



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

**“MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO-FINANCIERO
PARA LA EMPRESA “DEEP” DEL CANTÓN AMBATO PARA EL
PERÍODO 2022-2026.”**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

GABRIELA KATHERINE BONILLA PANIMBOZA

Riobamba – Ecuador

2022



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

**“MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO-FINANCIERO
PARA LA EMPRESA “DEEP” DEL CANTÓN AMBATO PARA EL
PERÍODO 2022-2026.”**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: GABRIELA KATHERINE BONILLA PANIMBOZA

DIRECTOR: Ing. GINO GEOVANNY MERINO NARANJO

Riobamba – Ecuador

2022

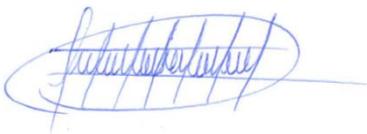
©2022, Gabriela Katherine Bonilla Panimboza

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

Yo, GABRIELA KATHERINE BONILLA PANIMBOZA, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 12 de Abril del 2022

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a blue oval. The signature is stylized and appears to read 'Gabriela Katherine Bonilla Panimboza'.

Gabriela Katherine Bonilla Panimboza
C.C: 180485824-7

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

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que el Trabajo de Integración Curricular, Tipo: Proyecto de Investigación, **MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO-FINANCIERO PARA LA EMPRESA “DEEP” DEL CANTÓN AMBATO PARA EL PERÍODO 2022-2026.**, realizado por la señorita. **GABRIELA KATHERINE BONILLA PANIMBOZA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Luis Alberto Esparza Córdova PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	 FIRMA	2022-04-12
Ing. Gino Geovanny Merino Naranjo DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2022-04-12
Ing. Mauro Patricio Andrade Romero MIEMBRO TRIBUNAL		2022-04-12

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación lo dedico a Dios por guiarme y darme las fuerzas para no decaer ante cualquier dificultad que se me presenta en el camino.

A mi padre Juan Bonilla y a mi madre Hilda Panimboza por ser el pilar fundamental, quienes han creído en mí siempre, dándome el ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándome a valorar todo lo que tengo, porque han fomentado en mí el deseo de superación, son lo más sagrado que yo tengo, que con su amor y trabajo me educaron y apoyaron en toda mi formación profesional.

Gabriela

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de formarme como profesional, derramando sus bendiciones cada momento de mi vida, por ser la luz de mi camino y por no abandonarme en los momentos de adversidad de mi formación profesional.

Quiero agradecer a mi padre Juan Bonilla y a mi madre Hilda Panimboza por educarme con valores y morales, que siempre me enseñaron a ganarme las cosas esforzándome, por encaminarme para hacer un profesional con principios y valores éticos.

A mi querida Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a mi amada Escuela de Finanzas que me dio la oportunidad para constituirme académicamente y agradezco a mis estimados docentes que formaron parte de mi formación académica mediante sus conocimientos, destrezas y experiencia.

A mis tutores del trabajo de titulación al Ing. Gino Merino y al miembro de la tesis Mauro Andrade por ser parte del proceso de la ejecución de la investigación y parte de la formación académica mediante sus conocimientos de todo corazón un Dios le pague

Gabriela

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. MARCO DE REFERENCIA.....	7
1.1. Fundamentación teórica	7
1.1.1. Modelo	7
1.1.1.1. Tipología de los modelos.....	8
1.1.1.2. Características de un modelo	8
1.1.2. Modelo de gestión	8
1.1.2.1. Gestión	9
1.1.2.2. Elementos de la gestión	9
1.1.2.3. Importancia	9
1.1.2.4. Indicadores de gestión.....	10
1.1.2.5. Técnicas de la gestión empresarial	10
1.1.3. Modelo de gestión administrativo	10
1.1.3.1. Gestión administrativa	10
1.1.4. Proceso de planificación estratégica	12
1.1.4.1. Visión	13
1.1.4.2. Objetivos estratégicos	13
1.1.4.3. Políticas	13
1.1.4.4. Valores	13
1.1.4.5. Elementos de la gestión administrativa	14
1.1.5. Modelo gestión financiero	14
1.1.5.1. Gestión financiera	14
1.1.5.2. Objetivos de un modelo de gestión financiera	15
1.1.5.3. Importancia del modelo de gestión financiera	15
1.1.5.4. Objetivos de un modelo de gestión financiera	15

1.1.5.5.	<i>Elementos de la gestión financiera</i>	15
1.1.5.6.	<i>Que es la contabilidad</i>	15
1.1.5.7.	<i>Aplicación de la contabilidad</i>	16
1.1.5.8.	<i>Estado de situación financiera</i>	16
1.1.5.9.	<i>Estado de resultados</i>	16
1.1.5.10.	<i>Ingresos</i>	17
1.1.5.11.	<i>Gastos</i>	17
1.2.	Marco conceptual	19
1.3.	Idea a defender	19
1.4.	Variables	20

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	22
2.1.	Enfoque de investigación	22
2.1.1.	<i>Modalidad o Enfoque de investigación</i>	22
2.2.	Tipo de investigación	22
2.2.1.	<i>Descriptivo</i>	22
2.3.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	23
2.3.1.	<i>Métodos</i>	23
2.3.1.1.	<i>Explicativo</i>	23
2.3.1.2.	<i>Inductivo</i>	24
2.3.1.3.	<i>Deductivo</i>	24
2.3.1.4.	<i>Analítico</i>	24
2.3.2.	<i>Técnicas de recolección</i>	25
2.3.2.1.	<i>Entrevista</i>	25
2.3.2.2.	<i>Encuesta</i>	25
2.3.2.3.	<i>Observación</i>	25
2.3.3.	<i>Instrumentos de recolección de datos primarios y secundarios</i>	26
2.3.3.1.	<i>Cuestionario</i>	26
2.4.	Población y muestra	26

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	27
3.1.	Resultados y discusión de resultados	27
3.1.1.	<i>Análisis de resultados e interpretación de resultados</i>	27

3.1.1.1.	<i>Resultados de las encuestas aplicadas a los colaboradores de la empresa DEEP</i>	27
3.1.1.2.	<i>Resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa DEEP</i>	41
3.1.1.3.	<i>Entrevista aplicada al gerente de la empresa DEEP</i>	51
3.2.	Contenido de la propuesta	52
3.2.1.	<i>Introducción</i>	52
3.2.2.	<i>Objetivo general</i>	53
3.2.3.	<i>Objetivos específicos</i>	53
3.2.4.	<i>Reseña histórica</i>	53
3.2.4.1.	<i>Logotipo</i>	54
3.2.5.	<i>Análisis FODA y sus matrices</i>	55
3.2.6.	<i>Modelo Administrativo</i>	56
3.2.6.1.	<i>Misión propuesta</i>	56
3.2.6.2.	<i>Misión</i>	57
3.2.6.3.	<i>Visión propuesta</i>	57
3.2.6.4.	<i>Visión</i>	57
3.2.6.5.	<i>Valores propuesta</i>	58
3.2.6.6.	<i>Políticas</i>	60
3.2.6.7.	<i>Objetivos</i>	60
3.2.6.8.	<i>Metas</i>	60
3.2.6.9.	<i>Organización</i>	60
3.2.6.10.	<i>Organigrama estructural propuesto</i>	61
3.2.6.11.	<i>Manual de funciones</i>	62
3.2.7.	Propuesta del modelo de gestión financiero	67
3.2.7.1.	<i>Propuesta de plan de cuentas</i>	68
3.2.7.2.	<i>Creación del estado de situación financiera del año 2020</i>	76
3.2.7.3.	<i>Estado de resultados 2020</i>	77
3.2.7.4.	<i>Análisis vertical estados financieros 2020-2021</i>	84
3.2.7.5.	<i>Balance resultados año 2020-2021</i>	87
3.2.7.6.	<i>Análisis horizontal año 2020-2021</i>	89
3.2.7.7.	<i>Razones financieras</i>	93
3.2.8.	Propuesta de políticas y procedimientos administrativos y financieros	97
3.2.9.	Plan operativo financiero contable	112
CONCLUSIONES		113
RECOMENDACIONES		114
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Modelo de gestión administrativa-financiera	21
Tabla 1-3:	Conoce la visión, misión y objetivos.	27
Tabla 2-3:	Existencia de una estructura organizacional y filosofía.	28
Tabla 3-3:	La empresa cuenta con un manual y procedimientos.	29
Tabla 4-3:	Responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo.....	30
Tabla 5-3:	Normas y métodos para medir el desempeño del personal.....	31
Tabla 6-3:	Existe un buen clima laboral.....	32
Tabla 7-3:	Valores empresariales de mayor importancia.	33
Tabla 8-3:	La comunicación en su lugar de trabajo.....	34
Tabla 9-3:	Índices financieros para medir la rentabilidad.....	35
Tabla 10-3:	La toma de decisiones en base a índices financieros.....	36
Tabla 11-3:	Modelo de gestión administrativo-financiero.....	37
Tabla 12-3:	Modelo de gestión administrativo-financiero, y estrategias.	38
Tabla 13-3:	Situación financiera.	39
Tabla 14-3:	Políticas de confidencialidad para la información financiera.	40
Tabla 15-3:	Conoce la empresa DEEP.	41
Tabla 16-3:	Productos o accesorios que vende la empresa.....	42
Tabla 17-3:	Servicio al cliente en la empresa.....	43
Tabla 18-3:	Los productos de la empresa DEEP.....	44
Tabla 19-3:	Calidad de los procesos de venta.	45
Tabla 20-3:	Los productos despachados en perfecto estado.	46
Tabla 21-3:	Servicio que brinda al venderle el producto.....	47
Tabla 22-3:	Tiempo de entrega del producto ofertado.....	48
Tabla 23-3:	La empresa cuenta con personal capacitado.....	49
Tabla 24-3:	La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos.....	50
Tabla 25-3:	Análisis interno y externo	55
Tabla 26-3:	Elaboración de la misión.....	56
Tabla 27-3:	Elaboración de la visión.....	57
Tabla 28-3:	Manuales de funciones gerente.....	63
Tabla 29-3:	Manual de funciones administrador	64
Tabla 30-3:	Manual de funciones vendedor	65
Tabla 31-3:	Manual de funciones ingeniero mecánico.....	66
Tabla 32-3:	Manual de funciones secretaria.....	67
Tabla 33-3:	Formato del libro diario	72

Tabla 34-3:	Formato del balance general	72
Tabla 35-3:	Estado de situación financiera año 2020	76
Tabla 36-3:	Estado de resultados año 2020	78
Tabla 37-3:	Estado de resultados año 2020	79
Tabla 38-3:	Estado de situación financiera año 2021	80
Tabla 39-3:	Estado de resultados año 2021	82
Tabla 40-3:	Análisis vertical de los estados financieros del año 2020-2021	84
Tabla 41-3:	Balance resultados año 2020-2021.....	87
Tabla 42-3:	Balance general año 2020	89
Tabla 43-3:	Balance de resultados año 2020-2021	91
Tabla 44-3:	Capital de trabajo neto	93
Tabla 45-3:	Razón circulante	94
Tabla 46-3:	Razón prueba ácida.....	94
Tabla 47-3:	Endeudamiento del Activo.....	95
Tabla 48-3:	Índice de apalancamiento.....	96
Tabla 49-3:	Rentabilidad sobre ventas	97
Tabla 50-3:	Rentabilidad sobre patrimonio	97
Tabla 51-3:	Plan operativo financiero contable.....	112

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3: Logotipo de la empresa	54
-------------------------------------------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -1:	Modelo de gestión	9
Gráfico 2 -1:	Modelo de gestión administrativo	11
Gráfico 3 -1:	Procesos de planificación	12
Gráfico 4 -1:	Valores	13
Gráfico 1 -3:	Conoce la visión, misión y objetivos	27
Gráfico 2-3:	Existencia de una estructura organizacional y filosofía	28
Gráfico 3-3:	La empresa cuenta con un manual y procedimientos.....	29
Gráfico 4-3:	Responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo.	30
Gráfico 5-3:	Normas y métodos para medir el desempeño del personal.	31
Gráfico 6-3:	Existe un buen clima laboral.	32
Gráfico 7-3:	Valores empresariales de mayor importancia.	33
Gráfico 8-3:	La comunicación en su lugar.	34
Gráfico 9-3:	Índices financieros para medir la rentabilidad.	35
Gráfico 10-3:	La toma de decisiones en base a índices financieros.	36
Gráfico 11-3:	Modelo de gestión administrativo-financiero.	37
Gráfico 12-3:	Modelo de gestión administrativo-financiero, y estrategias.....	38
Gráfico 13-3:	Situación financiera.....	39
Gráfico 14-3:	Políticas de confidencialidad para la información financiera.	40
Gráfico 15-3:	Conoce la empresa DEEP.....	41
Gráfico 16-3:	Productos o accesorios que vende la empresa.	42
Gráfico 17-3:	Servicio al cliente en la empresa.	43
Gráfico 18-3:	Los productos de la empresa DEEP.	44
Gráfico 19-3:	Calidad de los procesos de venta	45
Gráfico 20-3:	Los productos despachados en perfecto estado.	46
Gráfico 21-3:	Servicio que brinda al venderle el producto.	47
Gráfico 22-3:	Tiempo de entrega del producto ofertado.	48
Gráfico 23-3:	La empresa cuenta con personal capacitado.	49
Gráfico 24-3:	La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos.	50
Gráfico 25-3:	Valores corporativos	59
Gráfico 26-3:	Organigrama estructural propuesto	61
Gráfico 27-3:	Diagrama de flujo para la selección del personal	99
Gráfico 28-3:	Diagrama de proceso de del manejo contable.....	100
Gráfico 29-3:	Diagrama de flujo para la compra de mercadería	102
Gráfico 30-3:	Diagrama de flujo para ingreso de mercadería a bodega	103

Gráfico 31-3:	Diagrama de flujo para la venta de mercadería	104
Gráfico 32-3:	Diagrama de flujo para arqueo de caja	106
Gráfico 33-3:	Diagrama de flujo para cuentas por pagar	107
Gráfico 34-3:	Flujogramas proceso ingresos de efectivo	108
Gráfico 35-3:	Flujograma proceso cobro cartera	109
Gráfico 36-3:	Flujograma proceso egresos E/B	110
Gráfico 37-3:	Flujograma proceso nómina	111

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: CARTA DE AUSPICIO

ANEXO B: RUC

ANEXO C: ENCUESTA A LOS COLABORADORES

ANEXO D: ENCUESTA A LOS CLIENTES

ANEXO E: ENTREVISTA AL GERENTE

RESUMEN

El objetivo de la investigación es proponer un modelo de gestión administrativo –financiero para la empresa “DEEP” del cantón Ambato en el período 2022-2026 mediante la reestructuración de la filosofía corporativa y financiera con la finalidad de mejorar la eficiencia de las ventas. La metodología que se aplicó, radica en investigación de campo al aplicar instrumentos como las encuestas a los clientes, colaboradores y un análisis FODA donde se determinó carencia de una filosofía corporativa, estructura organizacional no definida al igual que el manual de funciones, mal manejo del proceso contable al realizar los registros de compras y ventas de la materia prima, determinar falencias en los procesos ocasionado una mala toma de decisiones, por eso la necesidad de plantear un modelo de gestión administrativo financieros enfocado en una misión, visión, valores, estrategias y políticas de acorde a los procesos que se desarrolla en cada área. Se concluye que la implementación de un adecuado manejo contable se centra en llevar la contabilidad de forma correcta para poder desarrollar el análisis horizontal, vertical e indicadores para comparar la rentabilidad y agilite las actividades operativas de la empresa para establecer objetivos y metas. Se recomienda el manejo contable mediante la aplicación de las políticas y procesos financieros que son ejes fundamentales para tomar decisiones de corto o largo plazo y optimizar los recursos económicos.

Palabras clave: <MODELO DE GESTIÓN>, <GESTIÓN ADMINISTRATIVA>, <GESTIÓN FINANCIERA>, <ESTADOS FINANCIEROS>, <PROCESOS ESTRATEGICOS>.



09-05-2022

0874-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

The objective of the research is to propose an administrative-financial management model for the "DEEP" company of Ambato canton in the period 2022-2026 through the restructuring of the corporate and financial philosophy to improve sales efficiency. The methodology that was applied lies in field research by applying instruments such as surveys to clients, collaborators and a SWOT analysis where it was determined that there was a lack of corporate philosophy, an undefined organizational structure as well as the functions manual, poor management of the accounting process when making the records of purchases and sales of the raw material, determining flaws in the processes caused by poor decision-making, therefore the need to propose a financial administrative management model focused on a mission, vision, values, strategies, and policies according to the processes that are developed in each area. It is concluded that the implementation of adequate accounting management focuses on keeping the accounts correctly in order to develop the horizontal, vertical analysis and indicators to compare the profitability and streamline the operational activities of the company to establish objectives and goals. Accounting management is recommended through the application of financial policies and processes that are fundamental axes to making short or long-term decisions and optimizing economic resources.

Keywords: <MANAGEMENT MODEL>, <ADMINISTRATIVE MANAGEMENT>, <FINANCIAL MANAGEMENT>, <FINANCIAL STATEMENTS>, <STRATEGIC PROCESSES>.

Lcda. Yajaira Natali Padilla Padilla Mgs
C.I: 0604108126

INTRODUCCIÓN

La presente investigación ayudara a mejorar la gestión de la empresa DEEP, el cumplimiento de los procesos, buscando el fortalecimiento de las debilidades internas, para mejorar el nivel económico de la misma.

Se propone crear una filosofía corporativa el cual ayudara a tener una visión, misión clara a que se dedica, elaborando una estructura orgánica y manuales de funciones que mejore el desempeño laboral para que no exista duplicidad de funciones. También se plantea la matriz FODA, para visualizar los puntos debilites y transformado en fortalezas y oportunidades, el cual ayudara a identificar el problema que permita cumplir los objetivos y metas propuestas.

En la parte financiera se realizará los estados financieros para conocer su nivel de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, mediante el análisis horizontal y vertical y aplicando los indicadores.

Por esta razón se elabora un modelo de gestión Administrativo – Financiero para DEEP, busca brindar una guía para el mejoramiento del desarrollo de los procesos administrativos y financieros, consecuentemente al cumplimiento de los objetivos organizacionales; además, será una herramienta que aporte a tomar buenas decisiones para el bien de la empresa.

Capítulo I: Se encuentra conformado por la formulación, planteamiento del problema conjuntamente con las falencias que aqueja a la empresa con relación a modelo de gestión administrativo financiero, respectivamente con su justificación y sus objetivos correspondientes como es el objetivo general como los específicos que son esenciales para el trabajo de titulación, lo cual es muy elemental y esencial para el desarrollo del presente trabajo de titulación, aparte se cita trabajos de titulación que guarden similitud con el trabajo desarrollado que son los antecedentes del mismo que debe ser extraído lo más trascendental para llevar a cabo la realización del trabajo de titulación.

Capítulo II: Muestra la metodología que fue utilizada, detallando indistintamente el enfoque como los métodos e instrumentos que contribuyen para el trabajo de titulación y por medio del cual obtener una información veraz, precisa y relevante.

Capítulo III: Se propone la implementación del modelo de gestión administrativo financiero, respectivamente con la aplicación del modelo de cantidad económica de pedido, sus respectivos diagramas de compra, venta que contribuyan a un adecuado control y manejo de los inventarios

para una mejor toma de decisiones y finalmente las conclusiones y recomendaciones que ayuden al logro de los objetivos trazados por la entidad para una acertada toma de decisiones.

Planteamiento del problema

El sector automotriz tiene un rol importante dentro de la economía del país, su desarrollo genera ingresos fiscales para el estado vía aranceles e impuestos y crea fuentes de empleo durante los procesos de producción y las actividades relacionadas al comercio del mismo. El trabajo del sector se ha incrementado últimamente y en especial durante los años posteriores a la dolarización cuando la opción de adquirir bienes duraderos fue una alternativa ante la desconfianza de la población en el sistema financiero.

En la provincia de Tungurahua se encuentra prácticamente la mayoría de empresas constructoras de carrocerías del país, el parque automotor del país en lo que se refiere a transporte de pasajeros están construidas en su mayor parte por empresas de esta provincia mucha de estas empresas hace ya mucho tiempo pasaron de ser un taller para convertirse en una planta; estas carroceras ya han obtenido las certificaciones de la ISO 9001 edición 2008 que es la norma que avala la calidad de sus procesos. Con esto, dichas empresas comienzan a dar pasos firmes en la exportación de sus productos que pueden competir por calidad y precios en el extranjero.

Los fabricantes de Carrocerías, mencionaron sobre el número de empresas y los protocolos que deben seguir para reincorporarse al sector productivo. El representante de este sector laboral informó que existen 25 empresas carroceras en Ambato, que representan el 60 % del sector industrial, razón por la cual, es considerado como uno de los sectores que mayor aporte económico registran en la provincia.

Para paliar las pérdidas económicas, se realizó un plan piloto para la reactivación del sector automotor, que se envió al COE Cantonal del cantón Ambato; por ahora esperan una respuesta para que se envíe el archivo al COE provincial y nacional.

La propuesta de retorno a las actividades del sector automotriz tiene tres requisitos, el primero es que se debe laborar con un máximo del 40 % de la plantilla de colaboradores de la empresa, segundo cumplir con los protocolos de bioseguridad impuestos por el COE cantonal y el sector automotriz. El tercero es proporcionar de transporte al personal de la empresa debido a que por las restricciones no existe movilización urbana. El presidente de la cámara de comercio de

Ambato mencionó que al menos 300 personas a nivel provincial, son parte de este sector industrial, las cuales deberán rotarse para cumplir con las actividades.

