



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador | Sede
Ambato

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA PROHICO & CIA

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría

Línea de investigación:

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL

Autor:

Christian Ariel Mayorga Andaluz

Director:

Mg. **Hernán** Paúl Ortiz Coloma

Ambato – Ecuador

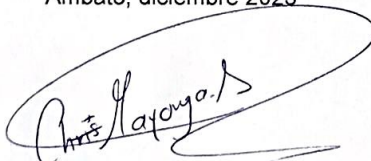
Diciembre 2023

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **CHRISTIAN ARIEL MAYORGA ANDALUZ**, con cédula de ciudadanía **1804964045**, autor del trabajo de graduación titulado: "MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA PROHICO & CIA", previa a la obtención del título profesional de **LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, diciembre 2023

A handwritten signature in black ink, enclosed within a large, hand-drawn oval. The signature appears to read 'Christian Ariel Mayorga Andaluz'.

Christian Ariel Mayorga Andaluz

CC. 1804964045

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA PROHICO & CIA

Línea de investigación:

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL

Autor:

Christian Ariel Mayorga Andaluz

Hernán Paúl Ortiz Coloma, Dr. Mg.

CALIFICADOR

José Luis Viteri Medina, Dr. Mg.

CALIFICADOR

Verónica Leonor Peñaloza López, Ing. PhD.

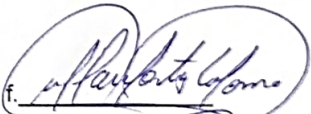
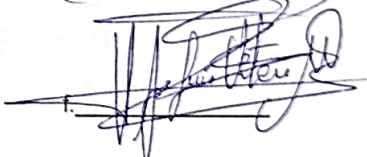
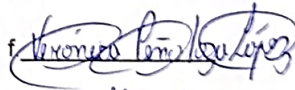
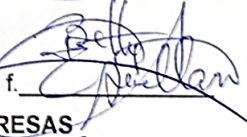

CALIFICADOR

Betty Viviana Avellán Herrera, Ing. Mg.

DIRECTORA ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

SECRETARIO GENERAL PUCESA

f. 
f. 
f. 
f. 
f. 
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
SECRETARIA GENERAL
PROCURADURIA

Ambato – Ecuador

Diciembre 2023

DEDICATORIA

Quiero dedicar este logro a mi Madre y a mi Tío, Jacqueline y Leonardo por su apoyo incondicional en el día a día a lo largo de mi carrera universitaria, por siempre ser el pilar fundamental para lograr cumplir este sueño tan anhelado en mi vida.

También a mis abuelitos Isabel y Bolívar que siempre me cuidan y velan por mi bienestar.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia especialmente a mi madre y a mi tío por su apoyo incondicional durante este largo proceso, por siempre cuidarme y tenerme paciencia mientras culminaba mis estudios.

A dios por darme sabiduría y siempre llevarme por el buen camino y nunca abandonarme.

También un agradecimiento muy especial al doctor Paúl Ortiz por su constante ayuda en la realización de este proyecto.

RESUMEN

En Ecuador, entre marzo y diciembre del 2020, debido a la pandemia, existen pérdidas de 16.382 millones de dólares, y 22.000 empresas cerraron sus actividades. En ese contexto, muchas otras tuvieron una baja significativa en sus ingresos como es el caso de la empresa PROHICO & CIA. la cual también se vio afectada ya que sus ingresos disminuyeron notablemente, además se perdieron compradores. La gestión financiera es una herramienta que alinea todas las áreas de la organización, implementando estrategias que permitan mejorar el flujo de efectivo haciendo que esto repercuta positivamente en las ventas. Por esto, es importante recalcar que el tener una buena gestión financiera ayuda a que los propietarios puedan tomar decisiones acertadas en base a los datos financieros reales y que de igual manera puedan implementar políticas que mejoren la administración financiera, esto es algo de lo que carece PROHICO & CIA., por lo tanto, es necesario diseñar un modelo de gestión financiera el cual ayude a solucionar dicho problema. Para esta investigación, se utiliza una metodología bibliográfica-documental y también se usa la investigación de campo. En cuanto a las técnicas se utiliza la observación directa con el fin de conocer la situación de la empresa en la cual se está realizando el estudio, así como también se usa encuestas, entrevistas, y un cuestionario elaborado. El resultado de este proyecto de investigación es obtener un modelo de gestión que pueda ser aplicado en la empresa de estudio, el cual logre dinamizar el flujo de efectivo.

Palabras clave: Gestión financiera, control interno, presupuesto, ventas.

ABSTRACT

In Ecuador, between March and December 2020, due to the pandemic, there were losses of 16,382 million dollars, and 22,000 companies closed their activities. In this context, many others had a significant drop in their income, such as the Ambateña company PROHICO & CIA. which was also affected since its income decreased significantly, and buyers were also lost. Financial management is a tool that aligns all areas of the organization, implementing strategies that improve cash flow, making it possible to have a positive impact on sales. For this reason, it is important to emphasize that having good financial management helps owners to make sound decisions based on real financial data and that they can also implement policies that improve financial administration, which is lacking. Therefore, at PROHICO & CIA., it is necessary to design a financial management model which helps to solve this problem. To carry out this study, a bibliographical-documentary and field research was used. Regarding the techniques, direct observation was used in order to understand the situation of the company in which the study was carried out, as well as surveys, interviews, and an elaborated questionnaire. The result of this research project is to obtain a management model that can be applied in the studied company, which aims to boost the cash Flow

Keywords: *Financial management, internal control, budget, sales.*

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA	6
1.1 ¿QUE ES LA GESTION FINANCIERA?	6
1.2 MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA	6
1.3 FLUJO DE EFECTIVO	18
1.4 RENTABILIDAD	21
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO	27
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	27
2.2 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA	31
2.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	35
CAPÍTULO III. ANALISIS DE RESULTADOS	50
3.1 MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA	50
3.2 VALIDACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA.....	69
3.3 DESARROLLO DEL MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA.....	69
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS	87

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis horizontal del estado de resultados.....	58
Tabla 2. Análisis vertical del estado de resultados	60
Tabla 3. Análisis horizontal del Balance General 2021 y 2022.....	61
Tabla 4. Análisis vertical del balance general del año 2022	65
Tabla 5. Flujo de efectivo proyectado.....	72
Tabla 6. Apalancamiento operativo	78
Tabla 7. Apalancamiento financiero	80

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Funciones administrativas de la gestión.....	7
Ilustración 2. Tipos de gestión.....	8
Ilustración 3. Organigrama estructural de la empresa.....	35
Ilustración 4. Modelo de gestión financiera para dinamizar el flujo de efectivo	51
Ilustración 5. Análisis FODA de Prohico & CIA	71
Ilustración 6. Estrategias para el departamento financiero.....	76
Ilustración 7. Estrategias para el departamento de ventas.....	77

INTRODUCCIÓN

Se define a la gestión financiera como los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa, en cumplimiento de sus objetivos financieros, que permita su crecimiento. (Hanni, 2017)

Una crisis sanitaria es cuando aparece una enfermedad la cual provoca que un alto número de personas se enfermen de manera simultánea, presentado así un desequilibrio en la población debido a la falta de atención médica, así también como la falta insumos médicos, servicios hospitalarios, y como consecuencia surge la pérdida de vidas en un altísimo porcentaje.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) utiliza el término "emergencia de salud pública de interés internacional" (PHEIC, por sus siglas en inglés) cuando el brote de una enfermedad afecta a más de un país y se requiere una estrategia coordinada internacionalmente para enfrentarlo. Además, debe tener un impacto serio en la salud pública y ser "inusual" e "inesperado". La decisión final sobre si habrá o no una emergencia de salud pública de interés internacional recae en el director general de la OMS, en la actualidad el etíope Tedros Adhanom Ghebreyesus.

Durante el año 2020, se presentó una crisis la cual afectó de muchas formas al mundo entero, consecuentemente, desde diciembre de 2019, con la aparición de la COVID-19 (Coronavirus) en China, todos los países del mundo se pusieron en alerta frente a la eventualidad de una pandemia, además, al propagarse el virus en varios continentes afectando la salud de una parte considerable de la población. Del mismo modo estos temores se hicieron realidad cuando el 11 de marzo de 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró el brote de coronavirus como una pandemia global.

Esta pandemia afectó mucho al mundo entero y a su economía y el Ecuador no fue la excepción ya que, al ser golpeado por este virus, las pérdidas por la

pandemia de Covid-19 en Ecuador han significado la destrucción de 532.359 empleos y una caída de sus ingresos de USD 16.382 millones entre marzo y diciembre de 2020. Así lo establece un estudio del Banco Central, presentado el 12 de mayo de 2021. “Las pérdidas totales representan el 16,6% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2020, en valores corrientes”, sostiene el Banco Central del Ecuador (BCE).

En lo que se refiere a pérdidas humanas, Al 7 de julio de 2021 había un total de 184 616 978 casos a nivel mundial, con una mortalidad de 3 993 241 de personas.

En Estados Unidos se había informado un total de 33 747 198 casos, lo que sobrepasa el número total de casos informados en cualquier otro país del mundo, con un total de 605 905 fallecidos. En India se registraron 30 663 665 casos, con una mortalidad asociada de 404 211 personas; en Brasil, el reporte era de 18 855 015 casos y la mortalidad asociada de 526 892 individuos; en Francia el registro indica 5 852 599 casos y 111 420 de mortalidad asociada; en Rusia la cifra es de 5 591 030 casos y 137 005 muertes relacionadas; en Turquía se informan 5 454 763 casos y 49 996 decesos vinculados, mientras que en Reino Unido han ocurrido 4 975 903 casos con una mortalidad asociada de 128 532 personas. (Grishaw, 2021)

A nivel global la crisis sanitaria y económica causada por covid-19 ha ocasionado una parálisis en las distintas cadenas productivas, además de generar un impacto negativo para las sociedades que habitan el mundo. Para el Ecuador, país en vías de desarrollo, el efecto fue sumamente complejo provocando pérdidas humanas y económicas para la ciudadanía en general. Enfocados en el sector empresarial, las MIPYMES encontraron una oportunidad, en la mayoría de los casos y algunos otros, encontraron la quiebra definitiva. A nivel nacional desde marzo hasta septiembre se han creado 5.132 nuevas micro, pequeñas y medianas empresas según datos de la Superintendencia de Compañías. Este impulso empezó desde los meses de julio, agosto y septiembre, cuando se creó el 69% de ese total (3.558) de MIPYMES; siendo 736 más que durante el mismo período del 2019. (Holguín, 2020)

El 78,1% de las pérdidas o lo que es igual a USD 12.791 millones corresponde al sector privado. Mientras que el 21,9% restante o el equivalente a USD 3.591 millones fue del sector público. (Ávila, 2021)

Así mismo se tuvo varios hechos económicos en el Ecuador durante la pandemia que son:

El 23 de marzo del 2020, Ecuador anunció que se renegociaría la deuda. Para ello canceló capital de dos créditos con bancos de inversión y USD 324 millones de bonos 2020.

El 7 de abril del 2020, hubo un socavón en el río Coca el cual rompió los dos oleoductos de crudo y como consecuencia se tuvo que frenar los envíos de petróleo.

El 18 de abril del 2020 los tenedores de bonos aceptaron el pedido de Ecuador de renegociar esas obligaciones. Hasta el 15 de agosto próximo, Ecuador no pagaba los intereses de dichos papeles.

El 15 de mayo del 2020 la Asamblea aprobó la Ley de apoyo humanitario la cual ayudaba de cierta forma a los ciudadanos.

El 19 de mayo del 2020 el presidente Lenin Moreno anunció siete medidas económicas. Entre ellas, ajuste al gasto público y un sistema de banda de precios para gasolinas extra y eco país y diésel.

El diario el Universo en su publicación (2020) nos menciona que el impacto del COVID-19 es devastador en el sector ferretero que ha estado paralizado casi por dos meses, generando que el 18 % de las ventas del año ya se den por pérdidas.

"Una cuenta rápida, el año tiene 50 semanas de ventas, y estamos en la novena sin trabajar, es un 18% del año perdido. Todas las ferreterías están al límite", analizó el dirigente, quien aseguró que las ferreterías nunca debieron estar

cerradas, pues dice que son el canal de distribución de muchos de los productos necesarios para lucha contra la pandemia.

En ese contexto, el presente trabajo se lo realizó en la empresa ambateña PROHICO & CIA la cual se encuentra ubicada en el sector de la Concepción en la avenida Maracaibo S/N y Atlanta. Esta empresa se dedica a la venta y distribución de productos de ferretería en múltiples marcas reconocidas a nivel nacional.

Con este antecedente se plantea la siguiente interrogante: ¿Cómo lograr dinamizar el flujo de efectivo en la empresa PROHICO & CIA.?

Se desea plantear un modelo de gestión financiera para la empresa, para esto se debe saber que todos los procedimientos que involucran la gestión, son de los riesgos internos más fuertes por los cuales deben atravesar las entidades financieras.

Por esto es necesario plantear un modelo de gestión financiera el cual ayude de alguna forma a superar dichos riesgos y a su vez, que ayude en el incremento del flujo de efectivo de la misma, ya que, al haber atravesado por una fuerte pandemia, sus ventas se redujeron en un significativo porcentaje, de igual forma su cartera de clientes también se vio afectada.

Al implementarlo dentro de la empresa, se podrán generar estrategias que permitan mejorar el flujo de efectivo haciendo que esto repercuta positivamente en las ventas. Es importante recalcar que el tener una buena gestión financiera dentro de la empresa ayuda a que los propietarios puedan tomar decisiones acertadas en base a los datos financieros reales y que de igual manera puedan implementar políticas que mejoren la administración financiera, y esto es algo de lo que carece PROHICO & CIA., por lo tanto, es necesario diseñar un modelo de gestión financiera el cual ayude a solucionar dicho problema.

Como idea a defender tenemos: El modelo de gestión financiera permite dinamizar el flujo de efectivo en la empresa PROHICO & CIA

Es así que se plantea como objetivo general de esta investigación el “Diseñar un modelo de gestión financiera que permita dinamizar el flujo de efectivo en la empresa PROHICO & CIA.”

Además, se establecieron algunos objetivos específicos que servirán como complemento en esta investigación:

1. Fundamentar teóricamente los modelos de gestión financiera.
2. Diagnosticar la situación actual de la empresa PROHICO & CIA con respecto a la gestión financiera.
3. Construir los elementos de un modelo de gestión financiera que permita el mejoramiento del flujo de efectivo y la rentabilidad en la empresa PROHICO & CIA.

Para obtener información se utilizó una metodología que se basa en una investigación de campo, en entrevistas, y encuestas al gerente, a la contadora, y a los auxiliares de la contadora de la empresa.

Como resultado se espera obtener el modelo de gestión financiera que ayude a la empresa PROHICO & CIA a solucionar el problema.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

1.1 ¿QUE ES LA GESTION FINANCIERA?

La gestión financiera se refiere a la manera como el gerente financiero debe visualizar los aspectos de la dirección general, y la combinación de factores como la competencia, la inflación y los avances de la tecnología que suelen exigir un capital abundante. Además, la importancia que representan en las operaciones de gestión financiera internacional es la principal causa, por la cual los gerentes financieros ahora deben preocuparse de asumir sus respectivas responsabilidades de dirección general. Estos factores han obligado a las instituciones empresariales a un grado de flexibilidad para poder sobrevivir en un medio expuesto a los cambios permanentes.

Una de las personas que utilizan este tipo de gestión es el gerente financiero de cada empresa, dicha área nos explica cómo debe adaptarse al cambio para poder manejar los fondos de una mejor manera, estos aspectos tienen mucha influencia en la economía general de una empresa. En la medida en que los fondos sean asignados en una forma equivocada, el crecimiento de la economía será mucho más lento y esta será la causa del deterioro de toda la empresa en general.

1.2 MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera ayuda a analizar las decisiones en base a los recursos económicos que disponga la empresa, obtención de financiación, adecuada utilización de recursos y viabilidad de inversiones.

El contar con una buena gestión financiera ayuda a la generación de fondos para el desempeño empresarial, así como también a la recuperación de la inversión. El encargado de la parte financiera de una empresa debe conocer datos económicos como el margen de utilidad que tiene la misma y rotación de fondos, la eficiencia que tiene para poder cubrir sus costos y la utilización de recursos y

la adopción de instrumentos que permitan controlar los riesgos mediante el establecimiento de estrategias financieras.

La gestión financiera debe cimentarse en decisiones que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recaudos y las disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportuno de los compromisos de deuda. (Gómez, 2009)

Conceptos y definiciones

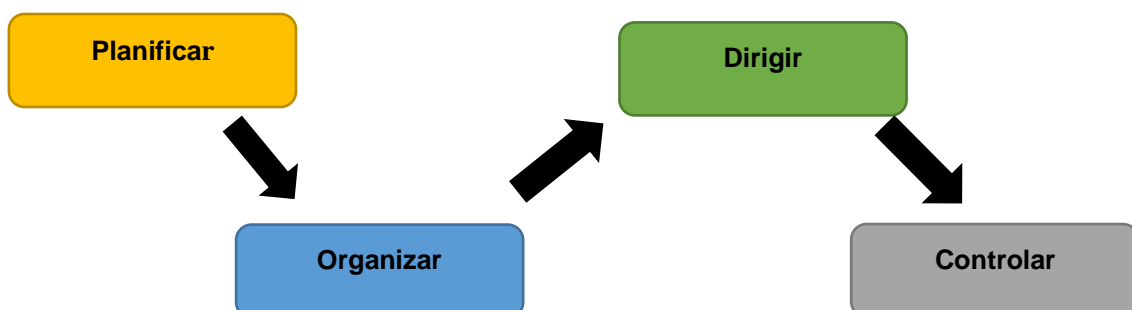
- **Gestión**

Melnik y Pereira (206) mencionan que la gestión se refiere a un conjunto de acciones y decisiones que una organización lleva a cabo para alcanzar los objetivos propuestos y poder obtener buenos resultados.

