



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

**PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA LA EMPRESA**  
**HIDRORIEGOS E.P. RIOBAMBA PERIODO 2020 – 2022**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADO EN FINANZAS**

**AUTOR:**

**ERICK ALEXANDER GUACHO YUQUILEMA**

Riobamba – Ecuador

2023



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

**PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA LA EMPRESA**  
**HIDRORIEGOS E.P. RIOBAMBA PERIODO 2020 – 2022**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADO EN FINANZAS**

**AUTORA:** ERICK ALEXANDER GUACHO YUQUILEMA

**DIRECTOR:** ING. MERINO NARANJO GINO GEOVANNY

Riobamba – Ecuador

2023

**©2023, Erick Alexander Guacho Yuquilema**

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, Erick Alexander Guacho Yuquilema, 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 autor 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, 05 de julio de 2023






---

**Erick Alexander Guacho Yuquilema**

**C.I: 060389271-2**

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

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; tipo: Proyecto de Investigación, **PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA LA EMPRESA HIDRORIEGOS E.P. RIOBAMBA PERIODO 2020 – 2022**, realizado por el señor: **ERICK ALEXANDER GUACHO YUQUILEMA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Carmen Amelia Samaniego <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		;2023-07-05
Ing. Gino Geovanny Merino Naranjo <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		;2023-07-05
Ing. Angelita Genoveva Tapia Bonifa: <b>ASESOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		;2023-07-05

## **DEDICATORIA**

Dedico mi tesis principalmente a Dios, por darme la fuerza necesaria para culminar esta meta. A mis padres, Francisca y Mariano, por acompañarme en cada paso que doy en la búsqueda de ser mejor persona y profesional. También se la dedico a mi esposa, que día a día me da fuerzas para continuar. A mis hijas, por todo su apoyo incondicional, espero les sirva de ejemplo de que todo se puede lograr. A mi familia, quienes me hacían reaccionar cuando pensaba que no podía continuar.

Erick

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres y familia “Ustedes han sido siempre el motor que impulsa mis sueños y esperanzas, quienes estuvieron siempre a mi lado en los días y noches más difíciles durante mis horas de estudio. Siempre han sido mis mejores guías de vida. Hoy cuando concluyo mis estudios, les dedico a ustedes este logro amado padres esposa e hijas, como una meta más conquistada. Orgulloso de haberlos elegido como mis padres, esposa e hijas y que estén a mi lado en este momento tan importante. Gracias por ser quienes son y por creer en mí”

Erick

## TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xiii
RESUMEN .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
INTRODUCCIÓN .....	1

### CAPÍTULO I

<b>1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1. Planteamiento del problema.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.1. Limitaciones y delimitación .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.2. Problema general de investigación .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.3. Problemas específicos de la investigación .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. Objetivos .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.1. Objetivo general .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.2. Objetivo específico .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. Justificación .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3.1. Justificación teórica .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3.2. Justificación metodológica .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3.3. Justificación práctica .....</b>	<b>5</b>

### CAPÍTULO II

<b>2. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1. Antecedentes investigativos .....</b>	<b>6</b>
<b>2.2. Antecedentes históricos.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.1. Localización.....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.2. Plan Estratégico .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.2.1. Principios de la planeación .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.2.2. Tipos de planeación .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2.2.3. Importancia de la planeación .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2.2.4. Ventajas de la planeación .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2.2.5. Desventajas de la planeación.....</b>	<b>12</b>



<b>2.2.3.</b>	<b><i>Planificación estratégica</i></b> .....	12
<b>2.2.3.1.</b>	<i>Objetivos del plan estratégico</i> .....	13
<b>2.2.3.2.</b>	<i>Etapas de la planificación estratégica</i> .....	13
<b>2.2.3.3.</b>	<i>Proceso de la planificación estratégica</i> .....	14
<b>2.2.3.4.</b>	<i>Componentes de la planeación estratégica</i> .....	15
<b>2.2.4.</b>	<b><i>Planificación estratégica financiera</i></b> .....	16
<b>2.2.4.1.</b>	<i>Puntos claves de la planificación financiera</i> .....	17
<b>2.2.4.2.</b>	<i>Proceso de la planificación financiera</i> .....	18
<b>2.2.5.</b>	<b><i>Tipos de planificación financiera</i></b> .....	18
<b>2.2.5.1.</b>	<i>Planificación financiera a corto plazo</i> .....	18
<b>2.2.5.2.</b>	<i>Planificación financiera a largo plazo</i> .....	19
<b>2.2.6.</b>	<b><i>Técnicas de planificación financiera</i></b> .....	19
<b>2.2.7.</b>	<b><i>Estados financieros</i></b> .....	19
<b>2.2.8.</b>	<b><i>Análisis de situación financiera</i></b> .....	19
<b>2.2.8.1.</b>	<i>Análisis vertical</i> .....	19
<b>2.2.8.2.</b>	<i>Análisis horizontal</i> .....	20
<b>2.2.9.</b>	<b><i>Razones financieras</i></b> .....	20
<b>2.2.10.</b>	<b><i>Punto de equilibrio</i></b> .....	20
<b>2.2.11.</b>	<b><i>Presupuestos</i></b> .....	21
<b>2.2.12.</b>	<b><i>La rentabilidad</i></b> .....	21
<b>2.2.12.1.</b>	<i>La rentabilidad financiera</i> .....	22
<b>2.2.12.2.</b>	<i>Ratios o Índices</i> .....	23
<b>2.2.12.3.</b>	<i>Presupuestos</i> .....	23
<b>2.3.</b>	<b><i>Idea a defender</i></b> .....	23

### **CAPÍTULO III**

<b>3.</b>	<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	24
<b>3.1.</b>	<b>Enfoque de investigación</b> .....	24
<b>3.1.1.</b>	<i>Modalidad cualitativa</i> .....	24
<b>3.1.2.</b>	<i>Modalidad cuantitativa</i> .....	24
<b>3.2.</b>	<b>Nivel investigativo</b> .....	25
<b>3.2.1.</b>	<i>Descriptivo</i> .....	25
<b>3.2.2.</b>	<i>Explicativa</i> .....	25
<b>3.3.</b>	<b>Diseño de la Investigación</b> .....	25
<b>3.4.</b>	<b>Tipo de estudio</b> .....	26
<b>3.4.1.</b>	<i>Investigación documental</i> .....	26

3.4.2.	<i>Investigación de campo</i> .....	26
3.5.	<b>Población y muestra</b> .....	26
3.6.	<b>Métodos, técnicas e instrumentos de investigación</b> .....	27
3.6.1.	<i>Método inductivo</i> .....	27
3.6.2.	<i>Método deductivo</i> .....	27
3.6.3.	<i>Método analítico</i> .....	27
3.6.4.	<i>Método sintético</i> .....	27
3.6.5.	<i>Método analítico-sintético</i> .....	28
3.7.	<b>Técnicas e instrumentos de investigación</b> .....	28
3.7.1.	<i>La observación</i> .....	28
3.7.2.	<i>La entrevista</i> .....	28
3.7.3.	<i>La encuesta</i> .....	29

#### CAPÍTULO IV

4.	<b>MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	30
4.1.	<b>Interpretación de resultados</b> .....	30
4.1.1.	<i>Encuesta clientes</i> .....	30
4.1.2.	<i>Entrevista gerente</i> .....	41

#### CAPÍTULO III

5.	<b>MARCO PROPOSITIVO</b> .....	43
5.1.	<b>Propuesta</b> .....	43
5.2.	<b>Contenido de la propuesta</b> .....	43
5.2.1.	<i>Antecedentes de la propuesta</i> .....	43
5.2.2.	<i>Objetivo de la propuesta</i> .....	43
5.2.3.	<i>Objetivos específicos</i> .....	43
5.2.3.1.	<i>Visión</i> .....	44
5.2.3.2.	<i>Visión de la propuesta</i> .....	44
5.2.3.3.	<i>Misión</i> .....	44
5.2.3.4.	<i>Misión de la propuesta</i> .....	44
5.2.3.5.	<i>Valores Corporativos</i> .....	44
5.2.3.6.	<i>Organigrama de la empresa Hidroriegos E.P.</i> .....	45
5.2.3.7.	<i>Imagen corporativa</i> .....	45
5.2.3.8.	<i>Logo</i> .....	46
5.2.3.9.	<i>Slogan</i> .....	46

5.2.4.	<i>Diagnostico situacional</i> .....	46
5.2.5.	<i>Matriz FODA</i> .....	47
5.2.6.	<i>Análisis vertical del balance general</i> .....	48
5.2.7.	<i>Análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias</i> .....	49
5.2.8.	<i>Análisis horizontal del balance general</i> .....	50
5.2.9.	<i>Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias</i> .....	51
5.2.10.	<i>Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones</i> .....	52
5.2.11.	<i>Análisis índices financieros</i> .....	54
5.2.11.1.	<i>Índices de liquidez</i> .....	56
5.2.11.2.	<i>Índices de rentabilidad</i> .....	56
5.2.12.	<i>Toma de decisiones</i> .....	57
5.2.13.	<i>Plan estratégico financiero que permita incrementar la rentabilidad</i> .....	58
5.2.13.1.	<i>Estrategia para mejorar la rentabilidad</i> .....	58
<b>CONCLUSIONES</b> .....		59
<b>RECOMENDACIONES</b> .....		60
<b>GLOSARIO</b>		
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
<b>ANEXOS</b>		

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 4-1:</b> Frecuencia de consumo .....	30
<b>Tabla 4-2:</b> Asesoramiento .....	31
<b>Tabla 4-3:</b> Asesoramiento especializado.....	32
<b>Tabla 4-4:</b> Asesoramiento técnico en el manejo y diseño.....	33
<b>Tabla 4-5:</b> Utiliza usted sistemas de riego. ....	34
<b>Tabla 4-6:</b> Considera que son importante el asesoramiento al agricultor. ....	35
<b>Tabla 4-7:</b> Venta de productos agro-químicos y sistemas de riego.....	36
<b>Tabla 4-8:</b> Precios .....	37
<b>Tabla 4-9:</b> Calidad de los productos.....	38
<b>Tabla 4-10:</b> Asesoramiento adecuado .....	39
<b>Tabla 4-11:</b> Servicio al cliente .....	40
<b>Tabla 5-1:</b> Matriz FODA.....	47
<b>Tabla 5-2:</b> Análisis vertical del balance general .....	48
<b>Tabla 5-3:</b> Análisis vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias .....	49
<b>Tabla 5-4:</b> Análisis horizontal del balance general .....	50
<b>Tabla 5-5:</b> Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias.....	51
<b>Tabla 5-6:</b> Análisis Índices financieros.....	54
<b>Tabla 5-7:</b> Estrategias para mejorar las ventas.....	58

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 2-1:</b>	Ubicación de Empresa HDRORIEGOS E.P. ....	9
<b>Ilustración 2-2:</b>	Proceso de la planificación estratégica.....	14
<b>Ilustración 2-3:</b>	Planificación estratégica financiera.....	17
<b>Ilustración 4-1:</b>	Frecuencia de consumo .....	30
<b>Ilustración 4-2:</b>	Asesoramiento.....	31
<b>Ilustración 4-3:</b>	Asesoramiento especializado .....	32
<b>Ilustración 4-4:</b>	Asesoramiento técnico en el manejo y diseño.....	33
<b>Ilustración 4-5:</b>	Utiliza usted sistemas de riego. ....	34
<b>Ilustración 4-6:</b>	Considera que son importante el asesoramiento al agricultor. ....	35
<b>Ilustración 4-7:</b>	Venta de productos agro-químicos y sistemas de riego. ....	36
<b>Ilustración 4-8:</b>	Precio.....	37
<b>Ilustración 4-9:</b>	Calidad de los productos .....	38
<b>Ilustración 4-10:</b>	Asesoramiento adecuado.....	39
<b>Ilustración 4-11:</b>	Servicio al cliente .....	40
<b>Ilustración 5-1:</b>	Servicio al cliente.....	45
<b>Ilustración 5-2:</b>	Servicio al cliente.....	46

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A:** ENCUESTA CLIENTES

**ANEXO B:** ENTREVISTA GERENTE

**ANEXO C:** RUC

## RESUMEN

El desarrollo del Trabajo de Titulación, se orientó para mejorar el crecimiento económico de la empresa HIDRORIEGOS E.P. situada en la provincia de Chimborazo en la ciudad de Riobamba, tuvo como objetivo elaborar un Plan Estratégico Financiero que permita mejorar la rentabilidad de la empresa. Para el desarrollo de la investigación se realizó la aplicación de una encuesta a la gerente y los clientes de la empresa esto permitió determinar las principales falencias como: la ausencia de una planificación estratégica financiera, la falta de aplicación de ratios financieros para la toma de decisiones, la gestión y dirección de la empresa se manejaba de manera empírica entre otros. En base a los resultados obtenidos se elaboró la propuesta, partiendo de un análisis de ratios financieros, ejecutando un análisis vertical y horizontal, posteriormente se realizó la formulación estratégica en la cual se propuso la misión y visión organizacional. Para la empresa HIDRORIEGOS E.P. se creó nuevas estrategias en temas financieros, administrativos y de contabilidad, de la misma manera se propuso la aplicación de este documento propuesto ya que dota de una planificación financiera con un direccionamiento estratégico, que permita la visualización de acciones, el cumplimiento de estrategias y metas, el alcance de objetivos financieros y la mejora de su crecimiento económico. Se recomienda al gerente de la empresa desarrollar y fomentar dentro de la organización una cultura de planificación, así como también evaluar constantemente la gestión administrativa y financiera.

**Palabras clave:** <PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA>, <DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO>, <RATIOS FINANCIEROS>, <CRECIMIENTO ECONÓMICO>, <MATRIZ FODA>.



29-09-2023

1782-DBRA-UPT-2023

## ABSTRACT

The development of the degree thesis aimed to improve the economic growth of HIDRORIEGOS E.P., a company located in the Chimborazo province in Riobamba City. The objective was to create a Financial Strategic Plan to enhance the company's profitability. In the course of the research, a survey was conducted with the company's manager and its clients, which helped identify the main shortcomings, such as the absence of financial strategic planning, the lack of the use of financial ratios for decision-making, and the empirical management and direction of the company, among others. Based on the results obtained, a proposal was formulated, starting with an analysis of financial ratios and conducting vertical and horizontal analyses. Subsequently, a strategic formulation was carried out, proposing the organizational mission and vision. New strategies were developed for HIDRORIEGOS E.P. in financial, administrative, and accounting areas. Similarly, the application of this proposed document was suggested, as it provides financial planning with a strategic direction, allowing for action visualization, achieving strategies and goals, attaining financial objectives, and improving economic growth. It is recommended that the company's manager promotes a culture of planning within the organization and continuously evaluates the administrative and financial management.

**Keywords:** <STRATEGIC PLANNING>, <STRATEGIC DIRECTION>, <FINANCIAL RATIOS>, <ECONOMIC GROWTH>, <SWOT ANALYSIS>.



Lic. Mgse. José Luis Andrade Mendoza

060333933-4



## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la competitividad en las organizaciones es cada día más enérgico y aquellas que no se adecuen a los cambios tienden a desaparecer, es por ello que en una planificación estratégica se propone concretar los elementos claves como: misión, visión, valores corporativos, organigrama estructural, objetivos estratégicos, y estrategias empresariales que ayuden a la toma de decisiones de la gerencia, permitiendo alcanzar los objetivos y metas planteadas.

El presente trabajo de titulación se trata sobre un plan estratégico Financiero para la empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba Periodo 2020 – 2022, con el propósito de contribuir a la toma de decisiones oportunas y correctas, que permiten perfeccionar la rentabilidad y así alcanzar el incremento sostenible de la organización.

El presente trabajo de investigación, inicialmente presenta el planteamiento del problema, formulación y sistematización del problema, como también el objetivo general y específico, además de la justificación teórica, metodológica y práctica los mismos que se respaldan en el desarrollo de cada capítulo los cuales se describen a continuación.