La empresa “DEEP”, fue creada ante las entidades legales pertinentes con la marca DEEP en el 2014 en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua en la parroquia Atocha –Ficoa, calle: Ubillas, Numero:01-61, intersección: Las Maracuyás, Referencia; A media cuadra del parque los quindes; la empresa se dedica a la fabricación de carrocerías para vehículos automotores, de turismo, camiones, vehículos de uso especial y a la venta al por menor y mayor de todo tipo de partes, componentes suministros, herramientas y accesorios para vehículos.

La señora Tannia Fiallos gerente general, conjuntamente con su esposo, desarrollan las actividades empresariales, aprovechan la oportunidad económica que surgió en la adquisición de un préstamo bancario para la implementación de la empresa. Con el paso del tiempo, los propietarios cancelaron la deuda; en la actualidad, la empresa empieza a crecer y es reconocida por sus clientes.

Realizado un breve diagnóstico se pudo determinar una serie de problemáticas que vienen aquejando y dificultando el normal funcionamiento de sus actividades lo que genera deficiencias en la entidad, a continuación, se describe las siguientes falencias:

- No tienen una estructura orgánica.
- No dispone de un modelo de gestión administrativo-financiero la empresa.
- La empresa no tiene un adecuado crecimiento en cuanto al volumen de ventas.

Todos los problemas mencionados anteriormente están ligados a la carencia de políticas de regulamiento de las ventas lo cual ha ocasionado que las ventas disminuyan y la empresa no tenga rentabilidad adecuada por lo tanto en la presente investigación se desea plantear un modelo de gestión administrativa-financiera aplicando la parte administrativa y financiera que permita incrementar el nivel de ventas y tener un apropiado control financiero con la finalidad de incrementar las ventas.

Las principales problemáticas que presenta la empresa no cuentan una estructura orgánica adecuada, por lo cual existe duplicidad de funciones, en la parte financiera que ayude a organizar sus actividades comerciales y operacionales. De tal manera que contribuya en la organización de sus actividades al igual en su trayectoria comercial la empresa no ha realizado ningún tipo de análisis financiero al carecer de registro contables, las cuales son fundamentales para la liquidez de la empresa.

Formulación del problema

¿De qué manera el Modelo de Gestión Administrativo Financiero para la empresa “DEEP” del cantón Ambato en el período 2022-2026 influye en el mejoramiento del nivel económico financiero?

Delimitación del problema

Objeto de estudio: Modelo de gestión Administrativa-Financiera

Campo de acción: En la empresa “DEEP” en el cantón Ambato

Delimitación espacial: Área Administrativa-Financiera

Institución: Empresa “DEEP”

Cantón: Ambato

Provincia: Tungurahua

Objetivo General

Proponer un modelo de gestión administrativo –financiero para la empresa “DEEP” del cantón Ambato en el período 2022-2026 mediante la reestructuración de la filosofía corporativa y financiera con la finalidad de mejorar la eficiencia de las ventas.

Objetivos Específicos

- Estructurar un marco teórico referencial en el que se fundamente la investigación con temas referentes a modelos de gestión administrativa financiera recurriendo a diferentes fuentes bibliográficas que sea guía para la investigación.
- Diagnosticar la situación actual de la empresa mediante la aplicación de una metodología que se base en instrumentos que nos ayude a conocer las falencias existentes.
- Realizar un modelo de gestión administrativa - financiera a la empresa “DEEP” mediante la implementación de políticas, estrategias propicias que permita maximizar el margen de rentabilidad de la misma.

Justificación teórica

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se sustenta en el referencial teórico tanto de libros, sitios web y revistas científicas sobre el tema propuesto, de tal forma que sirva de guía para el modelo de gestión administrativa-financiera.

Justificación metodológica

Los métodos, técnicas y herramientas de investigación utilizados en el presente trabajo permiten recopilar datos e información relevante y pertinente que permita determinar las falencias administrativa-financieras, de tal manera que el modelo de gestión ayude en la solución de la problemática existente.

Justificación práctica

De forma práctica el presente trabajo propone un modelo de gestión administrativa financiera que será implementado en la empresa “DEEP” esto permitirá el mejoramiento de los procesos administrativos-financieros.

Antecedentes históricos

Luego de haber investigado trabajos de titulación que guarde similitud con nuestro objeto de estudio con el fin de fundamentar nuestro trabajo de titulación se procede a citar algunos temas similares a continuación:

Según Silva C., (2017) , expresa en su trabajo de titulación denominado: titulado “Modelo de gestión administrativo financiero para la empresa comercializadora de materiales de construcción y de ferretería CONFERR concluye:

El trabajo de investigación titulado “Modelo de gestión administrativo financiero para la empresa comercializadora de materiales de construcción y de ferretería CONFERR”, autor de la tesis es el Ing. Marcelo Gonzáles, concluye que “La estructura de la organización mantiene un equipo humano de administración de la empresa técnico y capaz, así como la administración financiera eficiente, efectiva y económica”; y recomienda que “Es recomendable que la organización mantenga una adecuada estructura orgánica y funcional que contenga niveles de autoridad, responsabilidad y delegación, así como detalle de funciones apropiadas. También deben contemplar procesos administrativos y financieros relacionados con la actividad ejecutiva, operativa de la administración de la empresa, así como con los aspectos legales y tributarios” (p.6).

Para Sinaluisa V., (2017),manifiesta en su trabajo de titulación denominado “Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Bioagro ubicada en la ciudad de Cuenca” concluye que: LA EMPRESA BIOAGRO UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA”, mismo que fue elaborado por la señorita, Maritza Elizabeth Erraez Quedaza menciona lo siguiente, la empresa

que fue el objeto de su investigación mantenía problemas relacionados con la ventas que son el principal fuente de ingresos y los precio de sus productos no representaban una opción favorable para dicha entidad la implementación del modelo de gestión financiera ayudaría a la optimización de los recursos así como al correcto manejo de estrategias para su correcto funcionamiento, además de encontrar las mejores soluciones a los problemas que se derivan de la existencia de una carencia de estructura financiera dentro de dicha empresa. Además, concluye que la mejor manera de mejorar la situación es esta empresa es mediante el mejoramiento de áreas donde se presentan problemas con mayor fuerza por lo que es necesario aplicar un modelo de gestión que enfatice su presencia en tesorería, cuentas por cobrar, inventarios, implementación de políticas de financiamiento, estrategias financieras como alternativa de gestión que permita obtener una guía a la gerencia para una adecuada toma de decisiones fortaleciendo su estructura financiera (p.8).

Para Catagña J., (2019), en su trabajo de titulación denominado Propuesta de un modelo de gestión financiera para el Hospital del Día de la Universidad Central del Ecuador “que:

“Propuesta de un modelo de gestión financiera para el Hospital del Día de la Universidad Central del Ecuador”, su enfoque es el mejoramiento y uniformidad en la aplicación de procedimientos e instrumentos para el control y presentación de la información contable, financiera (p.5).

CAPÍTULO I

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1. Fundamentación teórica

Los temas mencionados a continuación sirven como base de presentación de la investigación que permitirá lograr los objetivos planteados y guía para el modelo de gestión administrativo - financiero aplicable para la empresa.

1.1.1. Modelo

Para Alvares & Faizal (2019) un modelo es:

El concepto de modelo es diverso, puede considerarse al modelo, en procesos generales, como representación de la realidad, ilustración de un fenómeno, ideal merecedor de imitarse a la muestra, canon, patrón o guía de acción; idealización de la realidad; arquetipo, prototipo, uno entra una serie de objetos similares, un conjunto de elementos esenciales o los supuestos teóricos de un sistema social (p.39).

Según Achinstein,(2015), expresa:

Los modelos son construcciones mentales que permiten una aproximación a la realidad de un fenómeno, diferenciando sus características para facilitar su comprensión. La representación del modelo, en efecto, tiene una amplia coloración de usos en las ciencias y puede referirse a casi cualquier cosa, desde una maqueta hasta un conjunto de ideas abstractas.

Por otra parte Aguilera A., (2016), manifiesta:

El modelo es una forma parcial de la realidad; esto se refiere a que no se puede explicar un total, ni incluir todas las variables que tenga, por lo que se refiere más bien a la explicación de un fenómeno o proceso específico, visto siempre desde el punto de vista de un autor.

En conclusión, un modelo es un objeto que asume cualidades propias y de un grupo, conviniéndose en la base u origen copias futuras por otro lado, es la construcción de conjuntos, elementos esenciales y procesos que parten de un sistema organizacional con el fin de diseñar indicadores y estándares basados en los planes y programas estratégicos.

1.1.1.1. Tipología de los modelos

Se ocupa de la búsqueda de similitudes o vínculos estructurales tratando de establecer raíces etimológicas comunes que enmarquen diferentes fenómenos.

1.1.1.2. Características de un modelo

- Son aplicados para producir un cambio.
- Para su aplicación requiere del uso de distintas herramientas.
- Pueden aplicarse a más de un tipo de empresa.
- Cambian la forma de desempeño del recurso humano de la empresa, a través de las herramientas aplicadas.
- Normalmente se implementan para cambiar o mejorar algún aspecto débil o carente de la empresa.
- Son flexibles, es decir se pueden ajustar a cualquier empresa Blogspot., (2015).

1.1.2. Modelo de gestión

Modelo de gestión es la forma como se constituyen las empresas con el propósito de cumplir las políticas, objetivos y plantear estrategias enfocadas al desarrollo de cambios empresariales el cual aplica estudios de mercado, en lo que respecta al modelo de gestión administrativo-financiero.

Rodríguez, J.(2018), menciona que muestra que un modelo de gestión es una estructura que ayuda a la administración empresarial, para que se apliquen en negocios y entidades públicas, privadas (p. 38).

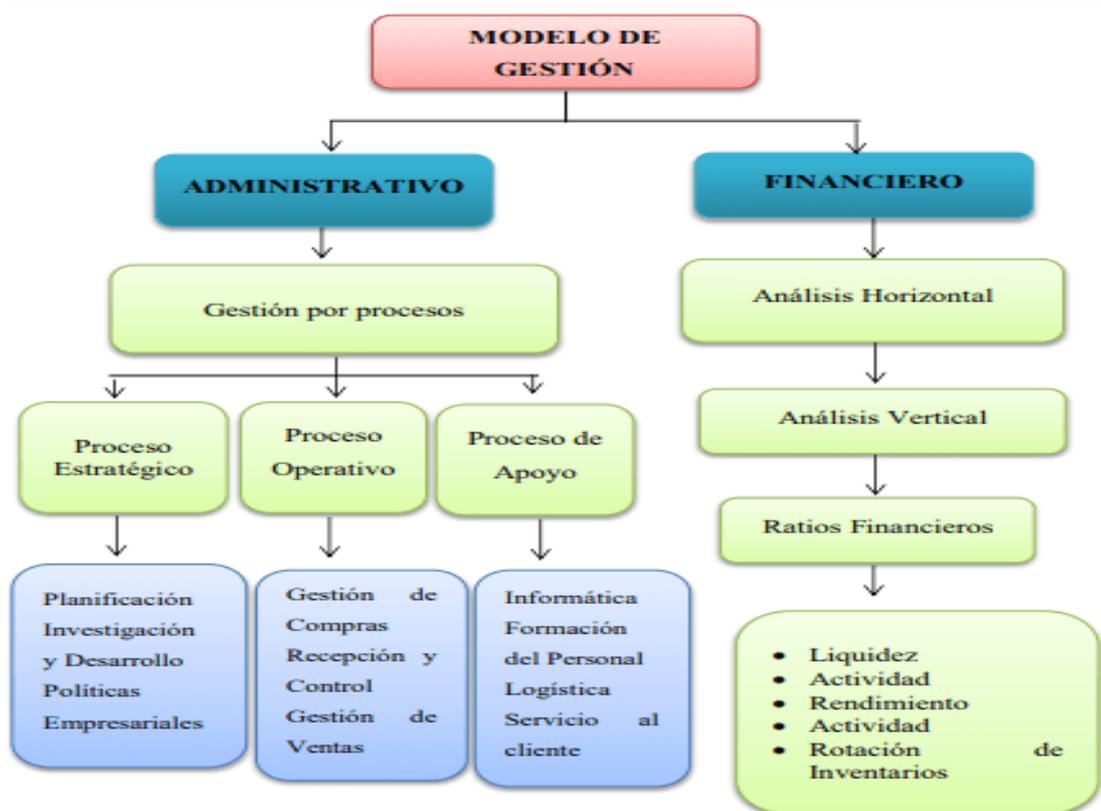


Gráfico 1 -1. Modelo de gestión

Fuente: Rodríguez J., (2018).

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

1.1.2.1. Gestión

Es un proceso que acierta determinadas funciones de actividades laborables, donde la empresa certifica la obtención de recursos para utilizar de manera eficiente y lograr el cumplimiento de los objetivos.

1.1.2.2. Elementos de la gestión

Los elementos que estipulan el modelo de gestión empresarial para su triunfo son: Planificación, Organización, Dirección, Coordinación, Control.

1.1.2.3. Importancia

La gestión empresarial es importante ya que trata de organizar y administrar las actividades de la empresa estableciendo el desarrollo económico y asegurando a los procesos de la gestión para tomar decisiones pertinentes que ayude en beneficio de la misma.

1.1.2.4. Indicadores de gestión

Se utiliza en el proceso administrativo para:

- Controlar la operación.
- Prevenir e identificar desviación que impidan el cumplimiento de los objetivos.
- Determinar costos unitarios por áreas, programas, unidades de negocio y centros de control.
- Verificar el logro de las metas e identificar las posibles desviaciones Calderón M., (2018).

1.1.2.5. Técnicas de la gestión empresarial

Las técnicas más comunes en la gestión empresarial son:

- Análisis estratégico
- Gestión organizacional o procesos administrativo
- Gestión de la tecnología de la información
- Gestión financiera
- Gestión de recursos humanos
- Gestión de operaciones y logística de abastecimiento y distribución
- Gestión ambiental Calderón M., (2018).

1.1.3. Modelo de gestión administrativo

1.1.3.1. Gestión administrativa

Según Munch L., (2016) la administración y gestión representan actividades coordinadas que ayudan a utilizar de manera óptima los recursos que posee una empresa. Por lo que se considera a la gestión administrativa como el conjunto de actividades que se realiza para dirigir una organización o acciones mediante las cuales el directivo desarrolla el cumplimiento de las etapas del proceso administrativo (p.33).

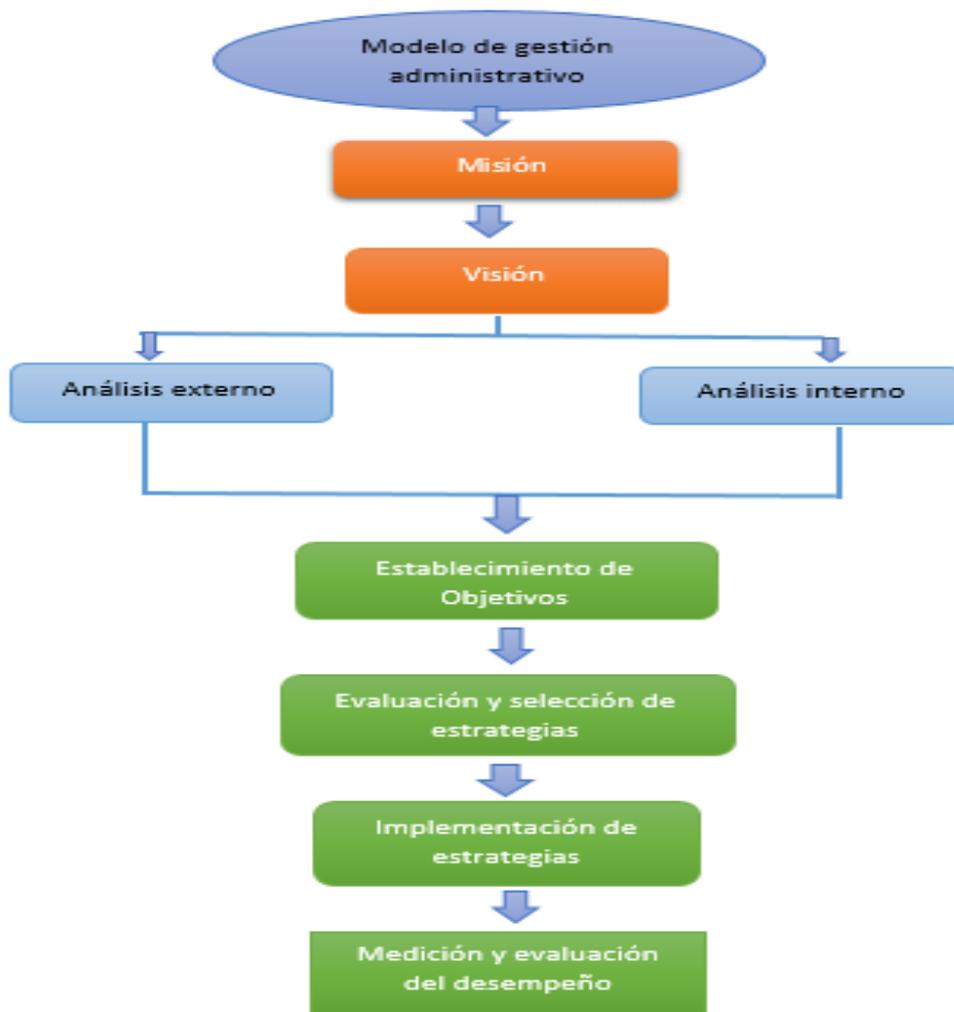


Gráfico 2 -1. Modelo de gestión administrativo

Fuente: (Munch G, 2016).

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

- **Importancia**

La administración cree que las cosas se realicen de mejor manera, al menor precio y con la mayor coordinación y productividad de sus recursos garantizándole a la empresa la superación en el mercado Chiavenato A., (2016).

1.3.4. Planificación estratégica

Según Blanco., (2017), menciona que la planificación estratégica es:

“La planificación estratégica se define como la formulación, ejecución y evaluación de acciones que permitirán que una empresa logre sus objetivos. La formulación de estrategias incluye la identificación de las debilidades y fortalezas internas de la empresa; la determinación de las

amenazas y oportunidades externas de la empresa. Para ejecutar las estrategias se debe establecer metas diseñar políticas para motivar a sus empleados (p. 407).

Chiavenato A., & Sapiro., (2017), menciona que la planificación estratégica es el proceso que sirve para formular y ejecutar las estrategias de la organización con la finalidad de insertarla según su misión en el contexto en el que se encuentra (p. 25).

1.3.5. *Proceso de planificación estratégica*

El proceso de la planificación comercial se lo representa en el siguiente gráfico:

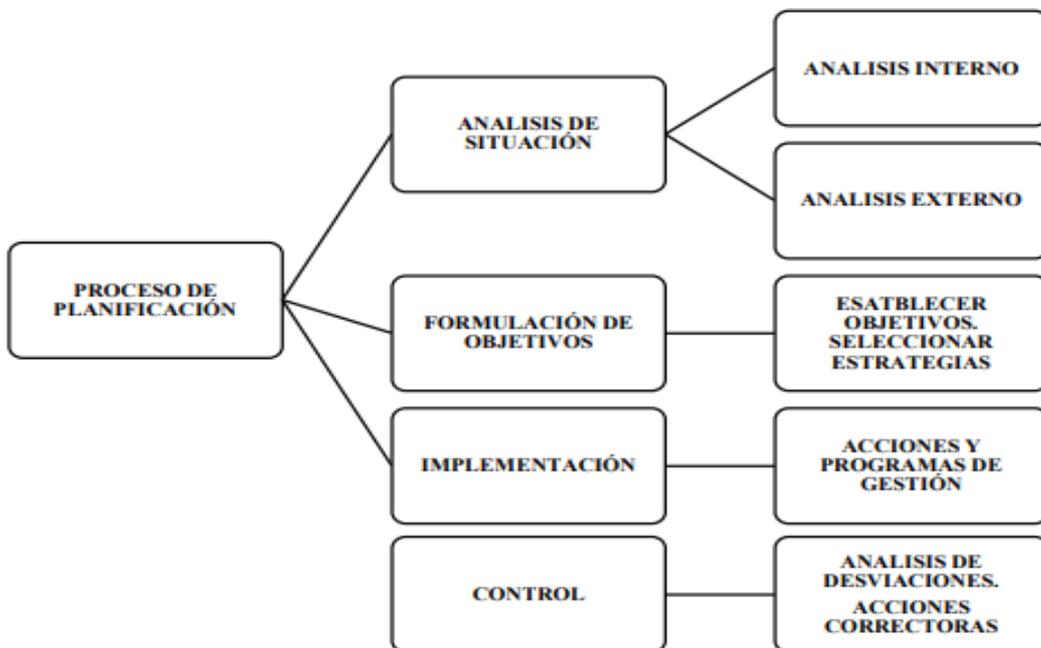


Gráfico 3 -1. Procesos de planificación

Fuente: (Chiavenato & Sapiro, 2017).

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

1.3.6. *Misión*

Para Montesinos J., & Federico A., (2017), manifiesta que: La misión en el ámbito de una empresa, supone la definición de los máximos objetivos que esta pretende alcanzar; viene a ser su razón de ser y contribuye a la enunciación objetiva de su personalidad, de su identidad (p. 4).

