



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA FINANZAS

**“MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA EL
MEJORAMIENTO DE LA EFICIENCIA ADMINISTRATIVA DE
LA EMPRESA COMERCIAL FAMCEV S.A DEL CANTÓN
RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: DAISY ANABEL VILLARROEL PÉREZ

Riobamba - Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA FINANZAS

**“MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA EL
MEJORAMIENTO DE LA EFICIENCIA ADMINISTRATIVA DE
LA EMPRESA COMERCIAL FAMCEV S.A DEL CANTÓN
RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: DAISY ANABEL VILLARROEL PÉREZ

DIRECTORA: Ing. ANGELITA GENOVEVA TAPIA BONIFAZ

Riobamba - Ecuador

2021

©2021, Daisy Anabel Villarroel Pérez

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 de Autor.

Yo, Daisy Anabel Villarroel Pérez, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 02 de diciembre de 2021

A handwritten signature in blue ink that reads "Anabel Villarroel". The signature is written in a cursive style with a large initial 'A' and a small 'P.' at the end.

Daisy Anabel Villarroel Pérez

C.C: 0604620120

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

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; Tipo: Proyecto de Investigación, “**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA EFICIENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA COMERCIAL FAMCEV S.A DEL CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO**”, realizado por la señorita: **DAISY ANABEL VILLARROEL PÉREZ**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Mauro Patricio Andrade Romero PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2021-12-02
Ing. Angelita Genoveva Tapia Bonifaz DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	 <hr/>	2021-12-02
Ing. Carina Fernanda Vallejo Barreno MIEMBRO DE TRIBUNAL	 <hr/>	2021-12-02

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo está dedicado principalmente a mis padres Dúval y Daisy por apoyarme, guiarme de la manera correcta y principalmente por el impulso para lograr cada una de mis metas. A mi hermana menor, por enseñarme a brindar amor incondicional sin esperar nada a cambio. A mis hermanos por formar parte de mí y permitirme ser una guía para ellos, tratando de hacer las cosas de la manera más adecuada. A toda mi familia, porque son el pilar fundamental de mi vida y a quienes les debo tanto, gracias por todo ese cariño, de todo corazón espero se sientan orgullosos de la mujer en la que me estoy convirtiendo. Por último, a mis amigos y compañeros de clases, especialmente a mis amigas con las que logramos llegar hasta el final a pesar de todas las adversidades.

Anabel

AGRADECIMIENTOS

A Dios es a quien primero deseo agradecer, porque gracias a él en estos tiempos tan difíciles gozo de salud, de vida, pero sobre todo tengo a mi familia completa junto a mí. A mis padres, mis hermanos y mi familia por recorrer junto a mi este trayecto, el cual en un abrir y cerrar de ojos se convirtió en realidad, mi sueño de ser profesional se está cumpliendo poco a poco, me siento feliz por poder enorgullecer a mis padres. Agradezco infinitamente a todo el apoyo brindado de mis padres, familia, pareja, amigos, amigas y personas que se sienten contentas de verme triunfar. A las ingenieras Genoveva Tapia y Carina Vallejo por ser mi guía de trabajo en este semestre complicado. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y a todo el personal que labora en la institución, principalmente a los docentes por impartir las diferentes materias que sirvieron para mi formación profesional.

Anabel

TABLA DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	2
1.1. Antecedentes investigativos.....	2
1.2. Marco teórico.....	3
1.2.1. <i>Modelo</i>	3
1.2.2. <i>Modelo de Gestión</i>	3
1.2.3. <i>Modelo de Gestión financiera</i>	3
1.2.4. <i>Clasificación de los Estados financieros</i>	4
1.2.5. <i>Balance General</i>	4
1.2.6. <i>Estado de resultados</i>	6
1.2.7. <i>Estado de flujo de efectivo</i>	6
1.2.8. <i>Análisis financiero</i>	6
1.2.9. <i>Administración</i>	7
1.2.10. <i>Planificación</i>	7
1.2.11. <i>Planificación financiera</i>	7
1.2.12. <i>Eficiencia administrativa</i>	8
1.2.13. <i>Índices de gestión financiera</i>	8

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	13
2.1.	Enfoque de la investigación.....	13
2.1.1.	<i>Cualitativo.....</i>	<i>13</i>
2.1.2.	<i>Cuantitativo.....</i>	<i>13</i>
2.2.	Nivel de investigación	13
2.2.1.	<i>Investigación descriptiva</i>	<i>13</i>
2.2.2.	<i>Investigación explicativa</i>	<i>13</i>
2.3.	Diseño de investigación	13
2.3.1.	<i>No experimental.....</i>	<i>13</i>
2.4.	Tipo de estudio.....	13
2.4.1.	<i>Aplicativa</i>	<i>13</i>
2.4.2.	<i>Campo</i>	<i>14</i>
2.5.	Población y muestra	14
2.5.1.	<i>Muestra</i>	<i>14</i>
2.5.2.	<i>Población</i>	<i>15</i>
2.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	15
2.6.1.	<i>Observación</i>	<i>15</i>
2.6.2.	<i>Entrevista</i>	<i>15</i>
2.6.3.	<i>Encuesta.....</i>	<i>15</i>
2.6.4.	<i>Guía de entrevista</i>	<i>15</i>
2.6.5.	<i>Cuestionario.....</i>	<i>16</i>
2.7.	Idea a defender	16
2.8.	Variables	16
2.8.1.	<i>Variable independiente</i>	<i>16</i>
2.8.2.	<i>Variable dependiente</i>	<i>16</i>

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y PROPUESTA	16
3.1. Resultados	16
3.1.1. <i>Entrevista al personal de la empresa.....</i>	16
3.2. Discusión de resultados	37
3.3. Propuesta.....	38
3.3.1. <i>Tema del modelo.....</i>	38
3.3.2. <i>Contenido de la propuesta</i>	38
3.3.3. <i>Contenido de la propuesta</i>	39
3.3.4. <i>Matriz PESTEL</i>	40
3.3.5. <i>Matriz FODA.....</i>	41
3.3.6. <i>Matriz MEFI.....</i>	42
3.3.7. <i>Matriz MEFE.....</i>	42
3.3.8. <i>Matriz estratégica.....</i>	43
3.3.9. <i>Cruce de variables.....</i>	49
3.3.10. <i>Valores de la empresa comercial FAMCEV S.A.....</i>	50
3.3.11. <i>Organigrama estructural de la empresa FAMCEV S.A</i>	51
3.3.12. <i>Organigrama funcional de la empresa FAMCEV S.A</i>	51
3.3.13. <i>Principales funciones de los colaboradores de la empresa FAMCEV S.A.....</i>	51
3.3.14. <i>Manual funcional de la empresa comercial FAMCEV S.A.....</i>	53
3.3.15. <i>Plan de cuentas empresa comercial FAMCEV S.A</i>	56
3.3.16. <i>Balances de la empresa comercial FAMCEV S.A</i>	62
3.3.17. <i>Análisis de estados financieros de la empresa comercial FAMCEV S.A</i>	67
3.3.18. <i>Indicadores financieros empresa comercial FAMCEV S.A</i>	73
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3	Personal de la Empresa Comercial FAMCEV S.A.....	15
Tabla 2-3	Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa	16
Tabla 3-3	Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa	17
Tabla 4-3	Pregunta N° 3 entrevista al personal de la empresa	18
Tabla 5-3	Pregunta N° 4 entrevista al personal de la empresa	19
Tabla 6-3	Pregunta N° 5 entrevista al personal de la empresa	20
Tabla 7-3	Pregunta N° 6 entrevista al personal de la empresa	21
Tabla 8-3	Pregunta N° 7 entrevista al personal de la empresa	22
Tabla 9-3	Pregunta N° 8 entrevista al personal de la empresa	23
Tabla 10-3	Pregunta N° 9 entrevista al personal de la empresa	24
Tabla 11-3	Pregunta N° 10 entrevista al personal de la empresa	25
Tabla 12-3	Pregunta N° 1 encuesta a los clientes	26
Tabla 13-3	Pregunta N° 2 encuesta a los clientes	27
Tabla 14-3	Pregunta N° 3 encuesta a los clientes	28
Tabla 15-3	Pregunta N° 4 encuesta a los clientes	29
Tabla 16-3	Pregunta N° 5 encuesta a los clientes	30
Tabla 17-3	Pregunta N° 6 encuesta a los clientes	31
Tabla 18-3	Pregunta N° 7 encuesta a los clientes	32
Tabla 19-3	Pregunta N° 8 encuesta a los clientes	33
Tabla 20-3	Pregunta N° 9 encuesta a los clientes	34
Tabla 21-3	Pregunta N° 10 encuesta a los clientes	35
Tabla 22-3	Pregunta N° 11 encuesta a los clientes	36
Tabla 1-4	Matriz PESTEL.....	40
Tabla 2-4	Matriz MEFI	42
Tabla 3-4	Matriz MEFE	42
Tabla 4-4	Estrategia 1 Concesión de créditos.....	43
Tabla 5-4	Estrategia 2 Sistema de cobranza	44
Tabla 6-4	Estrategia 3 Organización de la empresa	44
Tabla 7-4	Estrategia 4 Rentabilidad de la empresa	45
Tabla 8-4	Estrategia 5 Preparación ante posibles desastres naturales	46
Tabla 9-4	Estrategia 6 Socializar el modelo de gestión con los trabajadores	46
Tabla 10-4	Presupuesto Matriz Estratégica	48
Tabla 11-4	Formulación de estrategias	49

Tabla 12-4	Plan de cuentas FAMCEV S.A.....	56
Tabla 13-4	Análisis Horizontal Balance General.....	67
Tabla 14-4	Análisis Horizontal Estados de Resultados.....	69
Tabla 15-4	Análisis Vertical Balance General.....	70
Tabla 16-4	Análisis Vertical Estado de Resultados	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3	Pregunta N° 1 entrevista al personal de la empresa	17
Gráfico 2-3	Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa	18
Gráfico 3-3	Pregunta N° 3 entrevista al personal de la empresa	19
Gráfico 4-3	Pregunta N° 4 entrevista al personal de la empresa	20
Gráfico 5-3	Pregunta N° 5 entrevista al personal de la empresa	21
Gráfico 6-3	Pregunta N° 6 entrevista al personal de la empresa	22
Gráfico 7-3	Pregunta N° 7 entrevista al personal de la empresa	23
Gráfico 8-3	Pregunta N° 8 entrevista al personal de la empresa	24
Gráfico 9-3	Pregunta N° 9 entrevista al personal de la empresa	25
Gráfico 10-3	Pregunta N° 1 encuesta a los clientes	27
Gráfico 11-3	Pregunta N° 2 encuesta a los clientes	28
Gráfico 12-3	Pregunta N° 3 encuesta a los clientes	29
Gráfico 13-3	Pregunta N° 4 encuesta a los clientes	30
Gráfico 14-3	Pregunta N° 5 encuesta a los clientes	31
Gráfico 15-3	Pregunta N° 6 encuesta a los clientes	32
Gráfico 16-3	Pregunta N° 7 encuesta a los clientes	33
Gráfico 17-3	Pregunta N° 8 encuesta a los clientes	34
Gráfico 18-3	Pregunta N° 9 encuesta a los clientes	35
Gráfico 19-3	Pregunta N° 10 encuesta a los clientes	36
Gráfico 20-3	Pregunta N° 11 encuesta a los clientes	37
Gráfico 21-3	Organigrama estructural FAMCEV S.A.....	51
Gráfico 22-3	Organigrama funcional FAMCEV S.A	51
Gráfico 23	Localización Babahoyo Satelital	104
Gráfico 24	Localización Babahoyo Físico.....	105
Gráfico 25	Localización Riobamba Satelital	105
Gráfico 26	Localización Riobamba Físico.....	106

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: INFORMACIÓN EMPRESARIAL

ANEXO B: ENCUESTA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA

ANEXO C: NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES

ANEXO D: FACTURA DEL SERVICIO EQUIFAX

RESUMEN

El presente de trabajo de titulación propone diseñar un Modelo de Gestión Financiera para el mejoramiento de la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, a través de herramientas financieras y administrativas para el progreso de la misma. Para la elaboración de la investigación se utilizaron dos técnicas la primera es la aplicación de 9 encuestas al personal de la entidad y a las 90 personas tomadas como muestra, la segunda técnica es la observación de las actividades que realizan a diario. Mediante el análisis de la información se constató que no existe una estructura organizacional definida, esto se debe a que las actividades y la administración son realizadas de manera empírica. La empresa comercial FAMCEV S.A no poseía manuales para dirigir a cada uno de los colaboradores; la misión, visión y valores corporativos no estaban redactados. En lo que respecta a la información financiera emitida por la contadora actual, los mismos tardaron en ser consolidados, especialmente los estados financieros del año pasado. Para concluir el trabajo de investigación menciono que la organización no poseía una estructura administrativa y financiera definida, es decir, no contaban con manuales sobre las diferentes actividades que se realizan, ni tampoco con un manual de funciones en el cual se especifiquen las acciones correspondientes a cada colaborador. Se recomienda implementar el modelo de gestión realizado para aprovechar los recursos que tiene y les sirva de ayuda los manuales realizados, para cuando exista alguna duda, mejorando la eficiencia administrativa.

Palabras clave: <MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA>, <ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL>, <ORGANIGRAMA FUNCIONAL>, <ANÁLISIS HORIZONTAL>, <ÁNÁLISIS VERTICAL>, <INDICADORES FINANCIEROS>.



05-04-2022

0604-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

This degree project proposes to design a financial management model to improve the administrative efficiency of the commercial company FAMCEV S.A. of Riobamba Canton, province of Chimborazo, through financial and administrative tools for the progress of the company. For the elaboration of the research two techniques were used the first is the application of 9 surveys to the personnel of the entity and the 90 people taken as a sample, the second technique is the observation of the activities they perform daily. The analysis of the information revealed that there is no defined organizational structure because activities and administration are carried out empirically. The commercial company FAMCEV S.A. did not have manuals to manage each of the collaborators the mission, vision, and corporate values were not written. Regarding the financial information issued by the current accountant, they took a long time to be consolidated, especially last year's financial statements. To conclude the research work, I mentioned that the organization did not have a defined administrative and financial structure, i.e., they did not have manuals on the different activities performed, nor did they have a functioning manual specifying the actions corresponding to each collaborator. It is recommended that the management model be implemented to take advantage of the resources available and that the manuals be used to help them when there is any doubt, improving administrative efficiency.

Keywords: <FINANCIAL MANAGEMENT MODEL>, <STRUCTURAL ORGANIZATION CHART>, <FUNCTIONAL ORGANIZATION CHART>, <HORIZONTAL ANALYSIS>, <VERTICAL ANALYSIS>, <FINANCIAL INDICATORS>.



Lcda. María Eugenia Rodríguez Durán

CI: 0603914797

INTRODUCCIÓN

Actualmente el sector empresarial está atravesando desafíos diarios para mantenerse en lucha, tratando de llevar un equilibrio financiero y económico. La mayoría de empresas establecidas en el país llevan un control de sus finanzas de manera empírica, manejada por personas con habilidades de liderazgo, para poder llevar a flote a la empresa de manera organizada, permitiéndole crecer, generando beneficio. Para la elaboración de un modelo de gestión tanto administrativa como financiera, surge de la necesidad de estandarizar procesos externos e internos, para llevar a cabo mejoras empresariales, a través de un excelente servicio y atención a los clientes.

El presente trabajo de investigación cuenta con tres capítulos, los cuales fueron desarrollados de la siguiente manera:

El primer capítulo está conformado por los antecedentes de investigación, es decir todos los trabajos investigativos preexistentes de acuerdo con el que se está elaborando, a la vez contiene el marco teórico compuesto por la fundamentación teórica junto con los métodos, instrumentos y niveles.

En el segundo capítulo se desarrollará el marco metodológico, en el cual se determinó la población y muestra a ser evaluada, para proceder a encuestarlos, obtener la información pertinente y analizar los resultados arrojados por las mismas.

El tercer capítulo contiene el marco propositivo, en él se desarrolla instrumentos y herramientas para ayudar a mitigar las debilidades presentes en la empresa, a través de un análisis.

Finalizado el trabajo de investigación se concluyó que la empresa requería un modelo de gestión financiera y administrativa, para mejorar la estructura organizativa de la misma, a la vez permitió establecer estrategias para mitigar el riesgo de la cartera vencida, puesto que, para el año 2020 tuvo un porcentaje de 44.97% respecto a las demás cuentas del activo corriente, aquella cuenta necesitaba un tratamiento urgente para recuperar el valor de los créditos colocados.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes investigativos

Los antecedentes de la investigación hacen referencia a la revisión de trabajos elaborados anteriormente en instituciones de educación superior, las cuales sirven de apoyo para la elaboración de investigaciones futuras (Díaz, 2018).

Hemos tomado como referencia las siguientes investigaciones, encontradas en las bibliotecas de las diferentes universidades con sus respectivos temas, autores, objetivos y conclusiones.

Tema 1: “Modelo de Gestión Financiera para mejorar la rentabilidad de un restaurant gourmet”

Autores: Cecibel Chonillo y Justina Sánchez

Objetivo general: Diseñar un modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad de un restaurant gourmet.

Las autoras concluyeron que la empresa no cuenta con misión, visión y valores institucionales; los objetivos no se encuentran claros, falta de definición del perfil de cada cargo del personal, lo que representa un descontento entre ellos al no contar con sus funciones delimitadas y optimizar de manera adecuados los tiempos (Chonillo y Sánchez, 2018).

Tema 2: “Evaluación de la Gestión Administrativa Financiera para determinar la eficiencia administrativa y financiera en la cooperativa de transportes “Oriental Pimampiro”, del Cantón Pimampiro, provincia de Imbabura”

Autor: Patricia Rosero

Objetivo general: Elaborar un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros de la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

La autora concluyó que no existe una adecuada planificación financiera para el desarrollo de las actividades de la compañía, debido a que se planificó en base a las actividades diarias de manera informal y empírica (Rosero, 2019).

Tema 3: “Modelo de Gestión Financiera para las PYMES de la ciudad de Ibarra”

Autores: Jenny Pozo

Objetivo general: Orientar al pequeño empresario con las bases necesarias para la organización de la empresa que le permita apoyarse en la toma de decisiones.

La autora en su trabajo de titulación concluye que por desconocimiento de esta herramienta por parte de los dueños de las PYMES no cuentan con un modelo de gestión financiera que permita reconocer las necesidades de tipo organizacional y financiero, de ahí parte el desconocimiento de delegar funciones al personal (Pozo, 2015).

1.2. Marco teórico

1.2.1. Modelo

“Esquema teórico, generalmente en forma matemática, de un sistema o de una realidad compleja, como la evolución económica de un país, que se elabora para facilitar su comprensión y el estudio de su comportamiento” (Real Academia Española, s.f.)

“Un modelo es una abstracción o una representación idealizada de un sistema de la vida real. El propósito del modelo es proporcionar un medio para analizar el comportamiento del sistema con el fin de mejorar su desempeño” (Gomez, 2016).

El modelo es un prototipo, sirve como ejemplo para diseñar, confeccionar o realizar elementos similares a los preestablecidos. Es decir, es una guía que facilita el análisis del comportamiento de un sistema, con el principal objetivo de mejorarlo o en caso de no existir crearlo, tomando como base diseños ya existentes que faciliten la creación de nuevos sistemas o modelos.

1.2.2. Modelo de Gestión

Es un conjunto de definiciones necesarias para visualizar desde el inicio como se maneja determinada actividad, específicamente a lo manera de organizarse. El modelo debe tener aspectos de implementación para obtener respuestas positivas, alcanzando los objetivos planteados (Waissbuth y Larraín, 2015: p.1).

El modelo de gestión es un marco de referencia para la administración de la empresa, estos modelos pueden ser aplicados para empresas públicas y negocios privados (Aguilar, 2015).

Los modelos o normas de referencia a las que se ha aludido anteriormente promueven la adopción de un enfoque basado en procesos en el sistema de gestión como principio básico para la obtención de manera eficiente de resultados relativos a la satisfacción del cliente y de las restantes partes interesadas.

1.2.3. Modelo de Gestión financiera

Para alcanzar una gestión administrativa de éxito, es indispensable que el grupo de personas o la persona que se encuentre al deberá escoger las decisiones más apropiadas que beneficiarán a la empresa, permitiéndole posicionarse en un alto rango, lo cual le beneficiará con proyecciones hacia el futuro acertadas y concretas (Mosquera et al., 2019).

La gestión financiera abarca una serie de procesos de gestión sin tomar en cuenta el tamaño o el sector al cual está enfocada la empresa, para lograr alcanzar una eficiente gestión financiera se requiere integrar actividades tomando en cuenta una optimización adecuada de las mismas. Es indispensable que la gestión financiera consiga los recursos económicos necesarios y sean manejados de manera eficiente y eficaz para facilitar la toma de decisiones (Cabrera et al., 2017).

Gestión financiera, actividad que permite organizar, planificar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar el manejo de los recursos financieros, para generar mejores resultados (Vallejo, 2016).

La gestión financiera es uno de los recursos a tomar en cuenta dentro de una empresa, puesto que, se enfoca en maximizar la riqueza de los accionistas mediante el manejo adecuado de los recursos, esto se lo realiza a través del registro de actividades cotidianas, logrando detectar las adversidades y tomar decisiones adecuadas en el largo plazo mismas que servirán para mejorar la empresa.

1.2.4. Clasificación de los Estados financieros

Los estados financieros son la fotografía y el reflejo de cómo se lleva a cabo la gestión administrativa y financiera de una empresa, en ellos se representan los resultados de la información presentada, después de realizar un proceso contable para determinarlo (Fajardo y Soto, 2017: p.63).

1.2.5. Balance General

El balance general o conocido también como Estado de Situación Financiera facilita información financiera, en él se reflejan como se manejan los recursos de la empresa, a la vez se puede determinar las obligaciones adquiridas por la empresa (Aulestina, 2019).

El balance está formado por activo, pasivo y patrimonio, al analizar las diferentes partes del balance es posible conocer que su ejecución sea la adecuada (Cedeño y Zambrano, 2015).

El balance general da a conocer información económico-financiera de una organización en un período de tiempo determinado, es decir, permite conocer la situación real del activo, pasivo y patrimonio.

- **Activo**

El activo de una empresa son los bienes, derechos y otros recursos que posee la misma, tal como, construcciones, equipos informáticos, muebles y derechos de cobro, por esta razón se debe incluir los elementos de los cuales se obtendrá beneficios económicos en el futuro. Indica los elementos positivos del patrimonio (Ristol y Pujol, 2018: p.15).

Según Juan Mata (2015) el activo es:

Bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro. p.8

- **Activo Corriente**

En el activo corriente se incluyen los bienes y derechos que se mantendrán en la empresa en un período inferior a un año, por ende, son adquiridos para venderlos a corto plazo (Ristol y Pujol, 2018: p. 15).

- **Activo no Corriente**

El activo no corriente tiene las mismas características del activo corriente, a diferencia de que estos bienes y derechos se mantendrán en la empresa por períodos superiores a un año y por ende estos no son adquiridos para su comercialización (Ristol y Pujol, 2018: p.15).

- **Pasivo**

En una empresa en el pasivo se consideran las deudas que la empresa adquirió, estas obligaciones están registradas dentro del balance de situación, es decir, son las obligaciones actuales de la empresa (Ristol y Pujol, 2018: p.16).

Según Juan Mata (2015) el pasivo es:

Obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. p.9

- **Pasivo Corriente**

En el pasivo corriente se contemplan deudas inferiores a un año. La palabra corriente determina que el período es menor al año.

- **Pasivo no Corriente**

En el pasivo no corriente se incluyen obligaciones financieras superiores a un año. Las palabras no corriente agregadas al final, significan que las deudas son mayores a un año, por ello adquieren aquella denominación.

- **Patrimonio**

Para Juan Mata (2015):

Patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee la empresa. p.4.

También para Juan Mata (2015):

Patrimonio neto constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que la afecten. p.9

1.2.6. Estado de resultados

Estado de Resultados es un estado financiero que muestra información relativa a las operaciones de una organización durante un período contable, mediante un adecuado cálculo de los ingresos con los costos y gastos relativos, para estar al tanto de cuáles son los resultados del estado financiero, si existen pérdidas o alguna utilidad (Román, 2017).

En contabilidad, el estado de pérdidas y ganancias muestra detalladamente el resultado en un período de tiempo determinado. Es un estado cerrado, puesto que, es indispensable identificar de manera óptima cuáles fueron los gastos y costos de la organización, los valores deben ser manejados con sigilo para que la información sea confiable para mejorar la toma de decisiones (Mendoza y Ortiz, 2016: p.1).

1.2.7. Estado de flujo de efectivo

El estado de flujos de efectivo informa el origen y el manejo del efectivo, este estado refleja los cobros y pagos ejecutados por la empresa dentro del período contable, con ello se procura saber el origen del efectivo y el uso del mismo (Ponce et al., 2019: p. 49).

Un flujo de efectivo es la cantidad de dinero presentado en un momento determinado, se lo puede presentar al inicio o al final de un período, en el caso de suceder al inicio se le denomina flujos anticipados, si sucede al final se lo conoce como flujos vencidos, lo que incide en el precio actual o futuro de los pagos que ocurren dentro de la empresa (Fajardo y Soto, 2017: p. 88).

1.2.8. Análisis financiero

El análisis financiero es una herramienta necesaria en todo tipo de empresa indistintamente a la actividad que realicen, porque facilita la toma de decisiones para inversión, financiamiento, planes de acción, a la vez permite conocer cuáles son las fortalezas y debilidades de la organización, se las puede determinar a través del análisis de la competencia, obteniendo así información necesaria sobre el comportamiento operativo de la empresa y la situación económico-financiera (Córdova, 2017).

Análisis financiero es una parte especializada de la gestión financiera, es considerada como un conjunto de instrumentos para evaluar, analizar e interpretar información económico-financiera, una vez obtenidos los resultados los administradores podrán disminuir el riesgo en la organización (Soto et al., 2017: p. 11).

Para un rendimiento adecuado de la empresa es necesario realizar un análisis financiero, porque sirve para determinar cómo se encuentra la empresa actualmente, este análisis permite conocer el desempeño de la organización a futuro. Al momento de efectuar un análisis se requiere disponer de los estados financieros para proceder a calcular los estados financieros, arrojando así la información necesaria para manejar la situación de la mejor manera.