Capítulo I. Marco teórico referencial: Hace mención al desarrollo de la investigación, mediante el marco de referencia, así mismo el sustento teórico de las variables, mediante el procedimiento de temáticas planteadas como: beneficios de la planificación financiera, gestión financiera, análisis financiero, entre otros.

Capítulo II. Marco metodológico: Se muestra la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación, que contiene el enfoque, diseño de la investigación, nivel y tipo de estudios. Así mismo la población, métodos, técnicas e instrumentos investigativos de la misma manera presenta el análisis e interpretación de los resultados y por último la idea a defender.

Capítulo III. Marco Propositivo: Está conformado el desarrollo de la propuesta, mediante un diagnóstico financiero aplicando análisis de indicadores y diagnóstico estratégico aplicando análisis FODA, finalmente se da a conocer las conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO I

### 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema

En un sistema globalizado y cambiante los mayores problemas que enfrenan las empresas son por la ausencia de un plan estratégico que permita definir claramente sus propósitos y establecer metas y objetivos coherentes con la misión y la visión dentro de un tiempo definido, e identificar la capacidad de implementar las necesidades de la organización, con enfoque hacia el futuro y principalmente la adaptación al cambio globalizado. Sin una la planificación estratégica y financiera y las actividades individuales del plan estratégico no se puede traducir a cifras financieras para proyectar las futuras necesidades económicas y observar los recursos adecuados para su implementación.

Actualmente en la ciudad Riobamba existe varias comercializadoras de sistemas de riego y construcción; esto permite visualizar las necesidades de la empresa e implementar un plan estratégico financiero, con base a un plan de innovación de sus actividades para maximizar su rentabilidad y optimizar los niveles competitivos y con mejoramiento continuo en eficiencia, calidad, seriedad, costos y precios competitivos, factores que con previo analices debe ser aplicado dentro de un Plan Estratégico de la Empresa.

En tal sentido, la empresa HIDRORIEGOS E.P. dedicada a la importación y comercialización de accesorios de sistemas de riego y agua potable, nace hace tres años atrás como un emprendimiento familiar, sin una estructura administrativa, operativa y sin un plan estratégico conforme al giro del negocio, personal con ausencia de conocimientos financieros (Control de ingresos y gastos), ausencia de control en las operaciones, inadecuado manejo de inventarios, falta de estudios de mercado que permita incursionar eficientemente en mercados competitivos, marketing y publicidad.

Esto conlleva a que los representantes tomen decisiones de forma empírica, de tal manera que no aplican métodos científicos que permitan mejorar la rentabilidad, a esto se suma lo mencionado, el desconocimiento de elaboración de un plan estratégico financiero que direcciona hacia los objetivos generales y obtener resultados satisfactorios en beneficio de la empresa, así mismo la organización no cuenta con una correcta planificación de compras, debido a la inexistencia de un análisis a los estados financieros, lo cual impide saber el estado actual de la empresa y sus necesidades.

Tomando versiones de los representantes, en los dos últimos años tanto por los problemas de protestas del mes de octubre del 2019 que dejó varias pérdidas a todo el sector económico, y de la misma manera el problema sanitario que atraviesa el país y el mundo, ha dejado pérdidas económicas que afecta su rentabilidad, ya sea por las importaciones bloqueadas, agotamiento de mercaderías, cierre de negocios, disminución de ventas y pérdida de clientes por falta de mercaderías. Según los colaboradores indican también que no existe ningún manual de funciones ni un plan que oriente al cumplimiento de sus objetivos ni metas.

Mediante el análisis de los estados financieros se observa que no fueron bien distribuidas los recursos, se observa más mercaderías en stock, menos ventas, cuentas por pagar a proveedores a corto plazo, ventas a crédito a largo plazo, más ventas a crédito que contado, cartera irrecuperable, mayor gastos etc., los mismos que se evidencian en los estados financieros de la empresa; en el año 2018 las utilidades del ejercicio fueron de 89.917,14 USD mientras que en 2019 se obtiene una utilidad de 105.890,72 y en lo referente al año 2020 se baja gradualmente a 65.807.23 USD debido al problema sanitario que tuvieron que cerrar el negocio y por falta de mercaderías importadas.

Finalmente, al analizar los estados financieros y tomar versiones de los propietarios se ve la necesidad de implementar un plan estratégico financiero que permita definir claramente sus propósitos y establecer metas y objetivos coherentes con la misión y la visión de la empresa, ya que las decisiones están siendo tomadas de forma empírica según las circunstancias que atraviesa, muchos proveedores venden mercadería al contado y otros venden a crédito al muy corto tiempo, mientras que la empresa vende a sus clientes en tiempo más amplio dependiendo de la obra que se durará en concluir, sus empleados venden a créditos sin hacer consultas, no ofertan productos, falta de comunicación entre colaboradores, publicidad y ventas online, etc., lo que indica que no están preparados cualquier eventualidad como la que estamos viviendo.

Dada la complejidad del manejo de la empresa y debido a su entorno socio-económico, y competitivo, se presentan falencias como objeto de estudio, de tal manera para efectos de la investigación se ha asume como problema de investigación: “Plan estratégico financiero para la toma de decisiones para mejorar de rentabilidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba, periodo 2020-2021.

Todos los problemas anteriormente mencionados se originan ya que los directivos no aplican un Plan Estratégico Financiero el cual me motiva para la realización del proyecto de tesis en la empresa HIDRORIEGOS E.P. el cual permitirá proyectarse en el futuro como una empresa sólida y como un modelo de gestión en la ciudad de Riobamba.

### **1.1.1. Limitaciones y delimitación**

El presente trabajo investigativo se efectuará en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en la empresa HIDRORIEGOS E.P. periodo 2020-2021.

### **1.1.2. Problema general de investigación**

¿Cómo un plan estratégico financiero permitirá tomar decisiones para mejorar la rentabilidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba 2020 – 2022?

### **1.1.3. Problemas específicos de la investigación**

Para el desarrollo del trabajo investigativo se llega hacer las siguientes preguntas:

¿Qué herramientas permitirán conocer la gestión administrativa financiera de la empresa, para diagnosticar su situación actual?

¿Cuáles son las herramientas a utilizarse en la implementación del Plan estratégico financiero propuesto?

¿Cómo incide la aplicación del plan estratégico financiero en la rentabilidad la empresa HIDRORIEGOS E.P. de la ciudad de Riobamba?

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Elaborar un Plan Estratégico Financiero que mejore de la rentabilidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba Periodo 2020 – 2022.

### **1.2.2. Objetivo específico**

- Realizar un diagnóstico de la rentabilidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba Periodo 2020 – 2022.
- Formular un Plan Estratégico Financiero basado en alineación de recursos, capacidades, posibilidades y potencialidades para mejorar la rentabilidad.
- Elaborar un plan estratégico como medida para mejorar la rentabilidad de la HIDRORIEGOS E.P. Riobamba Periodo 2020 – 2022

### **1.3. Justificación**

#### **1.3.1. *Justificación teórica***

Se justifica teóricamente porque la presente investigación se sustentó en teorías investigadas con anterioridad, también se emplearon diseños metodológicos con fundamento científico, con lo cual se realizará aportes a la investigación, la misma que podrá ser usada para posteriores investigaciones.

#### **1.3.2. *Justificación metodológica***

Se justifica metodológicamente porque su desarrollo y sistematización se basó en el uso del método científico. Para poder lograr el uso de este método científico seguimos la metodología que tiene como actividad principal la recolección de datos para analizar y obtener información que nos llevó a conocer resultados que nos permitió demostrar la solución al problema. Se consideró los diferentes métodos, instrumentos y mecanismos que se utilizaron en nuestra investigación durante todo el tiempo de su desarrollo. Formas de aplicación de encuestas, consulta de base de datos y revisión estadística.

#### **1.3.3. *Justificación práctica***

Se justifica prácticamente porque la presente investigación está centrada en la Empresa HIDRORIEGOS E.P, donde se llevó a cabo el desarrollo del tema estudio, evaluación y aplicación de investigaciones previas, mediante la aplicación de encuesta y análisis documental. La importancia de la investigación radica en el estudio teórico y práctico que se establecerá durante su desarrollo, el mismo que servirá como guía de aplicación para la empresa HIDRORIEGOS E.P. Y demás empresas de su rubro, como guía para otras investigaciones que realicen los estudiantes de LA ESPOCH, y público en general también servirá de guía para el desarrollo y fortalecimiento de la planificación estratégica en las empresas.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes investigativos

Con el fin apoyar el trabajo investigativo se vio conveniente averiguar acerca de los enfoques de distintos autores de otros trabajos investigativos de similares, a consecuencia de ello se ha encontrado las siguientes investigaciones similares:

**Tema:** Diseño de una Planificación Estratégica para la empresa de balanceados Amazónicos Orellana EP, adscrita al gobierno autónomo descentralizado de la Provincia Orellana, periodo 2017-2020.

**Resumen:** La implementación de un Plan Estratégico como herramienta en la empresa “Balanceados Amazónicos de Orellana Empresa Pública, busca establecer el direccionamiento estratégico en miras de lo que desea lograr con sus recursos financieros, su capital intelectual, sus clientes y proveedores hacia la consecución de una ventaja competitiva, para lo cual se generó el respectivo mapa estratégico desarrollado a partir del análisis situacional o diagnóstico de la empresa, así como también a través de las encuestas realizadas tanto para la población, como para los empleados.

Se realizó un análisis FODA, una vez que se ha realizado el diagnóstico de la empresa, así como definir de manera clara y concreta su misión, visión, valores corporativos. El plan estratégico propone estrategias para alcanzar los objetivos perseguido en función de las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

Se recomienda proceder con la respectiva socialización tanto a empleados como a clientes de la empresa, con la finalidad de involucrar a todos los actores, en el cumplimiento de la misma, como también invertir en equipos de calidad y tecnología, a fin de llegar a generar ventajas competitivas diferenciadores de la competencia que pueda incursionar en el mercado de alimentos balanceados.

**Tema:** Plan Estratégico Financiero para la Cooperativa De Ahorro Y Crédito P.A.I.S. de la ciudad de Riobamba del periodo 2015-2018

**Resumen:** El presente trabajo de investigación tiene como título Plan Estratégico Financiero para la Cooperativa de Ahorro y Crédito P.A.I.S. de la Ciudad de Riobamba del periodo 2015-2018.

En la introducción se sintetiza los antecedentes de la investigación, el planteamiento problema, el campo de acción, el objetivo general y los objetivos específicos a cumplir de acuerdo a la hipótesis proyectada y la metodología a emplear durante la investigación.

Capítulo I. Se encuentra la base teórica de la investigación, donde se sustenta teóricamente la tesis, exponiendo y analizando los diferentes criterios de autores nacionales y extranjeros.

Capítulo II. Realiza la caracterización de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, datos muy importantes para la investigación y también se describe el procedimiento metodológico utilizado en este trabajo, además se presenta el desarrollo de la propuesta, es decir elaborar un plan estratégico financiero que permita tomar decisiones para el mejoramiento de la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito P.A.I.S. Ltda., de la ciudad de Riobamba.

Capítulo III. Se hace un análisis de los resultados finales en la investigación, conjuntamente con la validación de los resultados alcanzados.

**Tema:** Diseño de un Plan Estratégico Financiero para la Constructora Zeynec S.A.

**Resumen:** La empresa ZEYNEC S.A., nació como un emprendimiento familiar sin contar con una estructura administrativa y operativa adecuada al giro del negocio, lo que ha provocado varias deficiencias que afectan a la empresa y que no le permiten incursionar adecuadamente con sus proyectos inmobiliarios. Del análisis de los resultados, se puede establecer una propuesta que está encaminada a proponer un Modelo para la Evaluación Financiera de Proyectos Inmobiliarios, mediante la aplicación de estrategias que permita optimizar la rentabilidad de la empresa, a través del proceso de toma de decisiones, de acuerdo a escenarios que se pueden presentar en el futuro.

**Tema:** Diseño e implementación de un Plan Estratégico Financiero para DANARA Producciones y Eventos Cia. Ltda.

**Resumen:** Las pequeñas y medianas empresa que se dedican a medios de promoción como son BTL, marketing social y eventos no han logrado optimizar dichas técnicas ya que la industria no se ha enfocado en promocionar sus productos debido a que no se ha implementado adecuadamente planes financieros y operativos que ayuden en el desenvolvimiento adecuado de estas actividades.

“DARANA PRODUCCIONES Y EVENTOS” Cía. Ltda., se enfoca en el mercado de organización, promoción y/o gestión de eventos, marketing social y BTL, al presente la empresa cuenta con alto nivel de ventas en los servicios ofertados, pero se ve en la necesidad de definir una estructura organizacional efectiva ya que al momento la empresa no consta con una administración financiera y operativa adecuada que le permita optimizar sus operaciones y actividades.

El presente proyecto de investigación se basa en el diseño e implementación de un Plan Estratégico Financiero que definió una nueva estructura organizacional que permita el cumplimiento de metas y objetivos de la empresa basándonos en parámetros de calidad, eficiencia y eficacia exigidos por los demandantes, para lo cual se planteó el direccionamiento estratégico compuesto de visión, misión y políticas, el diseño del cuadro de mando integral con indicadores que transforman las estrategias en datos financieros, permitiendo realizar una evaluación de la inversión del plan y obteniendo su factibilidad. El diseño e implementación del Plan Estratégico Financiero para “DARANA PRODUCCIONES Y EVENTOS” Cía. Ltda., fue indispensable ya que a través de esta formulación se implementó marcos, estructuras y lenguajes para comunicar la misión, visión y estrategias necesarias estableciendo un plan financiero y operativo para enfrentar los desafíos internos y externos que presenta la empresa.

## **2.2. Antecedentes históricos**

HIDRORIEGO E.P fue creada en el año 2018, por la familia Paucar Toazo, luego de haber laborado 8 años como empleado comisionista en la empresa AGRO SISTEMAS de la ciudad de Riobamba, empieza con su propio emprendimiento que inicialmente se dedicaba a la formulación de expedientes técnicos y la asesoría en temas especializados de riego tecnificado en los cultivos de fresas, tomates y mora. En marzo de 2018 apertura su negocio de venta de sistema de riego y construcción.

A partir de esa fecha se han dedicado a la importación de accesorios, importaciones de plantas de fresas, diseño e instalación de proyectos de riego por aspersión para jardines, instalaciones por goteos, diseños y construcción de reservorios especialmente para obras de agricultura.

En promedio ejecutan treinta a cuarenta proyectos al año, los cuales tienen diferentes dimensiones dependiendo de las necesidades del cliente.



### 2.2.1. Localización



**Ilustración 2-1:** Ubicación de Empresa HDRORIEGOS E.P.

Fuente: Google Maps., (2023).

### 2.2.2. Plan Estratégico

Según (Sánchez, 2019) El plan estratégico es un documento integrado en el plan de negocio que recoge la planificación económico-financiera, estratégica y organizativa con la que una empresa u organización cuenta para abordar sus objetivos y alcanzar su misión de futuro.

(Trenza, 2020) Menciona que un plan estratégico es un plan de actuación que define todo aquello que quieres conseguir en tu empresa y como lo vas a lograr.

En resumen, el plan estratégico es un medio que las empresas utilizan para alcanzar objetivos y estrategias planteadas a futuro.

#### 2.2.2.1. Principios de la planeación

Según (Dionicio, 2019) Los principios en la planeación son muy importantes para poder aplicar cada uno de los elementos que la forman. Un principio es una proposición que se formula para que sirva de guía a la acción.

Aunque no hay dos empresas que sean idénticas, hay ciertos principios comunes a todas ellas. Sin embargo, su aplicación tiene que variar por necesidad, para ajustarlos a las circunstancias individuales.