1.3.6.1. Visión

Para Villasmil M., (2015), manifiesta que: La visión debe estar articulada con la definición oportuna de las habilidades que se requiere para conseguir que la empresa esté orientada al logro. Es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar.

1.3.6.2. Objetivos estratégicos

Se denominan objetivos estratégicos a los objetivos planteados por una organización para lograr determinadas metas a largo plazo, la posición de la organización en un mercado específico.

1.3.6.3. Políticas

Podemos decir que la unidad mínima para que exista la política es la de dos personas. Es decir, con que dos personas se relacionen ya hay política. Esta surgió con el fin de mediar entre los conflictos que experimentan los individuos de una comunidad.

1.3.6.4. Valores

Los valores son los principios, virtudes o cualidades que caracterizan a una empresa, una acción o un objeto que se consideran típicamente positivos o de gran importancia para un grupo social.

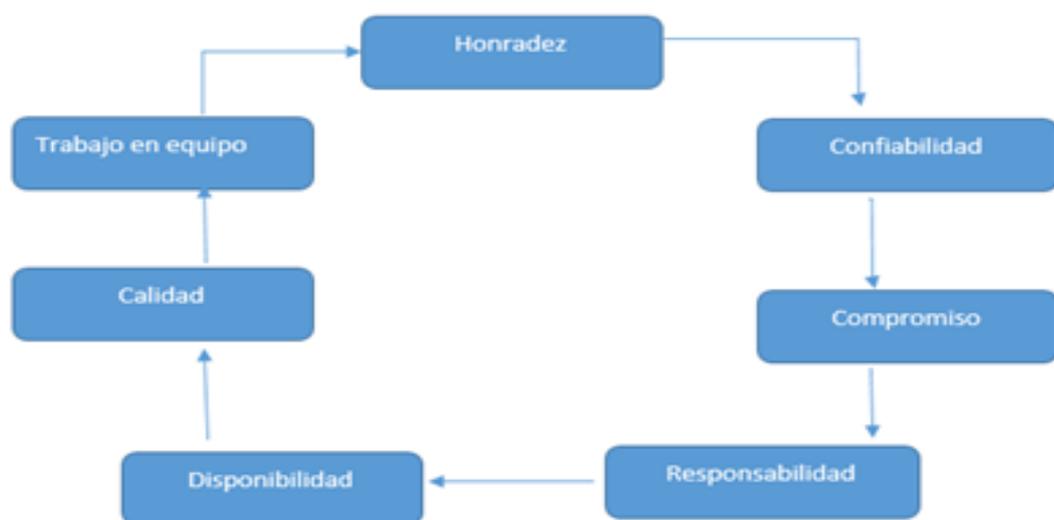


Gráfico 4 -1. Valores
Fuente: Munch G., (2016).
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

1.3.6.5. Elementos de la gestión administrativa

De acuerdo con la teoría de la gestión administrativa, los cinco elementos básicos de la gestión son:

- **Planificación**

La planificación es planteamiento de los objetivos de la organización y los procesos para alcanzarlo.

- **Organizar**

Organizar se refiere al proceso de ordenar y distribuir las tareas y recursos de la empresa para que puedan darle el uso correcto y cumplan con las metas planteadas.

- **Coordinación**

La coordinación es el instrumento que permite integrar las funciones independientes de todos los departamentos de la empresa.

- **Control**

Controlar es el proceso encargado de asegurar que las actividades sean cumplidas de acuerdo a la planificación.

1.3.7. Modelo gestión financiero

Un modelo de gestión financiera es un sistema que permite pronosticar el labor futuro de una empresa en situación de las variables claves de negocio Calderón M., (2017).

1.3.7.1. Gestión financiera

Para Córdova P.,(2014),menciona que: La gestión financiera es de suma importancia para el desarrollo de la empresa por tanto de esta manera toman decisiones fundamentales que permitan el mejoramiento económico empresarial. La gestión financiera es la encargada que los fondos de la organización se manejen de acuerdo con algún plan preestablecido (p.8).

1.3.7.2. Objetivos de un modelo de gestión financiera

- Generar información económica – financiera
- Gestionar la planificación financiera para la empresa
- Lograr financiamiento según la forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.
- Aplicar los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería.
- Analizar el estudio de información para obtener respuestas seguras sobre la situación de la empresa Calderón M., (2017).

1.3.7.3. Importancia del modelo de gestión financiera

La gestión financiera es una eficiente y eficaz toma de decisiones dando como resultado un mejor manejo de la empresa y crecimiento económico, proyectando a la organización hacia un desempeño óptimo, rentable Calderón M., (2017).

1.3.7.4. Objetivos de un modelo de gestión financiera

El objetivo de la empresa es manejarse de manera eficiente y eficaz que trate de favorecer un manejo competente y transparente en el proceso administrativo –financiero.

1.3.7.5. Elementos de la gestión financiera

Las decisiones en las inversiones contienen la inversión en activos fijos (denominada presupuesto de capital). La inversión en activos corrientes también forma parte de decisiones de inversión denominadas decisiones de capital de trabajo Calderón M.,(2017).

1.3.7.6. Que es la contabilidad

Según Jiménez L., (2019) expresa:

La contabilidad como campo de conocimiento representa las relaciones de intercambio y de los hechos económicos de los sujetos en la sociedad; estas relaciones no son solo económicos financieras sino también de índole cultural, social ecológica, ambiental entre otros aspectos Esta forma de ver la contabilidad ha permitido que se puedan instaurar diversos sistemas de información contable que den cuenta de la contabilidad del talento humano, ambiental, social, de

la responsabilidad social y de los intangibles, que en términos de convecciones no monetarias le entregarán a la organización información vital para su análisis y gestión (p.223).

1.3.7.7. Aplicación de la contabilidad

Para Elizalde M., (2018) El propósito de la contabilidad es suministrar la información financiera acerca de una adecuada organización, con el objetivo de proveer al negocio, los resultados obtenidos de la indagación realizada, por lo tanto, para lograrlo se requiere crear un registro sistemático de su actividad diaria (p.83).

1.3.7.8. Estado de situación financiera

De acuerdo Estupiñán R., (2017) manifiesta:

Los estados financieros, mediante representación estructurada, deberán presentar razonablemente la situación financiera, el desempeño financiero y los flujos de efectivo de una empresa, para representar de manera fiable los hechos económicos que las afectan representadas en transacciones, eventos (riesgos) y condiciones (contratos) de acuerdo con los criterios de reconocimiento (inicial y posterior) y medición (inicial y posterior) de las NIIF/NIC, dejando constancia de su cumplimiento de esas normas internacionales a unas fechas determinadas como reflejo de su situación financiera y de los períodos comparados de su desempeño y resultado de sus flujos de efectivo, así como en sus notas se dejarán declaraciones explícitas y sin reserva acerca de las NIIF/NIC que le sean aplicables (p.13).

1.3.7.9. Estado de resultados

Para Peréx O., (2017) Estado de resultado, es el que muestra la ganancia o pérdida de una empresa, es decir su rendimiento financiero para el periodo.

- Un único estado del resultado integral, en cuyo caso el estado del resultado integral presentará todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el periodo.
- Un estado de resultados y un estado de resultado integral en cuyo caso el estado de resultados presentara todas las partidas de ingreso y gastos reconocidos en el periodo excepto las que estén reconocidas en estado de resultado integral total fuera de resultado, tal y como permite o requiere esta NIIF (p.16).

1.3.7.10. *Ingresos*

Expresa Peréx O., (2017) que ingresos incluye tanto a los ingresos de actividades.

- Los ingresos de actividades ordinarias surgen en el curso de las actividades ordinarias de una entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres.
- Ganancias son otras partidas que satisfacen la definición de ingresos, pero no son ingresos de actividades ordinarias, cuando las ganancias se reconocen en el estado de resultado integral, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para la toma de decisiones económicas (p.16).

1.3.7.11. *Gastos*

Según Peréx O., (2017) el gasto incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad.

- Los gastos que surgen de la actividad ordinaria incluyen, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación. Usualmente, toman la forma de una salida o disminución del valor de los activos, tales como efectivo y equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo.
- Las pérdidas son otras partidas que cumplen la definición de gastos y que pueden surgir en el curso de las actividades ordinarias de la entidad. Si las pérdidas se reconocen en el estado del resultado integral (p.17).

- **Análisis Financiero**

Conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perceptivas de la empresa, encaminadas al estudio de las inversiones con un enfoque científico. El interés que pueda brindar una inversión se analiza utilizando conjuntamente las técnicas que entregan el análisis de balances, la materia financiera, los métodos estadísticos y los modelos econométricos. Aguilera A.,(2016).

- **Análisis vertical**

En el análisis financiero se caracteriza por ser una técnica sencilla y rápida, ya que se toma como principal referencia los estados financieros de balance de pérdida y ganancias, estudia la situación financiera en un tiempo determinado Ortiz L., (2008). Se llama así porque compara dos o más partidas de un mismo período.

- **Análisis Horizontal**

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, representados para períodos diferentes. Es un análisis dinámico porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un período a otro Aguilera A., (2016).

- **Indicadores financieros**

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros, y demás informes de la empresa con el propósito de formar una idea como acerca del comportamiento de la empresa.

- **Indicadores de Liquidez**

Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasa con la empresa si le exigen el pago inmediato.

- **Indicadores de Endeudamiento.**

Los indicadores de endeudamiento permiten medir y analizar la estructura de capital de la empresa porque tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participa los acreedores dentro del financiamiento de la organización.

- **Indicadores de Rentabilidad**

El indicador de rentabilidad sirve para medir la efectividad de la administración para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

- **Indicadores de Solvencia**

Los inventarios son los corrientes que el efectivo y los valores a cobrar, ya que estos inventarios tienen que venderse para el paso del pasivo corriente. Por esto muchos analizadores complementan la razón del capital circulante con la llamada Razón de la Prueba de Fuego, pero para algunos analizadores son partidarios de que se incluyan en la Razón de la Prueba de Fuego no solamente del activo, cuentas y documentos por cobrar a corto plazo sino de cualquier inversión temporal que se convertirá en efectivo, esto se justifica en razón de que la relación de uno a uno no es evidencia positiva de que no podrá pagar sus deudas corrientes a medida que se vencen.

1.4. Marco conceptual

Análisis financieros. – Nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separadas en sus partes para después generar un diagnóstico integral de desempeño financiero de la misma Lavalle A., (2018).

Eficiencia. - En economía, utilización eficaz de los recursos disponibles (minimizando su empleo), en la consecución de los objetivos planteados (Superintendencia de Bancos, 2016).

Financiamiento. - Acción y efecto de financiar un proyecto o actividad económica (Superintendencia de Bancos, 2016).

Inversión. - Cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de la empresa, con la finalidad de que se incremente con las ganancias (Superintendencia de Bancos, 2016).

Liquidez. - Capacidad de atender pasivos de corto plazo, por poseer dinero en efectivo o activos que se transforman fácilmente en efectivo. Dentro de una institución financiera, la liquidez se evalúa por la capacidad para atender los requerimientos de encaje, los requerimientos de efectivo de sus depositantes en el tiempo en que lo soliciten y nuevas solicitudes de crédito (Superintendencia de Bancos, 2016).

1.5. Idea a defender

La propuesta del modelo de Gestión Administrativo Financiero de la empresa “DEEP” permitirá un manejo adecuado de la filosofía corporativa para mejorar el nivel de ventas mediante estrategias de rentabilidad e incrementar su liquidez.

1.6. Variables

Independiente:

- Modelo de Gestión administrativa-financiera.

Dependiente:

- Proponer un modelo de gestión administrativo –financiero.
- Reestructuración de la filosofía corporativa.
- Mejorar el nivel de ventas para la empresa “DEEP”.

Tabla 1-1: Modelo de gestión administrativa-financiera

Variables	Conceptos	Indicadores	Categorías	Instrumentos
Independiente	“El modelo de gestión debe derivarse de la visión de negocio de la empresa y, en particular, de un conocimiento de los procesos que añaden valor a la organización.”	*Indicadores *Financieros *Planificación	Gestión administrativa-financiera	*Cuestionario de encuesta *Guía de Entrevistas *Entrevista
<ul style="list-style-type: none"> Modelo de gestión administrativo-financiero 				
Dependiente	Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra.	*Nivel de costos y gastos		
<ul style="list-style-type: none"> Proponer un modelo de gestión administrativo –financiero. Reestructuración de la filosofía corporativa. Mejorar el nivel de ventas para la empresa “DEEP”. 				

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Bonilla, G. 2022.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

2.1.1. *Modalidad o Enfoque de investigación*

La investigación cualitativa es aquella que produce datos descriptivos; las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable. (Hernández, I. Fernandez, H., & Baptista, D., 2017).

La investigación cualitativa ayudará a descubrir la parte mas importante del problema mediante una descripción mas a fondo, porque nos permite examinar los datos numéricos al momento de realizar las encuestas. El Trabajo de investigación tendrá un enfoque cualitativo ya que se basan en un modelo de gestión mediante el análisis y desarrollo de la misión, visión, manual de funciones y flujogramas.

Cuantitativo Se aplica este enfoque para obtener información que permite la comprensión del manejo de los recursos económico-financieros en la empresa; analizando datos a través de la aplicación de entrevistas y encuestas a los proveedores y expresarlos a través del cálculo de los índices financieros y análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros.

2.2. Tipo de investigación

2.2.1. *Descriptivo*

Los estudios descriptivos buscan precisar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que sea objeto de análisis. Es decir, solo pretenden medir o recopilar información de forma independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a los que se refieren, es decir, su objetivo no es indicar cómo se relacionan. (Hernández, I. Fernandez, H., & Baptista, D., 2017).

Aplicada: Se utilizó el método descriptivo con el fin de recolectar información general y específica y adjuntarla para luego analizar la información y proceder con posibles estrategias de mejora, describiendo en detalle la forma de evaluar el desempeño laboral.

- **Documetal**

Documental: Consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información. (Palella,M., 2015).

Esta investigación se realizara mediante el documental de bibliografias,sitios web,documentos que tenga informacion que ayude para recopilar la información adecuada.

- **Campo**

Las investigaciones son trabajadas en un ambiente natural en el que están presentes las personas, grupos y organizaciones las cuales cumplen el papel de ser la fuente de datos para ser analizados (Palella,M., 2015).

De campo: Es la investigación aplicada para interpretar y solucionar alguna situación, problema o necesidad en un momento determinado.

2.3. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.3.1. Métodos

2.3.1.1. Explicativo

Tienen un alcance más amplio que los puramente descriptivos o relacionales. Su objetivo es dar respuesta al por qué de determinadas conductas de fenómenos de cualquier tipo o por qué existe una correlación entre determinadas variables (Palella, 2015).

Permitirá explicar en un contexto más específico la situación de la población cuáles son las carencias, las causas, los efectos de realizar una evaluacion por competencias y su incidencia en la gestión administrativa de la empresa “DEEP” y cuáles son las posibles soluciones para promover la eficiencia y eficacia del colaborador.

2.3.1.2. *Inductivo*

Es un tipo de razonamiento que nos lleva de una larga lista de enunciados singulares y particulares que son observacionales, a la justificación de un enunciado universal; podríamos decir que se desarrolla un proceso de inducción que nos lleva de una parte al todo. (Sabino, 2018).

Se utilizó el método inductivo para extraer conclusiones generales y la información recopilada del entorno en particular se obtuvo de manera directa, mediante el uso de encuestas y entrevistas, e indirectamente a través de la observación como base.

2.3.1.3. *Deductivo*

De acuerdo con Castillo J., (2020), el método deductivo se trata de aquella orientación que va de lo general a lo específico. Es decir, el enfoque parte de un enunciado general del que se van desentrañando partes o elementos específicos.

El presente trabajo de investigación parte de lo general de la empresa DEEP con el fin de llegar a las situaciones específicas o particular de esta. Cual es situaciones específicas se va de lo general a lo específico.

2.3.1.4. *Analítico*

Se utiliza comúnmente para el análisis de tendencias generales entre muchos estudios cuyo propósito, metas y diseño son similares para lograr el mayor conocimiento de un fenómeno específico (Paella, 2015).

Este método se utilizará principalmente para el análisis de datos que esclarecieran el análisis administrativo y financiero y su impacto en la gestión de la empresa “DEEP” libros, revistas, Internet entre otros y los resultados obtenidos, donde se tomará como base para crear la encuesta a los colaboradores, también la entrevista aplicada al gerente general y determinar el problema con mayor claridad.

2.3.2. Técnicas de recolección

2.3.2.1. Entrevista

La entrevista es una conversación planificada en la que se suele determinar un tema de antemano. El entrevistado informa sobre experiencias, hechos y situaciones concretas. Pero también transmite información con su lenguaje corporal, sus gestos, la forma de expresarse, emocionarse o reaccionar ante determinadas preguntas que conforman un todo con la historia oral Sabino J.,(2018).

La entrevista solo se realizará al Gerente propietario de la empresa “DEEP” donde se utilizarán preguntas abiertas para tener más información.

2.3.2.2. Encuesta

De acuerdo con León K., (2016), sirve para recolectar las respuestas a las variables encontradas y la relación de las mismas. Son dirigidas a una muestra de la población económicamente activa del cantón Ambato, por medio de un cuestionario de preguntas, las cuales se realizaron con opciones de respuestas cerradas.

El propósito de la encuesta y especificar claramente la información que necesitamos; La pregunta garantiza una mejor respuesta, también podemos mencionar que, mediante un cuestionario establecido, es posible identificar información relevante para el análisis minucioso de los problemas que se presente en la empresa, su impacto en la gestión administrativa-financiera de los cuales serán aplicados a los colaboradores y gerente general.

2.3.2.3. Observación

Es una técnica que se utiliza para estudiar la prueba en sus propias actividades grupales. (Hernández, I. Fernandez, H., & Baptista, D., 2017).

Documento en el cual se detallará los acontecimientos obtenidos mediante la observación ya sea directa o indirectamente.

2.3.3. Instrumentos de recolección de datos primarios y secundarios

2.3.3.1. Cuestionario.

El cuestionario es una de las técnicas de recopilación de datos más utilizadas. Consiste en hacer preguntas específicas por escrito a personas cuyas opiniones, experiencias o habilidades nos interesan (Ferrer, 2017).

Esta herramienta se utiliza para obtener información más real que nos llevará a conocer los principales problemas de la fabricación y comercialización de la carrocería y sus implicaciones en el momento de ejecutar las ventas, lo cual se aplicará una serie de preguntas relacionadas al tema de investigación.

2.4. Población y muestra

Según el autor (Arias, 2006) define población como “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación queda delimitada por el problema y por los objetivos de estudio”.

En la presente investigación se considera a 54 clientes fijos y 4 colaboradores relacionados directamente con la empresa las cuales ayudaran a tomar las decisiones oportunas y adecuadas en la presente investigación.

Debido al número de personas de la población no ha sido necesario el cálculo de una muestra estadística, por el tamaño reducido se trabajará con su totalidad.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Resultados y discusión de resultados

3.1.1. Análisis de resultados e interpretación de resultados

3.1.1.1. Resultados de las encuestas aplicadas a los colaboradores de la empresa DEEP

Pregunta N° 1.- ¿Usted conoce la visión, misión y objetivos de la empresa?

Tabla 2-3: Conoce la visión, misión y objetivos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

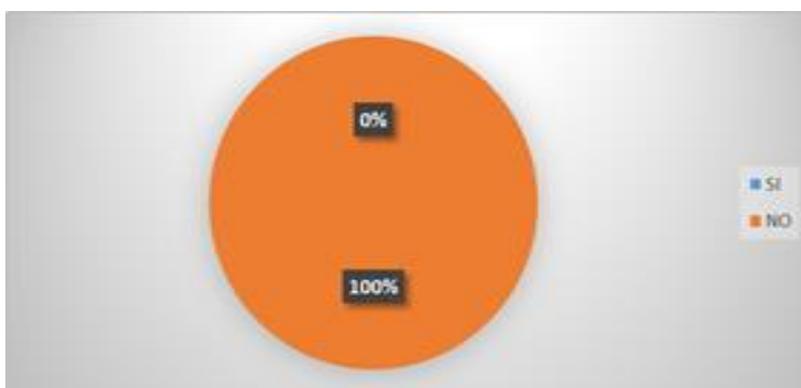


Gráfico 5 -3. Conoce la visión, misión y objetivos.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa DEEP el 100% manifestó que no cuenta con la existencia de la visión, misión y objetivos.

INTERPRETACIÓN

Mediante los resultados obtenidos por los colaboradores nos menciona que la empresa no cuenta con la existencia de una visión, misión y objetivos, por lo cual no puede establecer estrategias de manera eficiente y eficaz.

Pregunta N°2.- ¿Le han comunicado la existencia de una estructura organizacional y filosofía empresarial?

Tabla 3-3: Existencia de una estructura organizacional y filosofía.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
UNA VEZ	1	25%
DOS VECES	0	0%
NO SE LO HAN COMUNICADO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Elaborado por: Bonilla, G. 2021.