1.2.9. Administración

Administración es la ciencia social, estudia las organizaciones tanto privadas como públicas, por ellos es necesario crear estrategias para la planificación, coordinación, control y dirección para optimizar los recursos y por ende garantizar el alcance de metas propuestas (Alcaraz, 2015).

La administración a través de la planificación, organización, ejecución y control de los recursos para que sean más eficientes, por consiguiente, la empresa puede alcanzar sus objetivos, los mismos deben ser de manera coordinada. La persona responsable dentro de la administración es el administrador (Alles, 2017).

1.2.10. Planificación

Para Victor García (2015):

La planificación es la estructuración de una serie de acciones que se llevan a cabo para cumplir determinados objetivos. p. 43

La planificación suele relacionarse con el mundo corporativo, cuando las empresas desarrollan un plan de negocio. En otras palabras, planificación significa ejecutar planes de forma directa, los mismos que serán realizados y supervisados en función del planeamiento.

La planificación trabaja en una misma línea desde el inicio de un proyecto, puesto que, se requieren varias acciones cuando se organiza cada uno de los proyectos, para ello el primer paso es trazar el plan que luego será concretado (Pérez y Gardey, 2015: p. 1).

1.2.11. Planificación financiera

De acuerdo con los autores Pilar Cibrán, Camilo Prado, Miguel Crespo & Cecilio Huarte (ESIC, 2016):

La planificación financiera a corto plazo tiene por objeto el estudio de los cobros y pagos de la empresa que se van a producir en un futuro inmediato.

Al momento de elaborar la planificación financiera permitirá estar al tanto del saldo de tesorería en cada período, para poder conocer los saldos es necesario elaborar el Presupuesto de Tesorería, es decir el estado de cobros y gastos previsionales en un período (Cibrán et al., 2016: p. 105).

○ Matriz Pestel

Para realizar un análisis estratégico es importante tomar en cuenta la matriz de PESTEL, puesto que, es una herramienta para facilitar el conocimiento del entorno general, es decir analizar el entorno macroeconómico en el que se desenvuelve la empresa (Trenza, 2020).

La matriz de PESTEL proviene del acrónimo política, económica, sociocultural, tecnológica, ecológica y legal. Este modelo permite determinar las variables macroeconómicas a tener en cuenta en el avance de la empresa y cuyo grado de realización se mantiene incierto (Parada, 2016).

- **Diagnostico situacional FODA**

En una empresa se requiere analizar la situación externa e interna de lo que acontece, con la finalidad de establecer estrategias para afrontar nuevas oportunidades de crecimiento, para ello se recomienda utilizar el diagnóstico situacional FODA (Pursell, 2019).

Es una herramienta que los negocios usan de manera regular, pero también puede ser usada en cualquier proyecto, pues genera diversos beneficios como plantear estrategias, las cuales encaminan a lograr los objetivos de manera organizada, esto permitirá determinar qué acciones se deben mejorar (OCCMundial, 2019).

- **Matriz MEFI**

Este instrumento permite valorar las debilidades y fortalezas más relevantes de cada área, puesto que, permite realizar una auditoría interna de la administración de la empresa, para analizar la eficiencia de las estrategias aplicadas para conocer su impacto (Shum, 2018).

- **Matriz MEFE**

MEFE significa matriz de evaluación de factores externos, la misma se encarga de evaluar las amenazas y oportunidades extrínsecas a la empresa. La matriz permite comparar información y situaciones externas que influyan en los objetivos de la organización (Chiavenato, 2019).

Permite resumir y evaluar información. Esta información puede ser de índole económico, social, cultural, demográfico, ambiental, político, gubernamental, jurídico, tecnológico y competitivo (Carrero, 2018).

1.2.12. Eficiencia administrativa

La eficiencia administrativa es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros que se han obtenido con el mismo, es decir, la eficiencia se logra cuando se optimizan los recursos para alcanzar el mismo objetivo (Pérez, 2016. p. 78).

1.2.13. Índices de gestión financiera

Liquidez

El índice de liquidez es la capacidad que tiene la empresa para obtener efectivo en el menor tiempo posible, esto quiere decir que, es la manera de obtener el dinero a través de sus activos para responder sus obligaciones, en cuanto al corto plazo (Aulestina, 2020. p. 82).

- **Liquidez corriente**

La liquidez corriente es la primera razón de la liquidez, el cual se calcula al dividir el activo corriente para el pasivo corriente, se emplea para medir la disponibilidad con la que cuenta una empresa para

enfrentar las deudas con los acreedores al corto plazo, los mismos estarán cubiertos por activos que se esperan convertir en efectivo, la fórmula es la que se presenta a continuación:

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

Para Ponce, Morejón, Salazar & Baque mencionan que los indicadores de liquidez corriente (2019) son aquellos que muestran la capacidad de pago de corto plazo de la empresa. p. 56

- **Prueba Ácida**

La prueba ácida o razón rápida es uno de los indicadores de liquidez más usados para medir la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, en este indicador no se toma en cuenta los inventarios. (de Jalme, 2016: p. 52)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Solvencia o Endeudamiento

Señala cual es la fuente de financiamiento de la empresa. Por lo tanto, señala cual es la porción que pertenece a los dueños y la que pertenece a terceras personas (Ponce et al., 2019: p. 57).

- **Endeudamiento del Activo**

Este índice de endeudamiento ayuda a determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado señala que la empresa depende en un nivel alto de sus acreedores y posee una limitada capacidad de endeudamiento (López, 2015: p. 121).

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

- **Endeudamiento Patrimonial**

Permite medir el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. A la vez sirve para determinar la capacidad crediticia y conocer si los propietarios o acreedores son quienes financian en su mayoría a la empresa (Marbelis, 2015)

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

- **Endeudamiento del Activo Fijo**

El resultado de la relación patrimonio y activo fijo neto indica la cantidad de unidades monetarias que existe en el patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Cuando el indicador presenta un valor igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se podía financiar con el patrimonio, es decir, no recurrir a préstamos con terceros (SUPERCIAS, s.f: p. 5).

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

- **Apalancamiento**

La fórmula del apalancamiento permite conocer el grado de apoyo de los activos totales de empresa con el patrimonio, esto quiere decir los recursos internos sobre los recursos de terceros.

Este indicador permite conocer la cantidad de unidades monetarias de activos que se han obtenido por cada unidad monetaria del patrimonio (López, 2015: p. 124).

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

- **Apalancamiento Financiero**

Al aplicar el indicador de apalancamiento financiero podemos conocer los efectos que causan los gastos financieros en las utilidades. La relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta, cuando el índice es mayor a 1 significa que los fondos ajenos asisten a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior, mientras que si es menor a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente a lo económico (Buenaventura, 2018)).

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\left(\frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio}}\right)}{\left(\frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Activos Totales}}\right)}$$

Gestión o Rotación

Este indicador muestra el porcentaje de las ventas absorbido por los costos de la explotación (Ponce et al., 2019: p. 58).

- **Rotación de Cartera**

El indicador de rotación de cartera indica el número de veces en las que rotan las cuentas por cobrar en un período de un año. Es importante establecer únicamente cuentas que sean originadas por las ventas (Profima, 2018).

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

- **Rotación de Activo Fijo**

La fórmula planteada en la parte inferior permite conocer la cantidad de unidades monetarias vendidas, es decir, las ventas para cada unidad monetaria invertida que le corresponde a los activos fijos, para que la fórmula sea efectiva se necesita que las ventas sea n proporción a lo invertido en la planta y equipo (De la Hoz et al., 2018: p.1).

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

- **Rotación de Ventas**

Para medir la eficiencia de la utilización de los activos es necesario utilizar la fórmula planteada, la misma que permite conocer la relación que existe entre las ventas y activo total (Arcoraci., 2019: p.4).

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

- **Período Medio de Cobranza**

Permite conocer los días en que las cuentas y documentos por cobrar se hacen líquidos, es decir, el tiempo que se tardará el dinero en llegar a la empresa después de las ventas realizadas a (Castrillo et al., 2020: p.11).

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{(\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

- **Período Medio de Pago**

Revela la cantidad de días en que la empresa se tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios con sus acreedores, para determinar este indicador se debe relacionar los índices de liquidez y el período medio de cobro. Los períodos de pago a largo plazo con los proveedores significan que la rotación de los inventarios es lenta (Hernaández., 2019: p.1).

$$\text{Período Medio de Pago} = \frac{(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365)}{\text{Compras}}$$

Rentabilidad

Señala las ganancias que ha tenido la empresa a través del tiempo. Esta ratio muestra el porcentaje de las ganancias de la empresa, el cual pasa a los propietarios (Ponce et al., 2019: p.58).

- **Rendimiento Sobre Activos (ROA)**

La rentabilidad sobre activos (Return Over Assets) es un indicador que me ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad (Correa, 2018. p.35).

$$ROA = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \right) * 100$$

- **Margen Bruto**

Para conocer si existe rentabilidad entre las ventas frente al costo de ventas y la capacidad que tiene la empresa para cubrir los gastos operativos y obtener utilidades antes del pago a impuestos (Garzón., 2019: p.1).

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen Operacional**

La rentabilidad de una empresa se la puede determinar en base al margen operacional, para determinar si la empresa es lucrativa o no lo es. Este indicador puede tomar valores negativos, puesto que, son resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos tanto administrativos como de ventas (Uribe., 2015: p.1).

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

- **Rentabilidad Neta de Ventas (ROS)**

Con este ratio se puede determinar la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, este indicador puede registrarse con valores negativos, porque, al momento de determinar la utilidad neta se puede presentar una pérdida (Ollague et al., 2017: p. 27).

$$\text{ROS} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio**

Permite conocer la rentabilidad para ofrecer a cada uno de los socios o accionistas de capital, los cuales han invertido en la empresa, dejando de lado los gastos financieros, gastos por impuestos y participación a los trabajadores. Para el análisis hay que tomar en cuenta la diferencia entre la rentabilidad operacional del patrimonio y la rentabilidad financiera, permitirá conocer el impacto de los gastos tanto financieros como de impuestos en la rentabilidad de los accionistas (Sánchez., 2020: p.7).

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

- **Rendimiento Sobre Capital (ROE)**

La rentabilidad sobre el capital (Return Over Equity) es uno de los indicadores más importantes para tomar decisiones y evaluar la rentabilidad de un negocio (Correa, 2018. p.35).

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de la investigación

2.1.1. *Cualitativo*

El tema a desarrollar tendrá un enfoque cualitativo, debido a que, nos basaremos en un modelo de gestión, a través del análisis y el desarrollo de la misión, visión, manual de funciones, organigrama funcional y estructura (Guerrero, 2015. p. 46).

2.1.2. *Cuantitativo*

Este enfoque lo utilizaremos para recabar información, con el fin de conocer el manejo de los recursos financieros de la organización, mediante el análisis de datos generados de entrevistas a los empleados, los resultados serán obtenidos con cálculos de índices financieros (Reyes., 2019: p.1).

2.2. Nivel de investigación

2.2.1. *Investigación descriptiva*

En la elaboración del trabajo de investigación se utilizará para detallar actividades y procesos realizados al personal de la entidad, lo cual facilitará el desarrollo del manual de funciones, organigrama funcional y estructura (Pérez et al., 2020: p.36).

2.2.2. *Investigación explicativa*

La investigación explicativa estará orientada para generar respuestas a las causas y efectos de las problemáticas existentes en FAMCEV S.A, asimismo conocer los factores que influyen en la misma (Jiménez., 2018: p. 13).

2.3. Diseño de investigación

2.3.1. *No experimental*

La investigación tendrá un diseño de investigación no experimental, puesto que, las variables no serán sometidas a ningún tipo de experimentación, pues se basará en la realidad económica, social y cultural de la empresa (Santie y Naranjo, 2017. p. 62).

2.4. Tipo de estudio

2.4.1. *Aplicativa*

Se implementará este tipo de estudio para tratar de resolver los problemas comerciales, administrativos y financieros de la empresa a ser evaluada, junto con ello se definirán soluciones para mejorar el rendimiento (Calleja., 2019: p.219).

2.4.2. Campo

Para llevar a cabo este tipo de estudio, se visitará constantemente las instalaciones de la empresa comercial FAMCEV S.A, para conseguir información eficiente que facilitará el desarrollo del presente trabajo (Palacios., 2019: p.1).

2.5. Población y muestra

2.5.1. Muestra

El subconjunto de elementos obtenidos de un conjunto (colectivo), su objetivo principal es conocer las características de la población como un aproximado, a esto se lo conoce como muestra (Islas, Colín & Morales, 2018. p. 19).

La población económicamente activa urbana del Cantón Riobamba es de 66381 personas, de las cuales 35276 son hombres y 31105 les corresponde a las mujeres (INEC, 2010).

Fórmula

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

n= Tamaño de muestra

N= Tamaño de la población

Z= Parámetro estadístico que depende del nivel de confianza

e= Error de estimación máximo aceptado

p= Probabilidad de que ocurra el evento

q= Probabilidad de fracaso

Parámetro	Valor
N	66381
Z	95%
P	50%
Q	50%
E	5%

$$n = \frac{66381 * (0,95)^2 * 0,50 * 0,50}{0,05^2 * (66381 - 1) + (0,95)^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 90.13$$

$$n = 90$$

2.5.2. Población

La población de la Empresa Comercial FAMCEV S.A es de 8 personas tomando en cuenta a los trabajadores, a continuación, se lo detallara:

Tabla 1-3 Personal de la Empresa Comercial FAMCEV S.A

Nombres y Apellidos	Cargo	Número de Empleados
Dúval Villarroel	Gerente	1
Ana Villarroel Patricia Pérez	Jefe de almacén	2
Genoveva Carpio Gisela Villarroel	Cajera y Vendedor	2
Hugo Pusay Armando Carpio	Recaudador	2
Gustavo Carranza	Bodeguero	1
	TOTAL	8

Fuente: Gerente de la Empresa Comercial FAMCEV S.A

Elaborado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2020.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1. Observación

La técnica de la observación puede ser participativa y no participativa.

La técnica de la observación se la usará para determinar las actividades y funciones que se realizan en cada puesto de trabajo, lo cual ayudará a elaborar la propuesta del trabajo de investigación (García, 2016. p. 76).

2.6.2. Entrevista

Se elaborará una entrevista al Gerente de la empresa, para recabar información útil sobre la filosofía empresarial y las actividades que realizan los trabajadores, puesto que son manejadas de manera empírica (Raffino., 2020: p.1).

2.6.3. Encuesta

La técnica de la encuesta se la realizará al personal de la empresa, esto permitirá obtener información verídica (Thompson., 2016: p.1).

2.6.4. Guía de entrevista

Es un formato que contiene preguntas abiertas o de opinión, esto servirá para definir las variables de estudio, contextualizar el problema y plantear objetivos de investigación.

La guía de entrevista es un documento que se realiza para obtener información, el mismo contiene preguntas abiertas para establecer el problema y plantear los objetivos de la investigación (García, 2016. p. 96).

2.6.5. Cuestionario

En la técnica de la encuesta personal se usan cuestionarios estructurados y no disfrazados con preguntas cerradas dicotómicas, de múltiple selección y de escala (García, 2016. p. 97).

El cuestionario es un instrumento que permite demostrar la técnica del cuestionario emitido a los trabajadores, aquel contiene preguntas cerradas de selección múltiple (García, 2016. p. 98).

2.7. Idea a defender

Un modelo de gestión financiera para la empresa FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba, impactará en la eficiencia administrativa.

2.8. Variables

2.8.1. Variable independiente

Diseño de un Modelo de Gestión Financiera

2.8.2. Variable dependiente

Optimizar la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y PROPUESTA

3.1. Resultados

Al recolectar datos a través de encuestas y entrevistas procedemos a realizar la tabulación, análisis e interpretación de los datos.

3.1.1. Entrevista al personal de la empresa

Pregunta N° 1

¿La empresa posee un sistema de planificación financiera y de actividades para el desarrollo habitual de la misma?

Tabla 2-3 Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	2	25%
No	6	75%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

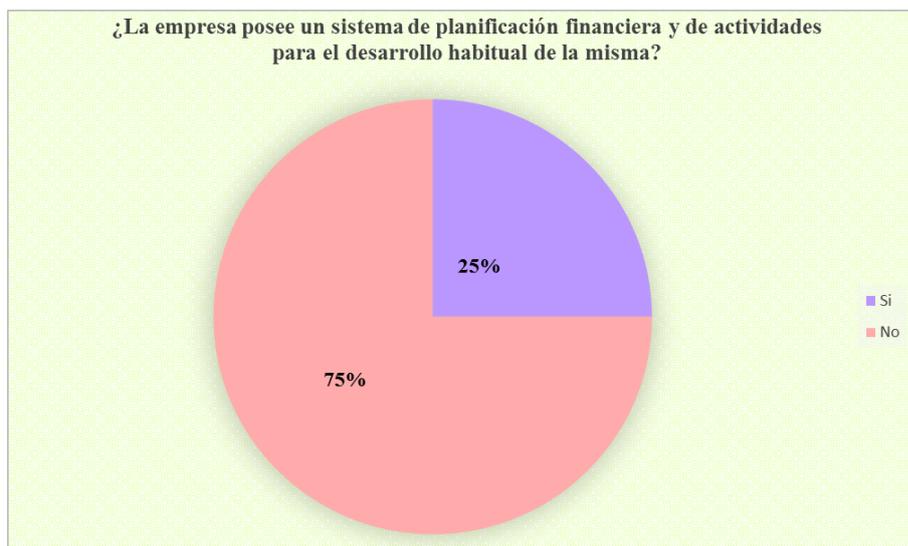


Gráfico 1-3 Pregunta N° 1 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La entrevista realizada a las personas que colaboran en la empresa FAMCEV S.A, un 75% mencionan que la empresa no posee un sistema de planificación financiera y de actividades para el desarrollo habitual de la misma y tan solo un 25% menciona que si se utiliza esta herramienta de forma empírica.

Pregunta N° 2

¿Qué tipo de control de inventarios maneja la empresa?

Tabla 3-3 Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Método ABC	0	0%
Método PEPS	1	12.50%
Conteo Cíclico	7	87.50%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

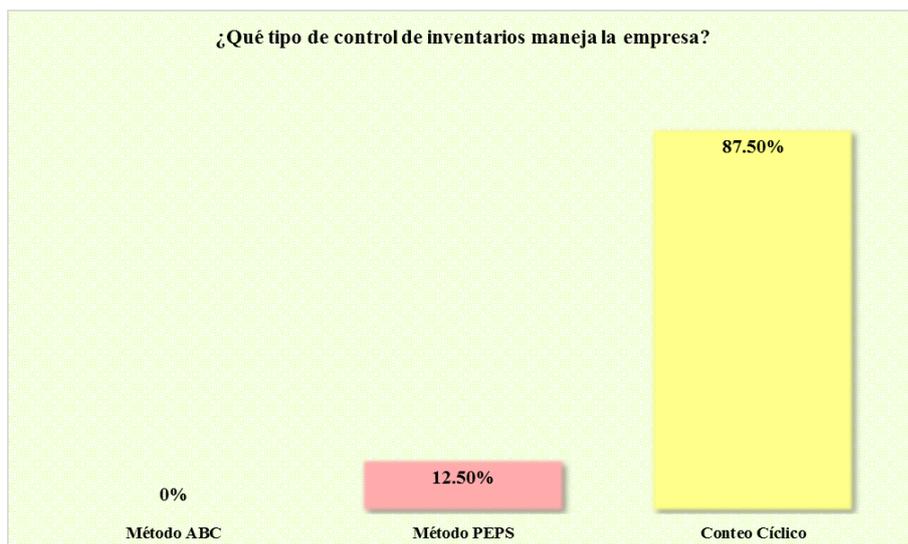


Gráfico 2-3 Pregunta N° 2 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La entrevista arroja como resultado que 7 de ellos, es decir el 87,50% respondieron que la empresa ocupa el conteo cíclico, el mismo que hace referencia a contar de manera periódica y señalar la mercadería que posee, mientras que en la ciudad de Babahoyo en el local matriz uno de los colaboradores menciona que utiliza el método PEPS, este método hace referencia a los productos primeros en entrar y primeros en salir.

Pregunta N° 3

¿Qué debilidades financieras considera que tiene la empresa?

Tabla 4-3 Pregunta N° 3 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Excesivo precio de los productos	0	0%
Incumplimiento de las políticas de la empresa	2	25%
Falta de financiación	0	0%
Deficiencias en el trato de los clientes	0	0%
Incumplimiento del control de inventarios	4	50%
Falta de pago por parte de los clientes	4	50%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

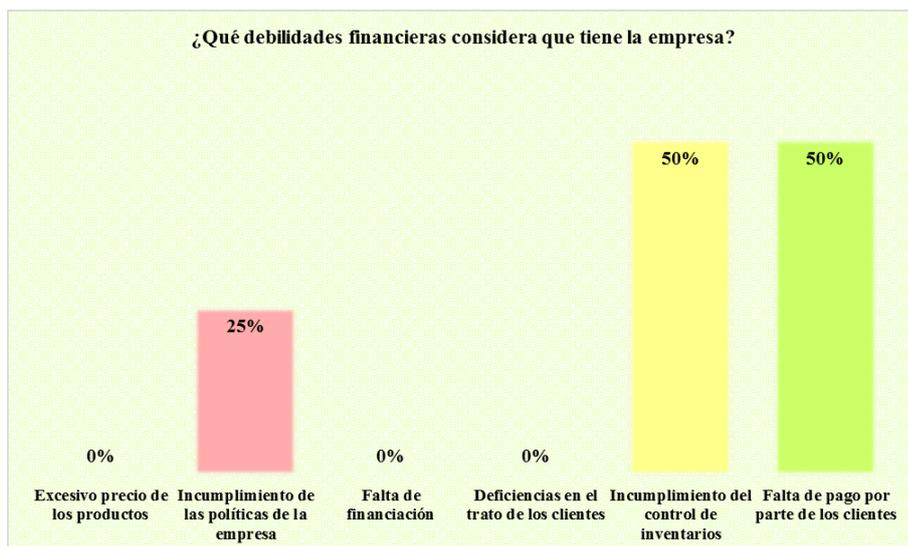


Gráfico 3-3 Pregunta N° 3 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Las dos debilidades más grandes que posee la empresa es el incumplimiento del control de inventarios y la falta de pago por parte de los clientes con un 50%, seguido de un 25% en el incumplimiento de las políticas de la empresa, para finalizar los colaboradores hacen notar que el excesivo precio en los productos, la falta de financiación y la deficiencia en el trato de los clientes no son debilidades de la misma.

Pregunta N° 4

¿Cuáles son las principales fortalezas que tiene la empresa?

Tabla 5-3 Pregunta N° 4 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Marca reconocida	2	25%
Manejo de precios de acuerdo al mercado	6	75%
Personal comprometido con la empresa	8	100%
Productos de calidad	6	75%
Ambiente laboral tranquilo	6	75%
Buen trato a los colaboradores	6	75%
Trabajadores siempre positivos	1	12.5%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

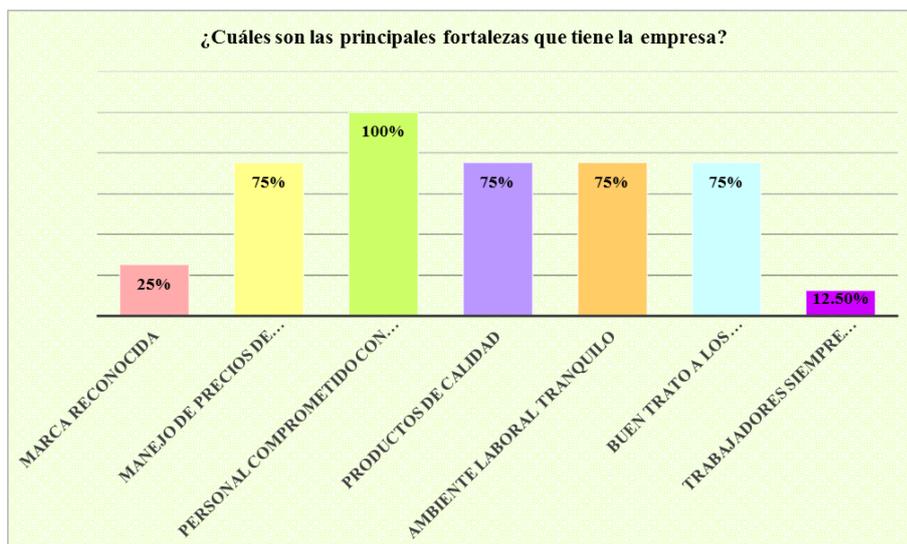


Gráfico 4-3 Pregunta N° 4 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

En la empresa comercial FAMCEV S.A todo el personal que labora en la misma es decir el 100% coinciden que la mayor fortaleza es que ellos se encuentran comprometidos con la entidad, esto da a entender que aparte de realizar su trabajo tiene un sentido de pertinencia, lo cual les permite laborar con entusiasmo. La entrevista tiene como resultado cuatro fortalezas con un 75%, correspondiente a 6 trabajadores, estos son: manejo de precios de acuerdo al mercado, productos de calidad, buen ambiente de trabajo y buen trato a los trabajadores, seguidamente se encuentra el ser una marca reconocida, con un 25%, quiere decir que 2 trabajadores mencionaron aquello y por último con 12.50% se encuentra la fortaleza sobre los trabajadores siempre positivos.

Pregunta N° 5

¿Aplica usted indicadores financieros para la toma de decisiones?

Tabla 6-3 Pregunta N° 5 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	2	25%
No	6	75%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

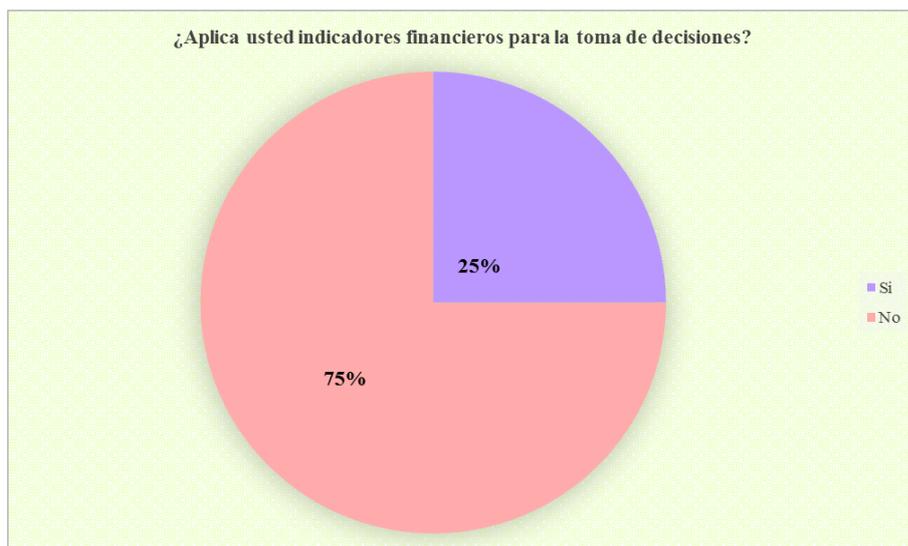


Gráfico 5-3 Pregunta N° 5 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

En cuanto a la aplicación de indicadores financieros la entrevista arrojó los siguientes resultados, 2 personas mencionan que si se aplica indicadores financieros para la toma de decisiones y los 6 colaboradores restantes mencionan que no.