En Pérez y Merino (2012), definen a la gestión como “la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera”.

En ese contexto, la gestión se refiere a la manera en que se administra un negocio u organización para poder cumplir con los objetivos planteados tanto a corto como a largo plazo.

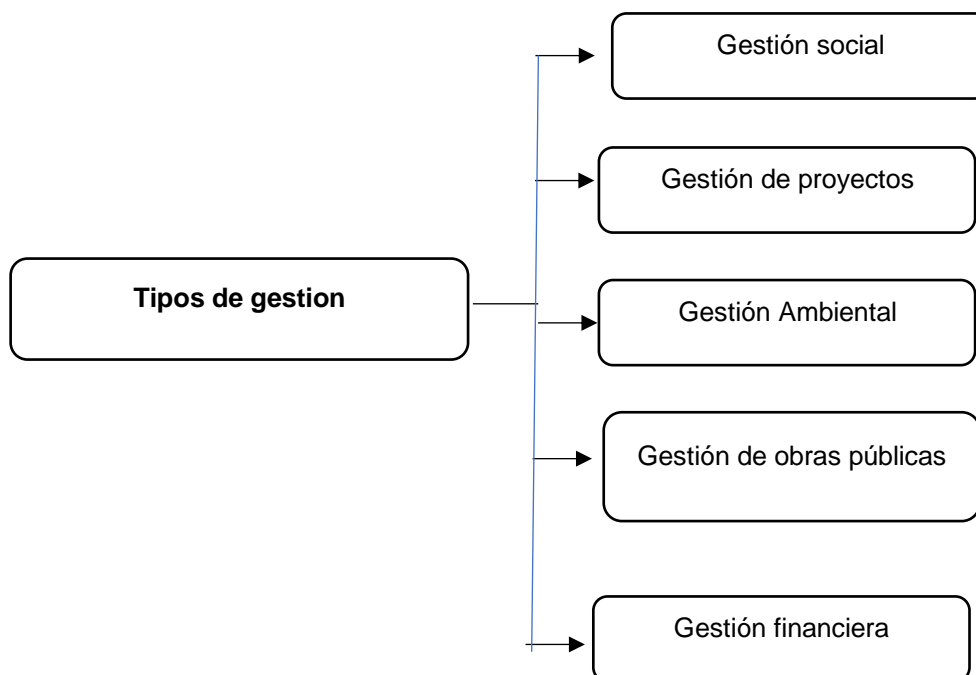
ILUSTRACIÓN 1. FUNCIONES ADMINISTRATIVAS DE LA GESTIÓN



Fuente: elaboración propia

Estas funciones son importantes debido a que permite a las instituciones coordinar las diferentes actividades y proyectos planificados, de tal manera que se puedan optimizar los procesos y sean mucho más eficientes. Así mismo podemos encontrar varios tipos de gestión los cuales varían dependiendo los objetivos y metas que persigue la empresa o institución. A continuación, se detallan los tipos de gestión.

ILUSTRACIÓN 2. TIPOS DE GESTIÓN



Fuente: elaboración propia

- **Gestión financiera**

La gestión financiera se define como los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa, en cumplimiento de sus objetivos financieros, que permita su crecimiento. (Lámbarry, 2017).

Paredes (2015) menciona que “La Gestión Financiera planificará, gestionará, organizará, coordinará, controlará y evaluará las actividades financieras de la

institución, en materia de presupuesto, contabilidad, tesorería y administración de bienes en concordancia con las normas y procedimientos legalmente establecidos, así como las regulaciones y directrices internas de la institución”.

Es así como la gestión financiera tiene una gran relevancia en la toma de decisiones de aquellas personas que se encargan de lo administrativo, ya que ellos manejan y utilizan los recursos financieros de una entidad con el fin de obtener un incremento del valor económico de la misma.

En relación a la definición de la gestión financiera, mencionan que es la gestión de los movimientos de los fondos con la finalidad de conseguir, mantener y utilizar el efectivo mediante una serie de herramienta o indicadores para cumplir con los objetivos que permita establecer los parámetros en la asignación o distribución de los activos y pasivos. (OJEDA, 2017).

“La gestión financiera es la suministración eficiente de las fuentes o recursos financieros, así como su adecuada planificación con la finalidad de tomar decisiones sobre las inversiones y financiación que corresponde a una empresa respecto a un periodo de tiempo que constituye a un valor circulante, en cumplimiento con la capacidad económica”. (Rosario, 2017).

Por lo tanto, la Gestión Financiera es un proceso de análisis para la toma de decisiones acertadas sobre las necesidades financieras que tiene una institución, y la utilización los recursos económicos y financieros de manera óptima. Teniendo en cuenta los conceptos anteriormente expuestos, se necesita de varios elementos dentro de la empresa para contar con una buena gestión financiera, la cual nos brinde información transparente y detallada de la situación económica de la misma. Dichos elementos son:

- **Estado de resultados**

El estado de resultados es un estado financiero básico en el cual se presenta la información relativa en cuanto a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado, así mismo hacen notar los

esfuerzos que se realizaron por alcanzar dichos logros. (Villanueva, Teoría y practias de contabilidad, 1988)

Debe mostrar la información relacionada con las transacciones de una entidad con fines de lucro en un periodo contable, esto mediante la correcta relación entre los ingresos con los costos y los gastos. De esa forma se puede determinar si la entidad tuvo una pérdida o una ganancia al final de dicho periodo.

El objetivo del Estado de resultados es medir los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados por la empresa durante el periodo que se presenta, y éste en combinación con los otros estados financieros básicos podrá:

- Evaluar la rentabilidad de la empresa.
- Estimar su potencial de crédito.
- Estimar la cantidad, el tiempo y la certidumbre de un flujo de efectivo.
- Evaluar el desempeño de la empresa.
- Medir riesgos.
- Repartir dividendos.

Elementos del estado de resultados

1. Ingresos

De acuerdo con la NIF A-5 los ingresos se definen como: “el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una entidad durante un periodo contable, con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y consecuentemente en el capital ganado o patrimonio contable respectivamente”.

También son denominados ventas, este rubro se integra por los ingresos que genera una entidad por cualquier concepto derivado de las actividades primarias, que representan la principal fuente de ingresos de la entidad.

Los ingresos siempre ocasionan un aumento en los activos de la empresa o una disminución en los pasivos, por ejemplo, la venta de mercancías, ya sea al contado o a crédito, esto genera un incremento en el activo ya sea mediante efectivo o por cuentas por cobrar a clientes.

Se clasifican en dos tipos dependiendo de su naturaleza y pueden ser ordinarios (Son los generados por la actividad preponderante de la entidad, obtenidos por su giro principal y que se derivan de transacciones, transformaciones internas y de otros eventos usuales) y no ordinarios (Se derivan de transacciones, transformaciones internas y otros eventos inusuales, o que no son propios del giro de la entidad, ya sean frecuentes o no.)

Costos y gastos

Los costos son aquellos desembolsos que hace la empresa para obtener ingresos, dichos desembolsos pueden provocar ingresos en el periodo actual, en periodos anteriores, o simplemente no generar ningún ingreso.

Los costos y gastos, para fines de estados financieros, “son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y consecuentemente en su capital ganado o patrimonio contable respectivamente”. (Villanueva, Teoría y prácticas de contabilidad, 1998).

Al igual que los ingresos, los costos y gastos también se clasifican en dos tipos que son los ordinarios (Son los que se derivan de operaciones usuales, es decir, que son propios del giro de la entidad, ya sean frecuentes o no) y los no ordinarios (Se derivan de operaciones inusuales, es decir, que no son propios del giro de la entidad, ya sean frecuentes o no.)

2. Estado de situación

El Estado de situación muestra la posición financiera de una entidad económica a un periodo determinado y para ese fin se presentan en él los activos, los pasivos y la diferencia entre ellos que es el capital contable de la entidad. De acuerdo a la NIF A5 nos establece su objetivo el cual nos ayuda a definir los elementos básicos del Estado financiero, su alcance el cual está dirigido a entidades con fines lucrativos y nos muestra los elementos básicos como son el Activo, Pasivo y Capital contable. (Escorza, 2013)

3. Balance general

El balance general es un documento financiero que representa la situación de una empresa en un momento determinado. La información que contiene incluye recursos que la organización tiene como activos, pasivos y patrimonio. Es necesario realizar este documento por lo menos una vez al año de tal forma que se pueda conocer la situación financiera en un tiempo fijo y se pueda acceder fácilmente a los saldos de la empresa (ganancias y gastos).

Existen cuatro tipos de balance general que son:

- Balance general comparativo
- Balance general consolidado
- Balance general estimativo
- Balance general proforma

4. Flujo de efectivo

El Estado de Flujos de efectivo nos proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el período sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según el tipo de actividad.

Objetivos de la gestión financiera

La gestión financiera tiene como objetivo “maximizar el patrimonio de la empresa mediante la obtención de recursos financieros por aportación de capital, obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la administración eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados que permitan tomar decisiones acertadas a corto y largo plazo”. (Marcial, 2007)

Así mismo Martínez (2010), nos dice que la gestión financiera tiene como objetivo fundamental “la maximización de la riqueza empresarial como resultado de la interacción de todas las áreas funcionales de ella; este, es el resultado de la optimización de las decisiones financieras, tales como las de inversión, financiación y dividendos”.

De igual forma la gestión financiera se encuentra estrechamente relacionada con la toma de decisiones relativas en aspectos como la obtención de financiación más conveniente, desde el punto de vista de costos, plazos, aspectos fiscales y estructura financiera de la organización. También en tener una buena utilización de recursos financieros en términos de equilibrio, eficiencia y rentabilidad, y en realizar estudios de la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Decisiones financieras

La toma de decisiones financieras son conjunto acciones o actividades por el cual se realiza un análisis de la situación financiera para luego evaluar las alternativas y posteriormente ejecutar las decisiones más efectivas para suministrar adecuadamente las fuentes de financiamientos necesarias para cumplir con los objetivos a un mediano y largo plazo. (Izar, 2016)

“Es el proceso de decisiones financiera y de inversión que tiene como propósito cumplir con el crecimiento y desarrollo de las empresas, mediante los recursos disponibles y necesarios para reducir las tasas o plazos que abarca la operatividad de una determinada empresa”. (Buenaventura, 2016)

En función a las dimensiones de la toma de decisiones Buenaventura (2016), expresa que existen dos principales dimensiones que rigen esencialmente el desarrollo productivo de una empresa, esta a su vez tiene una implicancia en el nivel de liquidez y endeudamiento, así como la rentabilidad, a continuación, se describen:

- Las decisiones de financiamiento, son aquellas que se basan fundamentalmente en los indicadores como políticas, evaluación y riesgos financieros, las cuales tienen una relación directa con las fuentes y situación financiera de la empresa.
- Las decisiones de inversión, están relacionadas esencialmente con los indicadores como presupuesto de inversión, tipos y riesgos de inversión, las cuales permitirán evitar ciertas incertidumbres que proporcionarían las bases necesarias para el desarrollo económico y planificación respecto a los recursos que influyen en el crecimiento empresarial.

La gestión financiera de igual forma cuenta con una superordinación la cual se divide en tres partes que son: Planeación financiera, control financiero, y administración financiera.

Planeación financiera

Para que las empresas continúen en su cambiante entorno deben adaptarse a él. Todas las empresas usan la planeación para establecer el camino que habrá que seguir en el logro de sus objetivos, y es una de las maneras que usan para adaptarse al medioambiente.

La planeación tiene como objetivo establecer las metas que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar dichas metas, a esos "caminos" se los denomina estrategias y tácticas.

Según Ortega Castro (2012) la planeación financiera es “Una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas financieras de una empresa, tomando en cuenta.

Según el tiempo de ejecución, la planeación financiera se divide en dos partes que son la planeación financiera a corto plazo (operativos) que cubre un periodo de doce meses en el cual empieza a realizarse un pronóstico de ventas seguido de presupuestos operativos, el presupuesto de caja y la elaboración de los estados proforma. Y la planeación financiera a largo plazo (estratégica) que cubre generalmente periodos de cinco años y el objetivo de esta es indicar a la dirección general planes que servirán de guía a la empresa, las necesidades de expansión, nuevos productos de inversión estructura de capital consideran desembolsos de activos fijos actividades de investigación y desarrollo.

También se define a la planeación financiera como un proceso para la elaboración de un presupuesto el cual da a conocer las necesidades de financiación que se van a producir en un periodo cuyo fin es el de disminuir el riesgo y aprovechar las oportunidades utilizando como instrumento el presupuesto.

Según el autor (Escribano Ruiz, 2008) se menciona que existen dos tipos de presupuestos que son:

- Presupuesto de capital: En el cual la empresa va a plasmar las previsiones de inversión de capital y las fuentes de financiación a largo plazo.
- Presupuesto de explotación: Que se divide a su vez en presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de aprovisionamiento, presupuesto de distribución y el presupuesto de administración.

Control financiero

Para poder tener un buen control financiero, se debe analizar la relación que hay entre el volumen de ventas y la rentabilidad teniendo en cuenta diferentes

condiciones operativas; estas relaciones proporcionan información para que los administradores tomen decisiones en cuanto a rentabilidad y financiamiento. El proceso de planeación puede mejorarse si se prevén los efectos que se producirían sobre la rentabilidad de la empresa con el resultado del cambio de operaciones, tanto desde el punto de vista de las utilidades provenientes de las operaciones como desde el punto de vista de la rentabilidad. (Brigham, 2001)

El control financiero incluye varios objetivos los cuales son:

1. Optimizar los recursos económicos: Incluye la elaboración de presupuestos para el uso adecuado de los recursos disponibles y la prevención de fugas de fondos. Esto favorecerá la maximización del beneficio y la creación de una base económica sólida que permita garantizar la supervivencia del negocio.
2. Mantener el capital adecuado: Un control financiero eficaz evita tanto la sobre capitalización como la subcapitalización. El objetivo es obtener capital de fuentes más baratas manteniendo una combinación sostenible entre deuda y liquidez. Al mismo tiempo, esto aumenta la confianza de los proveedores y los inversores.
3. Verificar el cumplimiento de los objetivos y detectar errores y áreas de mejora: El control financiero permite hacer un diagnóstico de la situación con el que es posible tanto controlar si se están cumpliendo los objetivos marcados como detectar posibles problemas o desajustes, por ejemplo, irregularidades que puedan hacer que la empresa pierda ventaja competitiva. Una vez que se han detectado los riesgos que pueden poner en peligro la salud financiera de la organización, se pueden aplicar las medidas necesarias para reconducir la situación.

Análisis financiero

El análisis financiero “es el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa”. Este análisis

es una técnica que se basa en la información contenida en los estados financieros de la empresa para ejecutar un diagnóstico que permita obtener conclusiones sobre el progreso y desarrollo de la empresa. (Álvarez L. A., 2012) Según el autor Domínguez (2013) el análisis financiero “Es el conjunto de técnicas que se utilizan para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa. Estas técnicas se basan en la información que se encuentra contenida en los estados financieros y pretenden realizar un diagnóstico de la empresa que permita obtener conclusiones sobre la marcha del negocio y su evolución futura. El análisis debe aportar perspectivas que reduzcan el ámbito de las conjeturas, y por lo tanto las dudas que planean cuando se trata de decidir.

El análisis financiero según Nava (2009) “es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas”. El objetivo principal es examinar la importancia del análisis financiero como herramienta esencial para una gestión financiera eficiente.

Además, el autor antes mencionado manifiesta que “el análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa”.

Es así que una empresa con liquidez es solvente y rentable. Se puede acotar que el análisis financiero es la técnica que permite establecer la capacidad financiera que posee la empresa en un período determinado para llevar adelante un proyecto.

Además, el análisis financiero provee elementos de juicio con respecto a su nivel o grado de:

- a) Solvencia: Se evalúa la estructura del capital contable en términos de mezcla de recursos financieros, así como la habilidad para responder a las deudas a largo plazo y las obligaciones de inversión.
- b) Liquidez: Se evalúan la suficiencia de los recursos para satisfacer sus compromisos de efectivo a corto plazo.
- c) Eficiencia operativa: Aquí se evalúan los niveles de producción o rendimiento de recursos que serán generados por los activos utilizados por la entidad.
- d) Riesgo financiero: Evalúa la posibilidad de que ocurra algún evento o acontecimiento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas y que de ocurrir dicho evento puede generar una utilidad o pérdida por los cambios en los activos o pasivos.
- e) Rentabilidad: Se evalúa la utilidad neta o cambios de los activos netos, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio y sus propios activos.

1.3 FLUJO DE EFECTIVO

Conceptos y definiciones

Según (Centro de Estudios Tributarios de Antioquia-CETA, 2014) “El Estado de Flujos de efectivo proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el período sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación”.