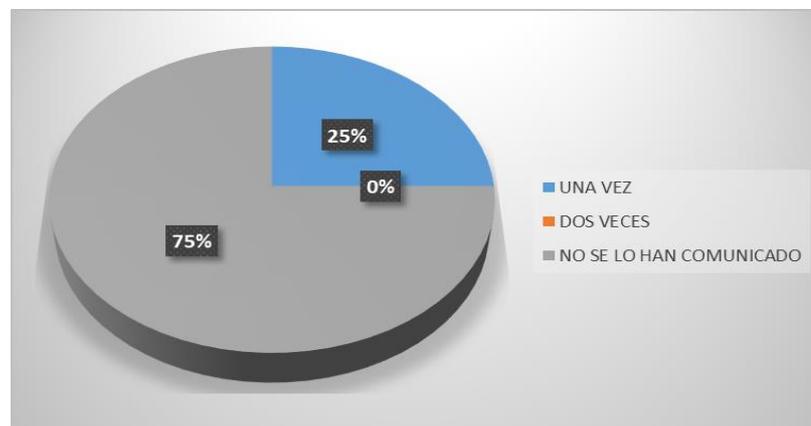


Gráfico 6-3.Existencia de una estructura organizacional y filosofía.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Elaborado por: Bonilla, G. 2021.

ANÁLISIS

De acuerdo a la encuesta aplicada a los colaboradores, supieron manifestar que el 25% le han comunicado una sola vez de la existencia una estructura organizacional y de la filosofía mientras que el 75% menciono que no le han comunicado.

INTERPRETACIÓN:

En relación a los resultados obtenidos desconocen los colaboradores de la existencia de la estructura organizacional y la filosofía, esto indica que cuando no existe una estructura adecuada, una o más funciones se desequilibran provocando fallas de desempeño laboral que puede ocasionar crisis económica.

Pregunta N° 3.- ¿Conoce usted si la empresa cuenta con un manual de funciones y procedimientos?

Tabla 4-3: La empresa cuenta con un manual y procedimientos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

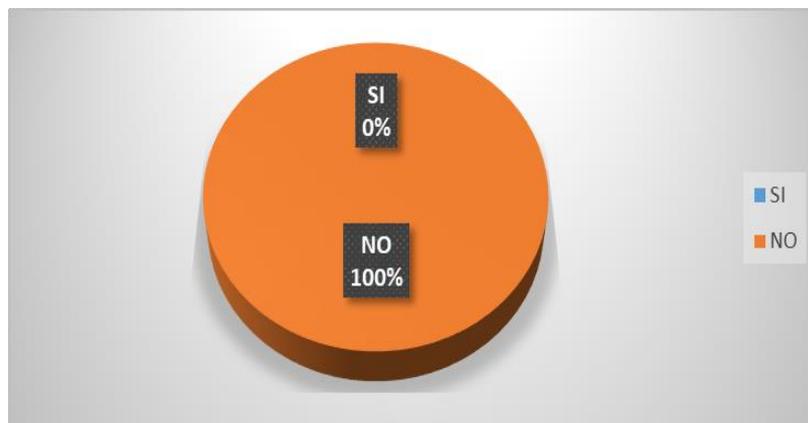


Gráfico 7-3. La empresa cuenta con un manual y procedimientos.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

El 100% de los colaboradores de la empresa, manifestaron que no cuenta con un manual de funciones y procedimientos.

INTERPRETACIÓN:

En cuanto a los resultados obtenidos, de las encuestas aplicadas a los colaboradores mencionan que la empresa no cuenta con un manual de funciones y procedimientos, de esta forma la falta de manuales puede ocasionar ineficiencia de la gestión administrativa provocando variabilidad en los procesos y puede existir duplicidad de funciones y fallas en el desempeño organizacional.

Pregunta N° 4.- ¿Conoce las responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo?

Tabla 5-3: Responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	4	100%
NO	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

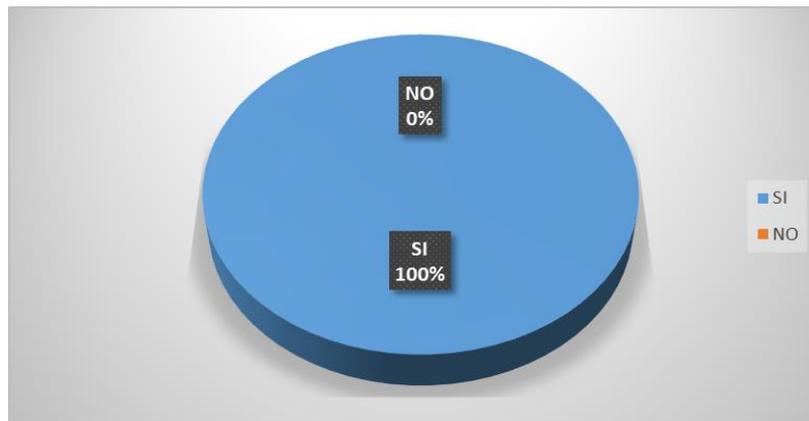


Gráfico 8-3. Responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a los porcentajes que nos representa la figura nos indica, que el 100% conoce las responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo.

INTERPRETACIÓN:

En efecto a los datos obtenidos, los colaboradores indican que la empresa cuenta con responsabilidades y obligaciones de su puesto de trabajo, ya que estos valores son importantes para el benéfico de crecimiento de la empresa.

Pregunta N° 5.- ¿Se ha establecido en la empresa normas y métodos para medir el desempeño del personal?

Tabla 6-3: Normas y métodos para medir el desempeño del personal.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

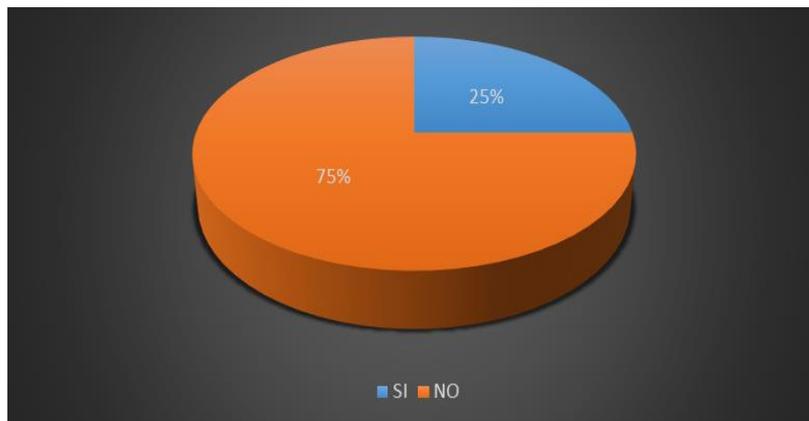


Gráfico 9-3. Normas y métodos para medir el desempeño del personal.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos en la gráfica que el 75% nos indica que no conocen las normas y métodos para medir el desempeño del personal, mientras que el 25% mencionaron que si lo conocen.

INTERPRETACIÓN:

En efecto a al resultado del análisis menciona que no conocen de las normas y métodos para medir el desempeño del personal, donde es importante ya que de este modo conocemos el rendimiento y las funciones que realiza cada uno de los colaboradores de la empresa.

Pregunta N° 6.- ¿En la empresa existe un buen clima laboral?

Tabla 7-3: Existe un buen clima laboral.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	3	75%
NO	1	25%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

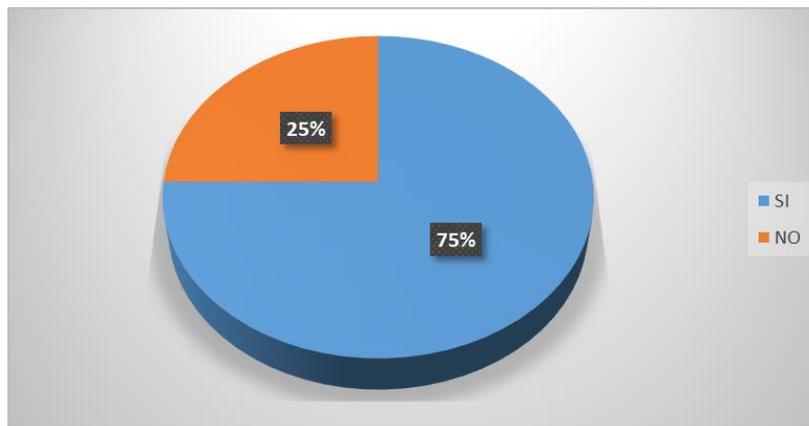


Gráfico 10-3.Existe un buen clima laboral.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

El 75% de los colaboradores de la empresa manifestaron que si tienen un buen clima dentro de sus actividades laborales mientras que el 25% menciono que no lo tienen.

INTERPRETACIÓN:

Por consiguiente, a los resultados obtenidos nos mencionan que la mayoría de colaboradores tienen un buen clima laboral donde es la clave para que la empresa aumente su productividad y tenga trabajadores eficientes, leales y satisfechos.

Pregunta N° 7.- ¿Seleccione 2 valores empresariales de mayor importancia para usted?

Tabla 8-3: Valores empresariales de mayor importancia.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
RESPONSABILIDAD	1	13%
COMPROMISO	3	38%
CALIDAD EN EL PRODUCTO	3	38%
RESPECTO	0	0%
COMPAÑERISMO	0	0%
TRABAJO EN EQUIPO	1	13%
OTROS	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

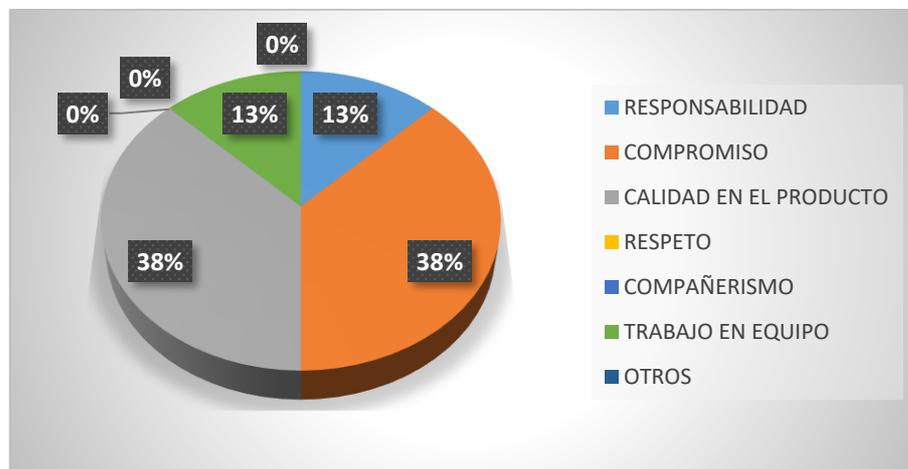


Gráfico 11-3. Valores empresariales de mayor importancia.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa DEEP los valores empresariales de mayor importancia son el 38% de compromiso, 38% calidad en el producto, el 13% Trabajo en equipo y 13% de responsabilidad.

INTERPRETACIÓN:

Mediante los resultados obtenidos de las encuestas a los colaboradores, mencionan que para ellos los valores que más importa es el compromiso, calidad en el producto, responsabilidad y trabajo en equipo ya que depende de estos valores para tomar una decisión que ayude en beneficio para la empresa.

Pregunta N° 8.- ¿Cómo califica la comunicación en su lugar de trabajo con las diferentes áreas?

Tabla 9-3: La comunicación en su lugar de trabajo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
EXCELENTE	3	75%
MUY BUENO	1	25%
BUENO	0	0%
MALO	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

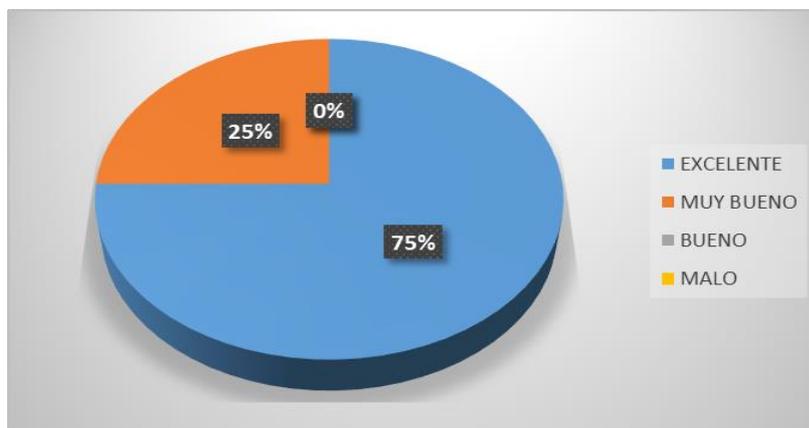


Gráfico 12-3.La comunicación en su lugar.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los colaboradores de la empresa DEEP, manifestaron que el 75% es excelente en la comunicación en el lugar de su trabajo en diferentes áreas, mientras que el 25% mencionaron que solo es muy bueno.

INTERPRETACIÓN:

Conforme a los resultados obtenidos de las encuestas manifiestan que dentro de la empresa en su gran mayoría existe una buena comunicación entre sus compañeros de trabajo y áreas de la empresa, ya que la comunicación incentiva a buscar diferentes enfoques para un mismo objetivo de la misma.

Pregunta N° 9.- ¿En la empresa se aplica índices financieros para medir la rentabilidad de la misma?

Tabla 10-3: Índices financieros para medir la rentabilidad.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

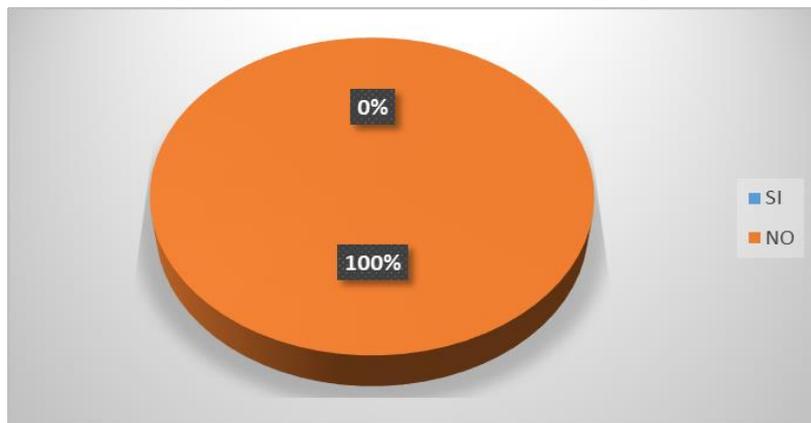


Gráfico 13-3. Índices financieros para medir la rentabilidad.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

El 100% de los colaboradores encuestados de la empresa DEEP manifestaron que no se aplica índices financieros para medir la rentabilidad de la misma.

INTERPRETACIÓN:

Mediante los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los colaboradores nos da a conocer que no aplican dentro de la empresa índices financieros que ayude a medir el rendimiento, por el cual esto ocasiona desconocimiento para evaluar la situación actual y su respectivo análisis para la adecuada toma de decisiones.

Pregunta N° 10.- ¿La toma de decisiones de los directivos se basa en índices financieros?

Tabla 11-3: La toma de decisiones en base a índices financieros.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

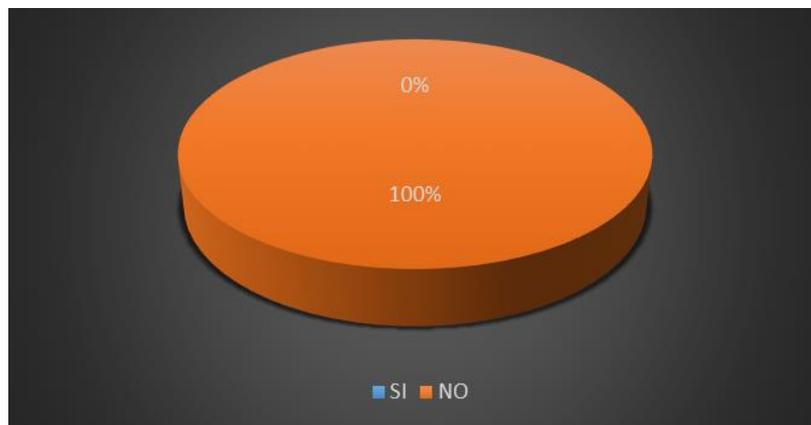


Gráfico 14-3.La toma de decisiones en base a índices financieros.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a la encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa DEEP, manifestaron que el 100% no se basan en índices financieros para la toma de decisiones.

INTERPRETACIÓN:

De las encuestas realizadas los colaboradores de la empresa DEEP, mencionan que para tomar una decisión importante no se basan en índices financieros, esto ocasionaría que las decisiones que toman afectan a la situación económica financiera.

Pregunta N° 11.- ¿Conoce usted si la empresa posee un modelo de gestión administrativo-financiero?

Tabla 12-3: Modelo de gestión administrativo-financiero.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

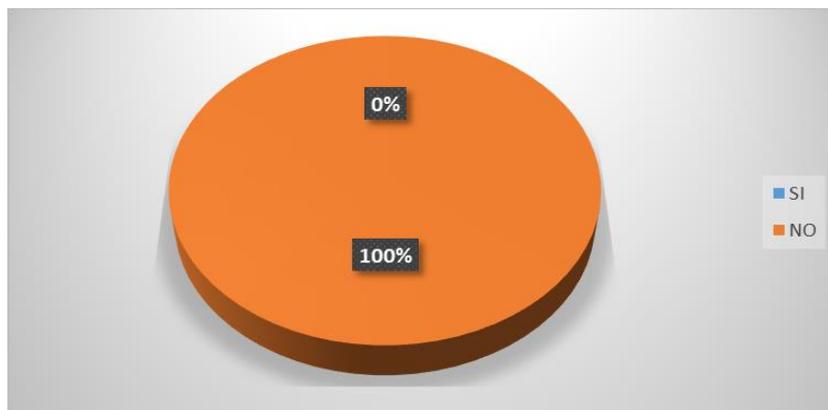


Gráfico 15-3. Modelo de gestión administrativo-financiero.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

El 100% de los colaboradores encuestados en la empresa DEEP, mencionaron que no conocen si la empresa tiene un modelo de gestión administrativo- financiero.

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a los resultados de la gráfica, nos mencionan que la empresa no tiene un modelo de gestión administrativo –financiero, al no contar con esta herramienta hace que la empresa disminuye sus ventas y no pueda cumplir con los objetivos lo cual podría perder credibilidad ante la competencia.

Pregunta N° 12. ¿Cree usted que al tener un modelo de gestión administrativo –financiero, mejorará la planificación y estrategias de los recursos económicos de la empresa?

Tabla 13-3: Modelo de gestión administrativo-financiero, y estrategias.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	4	100%
NO	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

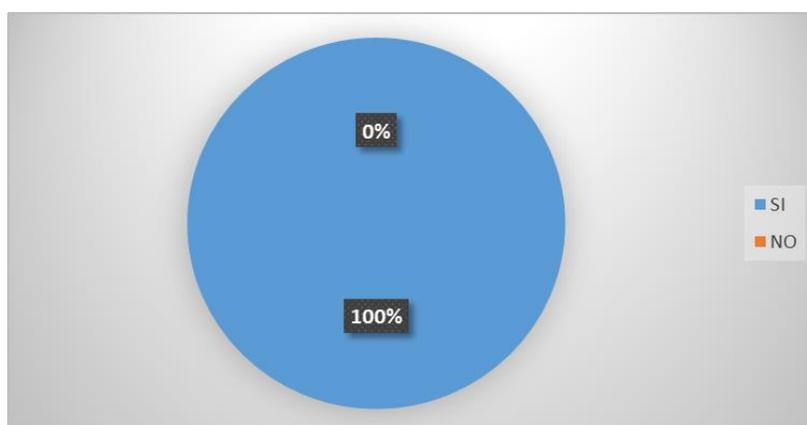


Gráfico 16-3. Modelo de gestión administrativo-financiero, y estrategias.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

Los colaboradores de la empresa DEEP, manifestaron que el 100% creen que un modelo de gestión administrativo –financiero, mejorará la planificación y estrategias de los recursos económicos de la empresa.

INTERPRETACIÓN:

Por consiguiente, a los resultados obtenidos por los colaboradores, manifiestan que al proponer un modelo de gestión administrativo financiero, ayudaría para mejorar la planificación estrategias de los recursos, enfocando a los lineamientos que consoliden el buen funcionamiento de la empresa y logre el incremento económico de la misma.

Pregunta N° 13.- ¿Conoce usted la situación financiera de la empresa?

Tabla 14-3: Situación financiera.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	1	25%
NO	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

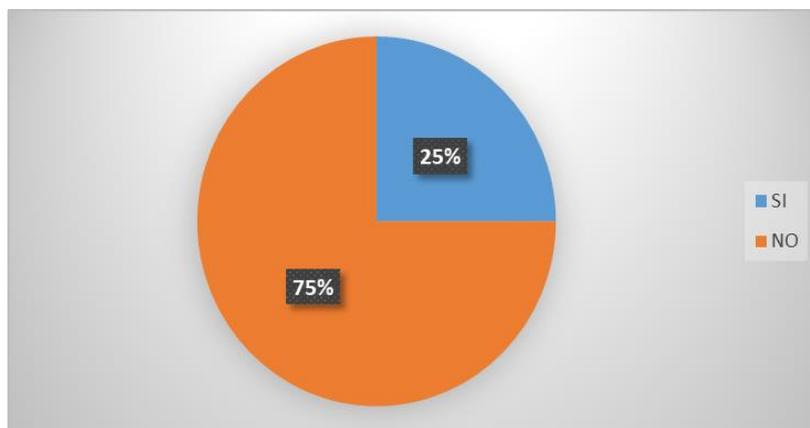


Gráfico 17-3.Situación financiera.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los colaboradores de la empresa DEEP, manifestaron el 75% que no conocen la situación financiera de la empresa.

