificó que los gastos administrativos tienen cuentas que deberían ser consideradas únicamente en el costo de ventas, incremento de cuentas por cobrar, deficiente apoyo de proveedores, demora en procesos y nula capacitación al personal; por la mala toma de decisiones y acorde al cálculo de las NOF se determina dinero ocioso en la empresa, es decir existe un excedente de efectivo; también se realizó el diagnóstico situacional de la misma, logrando tener una visión clara del desarrollo empresarial macro, micro e interno, elaborando una matriz FODA la misma que permitió el diseño de las estrategias que contribuyan a la mejora de la empresa.
- La herramienta que debería implementarse en la empresa Vequitex, para la optimización de los recursos económicos y financieras es un Modelo de Gestión Financiera, las directrices para el desarrollo y aplicación de la gestión es el rediseño de la filosofía empresarial y el organigrama estructural, realizar flujo gramas de procesos, un mapa estratégico en base a una perspectiva financiera, diseñar un POA orientado a la optimización de recursos económicos y financieros, basados en una semaforización; realizar proyecciones de los Estados Financieros hasta el año 2021, estableciendo políticas que contribuyan a una óptima estructura financiera.

RECOMENDACIONES

Al finalizar la realización de las conclusiones se procede a recomendar:

- Se recomienda a la Lavandería y Tintorería Vequitex, implementar el siguiente Modelo de Gestión Financiera para la optimización de Recursos Económicos y Financieros, acorde a fuentes avaladas por la comunidad científica; siendo necesario una provisión continúa de información ya que los avances de experiencias van a la par con el desarrollo del entorno actual.
- Realizar evaluaciones financieras y un diagnóstico situacional cada año, con la finalidad de observar el comportamiento de la empresa, para evitar problemas que conllevan a irregularidades, y poderlos resolver a tiempo. Dentro de los hallazgos financieros obtenidos se sugiere implementar las políticas de cobro, pago a proveedores, para evitar el crecimiento de cuentas por cobrar; realizar el cálculo de las NOF, para evitar que exista dinero ocioso en la empresa el mismo que deba ser invertido en maquinaria, evitando demora en los procesos de producción; finalmente la empresa debe capacitar al personal, en SSO; ambiente y manejo de maquinaria, para fortalecer sus conocimientos.
- Finalmente se sugiere implementar el modelo de gestión financiera el mismo que contribuya en la mejora de la gestión administrativa y financiera, para la optimización de los recursos económicos y financieros; aplicando el mapa estratégico, los flujos gramas de procesos, y el POA; finalizando con un monitoreo y control.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Y. (24 de Noviembre de 2014). *Gestión Administrativa*. Cartagena. Colombia: Dialnet.
- Alpizar, M. & Lauchy, A. (2014). *Gestión económica financiera en instituciones de educación superior*. Cuba: Ediciones Universitaria.
- Altair Consultores. (2017). *La elaboración del plan estratégico*. Lima: Ediciones Altair.
- Alvárez, J. (2019). *Diseño, Implementación y caracterización del mapa de procesos de la subsecretaría del SIMPAD del Municipio de Medellín con miras a obtener una certificación en NTC ISO 9001*. Lima: Dialnet.
- Andbank. (15 de Julio de 2015). *Las 4 clave de la planificación financiera*. Obtenido de: <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/las-4-claves-de-la-planificacion-financiera-objetivos-plazos-presupuesto-y-control-de-las-decisiones/>
- Arcoraci, E. (19 de mayo de 2019). *Contabilidad- Ratios Financieros*. Obtenido de: <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2011/11/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. 3ª ed. México: Patria.
- Baena, T. (2014). *Análisis financiero: enfoque y proyecciones*. 2ª ed. Ecoe Ediciones.
- Báez Roa, M., Puentes, G., & Ramírez Martínez, M. (2017). *Condiciones para el desarrollo del proceso de planificación financiera en Pymes del sector manufacturero de Duitama*. Obtenido de: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/1723>
- BANCOLDEX. (2014). *Buenas prácticas financieras y planeación financiera*. Colombia. Trillas
- Barrera, A. (2016). *La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Hostería Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa*. (Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato). Obtenido de: <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/21380>.
- Beteta, A. (2017). *Análisis de la estructura económica y financiera de la empresas en situaciones de crisis*. Madrid: EUNED.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2016). *Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de: https://www.researchgate.net/publication/28182383_Factores_del_crecimiento_empresarial_Especial_referencia_a_las_pequeñas_y_medianas_empresas
- Brand, F., Cardinale A., & Omaña, J. (2016). Análisis estructural sectores estratégicos. Sector textil “insumos sintéticos”. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*.