Pregunta N° 6

¿Existe en la empresa definida la misión, visión?

Tabla 7-3 Pregunta N° 6 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	1	12.50%
No	7	87.50%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

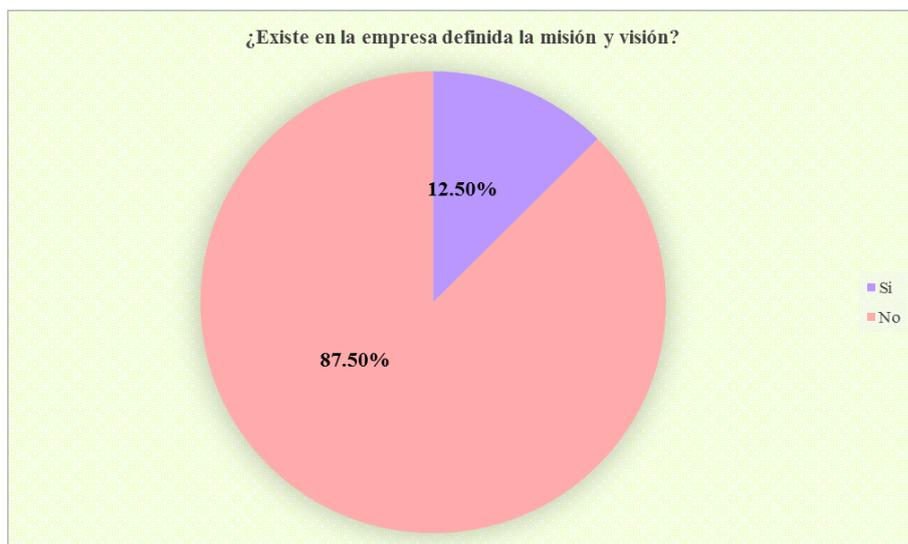


Gráfico 6-3 Pregunta N° 6 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Según datos arrojados por la entrevista el 87,50% del personal lo cual equivale a 7 personas mencionan que la empresa no tiene definida la misión y visión, únicamente el 12,50% es decir una sola persona menciona que si están definidas.

Pregunta N° 7

¿Conoce cuáles son los valores corporativos?

Tabla 8-3 Pregunta N° 7 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	3	37.50%
No	5	62.50%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

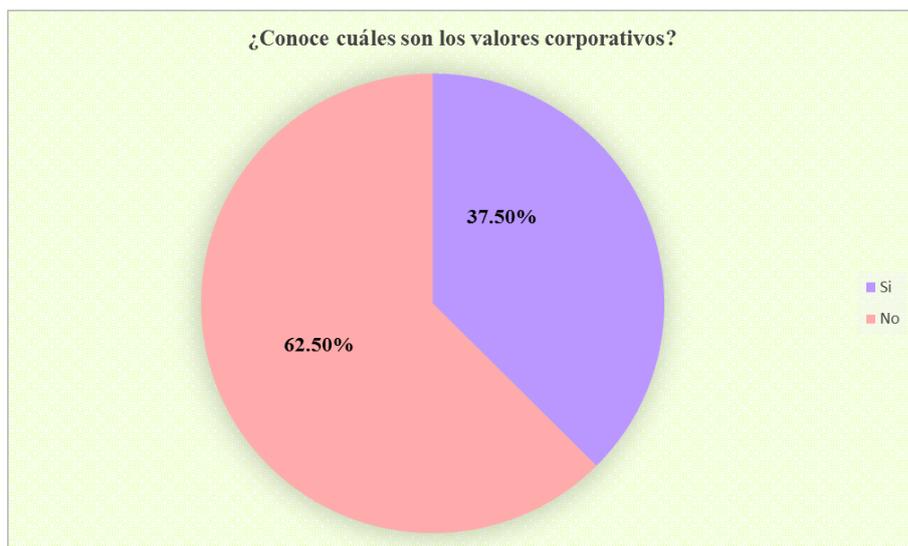


Gráfico 7-3 Pregunta N° 7 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Según el gráfico que antecede podemos expresar que 3 personas mencionan que conocen de la existencia de valores corporativos, pero que no han sido presentadas mediante un escrito, es decir no han sido socializados y 5 colaboradores mencionan que no conocen si la empresa labora bajo valores corporativos.

Pregunta N° 8

¿Cuenta la empresa con un organigrama estructural y manual de funciones?

Tabla 9-3 Pregunta N° 8 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	1	12.50%
No	7	87.50%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021



Gráfico 8-3 Pregunta N° 8 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Cada uno de los colaboradores tiene conocimiento de las actividades que deben realizar, pero la empresa no ha establecido un manual de funciones donde se explique de manera profunda cada una de las actividades. En la cual 7 de los colaboradores mencionan que la empresa no cuenta con un organigrama estructural y manual de funciones. Tan solo 1 persona menciona que la empresa si cuenta con aquellas herramientas.

Pregunta N° 9

¿Cuáles son sus principales competidores?

Tabla 10-3 Pregunta N° 9 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Ventas a través de páginas web de electrodomésticos	2	25%
Locales físicos de electrodomésticos	8	100%
Ventas en redes sociales	1	12.5%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

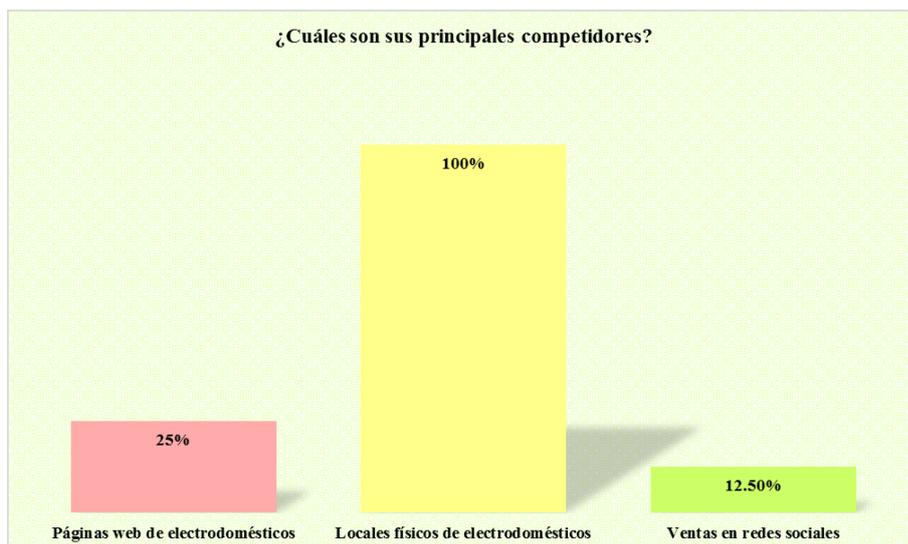


Gráfico 9-3 Pregunta N° 9 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La principal competencia son los locales físicos que se dedican a la misma actividad económica, como podemos observar esta alternativa tiene el 100%, correspondiente a los 8 trabajadores, después consideran que la venta de electrodomésticos a través de páginas web son su segunda competencia, únicamente con un 25% correspondiente a 2 personas y el 12.50% es decir una sola persona menciona que las ventas en redes es la principal competencia de la empresa.

Pregunta N° 10

¿Considera usted que la realización de un Modelo de Gestión Financiera mejorará la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba?

Tabla 11-3 Pregunta N° 10 entrevista al personal de la empresa

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	8	100%
No	0	0%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

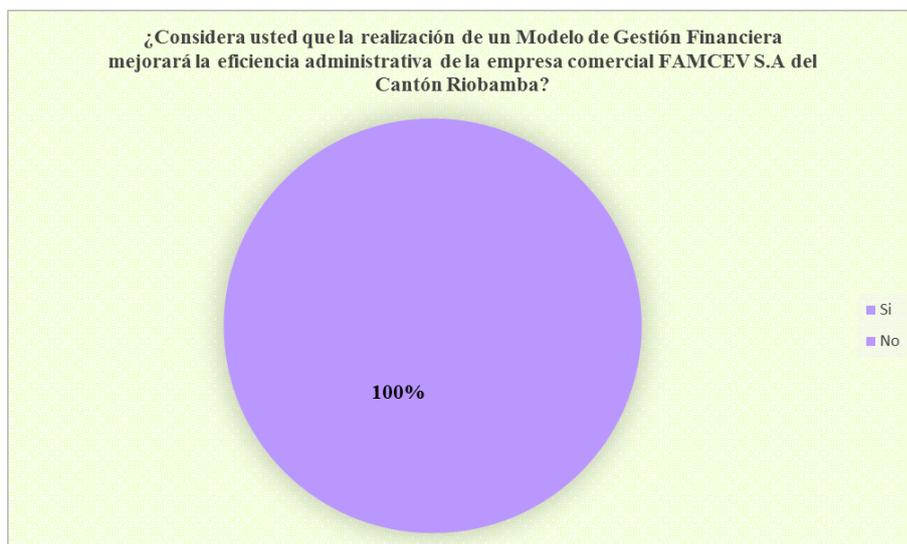


Gráfico 10-3 Pregunta N° 10 entrevista al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 100% de los trabajadores están de acuerdo que, si es necesario realizar un modelo de gestión financiera para mejorar la eficiencia administrativa.

3.1.2. Encuesta a los clientes de la empresa

Pregunta N° 1

¿Considera que el servicio al cliente en la empresa es?

Tabla 12-3 Pregunta N° 1 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Muy eficiente	60	66.70%
Eficiente	28	31.10%
Poco eficiente	2	2.20%
Nada eficiente	0	0.00%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

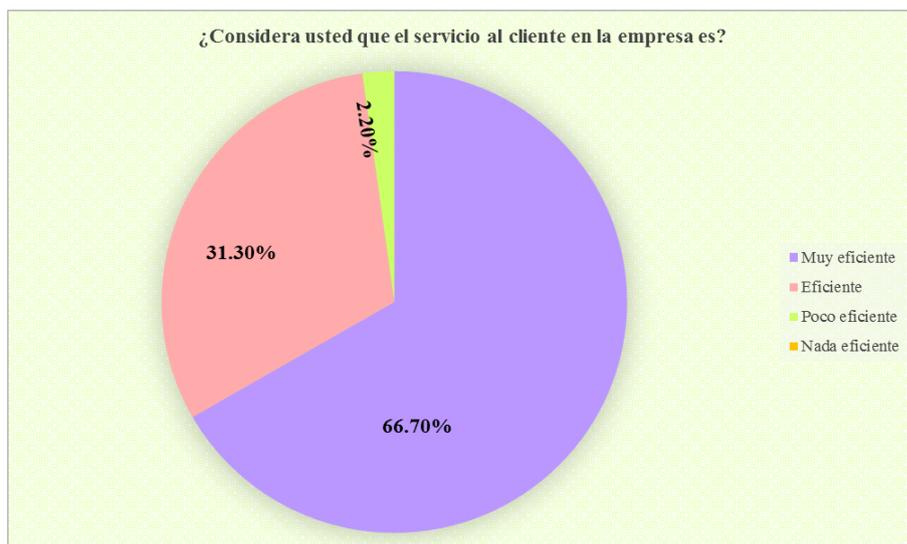


Gráfico 10-3 Pregunta N° 1 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

De las 90 personas encuestadas el 66.70% (60 personas) mencionan que el servicio al cliente en la empresa es muy eficiente, seguido del 31.30% conformado por 28 personas hacen referencia que el servicio es eficiente, mientras que solo el 2.20% respondió que el servicio al cliente es poco eficiente. En base a lo analizado anteriormente podemos concluir que la empresa necesita capacitar al personal en atención al cliente

Pregunta N° 2

¿Tiene usted conocimiento sobre las políticas de cobro de la empresa?

Tabla 13-3 Pregunta N° 2 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	59	34.40%
No	31	65.60%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

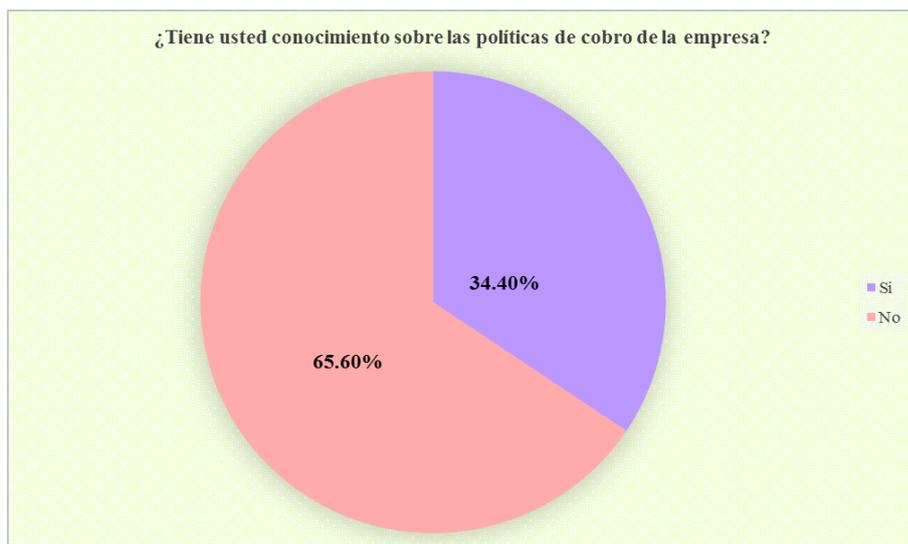


Gráfico 11-3 Pregunta N° 2 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daisy A, Villarroel P. 2021

Análisis

Según el gráfico que antecede un 65.60% menciona que no tiene conocimiento sobre las políticas de cobro que maneja la empresa y el 34.40% si tiene conocimiento sobre las políticas de cobro.

Pregunta N° 3

¿Cuál es el principal motivo para adquirir mercadería en la empresa FAMCEV S.A.?

Tabla 14-3 Pregunta N° 3 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Gama de productos	47	52.20%
Atención al cliente	34	37.80%
Precio	32	35.60%
Ubicación	5	5.60%
Servicios post venta	15	16.70%
Facilidades de pago	43	47.80%
Conocer al propietario	1	1.10%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

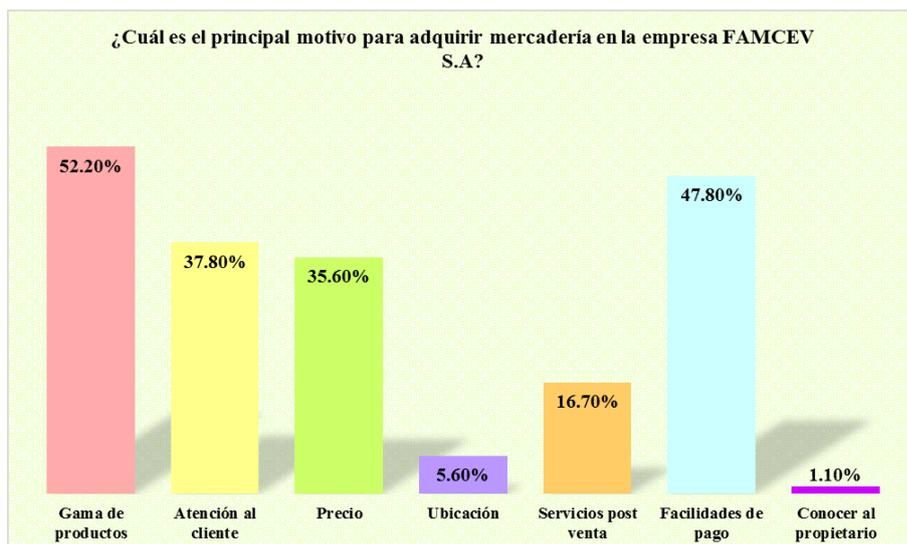


Gráfico 12-3 Pregunta N° 3 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 52.20% de las personas hacen referencia a la gama de productos que posee la misma, el 47.80% acude a la empresa por las facilidades de pago que les ofrecen, el 37.80% mencionan que vuelven a acudir al establecimiento por la atención del cliente, para el 16.70% es importante el servicio post venta que la empresa realiza, razón por la cual la prefieren, tan solo 5.60% acude por la ubicación de la misma y únicamente el 1.10% incluye la opción de que asiste a la empresa porque conoce al propietario.

Pregunta N° 4

¿Considera usted que los precios de los productos que expende la empresa son?

Tabla 15-3 Pregunta N° 4 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Muy competitivos	35	38.90%
Competitivos	52	57.80%
Poco competitivos	3	3.30%
Nada competitivos	0	0.00%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

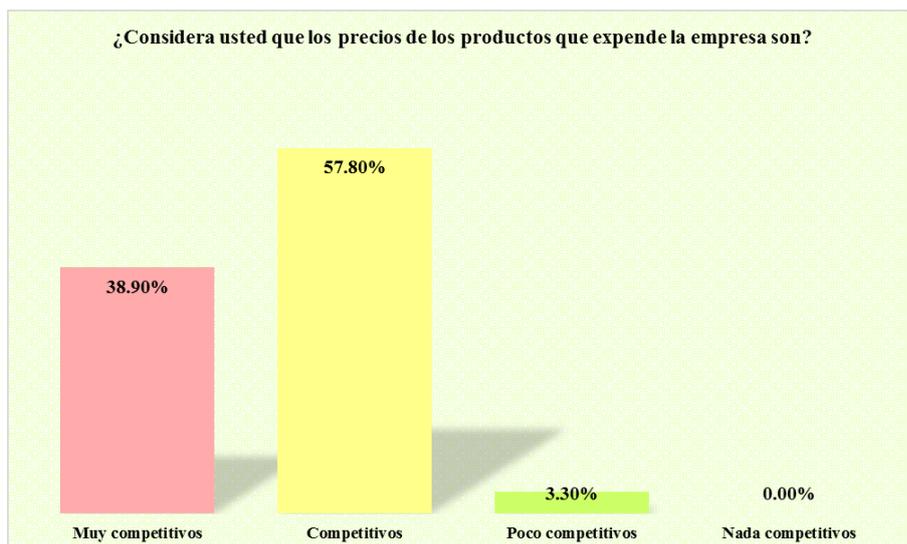


Gráfico 13-3 Pregunta N° 4 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 57.80% de ellas mencionan que los precios de la empresa son competitivos, el 38.90% respondió que los precios son muy competitivos y únicamente el 3.30% considera que los precios son poco competitivos.

Pregunta N° 5

¿Cuándo acude a la empresa solventan sus necesidades?

Tabla 16-3 Pregunta N° 5 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Siempre	53	58.90%
Frecuentemente	31	34.40%
A veces	4	4.40%
Rara vez	2	4.40%
Nunca	0	0.00%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

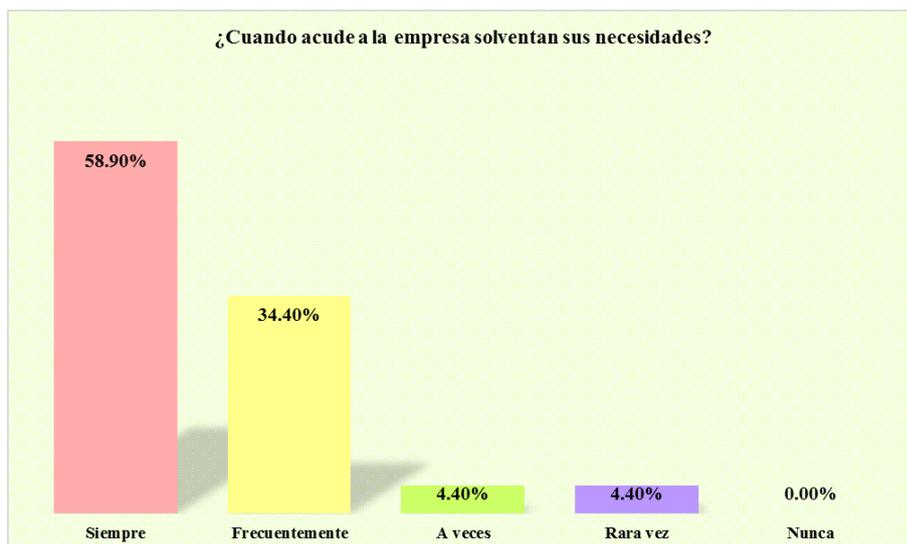


Gráfico 14-3 Pregunta N° 5 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La gráfica permite analizar que 53 personas al acudir a la empresa siempre solventan sus necesidades, el cual es un panorama muy favorable para la empresa, pero el 34.40% hace referencia a que frecuentemente sus necesidades son solventadas, y el 4.40% menciona que a veces o rara vez. Por ello la empresa debería trabajar más en tratar de adelantarse a las necesidades de sus clientes.

Pregunta N° 6

¿La empresa posee variedad de productos de acuerdo a su necesidad?

Tabla 17-3 Pregunta N° 6 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	86	95.60%
No	4	4.40%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021



Gráfico 15-3 Pregunta N° 6 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 95.60% de personas mencionan que sí, esto quiere decir que sus necesidades son solventadas de manera exitosa y el 4.40% de personas señalaron que no hay variedad de productos para cubrir sus necesidades.

Pregunta N° 7

¿Conoce usted si la empresa posee misión y visión?

Tabla 18-3 Pregunta N° 7 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	40	44.40%
No	50	55.60%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

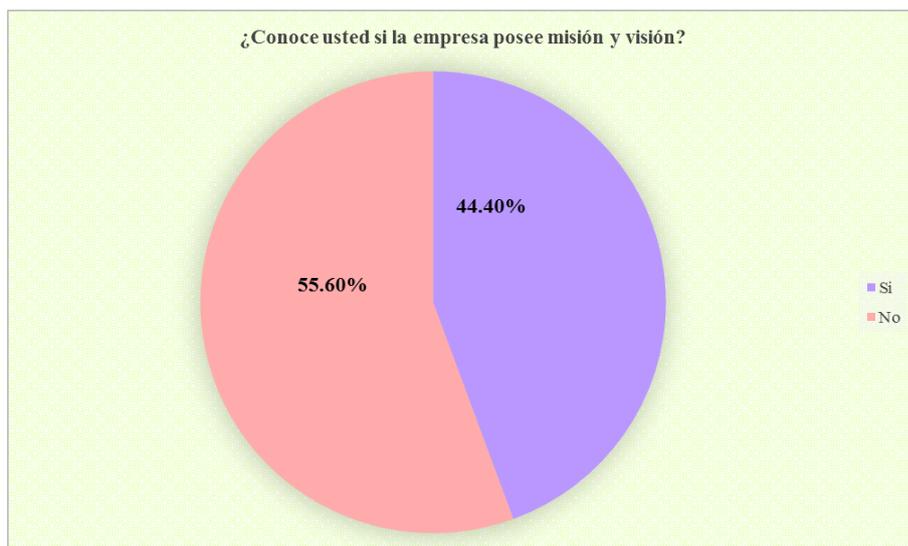


Gráfico 16-3 Pregunta N° 7 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 55.60% de ellas mencionan que no tiene conocimiento sobre la misión y visión de la empresa, pero el 44.40% hace saber que no conocen si la empresa posee misión y visión.

Pregunta N° 8

¿Conoce usted si la empresa opera en base a valores corporativos?

Tabla 19-3 Pregunta N° 8 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	40	44.40%
No	50	55.60%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

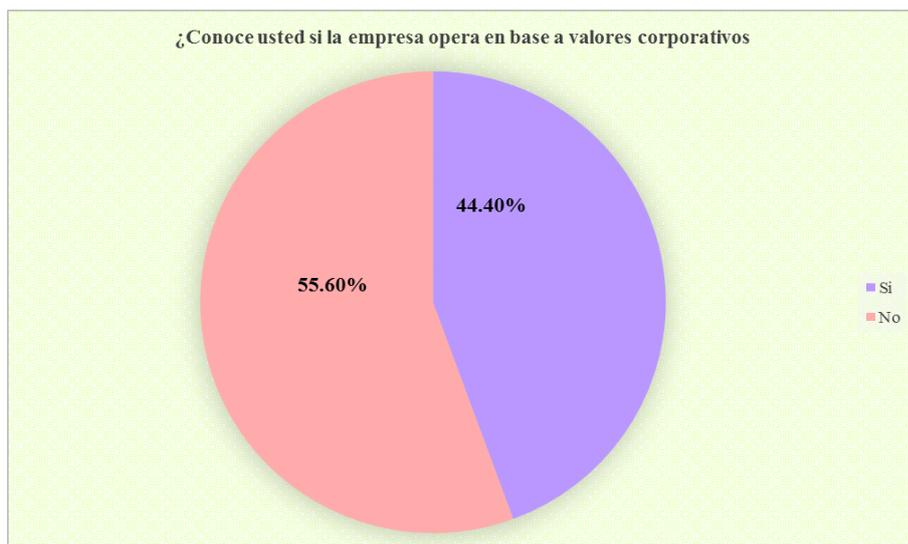


Gráfico 17-3 Pregunta N° 8 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 55.60% de las personas mencionan que no tienen conocimiento si se opera bajo valores corporativos y el 44.40% menciona que, si tiene conocimiento de que la empresa labora bajo valores corporativos.

Pregunta N° 9

¿A través de que medios le gustaría conocer sobre promociones y ofertas?