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a los resultados obtenidos nos menciona que no conocen la situación financiera actual de la empresa, donde es importante conocer el diagnóstico para observar el panorama verdadero y pueda tomar decisiones correctas.

Pregunta N° 14.- ¿Se aplica políticas de confidencialidad para la información financiera?

Tabla 15-3: Políticas de confidencialidad para la información financiera.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
A VECES	1	25%
SIEMPRE	3	75%
NUNCA	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

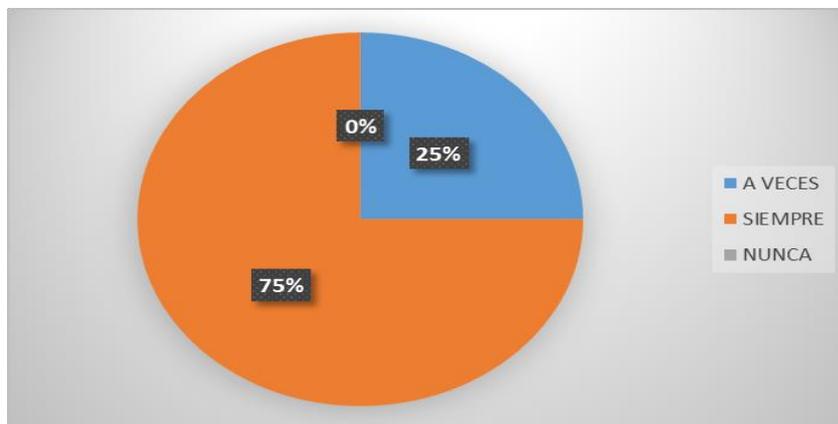


Gráfico 18-3. Políticas de confidencialidad para la información financiera.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los colaboradores de la empresa DEEP, manifestaron que el 75% siempre aplican políticas de confidencialidad para la información financiera, mientras que el 25% menciona que a veces lo aplican.

INTERPRETACIÓN:

Referente a los resultados de la encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa DEEP, mencionan que siempre aplican políticas de confidencialidad para la información financiera. Ya que esto es importante para la competencia en el mercado.

3.1.1.2. Resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa DEEP

Pregunta N° 1.- ¿Usted conoce la empresa DEEP?

Tabla 16-3: Conoce la empresa DEEP.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	33	61%
NO	21	39%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

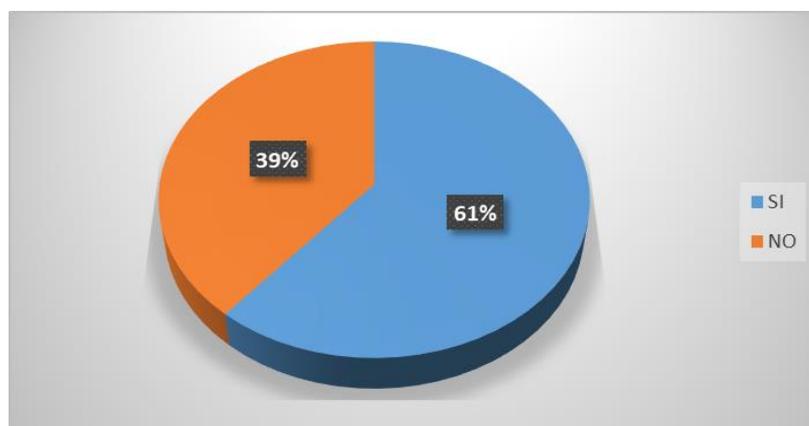


Gráfico 19-3. Conoce la empresa DEEP.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas realizadas a los clientes de la empresa DEEP, manifiesta el 61%, que pertenecen a 33 clientes donde conocen la empresa, mientras que 39% que son 21 personas no conocen.

INTERPRETACIÓN:

En referencia a los datos establecidos se puede definir que la mayoría de los clientes conocen la empresa al igual que hay clientes que no conocen de la existencia de los productos y se debe aplicar estrategias que focalicen al cliente de la empresa.

Pregunta N° 2.- ¿Conoce los productos o accesorios que vende la empresa?

Tabla 17-3: Productos o accesorios que vende la empresa.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
MUCHO	5	9%
POCO	35	65%
NADA	14	26%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

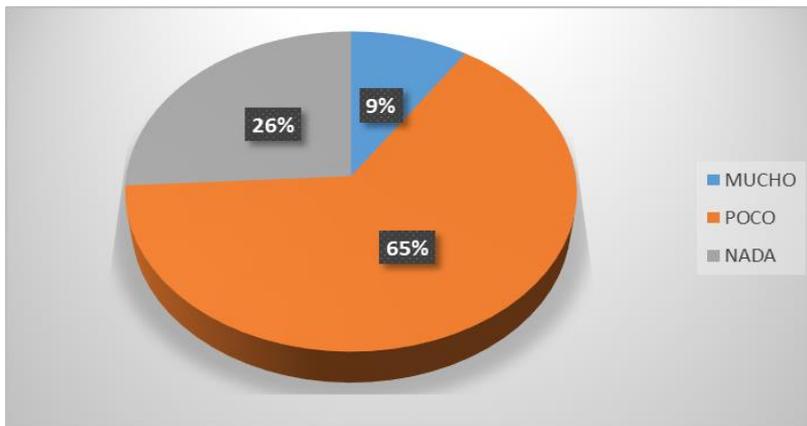


Gráfico 20-3. Productos o accesorios que vende la empresa.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

Como podemos observar el 65% conocen poco los productos, mientras el 26% no conocen nada y son apenas 9% que conoce.

INTERPRETACIÓN:

En referencia al análisis de los datos obtenidos de los Clientes, pronuncia que la mayoría de los clientes conocen poco de los productos o accesorios que ofrece por lo tanto se debe tomar estrategias y fomentar políticas para llegar al cliente.

Pregunta N° 3.- ¿Cómo calificaría usted el servicio al cliente en la empresa DEEP?

Tabla 18-3: Servicio al cliente en la empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
EXCELENTE	6	11%
BUENO	38	70%
REGULAR	9	17%
MALO	1	2%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.



Gráfico 21-3. Servicio al cliente en la empresa.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas realizadas a los clientes de la empresa DEEP el 70%, que 38 clientes manifestaron que el servicio al cliente es bueno, de los cuales 17% que son 9 clientes es regular, mientras que el 2% que es 1 cliente es malo y 11 % que pertenece a 6 clientes mencionan que la atención es excelente.

INTERPRETACIÓN

En cuanto a los resultados menciona que el servicio que brinda la empresa al cliente es bueno ya que es importante mencionar que siempre el cliente tiene que estar satisfecho con la atención que el colaborador le tiene, para lo cual se debe aplicar otros métodos que pueda ayudar a que el cliente nos califique como excelente.

Pregunta N° 4.- ¿Por qué motivo prefiere los productos de la empresa DEEP?

Tabla 19-3: Los productos de la empresa DEEP.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
CALIDAD EN LOS PRODUCTOS	14	26%
SERVICIO TÉCNICO GARANTIZADO	6	11%
PRECIOS ACCESIBLES	15	28%
BUENA ATENCIÓN AL CLIENTE	4	7%
VARIEDAD DE PRODUCTOS	3	6%
OTROS	12	22%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

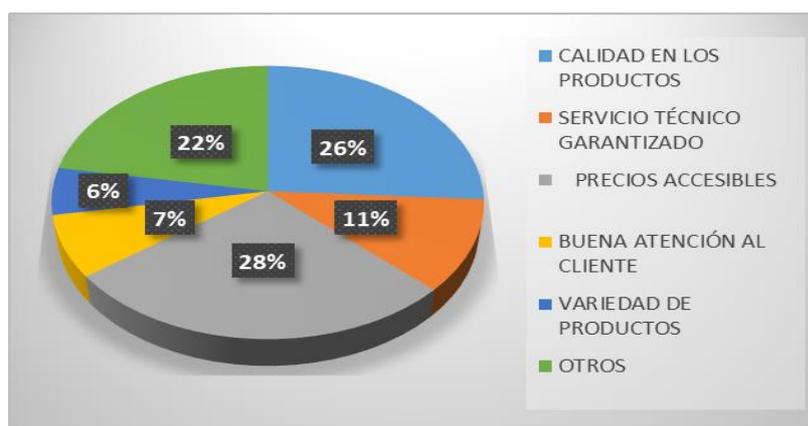


Gráfico 22-3. Los productos de la empresa DEEP.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

Los clientes de la empresa DEEP, el 28% prefiere precios accesibles, el 26% manifestó que prefiere la calidad en los productos blindados, el 22% prefiere otros, el 11% prefiere servicio técnico garantizado, 7% prefiere buena atención al cliente y el 6% variedad de productos.

INTERPRESTACIÓN:

Como se puede notar los clientes al momento de realizar su compra en la empresa DEEP, prefieren los productos o accesorios por su calidad de los productos por el servicio técnico garantizado y la buena atención que brinda al cliente.

Pregunta N° 5.- ¿Qué piensa usted de la calidad de los procesos de venta?

Tabla 20-3: Calidad de los procesos de venta.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
EXCELENTE	7	13%
MUY BUENO	34	63%
REGULAR	13	24%
MALO	0	0%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

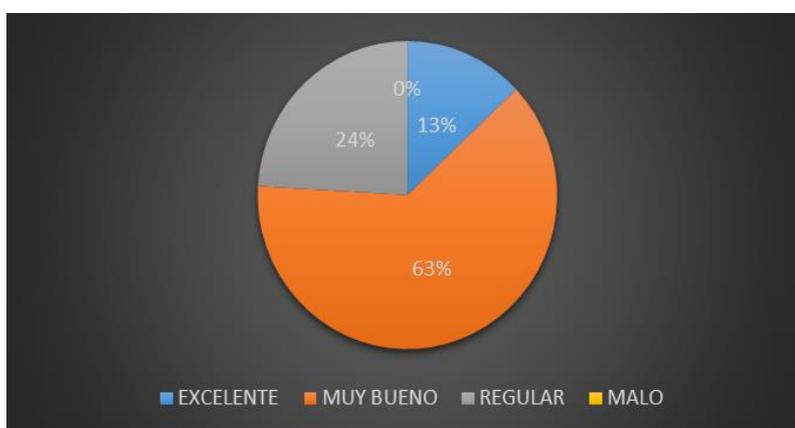


Gráfico 23-3.Calidad de los procesos de venta.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas realizadas a los clientes de la empresa DEEP, el 63% que son 34 clientes manifiestan que es muy bueno la calidad de los procesos de venta, mientras que 24% que son 13 clientes menciona que es regular, y 13% que son 7 clientes menciona que es excelente los procesos de venta.

INTERPRETACIÓN:

Dentro de los resultados nos indica que calidad del producto o accesorio de los procesos de venta que ofrece la empresa son muy buenos, el cual es importante tener en cuenta estos procesos para poder vender un producto o accesorio de calidad.

Pregunta N° 6.- ¿Le entregan los productos despachados en perfecto estado?

Tabla 21-3: Los productos despachados en perfecto estado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SIEMPRE	23	43%
CASI SIEMPRE	21	39%
ALGUNAS VECES	6	11%
NUNCA	4	7%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

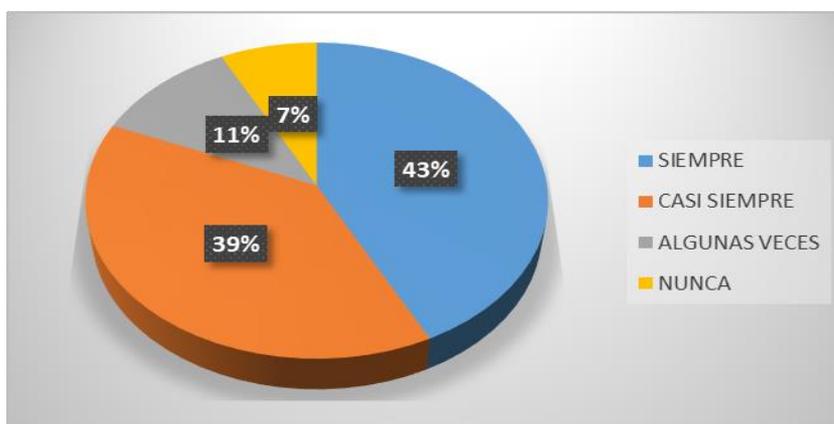


Gráfico 24-3. Los productos despachados en perfecto estado.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a los clientes encuestados de la empresa DEEP, el 43% que son 23 clientes manifiestan que siempre llega en perfecto estado los productos, el 39% casi siempre, el 11% algunas veces y el 7% nunca.

INTERPRETACIÓN:

En referencia a las interrogantes establecidas se puede definir que la empresa siempre entrega los productos en perfecto estado, donde el cliente se siente satisfecho y brinde credibilidad.

Pregunta N° 7.- ¿Cómo califica usted el servicio que brinda al venderle el producto la empresa?

Tabla 22-3: Servicio que brinda al venderle el producto.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
EXCELENTE	11	20%
MUY BUENO	23	43%
BUENO	17	31%
REGULAR	3	6%
MALO		0%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

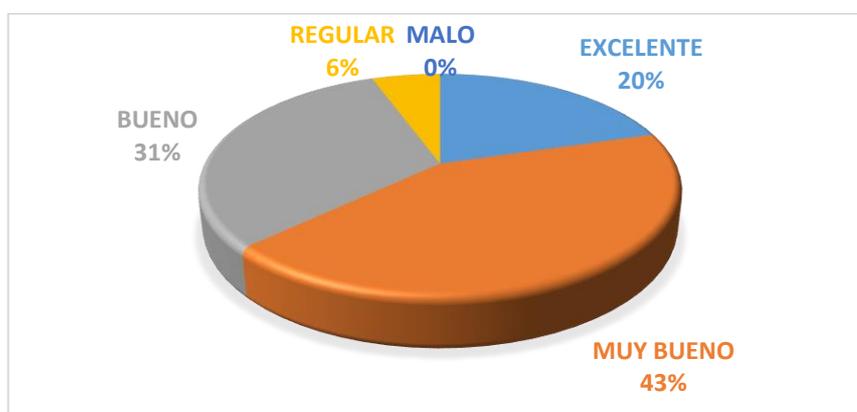


Gráfico 25-3. Servicio que brinda al venderle el producto.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa DEEP, el 43% que son los 23 clientes es muy bueno, 31% que son 17 clientes es bueno, el 20% que son 11 clientes es excelente y 6% que son 3 clientes es regular, al momento del servicio que brinda al venderle el producto la empresa.

INTERPRETACIÓN:

En base a los datos mencionados en el análisis nos indica que el servicio que brinda la empresa al venderle el producto o accesorio es muy bueno este aspecto es importante porque puede ganar o perder clientes si no se sienten satisfechos con el servicio o producto que ofrece, pero se debe mejorar para poder pasar a ser excelente.

Pregunta N° 8.- ¿Ha cumplido la empresa con el tiempo de entrega del producto ofertado?

Tabla 23-3: Tiempo de entrega del producto ofertado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SIEMPRE	33	61%
A VECES	20	37%
NUNCA	1	2%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

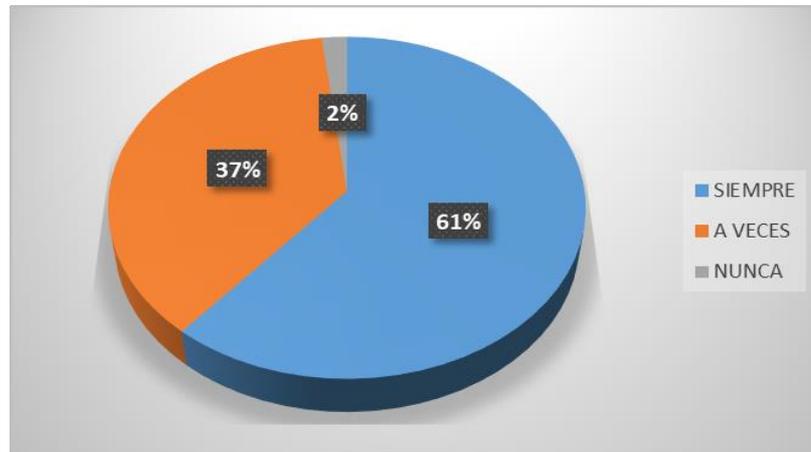


Gráfico 26-3. Tiempo de entrega del producto ofertado.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas aplicadas a la empresa DEEP, manifiesta que al momento de entrega del producto ofertado ha cumplido con el tiempo establecido, el 61% menciona siempre, el 37% a veces y el 2% nunca.

INTERPRETACIÓN:

Mediante el análisis establecido la empresa siempre cumple con el tiempo de entrega del producto ofertado, el cual es importante cumplir con el cliente la fecha de entrega para mejorar el incremento de las ventas del producto.

Pregunta N° 9.- ¿Cree usted que la empresa cuenta con personal capacitado para instalar sus productos?

Tabla 24-3: La empresa cuenta con personal capacitado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	47	87%
NO	7	13%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

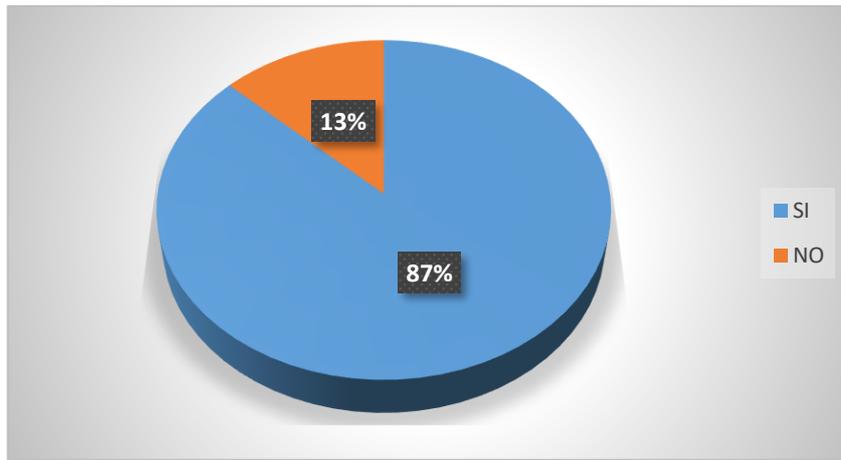


Gráfico 27-3. La empresa cuenta con personal capacitado.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

El 87% de los clientes de la empresa DEEP, manifestaron cuenta con personal capacitado para instalar sus productos y 13% mencionaron que no lo cuenta.

INTERPRETACIÓN:

En efecto a los datos que estable la encuesta, podemos decir que al momento realizar o instalar su producto siempre cuenta con un profesional, lo cual es muy importante este punto de vista ya que al momento de brindar el servicio el cliente quede satisfecho y no presente problemas con el producto entregado.

Pregunta N° 10.- ¿La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos, como al momento de instalarle el mismo producto?

Tabla 25-3: La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	46	85%
NO	8	15%
TOTAL	54	100%

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

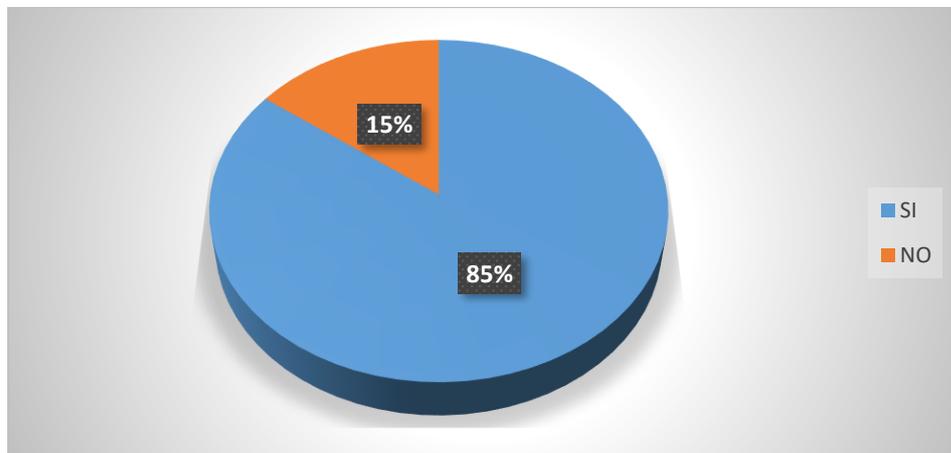


Gráfico 28-3. La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos.

Fuente: Investigación de campo (Encuesta)
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS:

De acuerdo a las encuestas realizadas a los clientes de la empresa DEEP, mencionaron que el 85% que son 46 clientes que están satisfechos con las necesidades de los productos y en sus instalaciones y el 15% que son los 8 clientes no están satisfechos con las necesidades del producto y mucho menos con las instalaciones del profesional.

INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada referente a la gran mayoría de clientes han quedado satisfechos con sus productos, como al momento de instalarle, donde el profesional debe asegurarse de entregar en perfectas condiciones los productos que ofrece la empresa.

3.1.1.3. Entrevista aplicada al gerente de la empresa DEEP

ENTREVISTA LA SRA.FIALLOS BUCARAN TANNIA GIOVANNA GERENTE PROPIETARIA DE LA EMPRESA DEEP

1. ¿Dentro de la empresa existe una filosofía corporativa?