- Brossard, A. (2014). *Modelo de gestión económica financiera para organizaciones en Cuba*.
Obtenido de: <https://www.gestiopolis.com/modelo-de-gestion-economica-financiera-para-organizaciones-en-cuba/>
- Calvo, L. (2019). *Análisis e interpretación de estados financieros*. 13ª ed. México: CEP .
- Cano, P., Orue, F., Martínez, L., Mayett, Y., & López, G. (2015). *Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas*. México: Science.
- Cárdenas, M., & Villamizar, P. (2016). *Diseño del cuadro de mando integral (balance scorecard) para compartía EPS-S*. (Tesis de pregrado, Universidad Industrial de Santander).
Obtenido de: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/164816.pdf>
- Cárdenas, F. (2019). *Plan de Marketing para la Empresa Dibeal Cía. Ltda*. Quito: (Tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador). Obtenido de: <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/3689>
- Carrillo, B. (2015). *Gestión financiera y la dinámica empresarial*. Obtenido de: <http://www.gestiopolis.com/gestion-financiera-y-la-dinamicaempresarial/>
- Castro, M. (2018). *Propuesta de mejora en el manejo y control de activos para la empresa Iluminación Jaime Dussan*. Bogotá:Trillas
- Chuquiguanga, N. (2014). *Estructuración del organigrama, elaboración del manual de funciones y manual de políticas internas para la empresa Diserval de la Ciudad de Cuenca Periodo 2014-2015*. (Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana). Obtenido de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7760/1/UPS-CT004613.pdf>
- Colcha Hernández, L. d. (2018). *Diseño de un modelo de gestión administrativo – financiero por procesos para la Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios “El Saguaceñito”, de la parroquia Ilapo, cantón Guano*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/74/browse?type=author&order=ASC&hpp=65&value=Colcha+Hern%C3%A1ndez%2C+Lilian+del+Roc%C3%ADo>
- Córdoba, M. (2015). *Gestión financiera*. Colombia : Ecoe Ediciones .
- Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Delfín, L., & Acosta, P. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Obtenido de: <http://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402217.html>
- El Telégrafo. (01 de abril de 2019). *Empresas textiles reflotan luego de dos años de crisis*. Obtenido de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/sector-textil-signos-recuperacion-ecuador>
- Estupiñán, R. (2012). *Estados Financiero Básicos bajo NIC/NIF*. Bogotá : Ecoe Ediciones.
- Fernández, P., & Pértegas, S. (2018). *Investigación tipos y metodología*. México: McGraw-Hill.
- GAD Municipal Pelileo. (2019). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial*. Obtenido de: <http://app.sni.gob.ec/sni->

link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1860000640001_ACTUALPDYOT2015_15-03-2015_21-58-23.pdf

- Gallo, K. (2018). *Modelo de gestión financiera de la empresa Octomedia Cía. Ltda.,*. (Tesis de pregrado, Universidad Técnica Equinoccial). Obtenido de: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/16985>
- García, J. (2016). *Propuesta de un sistema de control interno para el área financiera basado en la aplicación de los componentes del modelo Coso II en la empresa EY ADDVALUE ASESORES CÍA LTDA.* (Tesis de pregrado, Universidad Central del Ecuador). Obtenido de. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10599/1/T-UCE-0003-CA179-2016.pdf>
- García, S., & Ortega, J. (2014). *Plan estratégico de relaciones públicas.* México. CEP.
- Gómez, A., Tello, M., & Martínez, P. (2015). *Importancia del análisis e Interpretación de los Estados Financieros con Base en la Razones Financieras para la Toma de Decisiones.* XIX Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas. Obtenido de: http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/IMPORTANCIA_DEL_ANALISIS_E_INTERPRETACION_DE_LOS_ESTADOS_FINANCIEROS_CON_BASE_EN_LAS_RAZONES_FINANCI.pdf
- González Citelly, S. D. (2015). *Modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros en la Escuela de Capacitación de Conductores no Profesionales de Automóviles y Motos "SAFEDRIVE" Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, en el periodo 2015.* (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: http://rraae.edu.ec/Record/0005_425da85a3c0efad5d637fa9974376ba2/Cite
- Hernández, B. (2016). *Técnicas para la gestión financiera en logística.* Lima: Marge Books.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación,* 6ª ed. México: McGraw-Hill.
- Holguin, C. (2016). *Administración de empresa.* Obtenido de: <http://www.altonivel.com.mx/19059-los-14-principios-de-henry-fayol-para-una-administracionficiente.html>; (05/02/14).
- ISOSCOREDCARD. (2017). *Desarrollo de semáforos.* Obtenido de: https://www.google.com/search?rlz=1C1PRFE_enEC824EC824&biw=1366&bih=608&ei=W9u_XILoHZDy5gL YhKHobg&q=Plan+Estrat%C3%A9gico%2C+Fase+II%2C+Paso+4%3A+Desarrollo+de+sem%C3%A1foros.&oq=Plan+Estrat%C3%A9gico%2C+Fase+II%2C+Paso+4%3A+Desarrollo+de+sem%C3%A1foros.&
- Juárez, V., & López, R. (2019). *Chi Cuadrado de Pearson- Estadístico no paramétrico.* Lima: Dialnet.