Oscar Serna en su libro Administración Financiera Fundamentos y aplicaciones de 1999, nos menciona que “Es el flujo de caja que queda disponible para atender los compromisos con los beneficiarios de la empresa: acreedores y socios. A los acreedores se les atiende con servicio a la deuda (capital más

intereses), ya los propietarios con la suma restante, con la cual ellos toman decisiones, una de las cuales es la determinación de la cantidad a repartir como dividendos. Por lo tanto, la gestión gerencial debe propender por el aumento permanente del flujo de caja libre de la empresa (Serna, 1999)

Por otra parte, el autor Stephen A. Ross en su libro Finanzas corporativas, define el flujo de efectivo como “El que ayuda a explicar el cambio en el efectivo contable y los equivalentes mostrando de esta forma los diferentes flujos de efectivo, existiendo varios tipos de flujo de caja los cuales son necesarios para comprender la situación financiera de la empresa. El flujo de caja operativo, definido como beneficios antes de intereses y depreciación menos, mide el efectivo generado a partir de las operaciones sin contar los requisitos de inversión o capital de trabajo. El flujo de caja total de la empresa, incluye los ajustes por gasto de capital y sumas al capital de trabajo neto” (Ross, 1997)

Norma internacional de contabilidad no. 7

En esta norma se establecen ciertos requisitos para la presentación del Estado de Flujo de Efectivo, así como otra información relacionada con él. Se afirma que la información sobre flujos de efectivo resulta útil al suministrar a los usuarios una base para la evaluación de la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y otros medios equivalentes, así como las necesidades de liquidez que ésta tiene mediante la presentación de un Estado de Flujo de Efectivo, clasificados según proceda de Actividades de Operación, Inversión y Financiamiento. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la empresa tiene de generar efectivo, así como, las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

Clasificación de las actividades

La clasificación de los flujos de efectivo depende de la actividad en la cual se encuentren involucrados, así tenemos tres tipos que son:

- Flujo de efectivo por actividades de Operación: Son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de la empresa, aquí se incluyen cualquier tipo de actividades que la empresa realice siempre y cuando no cuenten como actividades de inversión ni de financiamiento.
- Flujo de efectivo por actividades de Inversión: Son ingresos que se reciben por la adquisición y/o disposición de activos a largo plazo como por ejemplo la compra o venta de activos fijos, la compra o venta de acciones, bonos y pagarés, y la recuperación de préstamos.
- Flujo de efectivo por actividades de Financiamiento: Incluyen actividades como la obtención de recursos por parte de los dueños de la empresa, el retorno de los beneficios sobre su inversión, préstamos de efectivo y el reembolso de los montos prestados. Existen actividades las cuales se las clasifica como actividades de inversión-financiamiento ya que reúnen ambas características, y a estas operaciones se las debe dar un tratamiento especial y es que deben revelarse en una nota al pie del estado de flujo de efectivo.

Entre estas actividades se puede mencionar las siguientes:

- a) Compra de Edificios, compensado con una Hipoteca
- b) Cambio de Acciones, por Bonos
- c) Cambio de Acciones Comunes, por Acciones Preferentes o viceversa.
- d) Pago de Pasivos, con Activos.

Equivalentes de Efectivo: Según (Lazzati, 2015.) “Son todas aquellas inversiones a corto plazo y altamente liquidadas, que reúnen las condiciones o características siguientes:

- Sean convertibles inmediatamente en efectivo y
- Tengan un vencimiento original de tres o menos meses a la fecha del cierre del Balance.

1.4 RENTABILIDAD

“La rentabilidad es la relación que hay entre la unidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, y utilización de inversiones, su categoría y su regularidad es la tendencia de las utilidades. La rentabilidad es una variable muy importante en la toma de decisiones de inversión ya que nos permite comparar las ganancias actuales o esperadas de varias inversiones con los niveles de rentabilidad que necesitamos” (Ivonne, 2008)

Según los autores Gitman y Joehnk (2005), rentabilidad es “el nivel de beneficio de una inversión, esto es la recompensa por invertir” (p. 90). La rentabilidad consiste en la utilidad obtenida por efectuar alguna actividad económica (inversión, ventas).

En ese mismo contexto el autor Daza (2016) define a la rentabilidad “como la capacidad o aptitud de la empresa para generar un excedente partiendo de un conjunto de inversiones efectuadas” (p.268). En otras palabras, la rentabilidad es la utilidad obtenida después de restar los costos y gastos de la producción y venta de un producto.

La rentabilidad asevera el estado actual de la organización y a la vez contribuye con su desarrollo, ya que es el beneficio que produce una inversión efectuada por el empresario. Adicional a esto la rentabilidad se genera mediante dos flujos que son: por inversión y por ventas.

Inversión

El autor Clendenin (2003) define a una inversión como “cualquier activo o derecho de propiedad adquirido o poseído con el propósito de conservar el capital u obtener una ganancia”

Por otra parte, Gitman (2003) nos dice que la inversión se conoce como el sacrificio que se hace de dinero actual para obtener más en el futuro. La inversión generalmente incluye dos elementos que son el tiempo y el riesgo.

Dicho de otro modo, la inversión es el circulante que una persona tiene para que se efectúen las operaciones en su empresa. Este capital supone una generación de beneficio inmediato y, que, por lo general, es improbable, hasta el momento de sus resultados.

Ventas

En una investigación de Vásquez, (2011)

Las ventas son aquellas operaciones mediante las cuales una persona transmite a otra la propiedad que tiene sobre un bien o derecho, a cambio de una suma de dinero. También se puede decir que la venta es ceder la propiedad de un producto a cambio de una compensación en dinero, servicio o especies manifestado por Andersen.

En términos generales, las ventas consisten en intercambiar un bien con quien necesita satisfacer una necesidad, a cambio de un valor monetario, este es un proceso dinámico, el cual requiere de técnicas para lograr resultados óptimos y conseguir la satisfacción de ambas partes.

Tipos de rentabilidad

a) Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de

la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Sánchez Ballesta, 2002)

Por otra parte, según Aguirre et al. (1997) la rentabilidad económica incluye el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa. Para dicho cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

Beneficio antes de gastos financieros e impuestos / Inversión neta

En cambio, Van Horne y Wachowicz (2002) mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

Utilidad neta después de impuestos / Activo total

b) Rentabilidad financiera

Sánchez (2002) nos dice que la rentabilidad financiera, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. En este sentido, Sánchez (2002) también dice que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el

cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

Según Aguirre et al. (1997) el índice de rentabilidad financiera evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

Beneficio neto / Recursos propios medios

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (Aguirre et al., 1997):

1. Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
2. Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
3. Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

Adicionalmente, Van Horne y Wachowicz (2002), mencionan que el rendimiento del capital es otro parámetro resumido del desempeño general de una empresa. Este índice compara la utilidad neta después de impuestos con el capital que invierten en la empresa los accionistas. Agregan, además, que la rentabilidad financiera indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas y se calcula aplicando la siguiente fórmula:

Utilidad neta después de impuestos / Capital de los accionistas

Indicadores financieros

Los indicadores financieros son herramientas que permiten a los dueños de empresas, realizar un análisis financiero de la situación de la misma en un período determinado. También son un método de gestión de la empresa dentro del ámbito de los resultados económicos obtenido por ella. Además, ilustran el funcionamiento de los distintos departamentos de la compañía y la eficacia de su trabajo. De la misma manera estos indicadores permiten que los inversores y accionistas de la empresa den su opinión sobre se está gestionando la empresa y cómo va el mercado.

Tipos de indicadores financieros

Indicadores de liquidez

De acuerdo a Tanaka (2005), los indicadores de liquidez “miden de manera aproximada la capacidad global de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo”.

Los indicadores de liquidez muestran si la empresa tiene la cantidad de efectivo necesario para sus operaciones actuales y si podrá pagar sus deudas con los proveedores a tiempo. También muestran hasta qué punto una empresa está saturada con diversos pasivos financieros, por ejemplo, en relación con el servicio de sus líneas de crédito. Algunos indicadores de liquidez son la ratio ácida, la liquidez inmediata, el fondo de maniobra y la ratio de cobertura.

Indicadores de solvencia

Nava (2009) nos dice que la solvencia se refleja en la cantidad de bienes que una empresa tiene para poder saldar sus deudas, sin embargo, dichos bienes no son fácil de convertirlos en efectivo para poder concretar el pago de dichas deudas.

Es así que se dice que los indicadores de solvencia permiten conocer al empresario cual es el valor máximo el cual puede endeudar a su organización.

Indicadores de gestión

Según Tanaka (2005) estos indicadores miden “el desempeño que ha tenido la empresa en el período de análisis, además miden el grado de liquidez y eficiencia de los activos que la empresa utiliza para incrementar sus ingresos y utilidad”.

Estos indicadores admiten conocer si se cumplió con los objetivos de rendimiento planteados por la empresa. Indicadores de rentabilidad García O. (2009), indicó que es la “medida de la productividad de los fondos comprometidos en ella”. Es decir, permiten conocer el nivel de utilidad que se obtuvo por efectuar una inversión

Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento, o indicadores de deuda, miden el nivel de obligación o compromiso de que tiene la empresa, con otros terceros externos, llamados los “acreedores”. Algunos indicadores que muestran el estado de endeudamiento son la ratio de endeudamiento, el coeficiente de endeudamiento a corto plazo, el coeficiente de endeudamiento a largo plazo, servicio a la deuda y de nuevo, el fondo de maniobra.

Indicadores de rentabilidad

Otros indicadores que interesan a los inversores son los de rentabilidad. Estos muestran la tasa de rendimiento que se puede obtener invirtiendo en una empresa determinada. Además, informan sobre si la empresa es eficiente y cómo se comparan sus resultados con los de otras.

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico de una investigación puede ser descrito como el plan general que dicta lo que se realizará para responder a la pregunta de investigación. La clave para el diseño metodológico es encontrar la mejor solución para cada situación. Esta sección responde a dos preguntas principales: Como se recolectó o generó la información y como fue analizada dicha información.

Según Atkinson, Coffrey y Delamont (2001), el diseño metodológico implica tanto la selección de uno a varios métodos como su vinculación con las proposiciones teóricas. Las diversas técnicas de recogida pueden combinarse con la utilización de datos secundarios. En este caso es importante entender que los datos secundarios han sido construidos por otras investigaciones, e inclusive por disciplinas diferentes a la que conduce la investigación. Si tal fuera el caso, resulta de crucial importancia hacerse cargo de las implicancias del uso acrítico de tales datos.

Teniendo en cuenta lo anteriormente dicho, el diseño metodológico no puede sustraerse del enfoque teórico. El diseño se aplica por y a un determinado objeto de rasgos teóricos y empíricos.

2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Las investigaciones varían, tal como lo explica Chávez (2007), la tipificación de una investigación se establece con el tipo de problema que se desea solucionar, los objetivos que se pretenden lograr y la disponibilidad de recursos. Teniendo en cuenta este criterio, se debe tener perfectamente clara la problemática a abordar, hasta donde se quiere llegar y contar con las herramientas o recursos necesarios para alcanzar los objetivos anteriormente planteados.

Para realizar el presente trabajo, se tomó en cuenta los tipos de investigación descriptiva, documental y de campo.

Investigación descriptiva

En ese contexto, teniendo en cuenta los objetivos planteados, Chávez (2007) define a la Investigación descriptiva como: “Aquellas que se orientan a recolectar información relacionada con el estado real de las personas, objetos, situaciones, o fenómenos; tal como se presentaron en el momento de su recolección”. En cambio, Sabino (2002) nos dice que las investigaciones descriptivas se proponen conocer grupos homogéneos de fenómenos, de acuerdo a criterios sistemáticos, para poner de manifiesto su comportamiento. Seguidamente, señala que no se ocupa la verificación de hipótesis, sino de la descripción de hechos a partir de un criterio o de una teoría previamente definida.

Investigación documental

“La investigación documental es el proceso sistemático de búsqueda, selección, lectura, registro, organización, descripción, análisis e interpretación de datos extraídos de fuentes documentales existentes en torno a un problema, con el fin de encontrar respuesta a interrogantes planteados en cualquier área del conocimiento humano” (Finol de Navarro, 1993)

En cuanto a Chávez (2007) los estudios documentales son aquellos que se realizan en base a documentos o revisión bibliográfica” este autor expresa que la investigación obedece al principio documental ya que es necesario el análisis de documentos, así como escritos ya existentes para establecer comparaciones en relación al fenómeno que se desea investigar.

Teniendo en cuenta las definiciones de Chávez (2007) y Finol (1993), podemos concluir que la investigación documental es un trabajo el cual requiere de la inducción y deducción, así como del análisis y síntesis, de la creatividad e imaginación. Lo cual se puede decir que es un proceso de abstracción científica que algunos autores han nombrado como “razonamiento lógico de abstracción científica” aunque así mismo, otros autores prefieren decir “razonamiento teórico”.

Investigación de Campo

La investigación de campo se considera como un estudio sistemático, el cual se enfoca en hechos, en el lugar que se produce, de igual manera, los investigadores están en contacto directo con las organizaciones para adquirir información a través de encuestas, entrevistas, y observaciones, lo cual permite proporcionar una real y verdadera situación de la empresa, que ayude y permita tomar una resolución adecuada. De esta manera Chávez (2019) nos menciona que “El investigador debe considerar siempre que los modelos, son de estructura metodológica y no constituyen una camisa de fuerza; solo permiten al investigador estructurar su diseño acorde al problema de investigación y al contexto en que se desarrolla”.

Mediante este tipo de investigación se pueden obtener valores los cuales radican en condiciones verdaderas, lo cual facilita la revisión y modificación de los mismo si en un caso surgen dudas, es importante tener en cuenta todo tipo de información que se pueda alcanzar, en caso de tener algún requerimiento o limitación que se dé durante el proceso de recolección de información. Es así como la investigación de campo permite al investigador tener conocimientos reales de datos que expresen procedimientos, y en la recolección de las mismas para validar cualquier tipo de información.

Se realiza en las instalaciones de la empresa “PROHICO & CIA” en la cual se aplican entrevistas y encuestas con el fin de conocer la realidad de la empresa y la obtención de datos específicos que permitan tener un adecuado resultado de la investigación.

Método de investigación

Deductivo

Para la presente investigación se está utilizando un método de investigación deductivo ya que se están analizando los hechos desde lo general que sería la caída de las ventas debido a la pandemia del COVID 19, hasta lo específico que

es la propuesta de un modelo de gestión financiera el cual ayude a dinamizar el flujo de efectivo de la empresa.

“El método deductivo consiste en extraer razonamientos lógicos de aquellos enunciados ya dados, en síntesis, este método va de la causa al efecto, de lo general a lo particular, es prospectivo y teórico; comprueba su validez basándose en datos numéricos precisos” (Barchini, 2006). El método deductivo cuenta con un enfoque el cual es el cuantitativo.

Técnicas de la investigación

Encuesta

Se aplicará encuestas a la contadora de la empresa la cual contenga preguntas elaboradas, que nos ayude a conocer más detalladamente el ritmo con el cual se ha ido recuperado económicamente la empresa en los periodos 2020-2022.

Entrevista

La encuesta será aplicada al gerente y a la contadora de la empresa con el fin de conocer a más profundidad la situación económica actual de PROHICO & CIA.

Observación directa

Se aplicará la técnica de la observación directa, al realizar la correspondiente visita a las instalaciones de la empresa PROHICO & CIA en la ciudad de Ambato para pal el problema que tiene con respecto a la gestión financiera, y a su vez obtener información relevante que será necesaria en el desarrollo del proyecto.

Instrumentos de la investigación

Cuestionario

Para poder aplicar la encuesta y entrevista al gerente y a la contadora, se elaborará varias preguntas plasmadas en un cuestionario para realizar la encuesta correspondiente y posteriormente, poder interpretar los resultados obtenidos.

Muestra

Para la muestra del presente proyecto se seleccionará al gerente y a la contadora de la empresa debido a que tienen relación directa con la situación económica de misma.

2.2 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa PROHICO & CIA nace de la visión de su fundador el señor Raúl Sánchez Pico, a finales de la década de los noventa en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua. Al concluir sus funciones como empleado público su necesidad de emprender le hizo tomar la decisión de establecer una empresa dedicada a la intermediación mercantil de distintos productos.

En el año 1999 inicia operaciones comerciales como persona natural vendiendo distintos productos como repuestos, alambres, etc., a distintas empresas de la ciudad de Ambato en un pequeño local en el centro Ambato con dos empleados a su cargo quienes se encargaban de la colocación de productos. Los resultados obtenidos de dichas operaciones permitieron ampliar el tipo de productos que debían ser vendidos dirigiéndose entonces al sector de los materiales de construcción pues el auge de este sector se encontraba al alza.

El crecimiento sostenido de la empresa permitió prontamente alcanzar una reputación importante en el mercado local produciéndose entonces una expansión de sus operaciones a otras provincias hasta alcanzar actualmente 7

provincias (Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Imbabura, Pichincha, Pastaza, Tena).

La expansión obligaba a contar con una fuerza de ventas cada vez mayor, con mayores adquisiciones de productos para ser colocados, pero también con la modernización de su infraestructura. Se produce entonces, en el año 2010, un proceso de modernización de procesos en los que se emplean sistemas informáticos para controlar de mejor manera las cuestiones contables, tributarias, logísticas y laborales de la empresa. Se establecen, asimismo, distintos departamentos en la empresa, entre ellos el de contabilidad, el de costos, la gerencia de ventas y la de adquirentes y se impone una asesoría jurídica externa, los cuales permiten elevar la eficiencia de las operaciones comerciales.