Actualmente en la empresa no se ha establecido una filosofía corporativa, donde se maneje los procesos como la misión visión, los valores y propósitos que tenemos para ofertar el producto.

2. ¿La empresa mantiene un organigrama y un manual de funciones para sus colaboradores?

No existe un organigrama ni manual de funciones, cada trabajador tiene sus funciones de la manera empírica, pero no por escrito se manejan con responsabilidad por parte de cada colaborador.

3. ¿Cómo evalúa el desempeño de los colaboradores y que tiempo lo realizan?

Cada colaborador debe tener clara sus metas propias que le permitan crear un plan de trabajo y priorizar las tareas que debe cumplirlas, el desempeño es excelente donde trabajan alrededor de 10 horas.

4. ¿Qué métodos o técnica de análisis financiero se utiliza en la empresa?

Solo se utiliza métodos de cálculos, porque como la empresa no está obligada a llevar contabilidad no disponemos de estados financieros para poder proponer métodos y técnicas para analizar, y solo nos manejamos por la cantidad que se vende.

5. ¿Se realiza informes periódicos sobre los resultados de los estados financieros?

En la empresa no se realiza informes periódicos y tampoco resultados de los estados financieros, solo realizamos cálculos de las ventas que se ha realizado, para saber si se vende o no el producto.

6. ¿En la empresa se aplica índices financieros para medir la rentabilidad?

No se aplica índices financieros para medir la rentabilidad, como le mencionaba en la pregunta anterior nosotros no llevamos registros contables, que nos ayude medir si es rentable o no.

7. ¿Existe políticas de venta y de compra de forma escrita para que la misma sea considerado exitoso?

Por el momento no nos manejamos con políticas ni compras de forma escrita, solo se oferta los productos para realizar su venta y al momento de adquirir el producto que compramos nos contactamos con los proveedores y ellos nos envían el producto en las fechas establecidas ya que nosotros traemos de otros países la mercadería.

8. ¿Qué importancia cree usted que tiene la información financiera en la rentabilidad de la empresa, así como en la toma de decisiones?

Estoy convencida que es muy importante ya que la información financiera nos ayudaría a tomar decisiones precisas y poder saber si la empresa es rentable o no.

9. ¿Cree que es importante la aplicación de un modelo de gestión administrativo financiero para incrementar las ventas de la empresa?

Finalmente estoy convencida que la aplicación de un modelo de gestión administrativo-financiero permitirá mejorar el incremento de las ventas de nuestros productos, donde nos permitirá optimizar recursos y distribuirle de manera adecuada durante las funciones de los procesos que realiza el personal.

3.2. Contenido de la propuesta

3.2.1. Introducción

La presente investigación ayudara a mejorar la gestión de la empresa DEEP, el cumplimiento de los procesos, buscando el fortalecimiento de las debilidades internas, para mejorar el nivel económico de la misma.

Se propone crear una filosofía corporativa el cual ayudara a tener una visión, misión clara a que se dedica, elaborando una estructura orgánica y manuales de funciones que mejore el desempeño laboral para que no exista duplicidad de funciones. También se plantea la matriz FODA, para visualizar los puntos debiles y transformado en fortalezas y oportunidades, el cual ayudara a identificar el problema que permita cumplir los objetivos y metas propuestas.

En la parte financiera se realizará los estados financieros para conocer su nivel de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, mediante el análisis horizontal y vertical y aplicando los indicadores.

Por esta razón se elabora un modelo de gestión Administrativo – Financiero para DEEP, busca brindar una guía para el mejoramiento del desarrollo de los procesos administrativos y financieros, consecuentemente al cumplimiento de los objetivos organizacionales; además, será una herramienta que aporte a tomar buenas decisiones para el bien de la empresa.

3.2.2. *Objetivo general*

Realizar un modelo de gestión administrativo- financiero, enfocando a la fabricación y venta de productos, accesorios de carrocerías, con el fin de mejorar el nivel económico de la empresa.

3.2.3. *Objetivos específicos*

- Establecer la misión, visión y objetivos empresariales para la empresa “DEEP” del cantón Ambato.
- Diseñar el análisis FODA.
- Plantear los objetivos y estrategias para la implantación del modelo de gestión administrativo-financiero.
- Diseñar los estados financieros, para mejorar la contabilidad y puedan llevar adecuadamente.

3.2.4. *Reseña histórica*

La empresa DEEP con RUC.1803101334001, es una entidad que se dedica a la fabricación de carrocerías para vehículos automotores, de turismo, camiones, vehículos de uso especial, etc. También se dedica a la venta al por menor y mayor de todo tipo de partes, componentes suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como; neumáticos(llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos), incluido partes y piezas y materiales conexos,

transformadores eléctricos, aparatos de distribución, control de energía eléctrica, cables acumuladores y otro material eléctrico

La empresa “DEEP”, fue creada ante las entidades legales pertinentes con la marca DEEP en el 2014 en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua en la parroquia Atocha –Ficoa, calle: Ubillas, Numero:01-61, intersección: Las Maracuyás, Referencia; A media cuadra del parque los quindes; la empresa se dedica a la fabricación de carrocerías para vehículos automotores, de turismo, camiones, vehículos de uso especial, etc.

La señora Tannia Fiallos gerente general, conjuntamente con su esposo, desarrollan las actividades empresariales, aprovechan la oportunidad económica que surgió en la adquisición de un préstamo bancario para la implementación de la empresa. Con el paso del tiempo, los propietarios cancelaron la deuda; en la actualidad, la entidad empieza a crecer y reconocida por sus clientes.

Finalmente, la empresa a fidelizado a los clientes por la calidad de sus productos y/o accesorios o el servicio que ofrece, y el compromiso, responsabilidad, amabilidad y trabajo en equipo, permite fortalecer la ambiente organización y garantizar la competitividad honesta.

3.2.4.1. Logotipo

El logotipo es la imagen de la empresa, es aquel distintivo que justamente nos permite reconocer, identificar la empresa.

Empresa DEEP si cuenta con un logotipo propio, que es el siguiente:



Figura 1-3. Logotipo de la empresa

Fuente: Empresa DEEP

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.5. Análisis FODA y sus matrices

Análisis de la situación actual de la empresa DEEP

La matriz FODA es muy fundamental y útil para diagnosticar problemas, comprender el nivel de efectividad de la empresa, determinando la trayectoria de crecimiento o simplemente brindar al gerente de la empresa DEEP un mejor conocimiento de cómo se encuentra la empresa en la actualidad por otro lado es una herramienta que ayuda a conocer de los factores internos y externos que afectan a la misma.

Para obtener las variables que forman parte de la matriz FODA de la empresa DEEP se realizó un análisis interno y externo para posteriormente clasificar de acuerdo a la calidad, cantidad y oportunidad de la información que sea importante para recopilar en la empresa respecto a su entorno, para la aplicación del análisis FODA será más efectiva y de mayor utilidad.

Tabla 26-3: Análisis interno y externo

	Fortalezas	Debilidades
Interno	Mayor conocimiento del negocio	Falta de promoción y publicidad
	Calidad de los productos	Falta de procedimientos y un manual de funciones
	Diversidad de productos	Falta de una estructura organizacional
	Personal capacitado	Desconocimiento de manejo de estados financieros
	Precios competitivos	No existe una planificación estratégica
	Proveedores nacionales y extranjeros	Falta de una filosofía corporativa
	Atención personalizada, con una buena atención al cliente	Falta de un modelo de gestión administrativo-financiero
	Servicio profesional garantizado al cliente	No se realizan los registros de compras y ventas de los productos o accesorios
	Formas de pago al terminar de entregar el producto o accesorio.	Falta de estados financieros
Externo	Oportunidades	Amenazas
	Confianza de los clientes	Crisis económica por la emergencia sanitaria.
	El uso de las redes sociales para la publicidad de los productos	Entrada de nuevos competidores en el mercado
	Facilidad al adquirir un producto en el mercado	Poder adquisitivo de los clientes
	Acceso a nuevo mercado	Recesión económica
		Cambio en las necesidades de los clientes

Fuente: Empresa DEEP

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.6. Modelo Administrativo

Elaboración del modelo administrativo con la finalidad de optimizar el control de la información financiera en la empresa para ordenar eficientemente las actividades de fabricación y ventas de productos y accesorios de carrocerías para así posicionarse en el mercado bajo premisas de calidad, eficiencia.

Se pretende establecer modelo de gestión administrativo para incrementar la productibilidad en el mercado ante la competencia, asegurando así el incremento de volumen de las ventas a través de estados financieros elaborados.

3.2.6.1. Misión propuesta

Para realizar la misión propuesta analizaremos los siguientes ejes:

Tabla 27-3: Elaboración de la misión

PREGUNTAS	ELEMENTOS	EMPRESA DEEP
¿Qué?	Razón del Negocio	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores, de turismo, camiones, vehículos de uso especial, etc. y la venta al por menor y mayor de todo tipo de partes, componentes suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.
¿Como?	Estrategia que marca la diferencia	Precios accesibles en el mercado y ofreciendo la mayor variedad de productos o accesorios para vehículos.
¿Con quién?	Personal que se dispone	Con un Gerente, un administrador y vendedor externo, un interno, un mecánico.
¿Para qué?	A quien va a satisfacer	A los clientes que requieran de los servicios o productos y accesorios de vehículos.
¿Por qué?	Explique y justifique su presencia	Para contribuir a la economía y sobre todo a la economía de los colaboradores de esta empresa.
¿Donde?	Lugar y ubicación	En el cantón Ambato, provincia de Tungurahua en la parroquia Atocha –Ficoa, calle: Ubillas, Numero:01-61, intersección: Las Maracuyás

Fuente: Desarrollo de la propuesta

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.6.2. Misión

Somos una empresa industrial que se dedica a la fabricación de carrocerías para vehículos, venta al por menor y mayor de todo tipo de partes, componentes suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores entregando a los clientes y ofreciendo la mayor variedad productos que satisfagan sus necesidades y expectativas. Partiendo de sólidos principios al mantener altos estándares de calidad y eficiencia, a través del mejoramiento continuo de todos los procesos de nuestra organización.

3.2.6.3. Visión propuesta

Se utilizará los siguientes parámetros para formular la visión:

Tabla 28-3: Elaboración de la visión

PREGUNTA	ELEMENTOS	EMPRESA DEEP
¿Cuantos?	Para cuantos años	Del 2022 al 2026
¿Que?	A que se dedica	A la fabricación de carrocerías de vehículos especiales y la venta al por menor y mayor de todo tipo de partes, componentes suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.
¿Como?	Que estrategias serviría para mejorar su economía	La fabricación de carrocerías y venta de productos y accesorios que más se venda a nivel nacional.
¿Con quién?	Que competencias obtendrá	Con el gerente general, con el administrador, ventas y profesional mecánico.
¿Para qué?	Cuál es la filosofía de su presencia en el mercado	Una empresa líder con gran aceptación en el mercado de vehículos.
¿Por qué?	Cuál es la razón de su permanecía	Desarrollo de la economía
¿Dónde?	La provincia que se encuentra	Provincia de Tungurahua

Fuente: Desarrollo de la propuesta

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.6.4. Visión

En el 2026, DEEP será una empresa líder en el mercado nacional, posicionada con un reconocimiento por su excelente calidad en los productos y servicios profesionales para la

fabricación de carrocerías y venta por menor y mayor de accesorios para vehículos automotores, generando en nuestros clientes un grado máximo de satisfacción y aceptación, contribuyendo así al desarrollo sostenible y sustentable del país.

3.2.6.5. Valores propuesta

Los valores empresariales son persuasiones profundas que los colaboradores de la empresa tienen y orientan su conducta y actitud que expresan de manera directa. Son los pilares más importantes, que brindan sus valores a los respectivos clientes y proveedores de la empresa DEEP.

Son principios éticos y profesionales y fundamentales que debe existir dentro de la empresa, donde deben comprometerse y respetar durante todas sus actividades laborales.

Por lo tanto, los valores empresariales condicionan desde el modelo administrativo- financiero hasta el trato con clientes y proveedores. Donde debemos escoger valores empresariales que ayude a la empresa o elaborar una lista de virtudes. Es más, si el mercado detecta que la empresa no es coherente con sus valores, en el negocio no tendría buenos resultados

Valores corporativos

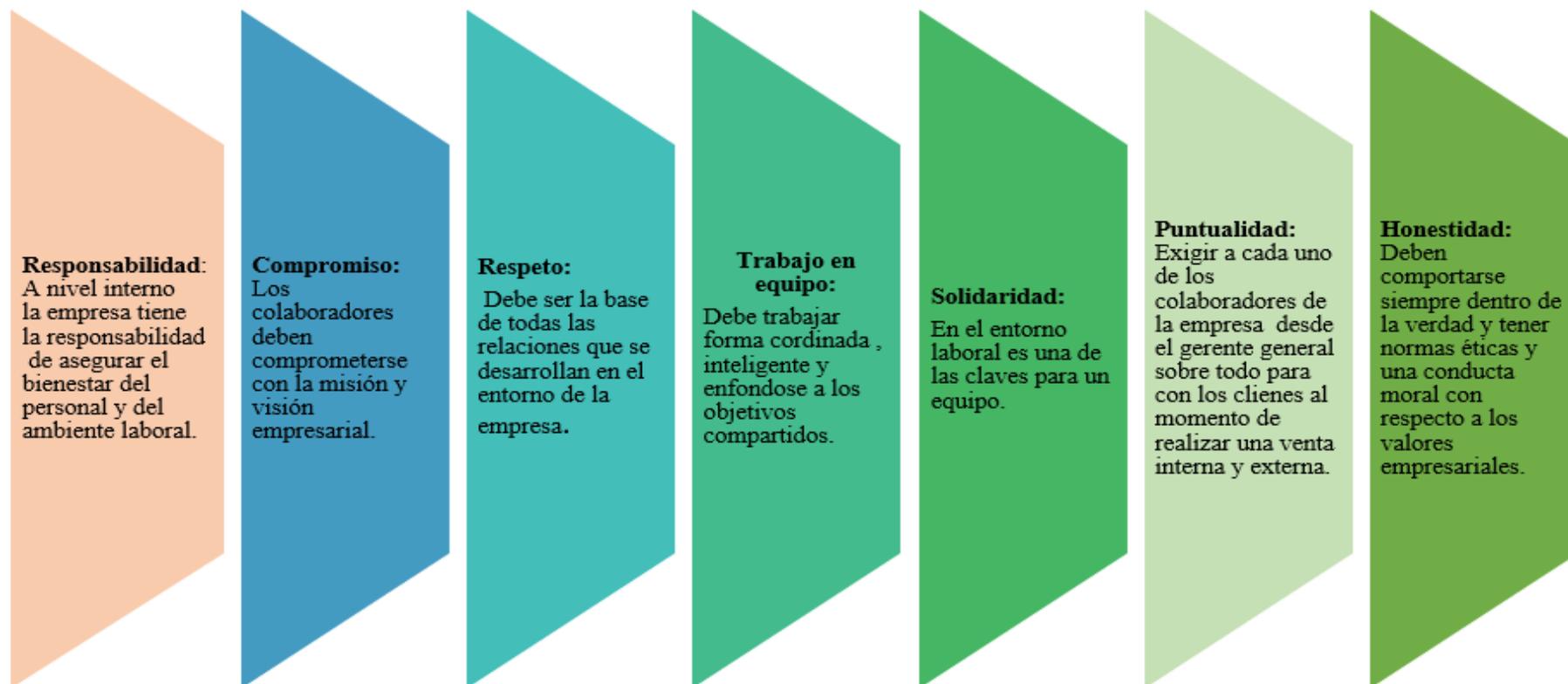


Gráfico 29-3. Valores corporativos

Fuente: Desarrollo de la propuesta

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.6.6. Políticas

Los colaboradores que elaborarán en la empresa tendrán la posibilidad de acceder de puestos de acuerdo a su eficiencia y conocimientos adquiridos para lograr el éxito de la misma, el cual se propone:

- Estructurar un modelo de gestión administrativo para mejorar la filosofía corporativa de la empresa DEEP.
- Realizar un modelo de gestión financiero para mejorar la situación económica de la empresa DEEP.

3.2.6.7. Objetivos

- Realizar un diagnóstico para conocer las deficiencias más significativas que se encuentran afectando al desarrollo de la empresa.
- Incrementar el nivel económico de las ventas.
- Lograr un reconocimiento en el mercado local y nacional.
- Estructurar estados financieros para analizar cómo se encuentra la empresa y tomar decisiones adecuadas.

3.2.6.8. Metas

- Gestión administrativo- financiera eficiente y eficaz en cada una de las áreas de la empresa.
- Excelencia en la prestación del servicio profesional al cliente.
- Imagen corporativa posicionada en los clientes actuales y futuras.
- Líderes en el mercado local y nacional de fabricación de vehículos y accesorios.

3.2.6.9. Organización

Se diseña la estructura organizacional o sistemas administrativos para establecer metas u objetivos con el apoyo de los colaboradores de la empresa DEEP, través de la estructura organizacional la empresa fija roles, funciones y responsabilidades; establece objetivos; crea procesos y define protocolos y diseña donde se divide todas las actividades laborales que no exista una duplicidad de funciones.

3.2.6.10. Organigrama estructural propuesto

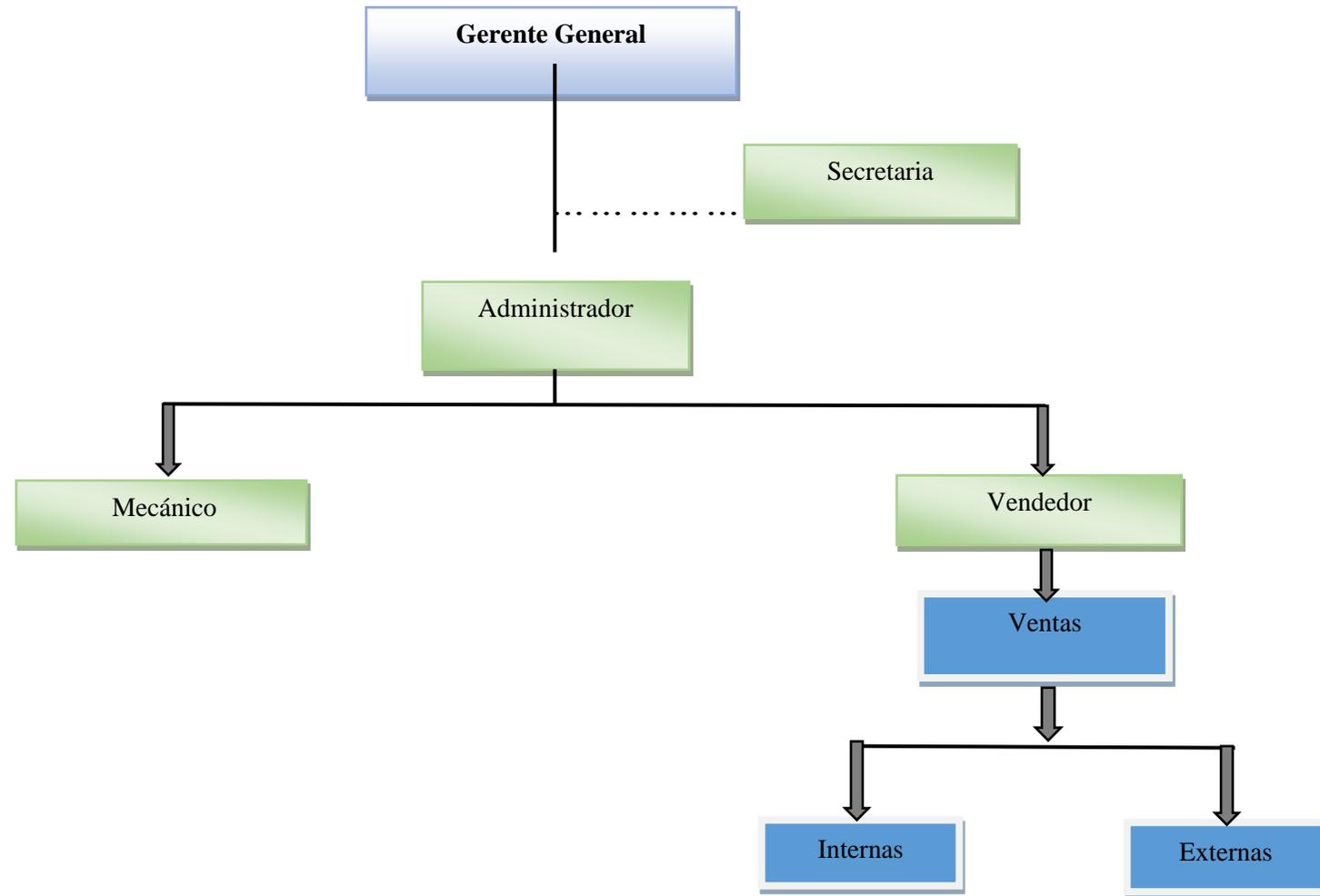


Gráfico 30-3. Organigrama estructural propuesto
Fuente: Empresa DEEP
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.6.11. Manual de funciones

Es un instrumento que se usa en las empresas para que todos los colaboradores sepan cuáles son las funciones que tienen dentro de ella, es muy importante en el desarrollo de labores organizacional porque permite mejorar la claridad de las relaciones interpersonales y en el desempeño del respectivo trabajo laboral. Hoy en día es necesario este tipo de documentos, no solo porque todas las certificaciones de calidad (ISO), lo requieran, sino porque su uso interno y diario, minimiza los conflictos de áreas, marca responsabilidades, divide el trabajo y fomenta el orden dentro de la misma.