- **Objetividad:** El plan debe adecuarse a la realidad de cada organización y deben ser formulados con cierto grado de precisión y certeza en su aspecto cualitativo y cuantitativo.
- **Uniformidad:** El plan debe elaborarse en forma coordinada en los diferentes niveles de la organización, hasta consolidarlo en uno solo a nivel empresarial.
- **Participación:** La elaboración del plan debe estar a cargo de un equipo de personas principalmente encargadas de la toma de decisiones. Esto asegura un resultado eficiente y objetivo. La ejecución del plan corresponde a todos los integrantes de la organización.
- **Flexibilidad:** Es su esencia, el plan debe ser flexible, es decir debe proveer y asimilar los cambios que pueden ocurrir en el futuro ya sea por cuestiones coyunturales y/o estructurales.
- **Consistencia:** el plan debe estar integrado a los planes específicos de las diferentes áreas operativas de la organización, logrando y debe revelar el beneficio económico esperado.
- **Factibilidad:** el plan debe tener la posibilidad de ser realizado en la organización y debe revelar el beneficio económico esperado.

#### 2.2.2.2. *Tipos de planeación*

Si los gerentes de una Organización no cuentan con la formulación ni estructuración de planes no pueden saber cómo organizar y controlar a su personal porque desconocen los recursos con los que cuentan. Sin la existencia de un plan no se puede dirigir con seguridad a los demás. Ya no se conoce hacia donde se va, o si las metas que se plantearon en un inicio se logran cumplir.

Los Planes son el resultado del proceso de planeación y pueden definirse como diseños o esquemas detallados de lo que habrá de hacerse en el futuro, y las especificaciones necesarias para realizarlos, estos planes se clasifican en:

- **Estratégica:** Define los lineamientos generales de la planeación de la empresa; esta labor la realizan los altos directivos para establecer los planes generales de la organización; generalmente es a mediano y largo plazo, y abarca toda la organización.
- **Táctica o funcional:** Comprende planes más específicos que se elaboran en cada uno de los departamentos o áreas de la empresa, y que se subordinan a los planes estratégicos. Los planes tácticos son planes detallados de cada gerencia para lograr el plan estratégico.

- Operativa: Es a corto plazo, se diseña y se rige de acuerdo con la planeación táctica; se realiza en los niveles de sección u operación. Su tarea consiste en la formulación y asignación de resultados y actividades específicas que deben ejecutar los últimos niveles jerárquicos de la empresa (Münch, 2007).

#### 2.2.2.3. *Importancia de la planeación*

- Para diseñar un ambiente adecuado.
- Para desempeño más eficaz de las personas.
- Para hacer un uso más racional de los recursos existentes o potenciales.
- Para solucionar problemas.
- Para la consecución de los objetivos mentas organizacionales.
- Para afrontar adecuadamente los cambios.
- Para disminuir la incertidumbre en la toma de decisiones gerenciales.

Una planificación bien desarrollada debe llevar al directivo a tomar en cuenta los acontecimientos que pueden dar al traste con el buen desempeño de la compañía o al menos logren entorpecerla, esto con el fin de tomar medidas que contrarresten estos efectos.

Todos los análisis y observaciones nos llevan a pensar que la planificación no es solo previsión, ya que prever es tener en cuenta el futuro probable dejando de lado lo improbable que puede ser deseable o indeseable.

#### 2.2.2.4. *Ventajas de la planeación*

- Requiere actividades con orden y propósito: Se enfocan todas las actividades hacia los resultados deseados y se logra una secuencia efectiva de los esfuerzos. Se minimiza el trabajo no productivo. Se destaca la utilidad del logro. La diferencia es la utilidad del logro. La planeación distingue entre la acción y el logro.
- Señala la necesidad de cambios futuros: La planeación ayuda al gerente a visualizar las futuras posibilidades y a evaluar los campos clave para posible participación. Capacita al gerente a evitar la entropía o tendencia a dejar que las cosas corran, a estar alerta a las oportunidades, y a ver las cosas como podrían ser, no como son.
- Contesta a las preguntas "y qué paso sí...": Tales preguntas permiten al que hace la planeación ver, a través de una complejidad de variables que afectan a la acción que desea emprender.

- Proporciona una base para el control: Por medio de la planeación, se determinan las fechas críticas desde el principio y se fijan la terminación de cada actividad y las normas de desempeño, estas sirven de base de control.
- Ayuda al gerente a obtener status: La planeación adecuada ayuda al gerente a proporcionar un a dirección confiada y agresiva, capacita al gerente a tener a la mano todo lo necesario evitando que se diluyan o se anulen sus esfuerzos.

#### 2.2.2.5. *Desventajas de la planeación*

- La planeación está limitada por la exactitud de la información y de los hechos futuros.
- La planeación cuesta mucho: Algunos argumentan que el costo de la planeación excede a su contribución real
- La planeación tiene barreras psicológicas: Una barrera usual es que las personas tienen más en cuenta el presente que el futuro.
- La planeación ahoga la iniciativa: Algunos creen que la planeación obliga a los gerentes a una forma rígida de ejecutar su trabajo.
- La planeación demora las acciones: Las emergencias y apariciones súbitas de situaciones desusadas demandan decisiones al momento.
- La planeación tiene limitado valor práctico: Algunos afirman que la planeación no sólo es demasiado teórica, sino que son más prácticos otros medios.

#### 2.2.3. *Planificación estratégica*

Según (Ocampo S, 2015) en su trabajo de investigación tomada de diferentes autores interpreta que la planificación se trata de la primera actividad del ciclo administrativo. Consiste en un proceso sistemático de tomar decisiones relacionadas con las metas y los objetivos perseguidos por una organización, y las actividades a realizar para el logro de los mismos.

Autores como Taylor y Fayol, pioneros en los textos científicos y padres de la administración moderna, introdujeron la actividad de planificar como uno de los instrumentos del proceso administrativo.

Diferentes enfoques y aportes se fueron añadiendo al concepto, como por ejemplo el control financiero y la planificación a largo plazo, moldeando así lo que conocemos hoy como planificación estratégica.

Numerosos autores han otorgado su aporte a la construcción conceptual del término. Mintzberg, por ejemplo, le otorgó un sentido formal y analítico que contempla un conjunto de procedimientos que deben seguir un orden determinado. Afirmó que el planeamiento estratégico es “un patrón o modelo de decisiones, que determina y revela los objetivos, propósitos, o metas y que dicho patrón produce a su vez las principales políticas y planes para lograr tales metas” (Ocampo S, 2015).

Según (Gutierrez C. & Escobar A., 2017) la planeación estratégica es crear un sistema flexible e integrado de objetivos y de sus correspondientes alternativas para lograrlos (estrategias), que concreten y especifiquen la misión y la visión definida para la empresa y sus negocios” (pág. 1).

Aunque la gerencia debe estar enfocada en cumplir los objetivos iniciales del plan estratégico, también tiene que estar preparada, expectante a los cambios y dispuesta a aprovechar las situaciones inesperadas que se presenten, aunque éstas no estén contempladas en el plan originalmente.

#### 2.2.3.1. *Objetivos del plan estratégico*

Según (Orega, 2008) manifiesta que los objetivos, de las importantes de la planeación estratégica son:

- Diseñar el futuro que desea la empresa e identificar el medio o la forma para lograrlo.
- Identificar y evaluar las fortalezas y las debilidades de la organización.
- Identificar y evaluar las oportunidades y las amenazas que el entorno le plantea a una organización en el corto, mediano y largo plazo.
- Crear y mantener una estructura de organización en el corto que sea capaz de soportar un sistema de toma de decisiones oportunidad eficiente.
- Crear y mantener la competitividad de la empresa.
- Estar en condiciones de aprovechar las mejores oportunidades de negocio.

#### 2.2.3.2. *Etapas de la planificación estratégica*

Enfocar la planificación estratégica en los factores críticos que determinan el éxito o fracaso de una organización y diseñar un proceso realista, son los aspectos claves a considerar para su desarrollo, el autor (Fred, 2003) en su libro Conceptos de Administración Estratégica propone el esquema de la Figura No 1, en el cual constan los siguientes pasos:

- Definición de la visión, esta es la respuesta a la pregunta ¿Que queremos ser?

- Formulación de la Misión, responde a la pregunta: ¿Cuál es nuestro negocio?
- ¿Cómo lograremos nuestra Visión?
- Análisis de la situación actual con el Entorno Externo e Interno clave (FODA)
- Análisis y formulación de las metas y objetivos estratégicos.
- Implementación de Estrategias, Elaboración de los planes de acción, Ejecución de la Planificación Estratégica.
- Control y Evaluación

### 2.2.3.3. Proceso de la planificación estratégica



**Ilustración 2-2:** Proceso de la planificación estratégica

**Fuente:** Fred, David: Conceptos de Administración Estratégica., (2023).

La Planificación Estratégica debe ser entendida como un proceso participativo, que no va resolver todas las incertidumbres, pero que permitirá trazar una línea de propósitos para actuar en consecuencia. El proceso debe adaptarse a la organización.

Hay dos aspectos claves a considerar para desarrollo del proceso como es el de enfatizar el análisis de las condiciones del entorno en que la organización se encuentra y en el análisis de sus características internas.

La convicción en torno a que el futuro deseado es posible, permite la construcción de una comunidad de intereses entre todos los involucrados en el proceso de cambio, lo que resulta ser un requisito básico para alcanzar las metas propuestas.

Debe comprometer a todos los miembros de una organización, ya que su legitimidad y grado de adhesión, dependerá del nivel de participación con que se implemente.

#### 2.2.3.4. *Componentes de la planeación estratégica*

(Mintzberg & Quinn, 1998) nos manifiesta que: El proceso estratégico, conceptos y casos, 1998 Proponen como los elementos de la planeación estratégica los siguientes:

- Misión: Enunciado que refleja el objetivo fundamental de la empresa.
- Visión: Delinea lo que la organización quiere ser, a largo plazo. Suele ser emocional e inspirador.
- Valores: Conjunto de enunciados que reflejan los principios fundamentales bajo los cuales debe operar la empresa.
- Estrategia: Patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y, a la vez establece la secuencia coherente de las acciones a realizar.
- Metas u objetivos: Establecen qué es lo que se va a lograr y cuándo serán alcanzados los resultados, pero no establecen cómo serán logrados.
- Políticas: Son reglas o guías que expresan los límites dentro de los que debe ocurrir la acción.
- Programas: Especifican la secuencia de las acciones necesarias para alcanzar los principales objetivos.
- Decisiones estratégicas: Son aquellas que establecen la orientación general de una empresa y su viabilidad máxima a la luz, tanto de los cambios predecibles como de los impredecibles que, en su momento, puedan ocurrir en los ámbitos que son de su interés o competencia (Cideh, 2018).
- La primera herramienta que una empresa debe de implementar para transformarse en una organización competitiva es la planeación estratégica, pues por medio de ella es posible determinar muy claro a dónde quiere ir, de tal manera que, partiendo de donde se encuentra, pueda fijar los derroteros o estrategias necesarios para lograr su misión.

#### **2.2.4. Planificación estratégica financiera**

La planeación financiera es un componente de la gestión financiera que define como una técnica o herramienta para realizar una evaluación del futuro, proyectada de una empresa en términos de rentabilidad, liquidez y equilibrio, para la toma apropiada de decisiones.

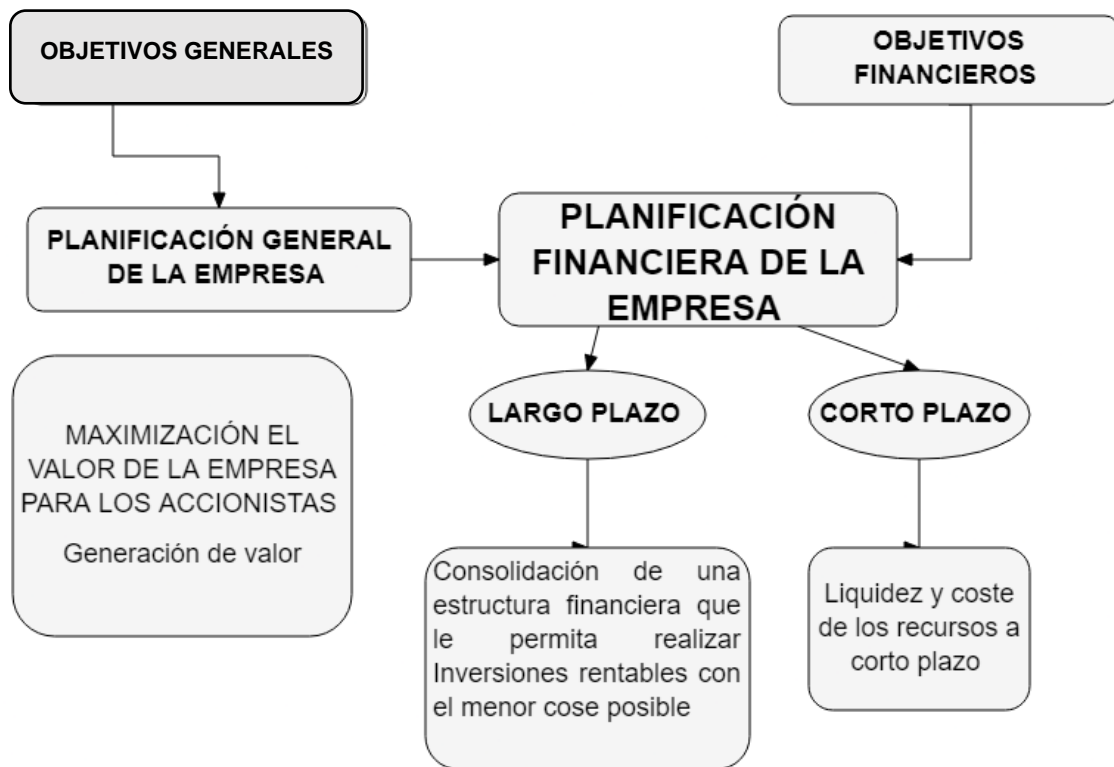
(Koontz, Harold, 2012, p. 35) Declara “que la planeación implica seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos, y requiere por lo tanto de la toma de decisiones; esto es, de la elección de recursos futuros de acción a partir de diversas alternativas.”

La planificación financiera es una o técnica o herramienta que se aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada de una empresa., esto incluye la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de comercialización, así también la asignación de los recursos necesarios para lograr esas proyecciones.

Para elaborar una planificación financiera las empresas definir lo que quiere obtener en el futuro tomando en cuenta los factores que influyen en dicha proyección, para determinar situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de crear los planes financieros.

Una correcta planificación financiera genera un buen ambiente económico en una empresa, de tal manera que debe maximizar el valor del negocio, y reducir riesgos de ineficiencia y pérdida de oportunidades del negocio, generando múltiples alternativas de acción, tal como se muestra en la figura.





### **Ilustración 2-3:** Planificación estratégica financiera

Fuente: Google., (2023).

La planificación financiera debe irrefutablemente ser componente del plan estratégico desarrollado para la organización, este plan traduce la visión de una empresa que se conduce bajo el amparo de planes que comprometen el futuro y crecimiento sostenible de la empresa.

Más allá de la continuidad de las operaciones prevalece la idea del crecimiento sostenible de las empresas, un concepto que fuera de ser común admite la necesidad de realizar una planificación financiera de corto y largo plazo.

#### *2.2.4.1. Puntos claves de la planificación financiera*

Los puntos claves en el proceso de planificación financiera son tres:

- Efectivo: Sin un adecuado nivel de efectivo la empresa queda expuesta al fracaso, a pesar de las utilidades obtenidas en periodos anteriores, porque no podría cubrir obligaciones a corto plazo o situaciones imprevistas.

- Utilidades: Esta se obtiene por medio de los estados financieros al finalizar un periodo económico o año fiscal, mostrando los niveles de activos, pasivo, capital, los ingresos y egresos de la empresa.
- Presupuestos y proyecciones: Son de vital importancia en la administración interna de una empresa, porque muestran lo que se espera obtener a futuro en ingresos y en desembolsos de dinero, ya sea en el corto plazo o largo plazo (Alfonso, 2015).