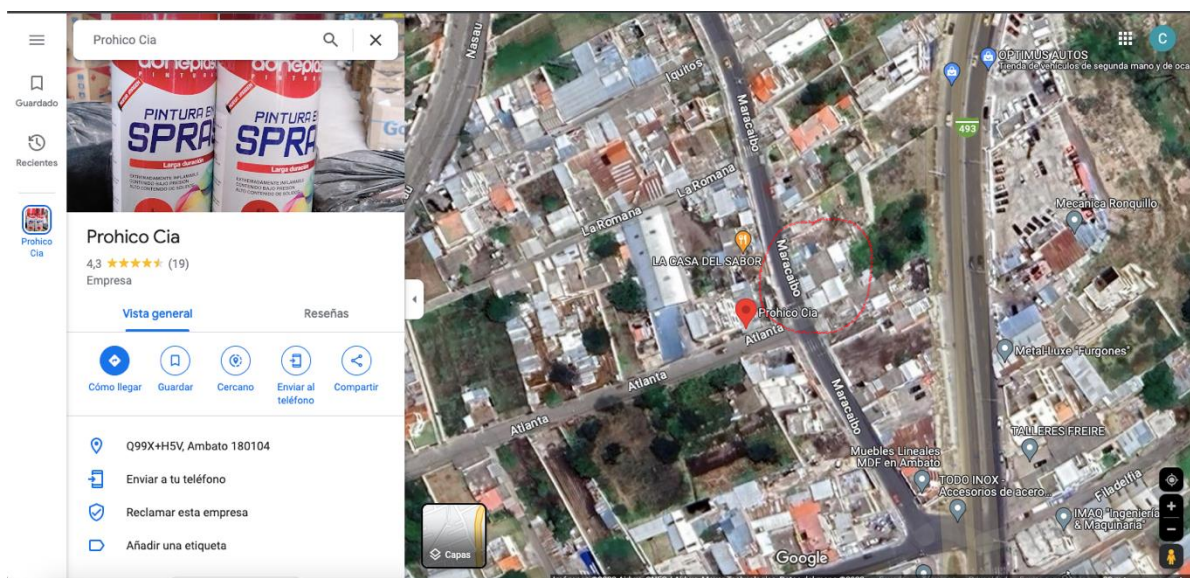
Estos cambios obligan a que PROHICO & CIA deje de ser una persona natural y pase, en el año 2015, a configurarse como una persona jurídica, mediante la constitución de una sociedad civil y comercial creada al amparo de la legislación civil vigente. La creación de la persona jurídica permite establecer una estructuración societaria del capital, el cual está dividido entre distintos miembros de la familia del fundador, pero coadyuva con una política de control del riesgo de las operaciones comerciales y con un mejor manejo de la cuestión fiscal, pues el patrimonio que antes era personal pasa a ser propiedad de la empresa, permitiéndose entonces reducir la presión fiscal mediante la realización de inversiones para el desarrollo de la empresa.

A diferencia de lo que ocurría en sus primeros años de fundación, el monto económico de las operaciones es ampliamente diferente: de un promedio mensual de ventas de USD \$ 2500,00 dólares se han pasado actualmente a USD \$ 110000.00. Ello se desprende de una actitud proactiva de la fuerza de ventas, de una modificación en la política de pago de las comisiones a los vendedores, que son ya sobre las ventas sino sobre los cobros de las ventas, pero sobre todo de un aprovechamiento adecuado de las oportunidades de negocio que se plantean en el ejercicio de la actividad mercantil.

Actualmente la fuerza laboral de PROHICO & CIA cuenta con 20 trabajadores y un capital social que supera los USD \$ 200.000.000. Esta situación de prosperidad ha determinado que inicie la construcción de un amplio complejo arquitectónico en el cantón Cevallos en el cual se establecerá las bodegas y oficinas propias de la empresa. En el catálogo de sus productos se encuentra más de 200 materiales para la construcción de producción nacional, y una amplia gama de productos de importación.

Dirección de la empresa

PROHICO & CIA se encuentra ubicado en el barrio La Concepción en las calles Atlanta S/N y Maracaibo en la ciudad de Ambato.



Misión

Ofrecer y comercializar productos de calidad al mercado nacional e internacional, al mejor precio, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, contando con talento humano comprometido y motivado por los objetivos de la empresa.

Visión

Ser una empresa líder que cuenta con reconocimiento nacional e internacional, en todos los productos que se importan y comercializan, manteniendo un mejoramiento continuo en todos nuestros procesos para lograr satisfacción de nuestros clientes.

Política de calidad

PROHICO & CIA asume el compromiso de ofrecer materiales de construcción acorde a los requisitos de nuestros clientes, garantizando oportunidad en la entrega y asesoramiento técnico el cual permita apoyar el crecimiento tanto de los clientes como de la organización, dentro de un marco de mejora continua.

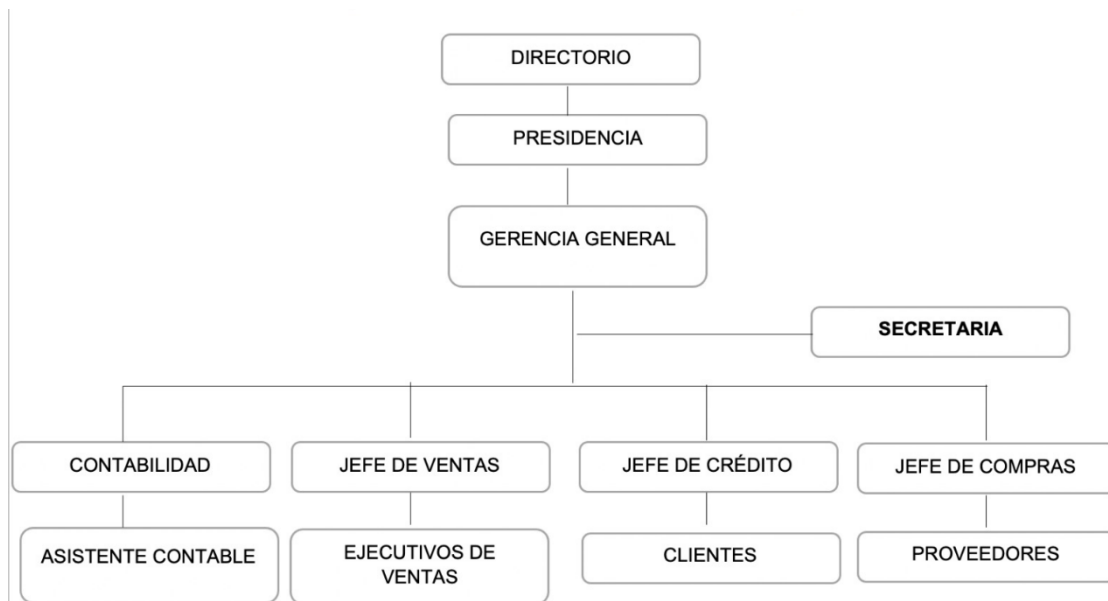
Objetivos de calidad

- Empoderar al personal de PROHICO & CIA para mejorar la interrelación de nuestros procesos.
- Mejorar la gestión y su orientación de resultados.
- Incrementar el número de clientes, ampliando y reforzando zonas de cobertura.
- Mejorar la rentabilidad financiera y de los activos.

Valores corporativos

- Crecimiento
- Innovación
- Compromiso
- Responsabilidad

ILUSTRACIÓN 3. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA



Fuente: elaboración propia

2.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Resultados de la entrevista al Gerente

1. A su criterio, ¿cuál es la situación actual del área de contabilidad de la empresa?

Actualmente la situación del área de contabilidad es buena ya que, con el paso del tiempo, nos hemos podido recuperar de la afectación económica que tuvimos debido al COVID. Además, la contadora general ha realizado una buena gestión en cuanto a la parte financiera de la empresa.

Interpretación: El departamento de contabilidad de la empresa tiene actualmente una buena posición a diferencia de la que tenía cuando ocurrió la pandemia, gracias al duro trabajo del gerente y de la contadora.

2. ¿Existen manuales de políticas y procesos para gestionar las cobranzas a los clientes en la entidad?

Por el momento no contamos con un manual de políticas y procedimientos que nos ayuden a gestionar las cobranzas, sino cada uno de los vendedores se encarga de cobrar a los clientes de la zona que cubre.

Interpretación: La empresa no cuenta con un manual el cual ayude a cobrar de manera más efectiva las cuentas a sus clientes lo cual afecta negativamente a su economía debido a que no se lleva un correcto control de cobranza.

3. ¿Dentro de la empresa, se aplica algún tipo de políticas para tener una adecuada estructura organizacional?

Se aplican políticas de calidad como ofrecer productos de calidad a nuestros clientes, también políticas de ventas, por ejemplo, dando promociones si superan un cierto monto o beneficiando a los mejores vendedores del mes.

Interpretación: El gerente ha optado por aplicar buenas políticas de venta en la empresa las cuales con el tiempo han ayudado a incrementarlas, generando así mayores ingresos.

4. ¿De qué forma se ve afectada la recuperación de cartera en la liquidez?

Actualmente si se ve afectada ya que hay clientes que debido a la situación por la cual atravesó el país, no han podido reunir el dinero necesario para poder pagar las cuentas que tienen aquí y esto ha afectado a la liquidez de la empresa. Hay clientes que tienen facturas pendientes de hasta 20,000\$.

Interpretación: La liquidez de la empresa se ha visto afectada debido a que no se podido recuperar las cuentas x cobrar ya que los clientes no cuentan con el dinero suficiente para poder cancelarlas y muchos de ellos tienen montos bastante altos.

5. ¿Qué estrategias cree usted que se debería adoptar para incrementar la cartera de clientes?

Una de las principales estrategias por las cuales estamos optando es contratar nuevos vendedores que cubran zonas a las cuales no se les vende los productos, como por ejemplo a varias provincias de la Costa.

También realizar más publicidad vía redes sociales ya que actualmente todas las personas visitan esos sitios y sería una buena estrategia para poder adquirir más clientes.

Interpretación: Las estrategias a aplicar son buenas ya que el contratar nuevo personal de ventas que sea capaz de cubrir las zonas a las cuales no se les vende, ayudaría a conseguir nuevos clientes y por lo tanto las ventas aumentarían mejorando así cada vez la situación financiera de la empresa.

6. ¿Cómo se puede dinamizar el flujo de efectivo dentro de la empresa?

- Acelerando el proceso de pago de cuentas por cobrar.
- Reduciendo los costos y gastos innecesarios dentro y fuera de la empresa.
- Negociar con los proveedores para que nos extiendan el tiempo de plazo para pagar las cuentas de los productos que nos entregan.
- Dividir las cuentas por pagar a los proveedores en cuotas mensuales o trimestrales.
- Liquidar los productos que no tengan una buena acogida en el mercado o que se encuentren mucho tiempo en stock.

Interpretación: El gerente tiene claro las estrategias por las cuales debe optar para poder dinamizar el flujo de efectivo.

7. ¿Considera usted que la aplicación de un modelo de gestión permitirá fortalecer la situación económica de la empresa?

Si ya que podría facilitar la recuperación de las cuentas por cobrar ayudando así a incrementar la liquidez de la empresa.

Interpretación: El aplicar un modelo de gestión financiera ayudaría positivamente a la situación financiera de la empresa.

8. ¿Con que frecuencia recibe usted informes del departamento contable de la empresa?

De parte del departamento de contabilidad recibo informes mensuales ya que me gusta saber la situación en la cual se encuentra la empresa, también para poder tomar decisiones que nos beneficien.

Interpretación: El gerente recibe cada mes un informe del departamento de contabilidad lo cual es bueno ya que de esa manera está al tanto de la situación financiera de la empresa.

9. ¿Se efectúan revisiones periódicas a la situación económica de la empresa?

Si se revisa periódicamente la situación económica y financiera de la empresa.

Interpretación: Cada cierto tiempo realizan como se encuentra económica la empresa.

10. ¿Con que frecuencia?

Cada mes o máximo trimestralmente.

11. ¿Qué aspectos cree usted que hay que mejorar en su empresa para poder generar un mayor flujo de efectivo?

Pienso yo que una de las cosas fundamentales que hay que mejorar es reducir los gastos innecesarios de los vendedores cuando salen de viaje, ya que muchas de las veces viajan medio día y se desembolsa dinero para dos o tres comidas, de igual forma hay veces que gastan mucho combustible.

Otro aspecto es rematar los productos que se encuentran almacenados por mucho tiempo ya que en la bodega tenemos productos que no se han vendido desde hace unos 4 o 5 años, entonces lo recomendable sería venderlos a un precio de remate.

Interpretación: Las opciones por las cuales el gerente quiere optar mejorar para poder tener un mejor flujo de efectiva están muy bien ya que a los vendedores se les debería desembolsar dinero para las comidas de acuerdo al tiempo que se van de viaje, si solo es medio día creo yo que con una comida es suficiente. Con respecto a los productos que no se venden igual es una buena idea rematarlo porque no sirve de nada tenerlos más tiempo almacenados ya que con el transcurso de los años, poco a poco se han ido deteriorando.

12. ¿La pandemia de COVID 19 tuvo un impacto fuerte en la economía de su empresa? ¿por qué?

Si, la pandemia tuvo un fuerte impacto en la empresa ya que las ventas se redujeron significativamente, de igual forma perdimos muchos clientes.

Antes de la pandemia facturábamos unos 25,000\$ mensualmente, y cuando todo empezó a volver a la normalidad solamente facturábamos entre 5,000\$ y 10,000\$, sin embargo, actualmente nos hemos podido ir recuperando y poco a poco las ventas van aumentando.

Interpretación: La pandemia tuvo un gran impacto en las ventas ya que se redujeron en un porcentaje significativo perjudicando así la economía de la empresa.

13. A raíz de la pandemia, ¿qué medidas ha tomado para poder lograr que las ventas se recuperen?

Implementar nuevas estrategias de venta como por ejemplo ofrecer promociones en ciertos productos, o aumentar el plazo en el cual pueden cancelar las cuentas los clientes.

Interpretación: Las medidas que ha tomado en cuenta el gerente han ayudado de cierto modo a incrementar un poco las ventas.

14. ¿Cree usted que la empresa recupere la estabilidad económica que tenía antes de la pandemia?

Si, ya que poco a poco las ventas han ido aumentando además que se han implementado nuevos productos a nuestro catálogo tanto de producción nacional como internacional los cuales han tenido una buena acogida en el mercado.

Interpretación: El implementar nuevos productos al catálogo de la empresa ha sido una buena estrategia de ventas, además ha beneficiado de alguna manera ya que los clientes los adquieren con el fin de probarlos y al ser aceptados, vuelven a adquirirlos.

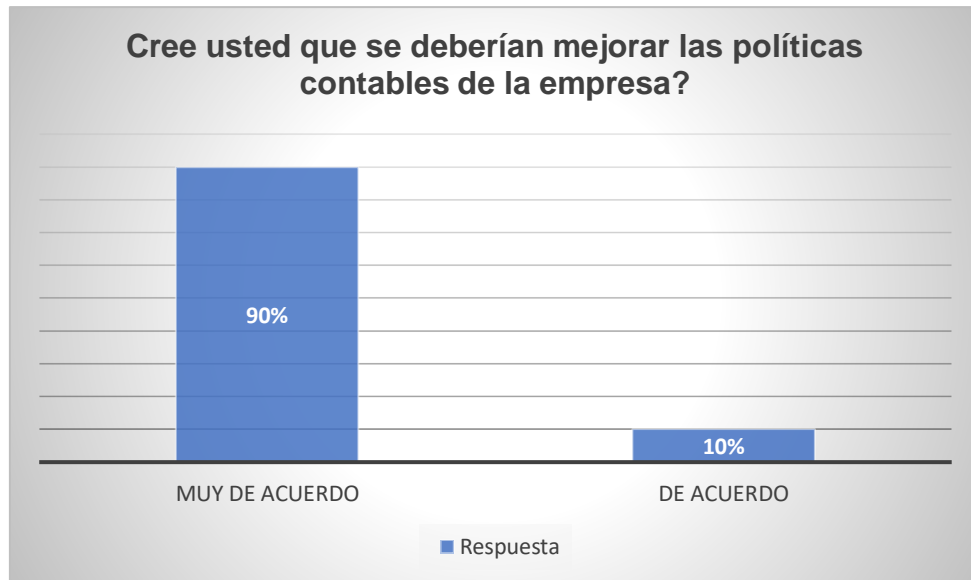
15. ¿En qué tiempo?

Posiblemente para el año 2024 o 2025.

Interpretación: Posiblemente para el año 2024 o 2025 la empresa recupere la estabilidad económica que tenía antes de la pandemia.

Resultados de la encuesta realizada a la contadora, tesorera, y a tres auxiliares de contabilidad.

1. ¿Cree usted que se deberían mejorar las políticas contables de la empresa?

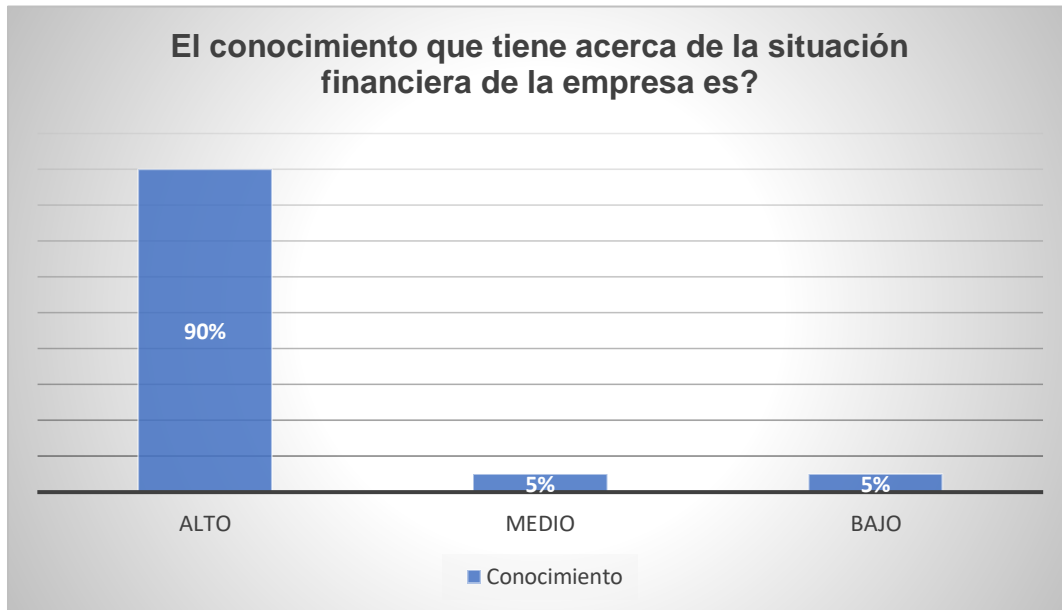


Fuente: elaboración propia

- Muy de acuerdo
- De acuerdo

Interpretación: De acuerdo a los resultados presentados en la primera pregunta, 4 personas de la muestra piensan que si se deben mejorar las políticas contables dentro de la empresa.