Es por este motivo que la elaboración del manual de funciones permitirá a la empresa DEEP. Determinar las responsabilidades de cada cargo, y que el trabajador conozca sus obligaciones, y a su vez la empresa determine con exactitud quien es el responsable, para determinar los correctivos que fueren necesarios, buscando la calidad en las funciones y procesos que se realiza.

- **Características de un manual**

Permita garantizar su aplicabilidad en las actividades y funciones del trabajador, los manuales de funciones, procesos y procedimientos deben contar una metodología para su fácil actualización y aplicación, del mismo modo deben dar a conocer a todos los funcionarios relacionados con el proceso, cumplir con la función para la cual fueron creados y evaluar su aplicación, permitiendo así posibles cambios o ajustes.

Manuales de funciones Gerente

Tabla 29-3: Manuales de funciones gerente

IDENTIFICACION DEL CARGO		
	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del puesto: 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente propietario
	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación del cargo: 	<ul style="list-style-type: none"> • Oficina
	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> • -----
	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisa : 	<ul style="list-style-type: none"> • Secretaria, Mecánico, administrador, vendedor.
	<ul style="list-style-type: none"> • Número de cargos 	<ul style="list-style-type: none"> • -----
RESÚMEN DEL CARGO		
<p>Encargado de la vigilancia de procesos de la fabricación de carrocerías, encargado del desempeño laboral , dirige y supervisa a los trabajadores, encargado de la remuneración del personal.</p>		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrolla estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. ➤ Elige, libremente al administrador y fija su respectiva remuneración. ➤ El proceso de planeación específica de la empresa, determina los factores críticos de éxito, estableciendo los respectivos objetivos y estrategias de la empresa. ➤ Mantener en contacto continuo con proveedores extranjeros, en busca de nuevos productos y accesorios de vehículos especiales y automotores. ➤ Ayudar a estimular, supervisar, motivar, capacitar y corregir y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades laborales. ➤ Liderar la empresa, determinando factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas. ➤ Autorizar y firmar cheques de pago a los proveedores. 		
PERFIL REQUERIDO		
<ul style="list-style-type: none"> • Educación: • Título de tercer nivel en Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia: • 6 años en cargos similares 	
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollo y dirección empresarial. ➤ Liderazgo. ➤ Planeación, organización, dirección y control ➤ Habilidad de comunicación. 		

Fuente: Manual de funciones propuesto, Empresa DEEP
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Manual de funciones Administrador

Tabla 30-3: Manual de funciones administrador

IDENTIFICACION DEL CARGO		
	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del puesto: 	<ul style="list-style-type: none"> Administrador
	<ul style="list-style-type: none"> Ubicación del cargo: 	<ul style="list-style-type: none"> Oficina
	<ul style="list-style-type: none"> Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> Gerente
	<ul style="list-style-type: none"> Supervisa : 	<ul style="list-style-type: none"> No tiene persona a su cargo
	<ul style="list-style-type: none"> Número de cargos 	<ul style="list-style-type: none"> 1
RESÚMEN DEL CARGO		
Dirigir y controlar todas las actividades administrativas.		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Negociación con clientes, en temas relacionados con créditos y pago de proyectos. ➤ Manejo de inventario de materia prima ➤ Vigilar el cumplimiento del personal de la empresa ➤ Realizar oportunamente de los pagos de los servicios básicos con el fin de evitar cortes o avisos de pagos. ➤ Solucionar problemas inesperados que puedan presentarse, en cuanto al cargo que se refiere. 		
PERFIL REQUERIDO		
<ul style="list-style-type: none"> Educación: Título de tercer nivel en administrador de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia: 6 años en cargos similares 	
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollo y dirección empresarial. ➤ Liderazgo. ➤ Planeación, organización, dirección y control ➤ Habilidad de comunicación. 		

Fuente: Manual de funciones propuesto, Empresa DEEP

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Manual de funciones Vendedor

Tabla 31-3: Manual de funciones vendedor

IDENTIFICACION DEL CARGO		
	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del puesto: 	<ul style="list-style-type: none"> Vendedor
	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del área : 	<ul style="list-style-type: none"> Venta
	<ul style="list-style-type: none"> Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> Gerente superior de marketing
	<ul style="list-style-type: none"> Supervisa : 	<ul style="list-style-type: none"> No tiene persona a su cargo
	<ul style="list-style-type: none"> Número de cargos 	<ul style="list-style-type: none"> 1
RESÚMEN DEL CARGO		
<p>Se encarga de ofrecer la diversidad de productos que posee la empresa a los clientes, ya que de esto depende el crecimiento de las ventas económicas de la venta.</p>		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar estrategias de ventas ➤ Establecer los precios de los productos ➤ Buscar nuevos clientes ➤ Realizar los cobros al cliente al momento de entregar el producto ➤ Pedir la opinión de los clientes constantemente. ➤ Llevar un control adecuado y análisis de ventas. 		
PERFIL REQUERIDO		
<ul style="list-style-type: none"> Educación: Título de tercer Ingeniero comercial o marketing similares 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia: Mínimo 1 año en cargos 	
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento en las ventas ➤ Poder de negociación ➤ Poder de convencimiento ➤ Responsabilidad con la empresa ➤ Comportamiento ante los fracasos 		

Fuente: Manual de funciones propuesto, Empresa DEEP
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Manual de funciones Mecánico

Tabla 32-3: Manual de funciones ingeniero mecánico

IDENTIFICACION DEL CARGO		
	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del puesto: 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecánico
	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación del cargo: 	<ul style="list-style-type: none"> • Oficina
	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisa : 	<ul style="list-style-type: none"> • No tiene persona a su cargo
	<ul style="list-style-type: none"> • Número de cargos 	<ul style="list-style-type: none"> • 1
RESÚMEN DEL CARGO		
<p>Encargado de diseñar e instalar equipos mecánicos o térmicos, seleccionar los componentes, especificar materiales, costos y duración de un proyecto.</p>		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diseñar y fabricar de vehículos especiales. ➤ Planifica y gestiona proyectos cumpliendo el rol gerencial o administrativo capaz de optimizar los recursos económicos. ➤ Supervisa el trabajo de los obreros. ➤ Utilizar los conocimientos sobre mecánica para elaborar el producto de calidad. 		
PERFIL REQUERIDO		
<ul style="list-style-type: none"> • Educación: • Título de tercer nivel en Mecánica 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia: 3 años en el puesto 	
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Demostrar conocimientos fundamentales de matemáticas, física ➤ Diseñar elementos y sistemas mecánicos utilizando las herramientas del diseño gráfico. ➤ Diseñar estructuras aplicando criterios de racionalidad en las construcciones industriales. 		

Fuente: Manual de funciones propuesto, Empresa DEEP

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Manual de funciones secretaria

Tabla 33-3: Manual de funciones secretaria

IDENTIFICACION DEL CARGO		
	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del puesto: 	<ul style="list-style-type: none"> • Secretaria
	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación del cargo: 	<ul style="list-style-type: none"> • Oficina
	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisa : 	<ul style="list-style-type: none"> • No tiene persona a su cargo
	<ul style="list-style-type: none"> • Número de cargos 	<ul style="list-style-type: none"> • 1
RESÚMEN DEL CARGO		
<p>Ofrece a la empresa DEEP un apoyo absoluto en las tareas , además acompaña en la vigilancia de los procesos de fabricación y accesorios de los vehículos.</p>		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conservar adecuadamente los archivos ➤ Manejo de caja chica ➤ Realizar y recibir llamadas telefónicas ➤ Atender de manera amable a los clientes que llegan a la empresa. ➤ Recibir e informar asuntos que tengan que ver con los departamentos para estar informados y desarrollar de buena manera el trabajo. ➤ Obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por su jefe. ➤ Redactar oficios ,convocatorias y actualizar los archivos. 		
PERFIL REQUERIDO		
<ul style="list-style-type: none"> • Educación: • Bachiller secretariado, comercio o administración o a fines similares 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia: • Mínimo un año en puestos similares 	
COMPETENCIAS		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Excelente redacción ortográfica. ➤ Comunicación ➤ Desempeñarse eficientemente en cualquier área de trabajo. ➤ Buenas relaciones interpersonales. ➤ Facilidad de expresión verbal o escrita. ➤ Liderazgo de persona. ➤ Conocimiento del cargo. ➤ Trabajo en equipo. 		

Fuente: Manual de funciones propuesto, Empresa DEEP

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.7. Propuesta del modelo de gestión financiero

En la actualidad las empresas carroceras buscan el aumento económico para lograr introducir en el mercado por lo tanto la propuesta que se desarrolla para la empresa “DEEP” se ha visto en la necesidad de verificar los procesos y controles del cumplimiento de los objetivos, con el fin de alcanzar una eficiencia total en lo cual todas las operaciones económicas que ejecuta la empresa deben ser de forma correcta

El análisis situacional, permitió detectar las falencias que actualmente afectan a la empresa “DEEP”, con el fin de promover el progreso de la empresa, en esta propuesta se desarrolla el manejo adecuado de la contabilidad el cual genera información contable y financiera, para apoyar a la gerencia en las operaciones, y así pueda detectar problemas y solucionarlos oportunamente.

Las características de la empresa “DEEP”, se enfoca en el desarrollo económico local que generaría resultados óptimos en el corto y mediano plazo, por la necesidad de adaptación el manejo contable para atender los requerimientos de la empresa, por lo cual el proceso se muestra a continuación:

- Plan de cuentas
- Estados financieros (Balance de Situación General y Estado de Resultados).
- Indicadores que midan la gestión de la empresa y que sirvan como base para la toma de decisiones.

3.2.7.1. Propuesta de plan de cuentas

El plan de cuentas contiene todas las cuentas que se estima siendo necesarias al momento de instalar el sistema de contabilidad, debe contener la suficiente flexibilidad para ir incorporando las cuentas de forma correcta.

El código contable puede tener hasta 20 caracteres alfanuméricos (letras y números), incluidos los puntos, éstos sirven para definir los niveles; lo más conveniente es ir agrupando las cuentas en el orden en que habrán de aparecer en los estados financieros. el punto al final de un código contable, indica que se trata de una cuenta de agrupación, es decir que existen varias sub cuentas agrupadas.

El plan de cuentas propuesto para la empresa “DEEP” es:

PLAN DE CUENTAS

1 ACTIVO

11 ACTIVO CORRIENTE

- 11.01 Caja
- 11.02 Bancos
- 11.03 Cuentas por Cobrar
- 11.03.01 Provisión de Cuentas Incobrables
- 11.04 Documentos por Cobrar
- 11.05 Inventarios de Mercadería
- 11.06 IVA en Compras
- 11.07 Crédito Tributario
- 11.08 Anticipo de Impuesto a la Renta
- 11.08.01 Anticipo de Impuesto a la Renta 1%
- 11.08.02 Anticipo de Impuesto a la Renta 2%
- 11.09 Anticipo del Impuesto al Valor Agregado
- 11.09.01 Anticipo del Impuesto al Valor Agregado 30%
- 11.09.02 Anticipo del Impuesto al Valor Agregado 70%
- 11.10 Anticipo de Sueldos
- 11.11 Suministros de oficina
- 11.12 Útiles de Aseo y Limpieza
- 11.13 Arriendos Prepagados

12 ACTIVOS NO CORRIENTES

- 12.01 Muebles y Enseres
- 12.02 (-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres
- 12.03 Equipos de Oficina
- 12.04 (-) Depreciación Acumulada de Equipos de Oficina
- 12.05 Equipos de Computación
- 12.06 (-) Depreciación Acumulada de Equipos de Computación

2 PASIVOS

21 PASIVOS CORRIENTES

- 21.01 Cuentas por Pagar
- 21.02 Documentos por Pagar
- 21.03 IVA por Pagar
- 21.04 IVA Ventas
- 21.05 Retención a la Fuente por Pagar
- 21.06 IESS por Pagar

- 21.06.01 Aporte Personal por Pagar
- 21.06.02 Aporte Patronal por Pagar
- 21.07 Provisiones Sociales por Pagar
- 21.07.01 Décimo Tercero
- 21.07.02 Décimo Cuarto
- 21.07.03 Fondos de Reserva
- 21.07.04 Vacaciones
- 22 PASIVOS NO CORRIENTES**
- 22.01 Documentos por Pagar a Largo Plazo
- 3 PATRIMONIO**
- 31 CAPITAL**
- 31.01 Capital Propio
- 32 RESULTADOS**
- 32.01 Utilidad Neta del Ejercicio
- 32.02 Pérdida del Ejercicio
- 4 INGRESOS**
- 41 INGRESOS OPERACIONALES**
- 41.01 Ventas
- 41.01.01 Ventas Tarifa 12%
- 41.01.02 Ventas Tarifa 0%
- 41.02 (-) Devoluciones en Ventas
- 41.03 Descuentos en Ventas
- 41.04 Utilidad Bruta en Ventas
- 41.05 Utilidad Neta
- 42 INGRESOS NO OPERACIONALES**
- 42.01 Venta de Activos
- 42.02 Intereses por Pólizas
- 5 COSTOS**
- 51 COSTOS OPERACIONALES**
- 51.01 Costo de Ventas
- 51.02 (-) Descuento en Compras
- 51.03 Transporte de Mercadería
- 51.04 Flete de Mercadería
- 6 GASTOS**
- 61 GASTOS OPERACIONALES**
- 61.01 Sueldos y Salarios

61.02	Aporte al IESS
61.02.01	Aporte Personal
61.02.02	Aporte Patronal
61.03	Servicios Básicos
61.04	Depreciación Muebles y Enseres
61.05	Depreciación Muebles de Oficina
61.06	Depreciación Equipo de Computación
61.07	Cuentas Incobrables
61.08	Suministros de oficina
61.09	Suministros de Aseo y Limpieza

LIBROS Y REGISTROS CONTABLES

Libro Diario

El libro diario es un documento donde se reflejan día a día todas las operaciones relativas a la actividad de la empresa.

Está formado por el conjunto de todos los asientos contables de una empresa y se considera el registro contable principal, ya que en él se recoge el primer registro de una transacción.

Es uno de los libros contables obligatorios por el Código de Comercio y es necesaria su presentación en el Registro Mercantil. Aunque es conveniente realizar los registros a diario, el Código de Comercio permite registrar operaciones conjuntas en un máximo de un trimestre, siempre y cuando su detalle aparezca en otros libros.

FUNCIONES DEL LIBRO DIARIO

Un Libro diario permite, entre otras funciones, las siguientes:

- Llevar una contabilidad ordenada de forma cronológica y con una numeración correlativa.
- Crear el libro mayor.
- Controlar el cuadro del balance.

Tabla 34-3: Formato del libro diario

EMPRESA "DEEP"					
LIBRO DIARIO					
FOLIO N.º					
FECHA	DETALLE	COD.	PARCIAL	DEBE	HABER
TOTAL					

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

LIBRO MAYOR

El libro mayor contable es el libro de registro en el que se registran cada una de las cuentas contables de una empresa. Es decir, se trata de un documento que incluye los movimientos de cada de las cuentas de una empresa por separado.

Tener el libro mayor no es obligatorio, aunque si es recomendable ya que permite ver a simple vista los movimientos que se incluyen en cada una de las cuentas contables de la empresa, así como definir cuál es su saldo durante el ejercicio contable, lo cual proporciona información a la empresa.

BALANCE DE COMPROBACIÓN

Un balance de comprobación puede ser de sumas y saldos o únicamente de saldos. Para su demostración de los siguientes modelos:

Tabla 35-3: Formato del balance general

EMPRESA "DEEP"						
BALANCE DE COMPROBACIÓN DE SUMAS Y SALDOS						
AL 31 DE DICIEMBRE						
No.	Código	Cuentas	Sumas		Saldos	
			Débito	Crédito	Deudor	Acreedor
SUMAS IGUALES						
						<i>Diciembre, 20__</i>
<i>Gerente</i>			<i>Contador</i>			

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

EMPRESA "DEEP"				
BALANCE DE COMPROBACIÓN DE SALDOS				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019				
<i>No.</i>	<i>Código</i>	<i>Cuentas</i>	<i>Saldos</i>	
			<i>Deudor</i>	<i>Acreedor</i>
SUMAS IGUALES				
				<i>Diciembre, 20__</i>
<i>Gerente</i>		<i>Contador</i>		

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ASIENTOS DE AJUSTES

Conjunto de asientos que se realizan para dejar a cada cuenta con el saldo real que le corresponde al término del ejercicio. El procedimiento de análisis para la formulación de un asiento de ajuste, es el mismo de las transacciones normales.

ASIENTOS DE CIERRE

Son asientos que se formulan al cierre del período contable para determinar el resultado obtenido por la empresa en el respectivo ejercicio económico.

LOS ESTADOS FINANCIEROS

Pertenecen al grupo de los reportes contables básicos que elabora el contador, con aplicación de la NIC 1 (Normas Internacionales de Contabilidad) que hace referencia a la presentación de los Estados Financieros. El proceso de cierre de cuentas y formulación de los Estados Financieros, se demuestra en los siguientes modelos:

EMPRESA "DEEP"
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Al 31 de diciembre del 20__

1	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		
1.1.01	Caja	XXXX	
1.1.06	Crédito tributario	XXXX	
1.1.07	Anticipo de Impuesto a la Renta	XXXX	
1.1.08	Anticipo Impuesto al Valor Agregado	XXXX	
1.1.10	Inventario de Mercaderías	XXXX	
1.1.11	Suministros de Oficina	XXXX	
1.1.12	Útiles de Aseo y Limpieza	XXXX	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		XXXX
1.2.	ACTIVOS NO CORRIENTES		
1.2.01	Muebles y enseres	XXXX	
1.2.02	(-) Dep.Acumulada de Muebles y Enseres	XXXX	
1.2.05	Equipos de Computación	XXXX	
1.2.06	(-) Dep. Acumulada de Equipos de Comp.	XXXX	
1.2.07	Vehículo	XXXX	
1.2.08	(-) Dep. Acumulada de Vehículos	XXXX	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		XXXX
	TOTAL ACTIVOS		XXXX
2	PASIVOS		
2.1.	PASIVOS CORRIENTES		
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		XXXX
2.2.	PASIVOS NO CORRIENTES		
	TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE		XXXX
	TOTAL, PASIVO		XXXX
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		
3.1.01	Capital Propio	XXXX	
3.2	RESULTADOS		
3.2	RESULTADOS		
3.2.01	Utilidad Neta del Ejercicio	XXXX	
	TOTAL PATRIMONIO		XXXX
	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO		XXXX

Ambato, 31 de diciembre del 20__

GERENTE

CONTADOR

EMPRESA "DEEP"
ESTADO DE RESULTADOS
 Al 31 de Diciembre del 20__

INGRESOS

INGRESOS OPERACIONALES

4.1.01 Ventas XXXX
 4.1.02 Mantenimiento y Reparación XXXX

5 COSTOS

5.1 COSTOS OPERACIONALES

5.1.01 (-) Costo de Ventas XXXX

4.1.03 (=)Utilidad Bruta en Ventas XXXX

TOTAL INGRESOS XXXX

COSTOS

5.1 COSTOS OPERACIONALES XXXX

5.1.03 Transporte de mercadería XXXX

5.1.04 Flete de mercadería XXXX

6 GASTOS

6.1 GASTOS OPERACIONALES XXXX

6.1.03 Servicios Básicos XXXX

6.1.04 Depreciación Muebles y Enseres XXXX

6.1.06 Depreciación Equipo de Computación XXXX

6.1.07 Depreciación Vehículo XXXX

6.1.09 Suministros de oficina XXXX

6.1.10 Suministros de Aseo y Limpieza XXXX

6.1.11 Combustibles y Lubricantes XXXX

TOTAL COSTOS Y GASTOS XXXX

3.2 RESULTADOS XXXX

3.2.01 Utilidad Neta del Ejercicio XXXX

Ambato, 31 de Diciembre del 20__

GERENTE

CONTADOR

Aplicación del estado financiero y análisis horizontal y vertical

3.2.7.2. . Creación del estado de situación financiera del año 2020

El Balance de Situación Inicial demuestra la situación de la empresa al inicio de sus operaciones económicas, en este balance se analizarán los activos, pasivos y el patrimonio con que la empresa cuenta con el fin de terminar cuanto se ha invertido, cuánto dinero proviene de los acreedores y cuanto proviene del capital propio esta información fue aplicada en base a los datos que nos proporcionó la empresa considerando que esta no tiene una contabilidad adecuada y por ende no tiene estados de situación .