#### 2.2.4.2. *Proceso de la planificación financiera*

El proceso de planificación financiera cuenta con son las siguientes etapas:

- Plantear metas y objetivos tanto a corto plazo como a largo plazo.
- Estudiar el escenario interno y externo de la empresa.
- Buscar alternativas, medios y procedimientos que ayuden a obtener los objetivos y metas planteadas.
- Analizar alternativas de acuerdo con los objetivos planteados.
- Elegir la alternativa más adecuada.
- Diseñar procedimientos para la toma de decisiones como formular planes.
- Formular presupuestos y medidas de control para prevenir fallas y corregirlos.

#### 2.2.5. *Tipos de planificación financiera*

Existen dos tipos de planificación financiera que al complementarse la una con la otra ayudan a la empresa a alcanzar de una mejor manera sus objetivos económicos planteados:

##### 2.2.5.1. *Planificación financiera a corto plazo*

Esta se refiere a la gestión del capital de trabajo, que se basa en derechos y obligaciones corrientes o a corto plazo de la empresa. Pese a que en esta fase se tomen decisiones sencillas, no deja de ser importante para la empresa debido a que permiten detectar el excedente o déficit de efectivo por medio de estados de resultados o financieros proyectados, aprovechando las oportunidades. Estas decisiones pueden ser trascendentales para la empresa, ya que en el caso de tener excedentes serán inversiones o en caso de tener déficit se deberá buscar financiamiento (Block & Hirt, 2013).

### 2.2.5.2. *Planificación financiera a largo plazo*

Está relacionada con el ciclo largo y se refiere a los activos y pasivos no corrientes, o a largo plazo tomando para esta fase decisiones más difíciles o complicadas para financiamiento e inversión, por lo general, se recurre a presupuestos parciales de los mismos (Gido & Clements, 2012).

### 2.2.6. *Técnicas de planificación financiera*

Para llevar a cabo la planificación financiera se cuenta con diferentes técnicas, las mismas que son de mucha ayuda para la empresa:

- Estados financieros
- Análisis de situación financiera: análisis vertical, horizontal, razones financieras y análisis DuPont.
- Estudio del punto de equilibrio.
- Elaborar presupuestos.
- Realizar estados financieros pro forma (Cibran, Padro, & Crespo, 2013).

### 2.2.7. *Estados financieros*

(Gitman L. J., 2015) Indica que “los cuatro estados financieros claves son:

- El estado de resultados integral,
- El estado de situación inicial,
- El estado de flujos de efectivo y
- El estado de cambios en el patrimonio”.

### 2.2.8. *Análisis de situación financiera*

Los análisis que existen son:

#### 2.2.8.1. *Análisis vertical*

El análisis vertical es un estudio estático de la situación financiera de una empresa en un momento fijo, que consiste en tomar un estado financiero y relacionar cada una de sus partidas o cuentas con un total determinado dentro del mismo estado, como por ejemplo, la relación de ventas con cada gasto incurrido o la relación de activos con pasivos y patrimonio.

#### **2.2.8.2. *Análisis horizontal***

El análisis horizontal consiste en examinar dos periodos de un estado financiero para poder conocer la tendencia y variación de las cuentas en el tiempo, de un periodo a otro. Permite determinar el comportamiento de una empresa, su crecimiento o decrecimiento en un tiempo determinado, tomando como referencia un periodo anterior.

#### **2.2.9. *Razones financieras***

En el análisis de los estados financieros, una de las técnicas más utilizadas son las razones financieras que son una herramienta de medición del comportamiento de la empresa donde muestra la situación financiera de la misma en la liquidez, rentabilidad y financiamiento. Estas razones financieras se dividen de la siguiente forma:

- Razones de Liquidez y Solvencia a Corto Plazo
- Razones de Solvencia a Largo Plazo
- Razones de rotación de activos
- Razones de Rentabilidad

#### **2.2.10. *Punto de equilibrio***

El realizar el punto de equilibrio en una empresa es un término clave, porque permite conocer la cantidad necesaria de servicio o productos que la empresa debe vender o cual es el ingreso total que una empresa debe obtener para poder cubrir sus costos totales, es decir, es aquel punto donde no hay ni pérdida ni ganancia, siendo esta la planificación inicial para la empresa y periódica para la producción. Cabe destacar que también ayuda a determinar desde qué punto la empresa comienza a generar utilidad.

Los elementos con lo que se determina el punto de equilibrio son:

- Ingresos son los que se obtienen de las ventas realizadas
- Costos fijos son los que forman parte de los gastos operacionales que son utilizados a pesar de que aumente o disminuya la producción.
- Costos variables su utilización varia en relación con el volumen de producción, es decir, a mayor producción mayor son los costos variables.

- Margen financiero es lo que se obtiene después de los ingresos menos los costos variables.

### **2.2.11. Presupuestos**

Los presupuestos son muy útiles e importantes para la planificación financiera de una empresa y es una medida de control, dado que al usarlos son un punto de partida para las actividades a llevar a cabo por la empresa. Proyectan en cifras numéricas lo que la empresa espera obtener en un determinado periodo, permiten ajustarse y saber qué gastos adicionales se deberían considerar, por ejemplo, en el pago de impuestos y contribuciones.

Las proyecciones que se pueden realizar gracias a los presupuestos son las siguientes:

- Ventas,
- Costo de producción,
- Efectivo necesario,
- Stock de materia prima,
- Mano de obra o recurso humano,
- Otros gastos.

### **2.2.12. La rentabilidad**

El concepto de la rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y se ha sido usado de diferentes formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política adecuada, lleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

Para (Zamora, 2016) “La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados”.

En síntesis, la rentabilidad a través del tiempo su definición a cambiando siendo así uno de los indicadores más importantes para medir el éxito de la empresa siendo una medida referente de las utilidades.

#### 2.2.12.1. *La rentabilidad financiera*

Según (Zamora, 2016) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Mientras que (Morillo, 2001) La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable.

Para mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden incorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas  $\text{Utilidad neta / Ventas netas}$ ) y la rotación del capital contable  $(\text{Ventas netas / Capital contable})$ .

Se puede concluir que está relacionada con las utilidades obtenidas midiendo así la efectividad de la gerencia ya que de esta forma se verá reflejada los beneficios económicos alcanzados a partir los recursos propios e inversión realizados.

#### 2.2.12.2. Ratios o Índices

Según (Eslava, 2016) Las ratios, como su nombre lo indica (razón o relación), son cocientes que relacionan diferentes magnitudes buscando una relación lógica y significativa. Su uso como técnica de análisis financiero ha adquirido una gran relevancia dada su capacidad informativa, complementando y ampliando considerablemente desde una perspectiva analítica, la información que proporcionan las cifras absolutas.

Lo destacado por el autor es importante considerarlo al momento de realizar los análisis financieros, y sobre todo en la utilización de ratios, ya que al tener una clara definición se podrá relacionar de manera más escueta su acepción. Para el cálculo del índice de rentabilidad se tiene que considerar los valores correspondientes de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\textit{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\textit{Utilidad Bruta del Negocio}}{\textit{Total de las Ventas del período}}$$

#### 2.2.12.3. Presupuestos

Existe una relación directa entre la planificación y el presupuesto durante todas las fases del ciclo presupuestario, es así que, desde la formulación, a partir de los objetivos y metas institucionales, se asignan los recursos necesarios para su cumplimiento.

Tener un panorama claro para elaborar un presupuesto es un factor fundamental para la consecución de objetivos, sobre todo en la parte más importante, la situación económica.

### 2.3. Idea a defender

La presente propuesta se elaboró un plan estratégico financiero, el mismo que permitirá tomar decisiones para mejorar la rentabilidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P., mediante la adopción de estrategias claves de acuerdo a las necesidades encontradas dentro de la empresa. A fin de que exista la mejora en el desarrollo de las actividades, optimizando tiempo y recursos, logrando obtener posicionamiento en el mercado, y responder a la misión y visión de la empresa HIDRORIEGOS E.P. de la ciudad de Riobamba, periodo 2020 – 2022.

## CAPÍTULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Enfoque de investigación

El trabajo de titulación denominado: Planificación Estratégica para la Empresa HIDRORIEGOS E.P. Riobamba Periodo 2020 – 2022 se orientó para la modalidad cualitativa y cuantitativa.

##### 3.1.1. *Modalidad cualitativa*

Para (Behar, 2008) esta modalidad tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible.

En investigaciones cualitativas se debe hablar de entendimiento en profundidad en lugar de exactitud: se trata de obtener un entendimiento lo más profundo posible.

Se observó eventos frecuentes y actividades diarias que se desarrollan con normalidad dentro de la empresa HIDRORIEGOS E.P. en el área administrativa, lo que permite concretar los métodos de recolección sin cálculo numérica para crear las posibles soluciones a la problemática presentada.

##### 3.1.2. *Modalidad cuantitativa*

Para (Behar, 2008), esta modalidad es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. La investigación cualitativa evita la cuantificación. Los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas.

En investigación cuantitativa se permite examinar los datos de manera numérica, especialmente en el campo de la Estadística.

Esta modalidad permitió examinar los datos, y demás información de la empresa HIDRORIEGOS E.P. además de recoger, analizar y procesar la información en la organización como en su entorno para que el proceso tenga información fiable con el objetivo de orientar las nuevas estrategias,



decisiones, metas y objetivos que se plantean que vendrán establecidas en el tema de estudio a desarrollar.

### **3.2. Nivel investigativo**

Se escoge de acuerdo con los objetivos trazados, de los recursos con los que se cuenta y la problemática que se desea abordar.

El tipo de estudio que se utilizó en este trabajo de investigación es de tipo Descriptiva – Explicativa.

#### **3.2.1. Descriptivo**

Según (Tomala, 2016) Se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad.

Se aplicó una encuesta al personal de la empresa lo que permitió extraer datos y posteriormente analizarlo generalidades significativas que contribuyan al desarrollo del trabajo investigativo.

#### **3.2.2. Explicativa**

Según (Tomala, 2016) es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Existen diseños experimentales y No experimentales.

Se explicó los hechos y motivos encontrados en el diagnóstico y en la indagación, y como se solucionó dichos problemas.

### **3.3. Diseño de la Investigación**

Para el diseño de la investigación es de tipo No Experimental: Según (Tomala, 2016) Se entiende por investigación no experimental cuando se realiza un estudio sin manipular deliberadamente las variables.

Los datos se realizaron en un solo momento, en un tiempo único, realizando un corte específico en un tiempo determinado; es descriptivo por tanto busca precisar, la incidencia del fenómeno en las variables y las relaciones existentes entre sus componentes

### **3.4. Tipo de estudio**

#### **3.4.1. Investigación documental**

El autor (Behar, 2008), nos dice que es una técnica que consiste en la selección y compilación de información a través de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, bibliotecas, bibliotecas de periódicos, centros de documentación e información.

Se realizó a través de la consulta de libros, documentos, artículos científicos, revistas, periódicos, sitios web, leyes, otros trabajos de investigación y más de la normativa vigente utilizando técnicas adecuadas que ayudaron de manera directa e indirecta para la construcción del presente trabajo de investigación.

#### **3.4.2. Investigación de campo**

El autor (Behar, 2008) la investigación de campo es el proceso que permite obtener datos de la realidad y estudiarlos tal y como se presentan, sin manipular las variables. Por esta razón, su característica esencial es que se lleva a cabo fuera del laboratorio, en el lugar de ocurrencia del fenómeno.

Permitió una compilación de información más segura a través de instrumentos, técnicas y métodos de investigación para poder tomar contacto de manera directa con la realidad de la empresa HIDRORIEGOS E.P. en donde nace el problema de estudio, también se ejecutará una entrevista y una encuesta a todas las personas que forman parte del entorno de la organización.

### **3.5. Población y muestra**

En el trabajo investigativo no se efectuó el cálculo de la muestra debido número del total de la población está conformada por el personal que no supera las 30 personas y el número de clientes es de 65 siendo el total de la población para esta investigación de 95 el personal está conformado por: 1 persona en Gerencia, 1 persona en el área Administrativa 2 personas en área Contable/Financiera 3 personas en el área de atención al cliente y 3 personas en asesoría técnica, instalaciones, promociones y visitas al campo.

### **3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación**

El método de investigación se realizará con el fin de explicar relaciones entre hechos y que permita obtener información para aplicar en la propuesta del trabajo investigativo. Este resultado se logrará a través de la utilización del pensamiento y el razonamiento donde se ejecute las deducciones, análisis y síntesis de la información alcanzada.

#### **3.6.1. Método inductivo**

El método inductivo utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general, se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría. En resumen, utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos aceptados como válidos, para llegar a conclusiones (Díaz, 2015).

#### **3.6.2. Método deductivo**

el método deductivo consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los teoremas, leyes, postulados y principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.

En resumen, consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. (Díaz, 2015) Se aplicará el método deductivo a través de diferentes estrategias de razonamiento las mismas que se emplearan para deducir conclusiones lógicas.

#### **3.6.3. Método analítico**

El método analítico es un proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual. En resumen, es un proceso cognoscitivo (Díaz, 2015).

#### **3.6.4. Método sintético**

Es un proceso que consiste en integrar los componentes dispersos de un objeto de estudio para estudiarlos en su totalidad. En resumen, consiste en integrar los componentes dispersos de un objeto de estudio para estudiarlos en su totalidad (Díaz, 2015).

### **3.6.5. Método analítico-sintético**

Estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis) y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis). En resumen, estudia los hechos (Díaz, 2015).

### **3.7. Técnicas e instrumentos de investigación**

La técnica será utilizada como mecanismo para llegar a la meta. El instrumento no será de manipulación de aparatos electrónicos o mecánicos, sino una guía para observar, entrevista o ficha para captar el interés de los representantes sobre planeación estratégica financiera para empresa HIDRORIEGOS E:P y encuestas para el personal de la empresa y los clientes.

El trabajo de investigación será en el lugar de los hechos, realizando directamente en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio. Las herramientas o instrumentos de apoyo que se utilizará para la investigación serán:

#### **3.7.1. La observación**

La observación es una técnica de más usabilidad en las tareas de investigación, permitirá recolectar datos que tiene como propósito explorar y describir ambientes a través del contacto directo y en situaciones específicas. Entonces se realizará El desenvolvimiento de sus actividades, lo que nos sirve para contribuir en el desarrollo de la investigación.

#### **3.7.2. La entrevista**

Se define como una conversación e intercambio de información entre una persona (el entrevistador) y otra (entrevistado), a través de la recopilación verbal de la información sobre el desenvolvimiento de sus actividades, lo que nos servirá para conocer sobre la situación que atraviesa la empresa y el interés de planeación estratégica financiera.

La entrevista se realizará a los representantes (Propietarios) con el fin de recopilar información que sustente el desarrollo del trabajo investigativo.

### **3.7.3. *La encuesta***

Colección de opiniones por medio de cuestionarios sobre el sistema de planeación estratégica financiera. Se aplicará a todo el personal de la empresa para tomar información que será de gran utilidad, para la elaboración de plan estratégico.

## CAPÍTULO IV

### 4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Interpretación de resultados

Una vez aplicadas las encuestas tanto a los clientes como al personal administrativo y operativo, y realizada la entrevista a la gerente de la empresa, se procederá a elaborar el análisis e interpretación de resultados obtenidos.

##### 4.1.1. Encuesta clientes

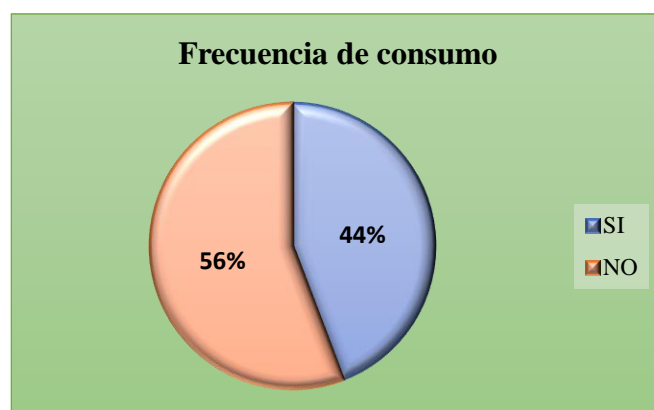
**¿Es usted un cliente recurrente en Hidrorriegos?**

**Tabla 4-1:** Frecuencia de consumo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	42	44%
NO	53	56%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-1:** Frecuencia de consumo

Realizado por: Guacho, E. 2023.