Tabla 20-3 Pregunta N° 9 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Correo electrónico	25	27.80%
Página web	30	33.30%
Facebook	57	63.30%
Instagram	29	32.20%
Tik tok	8	8.90%
WhatsApp	45	50%
Llamadas telefónicas	11	12.20%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

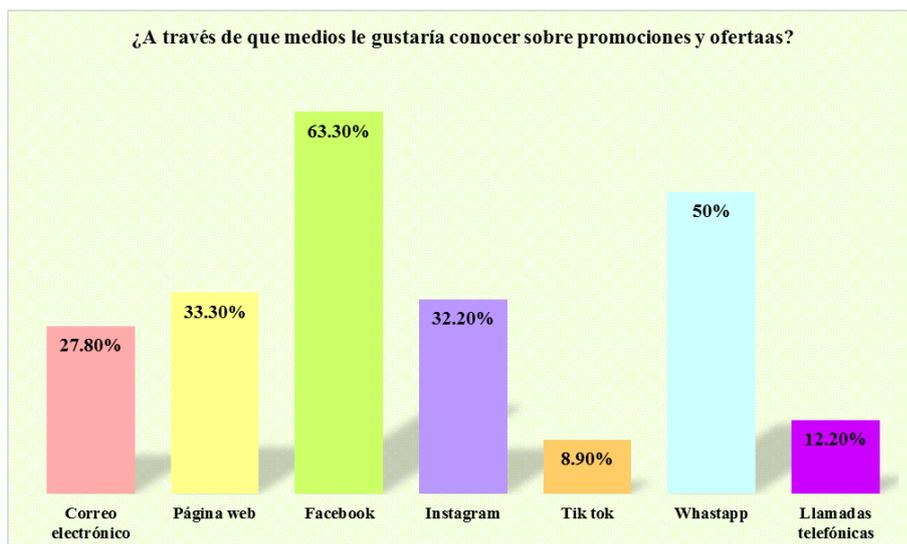


Gráfico 18-3 Pregunta N° 9 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El 63.30% consideran que para ellos es mejor recibir promociones a través de la plataforma Facebook, 45 de ellos, los cuales conforman el 50% mencionan que las promociones y ofertas las pueden recibir vía WhatsApp, el 33.30% que son 30 personas, indican que la empresa debería crearse una página web para poder colgar información sobre promociones y ofertas, de esa manera aquellas personas podrían acceder a sus productos, el 32.20% correspondiente a 29 personas referencias que la red social de Instagram sería una herramienta adecuada para conocer sobre la empresa, 25 encuestados (27.80%) quisiera recibir la información a sus correos electrónicos, de las 90 personas solo 11 respondieron que quisieran enterarse de las promociones a través de llamadas telefónicas y por último 8 personas revelaron que desean observar promociones en Tik Tok.

Pregunta N° 10

¿Considera usted que hay necesidad de utilizar empaques amigables con el medio ambiente para la entrega de productos?

Tabla 21-3 Pregunta N° 10 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Fundas de papel	19	21.10%
Papel reciclado	36	40,00%
Fundas de tela	34	37.80%
Cualquiera está bien	1	1.10%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

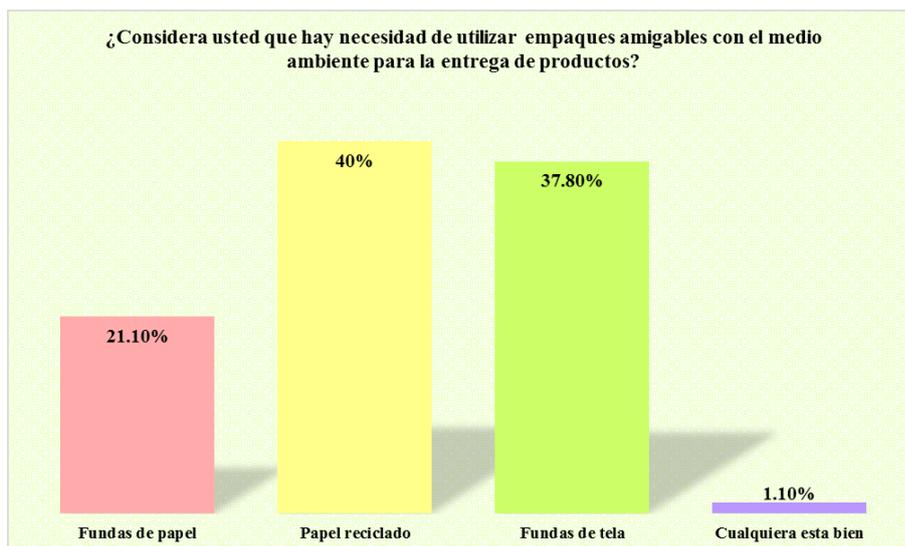


Gráfico 19-3 Pregunta N° 10 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

De acuerdo al número de personas encuestadas 36 de ellas respondieron que al utilizar empaques amigables con el medio ambiente para la entrega de los productos debería ser en papel reciclado, mientras que 34 personas mencionaron que las fundas de tela podrían ser una buena opción, pero solo 19 de ellas indicaron que podría ser en fundas de tela y por último una solo persona afirmó que cualquiera está bien.

Pregunta N° 11

¿Considera usted que la realización de un Modelo de Gestión Financiera mejorará la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba?

Tabla 22-3 Pregunta N° 11 encuesta a los clientes

Opciones	# de personas	Porcentajes
Si	85	94.4%
No	4	4.4%
Implementar nuevas estrategias	1	1.1%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

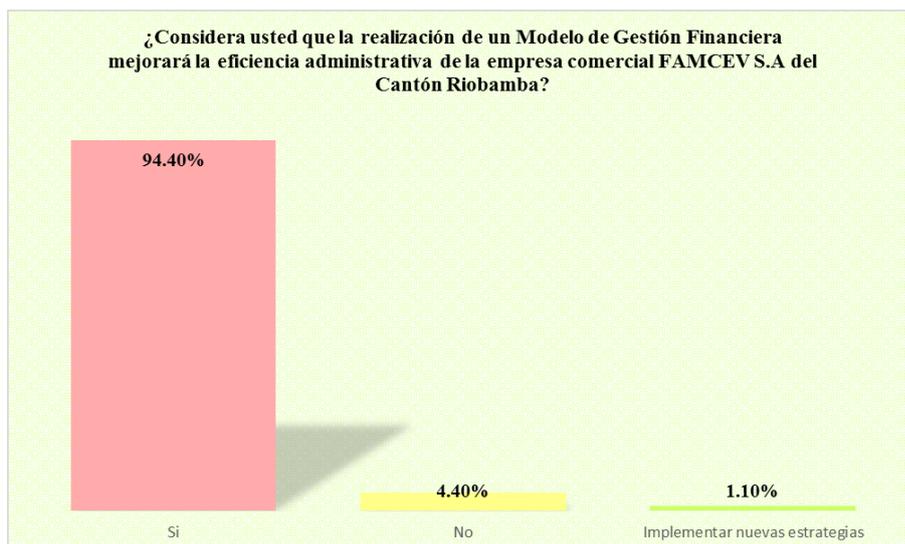


Gráfico 20-3 Pregunta N° 11 encuesta a los clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

De las 90 personas encuestadas el 94.40% es decir 85 de ellos mencionaron que si es necesario realizar un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A, mientras que el 4.40% establece que no es necesario y únicamente el 1.10% agrega que es necesario implementar nuevas estrategias en la empresa.

3.2. Discusión de resultados

Una vez realizada la encuesta al Gerente de la empresa Comercial FAMCEV S.A menciona que muchos de los precios van de acuerdo al mercado al cual están enfocados, puesto que, la mayoría de ellos obtienen los productos de la empresa a través de un crédito, como se conoce, al otorgar crédito a nuevos clientes la empresa se expone a un riesgo, el cual debe ser cubierto o mitigado, a través de montos más elevados en los productos (Ver tabla 15-3). A la vez menciona que es necesario mejorar la gestión administrativa y financiera, debido a que no existe proyectos para incrementar las ventas.

De la encuesta realizada al personal el 100% consideran importante la realización de un modelo de gestión financiera para mejorar la eficiencia administrativa de la empresa (Ver tabla 11-3). Mientras tanto de los 90 clientes encuestados el 94.40% referencia que, si es necesario implementar un modelo de gestión en la empresa, el 4.40% menciona que no es necesario y el 1.10% requiere de la implementación de nuevas estrategias (Ver tabla 22-3). Por lo cual, de las respuestas obtenidas de las dos entrevistas, se puede verificar que la idea a defender es apta para desarrollarla dentro de la empresa.

3.3. Propuesta

3.3.1. Tema del modelo

Modelo de Gestión Financiera para el mejoramiento de la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

3.3.2. Contenido de la propuesta

Fundamentación del modelo

El aplicar un modelo de gestión financiera se fundamentará en la mejorar la eficiencia administrativa y junto con ello la rentabilidad de la empresa comercial, lo cual permita optimizar los recursos financieros y económicos de la entidad, esto facilita la toma de decisiones, por ende, se podría mejorar la rentabilidad.

Objetivo general

Plantear un modelo de gestión financiera para el mejoramiento de la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A del Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

Objetivos del modelo

- Establecer la visión y misión para la compañía.
- Determinar la estructura organizativa.
- Diseñar perfiles para cada uno de los cargos

Descripción general de la empresa

La empresa comercial FAMCEV S.A se constituyó el 23 de marzo de 2010, con RUC número 1291736544001, tiene su domicilio principal en la ciudad de Babahoyo, Provincia de Los Ríos, su sucursal está establecida en la ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo.

Su principal actividad económica es la compra y venta de electrodomésticos pertenecientes a la línea blanca y línea café. La empresa posee diversidad de productos para satisfacer las necesidades de las personas que acuden a la misma. Tiene 8 colaboradores en total, distribuidos en el local matriz y en el local sucursal.

Factibilidad del proyecto

Este proyecto será viable, puesto que, los clientes de la entidad comercial están dispuestos a consumir los productos de la misma, a pesar de que existen amenazas como la competencia, los precios van de acuerdo a la calidad de los mismos.

El presente proyecto es económicamente hacedero, teniendo en cuenta que dispone de capital suficiente por las ventas generadas, pero la empresa no cuenta con una administración financiera eficiente.

A la vez la obtención de los datos para realizar el modelo de gestión financiera es fiables, debido a que cuenta con un programa contable computarizado, esto facilitará la toma de decisiones en la empresa.

Descripción de la propuesta

La propuesta presentada a continuación permitirá elaborar una pauta para el área financiera y administrativa, proporcionará información sobre las actividades a desarrollar, para mejorar la eficiencia administrativa.

Misión y visión de la empresa comercial FAMCEV S.A.

Crear la misión y visión empresarial que le sea útil a la empresa, tal cual una guía para lograr alcanzar el éxito esperado.

- **Misión de la empresa comercial FAMCEV S.A**

Ser líder en la comercialización de electrodomésticos, satisfaciendo lo requerimientos y necesidades tanto de nuestros actuales clientes como de los clientes futuros, creando un ambiente favorable para el desarrollo óptimo de nuestros colaboradores, para lograr un crecimiento empresarial sustentable.

- **Visión de la empresa comercial FAMCEV S.A**

Ser una empresa comercial enfocada en lograr sus metas, mediante un liderazgo íntegro en un ambiente laboral óptimo que promueva el cumplimiento de los valores corporativos, responsabilidad, cordialidad, amabilidad, honradez y respeto.

3.3.3. Contenido de la propuesta

INTRODUCCIÓN

1. Planificación administrativa de la empresa comercial

1.1. Misión

1.2. Visión

1.3. Valores Corporativos

a) Responsabilidad

b) Cordialidad

c) Amabilidad

d) Honradez

e) Respeto

1.4. Localización de la empresa

1.5. Diagnóstico situacional

1.5.1. Matriz FODA

1.5.2. Matriz PESTEL

1.5.3. Matriz MEFI

- 1.5.4. Matriz MEFE
- 1.5.5. Matriz estratégica
- 2. Organización
 - 2.1. Estructura administrativa
 - 2.1.1. Organigrama estructural
 - 2.1.2. Organigrama funcional
 - 2.1.3. Descripción de funciones
- 3. Planificación financiera
 - 3.1. Plan de cuentas
 - 3.2. Estructura del Balance General
 - 3.3. Estructura del Estado de Resultados
 - 3.4. Análisis Horizontal
 - 3.5. Análisis Vertical
 - 3.6. Indicadores financieros

3.3.4. Matriz PESTEL

Tabla 23-3 Matriz PESTEL

Factor	Oportunidades	Amenazas
Político	El Ministerio de Finanzas estima que para este 2021 el PIB real incrementará a 4.80%, lo cual quiere decir que el consumo incrementará.	El Ministerio de Finanzas considera que para el presupuesto del año 2021 habrá una reducción del 10% al presupuesto inicial de 2020, debido a que existen menos ingresos petroleros, por ende, menor presupuesto.
Económico	Existe la posibilidad de eliminar el subsidio del petróleo y sus derivados, la empresa podría aprovechar para utilizar energía eco amigable con el ambiente.	En el año 2020 las tasas de desempleo incrementaron, afectando el poder adquisitivo de la población.
Social	La población económicamente activa va en incremento, por ende, el consumo de bienes y servicios también.	Por falta de empleo, las personas aptas para trabajar empiezan a delinquir para poder obtener dinero.
Tecnológico	Creación de plataformas virtuales para incrementar las ventas de la empresa.	La delincuencia cibernética incrementa, por ello la empresa debe incurrir en gastos mayores para cuidar la base de datos.
Ecológico	Cuidar el medio ambiente, a través de la utilización de bolsas reciclables o a la vez implementando vehículos amigables con el planeta.	El cuidado medio ambiental requiere un costo mayor para la empresa, si desea implementarlo.

Legal	Generar un balance respecto a los precios de los productos, según al mercado que están dirigidos.	Pandemias futuras que afectarían los ingresos económicos de las empresas comerciales.
--------------	---	---

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

3.3.5. Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal comprometido con la empresa. 2. Precios competitivos con el mercado. 3. Productos de calidad. 4. Buen ambiente laboral. 5. Local propio. 6. Variedad de productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidad del producto. 2. Crecimiento del consumo tecnológico. 3. Creación de nuevas líneas de productos. 4. Crecimiento en la demanda de laptops, tablets y smartphones.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Imagen corporativa no reconocida. 2. Falta de capacitación en ventas al personal. 3. La gerencia no crea planes estratégicos. 4. Falta de políticas y procedimientos para el área de inventarios. 5. Nivel organizacional empírico de la empresa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desastres naturales y de salud (pandemias, erupciones volcánicas, incendio, entre otros). 2. Competencia en el mercado. 3. Inestabilidad política, económica y social del país. 4. Cambios de gusto y preferencias de los clientes.

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La elaboración de la matriz FODA permitió revelar los factores tanto internos como externos que influyen en la empresa comercial FAMCEV S.A. En lo que respecta a las debilidades y fortalezas internas de la empresa, es decir pueden ser corregidas por los colaboradores de la entidad, basándose en la optimización de las fortalezas, tratando de mitigar la incidencia de las debilidades. Para las amenazas y oportunidades será necesario aplicar estrategias que ayuden a aprovechar al máximo las oportunidades en el mercado y estrategias que permitan prepararse en caso de las posibles amenazas.

3.3.6. Matriz MEFI

Tabla 24-3 Matriz MEFI

Matriz MEFI			
Factor crítico de éxito	Peso	Valor	Ponderación
FORTALEZAS			
Personal comprometido con la empresa	0.20	4	0.80
Productos competitivos en el mercado	0.10	3	0.30
Productos de calidad	0.05	3	0.15
Buen ambiente laboral	0.05	4	0.20
Local propio	0.05	3	0.15
Variedad de productos	0.05	4	0.20
DEBILIDADES			
Imagen corporativa no reconocida	0.05	2	0.10
Falta de capacitación en ventas al personal	0.10	1	0.10
La gerencia no crea planes estratégicos	0.20	1	0.20
Falta de políticas y procedimientos para el área de inventarios	0.10	1	0.10
Nivel organizacional empírico de la empresa	0.05	2	0.10
TOTAL	1.00		2.40

Fuente: (Tapia, 2014)

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Según datos de la tabla de la matriz MEFI, nos arroja un total de la ponderación de 2.40, esto quiere decir que la empresa tiende más a las debilidades que a las fortalezas, por ello la empresa debe trabajar en ellas, para mejorar el rendimiento de la empresa.

3.3.7. Matriz MEFE

Tabla 25-3 Matriz MEFE

Matriz MEFE			
Factor crítico de éxito	Peso	Valor	Ponderación
OPORTUNIDADES			
Necesidad del producto	0.15	4	0.60
Crecimiento del consumo tecnológico	0.15	3	0.45
Creación de nuevas líneas de productos	0.10	3	0.30
Crecimiento en la demanda de laptops, tablets y smartphones	0.15	4	0.60
AMENAZAS			
Desastres naturales y de salud (pandemias, erupciones volcánicas, incendio, entre otros)	0.25	1	0.25
Competencia en el mercado	0.10	2	0.20

Inestabilidad política, económica y social del país	0.05	2	0.10
Cambios de gustos y preferencias de los clientes	0.05	2	0.10
TOTAL	1.00		2.60

Fuente: (Tapia, 2014)

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

La tabla que antecede muestra que el total de la matriz MEFE es 2.60 lo cual quiere decir que la empresa tiene mayores oportunidades, pero sin embargo no debe dejar de lado y descuidar las amenazas que lo rodean.

3.3.8. Matriz estratégica

Estrategia 1: Concesión de créditos a clientes

Tabla 26-3 Estrategia 1 Concesión de créditos

Estrategia 1: Concesión de créditos a clientes				
Objetivo estratégico: Sistematizar el proceso para la concesión de créditos.				
Estrategia: Revisar y analiza a los socios antes de conceder un crédito.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Realizar una mejora al mecanismo para conceder créditos.	Jefe de almacén	20h	\$125,00
2	Contratar cursos para capacitar al personal solo la metodología y otorgamiento de créditos a los clientes.	Jefe de almacén	30h	\$100,00
3	Crear una base de datos compuesto por los clientes que adquirieron créditos.	Jefe de almacén	5h	\$10,00
4	Instruir a los empleados sobre los cambios en los procesos para conceder créditos.	Jefe de almacén	15h	\$21,34
Presupuesto				\$256.34

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones para tomar en cuenta al momento de otorgar un crédito:

- El cliente se acerca a la empresa porque tiene la necesidad de adquirir un nuevo producto.
- Revisar al cliente en la central de riesgos, para conocer el historial crediticio de la persona.
- Solicitar los documentos que se requieren en la empresa para acceder a un crédito.
- Se receptan los documentos del cliente.
- Elaboración de los papeles con los datos personales del solicitante y firmar un pagaré a la orden.
- Recibir la entrada del producto.

- Entregar el producto al cliente.
- Fin.

Estrategia 2: Sistema de cobranza

Tabla 27-3 Estrategia 2 Sistema de cobranza

Estrategia 2: Sistema de cobranza				
Objetivo estratégico: Implementar un manual para la cobranza.				
Estrategia: Revisión y seguimiento adecuado a cada uno de los clientes que han accedido a créditos en la empresa comercial.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Realizar una mejora al mecanismo para la cobranza de créditos	Jefe de almacén	20h	\$125,00
2	Establecer un cronograma para las cobranzas diarias	Jefe de almacén	30h	\$100,00
3	Crear un sistema para manejar el riesgo.	Jefe de almacén	5h	\$10,00
4	Instruir a los empleados sobre cobranza hacia a los clientes.	Jefe de almacén	15h	\$21,34
Presupuesto				\$256.34

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones para tomar en cuenta al momento de realizar la cobranza:

- El cobrador debe revisar cada una de las tarjetas y separarlas según sea el horario de cobranza.
- Elaborar un cronograma de cobranza.
- Visitar a cada uno de los clientes establecidos en el cronograma.
- Registrar lo ocurrido en las visitas realizadas.
- Contar el dinero recaudado a través de la cobranza y entregar al jefe de almacén para ser registrado por él.

Estrategia 3: Organización de la empresa

Tabla 28-3 Estrategia 3 Organización de la empresa

Estrategia 3: Organización de la empresa				
Objetivo estratégico: Implementar un modelo para mejorar la organización de la empresa.				
Estrategia: Revisión y seguimiento adecuado a cada uno de los manuales para conocer si están siendo cumplidos a cabalidad.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Realizar una mejora al mecanismo de la organización	Jefe de almacén	20h	\$125,00

2	Establecer organigramas dentro de la empresa	Jefe de almacén	30h	\$100,00
3	Crear manuales para el desarrollo óptimo	Jefe de almacén	5h	\$10,00
4	Instruir a los empleados sobre las funciones que deben llevar a cabo	Jefe de almacén	15h	\$21,34
Presupuesto				\$256.34

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones que tomar en cuenta sobre la organización en la empresa:

- La gerencia deberá elaborar planes.
- Dar a conocer los objetivos de aquellos planes.
- Poner en marcha cada uno de los planes elaborados por la gerencia.
- Supervisar el gerente que los planes se hayan cumplido en los tiempos y plazos establecidos.
- Empezar a capacitar al personal sobre atención al cliente y ventas.

Estrategia 4: Rentabilidad de la empresa

Tabla 29-3 Estrategia 4 Rentabilidad de la empresa

Estrategia 4: Rentabilidad de la empresa				
Objetivo estratégico: Incrementar la rentabilidad de la empresa.				
Estrategia: Incremento de nuevos clientes en la empresa y tratar de mitigar el riesgo al otorgar créditos a los mismos.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Captar nuevos clientes para la empresa	Jefe de almacén	80h	\$255,00
2	Manejar precios de acuerdo al mercado al cual están dirigidos	Jefe de almacén	80h	\$50,00
3	Crear soluciones para recuperar los créditos otorgados en el límite de tiempo establecido	Jefe de almacén	80h	\$255,00
4	Priorizar los gastos de la empresa para evitar incurrir en gastos innecesarios.	Jefe de almacén	50h	\$178,00
Presupuesto				\$738,00

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones para tomar en cuenta sobre la rentabilidad de la empresa:

- Después de otorgar un crédito, revisar de manera periódica y realizar un seguimiento al cliente, para constatar sus pagos.
- Crear ofertas y promociones que llamen la atención del cliente para que puedan formar parte de la empresa.
- Brindarles una excelente atención para que de esa manera regresen al establecimiento y sobre todo se creen recomendaciones a más personas.

Estrategia 5: Preparación ante posibles desastres naturales

Tabla 30-3 Estrategia 5 Preparación ante posibles desastres naturales

Estrategia 5: Preparación ante posibles desastres naturales				
Objetivo estratégico: Elaborar un plan de contingencia en la empresa para mitigar los efectos a causa de los desastres naturales.				
Estrategia: Informar a los colaboradores el plan de contingencia para que en caso de ocurrir un desastre natural sepan lo que deben hacer.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Realizar el plan de contingencia.	Jefe de almacén	20h	\$5,80
2	Socializar con cada colaborador de la empresa el plan.	Jefe de almacén	26h	\$28,00
Presupuesto				\$33,80

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones a tomar en cuenta sobre la preparación ante posibles desastres naturales:

- Elaborar un plan de contingencia en la empresa comercial FAMCEV S.A.
- Socializar con todo el personal de la empresa el plan, para que tengan conocimiento sobre el mismo y sepan lo que deben hacer.

Estrategia 6: Socializar el modelo de gestión con los trabajadores

Tabla 31-3 Estrategia 6 Socializar el modelo de gestión con los trabajadores

Estrategia 6: Socializar el modelo de gestión con los trabajadores				
Objetivo estratégico: Socializar el modelo de gestión con los trabajadores de la empresa.				
Estrategia: Informar a los colaboradores cada una de las funciones que deben realizar y los procedimientos que deben seguir.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo

1	Realizar un cronograma para la socialización de manuales de las funciones de los trabajadores.	Jefe de almacén	10h	\$3,80
2	Socializar con cada colaborador sus funciones a ser realizadas.	Jefe de almacén	20h	\$38,00
3	Socializar con todos los empleados los instructivos internos de la empresa.	Jefe de almacén	20h	\$13.45
Presupuesto				\$55,25

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

Consideraciones para tomar en cuenta sobre la socialización del modelo de gestión con los colaboradores:

- Elaborar un cronograma para la socialización del manual de funciones para los trabajadores de la empresa.
- Proceder a socializar con cada uno de los trabajadores cuales son las funciones que deben realizar dentro de empresa.
- Socializar con todo el personal de la empresa los instructivos internos de la empresa, para facilitar los procedimientos.

Estrategia 7: Implementación del sistema Equifax

Estrategia 7: Implementación del sistema Equifax				
Objetivo estratégico: Contratar el sistema de buró de crédito Equifax, para conocer los antecedentes históricos de los posibles clientes.				
Estrategia: Informar a los colaboradores sobre la adquisición del buró de crédito.				
#	Actividad	Responsable	Total horas	Costo
1	Contratar el sistema Equifax	Gerente de la empresa	1h	\$87.36
Presupuesto				\$87.36

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Especificaciones de la estrategia

- El gerente deberá revisar el historial crediticio de cada persona que asista a la empresa en el sistema Equifax.
- Realizar un listado de las personas que adeuden más de dos meses a la empresa, para proceder a colocarles en el sistema, calificando su confiabilidad al momento de entregarle un crédito.

Presupuesto Matriz Estratégica

Tabla 32-3 Presupuesto Matriz Estratégica

Presupuesto Matriz Estratégica		
N°	Estrategias	Monto
1	Revisar y analiza a los socios antes de conceder un crédito.	\$256.34
2	Revisión y seguimiento adecuado a cada uno de los clientes que han accedido a créditos en la empresa comercial.	\$256.34
3	Revisión y seguimiento adecuado a cada uno de los manuales para conocer si están siendo cumplidos a cabalidad.	\$256.34
4	Incremento de nuevos clientes en la empresa y tratar de mitigar el riesgo al otorgar créditos a los mismos.	\$738,00
5	Informar a los colaboradores el plan de contingencia para que en casa de ocurrir un desastre natural sepan lo que deben hacer.	\$33,80
6	Informar a los colaboradores cada una de las funciones que deben realizar y los procedimientos que deben seguir.	\$55,25
7	Informar a los colaboradores sobre la adquisición del buró de crédito.	\$87.36
TOTAL PRESUPUESTO		\$1683.43

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Estrategias

- Sistematizar el proceso para la concesión de créditos.
- Implementar un manual para la cobranza.
- Implementar un modelo para mejorar la organización de la empresa.
- Incrementar la rentabilidad de la empresa.
 - Elaborar un plan de contingencia en la empresa para mitigar los efectos a causa de los desastres naturales.
 - Socializar el modelo de gestión con los trabajadores de la empresa.
 - Informar a los colaboradores sobre la adquisición del buró de crédito.