- La Hora. (16 de abril de 2018). *Sector textil representa el 6% del PIB industrial*. Obtenido de: https://lahora.com.ec/noticia/1102150131/sector-textil-representa-el-6_-del-pib-industrial
- Luna, A. (2014). *Administración estratégica*. Colombia: Patria.
- Martínez, J. (2015). *Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos: el caso de las empresas farmacéuticas en España*. (Tesis de pregrado, Universidad Complutense de Madrid). Obtenido de: <https://eprints.ucm.es/40638/1/T38190.pdf>
- Martínez, C. (2016). *Gestión administrativa y económico-financiera de pequeños negocios o microempresas*. Obtenido de: <https://ebookcentral.proquest.com>.
- Ministerio de Ambiente. (2019). *Código Orgánico Ambiental*. Quito.
- Ministerio de Ambiente de Ecuador. (2015). *Acuerdo Ministerial 061*. Quito.
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (13 de Abril de 2019). *Ley de Fomento Artesanal del Ecuador*. Obtenido de: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Ley-de-Fomento-Artesanal.pdf
- Muñoz, E., Vélez, N., & Boza, Á. (19 de febrero de 2018). *Sistema de gestión de seguridad e higiene en los colaboradores de las universidades públicas en el Cantón Quevedo*. Obtenido de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202019000200250.
- Núñez, B. (2019). *La responsabilidad social empresarial y su incidencia en la competitividad de las empresas del sector de curtiembres del cantón Ambato, provincia de Tungurahua*. (Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato). Obtenido de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29353/1/T4454i.pdf>
- Orejuela, M. (2016). *Modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos financieros de la Microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO), en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el periodo 2016*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/7521>
- Pardo, J. (2017). *Gestión por procesos y riesgo operacional*. España: AENOR
- Patiño, A., & Sepúlveda, M. (2017). Contexto empresarial colombiano y su relación con el gobierno corporativo, estudio de caso. Obtenido de: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/1728>
- Pérez, P. (2018). *Definición de modelo de gestión*. Obtenido de: <https://definicion.de/modelo-de-gestion/>
- Puebla, N. (2015). *Plan de negocios: Restaurante Cultural*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Cuyo.

- Pulido, A. (2014). *La Administración de los Recursos Económicos*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Rengifo, H. (2018). *Administración financiera*. Peru: UNAP.
- Rodríguez, C., & Gómez, M. (2017). *El proceso de modelado en economía y ciencias de la gestión*. Bogotá: Proquest.
- S.R.I. (2018). *Código Tributario*. Quito:SRI
- Speth, C. (2016). *El análisis DAFO: Los secretos para fortalecer su negocio*. New York: 50 Minutos.
- Suárez, A. (2019). *Estructura económica financiera*. Peru: Yirepa.
- Tapia, M. (2015). *Objetivos estratégicos, propuesta de acciones e indicadores de desempeño del área docencia*. México: Tutor Formación.
- Tobar, A., & Hurtado, A. (2014). *Propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa Aeronet S.A*. Madrid: ESIC.
- Villasmil, M. (2015). *Visión estratégica de la responsabilidad social empresarial*. Obtenido de: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/1728>.