2. ¿El conocimiento que tiene acerca de la situación financiera de la empresa es?

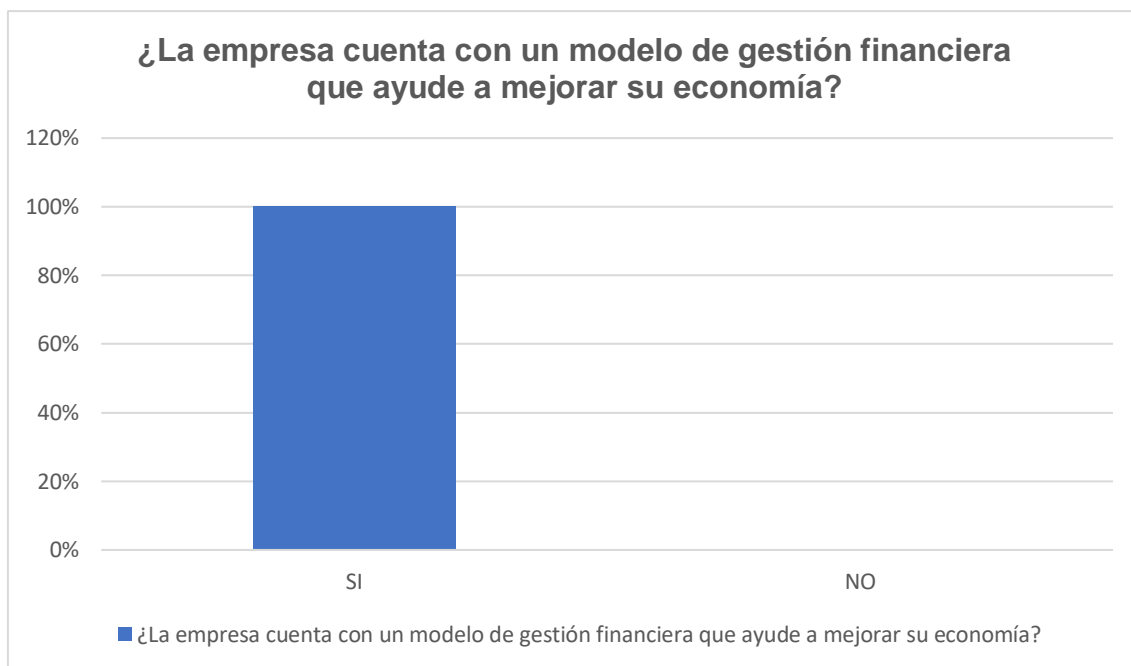


Fuente: elaboración propia

- Alto
- Medio
- Bajo

Interpretación: Los conocimientos acerca de la situación financiera que poseen la contadora y la tesorera de la empresa son altos, en cambio los auxiliares de contabilidad poseen un conocimiento medio ya que no conocen todos los movimientos económicos que se realizan.

3. ¿La empresa cuenta con un modelo de gestión financiera que ayude a mejorar su economía?

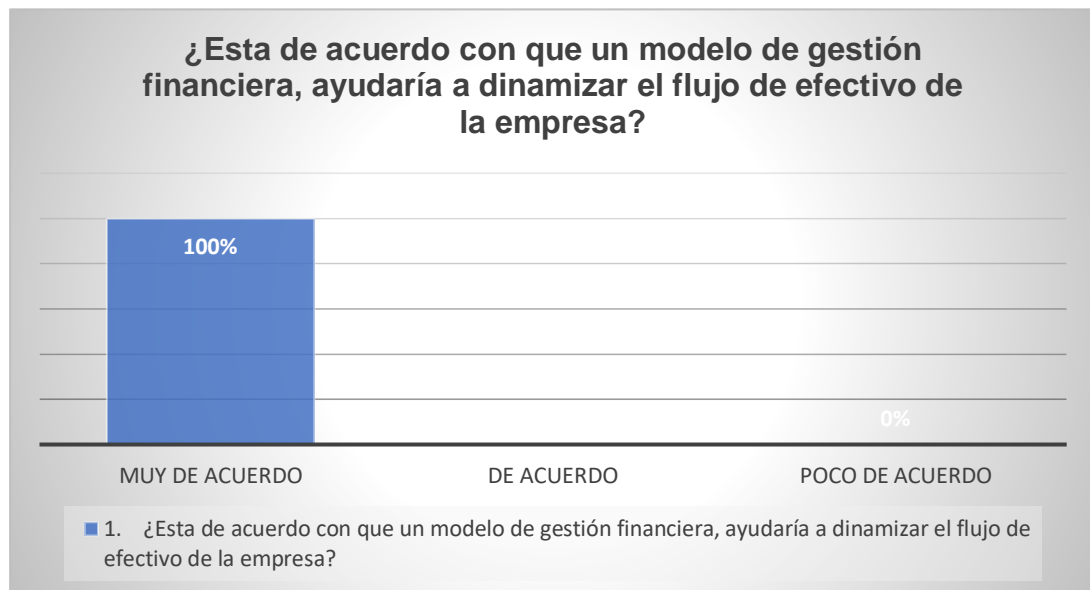


Fuente: elaboración propia

- Si
- No

Interpretación: Las 5 personas encuestadas nos mencionan que no existe un modelo de gestión financiera dentro de la empresa el cual ayude a mejorar su economía.

4. ¿Está de acuerdo con que un modelo de gestión financiera, ayudaría a dinamizar el flujo de efectivo de la empresa?

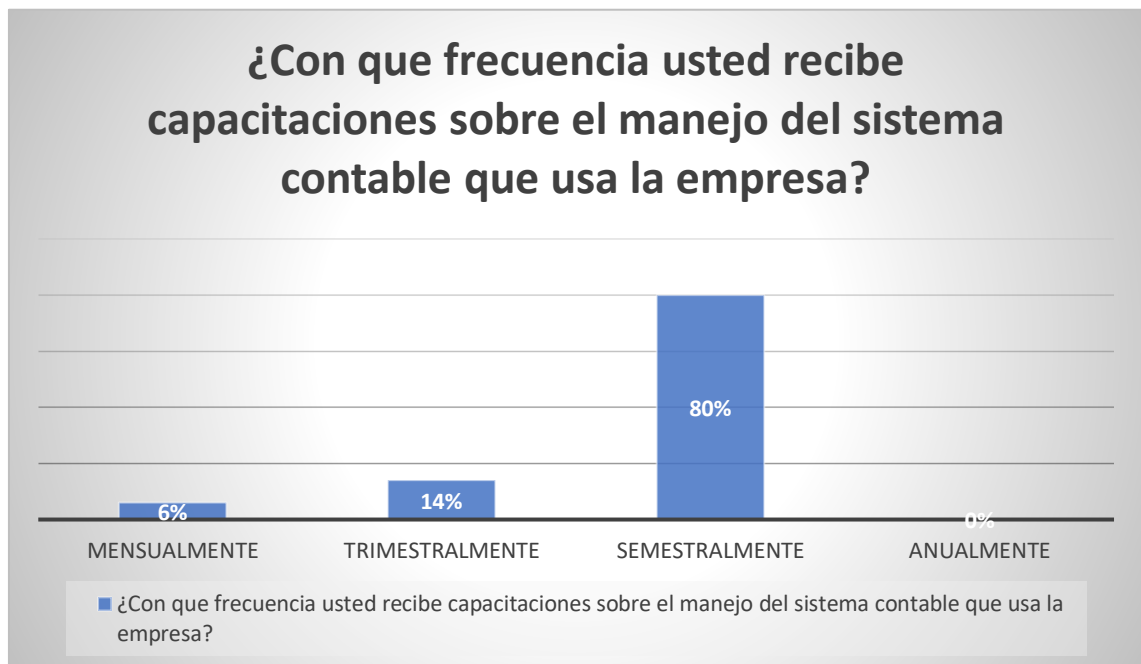


Fuente: elaboración propia

- Muy de acuerdo**
- De acuerdo
- Poco de acuerdo

Interpretación: De acuerdo a los resultados presentados en la pregunta N.-4, podemos observar que el 100% de los encuestados están muy de acuerdo con que un modelo de gestión financiera en la empresa ayudaría a dinamizar su flujo de efectivo.

5. ¿Con que frecuencia usted recibe capacitaciones sobre el manejo del sistema contable que usa la empresa?

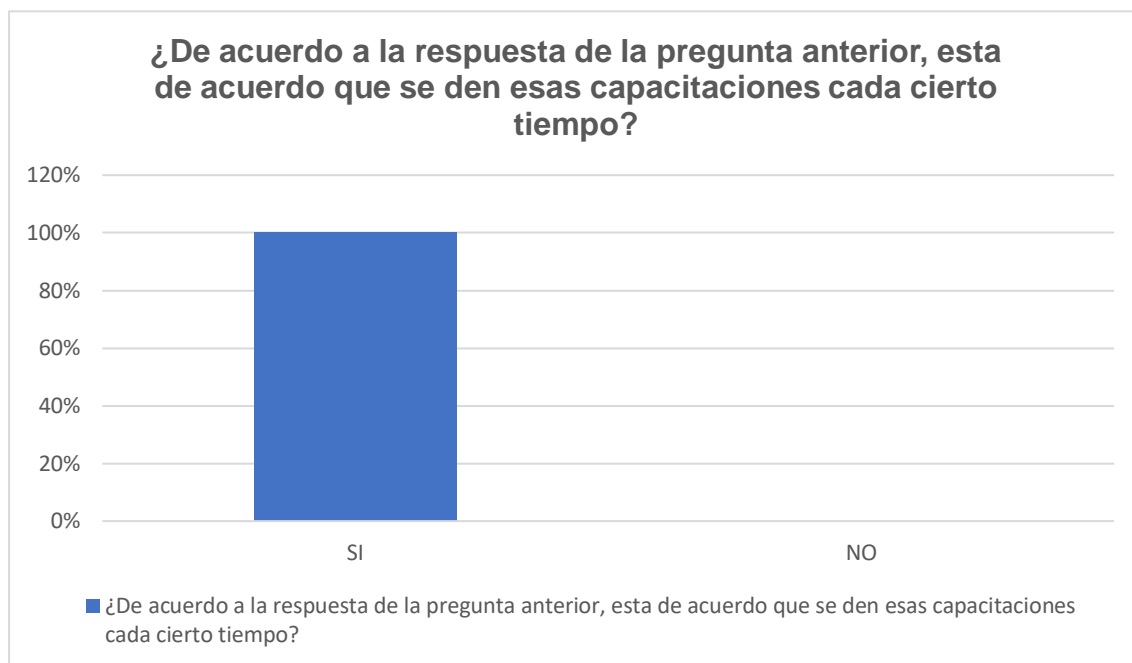


Fuente: elaboración propia

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente

Interpretación: Teniendo en cuenta los resultados, podemos observar que 2 encuestados reciben capacitaciones de manera semestral, en cambio 1 persona recibe capacitaciones de manera trimestral y las otras 2 personas las reciben de manera mensual.

6. ¿De acuerdo a la respuesta de la pregunta anterior, está de acuerdo que se den esas capacitaciones cada cierto tiempo?



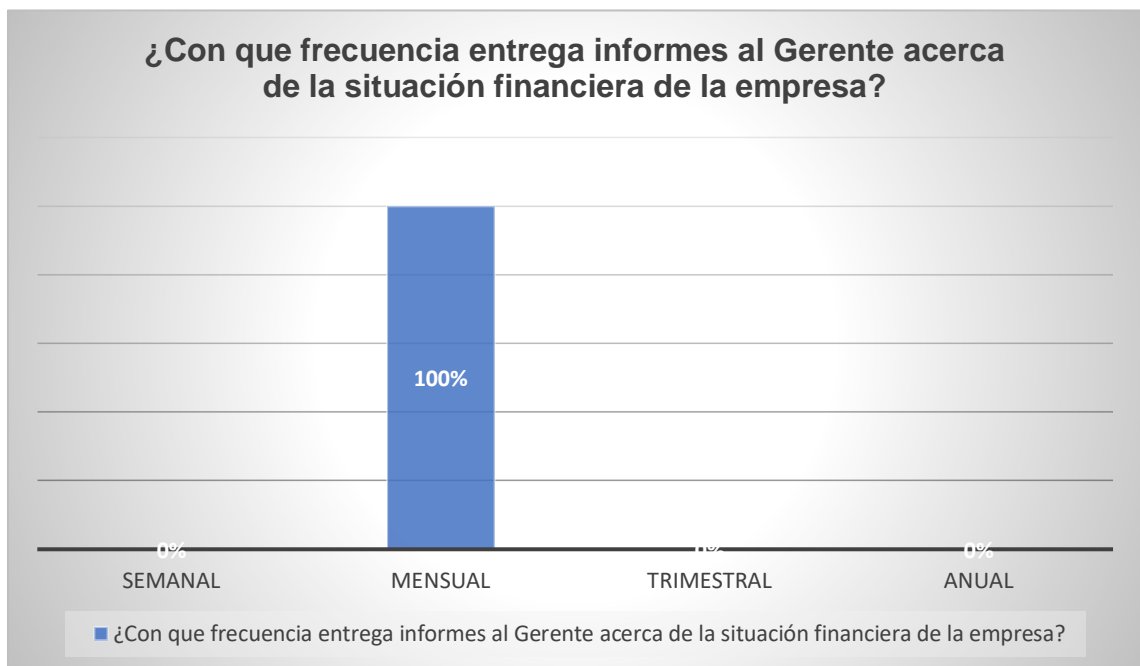
Fuente: elaboración propia

Si

No

Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede concluir que el 100% de los encuestados están de acuerdo con que se brinden las capacitaciones con esa frecuencia de tiempo.

7. ¿Con que frecuencia entrega informes al Gerente acerca de la situación financiera de la empresa?

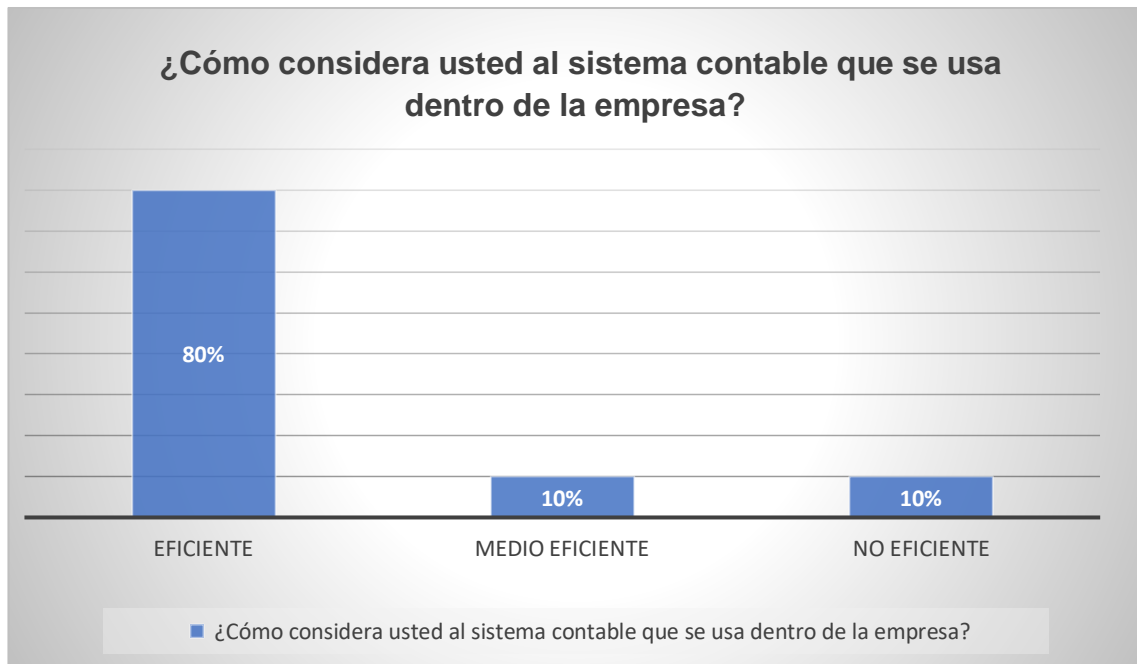


Fuente: elaboración propia

- Semanal
- Mensual
- Trimestral

Interpretación: Para esta pregunta se tomó en cuenta solamente a la contadora general de la empresa, para lo cual podemos observar que entrega informes de forma mensual en los cuales se encuentra detallada la situación financiera de la misma.

8. ¿Cómo considera usted al sistema contable que se usa dentro de la empresa?