#### Análisis:

De acuerdo a lo observado y los resultados obtenidos mediante los instrumentos de investigación se puede identificar que el 56% de los encuestados manifiestan que están que no conocen empresa Hidrorriego mientras que, el 44% si la conoce.

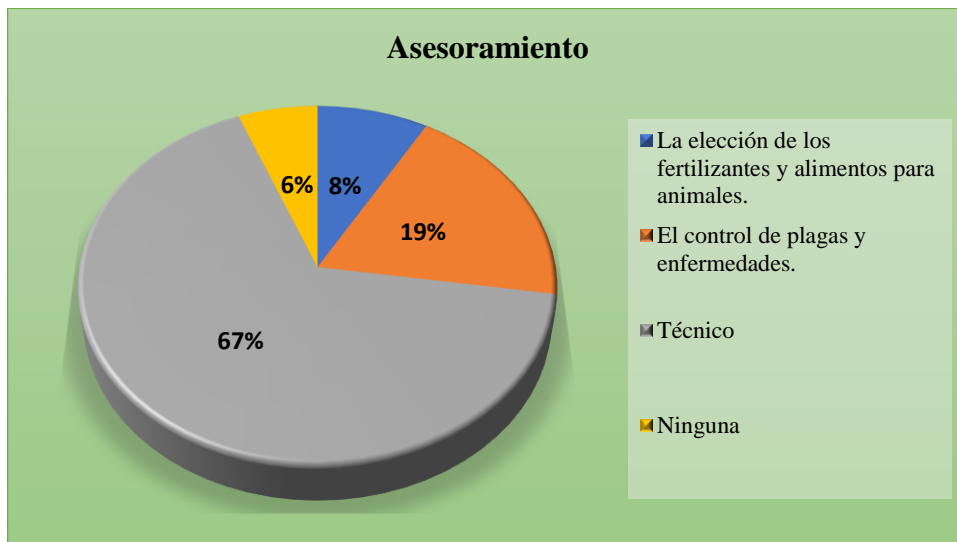
## ¿La empresa Hidroriego brinda asesoramiento de?

**Tabla 4-2:** Asesoramiento

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La elección de los fertilizantes y alimentos para animales.	7	8%
El control de plagas y enfermedades.	16	19%
Técnico	56	67%
Ninguna	5	6%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidroriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-2:** Asesoramiento

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

Según los resultados podemos verificar que el 49% de los encuestados manifiestan que la empresa Hidroriegos brinda asesoramiento técnico, el 19% control de plagas y enfermedades el 8% elección de los fertilizantes y alimentos para animales, mientras que el 6 % dice que no conocen ninguno de los servicios que brinda.

## ¿Tiene asesoramiento especializado en relación a la dosificación de fertilizantes?

**Tabla 4-3:** Asesoramiento especializado

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	42	44%
NO	53	56%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Hidroriegos E.P., (2023).

**Realizado por:** Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-3:** Asesoramiento especializado

**Realizado por:** Guacho, E. 2023.

### Análisis:

Según los resultados obtenidos podemos verificar que el 56% de los encuestados respondieron que tienen asesoramiento especializado en relación a la dosificación de fertilizantes mientras que un 44% respondieron que no lo han tenido.



## ¿Tiene asesoramiento técnico en el manejo y diseño de sistemas de riego?

**Tabla 4-4:** Asesoramiento técnico en el manejo y diseño.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	54	57%
NO	41	43%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidroriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-4:** Asesoramiento técnico en el manejo y diseño.

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

Se puede observar que el 57% de las personas encuestadas tiene asesoramiento técnico en el manejo y diseño de sistemas de riego así mismo el 43% de ellos respondieron que no tienen asesoramiento

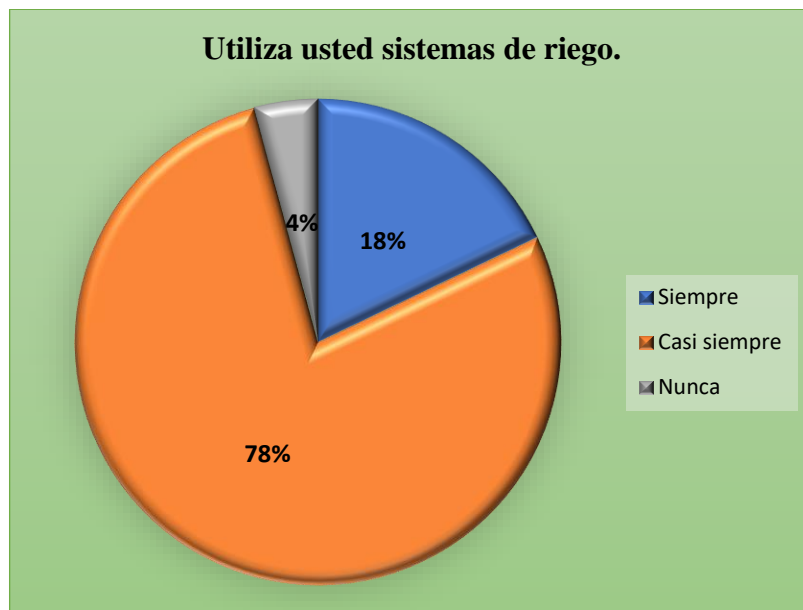
## ¿Con qué frecuencia utiliza usted sistemas de riego?

**Tabla 4-5:** Utiliza usted sistemas de riego.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	17	18%
Casi siempre	74	78%
Nunca	4	4%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-5:** Utiliza usted sistemas de riego.

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

De acuerdo a lo observado y los resultados obtenidos mediante los instrumentos de investigación se puede identificar que el 78% de los encuestados manifiestan que con frecuencia utilizan usted sistemas de riego mientras que, el 17% no lo utilizan con frecuencia.

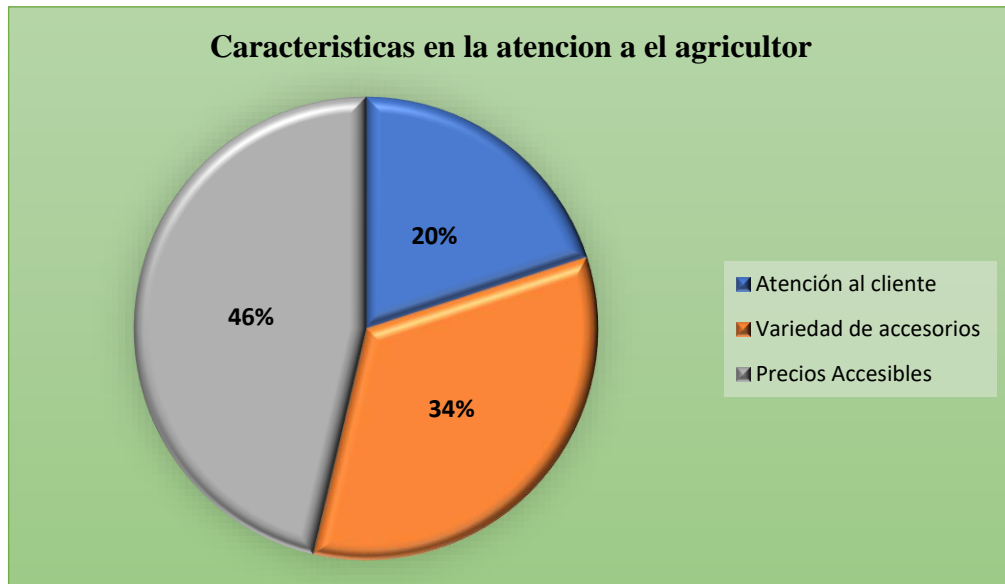
**¿Qué características considera usted que son importantes en un local de asesoramiento al agricultor?**

**Tabla 4-6:** Considera que son importante el asesoramiento al agricultor.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Atención al cliente	19	20%
Variedad de accesorios	32	34%
Precios Accesibles	44	46%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-6:** Considera que son importante el asesoramiento al agricultor.

Realizado por: Guacho, E. 2023.

**Análisis**

Según los resultados podemos verificar que el 46% de los encuestados manifiestan que la característica más importante a tomar en cuenta en un local de asesoramiento al agricultor es son los precios accesibles mientras que el 34% dice que es la variedad de accesorios y el 20% respondieron que los más importante es la atención al cliente.

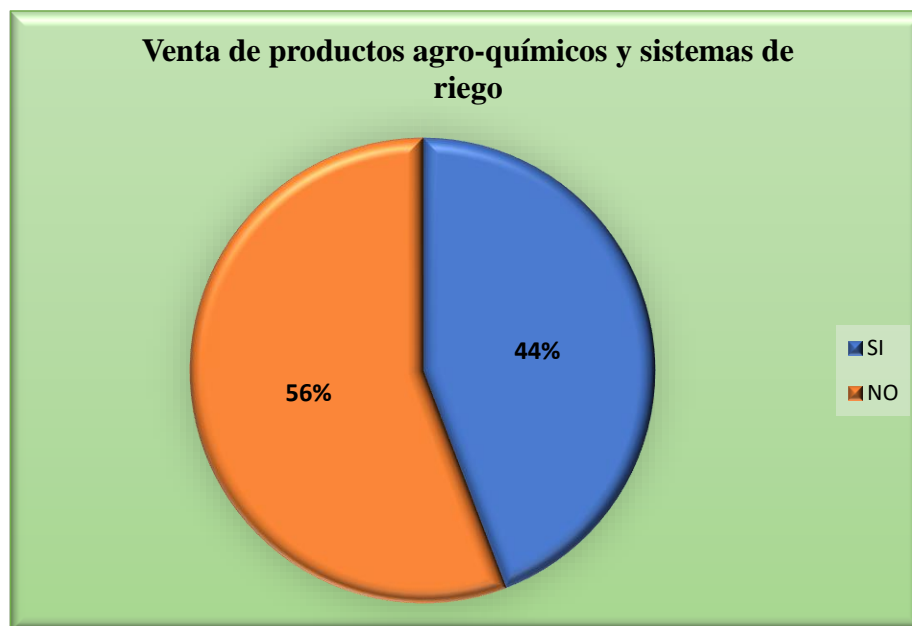
**¿Le gustaría que en un mismo local existiera venta de productos agro-químicos y sistemas de riego?**

**Tabla 4-7:** Venta de productos agro-químicos y sistemas de riego

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	42	44%
NO	53	56%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-7:** Venta de productos agro-químicos y sistemas de riego.

Realizado por: Guacho, E. 2023.

#### **Análisis:**

Se puede observar que el 56% de los clientes encuestados manifiestan que debería existir la venta de productos agro-químicos y sistemas de riego en el mismo lugar. mientras que el 44% respondieron que no.

**¿Considera que los precios de los productos que ofrece Hidrorriegos son accesibles?**

**Tabla 4-8:** Precios

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	59	62%
NO	36	38%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-8:** Precio

Realizado por: Guacho, E. 2023.

**Análisis:**

Según los resultados obtenidos se puede observar que el 62% de los clientes han manifestado que los precios de los productos que ofrece Hidrorriegos E.P son accesibles, mientras que un 38% manifestaron que no lo son.

## ¿Los productos que ofrece Hidrorriegos E.P. son de calidad?

**Tabla 4-9:** Calidad de los productos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	68	72%
NO	27	28%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-9:** Calidad de los productos

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

Según los resultados obtenidos se puede observar que el 72% de los encuestados manifiestan que los productos que ofrece Hidrorriegos E.P. son de calidad, el 28% respondieron que no son de calidad.

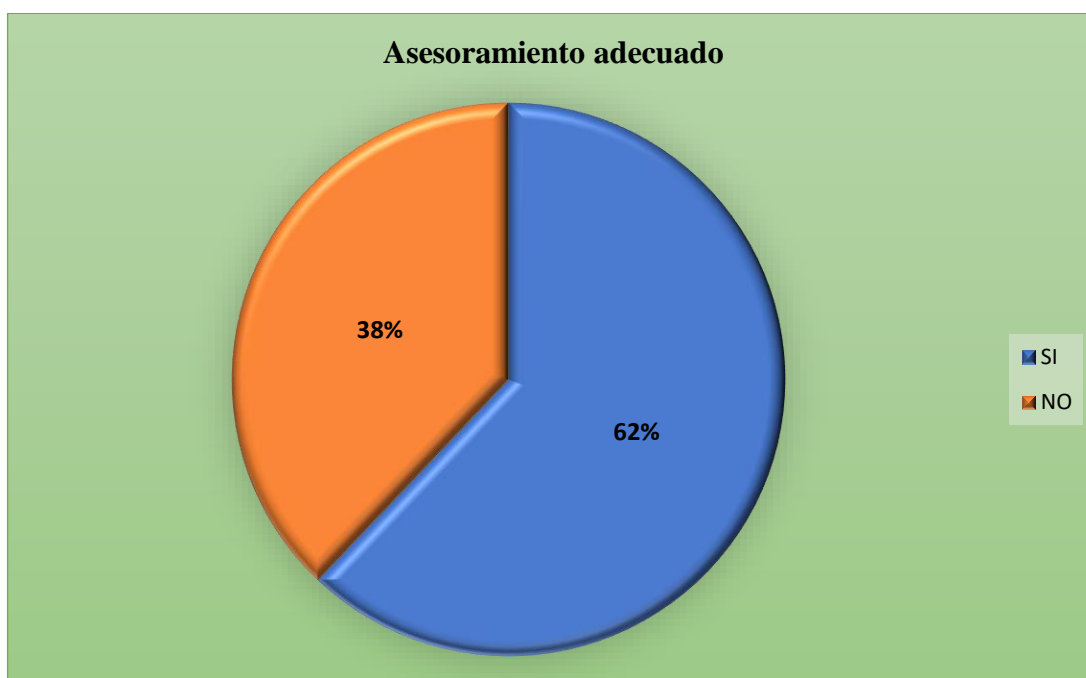
## ¿Tiene un adecuado asesoramiento a la hora de comprar sus productos en Hidrorriegos EP?

**Tabla 4-10:** Asesoramiento adecuado

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	59	62%
NO	36	38%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-10:** Asesoramiento adecuado

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

Podemos observar que el 62 % manifestó Tiene un adecuado asesoramiento a la hora de comprar sus productos en Hidrorriegos E.P. El 38% de los encuestados dicen que no cuentan con asesoramiento a la hora de hacer sus compras.

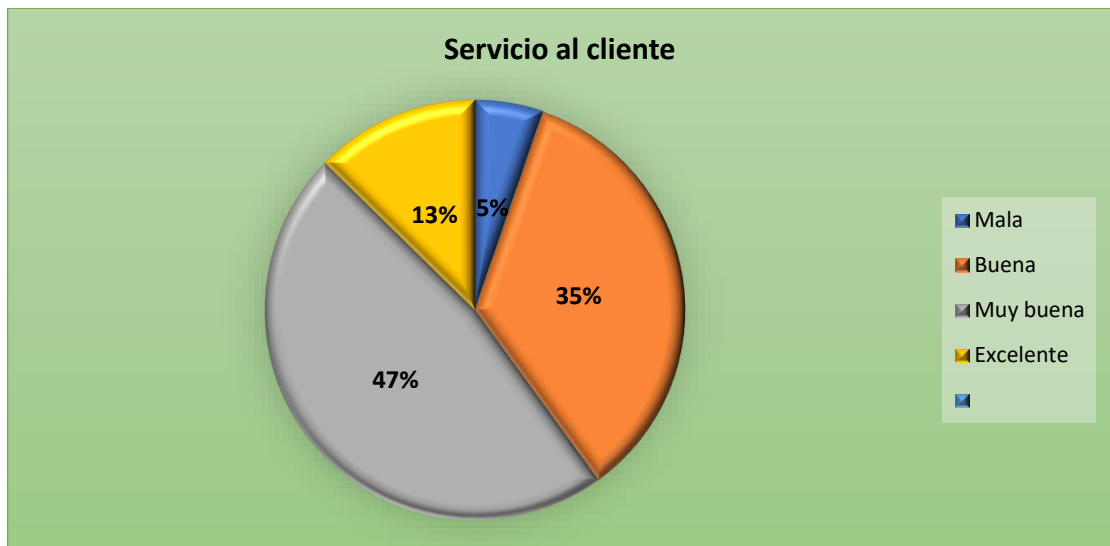
## ¿Considera que el servicio al cliente que ofrece la empresa es?