3.3.9. Cruce de variables

Tabla 33-3 Formulación de estrategias

<i>Análisis interno/Análisis externo</i>	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
	1. Personal comprometido con la empresa	1. Imagen corporativa no reconocida
	2. Productos competitivos en el mercado	2. Falta de capacitación en ventas al personal
	3. Productos de calidad	3. La gerencia no crea planes estratégicos
	4. Buen ambiente laboral	4. Falta de políticas y procedimientos para el área de inventarios
	5. Local propio	5. Nivel organizacional empírico de la empresa
	6. Variedad de productos	
OPORTUNIDADES (O)	1.1 Aprovechar al personal comprometido con la empresa para poder cubrir las necesidades de los clientes. 2.2 Manejar precios de acuerdo al mercado, podemos aprovechar para incrementar el consumo tecnológico. 3.3 Expendir productos de calidad es confiable vender nuevas líneas de productos. 4.4 Crear nuevas ventas a través de un buen ambiente laboral y el crecimiento en la demanda de artefactos tecnológicos	1.1 Crear políticas para abastecer con productos al almacén. 2.2 Obtener productos tecnológicos en base planes estratégicos. 3.3 Capacitar al personal sobre productos nuevos. 4.4 Hacer popular la marca en redes sociales. 5. Mejorar el nivel organizacional de la empresa.
1. Necesidad del producto		
2. Crecimiento del consumo tecnológico		
3. Creación de nuevas líneas de productos		
4. Crecimiento en la demanda de laptops, tablets y smartphones.		
AMENAZAS (A)	1.1 Contrarrestar los efectos de la pandemia junto con el personal que labora en la empresa. 2.2 Manejar precios equilibrados para hacer publicidad en redes sociales. 3.3 Mantener una estructura financiera óptima que permita afrontar cambios en la inestabilidad política y económica. 4.4 Analizar las técnicas usadas por la competencia para mejorar los procesos de la empresa.	1.1 Mantenerse preparado en caso de que ocurra algún desastre natural o de salud. 2.2. Analizar la competencia del mercado y capacitar al personal. 3.3 Contar con un plan estratégico para mejorar los planes estratégicos. 4.4 Preparar al personal para eventos imprevistos.
1. Desastres naturales y de salud (pandemias, erupciones volcánicas, incendio, entre otros)		
2. Competencia en el mercado		
3. Inestabilidad política, económica y social del país.		
4. Cambios de gustos y preferencias de los clientes		

Fuente: Elaboración propia

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

3.3.10. Valores de la empresa comercial FAMCEV S.A

○ Responsabilidad

La responsabilidad es un valor necesario en la empresa comercial FAMCEV S.A, puesto que, ayuda a que el negocio sea sustentable, para perdurar en el largo plazo, permitiendo mejorar las condiciones laborales y sobre todo actuar con consciencia para el cuidado ambiental.

○ Cordialidad y amabilidad

La cordialidad ayuda a fidelizar clientes, es decir 2 de cada 3 clientes se pierden por la mala atención o la falta de cordialidad y amabilidad, a la vez permite ser referencia, si los clientes son atendidos de forma especial la reputación de la empresa incrementará de manera positiva, por último, mejora la experiencia del usuario, porque la cordialidad y la amabilidad generan en el cliente un estado de satisfacción.

○ Honradez

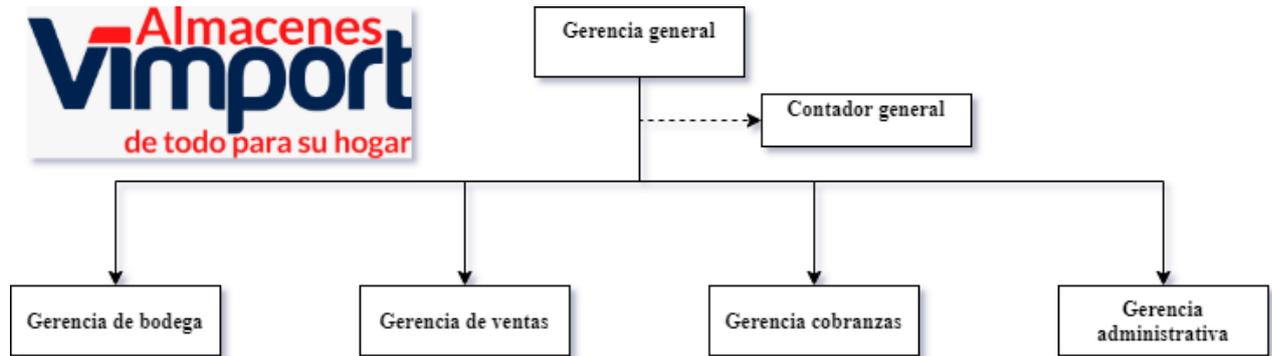
La honradez en el ambiente laboral constituye el nivel de confianza y cercanía, puesto que, permite la ejecución sana de actividades, a la vez determina una conducta confiable, en donde prima la sinceridad tanto en lo que realiza, ejecuta y compromiso para desarrollar actividades propias de la empresa, por ellos la honradez está asociada con personas justas, apegadas a la moral y cumplimiento de las normas.

○ Respeto

El respeto es el pilar fundamental para conservar cualquier tipo de convivencia, especialmente en el ámbito laboral crea un ambiente de seguridad y cordialidad, permitiendo aceptar las diferentes maneras de pensar del personal, evitando ofensas e ironías, a la vez el respeto genera transparencia y una excelente comunicación.

3.3.11. Organigrama estructural de la empresa FAMCEV S.A

Gráfico 21-3 Organigrama estructural FAMCEV S.A

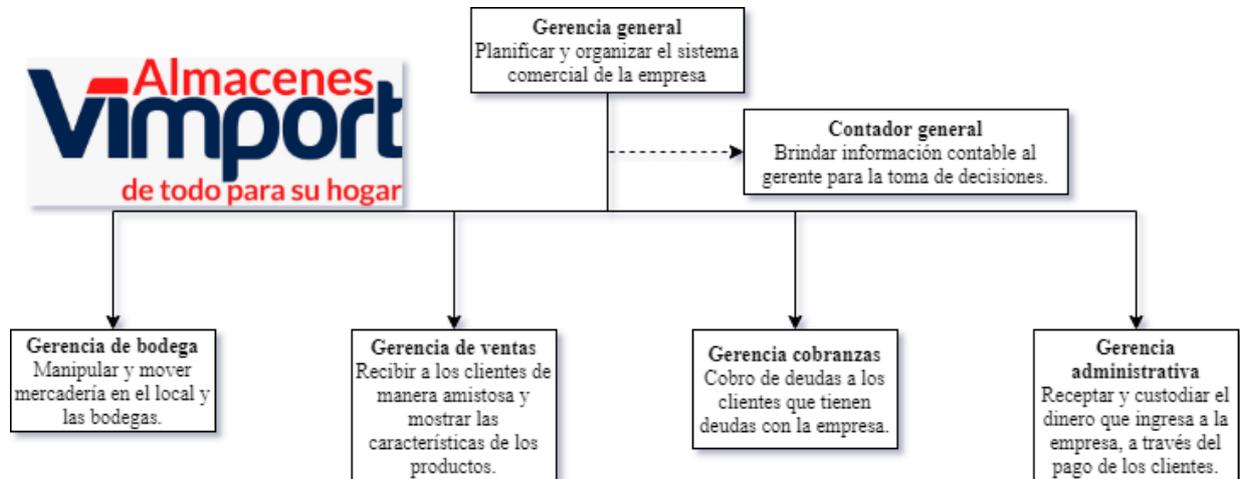


Fuente: FAMCEV S.A

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

3.3.12. Organigrama funcional de la empresa FAMCEV S.A

Gráfico 22-3 Organigrama funcional FAMCEV S.A



Fuente: FAMCEV S.A

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

3.3.13. Principales funciones de los colaboradores de la empresa FAMCEV S.A

A continuación, se realiza la descripción de las funciones del organigrama presentado anteriormente:

Gerente General

Supervisa: A todo el personal que labora en la empresa

Descripción de funciones y responsabilidades

- Ejecutar y elaborar políticas generales y específicas para la empresa.
- Administrar de manera estratégica los recursos humanos de la entidad.
- Velar por mantener las relaciones laborales de la empresa.

Contador general

Descripción de funciones y responsabilidades

- Elaborar los estados financieros con sus respectivas notas aclaratorias, por lo menos una vez al año.
- Entrega de documentación, soportes contables y libros de contabilidad, relacionados a la entidad.
- Mantener actualizada la contabilidad.
- Elaborar los informes que necesite el ente de control.
- Preparar las diferentes declaraciones tributarias requeridas por los entes de fiscalización nacional y territorial.

Jefe de almacén

Supervisa: Vendedor, bodegueros y secretarias.

Descripción de funciones y responsabilidades

- Elaborar un plan de mercadeo de los vendedores junto con la gerencia.
- Crear estrategias de ventas para cada almacén encargado.
- Controlar y supervisar las ventas realizadas por el personal.
- Supervisar los valores recaudados diariamente por parte de los cobradores.
- Coordinar actividades sobre promociones, ventas y servicio al cliente de la empresa.
- Controlar que las políticas de ventas se cumplan.
- Estudiar y revisar solicitudes de crédito y determinar aquellas que se cumplan con las condiciones que exige la empresa.
- Registro de la mercadería que ingresa y egresa del almacén.
- Colocación de precios en la mercadería llegada a la entidad.

Vendedores

Reportes: jefe de almacén

Supervisa: ninguno

Descripción de funciones y responsabilidades

- Demostraciones de los productos a los clientes que visitan la empresa.
- Empaparse de información sobre el producto.

Bodeguero

Reportes: jefe de almacén

Supervisa: Mercadería existente en la empresa

Descripción de funciones y responsabilidades.

- Recibir y entregar materiales del almacén.
- Identificar y clasificar los productos ingresados o egresados de la bodega.
- Realizar periódicamente inventarios físicos
- Controlar los inventarios y realizar la rotación del mismo a los almacenes.
- Entregar los productos a los clientes y anotar el número de serie correcto de los productos.

Secretaria y cajera

Reportes: jefe de almacén

Supervisa: ninguno

Descripción de funciones y responsabilidades.

- Registrar actividades pendientes, tales como entregas de mercaderías, servicio técnico y garantía de los artefactos.
- Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, entre otros documentos de valor.
- Es responsable directo del dinero en efectivo, cheques y otros documentos de valor que ingresen a la empresa.
- Registra directamente operando una computadora los movimientos de entrada y salida de dinero.
- Realiza arqueos de caja.
- Sellar recibidos de ingresos por caja.

3.3.14. Manual funcional de la empresa comercial FAMCEV S.A

Control de inventarios FAMCEV S.A

Responsable: jefe de almacén

Participantes: jefe de almacén y bodeguero

Objetivo:

Crear una guía para el pedido de mercadería para generar un control eficiente de las existencias.

Políticas:

- Las personas autorizadas para realizar los pedidos es únicamente el jefe de almacén de la matriz y la sucursal.

- El registro de inventarios y pedidos se lo realiza en el sistema SIFAC de la empresa, para controlar las adquisiciones de la mercadería, evitando duplicaciones.
- Ingresar las facturas al sistema una vez que haya sido recibida la mercadería, para evitar pérdidas del inventario, adjuntando el nombre de la persona la cual la recibió y la fecha.
- Para la creación de un nuevo código de producto, consultar con la gerencia para la autorización pertinente de la misma.

Ingreso de mercadería FAMCEV S.A

Responsable: bodeguero

Participantes: jefe de almacén y bodeguero

Objetivo:

Registrar la recepción y control de la mercadería llegada a la empresa comercial FAMCEV S.A.

Políticas:

- El bodeguero es la persona responsable de controlar el inventario que existe en las bodegas de la empresa.
- Una vez recibida la mercadería el bodeguero debe notificar al jefe de almacén para ingresar la factura correspondiente en el sistema SIFAC de la empresa.
- El bodeguero es el encargado de recibir la mercadería y firmar el comprobante de recibido.
- Al momento de recibir la mercadería, la misma debe ser revisada antes de ser almacenada. Para ello es importante tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

Línea café: revisar que el cartón llegue en condiciones adecuadas, sacarlos del cartón y revisar que superficialmente se encuentren bien.

Línea blanca: revisar que el cartón llegue en condiciones adecuadas, sacarlos del cartón, revisar que no tengan golpes, rayones y sus accesorios estén completos. Consecutivamente volver a guardarlos y almacenarlo.

Televisores: revisar que el cartón llegue en condiciones adecuadas, sacarlos del cartón, probar los televisores y revisar que la pantalla no tenga golpes, rayones y sus accesorios estén completos. Consecutivamente volver al guardarlo y almacenarlo.

Computadoras: revisar que el cartón llegue en condiciones adecuadas, sacarlos del cartón, revisar que no tenga golpes o rayones, junto a sus accesorios. Volver a guardarlos y entregar al jefe de almacén para proceder a la instalación de los programas respectivos.

- Imprimir las facturas de los productos llegados y archivarlos.

Ingreso de mercadería para servicio técnico FAMCEV S.A

Responsable: secretaria

Participantes: secretaria, bodeguero y cliente

Objetivo:

Realizar la recepción de la mercadería destinada a la garantía y servicio técnico.

Políticas:

Al ingresar un producto para ser enviado a la garantía o servicio técnico

- Verificar en el sistema SIFAC que el producto se encuentre dentro de la garantía, caso contrario el propietario del producto deberá correr con los gastos.
- Revisar que el cliente este cumpliendo con el acuerdo de pago, caso contrario retener el producto.
- Informar al cliente que el plazo mínimo de espera para la revisión del producto es de 8 días laborables de los proveedores.

El jefe de almacén debe realizar un informe semanal de los productos ingresados de los cuales no se han obtenido respuesta.

No existe cambios de productos, a menos que el proveedor cubra de esa manera la garantía.

Facturación en la salida de mercadería FAMCEV S.A

Responsable: bodeguero

Participantes: secretaría y bodeguero.

Objetivo:

Efectuar un procedimiento para verificar que la entrega de los productos sea realizada de manera adecuada.

Políticas:

- Las ventas realizadas deben ser anotadas en el contrato con todas las especificaciones pertinentes, para evitar errores al momento de generar la factura del producto, anotar en el documento si se generó un descuento o se entregó un regalo.
- Las ventas realizadas deben ser facturas en el sistema SIFAC sin excepción alguna.
- Los productos serán entregados a los clientes con la presentación de la factura incluyendo un sello de autorización.

- Los productos correspondientes a la línea café, es decir televisores, parlantes, celulares, entre otros, deben salir probado del almacén para verificar el funcionamiento de los mismos y evitar reclamos posteriores.
- Las entregas de mercadería deben ser realizadas por el bodeguero en la camioneta de la empresa, en los horarios de 8h30 am a 13h00 pm y de 14h30 pm a 20h00 pm.
- El bodeguero tiene la responsabilidad de entregar el producto y anotar la serie correcta.

Entrega de mercadería servicio técnico FAMCEV S.A

Responsable: bodeguero

Participantes: secretaria, bodeguero y cliente

Objetivo:

Crear un procedimiento para verificar que la mercadería de servicio técnico sea despachada correctamente.

Políticas:

- Una vez llegada la mercadería del servicio técnico, la empresa cuenta con 5 días como plazo máximo para contactar al cliente y comunicarle que su producto ya está listo.
- Entregar los productos verificando que la serie y el modelo coincidan.
- El bodeguero tiene la responsabilidad de entregar el producto del servicio técnico probado.
- Si el producto se encuentra más de 15 días en la empresa, notificar al gerente de la misma.

3.3.15. Plan de cuentas empresa comercial FAMCEV S.A

Tabla 34-3 Plan de cuentas FAMCEV S.A

Plan de cuentas	
Código	Nombre de la cuenta
1	Activo
101	Activo corriente
10101	Efectivo y equivalentes al efectivo
1010101	Caja
1010102	Bancos
10102	Activos financieros
1010205	Documentos y cuentas por cobrar
1010207	Otras cuentas y documentos por cobrar
1010209	(-) Provisión de cuentas incobrables
10103	Inventarios
10104	Servicios y otros pagos anticipados
1010402	Publicidad pagada por adelantada

1010503	Anticipo de impuesto a la renta
10108	Otros activos corrientes
1010801	Otros activos corrientes
102	Activo no corriente
10201	Propiedad, planta y equipo
1020105	Muebles y enseres
1020112	(-) Depreciación acumulada
2	Pasivo
201	Pasivo corriente
20103	Cuentas y documentos por pagar
20107	Otras obligaciones corrientes
2010701	Con la administración tributaria
201070101	Retenciones impuesto a la renta
201070102	Retención IVA por pagar
2010702	Impuesto a la renta
2010703	IESS por pagar
2010704	Beneficios por pagar
2010705	Participación a trabajadores por pagar
202	Pasivo no corriente
20202	Cuentas y documentos por pagar
20210	Otros pasivos no corrientes
3	Patrimonio
301	Capital
30101	Capital suscrito y asignado
306	Resultados acumulados
30601	Ganancias acumuladas
307	Resultados del ejercicio
30701	Ganancia neta del periodo
4	Ingresos
401	Ingresos de actividades ordinarias
40101	Ventas de productos
4010101	Ventas locales matriz
4010102	Ventas locales sucursal
40106	Intereses
4010601	Intereses generados por ventas a crédito
4010602	Otros intereses generados
402	Ganancia bruta
403	Otros ingresos
40302	Intereses financieros
5	Costos de ventas
501	Costos de ventas
50101	Costos de ventas
502	Gastos

50201	Gastos de ventas
5020101	Sueldos, salarios y demás remuneraciones
502010101	Sueldos
5020102	Aportes a la seguridad social
502010201	Aportes patronales
502010202	Fondos de reserva
5020103	Beneficios sociales
502010301	Décimo tercer sueldo
502010302	Décimo cuarto sueldo
502010303	Vacaciones
502010305	Alimentación
502010306	Uniformes
5020105	Honorarios y comisiones
502010501	Honorarios
502010502	Comisiones
5020106	Remuneraciones a otros trabajadores autónomos
5020108	Mantenimiento y reparaciones
502010801	Mantenimiento vehículos
502010802	Mantenimiento equipos e instalaciones
5020112	Combustible
502011201	Combustible
5020113	Lubricantes
502011301	Lubricantes aceites
5020114	Seguros y reaseguros
502011402	Seguros generales
5020115	Transporte
502011502	Flete de mercadería
502011504	Pasajes
5020116	Gasto de gestión
502011603	Donaciones y obsequios
5020118	Agua, energía, luz, telecomunicaciones
502011801	Agua
502011802	Energía eléctrica
502011803	Teléfono
502011804	Internet
502011805	TV cable
502011806	Monitoreo, alarma y guardianía
5020119	Notarios y registradores de la propiedad o mercantil
502011901	Notarios
502011902	Gastos legales
5020121	Depreciaciones
502012101	Propiedades planta y equipos
5020122	Amortizaciones

502012201	Intangibles
502012202	Otros activos
5020123	Gasto deterioro
502012301	Propiedad planta y equipo
502012306	Otros activos
5020128	Otros gastos
502012801	Materiales de oficina y papelería
502012802	Suministros de computación
502012803	Útiles de aseo y limpieza
502012804	Matrículas de vehículos, soat, revisión
502012805	Impuesto a la salida de divisas
502012806	Garantías, licitaciones
502012840	Gastos no deducibles
502012850	Varios
50202	Gastos de administración
5020201	Sueldos, salarios y demás remuneraciones
502020101	Sueldos
5020202	Aportes a la seguridad social
502020201	Aportes patronales
502020202	Fondos de reserva
5020203	Beneficios sociales e indemnizaciones
502020301	Décimo tercer sueldo
502020302	Décimo cuarto sueldo
502020303	Vacaciones
502020304	Indemnizaciones
502020305	Alimentación
502020306	Uniformes
5020205	Honorarios y comisiones
502020501	Honorarios
502020502	Comisiones
5020208	Mantenimiento y reparaciones
502020801	Mantenimiento de vehículos
502020802	Mantenimiento equipos, instalaciones
5020210	Comisiones
502021001	Comisiones
5020212	Combustible
502021201	Combustible
5020213	Lubricantes
502021301	Lubricantes aceites
5020214	Seguros y reaseguros
502021401	Seguros de vehículos
502021402	Seguros generales
5020215	Transporte

502021501	Flete mercadería
502021502	Pasajes
5020216	Gasto de gestión
502021601	Donaciones y obsequios
5020218	Agua, energía, luz, telecomunicaciones
502021801	Agua
502021802	Energía eléctrica
502021803	Teléfono
502021804	Internet
502021805	TV cable
502021806	Monitoreo, alarma y guardianía
5020219	Notarios y registradoras de la propiedad o mercantiles
502021901	Notarios
502021902	Gastos legales
5020220	Impuestos, contribuciones y otros
502022001	Impuestos municipales
5020221	Depreciaciones
502022101	Propiedad planta y equipo
502022102	Edificios
502022103	Instalaciones
502022104	Muebles y enseres
502022105	Maquinaria y equipo
502022106	Equipo de computación
502022107	Vehículos
502022109	Repuestos y herramientas
5020222	Amortizaciones
502022201	Intangibles
502022202	Otros activos
5020227	Gasto impuesto a la renta (activos y pasivos diferidos)
502022701	Gasto impuesto a la renta (activos y pasivos diferidos)
5020228	Otros gastos
502022801	Materiales de oficina y papelería
502022802	Suministros de computación
502022803	Útiles de aseo y limpieza
502022804	Matrículas de vehículos, soat, revisión
502022805	Impuesto a la salida de divisas
502022806	Gastos no deducibles
502022807	Varios
50203	Gastos financieros
5020301	Intereses
5020302	Comisiones
5020303	Gastos de financiamiento de activos
502030301	Gastos de financiamiento

5020305	Otros gastos financieros
50204	Otros gastos
5020402	Otros

Fuente: Empresa comercial FAMCEV S.A

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

3.3.16. Balances de la empresa comercial FAMCEV S.A

Los balances presentados a continuación fueron emitidos por el ex contador de la empresa y la contadora actual de la empresa comercial FAMCEV S.A, los cuales son necesarios para realizar su análisis y su interpretación.

Balance General de la empresa comercial FAMCEV S.A

Balance general de la empresa comercial FAMCEV S.A de los años 2018, 2019 y 2020.

FAMCEV S.A.			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018, 2019 Y 2020			
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)			
ACTIVO	2018	2019	2020
Activo Corriente			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	US\$ 6,539.00	US\$ 11,010.23	US\$ 2,473.00
Cuentas por Cobrar	US\$ 127,843.60	US\$ 152,851.14	US\$ 191,233.00
Otras cuentas por cobrar	US\$ -	US\$ 1,345.54	US\$ -
Inventarios	US\$ 4,976.54	US\$ 7,648.76	US\$ 2,052.00
Activos por impuestos corrientes	US\$ 371.00	US\$ 261.12	US\$ 801.86
Gastos pagados por anticipado	US\$ 18,787.00	US\$ 5,905.43	US\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	US\$ 158,517.14	US\$ 179,022.22	\$ 196,559.86
Activo No Corriente			

Equipo de cómputo	US\$ 129,198.25	US\$ 142,960.45	US\$ 160,523.10
Sistema operativo	US\$ 66,700.00	US\$ 0.03	\$ 66,700.00
Activos por impuestos diferidos	US\$ 3,885.34	US\$ 1,411.23	US\$ -
Otros Activos	US\$ 60,000.00	US\$ 17,405.12	US\$ 1,452.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	US\$ 259,783.59	US\$ 161,776.83	\$ 228,675.10
TOTAL ACTIVOS	US\$ 418,300.73	US\$ 340,799.05	\$ 425,234.96
PASIVO	US\$ 2,018.00	US\$ 2,019.00	2020
Pasivo Corriente			
Cuentas por pagar proveedores	US\$ 24,149.00	US\$ 46,858.45	US\$ 115,655.90
Obligaciones financieras	US\$ 14,578.00	US\$ 15,752.25	US\$ 34,713.00
Beneficios a empleados	US\$ 18,163.35	US\$ 14,354.12	US\$ 5,115.00
Jubilación patronal	US\$ -	US\$ 13,467.34	US\$ -
Pasivos por impuestos corrientes	US\$ 7,929.00	US\$ 9,079.14	US\$ -
Otras cuentas por pagar	US\$ 12,060.00	US\$ 8,307.56	US\$ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	US\$ 76,879.35	US\$ 107,818.86	\$ 155,483.90
Pasivo No Corriente			
Beneficios a empleados			
Jubilación patronal y desahucio	US\$ 27,084.55	US\$ 14,666.05	US\$ 15,655.90
Obligaciones con instituciones financieras	US\$ 9,783.23	US\$ 9,701.23	US\$ 9,060.00

Otras cuentas por pagar	US\$ 48,000.00	US\$ 6,879.34	US\$ 6,428.00
Pasivos por impuestos diferidos	US\$ 3,377.00	US\$ 1,805.23	US\$ 2,541.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	US\$ 88,244.78	US\$ 33,051.85	\$ 33,684.90
TOTAL PASIVOS	US\$ 165,124.13	US\$ 140,870.71	\$ 189,168.80
PATRIMONIO			
Patrimonio de los socios	US\$ 214,646.74	US\$ 178,100.34	US\$ 202,602.74
Utilidad	US\$ 38,529.86	US\$ 21,828.00	US\$ 33,463.42
TOTAL PATRIMONIO	US\$ 253,176.60	US\$ 199,928.34	US\$ 236,066.16
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	US\$ 418,300.73	US\$ 340,799.05	\$ 425,234.96

Dúval Villarroel
Gerente FAMCEV S.A

Ing. Lilian Jácome
Contador FAMCEV S.A

Estado de pérdida y ganancias empresa comercial FAMCEV S.A

FAMCEV S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018, 2019 Y 2020

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

Ingresos	2018	2019	2020
Ingresos	US\$ 423,196.00	US\$ 416,890.00	US\$ 498,085.79
Total Ingresos	US\$ 423,196.00	US\$ 416,890.00	\$ 498,085.79
Costos			
Costo de ventas	US\$ 291,683.00	US\$ 278,675.00	US\$ 317,960.45
Total Costos	US\$ 291,683.00	US\$ 278,675.00	US\$ 317,960.45
Utilidad Bruta	US\$ 131,513.00	US\$ 138,215.00	US\$ 180,125.34
Gastos Operacionales			
Administrativos	US\$ 62,477.00	US\$ 88,710.00	US\$ 92,915.09
Ventas	US\$ 4,969.00	US\$ 9,943.00	US\$ 27,363.00
Financieros	US\$ 4,231.00	US\$ 4,299.00	US\$ 4,640.99
Total Gastos	US\$ 71,677.00	US\$ 102,952.00	US\$ 124,919.08
Utilidad Operacional	US\$ 59,836.00	US\$ 35,263.00	US\$ 55,206.26
Otros ingresos y gastos			
Otros ingresos	US\$ 1,572.00	US\$ 3,987.00	US\$ 4,078.38

Otros gastos no operacionales	-US\$	969.00	-US\$	5,010.00	-US\$	6,793.00
Utilidad Antes de Participación Trabajadores	US\$	60,439.00	US\$	34,240.00	US\$	52,491.64
Participación Trabajadores	US\$	9,065.85	US\$	5,136.00	US\$	7,873.75
Utilidad Antes del Impuesto a la Renta	US\$	51,373.15	US\$	29,104.00	US\$	44,617.89
Impuesto a la Renta	US\$	12,843.29	US\$	7,276.00	US\$	11,154.47
Utilidad Neta del Ejercicio	US\$	38,529.86	US\$	21,828.00	US\$	33,463.42

Dúval Villarroel
Gerente FAMCEV S.A

Ing. Lilian Jácome
Contador FAMCEV S.A

3.3.17. Análisis de estados financieros de la empresa comercial FAMCEV S.A

Para realizar el análisis horizontal y análisis vertical de la empresa se considerará los balances presentados anteriormente.