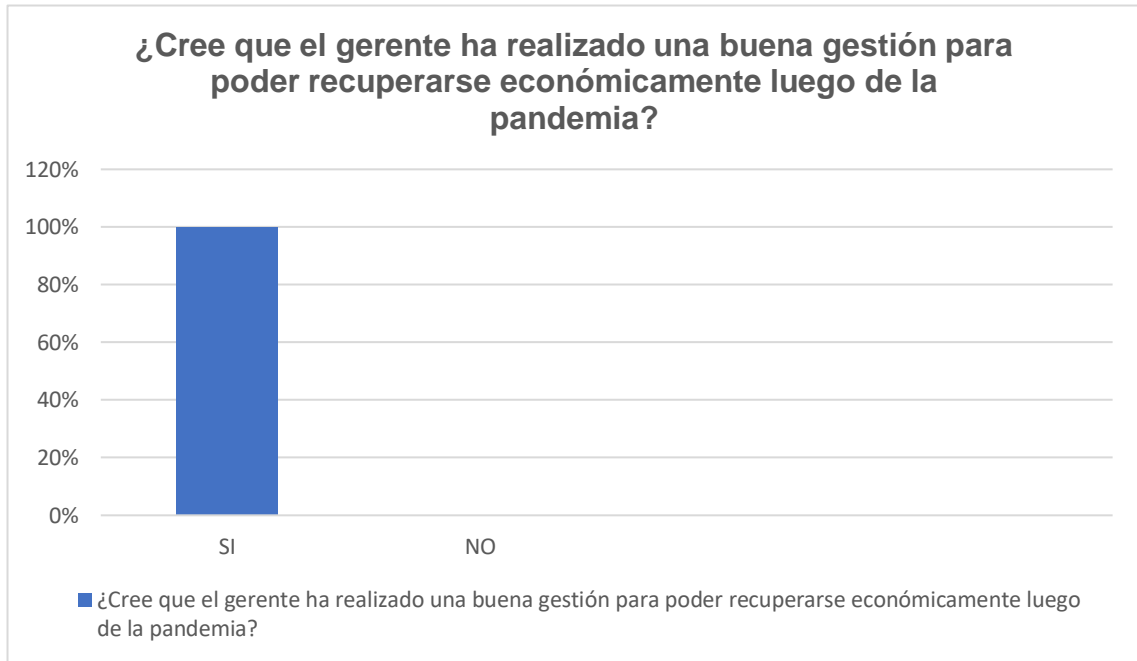


Fuente: elaboración propia

- Eficiente
- Medio eficiente
- No eficiente

Interpretación: Tomando en cuenta los resultados presentados, se puede observar que el 80% de los encuestados piensan que el sistema contable que se usa dentro de la empresa si es eficiente, en cambio un 10% piensa que es medio eficiente, y el otro 10% cree que no es eficiente ese sistema contable.

9. ¿Cree que el gerente ha realizado una buena gestión para poder recuperarse económicamente luego de la pandemia?



Fuente: elaboración propia

Si

No

Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos, el 100% de los encuestados piensan que el gerente si ha realizado una buena gestión la cual ha ayudado a que poco a poco se vaya recuperando económicamente la empresa.

CAPÍTULO III. ANALISIS DE RESULTADOS

Modelo de gestión financiera que permita el mejoramiento del flujo de efectivo y la rentabilidad en la empresa PROHICO & CIA

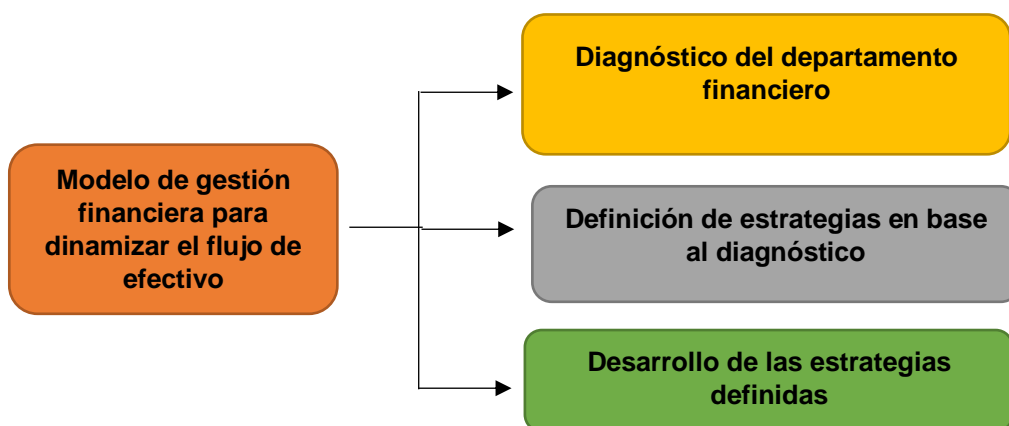
La dirección financiera es un área estratégica dentro de la empresa, donde se realizan los principales análisis y toma de decisiones, que se encuentran relacionados con la liquidez y el flujo de efectivo, con el fin de alcanzar los objetivos y además de realizar un estricto control de los recursos financieros.

El tener una buena gestión financiera ayuda a que los propietarios puedan tomar decisiones acertadas en base a los datos financieros reales, y que de igual manera se puedan implementar políticas y estrategias las cuales ayuden a mejorar la administración financiera de la empresa. Por lo tanto, el objetivo de esta investigación es proponer un modelo de gestión financiera, el cual ayude a mejorar el flujo de efectivo de la empresa y a su vez su rentabilidad, conociendo las falencias que tiene la empresa y sugiriendo mejoras.

3.1 Modelo de gestión financiera

Para poder dinamizar el flujo de efectivo de la empresa PROHICO & CIA, se propone un modelo de gestión financiera el cual consta de varias fases, la primera es el diagnóstico del departamento de contabilidad de la empresa, el cual se lo realiza con el fin de conocer la situación económica actual y determinar las deficiencias presentes. Como segunda fase tenemos la definición de estrategias en base al diagnóstico realizado, las cuales ayuden a mejorar o reducir las deficiencias que se han encontrado. Como tercera fase se tiene el desarrollo de las estrategias definidas para la empresa PROHICO & CIA.

ILUSTRACIÓN 4. MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE EFECTIVO



Fuente: Elaboración propia

Diagnóstico del departamento financiero

Se realiza un diagnóstico al departamento de contabilidad de la empresa con el fin de conocer los procesos, controles, actividades y procedimientos desarrollados en la misma, identificando cuando sea adecuado, las deficiencias que se observen y proponiendo sugerencias de mejora bajo aspectos de los procedimientos tanto contables como fiscales comprendidos en los periodos que se está estudiando.

Para poder realizar el diagnóstico se tomó en cuenta los siguientes puntos:

Cálculo e interpretación de las principales ratios de liquidez del año 2022

Los indicadores financieros son herramientas que permiten el análisis de las finanzas dentro de un periodo de tiempo dentro de una empresa u organización. Para obtener un resultado de estudio certero de indicadores se debe aplicar correctamente cada uno de ellos dependiendo de la necesidad, para que aporten positivamente a la toma de decisiones. Además, se debe analizar los resultados comparando el resultado obtenido con el valor sugerido para hacer referencia al análisis y comparar dichos resultados a lo largo del tiempo para saber si la empresa se deteriora o mejora, también ayuda a examinar la competencia.

Estos indicadores permiten a inversionistas o accionistas informarse sobre cómo se gestiona la empresa y como es su incidencia en el mercado.

A continuación, se calculan y analizan los indicadores de actividad, indicadores de endeudamiento y por último los indicadores de rentabilidad en base a los datos financieros del año 2022 de la empresa PROHICO & CIA.

Indicadores de actividad

Estos indicadores nos ayudan a medir cuanta eficiencia puede presentar una empresa económicamente con ayuda de sus activos.

Rotación del activo fijo

Este indicador nos ayuda a conocer cada cuanto los activos fijos de la empresa generan ventas. El resultado se lo expresa en días.

$$\begin{aligned} \text{Fórmula} &= \text{Ventas} / \text{Activo fijo} \\ \$ 3.185.642,89 / \$ 53.706,50 &= 59,31 \end{aligned}$$

Para poder obtener la rotación del activo fijo en días, se divide los 360 días para el valor obtenido en la operación anterior

$$360 \text{ días} / 59,31 = 6,06$$

Interpretación

Como resultado se obtuvo que la empresa genera ventas con ayuda de sus activos cada 6 días.

Rotación del activo total

Este es un indicador clave para conocer el estado financiero de la empresa. El índice de rotación de activos mide cuan efectiva es tu empresa en el uso de los activos fijos y los activos líquidos que tiene para generar ingresos. Cuanto mayor

sea la rotación de los activos totales de la empresa, mayor será la eficiencia de la utilización de los activos. Si el resultado obtenido es mayor a 1, quiere decir que la empresa es capaz de generar ingresos durante un periodo, si el resultado es menor a 1, quiere decir que la empresa tiene problemas de rentabilidad.

$$\text{Fórmula} = \text{Ventas} / \text{activo total}$$

$$\$ 3.185.642,89 / \$ 1.355.555,94 = 2,35$$

Interpretación

Como resultado del cálculo de la rotación del activo total se obtuvo un valor de 2,35 lo cual nos indica que la empresa tiene una buena capacidad de generar ingresos con ayuda de sus activos fijos y sus activos líquidos.

- **Indicadores de endeudamiento**

El objetivo de calcular estos indicadores es evaluar el grado y la modalidad de participación de las fuentes de financiamiento externas e internas, en la forma de generar financiamiento para la empresa. también nos ayuda a expresar los riesgos en los que incurren tanto los acreedores como la empresa en sí. Los indicadores a calcular son:

Apalancamiento financiero

Ayuda a saber la solvencia de la empresa y establecer una relación entre el patrimonio y el total de las obligaciones por pagar.

$$\text{Fórmula} = \text{Pasivo total} / \text{patrimonio neto}$$

$$\$ 254.116,32 / \$1.101.439,62 = 0,23$$

Interpretación

Cuando el valor del apalancamiento financiero es menor a 1 indica que el coste de la financiación hace que la rentabilidad de la empresa sea inferior, es por esto

que al obtener un valor igual a 0,23, se recomienda invertir un mayor capital propio y evitar la financiación por parte de entidades externas a la empresa.

Índice de endeudamiento

Este indicador nos ayuda a conocer el porcentaje de fondos que fueron obtenidos de fuentes externas.

$$\text{Fórmula} = (\text{Pasivo total} / \text{Activo total}) * 100$$
$$(\$ 254.116,32 / \$ 1.355.555,94) * 100 = 18,74\%$$

Interpretación

El 18,74% de activos con los que cuenta la empresa provienen de fondos que fueron obtenidos de fuentes externas.

- **Indicadores de rentabilidad**

Permite medir y analizar si una empresa es rentable o no, es decir cuando los ingresos de la empresa son más elevados que sus gastos. Este indicador también se utilizará para ver qué tan eficiente son las empresas con el uso de sus activos y se calculan las ganancias obtenidas en relación a su inversión inicial.

Rendimiento de activo total (ROA)

Se utiliza para valorar el grado de rendimiento que ha obtenido la gerencia de los activos bajo su control.

$$\text{Fórmula} = (\text{Utilidad neta}) / (\text{Total activo}) * 100$$
$$(\$ 16.199,72 / \$ 1.355.555,94) * 100 = 1.2\%$$

Interpretación

La gerencia de la empresa ha obtenido un beneficio del 1.2% con la inversión realizada durante el periodo evaluado.

Rendimiento de capital

Mide la rentabilidad obtenida por la empresa con sus fondos propios.

$$\text{Fórmula} = (\text{Utilidad neta}) / (\text{Capital contable}) * 100$$
$$(\$ 16.199,72 / \$ 800,00) * 100 = 12,50\%$$

Interpretación

Se obtuvo un rendimiento del 12,50% que perciben los accionistas gracias a la inversión de sus fondos en la empresa.

Rendimiento del patrimonio

Mide la rentabilidad que tiene la empresa para generar ganancias a través de la inversión realizada por los accionistas.

$$\text{Fórmula} = (\text{Utilidad neta} / \text{patrimonio})$$
$$(\$ 16.199,72 / \$ 1.101.439,62) = 1,47\%$$

Interpretación

La empresa ha ganado el 1,47% por cada dólar invertido por parte de los accionistas de la misma.

Margen bruto

Son todos los ingresos que provienen de la actividad económica que realiza la empresa.

$$\text{Fórmula} = (\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}) * 100$$

$$(\$ 275.854,86 / \$ 3.185.642,89) * 100 = 8,65\%$$

Interpretación

La empresa obtuvo un 8,65% de utilidad al final del año 2022.

Margen neto de utilidad

El margen neto de utilidad nos permite conocer cuál es el porcentaje de ganancias que obtuvo la empresa de las ventas netas del periodo.

$$\text{Fórmula} = (\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas})$$

$$(\$ 16.199,72 / \$ 3.185.642,89) * 100 = 0,51\%$$

Interpretación

El margen neto de utilidad de la empresa es del 0,51%, esto quiere decir que dicho porcentaje, representa a las ganancias de la empresa en cuanto a sus ventas netas.

- **Indicadores financieros**

Liquidez general o corriente

Este indicador nos permite conocer cuál es la capacidad que tiene la empresa de cubrir sus deudas a corto y a largo plazo.

$$\text{Fórmula} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

$$\$ 1.301.849,44 / \$243.222,77 = 5,35$$

Interpretación

Prohico tiene un 5,35 de índice de liquidez corriente lo cual representa que tiene buena capacidad de cubrir sus deudas tanto a corto como a largo plazo.

Prueba ácida

El medidor de prueba ácida tiene como objetivo mostrar la capacidad que una empresa posee de transformar los activos que posee en recursos monetarios los cuales puedan ser utilizados.

Fórmula = (Activo corriente – inventario) / Pasivo corriente

$$(\$ 1.301.849,44 - \$ 678.982,67) / \$243.222,77 = 2,56$$

Interpretación

Como resultado de la prueba ácida se obtuvo que la empresa tiene una capacidad del 2,56 de convertir sus activos disponibles en recursos monetarios.

Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que dispone la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

Este indicador tiene diferentes puntos de vista, desde el punto de vista contable tiene el objetivo de informar, en cambio desde el punto de vista financiero su principal objetivo es tomar decisiones

Fórmula = Activo Corrientes – Pasivo Corriente

$$\$ 1.301.849,44 - \$243.222,77 = \$1.058.626,67$$

Interpretación

Desde el punto de vista contable podemos observar que se posee un capital de trabajo de \$ 1.058.626,67 y desde el punto de vista financiera podemos deducir que la empresa posee un buen capital de trabajo el cual podría ser utilizado en inversiones lo cual ayude a generar un mayor flujo de efectivo.

- **Análisis horizontal y vertical del estado de resultados y balance general de los años 2021 y 2022**

Se procede a realizar un análisis horizontal y vertical del estado de resultados y del balance general de los años 2021 y 2022 con el fin de conocer el cambio que han sufrido las cuentas en el transcurso de estos años. Los resultados económicos obtenidos miden el crecimiento y desempeño de la empresa, así como también la eficiencia y la eficacia de la administración financiera.

TABLA 1. ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

PROHICO & CIA				
ESTADO DE RESULTADOS				
	2021	2022	Variación	%
Ventas	\$ 3.471.226,99	\$ 3.185.642,89	\$ 285.584,10	8,96%
Costo de ventas	\$ 3.229.477,27	\$ 2.839.788,03	\$ 389.689,24	13,72%
Utilidad bruta en ventas	\$ 241.749,72	\$ 275.854,86	-\$ 34.105,14	-12,36%
Gastos operacionales	\$ 213.539,83	\$ 250.443,54	-\$ 36.903,71	-14,74%
Utilidad operacional	\$ 28.209,89	\$ 25.411,32	\$ 2.798,57	11,01%
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 23.978,41	\$ 21.599,62	\$ 2.378,79	11,01%
Conciliación tributaria	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad gravable	\$ 23.978,41	\$ 21.599,62	\$ 2.378,79	11,01%
Utilidad neta del periodo	\$ 17.983,81	\$ 16.199,72	\$ 1.784,09	11,01%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 7.250.144,33	\$ 6.636.539,60	\$ 613.604,73	39,64%

Fuente: Tomado de estado de resultados 2021 y 2022

Interpretación de resultados

El análisis horizontal del estado de resultados nos permite conocer las diferencias que existen entre dos periodos económicos, de esta forma se sabe si existen aumentos o disminuciones en el valor de las cuentas contables.

Teniendo en cuenta esto, se menciona que:

Una vez realizado el análisis horizontal del estado de resultados de los años 2021 y 2022, se obtuvo como resultados que las ventas tuvieron una reducción en el año 2022 de 285.584,10\$ lo cual representa un 8,96% de pérdida afectando de tal forma a la cuenta de utilidad neta teniendo de igual forma una variación de 1.784,09\$ en el año 2022 con relación al 2021.

En cuanto a los costos de ventas de igual manera del primer año en relación con el otro, se tuvo una reducción del 13,72% que en términos monetarios es igual a 389.689,24\$ lo cual se podría decir que es bueno generando así un ahorro para la empresa. Los gastos operacionales tuvieron un aumento del 14,74%, la utilidad bruta en ventas tuvo un aumento considerable del 12,36%.

TABLA 2. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

PROHICO & CIA		
ESTADO DE RESULTADOS		
	2022	%
VENTAS NETAS	\$ 3.185.642,89	100,00%
Ventas 12%	\$ 3.020.420,05	97%
Ventas 0%	\$ 95.222,84	3%
Costo de ventas	\$ 2.839.788,03	91%
Utilidad bruta en ventas	\$ 275.854,86	9%
Gastos Operacionales	\$ 250.443,54	8%
Utilidad operacional	\$ 25.411,32	1%
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 21.599,62	1%
Utilidad antes de reservas	\$ 16.199,72	1%
Utilidad del ejercicio	\$ 16.199,72	1%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 6.636.539,60	211%

Fuente: Tomado de estado de resultados 2022

Interpretación de resultados

Para realizar el análisis vertical del estado de resultados del año 2022, se tomó como 100% a la cuenta de ventas netas las cual tiene un valor de 3.115.642,89\$, estas ventas se dividen en dos que son ventas 12% y ventas 0%. El 97% del total de las ventas corresponde a las que se facturan con IVA sumando un total de 3.020.420,05\$

Al final del periodo 2022 se obtuvo una utilidad neta igual a 16.199,00\$ lo que corresponde a las ganancias que la empresa ha obtenido gracias a las actividades que realiza como es la comercialización de productos de ferretería.