**Tabla 4-11:** Servicio al cliente

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mala	5	5%
Buena	33	35%
Muy buena	45	47%
Excelente	12	13%
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Hidrorriegos E.P., (2023).

Realizado por: Guacho, E. 2023.



**Ilustración 4-11:**Servicio al cliente

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Análisis:

De acuerdo a lo observado se puede verificar que el 47% de los encuestados coinciden que el servicio al cliente que ofrece la empresa es muy bueno, por el 35% ha manifestado que es buena la atención, el 13% dijo que es excelente y un 5% de ellos respondieron que la atención es mala.



#### **4.1.2. Entrevista gerente**

##### **¿En su compañía se ejecuta un plan estratégico financiero?**

En la empresa HIDRORIEGOS E.P, la Sra. María Fernanda Toaza Guzmán gerente actual, manifiesta que no existe un plan estratégico financiero que se ejecute dentro de la empresa que haya sido aprobado por los directivos de Hidroriegos.

##### **¿Considera usted importante la planificación financiera en la empresa para el éxito de los mismos?**

Sra. María Fernanda Toaza Guzmán gerente actual, considera que es de mucha importancia ya que se llevaría una correcta administración en todas las áreas ya que así motivaría al personal.

##### **¿Qué aspectos considera que son trascendentales para la elaboración de un presupuesto de la empresa?**

Contar con personal con basto conocimiento en el en las distintas áreas para así lograr complementarnos como empresa y contrarrestar riesgos a la hora de la toma de decisiones.

##### **¿Los empleados del área administrativa y financiera reciben capacitaciones de acuerdo a su área de trabajo?**

Se constató por medio de las versiones de la gerente que hasta la actualidad ningún empleado a recibido capacitaciones ya que se han manejado de manera empírica ordenada por la misma gerente.

##### **¿Su empresa para el desarrollo de proyectos realiza investigación de mercados, que determine la oferta y demanda existente?**

En la actualidad no existe proyectos que determine la oferta ni demanda

##### **¿Considera usted que una planificación financiera, repercutirá en la rentabilidad y competitividad de la empresa?**

Por supuesto que repercute por ello estamos en la mira de implementar a futuro un plan financiero

**¿La empresa cuenta con indicadores financieros?**

No se aplican índices ni razones financieras en la empresa.

**¿La empresa realiza planificación estratégica?**

Actualmente no se realizan planificación estratégica en la empresa

**¿Las funciones están distribuidos de acuerdo al perfil profesional de cada área?**

No existe en la actualidad personal con perfiles acorde a cada área profesional.

**¿La empresa cuenta con imagen corporativa??**

Cuenta con una imagen corporativa básica que hasta el momento

## CAPÍTULO III

### 5. MARCO PROPOSITIVO

#### 5.1. Propuesta

El plan estratégico financiero para la empresa Hidroriegos E.P. Riobamba periodo 2020 – 2022.

#### 5.2. Contenido de la propuesta

##### 5.2.1. *Antecedentes de la propuesta*

HIDRORIEGO E.P fue creada en el año 2018, por la familia Paucar Toazo, luego de haber laborado 8 años como empleado comisionista en la empresa AGRO SISTEMAS de la ciudad de Riobamba, empieza con su propio emprendimiento que inicialmente se dedicaba a la formulación de expedientes técnicos y la asesoría en temas especializados de riego tecnificado en los cultivos de fresas, tomates y mora. En marzo de 2018 apertura su negocio de venta de sistema de riego y construcción.

A partir de esa fecha se han dedicado a la importación de accesorios, importaciones de plantas de fresas, diseño e instalación de proyectos de riego por aspersión para jardines, instalaciones por goteos, diseños y construcción de reservorios especialmente para obras de agricultura. En promedio ejecutan treinta a cuarenta proyectos al año, los cuales tienen diferentes dimensiones dependiendo de las necesidades del cliente.

##### 5.2.2. *Objetivo de la propuesta*

Elaborar un Plan Estratégico Financiero para incrementar la rentabilidad en la empresa Hidroriegos E.P. Riobamba periodo 2020 – 2022

##### 5.2.3. *Objetivos específicos*

- Realizar un diagnóstico de los procesos administrativos y financieros para identificar la rentabilidad en la empresa Hidroriegos E.P. Riobamba periodo 2020 – 2022.
- Diseñar un plan estratégico financiero que permita incrementar la rentabilidad en la empresa Hidroriegos E.P. Riobamba periodo 2020 – 2022.

#### 5.2.3.1. *Visión*

Pretende ser una empresa de renombre en la importación y comercialización de insumos agrícolas y materiales de riego; apalancándose en una sólida estructura organizacional y tecnológica con un continuo crecimiento y diversificación. Con gran presencia a nivel nacional y regional enfocada en el buen servicio, calidad, precio y excelentes relaciones con nuestros socios comerciales.

#### 5.2.3.2. *Visión de la propuesta*

Ser una empresa líder en la comercialización al por menor de sistemas de riego e instalación en la ciudad de Riobamba ofreciendo un servicio de calidad y calidez con la finalidad de satisfacer a nuestros clientes.

#### 5.2.3.3. *Misión*

Brindar al agricultor y ganadero ecuatoriano, productos de excelente calidad y precio en las líneas agrícola e insumos de riego. Sirviendo a todos nuestros socios comerciales, con atención esmerada, responsable y oportuna, para cumplir con el compromiso adquirido de servicio a la comunidad con responsabilidad social.

#### 5.2.3.4. *Misión de la propuesta*

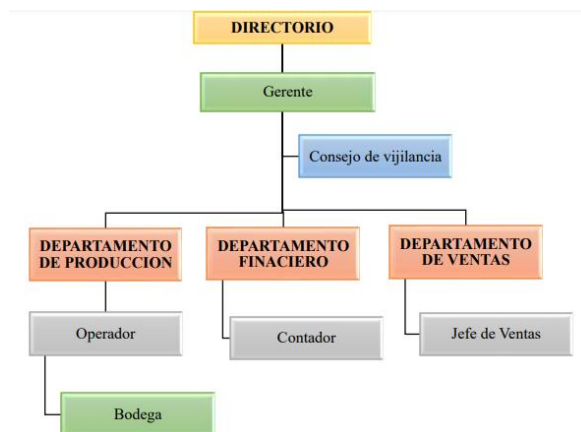
Brindar un servicio óptimo a nuestros clientes al por menor de sistemas de riego e instalación convirtiéndonos en líderes locales y garantizando estándares de calidad y precio justo para apoyar el desarrollo y crecimiento de la ciudad.

#### 5.2.3.5. *Valores Corporativos*

- Honestidad: Actuar con honradez, responsabilidad y total transparencia.
- Trabajo en Equipo: Buscar la práctica de ayuda mutua, para ofrecer una mejor calidad de servicio.
- Responsabilidad: Garantizar que las operaciones y políticas de la empresa cumplan con las leyes y reglamentos aplicados hacia la prevención de problemas sociales creando, de esta manera, una imagen pública favorable.

- Calidez humana: Que los clientes pueden contar con un trato amable y personalizado, para fomentar duraderas relaciones comerciales.
- Puntualidad: La eficacia y la calidad de los servicios es la meta, teniendo como labor la garantía de satisfacción de los clientes.
- Comunicación: Mantener una buena comunicación ayuda a desarrollar el desempeño de los procesos y mejora las relaciones con los clientes.
- Servicio: Responder de manera oportuna a las necesidades de los clientes, propiciando una relación continua y exitosa.
- Credibilidad: Responder siempre a las necesidades y expectativas de los clientes con la integridad y cumplimiento.
- Calidad: Saber que el cliente es lo primero, por eso se debe mantener las buenas relaciones, brindando un excelente servicio.

#### 5.2.3.6. Organigrama de la empresa Hidrorriegos E.P.



**Ilustración 5-1:** Servicio al cliente

**Realizado por:** Guacho, E. 2023.

#### 5.2.3.7. Imagen corporativa

Hidrorriegos E.P. promueve capacitaciones técnicas de sus clientes a través de diversos eventos como: talleres, intercambios de experiencias a nivel local y nacional en temas de liderazgo,

gestión empresarial, normativas jurídicas y tributarias. Con el fin de garantizar un correcto manejo de la organización. Estableciendo al ser humano como el principal actor para un desarrollo sustentable aportando al agricultor soluciones según la demanda del cultivo, y condiciones del medio. Unas de las claves de esta consolidación son: la constante inversión en maquinarias y tecnologías avanzadas, la innovación de la cartera comercial y lanzamiento de nuevos productos adaptados a las necesidades del mercado, sin dejar de lado la potenciación de los equipos comerciales y técnicos, el aumento de capacidad financiera e inversora, el compromiso medioambiental y el liderazgo en la entrega de proyectos llave en mano.

#### 5.2.3.8. *Logo*



**Ilustración 5-2:** Servicio al cliente

**Realizado por:** Guacho, E. 2023.

#### 5.2.3.9. *Slogan*

Venta e instalación de sistemas de riego con tecnología Israelí.

#### **5.2.4. *Diagnostico situacional***

Se realizó el diagnóstico situacional a la empresa “Hidrorriegos E.P.” el cual permitió identificar los problemas tanto positivos y negativos, comprendidos en dos factores; la interna para evaluar y ponderar sus Fortalezas y Debilidades, y la externa para determinar Oportunidades y Amenazas en el tiempo. Con la finalidad de establecer Estrategias se realizó encuestas y entrevistas en los departamentos administrativo y financiero para evaluar sus opiniones y percepciones respecto a sus funciones que desempeñan, además se realizó un análisis de estados financieros de los últimos años, para que a partir de estas informaciones construir la matriz FODA y establecer la capacidad de respuesta de la empresa ante la incidencia de los factores, y pronosticar de su posible evolución. Por lo tanto, el análisis FODA fue elaborado de manera precisa y clara de tal manera que posibilite y agilite la ejecución de lo programado.

### 5.2.5. Matriz FODA

**Tabla 5-1:** Matriz FODA

<b>FORTALEZA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Diversidad de productos</li><li>2. Proveedores fijos</li><li>3. Precios competitivos</li><li>4. Cartera de clientes fieles</li><li>5. Flexibilidad para establecer los horarios de atención al cliente</li><li>6. Ubicación estratégica de los locales comerciales</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Realizar convenios con nuevos proveedores</li><li>2. Crecimiento en el mercado</li><li>3. Implementación de servicios de entrega a domicilio</li><li>4. Importación de materiales</li><li>5. Acceso a paquetes informáticas</li><li>6. Nuevos clientes</li></ol>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Falta de posicionamiento</li><li>2. Personal no capacitado</li><li>3. Ambiente laboral inadecuado</li><li>4. Políticas de pagos a los proveedores</li><li>5. Costo de venta y gasto administrativo alto.</li><li>6. Políticas de ventas (más crédito que efectivo)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Competencia posicionada</li><li>2. Productos sustitutos</li><li>3. Alza de precios</li><li>4. Saturación del mercado por la apertura de nuevos locales de la misma actividad económica</li><li>5. Movimientos migratorios de los proveedores</li><li>6. Contrabando y evasión de impuestos</li></ol>

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### **Resultado del análisis realizado a los estados financieros de la empresa Hidrorriegos E.P.**

El análisis realizado a los Estados Financieros Hidrorriegos E.P. fueron proporcionados por el Gerente Propietario, el resultado se obtuvo realizando el análisis horizontal y la aplicación de los índices financieros que permitirán analizar la rentabilidad de la empresa.

## 5.2.6. Análisis vertical del balance general

**Tabla 5-2:** Análisis vertical del balance general

CONCEPTO	Saldo al 31/12/2020	Saldo al 31/12/2021	Porcentaje 2020	Porcentaje 2021
ACTIVO				
CORRIENTE				
DISPONIBLE				
Caja	\$ 19.182,59	\$ 22.341,75	80%	80%
EXIGIBLE				
Crédito Tributario IVA	\$ 750,67	\$ 983,42	3%	4%
REALIZABLE				
Mercadería	\$ 3.980,89	\$ 4.567,89	17%	16%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 23.914,15</b>	<b>\$ 27.893,06</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
PASIVO				
CORRIENTE				
A CORTO PLAZO				
Ctas por pagar proveedores	\$ 8.308,76	\$ 7.786,23	35%	28%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 8.308,76</b>	<b>\$ 7.786,23</b>	<b>35%</b>	<b>28%</b>
PATRIMONIO				
Capital	\$ 15.605,39	\$ 20.106,83	65%	72%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 15.605,39</b>	<b>\$ 20.106,83</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 23.914,15</b>	<b>\$ 27.893,06</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Realizado por: Guacho, E. 2023.

### Conclusión

De acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis horizontal de la empresa Hidrorriegos E.P. en el grupo de Activos, se obtiene como resultados de la cuenta caja bancos en el año 2020 del 80% mientras que en el año 2021 se mantiene como resultado el 80% en relación a la totalidad de activos es decir que el activo corriente de la empresa no presenta variación, es recomendable no mantener mucho efectivo en debido a que no genera una rentabilidad. La cuenta mercaderías en



el año 2020 tiene el 17% en relación al total mercaderías el año 2021 tiene como resultado el 16% reflejando disminución, ya que la empresa necesita para su funcionamiento.

En el grupo de Pasivos en el análisis financiero vertical que se realizó se obtiene como resultado del componente cuentas por pagar proveedores es la única cuenta que la empresa posee en pasivos, por ende, representa el 100% y su porcentaje de participación en el año 2020 es del 35% mientras que para el 2021 disminuyó a un 28%, a pesar de la crisis la empresa sí cubrió sus deudas. El patrimonio aumentó del año 2020 del 65% al año 2021 a un 72%.

### 5.2.7. Análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias

**Tabla 5-3:** Análisis vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias

CONCEPTO	Saldo al 31/12/2020	Saldo al 31/12/2021	Porcentaje 2020	Porcentaje 2021
Venta de Mercadería	\$ 16.590,40	\$ 18.650,64	100%	100%
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 16.590,40</b>	<b>\$ 18.650,64</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
COSTO DE VENTAS	\$ 10.720,70	\$ 11.860,43	64,62%	63,59%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 5.869,70</b>	<b>\$ 6.790,21</b>	35,38%	36,41%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Imprenta	\$ 155,11	\$ -	0,93%	0,00%
Suministros y Materiales	\$ 200,26	\$ 137,43	1,21%	0,74%
Otros Gastos	\$ 410,11	\$ 506,04	2,47%	2,71%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 765,48</b>	<b>\$ 643,47</b>	<b>4,61%</b>	<b>3,45%</b>
<b>TOTAL MENOS COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$ 5.104,22</b>	<b>\$ 6.146,74</b>	<b>30,77%</b>	<b>32,96%</b>
<b>15% TRABAJADORES</b>	<b>\$ 765,63</b>	<b>\$ 922,01</b>	<b>4,61%</b>	<b>4,94%</b>
<b>RESERVA LEGAL</b>	<b>\$ 510,42</b>	<b>\$ 764,28</b>	<b>3,08%</b>	<b>4,10%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 3.828,17</b>	<b>\$ 4.460,45</b>	<b>23,07%</b>	<b>23,92%</b>

Realizado por: Guacho, E. 2023.