Análisis Horizontal Balance General FAMCEV S.A

Para evaluar las variaciones de la empresa se utilizará el Balance General de los años 2018, 2019 y 2020.

Tabla 35-3 Análisis horizontal Activo corriente

FAMCEV S.A.				
BALANCE GENERAL				
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018, 2019 Y 2020				
ACTIVO	ANÁLISIS HORIZONTAL			
	2019-2018		2020-2019	
Activo Corriente	VAR ABS	VAR REL	VAR ABS	VAR REL
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	4471.23	68.38%	-8537.23	22.46%
Cuentas por Cobrar	25007.54	19.56%	38381.86	125.11%
Otras cuentas por cobrar	1345.54	0.00%	-1345.54	0.00%
Inventarios	2672.22	53.70%	-5596.76	26.83%
Activos por impuestos corrientes	-109.88	-29.62%	540.74	307.08%
Gastos pagados por anticipado	-12881.57	-68.57%	-5905.43	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	20505.08	12.94%	17537.64	109.80%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El activo corriente de la empresa para el año 2020 incrementó \$17,537.64 dólares es decir un 109.80%, esto se debe a que otras cuentas por cobrar y los gastos pagados por anticipado están en \$0.00 dólares.

Tabla 36-3 Análisis horizontal Activo no corriente

Activo No Corriente				
Equipo de cómputo	13762.2	10.65%	17562.65	112.28%
Sistema operativo	-66700	-100.00%	66700	0.00%
Activos por impuestos diferidos	-2474.08	-63.68%	-1411.26	0.00%
Otros Activos	-42594.88	-70.99%	-15953.12	8.34%

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	-98006.76	-37.73%	66898.27	141.35%
----------------------------------	-----------	---------	----------	---------

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El activo no corriente también muestra un incremento de \$66,898.27, esto se debe a que el valor en otros activos disminuyó considerablemente.

Tabla 37-3 Análisis horizontal Pasivo corriente

PASIVO				
Pasivo Corriente				
Cuentas por pagar proveedores	22709.45	94.04%	68797.45	246.82%
Obligaciones financieras	1174.25	8.05%	18960.75	220.37%
Beneficios a empleados	-3809.23	-20.97%	-9239.12	35.63%
Jubilación patronal	13467.34	0.00%	-13467.34	0.00%
Pasivos por impuestos corrientes	1150.14	14.51%	-9079.14	0.00%
Otras cuentas por pagar	-3752.44	-31.11%	-8307.56	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	30939.51	40.24%	47665.04	144.21%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El pasivo corriente también se incrementó en 144.21%, en dólares equivale a \$47,665.04, esto se debe a que la jubilación patronal, pasivos por impuestos corrientes y otras cuentas por pagar, para el año 2020 se encuentran en \$0.00.

Tabla 38-3 Análisis horizontal Pasivo no corriente

Pasivo No Corriente				
Beneficios a empleados				
Jubilación patronal	-12418.5	-45.85%	989.85	106.75%
Obligaciones instituciones financieras	-82	-0.84%	-641.23	93.39%
Otras cuentas por pagar	-41120.66	-85.67%	-451.34	93.44%
Pasivos por impuestos diferidos	-1571.77	-46.54%	735.77	140.76%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-55192.93	-62.55%	633.05	101.92%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Mientras tanto el pasivo no corriente registra un incremento de \$633.05, debido a que en las cuentas de obligaciones con instituciones financieras y otras cuentas por pagar registran un valor menor a los anteriores.

Tabla 39-3 Análisis horizontal Patrimonio

PATRIMONIO				
Patrimonio de los socios	-36546.4	-17.03%	24502.4	113.76%
Utilidad	-16701.86	-43.35%	11635.421	153.31%
TOTAL PATRIMONIO	-53248.26	-21.03%	36137.821	118.08%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El patrimonio tiene una variación de \$36,137.82 entre los tres años evaluados.

Análisis Horizontal Estado de Resultados FAMCEV S.A

Para evaluar las variaciones de la empresa se utilizará el Estado de resultados de los años 2018, 2019 y 2020.

Tabla 40-4 Análisis Horizontal Estados de Resultados

FAMCEV S.A.					
ESTADO DE RESULTADOS					
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018, 2019 Y 2020		ANÁLISIS HORIZONTAL			
		2019-2018		2020-2019	
		VAR ABS	VAR REL	VAR ABS	VAR REL
Ingresos					
Ingresos					
Total Ingresos		-6306	-1.49%	81195.79	19.48%
Costos					
Costo de ventas		-13008	-4.46%	39285.45	14.10%
Total Costos		-13008	-4.46%	39285.45	14.10%
Utilidad Bruta		6702	5.10%	41910.34	30.32%
Gastos Operacionales					
Administrativos		26233	41.99%	4205.09	4.74%
Ventas		4974	100.10%	17420	175.20%
Financieros		68	1.61%	341.99	7.96%
Total Gastos		31275	43.63%	21967.08	21.34%

Utilidad Operacional	-24573	-41.07%	19943.26	56.56%
Otros ingresos y gastos				
Otros ingresos	2415	153.63%	91.38	2.29%
Otros gastos no operacionales	-4041	417.03%	-1783	35.59%
Utilidad Antes de Participación Trabajadores	-26199.00	-43.35%	18251.64	53.31%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Para el análisis horizontal del Estado de resultados de la empresa comercial FAMCEV S.A se consideraron los estados de los años 2018, 2019 y 2020.

Los ingresos registran una variación de \$81,195.79, lo cual corresponde al 19.48%. En lo que respecta al costo de ventas la variación e de \$39,285.45, lo que quiere decir que hubo un incremento en esa cuenta. La variación de los gastos operacionales disminuyó en 21.34%, debido a la reducción de gastos innecesarios. Por último, los otros ingresos y los gastos no operacionales hubo una variación de 2,29% y 35.59% respectivamente.

Análisis Vertical Balance General FAMCEV S.A

Para evaluar la estructura de la empresa se utilizará el Balance General de los años 2018, 2019 y 2020.

Tabla 41-3 Análisis vertical Activo corriente

FAMCEV S.A.			
BALANCE GENERAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018, 2019 Y 2020			
	ANÁLISIS VERTICAL		
ACTIVO	2018	2019	2020
Activo Corriente			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	1.56%	3.23%	0.58%
Cuentas por Cobrar	30.56%	44.85%	44.97%
Otras cuentas por cobrar	0.00%	0.39%	0.00%
Inventarios	1.19%	2.24%	0.48%
Activos por impuestos corrientes	0.09%	0.08%	0.19%
Gastos pagados por anticipado	4.49%	1.73%	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	37.90%	52.53%	46.22%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

En el activo corriente la cuenta que abarca el mayor porcentaje es la de cuentas por cobrar a clientes, puesto que tiene un porcentaje en el 2018 de 30.56% para el año 2019 incrementó a 44.85% y por último para 2020 también acrecentó su porcentaje a 44.97%, esto quiere decir que la empresa de manera urgente debería aplicar políticas exigentes para cobrar a los clientes y recuperar su dinero colocado en créditos a los mismos.

Tabla 42-3 Análisis vertical Activo no corriente

Activo No Corriente			
Equipo de cómputo	30.89%	41.95%	37.75%
Sistema operativo	15.95%	0.00%	15.69%
Activos por impuestos diferidos	0.93%	0.41%	0.00%
Otros Activos	14.34%	5.11%	0.34%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	62.10%	47.47%	53.78%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

El activo no corriente las dos cuentas que abarcan el mayor porcentaje son las de equipos de cómputo y el sistema operativo con 37.75% y 15.69% respectivamente para el año 2020, esto se debe a que se cambió de sistema operativo de la empresa, por uno más seguro y los equipos de cómputo han sido mejorados.

Tabla 43-3 Análisis vertical Pasivo corriente y no corriente

PASIVO			
Pasivo Corriente			
Cuentas por pagar proveedores	5.77%	13.75%	27.20%
Obligaciones financieras	3.49%	4.62%	8.16%
Beneficios a empleados	4.34%	4.21%	1.20%
Jubilación patronal	0.00%	3.95%	0.00%
Pasivos por impuestos corrientes	1.90%	2.66%	0.00%
Otras cuentas por pagar	2.88%	2.44%	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	18.38%	31.64%	36.56%
Pasivo No Corriente			
Beneficios a empleados			
Jubilación patronal	6.47%	4.30%	3.68%

Obligaciones instituciones financieras	2.34%	2.85%	2.13%
Otras cuentas por pagar	11.47%	2.02%	1.51%
Pasivos por impuestos diferidos	0.81%	0.53%	0.60%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	21.10%	9.70%	7.92%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

En lo que respecta a los pasivos corrientes, las cuentas por pagar proveedores es la cuenta que tiene mayor porcentaje y ha ido acrecentando su valor desde el 2018 hasta el 2020, para 2020 tuvo un porcentaje de 27.20%, esto quiere decir que la empresa tiene deudas con sus proveedores y deben cobrar a los clientes para poder solventar los pagos que tiene la empresa.

Tabla 44-3 Análisis vertical Patrimonio

PATRIMONIO			
Patrimonio de los socios	51.31%	52.26%	47.64%
Utilidad	9.21%	6.40%	7.87%
TOTAL PATRIMONIO	60.53%	58.66%	55.51%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Para el patrimonio la cuenta con mayor valor porcentual es la de patrimonio de los socios, la cual para el 2020 disminuyó a 47.64%.

Análisis Vertical Estado de Resultados FAMCEV S.A

Para evaluar las variaciones de la empresa se utilizará el Estado de Resultados de los años 2018, 2019 y 2020.

Tabla 45-4 Análisis Vertical Estado de Resultados

FAMCEV S.A.			
ESTADO DE RESULTADOS			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018, 2019 Y 2020			
	ANÁLISIS VERTICAL		
Ingresos	2018	2019	2020
Ingresos			
Total Ingresos	100.00%	100.00%	100.00%
Costos			
Costo de ventas	68.92%	66.85%	63.84%

Total Costos	31.08%	33.15%	36.16%
Utilidad Bruta			
Gastos Operacionales			
Administrativos	14.76%	21.28%	18.65%
Ventas	1.17%	2.39%	5.49%
Financieros	1.00%	1.03%	0.93%
Total Gastos	16.94%	24.70%	25.08%
Utilidad Operacional	14.14%	8.46%	11.08%
Otros ingresos y gastos			
Otros ingresos	0.37%	0.96%	0.82%
Otros gastos no operacionales	-0.23%	-1.20%	-1.36%
Utilidad Antes de Participación Trabajadores	14.28%	8.21%	10.54%

Fuente: Estados Financieros "FAMCEV S.A."

Realizado por: Villarroel Pérez, Daisy, 2021

Análisis

Los costos de ventas en el año 2018 fueron de 68.92% para el año 2019 disminuyó a 66.85% y para el año 2020 decreció en 3.01 puntos porcentuales, lo cual quiere decir que los costos de ventas han ido disminuyendo año con año, lo cual es favorable para la empresa.

Los gastos operacionales que mayor valor porcentual poseen son los administrativos que en el 2018 fueron de 14.67%, para el año 2019 fueron de 21.28% y para el año 2020 son de 18.65%, lo cual quiere decir que hubo una reducción de 2.63%.

En cuanto a los otros ingresos para el 2020 se registró una disminución de 0.14% y otros gastos operacionales registró un incremento de 0.16%.

3.3.18. Indicadores financieros empresa comercial FAMCEV S.A

Indicadores de Liquidez FAMCEV S.A

Liquidez corriente

2018

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

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{158,517.14}{76,879.35}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = 2.062$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A posee liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

2019

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

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{179,022.22}{107,818.86}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = 1.660$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A posee liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones inmediatas, pero en menor cantidad que el año anterior.

2020

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

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{196,559.86}{155,483.90}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = 1.264$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A posee liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones inmediatas, pero en menor cantidad que el año anterior.

Prueba ácida

2018

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

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{153,540.60}{76,879.35}$$

$$\text{Prueba Ácida} = 1.997$$

Análisis

Por cada dólar de deuda tenemos 0,997 centavos para cubrirlo, en una negociación con los proveedores o acreedores.

2019

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

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{171,373.46}{107,818.86}$$

$$\text{Prueba Ácida} = 1.59$$

Análisis

Por cada dólar de deuda tenemos 0,59 centavos para cubrirlo, en una negociación con los proveedores o acreedores.

2020

$$\mathbf{Prueba\ Ácida} = \frac{\mathbf{Activo\ Corriente} - \mathbf{Inventarios}}{\mathbf{Pasivo\ Corriente}} \quad \mathbf{Prueba\ Ácida} = \frac{194,507.86}{155,483.90}$$

$$\mathbf{Prueba\ Ácida} = 1.25$$

Análisis

Por cada dólar de deuda tenemos 0,25 centavos para cubrirlo, en una negociación con los proveedores o acreedores.

Indicadores de solvencia FAMCEV S.A

Endeudamiento del activo

2018

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

$$\mathbf{Endeudamiento\ del\ Activo} = \frac{165,124.13}{418,300.73}$$

$$\mathbf{Endeudamiento\ del\ Activo} = 39\%$$

Análisis

El 39% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por medio del patrimonio de la empresa.

2019

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

$$\mathbf{Endeudamiento\ del\ Activo} = \frac{140,870.71}{340,799.05}$$

$$\mathbf{Endeudamiento\ del\ Activo} = 41\%$$

Análisis

El 41% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por medio del patrimonio de la empresa.

2020

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

$$\textit{Endeudamiento del Activo} = \frac{189,168.80}{452,234.96}$$

$$\textit{Endeudamiento del Activo} = 44\%$$

Análisis

El 44% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por medio del patrimonio de la empresa.

Endeudamiento Patrimonial

2018

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Patrimonio}} \quad \textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{165,124.13}{253,176.60}$$

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = 65\%$$

Análisis

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representa el 65% del patrimonio de la empresa. Si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

2019

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Patrimonio}} \quad \textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{140,870.71}{199,928.34}$$

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = 70\%$$

Análisis

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representa el 70% del patrimonio de la empresa. Si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

2020

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

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{189,168.80}{236,066.16}$$

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = 80\%$$

Análisis

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representa el 80% del patrimonio de la empresa. Si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

Endeudamiento del Activo Fijo

2018

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

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{253,176.60}{259,783.59}$$

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = 0.97$$

Análisis

El activo fijo neto no es financiado por el patrimonio debido a que es menor a 1 y se requiere financiarse con acreedores.

2019

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

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{199,928.34}{161,776.83}$$

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = 1.24$$

Análisis

El activo fijo neto es financiado totalmente por el patrimonio, puesto que, el resultado es mayor a 1 y no necesitó de financiamiento.

2020

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

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{236,066.16}{228,675.10}$$

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = 1.03$$

Análisis

El activo fijo neto es financiado totalmente por el patrimonio, puesto que, el resultado es mayor a 1 y no necesitó de financiamiento.

Apalancamiento

2018

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}} \qquad \textit{Apalancamiento} = \frac{418,300.73}{253,176.60}$$

$$\textit{Apalancamiento} = 1.65$$

Análisis

Por cada dólar de patrimonio, se tiene 0,65 centavos de deuda.

2019

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}} \qquad \textit{Apalancamiento} = \frac{340,799.05}{199,928.34}$$

$$\textit{Apalancamiento} = 1.70$$

Análisis

Por cada dólar de patrimonio, se tiene 0,70 centavos de deuda.

2020

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}} \qquad \textit{Apalancamiento} = \frac{425,234.96}{236,066.16}$$

Apalancamiento = 1.80

Análisis

Por cada dólar de patrimonio, se tiene 0,80 centavos de deuda.

Apalancamiento financiero

2018

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{UAI/Patrimonio}{UAI/Activos Totales}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{0.202914288}{0.144486958}$$

Apalancamiento Financiero = 1.40

Análisis

El apalancamiento del 2018 es de 1,40 esto indica que es rentable recurrir a la financiación ajena.

2019

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{UAI/Patrimonio}{UAI/Activos Totales}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{0.163413501}{0.100469764}$$

Apalancamiento Financiero = 1.63

Análisis

El apalancamiento del 2019 es de 1,63 esto indica que es rentable recurrir a la financiación ajena.

2020

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{UAI/Patrimonio}{UAI/Activos Totales}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{0.222359867}{0.104925272}$$

Apalancamiento Financiero = 2.12

Análisis

El apalancamiento del 2020 es de 2,12 esto indica que es rentable recurrir a la financiación ajena.

Indicadores de gestión FAMCEV S.A

Rotación de cartera

2018

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \qquad \text{Rotación de Cartera} = \frac{423,196.00}{127,843.60}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = 3.31$$

Análisis

Las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 3,31 veces en el año 2018. Es decir, la cantidad de \$127843,60 se convirtió en efectivo 3,31 veces durante dicho año.

2019

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \qquad \text{Rotación de Cartera} = \frac{416,890.00}{152,851.14}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = 2.73$$

Análisis

Las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 2,73 veces en el año 2019. Es decir, la cantidad de \$152851,14 se convirtió en efectivo 2,73 veces durante dicho año.

2020

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \qquad \text{Rotación de Cartera} = \frac{498,085.79}{191,233.00}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = 2.60$$

Análisis

Las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 2,73 veces en el año 2019. Es decir, la cantidad de \$152851,14 se convirtió en efectivo 2,73 veces durante dicho año.

Rotación de activo fijo

2018

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{423,196.00}{259,783.59}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = 1.63$$

Análisis

Los Activos Fijos de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 1,63 veces en el año 2018.

2019

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{416,890.00}{161,776.83}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = 2.58$$

Análisis

Los Activos Fijos de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 2,58 veces en el año 2019.

2020

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{498,085.79}{228,675.10}$$

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = 2.18$$

Análisis

Los Activos Fijos de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 2,18 veces en el año 2020.

Rotación de ventas

2018

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

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{423,196.00}{418,300.73}$$

$$\text{Rotación de Ventas} = 1.01$$

Análisis

Indica que las ventas cubren 1,01 veces los activos de la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2018.

2019

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

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{416,890.00}{340,799.05}$$

$$\text{Rotación de Ventas} = 2.58$$

Análisis

Los Activos Fijos de la Empresa Comercial FAMCEV S.A rotan 2,58 veces en el año 2019.

2020

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \qquad \text{Rotación de Ventas} = \frac{498,085.79}{425.234.96}$$

$$\text{Rotación de Ventas} = 1.17$$

Análisis

Indica que las ventas cubren 1,17 veces los activos de la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2020.

Período medio de cobranza

2018

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{127,843.60 \times 365}{423,196.00}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = 110$$

Análisis

Indica que la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2018 se tardó 110 días en cobrar el dinero a sus clientes por motivo de sus ventas.

2019

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{152,851.14 \times 365}{416,890.00}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = 134$$

Análisis

Indica que la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2019 se tardó 134 días en cobrar el dinero a sus clientes por motivo de sus ventas.

2020

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{191,233.00 \times 365}{498,085.79}$$

$$\text{Período Medio de Cobranza} = 140$$

Análisis

Indica que la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2020 se tardó 140 días en cobrar el dinero a sus clientes por motivo de sus ventas.

Impacto gastos de administración y ventas

2018

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{\text{Gastos Adm. y de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{67,446.00}{423,196.00}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = 0.16$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos de Administración y Ventas con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2018 tuvo un impacto en los Gastos de Administración y Ventas un valor de 0,16.

2019

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{\text{Gastos Adm. y de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{98,653.00}{416,890.00}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = 0.24$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos de Administración y Ventas con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2019 tuvo un impacto en los gastos de administración y ventas un valor de 0,24.

2020

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{\text{Gastos Adm. y de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = \frac{120,278.09}{498,085.79}$$

$$\text{Impacto Gastos Administración y Ventas} = 0.24$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos de Administración y Ventas con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2020 tuvo un impacto en los gastos de administración y ventas un valor de 0,24.

Impacto de la carga financiera

2018

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{4,231.00}{423,296.00}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = 0.01$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos Financieros con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2018 tuvo un impacto en la carga financiera un valor de 0,01.

2019

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{4,299.00}{416,890.00}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = 0.01$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos Financieros con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2019 tuvo un impacto en la carga financiera un valor de 0,01.

2020

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{4,640.99}{498,085.79}$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = 0.01$$

Análisis

Indica el porcentaje que representan los Gastos Financieros con respecto a las Ventas, la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2020 tuvo un impacto en la carga financiera un valor de 0,01.

Indicadores de rentabilidad FAMCEV S.A

ROA

2018

$$ROA = \frac{UT. NETA}{ACTIVO TOTAL}$$

$$ROA = \frac{38,529.86}{418,300.73}$$

$$ROA = 9.20\%$$

Análisis

El rendimiento neto sobre los activos para el año 2018 fue de 9,2%.

2019

$$ROA = \frac{UT. NETA}{ACTIVO TOTAL} \qquad ROA = \frac{21,828.00}{340,799.05}$$

$$ROA = 6.40\%$$

Análisis

El año 2019 tiene un 6,4% sobre el rendimiento de activos, lo que indica en relación al año 2018 el porcentaje bajó debido a que las ventas se redujeron para este año.

2020

$$ROA = \frac{UT. NETA}{ACTIVO TOTAL} \qquad ROA = \frac{33,463.42}{425,234.96}$$

$$ROA = 7.90\%$$

Análisis

El año 2020 tiene un 7,9% sobre el rendimiento de activos, lo que indica en relación al año 2019 el porcentaje bajó debido a que las ventas se redujeron para este año.

ROE

2018

$$ROE = \frac{UT. NETA}{PATRIMONIO NETO} \qquad ROE = \frac{38,529.86}{253,176.60}$$

$$ROE = 15.20\%$$

Análisis

Las utilidades netas de la empresa comercial FAMCEV S.A con relación al año 2018 corresponden al 15,2%, lo que indica que dicho porcentaje es el que recibieron los socios de la empresa comercial.

2019

$$ROE = \frac{UT. NETA}{PATRIMONIO NETO} \qquad ROE = \frac{21,828.00}{199,928.34}$$

$$ROE = 10.90\%$$

Análisis

En relación al año anterior se presenta una disminución, lo cual quiere decir que los socios de la empresa comercial obtuvieron un rendimiento del 10,9%.

2020

$$ROE = \frac{UT. NETA}{PATRIMONIO NETO} \qquad ROE = \frac{33,463.42}{236,066.16}$$

$$ROE = 14.20\%$$

Análisis

En relación al año anterior se presenta una disminución, lo cual quiere decir que los socios de la empresa comercial obtuvieron un rendimiento del 14,2%.

ROS

2018

$$ROS = \frac{UT. NETA}{VENTAS NETAS} \qquad ROS = \frac{38,529.86}{423,196.00}$$

$$ROS = 9.10\%$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A. Después de realizar sus ventas tuvo un beneficio de 9.1%.

2019

$$ROS = \frac{UT. NETA}{VENTAS NETAS} \qquad ROS = \frac{21,828.00}{416,890.00}$$

$$ROS = 5.20\%$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A. Después de realizar sus ventas tuvo un beneficio de 5.2%.

2020

$$ROS = \frac{UT. NETA}{VENTAS NETAS} \qquad ROS = \frac{33,463.42}{498,085.79}$$

$$ROS = 6.70\%$$

Análisis

La empresa comercial FAMCEV S.A. Después de realizar sus ventas tuvo un beneficio de 6.7%.

Margen bruto

$$\text{2018} \\ \text{Margen Bruto} = \frac{131,513.00}{423,196.00}$$

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

$$\text{Margen Bruto} = 31.10\%$$

Análisis

El 31,1% representa el beneficio que tiene la empresa comercial FAMCEV S.A después de haber asumido los costes de producción.

2019

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

$$\text{Margen Bruto} = \frac{138,215.00}{416,890.00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 33.20\%$$

Análisis

El 33,2% representa el beneficio que tiene empresa comercial FAMCEV S.A después de haber asumido los costes de producción.

2020

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

$$\text{Margen Bruto} = \frac{180,125.34}{498,085.79}$$

$$\text{Margen Bruto} = 36.20\%$$

Análisis

El 36,2% representa el beneficio que tiene empresa comercial FAMCEV S.A después de haber asumido los costes de producción.

Margen operacional

2018

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Ut. Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{59,836.00}{253,176.60}$$

$$\text{Margen Operacional} = 23.60\%$$

Análisis

La compañía en el año 2018 generó una utilidad operacional del 23,60%.

2019

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Ut. Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{35,263.00}{199,928.34}$$

$$\text{Margen Operacional} = 17.64\%$$

Análisis

En relación al año 2018 se observa que la utilidad operacional de la compañía bajo al 17,64% en el año 2019.

2020

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Ut. Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{55,206.26}{236,066.16}$$

$$\text{Margen Operacional} = 23.39\%$$

Análisis

En relación al año 2019 se observa que la utilidad operacional de la compañía incrementó al 23,39% en el año 2020.

Rentabilidad operacional del patrimonio

2018

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

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{59,836.00}{253,176.60}$$

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = 0.24$$

Análisis

Este indicador sirve para identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2018 tuvo un valor de 0,24.