TABLA 3. ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL 2021 Y 2022

PROHICO & CIA				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022				
	2021	2022	Variación	%
ACTIVOS	\$ 1.250.284,97	\$ 1.355.555,94	\$ 105.270,97	8,42
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.250.284,97	\$ 1.301.849,44	\$ 51.564,47	4,12
BANCO PICHINCHA	\$ -	\$ 73.513,77	\$ 73.513,77	0%
BANCO MACHALA	\$ 105.242,96	\$ 32.475,12	-\$ 72.767,84	-69,14
CLIENTES	\$ 588.452,21	\$ 484.847,46	-\$ 103.604,75	-17,61
INVENTARIOS	\$ 542.988,88	\$ 678.982,67	\$ 135.993,79	25,05
CRÉDITO TRIBUTARIO RENTA	\$ 19.485,44	\$ 13.490,84	-\$ 5.994,60	-30,76
RETENCIONES	\$ -	\$ 18.593,58	\$ 18.593,58	0%
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ 53.706,50	\$ 53.706,50	0%
VEHÍCULOS	\$ -	\$ 59.990,00	\$ 59.990,00	0%

DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHÍCULOS	\$ -	-\$ 6.283,50	-\$ 6.283,50	0%
PASIVOS	\$ 455.112,26	\$ 254.116,32	-\$ 200.995,94	-44,16
PASIVOS CORRIENTES	\$ 455.112,26	\$ 243.222,77	-\$ 211.889,49	-46,56
PROVEEDORES	\$ 433.336,49	\$ 216.656,56	-\$ 216.679,93	-50,00
SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR	\$ -	\$ 5.381,83	\$ 5.381,83	0%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	\$ 4.231,48	\$ 5.381,83	\$ 1.150,35	27,19
IESS POR PAGAR	\$ 2.060,67	\$ 2.067,98	\$ 7,31	0,35
RETENCIONES IVA POR PAGAR	\$ 1.278,01	\$ 762,72	-\$ 515,29	-40,32
RETENCIONES RENTA POR PAGAR	\$ 4.864,32	\$ 2.113,94	-\$ 2.750,38	-56,54
IVA POR PAGAR	\$ 4.066,03	\$ 7.028,14	\$ 2.962,11	72,85
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 5.275,26	\$ 5.399,91	\$ 124,65	2,36

PASIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ 10.893,55	\$ 10.893,55	0%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ 10.893,55	\$ 10.893,55	0%
PATRIMONIO	\$ 795.172,71	\$ 1.101.439,62	\$ 306.266,91	38,52
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -	0,00
APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	\$ 742.413,41	\$ 1.032.480,60	\$ 290.067,19	39,07
GANANCIAS ACUMULADAS	\$ 33.256,14	\$ 51.959,30	\$ 18.703,16	56,24
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 18.703,16	\$ 16.199,72	-\$ 2.503,44	-13,39
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.250.284,97	\$ 1.355.555,94	\$ 105.270,97	8,42

Fuente: Tomado de estado de situación financiera 2021 y 2022

Interpretación de resultados

- La cuenta de activos tuvo un incremento del 8,42% en el año 2022 con respecto al año 2021, dicha variación es equivalente a \$ 105.270,97, esto debido a la adquisición de vehículos para el uso de los vendedores.
- La cuenta de activos corrientes tuvo un aumento del 4,12% para el año 2022 con relación al año 2021.
- Para el año 2022, con la necesidad de tener guardado el dinero de la empresa, se abre una cuenta en el Banco Pichincha con un monto de 73.513,77\$, dicho valor es utilizado para pagar a proveedores y en algunos casos para pagar nómina.
- De igual manera la cuenta de inventarios tuvo un aumento del 25,5% para el año 2022, lo cual nos indica que la empresa ha ido adquiriendo nuevos productos tanto nacionales como internacionales, con el fin de expandir su catálogo y poder así ofrecer a sus clientes una variedad más amplia de productos que puedan satisfacer sus distintas necesidades.

TABLA 4. ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DEL AÑO 2022

PROHICO & CIA		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022		
	2022	%
ACTIVOS	\$ 1.355.555,94	100,00%
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.301.849,44	96%
BANCO PICHINCHA	\$ 73.513,77	5%
BANCO MACHALA	\$ 32.475,12	2%
CLIENTES	\$ 484.847,46	36%
INVENTARIOS	\$ 678.982,67	50%
CRÉDITO TRIBUTARIO RENTA	\$ 13.490,84	1%
RETENCIONES	\$ 18.593,58	1%
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 53.706,50	4%
VEHÍCULOS	\$ 59.990,00	4%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHICULOS	-\$ 6.283,50	0%
PASIVOS	\$ 254.116,32	19%
PASIVOS CORRIENTES	\$ 243.222,77	18%
PROVEEDORES	\$ 216.656,56	16%
SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR	\$ 5.381,83	0%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	\$ 5.381,83	0%
IESS POR PAGAR	\$ 2.067,98	0%
RETENCIONES IVA POR PAGAR	\$ 762,72	0%

RETENCIONES RENTA POR PAGAR	\$ 2.113,94	0%
IVA POR PAGAR	\$ 7.028,14	1%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 5.399,91	0%
PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 10.893,55	1%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ 10.893,55	1%
PATRIMONIO	\$ 1.101.439,62	81%
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	0%
APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	\$ 1.032.480,60	76%
GANANCIAS ACUMULADAS	\$ 51.959,30	4%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 16.199,72	1%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.355.555,94	100,00%

Fuente: Tomado de estado de situación financiera 2022

Interpretación de resultados

El análisis vertical sirve para darse una idea de cómo la empresa ha distribuido los recursos financieros y operativos teniendo en cuenta sus diferentes necesidades.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, como interpretación del análisis vertical podemos decir que:

Según los resultados obtenidos en el análisis vertical del balance general, se obtuvo que los activos corrientes de la empresa equivalen al 96% en el 2022, los cuales se distribuyen en las cuentas de banco pichincha, banco de Machala, clientes, inventarios, crédito tributario y retenciones. Por otra parte, el pasivo y patrimonio fueron tomados como otro 100% con un valor de 1.355.555,94\$ el cual se divide en las cuentas de pasivos, pasivos corrientes, proveedores, sueldos y beneficios por pagar, participación, aportaciones al IEES, retenciones,

pasivos no corrientes, préstamos bancarios, capital suscrito, ganancias y los resultados el ejercicio.

- **Análisis de los estados financieros**

Con el fin de conocer la situación financiera de la empresa se analiza el balance general del año 2022 detallando y analizando las cuentas que tienen mayor relevancia en la empresa.

ACTIVO

Entre una de sus cuentas más fuertes tenemos la de inventarios la cual posee un valor de 678.982,67\$ aumentando de manera muy significativa el activo de la empresa, sin embargo, no se lleva un sistema de control de inventarios, es decir, no se sabe cuánta mercadería ingresa y egresa de bodega. Por otra parte, la cuenta de clientes de igual forma suma una cantidad de 484.847,46\$ siendo la segunda cuenta más grande que posee la empresa en cuanto a sus activos.

PROHICO & CIA también cuenta con cuentas en el Banco Pichincha con un valor de 73.513,77\$ y otra cuenta en el Banco de Machala con un valor de 32.475,12\$. Dentro de la cuenta de activos fijos de la empresa se encuentra los muebles que poseen el negocio, el mobiliario que se usa para exhibición de los productos, la estantería de almacén, computadoras en las cuales realizan los registros, y una bodega donde guardan los productos.

PASIVOS

Dentro de los pasivos tenemos la cuenta de proveedores la cual cuenta con un valor de 216.656,56\$, también se tiene una cuenta de sueldos y beneficios por pagar lo cual corresponde a los sueldos que se deben cancelar a todo el personal de trabajo incluido el gerente.

También es de gran importancia mencionar los pasivos a largo plazo como obligaciones con instituciones financieras ya que el crecimiento de la empresa es financiado por esta clase de deudas.

PATRIMONIO

La cuenta de patrimonio tiene con un valor de 1.101.439,62\$.

- **Análisis del diagnóstico financiero y conclusiones.**

Luego de haber realizado el análisis horizontal del estado de resultados de los años 2021 y 2022, y de haber calculado las principales ratios de liquidez, se puede decir que Prohico podemos decir que actualmente la empresa se encuentra en una posición económica intermedia es decir que poco a poco se ha podido ir recuperando financieramente del impacto que tuvo la pandemia, pero aún no se tiene la estabilidad económica deseada.

Conclusiones

- I. Prohico tuvo un gran porcentaje de reducción de las ventas en el año 2022 con relación al 2021.
- II. La empresa posee un buen capital de trabajo.
- III. Tiene un alto índice de liquidez corriente lo cual podría afectar directamente a la rentabilidad, ya que el rango debe ser entre 1 y 3, y luego de realizar la prueba de liquidez corriente se obtuvo como resultado que Prohico posee un índice de 5,35.
- IV. La capacidad que tiene la empresa de transformar sus activos en dinero para poder ser utilizado se encuentra en un buen rango el cual es igual a 2,56.

3.2 Validación de los elementos del modelo de gestión financiera

Anteriormente se explicó que el contar con una buena gestión financiera dentro de la empresa PROHICO & CIA, ayudaría a tomar decisiones que permitan generar un mayor flujo de efectivo con el fin de poder recuperar la estabilidad económica que se tenía postpandemia. De igual forma se han expuesto varios términos que han sido utilizados como, por ejemplo:

Estados financieros: los cuales se definen como un registro formal de las actividades financieras que lleva una empresa y también de la capacidad de pago que tiene la misma. Existen dos principales cuentas las cuales reflejan las actividades de la empresa las cuales son el balance general el cual muestra los activos y pasivos de una empresa. Y la otra cuenta es el estado de resultados o estado de pérdidas o ganancias.

Estrategia: Son un conjunto de reglas que ayudan a lograr un objetivo el cual ha sido definido previamente en una estrategia.

Estrategias financieras: Son reglas que más bien son tomadas como un método el cual es aplicado por la alta dirección o los jefes de las empresas para lograr sus objetivos a corto y largo plazo. Existen tres tipos las cuales son estrategias de rentabilidad, estrategias de crecimiento, y estrategias de seguridad.

Estrategias operativas: A diferencias de las estrategias financieras, estas se basan en elaborar políticas y planes de utilización de los recursos con los que cuenta la empresa y se dividen en varios tipos de estrategias que son: de marketing, de producción, de investigación, y de recursos humanos.

3.3 Desarrollo del modelo de gestión financiera

Este modelo de gestión financiera tiene el fin de ayudar a la rentabilidad en la empresa PROHICO & CIA.

MÉTODOS DE ANÁLISIS

Se realiza una matriz FODA para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presenta la empresa.

Mediante cuadros, se realiza un análisis de las funciones que cumplen los departamentos financiero y de ventas con el fin de proponer algunos objetivos y estrategias que ayuden a la empresa a saber con exactitud los valores reales de todas sus operaciones, y de esta manera reflejar la situación financiera real para poder tomar decisiones, usar los recursos monetarios de forma más eficiente, tener una información contable que sea viable y cumplir con obligaciones tributarias de una manera más oportuna.

También se realiza un flujo de caja proyectado teniendo en cuenta un incremento del 10% en los ingresos para el 2023 y 2024 con el fin de conocer si existe un aumento en la rentabilidad de la empresa.

De igual manera se realiza un manual de funciones en el cual se describe cada una de las actividades que realiza el personal que intervienen en las actividades económicas de la empresa.

Y por último se realiza el cálculo de los grados de apalancamiento basándose en los datos financieros del año 2022.

ANÁLISIS FODA

El análisis FODA es una herramienta que sirve para poder planificar estratégicamente un plan de negocios para una empresa teniendo en cuenta 4 variables internos y externos que son Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa estudiada.

A continuación, se puede observar el análisis FODA de la empresa Prohico & CIA en el cual se han colocado los puntos mas importantes de cada una de las variables.

ILUSTRACIÓN 5. ANÁLISIS FODA DE PROHICO & CIA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Precios competitivos y garantía de los productos.</p> <p>Agilidad a la hora de entregar los productos.</p> <p>Buena ubicación dentro de la ciudad.</p> <p>Vendedores suficientemente capacitados.</p> <p>Bodega con un amplio espacio para el almacenamiento de productos.</p>	<p>Agilidad de ofertas nuevos productos.</p> <p>Segmentos de mercado crecientes.</p> <p>Demanda insatisfecha.</p> <p>Disponibilidad de una alta gama de productos nacionales e internacionales.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Recuperación de cartera en un 40%.</p> <p>No existen políticas ni reglamentos internos.</p> <p>No existen estrategias comerciales.</p> <p>Falta de capacitación a varios departamentos.</p>	<p>Se cuenta con los mismos proveedores desde hacía varios años.</p> <p>Restricción de importación de algunos productos debido a políticas gubernamentales.</p> <p>Mucha competencia.</p>

Fuente: elaboración propia

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Un flujo de efectivo proyectado es una estimación de dinero que se espera que ingrese y salga de un negocio, este flujo incluye todos los ingresos y gastos proyectados. Dicha proyección generalmente cubre un periodo de 12 meses, sin embargo, las estimaciones pueden cubrir periodos mas cortos o mas largos, dependiendo el alcance que se desee obtener teniendo en cuenta los objetivos planteados.

TABLA 5. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PROHICO & CIA					
PERIODO				2023	
Flujo de caja proyectado anual 10%					
CUENTAS	2021	2022	2023	2024	TOTAL
INGRESOS					
1. Ingresos	\$ 1,250,284.97	\$ 1,355,555.94	\$ 1,491,111.53	\$ 1,640,222.69	\$ 5,737,175.13
2. Capital inicial	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 3,200.00
TOTAL, INGRESOS	\$ 1,251,084.97	\$ 1,356,355.94	\$ 1,491,911.53	\$ 1,641,022.69	\$ 5,740,375.13
EGRESOS					
1. Costos operacionales	\$ 213,539.83	\$ 250,443.54	\$ 275,487.89	\$ 303,036.68	\$ 1,042,507.95
4. Sueldos	\$ 4,231.48	\$ 5,381.83	\$ 5,920.01	\$ 6,512.01	\$ 22,045.34
5. Gastos varios	\$ 4,066.03	\$ 7,028.14	\$ 7,730.95	\$ 8,504.05	\$ 27,329.17
6. Inversiones	\$ 742,413.41	\$ 1,032,480.60	\$ 1,135,728.66	\$ 1,249,301.53	\$ 4,159,924.20
TOTAL, EGRESOS	\$ 964,250.75	\$ 1,295,334.11	\$ 1,424,867.52	\$ 1,567,354.27	\$ 5,251,806.65

Fuente: elaboración propia

Manual de funciones del personal de trabajo

A continuación, se detalla cuáles son las funciones que realizan dentro de la empresa, las personas involucradas en esta investigación.

- **Gerente**

Las funciones del gerente de la empresa se basan en:

1. Es el encargado de administrar los recursos humanos y materiales de la empresa.
2. Gestiona las funciones que cumple cada uno de los departamentos.
3. Delega trabajos y tareas a todo el personal de trabajo dentro de la empresa.
4. Establece metas a corto y largo plazo en la organización de acuerdo a los objetivos que se plantea.
5. Toma las decisiones en general.
6. Coordina alianzas y negocios con otras empresas para poder mejorar el desempeño de la misma.
7. Motiva al todo el personal de trabajo para su buen desempeño.
8. Planifica y supervisa todas las actividades que se llevan a cabo dentro de la empresa.

- **Contadora general**

Las funciones que desempeña la contadora general de la empresa son las siguientes:

1. Se encarga de manejar toda la información financiera de la empresa.
2. Brindar asesoría sobre estrategias financieras y contables.
3. Elaboración de los presupuestos financieros de la empresa.
4. Realiza el pago a proveedores.
5. Realiza informes financieros a través de la revisión de libros contables, estados financieros, análisis de gastos e ingresos.

6. Realiza los balances generales al final de cada periodo contable.
7. Verifica que toda la información financiera cumpla con lo establecido en la ley.

- **Tesorera**

La tesorera se encarga de:

1. Ayuda en la gestión de pagos y cobros al área de contabilidad.
2. Se encarga de la negociación bancaria y de suministrar información de las entidades financieras.
3. Se encarga del cobro de las facturas de la venta al público y del pago de facturas a proveedores pequeños.
4. Realiza la contabilización diaria del dinero de caja menor.

- **Vendedores**

Los vendedores cuentan las siguientes funciones:

1. Ofrecer y publicitar los productos que ofrece la empresa.
2. Se encargan de conseguir clientes nuevos.
3. Se encargan de la negociación de los productos y de su distribución una vez cerrada la venta.
4. Investiga el mercado y la competencia.
5. Promueven la retención de clientes potenciales.
6. Colaboran con otros departamentos para tener una buena gestión pre y post venta.

- **Bodegueros**

Los bodegueros se encargan de:

1. Se encargan del almacenamiento de los productos que llegan a la empresa.

2. Despacho de productos según lo facturado.
3. Se encargan del ingreso de la mercadería al inventario.
4. Recepción de los pedidos.

Análisis de las funciones de los departamentos

En este punto, se realiza un análisis de los dos departamentos más importantes de la empresa que son el departamento financiero en donde se encuentra la contadora, y el departamento de ventas en donde se gestiona todo lo relacionado al comercio y distribución de los distintos productos que la empresa ofrece.