## Conclusión

Los resultados sobre el análisis vertical del Estado de Pérdidas y Ganancias son los siguientes: Los ingresos de la empresa Hidrorriegos E.P. se originan por la venta productos de sistemas de riego. Para el año 2020, las ventas fueron de \$ 16.590,40 y en el año 2021 de \$ 18.650,64 generando incremento de ingresos sobre el giro de su negocio a pesar de la crisis provocada por la pandemia del COVID 19. Su costo de ventas fue de \$ 10.720,70 equivalente al 64,62% de los ingresos mientras en el año 2021 el costo de ventas fue de \$ 11.860,43 equivalente al 63,59% de los ingresos. La utilidad bruta de las ventas del año 2020 fue \$ 5.869,70 equivalente al 35% y para el año 2021 fue de \$ 6.790,21 equivalente al 36,41%, aquí podemos ver que la empresa creció en un 1% sus ventas con respecto al año anterior, y los gastos operacionales representa el 4,61% en relación de la totalidad de las ventas mientras en el año 2021 disminuyó a un 3,45%. La utilidad neta de la empresa se incrementó con respecto al año 2020 en un 0,84%.

#### 5.2.8. *Análisis horizontal del balance general*

**Tabla 5-4:** Análisis horizontal del balance general

CONCEPTO	Saldo al 31/12/2020	Saldo al 31/12/2021	Variación Absoluta	Variación relativa
ACTIVO				
CORRIENTE				
DISPONIBLE				
Caja	\$ 19.182,59	\$ 22.341,75	\$ 3.159,16	16%
EXIGIBLE			\$ -	
Crédito Tributario IVA	\$ 750,67	\$ 983,42	\$ 232,75	31%
REALIZABLE			\$ -	
Mercadería	\$ 3.980,89	\$ 4.567,89	\$ 587,00	15%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 23.914,15</b>	<b>\$ 27.893,06</b>	<b>\$ 3.978,91</b>	<b>17%</b>
PASIVO			\$ -	
CORRIENTE			\$ -	
A CORTO PLAZO			\$ -	
Ctas por pagar proveedores	\$ 8.308,76	\$ 7.050,86	\$ -1.257,90	-15%

<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 8.308,76</b>	<b>\$ 7.050,86</b>	<b>\$ -1.257,90</b>	<b>-15%</b>
PATRIMONIO			\$ -	
Capital	\$ 15.605,39	\$ 20.842,20	\$ 5.236,81	34%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 15.605,39</b>	<b>\$ 20.842,20</b>	<b>\$ 5.236,81</b>	<b>34%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 23.914,15</b>	<b>\$ 27.893,06</b>	<b>\$ 3.978,91</b>	<b>17%</b>

Realizado por: Guacho, E. 2023.

## Conclusión

Los resultados sobre el análisis horizontal del Estado del balance general son los siguientes:

Los ingresos de la empresa Hidroriegos E.P. se incrementaron los activos, esto perjudica a la empresa porque no es saludable tener mucho efectivo, ya que no genera rentabilidad, para la cuenta crédito tributario para el año 2021 ha subido, esto nos beneficia para el momento de pagar nuestros impuestos, la cuenta mercadería ha subido un porcentaje considerable, mientras que en los pasivos a corto plazo a disminuido un porcentaje considerable, lo que nos indica que la empresa ha pagado sus deudas. Con respecto al patrimonio nuestra empresa se ha incrementado.

### 5.2.9. Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias

**Tabla 5-5:** Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias

CONCEPTO	Saldo al 31/12/2020	Saldo al 31/12/2021	Variación relativa	Variación absoluta
Venta de Mercadería	\$ 16.590,40	\$ 18.650,64	12%	\$ 2.060,24
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 16.590,40</b>	<b>\$ 18.650,64</b>	12%	\$ 2.060,24
COSTO DE VENTAS	\$ 10.720,70	\$ 11.860,43	11%	\$ 1.139,73
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 5.869,70</b>	<b>\$ 6.790,21</b>	16%	\$ 920,51
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				\$ -
Imprenta	\$ 155,11	\$ -	-100%	\$ -155,11
Suministros y Materiales	\$ 200,26	\$ 137,43	-31%	\$ -62,83
Otros Gastos	\$ 410,11	\$ 506,04	23%	\$ 95,93

<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ 765,48	\$ 643,47	-16%	\$ -122,01
<b>TOTAL MENOS COSTOS Y GASTOS</b>	\$ 5.104,22	\$ 6.146,74	20%	\$ 1.042,52
<b>15% TRABAJADORES</b>	\$ 765,63	\$ 922,01	20%	\$ 156,38
<b>RESERVA LEGAL</b>	\$ 510,42	\$ 764,28	50%	\$ 253,86
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 3.828,17	\$ 4.460,45	17%	\$ 632,28

Realizado por: Guacho, E. 2023.

## Conclusión

Los resultados sobre el análisis horizontal del Estado del balance general son los siguientes:

Los ingresos de la empresa Hidroriegos E.P. incremento sus ventas a pesar de la crisis provocada por el COVID 19, además disminuyó sus gastos en un porcentaje considerable, lo que le permitió mejorar su rentabilidad, y a pesar de estar atravesando una crisis mundial, la empresa conservo a sus trabajadores y ellos recibieron sus utilidades correspondientes.

### 5.2.10. Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones

De acuerdo a los resultados obtenidos por medio de la entrevista realizada al gerente propietario de la empresa Hidroriegos E.P., la toma de decisiones realizada por la gerencia es ejecutada de una manera empírica sin tomar en cuenta recomendación de profesionales.

Mediante los análisis verticales y horizontales e indicadores financieros que se realizó a los Estados Financieros que fueron el Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2020 y 2021 se pudo obtener un diagnóstico sobre la situación financiera y económica por la cual está de la empresa Hidroriegos E.P., en la cual la capacidad de atender obligaciones de pago a corto plazo tienen un resultado normal, la toma de decisiones dentro de la empresa para que sea útil su diagnóstico debió contener los siguientes lineamientos, el primero debió utilizar información que la gerente junto con el contador consideren relevantes, el segundo fue que debieron implementar técnicas de análisis para una correcta evaluación como se lo realizó en el proceso la aplicación de análisis e índices financieros y como último paso al haber obtenido los resultados las sugerencias obtenidas podrían a ver solucionado tanto problemas internos como externos sin embargo de la empresa Hidroriegos E.P. no ha tenido ninguno de estos pasos mencionados con antelación, reflejado la crisis que está viviendo la entidad por medio de los

Reportes Financieros ya que los mismo no son de gran ayuda para una adecuada toma de decisiones, como se demostró en anterioridad tienen una contabilidad incompleta lo que no le permite a través de la misma obtener datos para la compra de más inventario, aumento o reducción del personal que sucursal es la que tiene mayor movimiento y genera más ingresos, al cerrarse a actualizaciones no le ha permitido crear balances más completos que le generen una liquidez y solvencia necesaria lo que le podía permitir acceder a créditos más grandes para así expandir más la empresa o cambiar de actividad económica al tener una utilidad tan baja la gerente podría cerrar el negocio y poner su dinero a plazo fijo que le generaría mayor utilidad.

Por lo tanto, la gerencia no se encuentra en la capacidad de tomar decisiones ya que no tiene las herramientas para un adecuado diagnóstico en la cual podría afectar de manera considerable a la entidad

### 5.2.11. Análisis índices financieros

Tabla 5-6: Análisis Índices financieros

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	ÍNDICE	FÓRMULA	2020	2021
	ÍNDICES DE LIQUIDEZ	Razón Corriente	Activo Corriente	\$ 19.182,59
Pasivo Corriente			\$ 8.308,76	\$ 7.786,23
Razón Corriente		2,31	2,87	
Razón Ácida		Activo Corriente - Inventarios	19182,59-25875,94	5341.75-29936.21
		Pasivo Corriente	\$ 8.308,76	7875.23
Razón Ácida		1,83	2,28	
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente		19182,59-8303,76	22341,75-7786,23
	Capital de Trabajo		\$ 10.873,83	\$ 14.555,52
INDICADORES DE SOLVENCIA Y APALANCAMIENTO	Razón de endeudamiento	Total pasivo/Total activo	\$ 8.308,76	\$ 7.786,23
			\$ 23.914,15	\$ 27.893,06
	Razón de endeudamiento		0,35	0,28
	Endeudamiento a corto plazo	Pasivo Corriente/Total patrimonio	\$ 8.308,76	\$ 7.786,23
			\$ 15.605,39	\$ 20.106,83
	Endeudamiento a corto plazo		0,53	0,39
	Endeudamiento a largo plazo	Pasivo no corriente/Total Patrimonio	0,00	0,00
			15605,39	20106,83
	Endeudamiento a largo plazo		0,00	0,00
	Apalancamiento total	Total pasivo/Total Patrimonio	\$ 8.308,76	\$ 7.786,23
\$ 15.605,39			\$ 20.106,83	

	<b>Razón de Autonomía</b>		<b>0,53</b>	<b>0,39</b>
<b>ÍNDICES DE LUCRATIVIDAD</b>	<b>Margen de Utilidad bruta</b>	Utilidad bruta/ (ventas netas*100)	\$ 5.869,70 16590,40*100	\$ 6.790,21 18650,64*100
	<b>Margen de Ganancia en Ventas</b>		<b>0,35</b>	<b>0,36</b>
	<b>Rentabilidad sobre los activos</b>	Utilidad neta/Total Activos	\$ 3.828,17 \$ 23.914,15	\$ 4.460,45 \$ 27.893,06
	<b>Rentabilidad sobre los activos</b>		0,160079493	0,159912502
<b>ÍNDICE DE RENTABILIDAD</b>	<b>Margen de Ganancia en Ventas</b>	Utilidad neta/(ventas netas*100)	\$ 3.828,17 16590,40*100	\$ 4.460,45 18650,64*100
	<b>Margen de Ganancia en Ventas</b>		<b>0,23</b>	<b>0,24</b>
	<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>	Utilidad neta/Total Patrimonio	\$ 3.828,17 \$ 15.605,39	\$ 4.460,45 \$ 20.106,83
	<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>		<b>0,25</b>	<b>0,22</b>
<b>Rotación de inventarios</b>	<b>Indicador de rotación de inventarios de mercaderías</b>	Costo de vetas/ Inventarios	\$ 10.720,70 \$ 1.990,45	\$ 11.860,43 \$ 2.283,95
	<b>Rotación de inventarios de mercaderías</b>		5,39	5,19
	<b>Periodo promedio de rotación de inventario</b>	12/ Rotación de inventarios	12 5,39	12 5,19
	<b>Promedio de rotación de inventario</b>		2	2

Realizado por: Guacho, E. 2023.

#### 5.2.11.1. *Índices de liquidez*

Ayuda a medir la capacidad de la empresa sobre si puede pagar las obligaciones financieras a corto plazo que tiene la misma, en la cual están divididos de la siguiente manera:

- **Índice Corriente.** La capacidad de la empresa Hidrorriegos E.P. para atender las obligaciones de pago que son a corto plazo dan un resultado 2,31 esto quiere decir que la empresa tiene dinero suficiente para afrontar sus deudas a corto plazo.
- **Razón Ácida.** El valor óptimo establecido por cada \$1 de deuda corriente, sin embargo, al realizar la diferencia entre los Inventarios del Activo Corriente y Pasivo se obtuvo como resultado en el año 2020 de 1,83 y en el año 2020 de 2,28 es decir que por cada dólar tiene 0,81 centavos para afrontar sus deudas.
- **Capital de Trabajo.** En el año 2020 de la empresa Hidrorriegos E.P. incremento su capital de trabajo para el año 2021, lo que permite crecer y posesionarse en el mercado.
- **Razón de Endeudamiento.** –El valor de endeudamiento es el 0,35, al realizar, que se convierte en un resultado manejable para la empresa.
- **Endeudamiento a corto plazo.** – El valor de endeudamiento que posee la empresa es de 0,53 y para el año 2021 disminuyo a un 0,39%.
- **Endeudamiento a corto plazo.** –La empresa no posee endeudamiento a largo plazo.
- **Razón autónoma.** - La empresa ha disminuido sus deudas y posee la suficiente liquidez para afrontarlas.

#### 5.2.11.2. *Índices de rentabilidad*

Ayuda a medir la efectividad que tuvo la administración de la empresa sobre la gestión empresarial, a continuación, se reflejan los resultados obtenidos:

- **Margen de Ganancias en Ventas.** La utilidad Neta del año 2020 fue de 3828, 17 incrementando en el año 2021 con un resultado de 4460,45. La empresa a más de tener ventas elevadas obtuvo ganancia considerable en el año 2020 y 2021, pese a que en estos años se presentó una crisis mundial por la pandemia del COVID.



- **Rentabilidad sobre Patrimonio.** El porcentaje ganado sobre el capital invertido de la empresa Hidrorriegos E.P. fue de 0,25 en el año 2020 y con una gran disminución en el año 2021 de 0,22.

#### **5.2.12. Toma de decisiones**

De acuerdo a los resultados obtenidos por medio de la entrevista realizada al gerente propietario de la empresa Hidrorriegos E.P., la toma de decisiones realizada es ejecutada de una manera empírica sin tomar en cuenta recomendación de profesionales.

Mediante los análisis verticales y horizontales e indicadores financieros que se realizó a los Estados Financieros que fueron el Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias de los años 2020 y 2021 se pudo obtener un diagnóstico sobre la situación financiera y económica por la cual está atravesando la empresa, en la cual la capacidad de atender obligaciones de pago a corto plazo tienen un resultado mínimo, la toma de decisiones dentro de la empresa para que sea útil su diagnóstico debió contener los siguientes lineamientos, el primero debió utilizar información que el gerente junto con el contador consideren relevantes, el segundo fue que debieron implementar técnicas de análisis para una correcta evaluación como se lo realizó en el proceso la aplicación de análisis e índices financieros y como último paso al haber obtenido los resultados las sugerencias obtenidas podrían a ver solucionado tanto problemas internos como externos sin embargo no ha tenido ninguno de estos pasos mencionados con antelación, reflejado la crisis que está atravesando de la empresa Hidrorriegos E.P. y la información obtenida no son de gran ayuda para las deficiencias que atraviesan, como se demostró en el análisis su proceso contable es incompleta lo que no le permite obtener datos para la compra de más inventario, requerimiento de personal, al cerrarse a actualizaciones no le ha permitido crear balances más completos que le generen una liquidez y solvencia necesaria lo que le podía permitir acceder a créditos más grandes para así expandir más el negocio, y también al tener una utilidad tan baja podría cerrar el negocio.

Por lo tanto, la gerencia no se encuentra en la capacidad de tomar decisiones ya que no tiene las herramientas para un adecuado diagnóstico en la cual podría afectar de manera considerable a la entidad.

### 5.2.13. Plan estratégico financiero que permita incrementar la rentabilidad

#### 5.2.13.1. Estrategia para mejorar la rentabilidad.

**Tabla 5-7:** Estrategias para mejorar las ventas

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	
OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
<b>Objetivo 1: Incrementar ventas</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementar un protocolo de ventas</li> <li>- Implementar un sistema automatizado facturación</li> <li>- Crear un sistema de información detallada de las ventas de sistemas de riego y demás.</li> <li>- Mejorar la calidad del servicio</li> <li>- Generar nuevos servicios como asesoramientos personalizados con los clientes.</li> <li>- Implementar un sistema de incentivos a los buenos clientes</li> <li>- Fortalecer la fidelización de los clientes</li> <li>- Agilizar el despacho de mercadería mediante la eficiencia de los trabajadores.</li> <li>- Difundir el servicio de calidad y la imagen de la empresa mediante redes sociales.</li> <li>- Atraer a los clientes mediante la realización de promociones como: sorteos mensuales y regalos</li> <li>- Promocionar los productos mediante redes sociales</li> </ul>
<b>Objetivo 2: Fortalecer el control interno</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear cultura de control interno mediante la comunicación, motivación y capacitación</li> <li>- Identificar las áreas funcionales</li> <li>- Definir normas de control interno en cada área</li> <li>- Establecer un sistema de control interno eficiente</li> <li>- Implementar un sistema de rendición de cuentas</li> <li>- Capacitación al personal en atención y servicio al cliente</li> <li>- Capacitación al personal sobre la prevención de accidentes</li> <li>- Capacitación al personal sobre los riesgos laborales</li> <li>- Capacitación al personal sobre la seguridad y salud laboral</li> </ul>
<b>Objetivo 3: Reducir los gastos</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asignar los recursos necesarios para cada área.</li> <li>- Reducir los gastos operativos</li> </ul>

Realizado por: Guacho, E. 2023..