2019

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

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{35,263.00}{199,928.34}$$

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = 0.18$$

Análisis

Este indicador sirve para identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2019 tuvo un valor de 0,18.

2020

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

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{55,206.26}{236,066.16}$$

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = 0.23$$

Análisis

Este indicador sirve para identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa comercial FAMCEV S.A en el año 2020 tuvo un valor de 0,23.

CONCLUSIONES

Al finalizar el análisis de toda la información obtenida mediante las encuestas realizadas tanto al personal interno como externo y el análisis financiero de la empresa comercial FAMCEV S.A, se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

- La investigación teórica presentada sirvió como base científica para realizar el modelo de gestión propuesto. El modelo presentado ayudará a la empresa a mejorar su administración y finanzas, basado en procesos administrativos y financieros para contribuir con la sustentabilidad de la empresa.
- Al analizar la estructura de los balances en la empresa FAMCEV S.A se evidencia falencias en la recuperación de las cuentas por cobrar por un valor de \$191,233.00 en el año 2020, por lo cual se realizó un análisis vertical el mismo que evidencia que la empresa mantiene un 44.97 % de clientes que no cumplen su obligación crediticia.
- Una vez finalizada la investigación y habiendo obtenido los valores de los ratios financieros, a través del indicador de periodo medio de cobranza se determinó que; el dinero retornó a la empresa en el año 2018 en un periodo de 110 días, mientras que en el 2019 fueron 134 días y en el 2020 ascendió a 140 días por lo que se concluye que la empresa debe implementar estrategias de cobranzas.
- La aplicación e implementación del modelo de gestión financiera planteado en esta investigación permitirá a la empresa FAMCEV S.A, cumplir con sus objetivos, así como poner en práctica los manuales y estrategias, los mismos que buscan tener impacto en la eficiencia y excelencia administrativa de esta compañía.
- En base a las encuestas realizadas se determinó que el 55.60 % de clientes de la empresa no tienen conocimiento si la empresa cuenta con la misión, visión, valores corporativos, organización estructural, organización funcional y manuales mientras que el 44.40% asevera que sí, sin embargo, FAMCEV S.A no cuenta con una estructura organizativa. En tal virtud, es primordial que la empresa aplique el sistema organizacional planteado en este trabajo.

RECOMENDACIONES

Una vez concluida la investigación, y obteniendo los principales hallazgos se recomienda lo siguiente:

- Aplicar el modelo de Gestión Financiera propuesto en la investigación, ya que, este ejemplar se encuentra sustentado teóricamente y en base a un análisis estructural el mismo que logrará alcanzar el mejoramiento administrativo y financiero, contribuyendo a la sustentabilidad de la empresa.
- Tomar en cuenta el resultado del análisis vertical para mejorar las condiciones del sistema de retorno de efectivo considerando las cuentas por cobrar e implementando el sistema de buró de crédito denominado Equifax; el cual permitirá evaluar la situación crediticia del cliente.
- Implementar un sistema de seguimiento de cobro mensual en el cual se envíe notificaciones verbales (llamadas telefónicas), escritas y visitas domiciliarias gestionadas por el departamento de cobranzas, para evitar que los ratios financieros incrementen su valor al culminar el año contable.
- A los directivos de la empresa, se sugiere analizar el modelo de Gestión Financiera establecido en esta propuesta para poder ser adaptado a las necesidades de FAMCEV S.A. y facilitar los procesos organizacionales dando cumplimiento a los objetivos de la entidad comercial.
- Difundir la estructura organizacional a los inversionistas a través de medios digitales y físicos con el fin de dar a conocer una empresa sólida con una misión y visión acorde a las necesidades del mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, L. (2015). *Gobernanza y gestión pública*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito* (Quinta ed.). México, D.F., México: Mc Graw-Hill companies. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de https://www.academia.edu/36454870/EL_EMPRENDEDOR_DE_%C3%89XITO
- Alles, M. (2017). *Comportamiento organizacional* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=X-H4DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=comportamiento+organizacional&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjQ7rQ_q3tAhURRDABHYIwDf8Q6AEwBXoECAYQAg#v=onepage&q=comportamiento%20organizacional&f=false
- Alvarado, P., & Silva, V. (16 de Diciembre de 2020). El Comercio. *Las compras al exterior caen 21% hasta octubre del 2020 respecto al 2019*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/compras-externo-caen-octubre-ecuador.html>
- Arcoraci, E. (2019). Obtenido de <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2013/09/Apuntes-3-Ratios-Financieros.pdf>
- Aulestina, P. (2019). *Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito. Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- BCE. (02 de Julio de 2019). *BCE*. Obtenido de [https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1182-la-economía-ecuatoriana-creció-06-en-el-primer-trimestre-de-2019#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20de%202019%2C%20el%20Producto%20Interno%20Bruto,Central%20del%20Ecuador%20\(BCE\).](https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1182-la-economía-ecuatoriana-creció-06-en-el-primer-trimestre-de-2019#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20de%202019%2C%20el%20Producto%20Interno%20Bruto,Central%20del%20Ecuador%20(BCE).)
- Buenaventura, G. (28 de marzo de 2018). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000100004
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (04 de Febrero de 2017). *La gestión financiera aplicada para las organizaciones*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- Calleja, F., & Calleja, F. (2017). *Análisis de estados financieros*. Ciudad de México: Pearson. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/epoch/38083?as_all=Ratios__financieros&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

- Calleja, J. (20 de Agosto de 2019). *Importancia del sistema contable*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/19708139.pdf>
- Carrero, J. (22 de Noviembre de 2018). *2 IM Marketing*. Obtenido de Evaluación de factores externos matriz MEFE: <https://2immarketing.com/factores-externos-matriz-efe-mefe/#:~:text=La%20matriz%20de%20evaluaci%20de,%2C%20jur%20dico%2C%20tecnol%20gico%20y%20competitivo>.
- Castrillo, M. (2020). *Seminario General*. Obtenido de https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/7325/estrategias_para_la_disminucion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cedeño, L., & Zambrano, A. (Abril de 2015). Análisis de los estados financieros en la toma de decisiones de la Cooperativa de Transporte Intraprovincial 5 de mayo. *Análisis de los estados financieros en la toma de decisiones de la Cooperativa de Transporte Intraprovincial 5 de mayo*. Chone, Manabí, Ecuador.
- Chiavenato, I. (2019). *Gestión del Talento Humano*. Mc Graw-Hill Interamericana.
- Chonillo, C., & Sanchez, J. (Septiembre de 2018). Modelo de Gestión Financiera para mejorar la rentabilidad de un restaurant gourmet. *Modelo de Gestión Financiera para mejorar la rentabilidad de un restaurant gourmet*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2016). *Planificación financiera*. ESIC Editorial. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/epoch/119678?as_all=planificaci%C3%B3n&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as
- Conde, V. (2017). *Control de la actividad económica del bar y cafetería*. Madrid, España: Paraninfo. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=alRHDwAAQBAJ&pg=PA109&dq=El+costo+o+coste+es+el+gasto+econ%C3%B3mico+que+representa+la+fabricaci%C3%B3n+de+un+producto+o+la+prestaci%C3%B3n+de+un+servicio.&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiS_eS_iLDtAhWrTDABHQE2BO8Q6AEwAnoECA
- Córdova, F. (Abril de 2017). El análisis financiero y la toma de decisiones en la cooperativa de ahorro y crédito El Calvario Ltda, cantón Tisaleo. *El análisis financiero y la toma de decisiones en la cooperativa de ahorro y crédito El Calvario Ltda, cantón Tisaleo*. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Correa, D. (Julio de 2018). *Análisis e interpretación de los estados financieros en la empresa "El Pollo errano", de la ciudad de Loja, períodos 2015-2016*. Loja, Loja, Ecuador.

- Daylin. (13 de Abril de 2018). *Daylin-Plani.blogspot*. Obtenido de Definición FODA, MEFE y MEFI:
<http://daylin-plani.blogspot.com/2018/04/definicion-foda-mefe-y-mefi.html>
- Díaz, J. O. (Diciembre de 2018). Obtenido de ¿Cómo redactar los antecedentes de una investigación cualitativa?: <file:///C:/Users/Cliente/AppData/Local/Temp/6611-Texto%20del%20art%C3%ADculo-21722-1-10-20181017.pdf>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2017). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala: Editorial UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12487/1/GestionFinancieraEmpresarial.pdf>
- García, I. (14 de Noviembre de 2017). *Economía Simple*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/eficiencia>
- García, J. (2016). *Metodología de la investigación para administradores*. Ediciones de la U. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/epoch/70269?as_title_name=Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n&as_title_name_op=unaccent__icontains&as_title_type=BOOK&as_title_type_op=in&prev=as
- García, V. (2015). *Análisis Financiero: un enfoque integral*. México D. F.: Grupo Editorial Patria S.A. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=zNBUCwAAQBAJ&pg=PA43&dq=La+planificaci%C3%B3n+es+la+estructuraci%C3%B3n+de+una+serie+de+acciones+que+se+llevan+a+cabo+para+cumplir+determinados+objetivos.&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjYwPGXidntAhW1GVkFHaFOCMEQ6AEwAXoECAI>
- Garzón, P. (23 de Septiembre de 2019). *Siigo*. Obtenido de <https://www.siigo.com/blog/indicadores-de-rentabilidad/>
- Gomez, R. (06 de Septiembre de 2016). *SCRIBD*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/323102795/Un-Modelo-Es-Una-Abstraccion-o-Una-Representacion-Idealizada-de-Un-Sistema-de-La-Vida-Real>
- González, S. (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. *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 .
Riobamba, Chimborazo, Ecuador.

Guerrero, G. (2015). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de

https://elibro.net/es/ereader/epoch/40363?as_title_name=Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n&as_title_name_op=unaccent__icontains&as_title_type=BOOK&as_title_type_op=in&prev=as&page=57

Hernández, J. (13 de Febrero de 2019). *Gestiopolis*. Obtenido de

<https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>

Hoz, B. d., Ferrer, B., & Hoz, M. d. (1 de Abril de 2018). *Scielo*. Obtenido de

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008

INEC. (28 de Noviembre de 2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Libros/Memorias/memorias_censo_2010.pdf

Islas, C., Colín, M., & Morales, F. (Noviembre de 2018). *Probabilidad y estadística*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Éxodo. Obtenido de

https://elibro.net/es/ereader/epoch/128557?as_all=estadistica&as_all_op=unaccent__icontains&fs_page=3&prev=as&page=19

Jalme, J. d. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC Editorial.

Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de

<https://books.google.com.ec/books?id=E0PIDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=es+uno+de+los+indicadores+de+liquidez+frecuentemente+usados+como+indicador+de+la+capacidad+de+la+empresa+para+cancelar+sus+obligaciones+corrientes,+sin+contar+con+la+venta+de+sus+exi>

Jiménez, R. (2018). *Metodología de la investigación*. Obtenido de Elementos básicos para la investigación:

http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/bioestadistica/metodologia_de_la_investigacion_1998.pdf

López, M. (Febrero de 2015). *Los indicadores financieros y su relación en la toma de decisiones en la empresa de modas y textiles mundo azul*. Ambato, Tungurahua, Ecuador. Obtenido de

<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17379/1/T3243ig.pdf>

Marbelis, A. (14 de Diciembre de 2015). *Scielo*. Obtenido de

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

- Martínez, A. (07 de Febrero de 2020). *Concepto de definición.de*. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/riesgo/>
- Martínez, J. (Octubre de 2016). Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos: el caso de las empresas farmacéuticas en España. *Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos: el caso de las empresas farmacéuticas en España*. Madrid, España.
- Mata, J. (2015). *Introducción a la contabilidad financiera de las PYMES* (Primera ed.). Madrid, España: Paraninfo. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=D73-CAAQBAJ&pg=PA4&dq=el+patrimonio+es+el+conjunto+de+bienes,+derechos+y+obligaciones&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiMtYuXr67tAhW8QjABHQa0CBMQ6AEwAXoECAQQA#v=onepage&q&f=false>
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para contaduría y administración*. Barranquilla: Universidad del Norte. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=CHY2DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=contabilidad+financiera&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiDkb3I8K3tAhVcSTABHZDQBGsQ6AEwBXoECAQQA#v=onepage&q=contabilidad%20financiera&f=false>
- Mosquera, E., Erazo, J., & Narváez, C. (30 de Agosto de 2019). *Estrategias Administrativas y Financieras: herramientas clave para una gestión eficiente*. Obtenido de <file:///C:/Users/Cliente/AppData/Local/Temp/Dialnet-EstrategiasAdministrativasYFinancieras-7062646.pdf>
- OCCMundial. (27 de Junio de 2019). *OCCMundial*. Obtenido de ¿Qué es un análisis FODA y cómo se hace?: <https://www.occ.com.mx/blog/que-es-un-analisis-foda-y-como-se-hace/>
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., & Novillo, E. (19 de Julio de 2017). *Indicadores financieros de gestión*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3765/2/Indicadores%20Financieros%20de%20Gestión%20análisis%20e%20interpretación%20desde%20una%20visión%20retrospectiva%20y%20prospectiva..pdf>
- Palacios, I. (28 de Octubre de 2019). *Investigación de campo*. Obtenido de <https://www.dicenlen.eu/es/diccionario/entradas/investigacion-campo>

- Parada, P. (10 de Enero de 2016). *pascualparada.com*. Obtenido de <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>
- Pérez, G. (2016). *Diseño de proyectos sociales: aplicaciones prácticas para su planificación, gestión y evaluación*. Madrid, España: Narcea. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de https://books.google.com.ec/books?id=JH29DAAAQBAJ&pg=PA78&dq=Podemos+definir+la+eficiencia+como+la+relaci%C3%B3n+entre+los+recursos+utilizados+en+un+proyecto+y+los+logros+conseguidos+con+el+mismo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj9m5rStK7tAhUBRzABHTB0B_oQ6AEwAHo
- Pérez, J., & Gardey, A. (2012). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/eficiencia/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2015). *Definición*. Obtenido de <https://definicion.de/planificacion/>
- Pérez, M. (11 de Agosto de 2020). *ConceptoDefinición.de*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2020, de <https://conceptoDefinicion.de/indicador/>
- Pérez, R., Pérez, L., & Seca, V. (2020). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Maipue. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/epoch/138497?as_title_name=metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n&as_title_name_op=unaccent__icontains&fs_page=2&prev=as
- Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G., & Baque, E. (2019). *Introducción a las finanzas* (Primera Edición ed.). Ciencias. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=E46sDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=El+estado+de+flujos+de+efectivo+es+uno+de+los+estados+financieros+de+la+contabilidad,+informa+sobre+el+origen+y+la+utilizaci%C3%B3n+de+las+corrientes+de+efectivo+y+sus+equivalentes.+>
- Pozo, J. (2015). Modelo de Gestión Financiera para las PYMES de la ciudad de Ibarra. *Modelo de Gestión Financiera para las PYMES de la ciudad de Ibarra*. Ibarra, Ecuador.
- Profima. (31 de Julio de 2018). *Platino Web*. Obtenido de <https://www.profima.co/blog/finanzas-corporativas/49-analisis-financiero-de-una-empresa-indicadores-de-rotacion-o-actividad#:~:text=Rotación%20de%20Cartera,le%20ha%20vendido%20a%20crédito.>
- Pursell, S. (07 de Noviembre de 2019). *Blog.Hubspot*. Obtenido de ¿Qué es el análisis FODA y cómo implementarlo en tu empresa?: <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>
- Raffino, M. (8 de Julio de 2020). *Concepto de*. Obtenido de <https://concepto.de/utilidad-2/>
- Raffino, M. (25 de Septiembre de 2020). *Entrevista*. Obtenido de <https://concepto.de/entrevista/>
- Real Academia Española. (s.f.). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/modelo>

- Reyes, I. (2019). *Método de recolección de datos*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos16/recoleccion-datos/recoleccion-datos.shtml>
- Ristol, J., & Pujol, R. (2018). *Técnica Contable*. Editex. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=fslfDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=T%C3%A9cnica+contable&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjAwcGBpK7tAhU1RzABHfQ1AO4Q6AEwAXoECAQQA#v=onepage&q&f=false>
- Román, J. (2017). *Estados Financieros Básicos: proceso de elaboración y reexpresión*. Chiapas: ISEF Empres Líder. Recuperado el 01 de Diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=scomDwAAQBAJ&pg=PT67&dq=es+un+estado+financiero+que+presenta+las+operaciones+de+una+entidad+durante+un+periodo+contable,+mediante+el+adecuado+enfrentamiento+de+sus+ingresos+con+los+costos+y+gastos+relativos,+para+deter>
- Rosero, P. (2019). Evaluación de la Gestión Administrativa Financiera para determinar la eficiencia administrativa y financiera en la cooperativa de transportes “Oriental Pimampiro”, del Cantón Pimampiro, provincia de Imbabura. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- Rus, E. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/recursos-financieros.html>
- Sánchez, G. (2017). *Libre o esclavo: el camino al éxito financiero*. Typotaller. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=NdCdDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Libre+o+esclavo:+El+camino+al+%C3%A9xito+financiero&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiq38m_kbDtAhXGTDABHQkGD5cQ6AEwAHoECAQQA#v=onepage&q=Libre%20o%20esclavo%3A%20El%20camino%20al%20%C3%A9x
- Sánchez, J. (2020). *Análisis de rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Santie, S., & Naranjo, E. (2017). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Universitaria.
- Shum, Y. M. (06 de Febrero de 2018). *Yiminshum*. Obtenido de Matriz de evaluación de factores internos-MEFI: <https://yiminshum.com/matriz-evaluacion-factores-internos-mefi/>
- Silva, M. (28 de Noviembre de 2020). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/empresas-aumento-sueldos-2021-ecuador.html>
- Soto, C., Ramón, R., Solórzano, A., Samiento, C., & Mite, M. (Abril de 2017). Análisis de los estados financieros. La clave del equilibrio gerencial. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Grupo Compás.

SUPERCIAS. (s.f.). *SUPERCIAS*. Obtenido de

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Tapia, G. (Septiembre de 2014). *Elaboración e Implementación de un Modelode Gestión Administrativa –Financiera para la “Corporación de Pequeños y Medianos Emprendedores Nueva Vida de Chimborazo”, dela ciudad de Riobamba y su impacto en los indicadores de gestión en el pe*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/2863/1/UNACH-IPG-PYMES-2014-0002.pdf>

Thompson, I. (Septiembre de 2016). *Encuesta*. Obtenido de

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>

Trenza, A. (19 de Febrero de 2020). *Anatrenza Msi finanzas*. Obtenido de

<https://anatrenza.com/analisis-pestel/#1-que-es-el-analisis-pestel>

Uribe, M. (24 de Marzo de 2015). Obtenido de <http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html>

Vallejo, L. (2016). *Gestión del Talento Humano. Gestión del Talento Humano*. Riobamba, Chimborazo, Ecuador: La Caracola .

Waissbluth, M., & Larraín, F. (2015). *Modelos de gestión pública: implicancias para la planificación, evaluación y control de gestión del Estado. Modelos de gestión pública: implicancias para la planificación, evaluación y control de gestión del Estado*. Chile.

Westreicher, G. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>

ANEXOS

ANEXO A: INFORMACIÓN EMPRESARIAL

1. Título

Modelo de Gestión Financiera para el mejoramiento de la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

2. Problema de investigación

2.1. Planteamiento del problema

En Ecuador, según datos de (Angulo, 2020) el país vendió más de lo que compró pese a la pandemia, en productos como camarón, cacao y banano. En cuanto a la importación de bienes de consumo duradero como lo son los electrodomésticos presentó una reducción del 44,90%. Para 2019 el producto destacado es el camarón con un 12,80% (BCE, 2019)

El Círculo de Estudios Latinoamericanos y el Observatorio Regional de la Universidad Técnica Particular de Loja presentaron un estudio, en él se proyecta una pobreza del 29% para Ecuador, debido al impacto ocasionado por el COVID-19. Este porcentaje mencionado hace referencia a que alrededor de 700.000 personas ubicadas en un rango medio económicamente empezarán a ser pobres hasta finales del año si los ingresos familiares decaen un 10% (Diario La Prensa, 2020).

A inicios de la emergencia sanitaria la situación en el país fue difícil, pero no se esperaba que después de dos meses habría empresas las cuales tuvieron que cerrar sus negocios y por lo tanto despedir personal de la misma. Esto repercutió principalmente en las PYMES, puesto que, todas las actividades fueron suspendidas a nivel mundial. Para el Colegio de Economistas de Pichincha estima que, bajo las condiciones actuales, el 50% de las empresas ecuatorianas están en riesgo de dar fin a sus actividades económicas (Roa, 2020).

Las empresas para el año 2020 redujeron los salarios en un 0,69% y las proyecciones para el año 2021 tampoco son favorables, puesto que, el 92% de ellas no tiene planeado realizar ningún incremento salarial. La situación económica y social es muy compleja, debido a las secuelas dejadas por la crisis del coronavirus (Silva, 2020a: p.6).

Para el año 2021, según un estudio de la firma consultora (Silva, 2020b: p.7) se estima que no se generen incrementos salariales en la mayoría de empresas, a consecuencia de la crisis económica e incertidumbre por la pandemia. En el año ha habido una contracción de la masa salarial en un promedio del 0,83% en Quito y 0,54% en Guayaquil.

Debido a la reducción de los salarios y el despido de gente en las empresas se produjo una disminución en las ventas de electrodomésticos, puesto que, hay productos de primera necesidad que deben ser adquiridos. En la Ciudad de Riobamba se tomaron varias iniciativas para la reactivación económica, con

el principal objetivo de retomar las actividades y buscar nuevos mercados para la producción. Los propietarios de microempresas y emprendimientos familiares al reabrir sus negocios se plantearon sus propias estrategias como lo son: ofrecer descuentos, crear ofertas y promociones para facilitar las ventas de sus productos.

El principal problema que afecta netamente a la empresa es que se lleva una administración empírica, es decir está basado netamente en la experiencia y en la observación de lo que sucede a diario en la misma, tales como: no disponer de un control adecuado de inventarios, organigrama funcional y estructural.

El consumo interno se debilitó en el año 2020 debido a la falta de liquidez en los hogares, es por ello que las ventas en el sector comercial como los televisores, equipos de sonidos y otros tuvieron una reducción del 25% (Alvarado & Silva, 2020).

La empresa comercial FAMCEV S.A es una empresa Riobambeña dedicada a la compra y venta al por menor de productos en línea blanca para el hogar, actualmente lleva 10 años sirviendo a la población. El problema central es una ineficiente gestión financiera, las posibles causas son ausencia de hábitos de ahorro, inadecuado control de los gastos, desconocimiento de modelos de gestión, falta de capacitación a los empleados, educación deficiente en el área financiera, deficiente planificación administrativa financiera, desconocimiento de las funciones y responsabilidades de los trabajadores y deficiente manejo de los recursos. Los efectos inmediatos que se están causando en esta empresa son: frecuentes problemas de liquidez, baja capacidad de reacción ante la crisis económica, escasa reinversión, administración empírica, alto riesgo financiero, incumplimiento de metas y objetivos y por último la inexistencia de indicadores financieros. Finalmente, estas causas y efectos afectaran a la eficiencia administrativa de la empresa.

La gestión financiera se estableció como un instrumento imprescindible para las industrias, puesto que, es una herramienta que permite mejorar las áreas de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y rotación. El limitado control en las actividades del personal es un componente que tiene influencia en el desenvolvimiento tanto interno como externo.

La inversión de la empresa no genera un retorno de capital favorable, puesto que, las ventas de la entidad tienden a tener altos y bajos. El comercio de productos en línea blanca es un sector totalmente variable dependiendo del mes, esto se debe a que existen meses con festividades importantes, las cuales permiten incrementar las ventas y meses como septiembre que generan baja en ventas. De no resolver este problema la empresa corre el riesgo de mantenerse como lo ha hecho hasta el día de hoy lo cual, afectará a largo plazo a la entidad.

2.2. Formulación del Problema

¿La realización de un Modelo de Gestión Financiera mejorará la eficiencia administrativa en la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba?

2.3. Sistematización del problema

Las preguntas a resolver en esta investigación son las siguientes:

- ¿Cuál es el sustento teórico y conceptual que servirá de base científica en la investigación del modelo de gestión financiera?
- ¿Cuál es la situación actual en referencia a la organización administrativa y financiera de la empresa comercial FAMCEV S.A.?
- ¿Qué modelo de gestión financiera permitirá elevar el nivel de eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A.?

3. Objetivos

3.1. General

Diseñar un Modelo de Gestión Financiera para el mejoramiento de la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

3.2. Específicos

- Sistematizar los fundamentos teóricos y metodológicos referentes a administración financiera que sirvan para el sustento de las variables seleccionadas.
- Realizar un diagnóstico administrativo-financiero, para establecer estrategias que permitan mejorar la rentabilidad de la empresa comercial FAMCEV S.A.
- Establecer un modelo de gestión financiera que permita elevar el nivel de eficiencia administrativa de la empresa.

4. Justificación

4.1. Justificación teórica

Realizar una investigación teórica es importante, puesto que, el análisis financiero es una técnica de evaluación que permite determinar el comportamiento operativo de una empresa, lo cual facilita el diagnóstico de la situación actual, a su vez está orientado a la consecución de los objetivos establecidos en la empresa, para así obtener información, esto permitirá mejorar la toma de decisiones, detectar debilidades de la empresa para estudiar el problema y aplicar correctamente los ratios financieros, también es importante porque permite llevar un adecuado control contable.