- **Departamento financiero**

El departamento financiero de PROHICO & CIA actualmente funciona con cinco personas que son la contadora general, la tesorera, y tres auxiliares contables. En este departamento se realizan todos los registros y transacciones diarios de la empresa, de igual manera se analiza la situación financiera y todos los ingresos con respecto a la actividad económica de la empresa.

- **Departamento de ventas**

Este departamento es fundamental dentro de la empresa, ya que se encarga de todo lo relacionado con las ventas, la selección de buenos proveedores, analizar el mercado, conseguir clientes, y a su vez de publicitar los productos que se ofrecen. Los encargados directos de este departamento son los vendedores y el gerente.

También se recaudan las facturas de las ventas que se realizan tanto en efectivo, pago con cheque y las ventas a crédito. Este departamento también se encarga de recibir la mercadería proveniente de los proveedores, sin embargo, no se lleva un control adecuado del inventario, ya que muchas de las veces no se cuentan todo aquello que llega y suelen haber faltantes de productos lo que perjudica a la empresa.

ILUSTRACIÓN 6. ESTRATEGIAS PARA EL DEPARTAMENTO FINANCIERO

OBJETIVOS	ESTRATEGIA	TÁCTICA	RESULTADO ESPERADO
<ul style="list-style-type: none"> Incrementar la rentabilidad en un 10% en los próximos 2 años. 	Conocer el precio de venta de los productos que ofrece la competencia y ofertar los productos a un precio menor o brindar alguna promoción con el fin de atraer y retener clientes.	Solicitar proformas a la competencia para poder analizar los precios de sus productos con respecto a los que se venden en Prohico.	Mejorar los precios de nuestros productos con relación a los de la competencia, siendo así competitivos en el mercado.
<ul style="list-style-type: none"> Tener un plazo de recaudación de las cuentas por cobrar de 30 o 45 días como máximo. 	Calendarizar el cobro de las facturas a los clientes que sobrepasen el tiempo de plazo otorgado.	Implementar un sistema de cobro a los clientes los cuales excedan el tiempo de plazo que tienen para poder cancelar el valor de sus facturas.	Agilizar la gestión del cobro de facturas atrasadas.
<ul style="list-style-type: none"> Aumentar los niveles de servicio al cliente, mejorando la calidad de atención pre y post venta. Aumentar los ingresos con la comercialización de los productos de origen internacional. 	Brindar capacitaciones al personal del departamento de ventas sobre cómo usar adecuadamente el sistema contable. Ofrecer a los clientes nuevos productos extranjeros que sean de su agrado y satisfagan sus necesidades.	Realizar las capacitaciones cada cierto tiempo para conocer las nuevas funciones que brindan las actualizaciones. Negociar con proveedores que ofrezcan productos extranjeros con el fin de poder adquirirlos, y ofrecer los mismo a los clientes captando su atención para que los compren.	Llevar un control adecuado de la situación financiera de la empresa. Aumentar los ingresos mediante la venta de productos internacionales.

Fuente: elaboración propia

ILUSTRACIÓN 7. ESTRATEGIAS PARA EL DEPARTAMENTO DE VENTAS

OBJETIVOS	ESTRATEGIA	TÁCTICA	RESULTADO ESPERADO
<ul style="list-style-type: none"> Diversificar la cartera de productos para los próximos 2 años. 	Renovar constantemente el catálogo de productos, adquiriendo productos novedosos que tengan buena acogida en el mercado.	Negociar con proveedores que ofrezcan productos extranjeros con el fin de poder adquirirlos, y ofrecer los mismo a los clientes captando su atención para que los compren.	Ganar competitividad a nivel nacional en el sector ferretero gracias a la oferta de nuevos productos.
<ul style="list-style-type: none"> Retener a los buenos clientes de la empresa y aumentar el marketing de los productos. 	Beneficiar a los clientes fieles con descuentos o mediante algún incentivo que sea de su agrado.	Motivar a que los clientes se vuelvan leales y sigan realizando sus compras en esta empresa.	Retener a los buenos clientes.
	Aumentar la publicidad para poder incrementar las ventas.	Publicitar en medios de comunicación tales como radios, prensa escrita o Internet; podemos hacer uso de volantes, afiches, folletos.	Que las personas conozcan la gran variedad de productos que se ofrecen en la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> Ofrecer productos de calidad a un menor precio. 	Seleccionar los proveedores que ofrezcan los mismos productos al mismo precio, y que sean del agrado de los clientes.	Realizar una lista con el nombre de los proveedores que dispongan de una gran variedad de productos, y que se manejen con buenos precios.	Aumentar las ventas al reducir el costo de los productos.

Fuente: elaboración propia

Cálculo de los grados de apalancamiento operativo con un incremento del 10% en las ventas

Apalancamiento operativo

El apalancamiento operativo de una empresa surge cuando una compañía tiene costos fijos representados por los gastos de operación y la depreciación de la empresa. Mientras sea mayor el apalancamiento operativo, mayores son los gastos fijos, hay mayores riesgos y es mayor la rentabilidad.

Fórmula = Utilidad bruta / Ebit (utilidad antes de impuestos y participación)

TABLA 6. APALANCAMIENTO OPERATIVO

DATOS:	
VENTAS NETAS	\$ 3.020.420,05
COSTO DE VENTAS	\$ 2.839.788,03
UTILIDAD BRUTA VENTAS	\$ 275.854,86
GASTOS OPERACIONALES	\$ 250.443,54
DEPRECIACION	\$ 6.283,50
EBIT	\$ 21.599,62
PARTICIPACION TRABAJADOR	\$ 3.811,70
EBT	\$ 21.599,62
IMPUESTO RENTA	\$ 5.399,91
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 16.199,72

GAO=	\$275.854,86
	\$ 21.599,62
GAO=	12,77

SI LAS VENTAS SUBEN UN 10%

10% + 12,77	=	26%
-------------	---	-----

ESTO QUIERE DECIR QUE EL EBIT CAMBIARA
POSITIVAMENTE O NEGATIVAMENTE

CALCULO	\$275.854,86 * 26%	=	\$ 70.370,57		
INCREMENTO	\$ 275.854,86	+	\$ 70.370,57	=	\$ 346.225,43
DECREMENTO	\$ 275.854,86	-	\$ 70.370,57	=	\$ 205.484,29

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Como resultado del cálculo del apalancamiento operativo de la empresa tenemos como resultado 15,51%. Además, se le incrementa un 10% extra a las ventas lo cual nos da como resultado un aumento de \$ 70.370,57 dando una utilidad neta en ventas de \$ 346.225,43.

Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero de una empresa surge cuando la misma tiene costos fijos los cuales se derivan de un financiamiento obtenido para invertir en la compañía.

$$\text{Fórmula} = \frac{\text{EBIT (utilidad antes de impuestos y participación)}}{\text{EBT EBIT (utilidad antes de impuestos)}}$$

TABLA 7. APALANCAMIENTO FINANCIERO

DATOS:	
VENTAS NETAS	\$ 3.020.420,05
COSTO DE VENTAS	\$ 2.839.788,03
UTILIDAD BRUTA VENTAS	\$ 275.854,86
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 250.443,54
DEPRECIACION	\$ 6.283,50
EBIT	\$ 17.787,92
PARTICIPACION TRABAJADOR	\$ 3.811,70
EBT	\$ 21.599,62
IMPUESTO RENTA	\$ 5.399,91
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 16.199,72

GAF=	\$17.787,92
	\$21.599,62

GAF=	0,82
------	------

**SI LAS VENTAS
SUBEN UN 10%**

10% * 0,82%	=	8,2%
-------------	---	------

- ESTO QUIERE DECIR QUE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO CAMBIARA POSITIVAMENTE O NEGATIVAMENTE

CALCULO	\$ 16.199,72 * 8,2%	=	\$ 1.328,38		
INCREMENTO	\$ 16.199,72	+	\$ 1.328,38	=	\$17.528,10
DECREMENTO	\$ 16.199,72	-	\$ 1.328,38	=	\$14.871,34

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Una vez realizada la operación de apalancamiento financiero, obtenemos como resultado un valor de 0,82% a lo que adicionalmente se le aumenta un 10% en las ventas lo que nos da un incremento de \$1.328,38, lo cual sumando al valor total de la utilidad del ejercicio del periodo 2022, nos da un total de \$17.528,10.

CONCLUSIONES

- De acuerdo con los resultados obtenidos en el análisis horizontal del estado de resultados del año 2022, se concluye que la empresa ha presentado una pérdida en sus ventas del 8,96% con respecto al año 2021, esto se debe a que no existe una adecuada gestión por parte del gerente y a su vez de los vendedores, perjudicando de manera significativa a la situación financiera de la empresa.
- La falta de estrategias de venta y de cobranza también han sido un factor clave que ha perjudicado a la situación financiera de la empresa, ya que no existe un adecuado control de las cuentas por cobrar dejando en el olvido el cobro de deudas de clientes de hace varios años a pesar de tener cuentas sumamente altas. A su vez no se tiene una correcta gestión de ventas, existen muchas zonas dentro de las provincias que se entrega los productos, a las cuales los vendedores no llegan, reduciendo así la cartera de clientes.
- Una vez calculados los indicadores financieros, como resultado del indicador de liquidez corriente se obtuvo un índice del 5,35% lo cual puede ser bueno y malo. Bueno porque nos da a conocer que la empresa tiene buena capacidad de cubrir sus deudas tanto a corto como a largo plazo, y malo porque al tener un índice tan alto puede perjudicar a la liquidez de la empresa, ya que debería encontrarse en un rango de entre 1% y 3%, y al superar este rango podría ser negativo. Es por eso que una de las estrategias planteadas en el capítulo III es la planificación de pago a proveedores.
- Se planteó distintas estrategias para el departamento financiero y departamento de ventas con el fin de mejorar la eficacia y eficiencia de los mismo, las cuales ayudarán de manera positiva a la empresa.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda aplicar las estrategias y políticas de venta planteadas para poder aumentar la cartera de clientes de la empresa y por lo tanto incrementar las ventas. No solo eso, sino de igual manera aplicar las políticas de entrega, facturación y asesoramiento para poder retener a los clientes potenciales y que sigan adquiriendo sus productos en la empresa y no en la competencia.
- Aplicar el modelo de gestión financiera diseñado, ya que permitirá tomar decisiones acertadas y aplicar nuevas estrategias para mejorar la situación financiera de la empresa.
- Planificar el pago a los proveedores con el fin de proteger la liquidez de la empresa y tener seguridad financiera. Para ello necesario cumplir con los consejos que se proponen en el primer epígrafe.
- Mejorar la publicidad de nuevos productos para que la mayoría de clientes se acerquen a adquirirlos y se tenga un mayor flujo de efectivo en la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, A. G. (2010). *Introducción al análisis financiero*. (pág 10).

Álvarez, L. A. (2012). *Los aspectos financieros de una empresa*. .

Ávila, B. (2021). Impacto del Covid en la Economía ecuatoriana. *Ecovis Ec*, 1.

Barchini, G. E. (2006). *Métodos I+D de la informática*. Santiago de Eztero (Argentina) .

Brigham, B. &. (2001). *Fundamentos de administración financiera*.

Buenaventura, G. (2016). *Finanzas internacionales aplicadas a la toma de decisiones*. Ecoe Ediciones.

Carlos, M. R. (2015). *Metodología de la investigación*. México.

Escorza, R. P. (05 de 12 de 2013). *El estado de situación financiera*. *Boletín Científico De Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*.
Obtenido de <https://doi.org/10.29057/icea.v2i3.70>.

F., G. (2012). *Análisis financiero y control* (pág 12). Bogotá .

Finol de Navarro, T. (1993). *Procesos y Productos en la Investigación Documental*. Maracaibo: EDILUZ.

Gómez, O. (2009). *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico*. Mc. Graw Hill.

Grishaw, J. (2021). COVID-19. La pandemia mundial del coronavirus. En M.-H. Medical, *Boletín: COVID-19* .

- Hanni, A. &. (2017). *Prácticas de contabilidad* . Grupo editorial patria.
- Holguín. (2020). Análisis del modelo de gestión financiera como herramienta para una adecuada toma de decisiones en las empresas privadas post-covid.
- Ivonne, Z. A. (2008). *RENTABILIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA: UN ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE GUAYABA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN*. Michoacán.
- Izar, J. M. (2016). *Contabilidad Administrativa*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Lámbarry, H. A. (2017). *Prácticas de contabilidad*. Grupo Editorial Patria.
- Marcial, C. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial*. Colombia: Editorial: Ecoe.
- OJEDA, P. C. (2017). *Plan Contable General Empresarial y Estados Financieros*. FFECAT Editorial.
- Rosario, A. H. (2017). *Gestión financiera*. Editorial Universidad de Almeria.
- Ross, S. A. (1997). *Finanzas corporativas (pág 38)*.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*.
- Serna, O. L. (1999). *Administración financiera fundamentos y aplicaciones (pág 13)*.
- Villanueva, A. M. (1988). *Teoría y practias de contabilidad*. Editorial Trillas.
- Villanueva, A. M. (1998). *Teoría y prácticas de contabilidad*.

wikipedia, C. d. (08 de Octubre de 2020). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia la enciclopedia libre:
https://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_sanitaria#:~:text=Una%20crisis%20sanitaria%20o

ANEXOS

Anexo 1



**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE
EFECTIVO EN LA EMPRESA PROHICO & CIA
ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA**

Reciba un cordial saludo, se dirige a usted, Christian Ariel Mayorga Andaluz, estudiante de la Escuela de Administración de empresas, carrera de Contabilidad y Auditoría, el objetivo de esta encuesta es recolectar información de la situación financiera para el conocimiento de la situación actual de la empresa.

Sus respuestas serán confidenciales y útiles para el desarrollo de este proyecto de investigación.

DATOS BÁSICOS

Nombres y apellidos: Raúl Sánchez

Cargo o puesto en que se desempeña: Gerente

Fecha: 28 de abril de 2022

Lugar de la entrevista: Instalaciones de PROHICO & CIA

Entrevista al Gerente

1. A su criterio, ¿cuál es la situación actual del área de contabilidad de la empresa?
2. ¿Existen manuales de políticas y procesos para gestionar las cobranzas a los clientes en la entidad?
3. ¿Qué tipos de políticas se aplican dentro de la empresa para tener una adecuada estructura organizacional?
4. ¿Como se ve afectada la recuperación de cartera en la liquidez?

5. **¿Qué estrategias cree usted que se debería adoptar para incrementar la cartera de clientes?**
6. **¿Cómo se puede dinamizar el flujo de efectivo dentro de la empresa?**
7. **¿Considera usted que la aplicación de un modelo de gestión permitirá fortalecer el área crédito y cobranza?**
8. **¿Con que frecuencia recibe usted informes del departamento contable de la empresa?**
9. **¿Se efectúan revisiones periódicas a la situación económica de la empresa?**
10. **¿Con que frecuencia?**
11. **¿Qué aspectos cree usted que hay que mejorar en su empresa para poder generar un mayor flujo de efectivo?**
12. **¿La pandemia de COVID 19 tuvo un impacto fuerte en la economía de su empresa? ¿por qué?**
13. **A raíz de la pandemia, ¿qué medidas ha tomado para poder lograr que las ventas se recuperen?**
14. **¿Cree usted que la empresa recupere la estabilidad económica que tenía antes de la pandemia?**
15. **¿En qué tiempo?**

ANEXOS**Anexo 2**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA DINAMIZAR EL FLUJO DE
EFECTIVO EN LA EMPRESA PROHICO & CIA
ENCUESTA REALIZADA A LA CONTADORA, TESORERA, Y AUXILIARES
DE CONTABILIDAD DE LA EMPRESA PROHICO & CIA**

Reciba un cordial saludo, se dirige a usted, Christian Ariel Mayorga Andaluz, estudiante de la Escuela de Administración de empresas, carrera de Contabilidad y Auditoría, el objetivo de esta encuesta es recolectar información de la situación financiera para el conocimiento de la situación actual de la empresa.

Sus respuestas serán confidenciales y útiles para el desarrollo de este proyecto de investigación.

DATOS BÁSICOS

Nombres y apellidos:

Cargo o puesto en que se desempeña: Contadora, tesorera, auxiliares de contabilidad

Fecha: 29 de abril de 2022

Lugar de la entrevista: Instalaciones de PROHICO & CIA

Resultados de la encuesta realizada a la contadora

- 1. ¿De acuerdo a su criterio, cree que se deberían mejorar las políticas contables de la empresa?**
 - Muy de acuerdo
 - De acuerdo

2. **¿El conocimiento que tiene acerca de la situación financiera de la empresa es?**
 - Alto
 - Medio
 - Bajo
3. **¿La empresa cuenta con un modelo de gestión financiera que ayude a mejorar su economía?**
 - Si
 - No
4. **¿Está de acuerdo con que un modelo de gestión financiera, ayudaría a dinamizar el flujo de efectivo de la empresa?**
 - Muy de acuerdo
 - De acuerdo
 - Poco de acuerdo
5. **¿Con que frecuencia usted recibe capacitaciones sobre el manejo del sistema contable que usa la empresa?**
 - Mensualmente
 - Trimestralmente
 - Semestralmente
 - Anualmente
6. **¿De acuerdo a la respuesta de la pregunta anterior, está de acuerdo que se den esas capacitaciones cada cierto tiempo?**
 - Si
 - No

¿Por qué?
7. **¿Con que frecuencia entrega informes al Gerente acerca de la situación financiera de la empresa?**
 - Semanal
 - Mensual
 - Trimestral
8. **¿Cómo considera usted al sistema contable que se usa dentro de la empresa?**
 - Eficiente
 - Medio eficiente

- No eficiente

9. ¿Cree que el gerente ha realizado una buena gestión para poder recuperarse económicamente luego de la pandemia?

- Si
- No