## **CONCLUSIONES**

La evaluación de la situación actual de la empresa Hidroriegos E.P., nos permitió conocer que existió una disminución de la utilidad con respecto a los años 2020 al 2021 derivado de la ausencia de un control sistematizado de las ventas de mercadería que se expende en la empresa puesto que no existe un control adecuado de inventarios.

El diagnóstico realizado en la empresa concluyo que la calidad del servicio que brinda la empresa a sus clientes y el asesoramiento ineficiente a los agricultores hará que el crecimiento empresarial se refleje en las ventas deseadas.

La inexistencia de un Plan Estratégico Financiero que mejore la gestión administrativa y financiera de la empresa nos permitió evidenciar que no se realizan la gestión pertinente para fijar metas y objetivos estratégicos tampoco la elaboración de índices y razones financieras que permitan crecer en el mercado y alcanzar la rentabilidad óptima

## **RECOMENDACIONES**

Tomar como referencia las estrategias planteadas en la presente investigación realizadas para alcanzar la rentabilidad óptima de la empresa puesto que las decisiones financieras deben estar acorde a los factores del micro entorno que involucren el Talento Humano, Administrativo, Financiero, Comercialización y de Infraestructura de la empresa.

Implementar un sistema de información de las ventas para conocer con claridad el nivel de ventas mensuales con la finalidad de elaborar índices y razones financieras que reflejen el estado actual y el crecimiento progresivo de la empresa.

La empresa debe de manera progresiva implementar servicios complementarios como asesoramiento con las nuevas tecnologías en lo referente a sistemas de riego de esta manera ofrecer un servicio de calidad y calidez en la atención al cliente por parte de los trabajadores para ser competitiva en el mercado.

## GLOSARIO

**Administración:** Es "el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos" (Heinz, 2019).

**Control:** El proceso de regular actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa.

**Debilidades:** Son todos los factores internos que hacen que la empresa se encuentre en una posición desfavorable frente a sus competidores.

**Diagnostico estratégico:** Análisis de las fortalezas y debilidades de la organización; así como también de las amenazas y oportunidades del entorno de la misma.

**Estrategias:** La estrategia es una herramienta de dirección que facilita procedimientos y técnicas con un basamento científico, que empleadas de manera iterativa y transfuncional, contribuyen a lograr una interacción proactiva de la organización con su entorno, coadyuvando a lograr efectividad en la satisfacción de las necesidades del público objetivo a quien está dirigida la actividad de la misma. (Ronda, 2002).

**Finanzas:** Área de la economía que estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros. (Andrade, 2015).

**Fortalezas:** "Actividades que realiza con un alto grado de eficiencia. Atributos internos de una organización que contribuyen al logro de sus objetivos. (Mendoza, 2014).

**Gestión empresarial:** Conjunto de actividades orientadas a la producción de bienes (productos) o la prestación de servicios (actividades especializadas), dentro de organizaciones (Benavides, 2011).

**Mercado:** "Lugar donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. (Bonta & Farber, 2019).

**Plan estratégico:** Permite trazar un camino más claro teniendo en cuenta lo que implica su entorno para que los planes de acción conduzcan a alcanzar las metas previstas. (Weston, 2020).

**Riesgo:** Es un factor cualitativo que describe cierto grado de incertidumbre sobre los resultados futuros de la inversión. También lo conceptualiza como “situaciones donde la probabilidad puede aplicarse a los resultados futuro. (García, 2006).

## BIBLIOGRAFÍA

- Alfonso, R. (2015). *Estrategias de Planificación Financiera Aplicada para empresas*. España: Andavira.
- Andrade, S. (2015). *Diccionario de Economía*. Barcelona: Editorial Andrade.
- Behar, S. (2008). *Metodología de la investigación*. Bogotá : Shalom.
- Benavides, L. (2011). *Gestión, liderazgo y valores en la administración y gestión de las empresas*. Guayaquil: Norma
- Block, S., & Hirt, G. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera* México: Mc Graw Hill.
- Bonta, P., & Farber, M. (2019). *199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad de nuevo siglo*. México: Norma.
- Chiavenato, I. (1999). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México: McGraw-Hull.
- Cibrán, P., Padro, C., & Crespo, M. (2013). *Planificación Financiera*. México: ESIC Editorial.
- Cideh, I. (2016) *Principales componentes de la planeación*. Recuperado de: <https://medium.com/@facilitadorimpulsa/los-4-principales-componentes-de-la-planeaci%C3%B3n-estrat%C3%A9gica-86898e9f314f>
- Díaz, F. (2015). *El daño psicológico y la violencia política desde una perspectiva psico jurídica*. Argentina: ICM
- Dionicio, R. (2019). *Principios de la planeación y la Planificación estratégica*. Buenos Aires: Eicheditorial
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes, ratios financieros y resultados*. Madrid: Esiceditorial.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica y la planificación estratégica aplicada a microempresas*. México: Prentice.
- García, A. (2006). *La gestión de riesgos financieros en las empresas y su importancia*. Venezuela: Norma Editorial
- Guido, J., & Clements, J. (2012). *Administración exitosa de proyectos*. México: Cengage Learning Editores.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera y su aplicación*. México: Pearson Educación.
- Gitman, L. J. (2015). *Principios de Administración Financiera y su aplicación*. México: Pearson Education.
- Gutiérrez C. & Escobar A. (2017). *Planeación estratégica y financiera: una propuesta para la Universidad EAFIT* Recuperado de:

- [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11722/GutierrezMoscoso\\_Catalina\\_EscobarHernandez\\_AnaIsabel\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11722/GutierrezMoscoso_Catalina_EscobarHernandez_AnaIsabel_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Heinz, K. (2019). *Administración Un Perspectiva Global*. México: McGraw-Hill.
- Hernández, M. (2012). *Metodología de investigación*. Recuperado de: <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html>
- Levine, K. (2014). *Establecimiento la población y muestreo*. Chile: ICM
- Mendoza, L. (2014). *Diseño del plan estratégico 2013-2017 de la empresa Patricia Ramírez* (Tesis de pregrado, Universidad de Cartagena). Recuperado de: <https://repositorio.unicartagena.edu.co/handle/11227/2433>
- Mintzberg, H., & Quinn, J. (1998). *El proceso estratégico, conceptos y casos*. México: Prentice Hall.
- Morillo, M. (Junio de 2001). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- Ocampo S, J. (2015). *Propuesta de un plan estratégico financiero para la empresa Advance Learning Technology Center Ltda.* (Tesis de pregrado, Universidad de Costa Rica). Recuperado de: <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/28900/Jessica%20Ocampo%20Solis.pdf?s>.
- Orega, A. (2008). *Planeación Estratégica Financiera y su importancia en las empresas*. México: McGra-Hill.
- Robbins, S. (1996). *Fundamentos de administración*. México: Prentice Hall..
- Rojas, M. (2008). *Planeamiento y Presupuesto Estratégico*. Lima : Editorial Entrelineas.
- Ronda, G. (11 de 02 de 2002). *Un concepto de estrategia*. Recuperado de: <https://Estratégico/un-concepto-de-estrategia/>
- Sánchez, J. (2019). *Plan estratégico*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/plan-estrategico.html>
- Tomala, O. (2016). *Tipos de investigación*. Recuperado de: <https://sites.google.com/site/misitioweboswaldotomala2016/tipos-de-investigación>
- Torres, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Competitiva para las grandes empresas*. Morelia: ININEE.
- Trenza, A. (2020). *Plan estratégico para una empresa*. Recuperado de: <https://anatrenza.com/plan-estratégico-empresa-como-hacer/#1-que-es-el-plan-estratégico-de-una-empresa>
- Vicuña, D. (2013). *¿Qué es un plan estratégico?* Recuperado de: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estratégico/>



Weston, M. (2020). *Strategic Planning in an Age of Uncertainty*. Recuperado de:  
<https://www.sciencedirect.com/>

Zamora, T. (2016). *Concepto de Rentabilidad*. Recuperado de:  
<https://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>  
[pto%20de%20rentabilidad.html](https://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

## ANEXOS

### ANEXO A: ENCUESTA CLIENTES



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR**  
**CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA**

**ENCUESTAS DIRIGIDAS A CLIENTES DE LA EMPRESA HIDRORIEGOS E.P. DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA.**

**Objetivo:** Recolectar información sobre los gustos y preferencias de, los consumidores.

**Indicaciones:** Con el fin de conocer las oportunidades de mercado para las ventas de los productos de la empresa Hidrorriegos E.P. solicitamos su colaboración para el llenado de la siguiente encuesta marcando “x” la respuesta de su elección, en preguntas de respuestas de múltiples opciones pueden ser marcados más de una opción.

**1 ¿Conoce usted a la empresa hidro riego?**

SI ( )                      NO ( )

**2 ¿La empresa Hidroriego brinda asesoramiento de?**

1. La elección de los fertilizantes y alimentos para animales. ( )
2. El control de plagas y enfermedades. ( )
3. Técnico ( )
4. Ninguna ( )

**3 ¿Tiene asesoramiento especializado en relación a la dosificación de fertilizantes?**

SI ( )                      NO ( )

**4 ¿Tiene asesoramiento técnico en el manejo y diseño de sistemas de riego?**

SI ( )                      NO ( )

**5 ¿Con qué frecuencia utiliza usted sistemas de riego?**

Siempre ( )

Casi siempre ( )

Nunca ( )

**6 ¿Qué características considera usted que son importantes en un local de asesoramiento al agricultor?**

Atención al cliente ( )

Variedad de accesorios ( )

Precios Accesibles ( )

**otro especifique**

**7 ¿Le gustaría que en un mismo local existiera venta de productos agro-químicos y sistemas de riego?**

SI ( )

NO ( )

Porque.....  
.....

**8 ¿Considera que los precios de los productos que ofrece Hidroriegos E.P , son accesibles?**

SI ( )

NO ( )

**9 ¿Los productos que ofrece Hidroriegos EP son de calidad?**

SI ( )

NO ( )

**10 ¿Tiene un adecuado asesoramiento a la hora de comprar sus productos en Hidroriegos E.P?.**

SI ( )

NO ( )

**11 ¿ Qué tipo de accesoriamente le gustaría que brinde la empresa?**

**Enumere**

**1.....**

2.....

3.....

12 ¿Considera que el servicio al cliente que ofrece la empresa?

Buena ( )

Mala ( )

Muy buena ( )

Excelente ( )

**ANEXO B: ENTREVISTA GERENTE**



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR**  
**CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA**  
**ENTREVISTA PARA FINANCIEROS DE LA EMPRESA**

**Fecha:** .....

**Nombre del entrevistado:**.....

**OBJETIVO:** Conocer los requerimientos en el área financiera con el propósito de mejorar la rentabilidad de la empresa y dar solución al tema seleccionado.

**Indicaciones:** los requerimientos en el área financiera con el propósito de mejorar la rentabilidad de la empresa Hidrorriegos E.P. solicitamos su colaboración para el llenado de la siguiente entrevista marcando con una “x” la respuesta de su elección, en preguntas con respuestas de múltiples opciones pueden ser marcados más de una opción.

**1. ¿En su compañía se ejecuta un plan estratégico financiero?**

Si ( )

No ( )

**Porque**.....  
.....  
.....

**2. ¿Considera usted importante la planificación financiera en la empresa para el éxito de los mismos?**

Si ( )

No ( )

**Porque**.....  
.....  
.....

**3. ¿Qué aspectos considera que son trascendentales para la elaboración de un presupuesto de la empresa?**

**Enumere.-**

1.....

2.....

3.....

4.....

**4. ¿Los empleados del área administrativa y financiera reciben capacitaciones de acuerdo a su área de trabajo?**

**Si** ( )

**No** ( )

**Porque**.....  
.....  
.....

**5. ¿Su empresa para el desarrollo de proyectos realiza investigación de mercados, que determine la oferta y demanda existente?**

**Si** ( )

**No** ( )

**Porque**.....  
.....  
.....

**6. ¿Considera usted que una planificación financiera, repercutirá en la rentabilidad y competitividad de la empresa?**

**Si** ( )

**No** ( )

**Porque**.....  
.....  
.....

**7. ¿La empresa cuenta con indicadores financieros??**

**Si** ( )

**No** ( )

**¿Cuáles?**.....  
.....  
.....  
.....

**8. ¿La empresa realiza planificación estratégica?**

**Si ( )**

**No ( )**

**9. ¿Las funciones están distribuidos de acuerdo al perfil profesional de cada área?**

**Si ( )**


**No ( )**

**10. ¿La empresa cuenta con imagen corporativa.?**


**Si ( )**

**No ( )**

ANEXO C: RUC



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



<b>NÚMERO RUC:</b>	0603811990001		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	TOAZA GLZMAN MARIA FERNANDA		
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	OTROS	<b>OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:</b>	NO
<b>CALIFICACIÓN ARTESANAL:</b>	S/N	<b>NÚMERO:</b>	S/N

<b>FEC. NACIMIENTO:</b>	17/06/1990	<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	26/07/2016
<b>FEC. INSCRIPCIÓN:</b>	26/07/2016	<b>FEC. ACTUALIZACIÓN:</b>	31/01/2020
<b>FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:</b>		<b>FEC. FINICIO ACTIVIDADES:</b>	15/02/2017

**ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL**

VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.

**DIRECCIÓN TRIBUTARIA**

Provincia: CHIMBORAZO Cantón: ROBARBA Parroquia: LIZARZABURU Referencia: COOPERATIVA MODESTO ARRIETA, A CINCO CUADRAS DEL UPC DE LA 24 DE MAYO, CASA DE DOS PISOS COLOR BLANCO Email: mtafer@live.com Celular: 098662541


**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

\* DECLARACIÓN DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec). Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interlo están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención; no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RGS) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual. Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad; transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferida de 0% sean objeto de exención del 100% de IVA.

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS**

<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>	1	<b>ABIERTOS</b>	1
<b>JURISDICCIÓN</b>	1, ZONA 3, CHIMBORAZO	<b>CERRADOS</b>	0



Código: RIMRUC2020001697821  
 Fecha: 24/06/2020 18:20:47 PM





REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC:

0603611690001

APELLIDOS Y NOMBRES:

TOAZA GILZMAN MARIA FERNANDA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

Nº ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FECH. INICIO ACT.:	26/07/2016
NOMBRE COMERCIAL:	HIDRO RIEGOS E.P	FECH. CERRA:	31/12/2013	FECH. FINICIO:	15/02/2017

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: CHIMBORAZO Cantón: ROBANISA Parroquia: VELOZ Ciudadela: EL MAYORISTA Calle: AV. 9 DE OCTUBRE Intersección: NORIEGA Referencia: A CIN  
METROS DE TUBASEC, CASA DE DOS PISOS COLOR CAFE Celular: 0988825911 Email: mufeng@ive.com Celular Personal: 098239960 Email principal:  
mufeng@ive.com



Código: RIMRUC2020001697621

Fecha: 24/06/2020 18:20:47 PM



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y DOCUMENTAL**

**REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

**Fecha de entrega:** 29 / 09 / 2023

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> ERICK ALEXANDER GUACHO YUQUILEMA
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
<b>Carrera:</b> FINANZAS
<b>Título a optar:</b> LICENCIADO EN FINANZAS
<b>f. Analista de Biblioteca responsable:</b> ING. JOSÉ LIZANDRO GRANIZO ARCOS MGRT.



**1782-DBRA-UPT-2023**