4.2. Justificación metodológica

Esta investigación es importante desde el punto de vista metodológico por cuanto permitirá la aplicación de métodos de investigación de carácter descriptivo, para realizar un diagnóstico empresarial, también



Gráfico 24 Localización Babahoyo Físico

Fuente: Google Maps

Realizado por: Villarroel, Daisy. 2021

Localización Riobamba

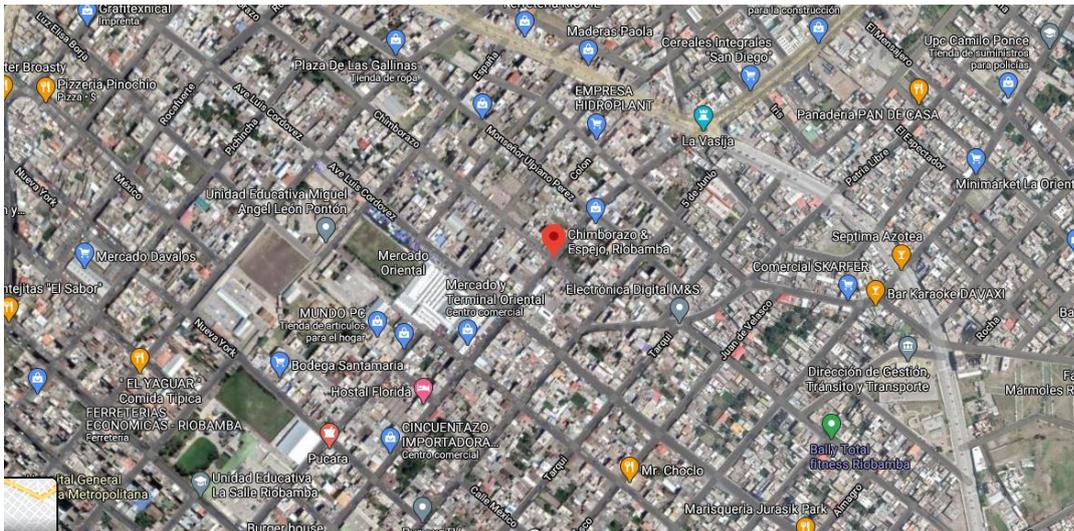


Gráfico 25 Localización Riobamba Satelital

Fuente: Google Maps

Realizado por: Villarroel, Daisy. 2021

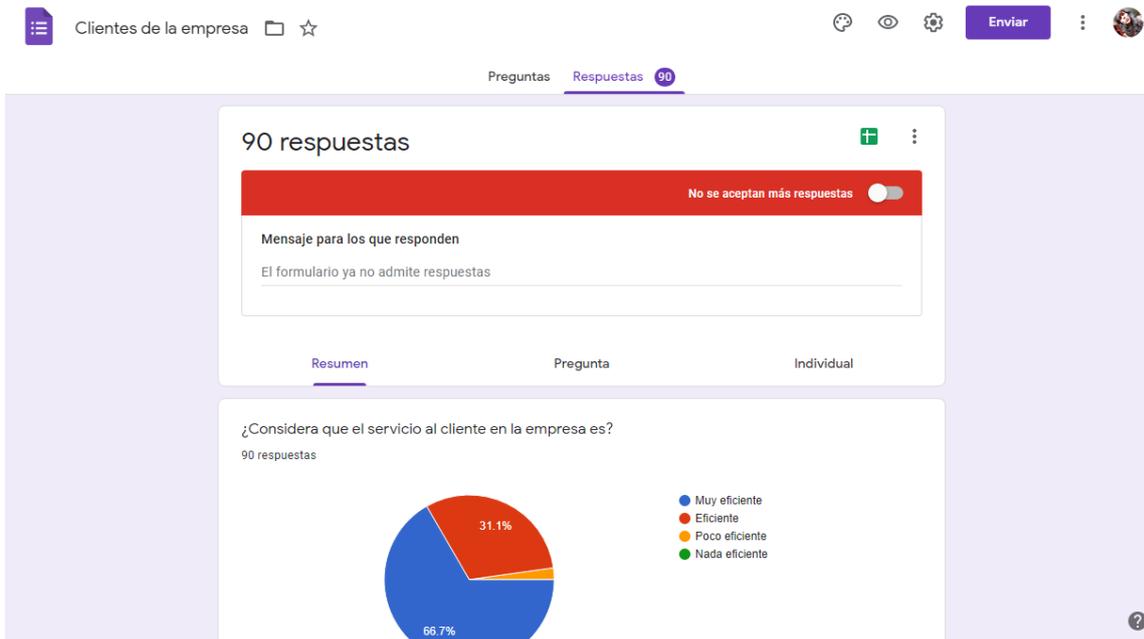


Gráfico 26 Localización Riobamba Físico

Fuente: Google Maps

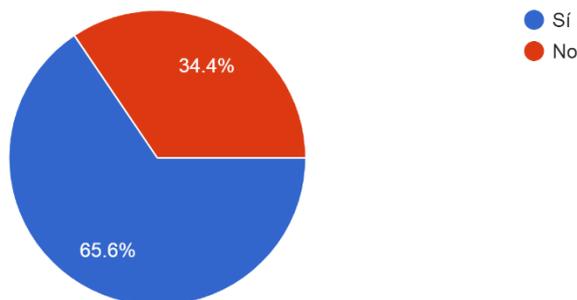
Realizado por: Villarroel, Daisy. 2021

ANEXO B: ENCUESTA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA



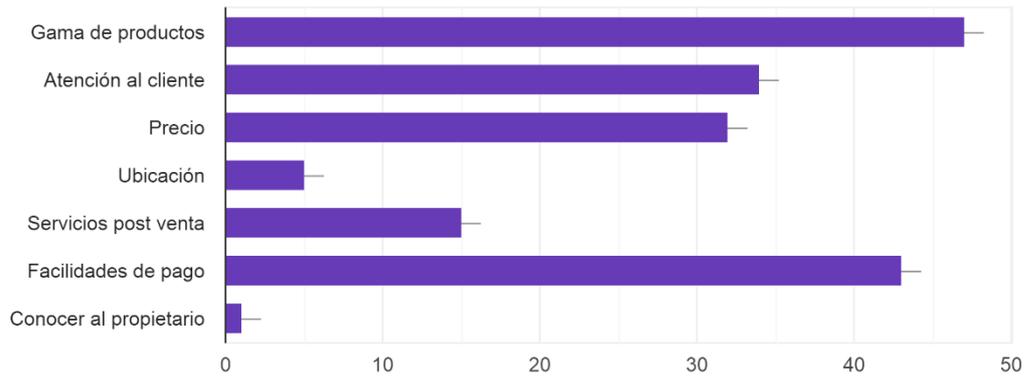
¿Tiene usted conocimiento sobre las políticas de cobro de la empresa?

90 respuestas



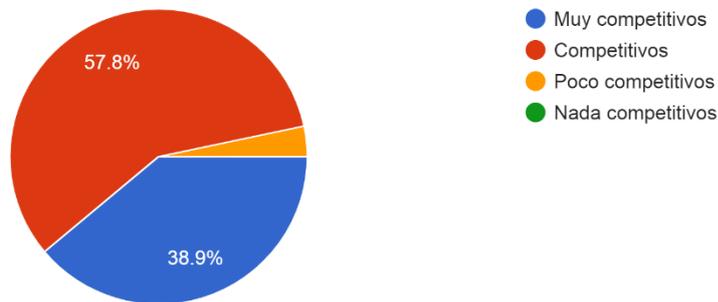
¿Cuál es el principal motivo para adquirir mercadería en la empresa FAMCEV S.A?

90 respuestas



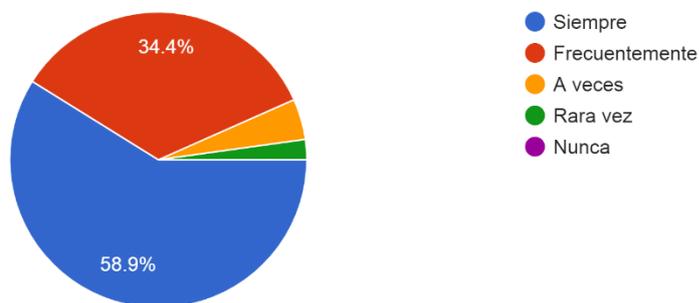
¿Considera usted que los precios de los productos que expende la empresa son?

90 respuestas



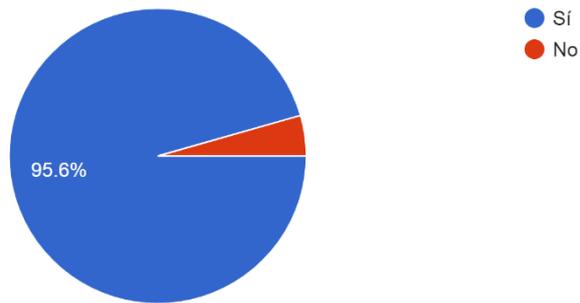
¿Cuándo acude a la empresa solventan sus necesidades?

90 respuestas



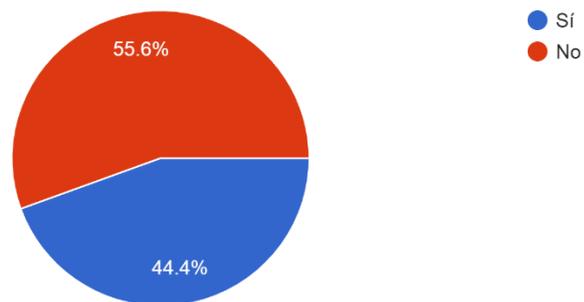
¿La empresa posee variedad de productos de acuerdo a su necesidad?

90 respuestas



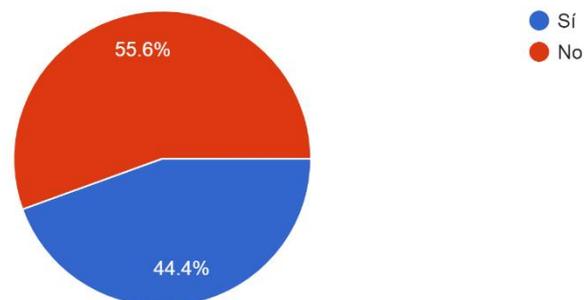
¿Conoce usted si la empresa posee misión y visión?

90 respuestas



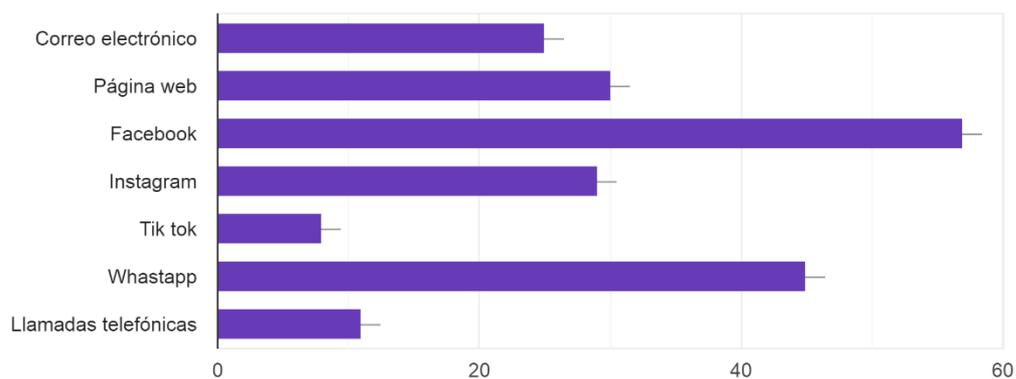
¿Conoce usted si la empresa opera en base a valores corporativos?

90 respuestas



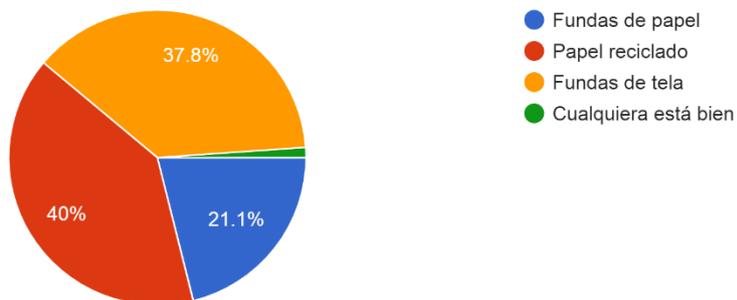
¿A través de que medios le gustaría conocer sobre promociones y ofertas?

90 respuestas



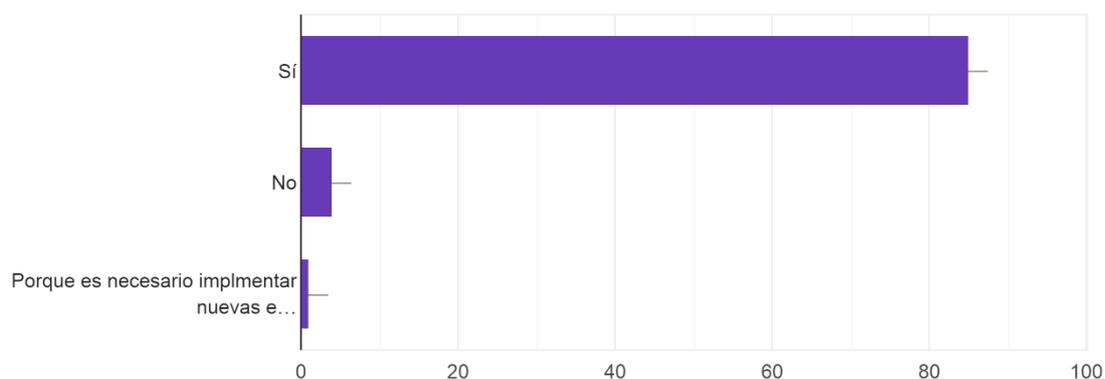
¿Considera usted que hay necesidad de utilizar empaques amigables con el medio ambiente para la entrega de productos?

90 respuestas



¿Considera usted que la realización de un Modelo de Gestión Financiera mejorará la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba?

90 respuestas

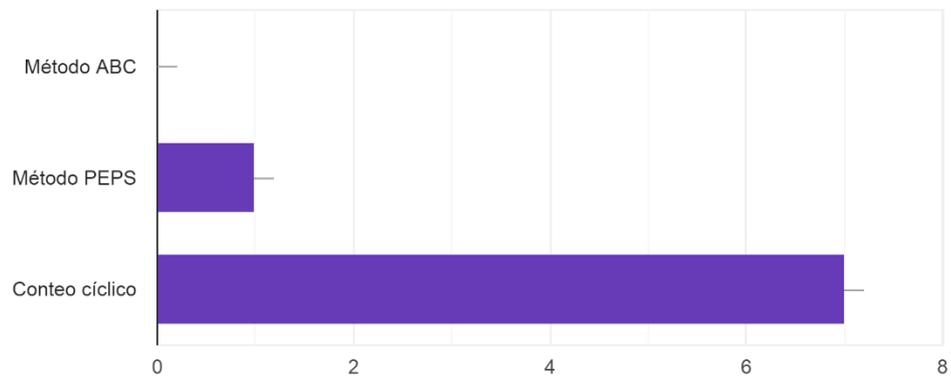


Encuesta realizada a los colaboradores de la empresa



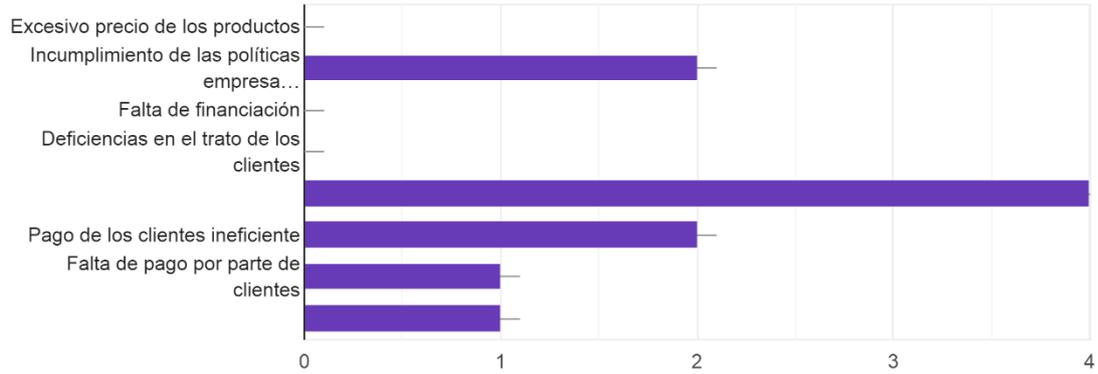
¿Qué tipo de control de inventarios maneja la empresa?

8 respuestas



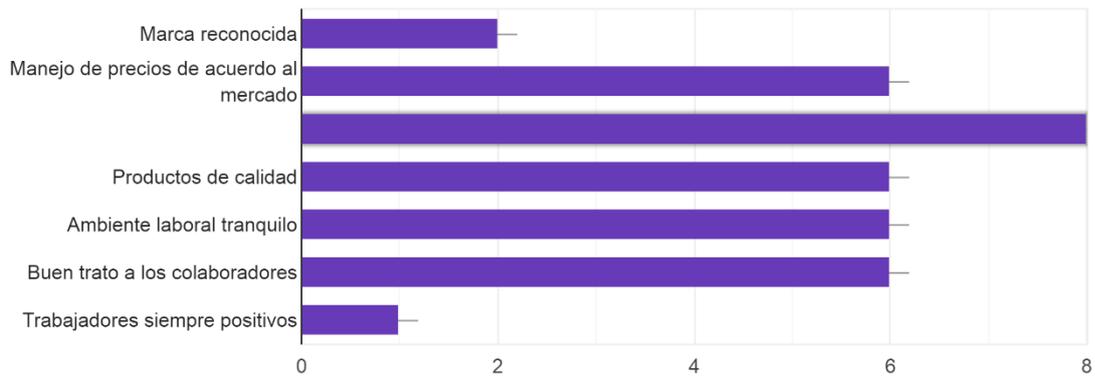
¿Qué debilidades financieras considera que tiene la empresa?

8 respuestas



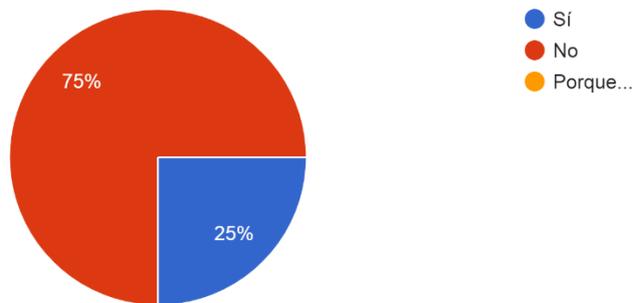
¿Cuáles son las principales fortalezas que tiene la empresa?

8 respuestas



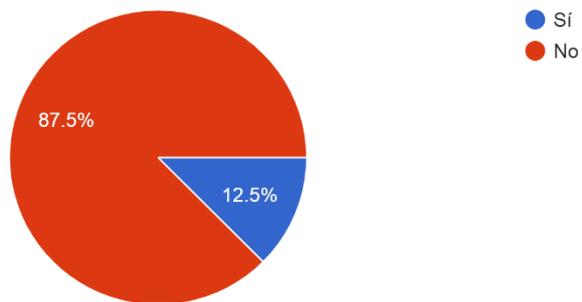
¿Aplica usted indicadores financieros para la toma de decisiones?

8 respuestas



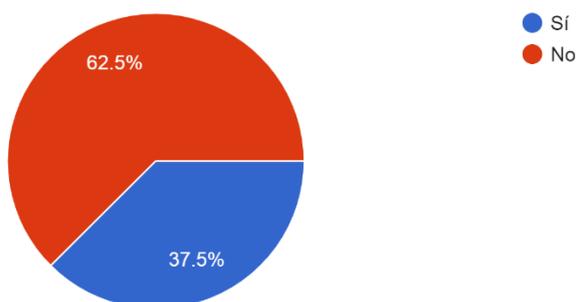
¿Existe en la empresa definida la misión, visión?

8 respuestas



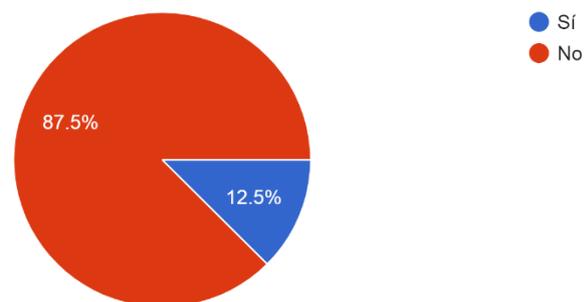
¿Conoce cuáles son los valores corporativos?

8 respuestas



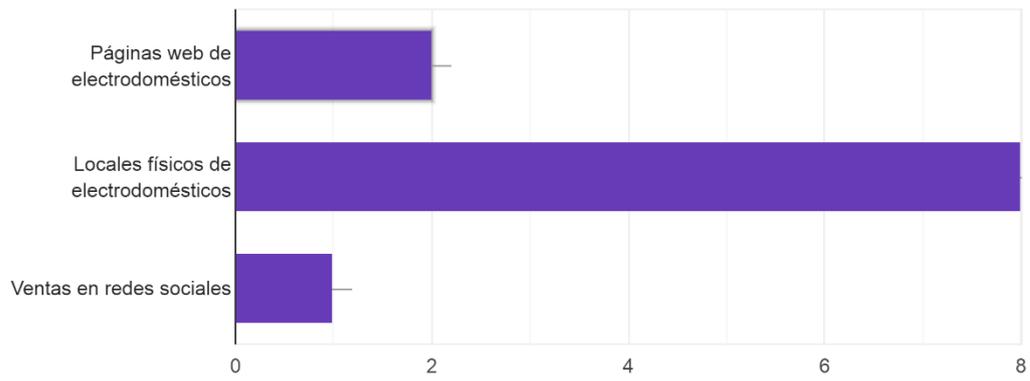
¿Cuenta la empresa con un organigrama estructural y manual de funciones?

8 respuestas



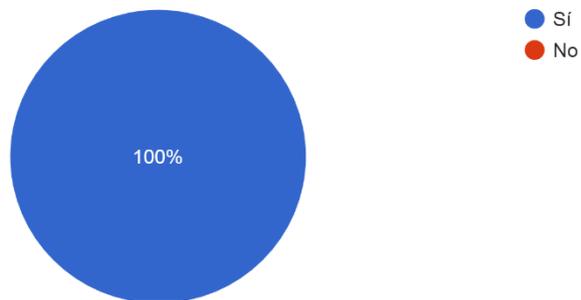
¿Cuáles son sus principales competidores?

8 respuestas



¿Considera usted que la realización de un Modelo de Gestión Financiera mejorará la eficiencia administrativa de la empresa comercial FAMCEV S.A. del Cantón Riobamba?

8 respuestas





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

EXTRACTO

CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA FAMCEV S.A.

La compañía **FAMCEV S.A.**, se constituyó por escritura pública otorgada ante el Notario **Trigésimo Octavo** del cantón **GUAYAQUIL**, el **23/marzo/2010**, fue aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución **SC.IJ.DJC.G.10.0002000** el 26 de marzo de 2010

- 1.- **DOMICILIO:** Cantón **BABAHOYO**, provincia de **LOS RIOS**
- 2.- **CAPITAL:** Suscrito **US\$ 800,00** Número de Acciones **800** Valor **US\$ 1,00**; Capital Autorizado: **US\$ 1.600,00**.
- 3.- **OBJETO:** El objeto de la compañía es: **A) A LA ACTIVIDAD AGRICOLA, AGROPECUARIA Y AGROINDUSTRIAL...**

Guayaquil, 26 de marzo de 2010

Rafael Mendoza Avilés
Subdirector Jurídico de Compañías

NOTA: Este extracto deberá publicarse en un periódico de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.

(26023)

ANEXO C: NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES



BABAHYO, 22 DE JUNIO DE 2015

SEÑOR
DÚVAL FABIÁN VILLARROEL OCAÑA
CIUDAD.

DOY FE DE LA EXACTITUD CONFORMIDAD Y
CORRECCION DE LA COPIA DEL DOCUMENTO
QUE SE EXHIBE; DEJANDO UNA SIMILAR EN
ARCHIVO.

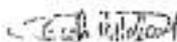
14 SEP 2015
Abg. William D. Bejilla Benavides
NOTARIO SEXTO SUPLENTE
Babahoyo, Los Rios

ME ES GRATO COMUNICARLE QUE EN LA SESIÓN DE LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA FAMCEV S.A. CELEBRADA EL DÍA DE HOY, HA RESUELTO POR UNANIMIDAD ELEGIRLE COMO GERENTE GENERAL DE ESTA EMPRESA POR EL PERÍODO ESTATUTARIO DE CINCO AÑOS, DEBIENDO EJERCER USTED LA REPRESENTACIÓN LEGAL JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL EN FORMA INDIVIDUAL DE LA COMPAÑIA.

LA COMPAÑIA FAMCEV S.A. ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA LEGALMENTE CONSTITUIDA EN LA REPÚBLICA DEL ECUADOR MEDIANTE ESCRITURA PÚBLICA CELEBRADA EL DÍA 23 DE MARZO DE 2010 ANTE EL NOTARIO TRIGÉSIMO OCTAVO DEL CANTÓN GUAYAQUIL DR. HUMBERTO MOYA FLORES, E INSCRITA EN EL REGISTRO MERCANTIL DEL CANTÓN BABAHYO EL 15 DE ABRIL DE 2010.

RUEGO A USTED SE SIRVA ACEPTAR ESTA DESIGNACIÓN FIRMANDO ESTE NOMBRAMIENTO Y PROCEDA A INSCRIBIRLO ANTE EL SEÑOR REGISTRADOR MERCANTIL DEL CANTÓN BABAHYO.

ATENTAMENTE


GISELA VILLARROEL OCAÑA
SECRETARIA

ACEPTO: LA DESIGNACIÓN DE GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA FAMCEV S.A.
BABAHYO, 22 DE JUNIO DE 2015


DÚVAL FABIÁN VILLARROEL OCAÑA
GERENTE GENERAL
CI: 0503112573
NACIONALIDAD: ECUATORIANA

NOTARIA EN STA DEL CANTON BABAHYO
BABAHYO-LOS RIOS

ANEXO D: FACTURA DEL SERVICIO EQUIFAX

NO TIENE LOGO

Equifax Ecuador C.A. Buró de Información Crediticia

Equifax Ecuador

Dirección Matriz:

Dirección Sucursal: Isabel La Católica N24-430 y Luis Cordero, Edificio RFS Centro de Negocios, Piso 1

Contribuyente Especial 826

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

R.U.C.: 1791901215001

FACTURA

No. 001-500-000328954

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

0203202101179190121500120015000003289541236667818

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 02/03/2021 19:27:44

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



0203202101179190121500120015000003289541236667818

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
1411		1.00	PLAN FIJO DE 1 A 40, COMBO ANALYTICS SME, FEBRERO DE 2021		78.00	0.00	0.00	0.00	78.00

Información Adicional	
CORREO:	duvalvillaroel@hotmail.com
Fecha de Vencimiento:	10/03/2021

Forma de pago	Valor
20 - OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	87.36

SUBTOTAL 12%	78.00
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA	0.00
SUBTOTAL EXENTO DE IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	78.00
TOTAL DESCUENTO	0.00
ICE	0.00
IVA 12%	9.36
TOTAL DEVOLUCION IVA	0.00
IRBPNR	0.00
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	87.36

VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO	0.00
AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda)	0.00