Tabla 36-3: Estado de situación financiera año 2020

EMPRESA “DEEP”
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Del 1ro al 31 de diciembre del 2020

ACTIVO	AÑOS 2020
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes al efectivo	6.515,10
Documentos y Cuentas por Cobrar clientes no relacionados	
Otras cuentas por Cobrar	132.084,78
(-) Provisión Cuentas Incobrables y Deterioro	-2.810,85
Activos por Impuestos Entregados	
Crédito Tributario a favor de la Empresa (I.R.)	655,85
Crédito Tributario a favor de la Empresa (IVA)	119,50
Inventarios	
Inventario de Prodv. Term. en almacén Comprado a terceros	310.922,00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00
Muebles y Enseres	17.695,20
Equipo de Computación	13.255,10
Vehículos	49.637,09
Otros propiedades, Planta y Equipo	
Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00
Propiedades de Inversión	188.000,00
Edificio	
Depreciación Acumulada de Propiedades de Inversión	-82.475,82
TOTAL ACTIVO	568.297,95
PASIVOS	
Pasivo Corriente	
Cuentas y Documentos por Pagar	
Locales	230.897,96
Obligaciones con Instituciones Financieras	
Préstamos Bancarios	136.343,23
Otras Obligaciones Corrientes	
Con el IESS	668,77
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	7.864,87
Impuesto a la Renta por Pagar del Ejercicio	9.804,87
TOTAL PASIVOS	385.579,70

PATRIMONIO NETO	
Capital	
Capital Suscrito o Asignado	800,00
Reservas	
Reserva Legal	13.511,53
Reserva Facultativa y Estatutaria	19.008,73
Resultados Acumulados	
Ganancia Acumuladas	112.957,74
Resultados del Ejercicio	
Ganancia Neta del Ejercicio	36.440,25
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	568.297,95

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Como podemos observar en el balance general del año 2020 propuesto demuestra que la empresa cuenta con un total de activos superiores a los Quinientos mil dólares, que se encuentran clasificados entre de las cuentas de Activos Corrientes y No corrientes; Efectivo, Banco, Cuentas por Cobrar, equipos y un inventario con un valor representativo el mismos que es una parte fundamental para nuestras ventas y nos proporcionen ingresos para la empresa.

En las cuentas por cobrar tenemos un valor de \$132084,78 considerando en este rubro que tenemos una carencia en el departamento de cobranzas por parte de la empresa, señalando la falta de estrategias y políticas de cobro.

En los pasivos de la empresa, contamos con obligaciones a corto plazo, los mismos que se detallan en pago a proveedores y préstamo con los que cuenta. Con un valor representativo, reflejando que el endeudamiento que tienen la empresa es para cubrir parte de la deuda que se adquiere para cubrir los pagos. El patrimonio está conformado por el capital, las reservas y las ganancias acumuladas de años anteriores, las mismas serán distribuidas entre los socios.

Las reservas se utilizarán para contingencias dependiendo de los estatutos o los socios.

3.2.7.3. Estado de resultados 2020

Este balance lo conoce como estado de pérdidas y ganancias el cual revela informa sobre los ingresos, gastos y las ganancias o pérdidas de la empresa en un período de tiempo y de esta forma permite analizar los ingresos versus los gastos con el fin de determinar, si se está generando suficientes ingresos o si estamos gastando demasiado, o si estamos generando utilidades, o disminución de las ventas.

Tabla 37-3: Estado de resultados año 2020

EMPRESA “DEEP”	
ESTADO DE RESULTADOS	
Del 1ro al 31 de Diciembre del 2020	
INGRESOS	AÑO 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ventas de Bienes	1.149.827,74
TOTAL INGRESOS	1.149.827,74
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	
(+) Inv. Inicial De Bienes No Producidos Por La Compañía	323.101,70
Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por La Compañía	855.648,16
(-) Inv. Final De Bienes No Producidos Por La Compañía	-310.922,00
UTILIDAD BRUTA	867.827,86
GASTOS	
Sueldos Y Salarios	67.321,50
Décimo Tercer Sueldo	4.093,54
Décimo Cuarto Sueldo	3.200,00
Vacaciones	4.987,08
Fondos De Reserva	4.093,54
Gasto Aporte IESS	7.328,77
Honorarios Profesionales	10.000,00
Gastos De Capacitación	1.200,00
Publicidad	1.000,00
Transporte	2.338,09
Combustible	2.783,00
Arriendo Locales	36.091,03
Mantenimiento Y Reparaciones	6.088,29
Impuestos Y Contribuciones	3.722,47
Comisiones	18.720,00
Instalaciones Y Adecuaciones	5.182,19
Luz Eléctrica	588,40
Agua Potable	895,60
Teléfono Convencional	758,60
Teléfono Celular	935,10
Internet	1.287,50
Otros Gastos	12.642,95
Gastos No Deducibles	389,20
DEPRECIACIONES	
Depreciación Propiedades, Planta Y Equipo	17.894,94
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	
MATERIALES	3.819,97
GASTOS FINANCIEROS	1.125,70
COMISIONES BANCARIAS	368,90
SERVICIOS BANCARIOS	756,80
TOTAL GASTOS	218.487,46
UTILIDAD DEL EJERCICIO	63.512,42
Utilidad antes de Participación Trabajadores	63.512,42
(-) 15% Participación Trabajadores	-9.526,86
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	53.985,56
(-) 25% Impuesto a la Renta	13.496,39
Impuesto a la Renta a Pagar	13.496,39
UTILIDAD GRAVABLE	40.489,17
Reserva Legal	4.048,92
UTILIDAD NETA	36.440,25

Fuente: Investigación de campo
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

La propuesta del Estado de Resultados del año 2020 se puede determinar que las ventas han superado el millón de dólares, cantidad representativa con respecto a los activos con que cuenta la empresa, con relación a la inversión proporcionada por parte de los socios.

El Costo de Venta con un valor de \$855.648,16 determinando un margen bruto \$ 867.827,86, este rubro nos permitirá cubrir los gastos en que incurra la empresa para su funcionamiento el cual nos deja un valor \$ 34.677,09 como ganancia o margen de utilidad.

Las depreciaciones \$ 17.894,94 son de importancia ya que nos permiten deducirnos y bajar el valor del impuesto a la renta, otros rubros con que la empresa cuenta, las comisiones, arrendamientos de locales para el funcionamiento y desarrollo del giro del negocio.

Los gastos financieros son valores mínimos que ha incurrido la empresa, la empresa tiene una reserva legal del 10% que se ha venido contabilizando de acuerdo a las normas vigentes.

Tabla 38-3: Estado de resultados año 2020

UTILIDAD DEL EJERCICIO	63.512,42
Utilidad antes de Participación Trabajadores	63.512,42
(-) 15% Participación Trabajadores	-9.526,86
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	53.985,56
(-) 25% Impuesto a la Renta	13.496,39
Impuesto a la Renta a Pagar	13.496,39
UTILIDAD GRAVABLE	40.489,17
Reserva Legal	4.048,92
UTILIDAD NETA	36.440,25

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Luego de realizar el cálculo de la conciliación tributaria hemos considerado principalmente el Art. 46 de la LORTI, aplicaremos los procedimientos para establecer el valor real con que la empresa ha terminado su ciclo contable y así hemos obtenido el resultado final.

Utilizando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), nos permitirá revelar información de alta calidad, transparente para las personas del departamento contable y los socios quienes podrán comparar los periodos anteriores con respecto a los nuevos periodos.

La conciliación Tributaria es un instrumento que nos permite determinar de la utilidad contable a la utilidad tributaria utilizando partidas conciliatorias el valor del impuesto a la Renta, mediante el uso de cálculo aritmético de ajustes a la utilidad líquida para estimar la utilidad gravable y así poder determinar el impuesto a la renta por Pagar.

Consideramos el 15% de participación para el periodo a trabajadores para el año 2020, la empresa ha procedido a realizar el cálculo, ya que en este período la nómina ha permanecido siendo la misma.

Como podemos observar las cuentas que integran el Activo Corriente las más representativas se encuentra en el inventario \$ 310.922,00 la misma que disponemos en stock en la empresa para la venta. Los Activos con que cuenta la empresa se encuentran casi en su totalidad depreciadas. Los pasivos con que cuenta la empresa son cuentas por pagar a proveedores estamos considerando dentro de la propuesta se pretende plantear políticas el realizar alianzas de pago las mismas que nos permiten cubrir estos a un tiempo de 60 días considerando el monto de pago. El préstamo realizado por parte de la empresa se lo está cancelando en las fechas establecidas sin incurrir en gastos extras por la falta de pago. El patrimonio con que cuenta la empresa es menor que nuestros activos, pero nos han permitido ser parte favorable para la empresa.

La empresa ha obtenido en su periodo contable 2020 más de un millón de dólares en ventas de los distintos productos y servicios que ofrecemos a nuestra distinguida clientela, nuestros gastos incurridos son de \$ 218.487,46 los mismos que nos han permitido funcionar a la empresa en su giro del negocio.

Tabla 39-3: Estado de situación financiera año 2021

ACTIVO	AÑO 2021
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes al efectivo	22.191,00
Documentos y Cuentas por Cobrar clientes no relacionados	
Otras cuentas por Cobrar	75.649,97
(-) Provisión Cuentas Incobrables y Deterioro	-3.555,65
Inventarios	
Inventario de Prod. Term. en almacén Comprado a terceros	219.787,72
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedades, Planta y Equipo	
Muebles y Enseres	17.695,20
Equipo de Computación	13.255,10
Vehículos	11.756,22
Otros propiedades, Planta y Equipo	
Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-38.764,50
Propiedades de Inversión	
Edificio	188.000,00
Depreciación Acumulada de Propiedades de Inversión	-103.800,01
TOTAL ACTIVO	402.215,05
PASIVOS	
Pasivo Corriente	
Cuentas y Documentos por Pagar	
Locales	115.937,84
Obligaciones con Instituciones Financieras	
Préstamo Bancario	62.632,14

Otras Obligaciones Corrientes	
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	9.984,79
TOTAL PASIVOS	188.554,77
PATRIMONIO NETO	
Capital	
Capital Suscrito o Asignado	800
Reservas	
Reserva Legal	17.128,82
Reserva Facultativa y Estatutaria	23.707,80
Resultados Acumulados	
Ganancia Acumuladas	140.911,56
Resultados del Ejercicio	
Ganancia Neta del Ejercicio	31.112,10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	402.215,05

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

En las cuentas por cobrar tenemos un valor de \$75649,97 considerando en este rubro con referencia al periodo anterior hemos visto que el departamento de cobranzas por parte de la empresa, está siguiendo las estrategias y políticas que las conlleva. Con una provisión de \$3555.65 considerando el Art. 10 de la LORTI literal 11.- provisiones para créditos originados en operaciones de giro ordinario del negocio, efectuados en cada impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentra pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

En los pasivos de la empresa, contamos con obligaciones a corto plazo, los mismos que se detallan en pago a proveedores y préstamo con el que contamos. A diferencia del período anterior se ha reflejado que el endeudamiento ha disminuido, ya que se han utilizado estrategias en una parte para disminuir el gasto que es lo que no permite que generemos mayores utilidades.

El Estado de Situación Financiera del año 2021 hemos observado que nuestros Activos son superiores a nuestros pasivos por tanto diremos que se han realizado gestiones que nos han permitido mejorar en los diferentes departamentos que componen a la empresa, en comparación con el año 2020 observamos nuevos cambios y esperamos que para los siguientes año se vaya mejorando con nuestras estrategias que se van emplear tanto en ventas, clientes y recurso humano que son los componentes más importante para el funcionamiento de la misma.

Tabla 40-3: Estado de resultados año 2021

INGRESOS	AÑO 2021
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ventas de Bienes	1.147.627,94
TOTAL INGRESOS	1.147.627,94
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	
Materiales Utilizados O Productos Vendidos	
(+) Inv. Inicial De Bienes No Producidos Por La Compañía	310.922,00
Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por La Compañía	780.586,68
(-) Inv. Final De Bienes No Producidos Por La Compañía	-219.787,72
UTILIDAD BRUTA	871.720,96
GASTOS	
Sueldos Y Salarios	67.321,50
Décimo Tercer Sueldo	4.093,54
Décimo Cuarto Sueldo	3.200,00
Vacaciones	4.987,08
Fondos De Reserva	1.284,00
Gasto Aporte IESS	9.130,64
Honorarios Profesionales	7.000,39
Gastos De Capacitación	1.000,00
Transporte	69,70
Combustible	996,98
Arriendo Locales	30.000,00
Mantenimiento Y Reparaciones	4.989,55
Impuestos Y Contribuciones	4.049,27
Comisiones	48.604,01
Luz Eléctrica	549,69
Agua Potable	465,80
Teléfono Convencional	376,54
Teléfono Celular	985,60
Internet	1.475,89
Otros Gastos	4.588,18
Seguro	12.599,87
DEPRECIACIONES	
Depreciación Propiedades, Planta Y Equipo	3.539,61
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	
Materiales	3.629,19
GASTOS FINANCIEROS	
Servicios Bancarios	6.744,07
TOTAL, GASTOS	221.681,10
UTILIDAD DEL EJERCICIO	54.225,88
Utilidad antes de Participación Trabajadores	54.225,88
(-) 15% Participación Trabajadores	8133,882
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	46.092,00
(-) 25% Impuesto a la Renta	11522,9995
Impuesto a la Renta a Pagar	11522,9995
UTILIDAD GRAVABLE	34.569,00
Reserva Legal	3456,90
UTILIDAD NETA	31.112,10

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

En relación al estado de resultados del año 2021 se puede determinar que las ventas han superado el millón de dólares, cantidad representativa con respecto a los activos con que cuenta la empresa, con relación a la inversión proporcionada por parte de los socios. El Costo de Venta con un valor de \$780586,68 determinando un margen bruto \$ 871720,96, este rubro nos permitirá cubrir los gastos en que incurra la empresa para su funcionamiento el cual nos deja un valor \$ 36172,90 como ganancia o margen de utilidad.

Las depreciaciones \$ 3539,61 no es un valor relevante ya que nos permiten deducirnos en una parte el valor del impuesto a la renta, otros rubros con que la empresa cuenta, las comisiones, arrendamientos de locales para el funcionamiento y desarrollo del giro del negocio. Los gastos financieros tienen un valor de \$6744.07 que se incurrieron por gastos de han generado por el uso de capitales puestos a disposición por terceras personas.

En comparación con el año 2020 se ha observado que la utilidad para el año 2021 se ha incrementado paulatino, pero se ha tomado en consideración la toma de decisiones por parte de los socios para la mejora de la utilidad.

Los Gastos son nuestra prioridad el manejarlos adecuadamente tomando muy en cuenta los rubros con mayor valor para estudiarlos y mejorarlos.

3.2.7.4. Análisis vertical estados financieros 2020-2021

Tabla 41-3: Análisis vertical de los estados financieros del año 2020-2021

ACTIVO	AÑOS 2020	GRUPOS	TOTAL	AÑO 2021	GRUPOS	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE	447.486,38	100%	79%	314.073,04	100%	78%
Efectivo y equivalentes al efectivo	6.515,10	1%	1%	22.191,00	7%	6%
Documentos y Cuentas por Cobrar clientes no relacionados	129.273,93	29%	23%	72.094,32	23%	18%
Otras cuentas por Cobrar	132.084,78	30%	23%	75.649,97	24%	19%
(-) Provisión Cuentas Incobrables y Deterioro	-2.810,85	-1%	0%	-3.555,65	-1%	-1%
Activos por Impuestos Entregados	775,35	0%	0%	0,00	0%	0%
Crédito Tributario a favor de la Empresa (I.R.)	655,85	0%	0%	0,00	0%	0%
Crédito Tributario a favor de la Empresa (IVA)	119,50	0%	0%	0,00	0%	0%
Inventarios	310.922,00	69%	55%	219.787,72	70%	55%
Inventario de Prod. Term. en almacén Comprado a terceros	310.922,00	69%	55%	219.787,72	70%	55%
ACTIVO NO CORRIENTE	120.811,57	100%	21%	88.142,01	100%	22%
Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00	-27%	-6%	0,00	0%	0%
Muebles y Enseres	17.695,20	15%	3%	17.695,20	20%	4%
Equipo de Computación	13.255,10	11%	2%	13.255,10	15%	3%
Vehículos	49.637,09	41%	9%	11.756,22	13%	3%
Otros propiedades, Planta y Equipo	0,00	0%	0%	0,00	0%	0%
Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00	-27%	-6%	-38.764,50	-44%	-10%
Propiedades de Inversión	105.524,18	87%	19%	84.199,99	96%	21%
Edificio	188.000,00	156%	33%	188.000,00	213%	47%
Depreciación Acumulada de Propiedades de Inversión	-82.475,82	-68%	-15%	-103.800,01	-118%	-26%
TOTAL ACTIVO	568.297,95	100%	100%	402.215,05	100%	100%
PASIVOS						
Pasivo Corriente	385.579,70	100%	100%	188.554,77	100%	100%
Cuentas y Documentos por Pagar	230.897,96	60%	60%	115.937,84	61%	61%
Locales	230.897,96	60%	60%	115.937,84	61%	61%
Obligaciones con Instituciones Financieras	136.343,23	35%	35%	62.632,14	33%	33%
Préstamos Bancarios	136.343,23	35%	35%	62.632,14	33%	33%
Otras Obligaciones Corrientes	18.338,51	5%	5%	9.984,79	5%	5%
Con el IESS	668,77	0%	0%	0,00	0%	0%
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	7.864,87	2%	2%	9.984,79	5%	5%
Impuesto a la Renta por Pagar del Ejercicio	9.804,87	3%	3%	0,00	0%	0%
TOTAL PASIVOS	385.579,70	100%	100%	188.554,77	100%	100%
PATRIMONIO NETO						
Capital	800,00	100%	0%	800,00	100%	0%

Capital Suscrito o Asignado	800,00	100%	0%	800,00	100%	0%
Reservas	32.520,26	100%	6%	40.836,62	100%	10%
Reserva Legal	13.511,53	42%	2%	17.128,82	42%	4%
Reserva Facultativa y Estatutaria	19.008,73	58%	3%	23.707,80	58%	6%
Resultados Acumulados	112.957,74	100%	20%	140.911,56	100%	35%
Ganancia Acumuladas	112.957,74	100%	20%	140.911,56	100%	35%
Resultados del Ejercicio	36.440,25	100%	6%	31.112,10	100%	8%
Ganancia Neta del Ejercicio	36.440,25	100%	6%	31.112,10	100%	8%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	568.297,95	100%	100%	402.215,05	100%	100%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Al realizar el análisis vertical del balance General existe variaciones en las cuentas del Activo Corriente como es Efectivo y equivalentes al efectivo representa el 1% en el año 2020 en comparación al años 2021 que es de 6%, Inventarios tiene un 59% en el año 2020 en comparación de año 2021 que es de 55%, se puede analizar que la toma de decisiones por parte de la alta gerencia ha permitido que los departamentos que intervienen en la empresa han considerado estos cambios y lo han puesto en marcha en el año en curso y los próximos años para sí lograr que los objetivos empresariales se cumplan y de esta forma exista más productividad.

Consideraremos las retenciones en la Fuente para nuestro cruce de impuestos y si existiera un sobrante solicitaremos la devolución de los mimos, para el siguiente año realizar el pago con estos dineros devueltos de forma correcta como emite la ley de compañías.

En el cuadro el activo corriente es el que mayor proporción del total de los activos corrientes en el año 2020 es de 21% en comparación de año 2021 es de 22% y estos están conformados por propiedades, planta y equipo que demuestra la adecuación del inmueble.

Los Pasivos corrientes tenemos un valor representativo a pagar por la adquisición de los artículos adquiridos para la venta de las carrocerías y derivados misma que nos sirven para el giro del negocio, los préstamos contratados nos han permitido financiarnos a corto plazo considerando que los pasivos tienen un valor significativo de pago entre la cuenta préstamos, apreciando que la empresa tiene un 35% en el año 2020 en comparación del año 2021 que es de 33% de endeudamiento, y tomando en cuenta que para los años venideros culminar de pagar dicha deuda y poder invertir de forma correcta en otras actividades que realcen la organización.

El Patrimonio las reservas que la empresa posee en el año 2020 representa un porcentaje de 6% en comparación al año 2021 que es de 10% donde se determina que pueda incrementar el capital, pero las utilidades del ejercicio se ven afectadas considerando que la ganancia en el año 2020 es de \$36.440,25 en comparación al año 2021 es de \$31.112,10 dólares donde se ve que existe una disminución donde afectará a la empresa si no toma decisiones adecuadas.

3.2.7.5. Balance resultados año 2020-2021

Tabla 42-3: Balance resultados año 2020-2021

INGRESOS	AÑO 2020	GRUPOS	TOTAL	AÑO 2021	GRUPOS	TOTAL
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.149.827,74	100%	100%	1.147.627,94	100%	100%
Ventas de Bienes	1.149.827,74	100%	100%	1.147.627,94	100%	100%
TOTAL INGRESOS	1.149.827,74	100%	100%	1.147.627,94	100%	100%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN						
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS						
(+) Inv. Inicial De Bienes No Producidos Por La Compañía	323.101,70	37%	37%	310.922,00	36%	36%
Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por La Compañía	855.648,16	99%	99%	780.586,68	90%	90%
(-) Inv. Final De Bienes No Producidos Por La Compañía	-310.922,00	-36%	-36%	-219.787,72	-25%	-25%
UTILIDAD BRUTA	867.827,86	100%	100%	871.720,96	100%	100%
GASTOS	195.646,85	100%	90%	195.646,85	100%	88%
Sueldos Y Salarios	67.321,50	34%	31%	67.321,50	34%	30%
Décimo Tercer Sueldo	4.093,54	2%	2%	4.093,54	2%	2%
Décimo Cuarto Sueldo	3.200,00	2%	1%	3.200,00	2%	1%
Vacaciones	4.987,08	3%	2%	4.987,08	3%	2%
Fondos De Reserva	4.093,54	2%	2%	1.284,00	1%	1%
Gasto Aporte IESS	7.328,77	4%	3%	9.130,64	5%	4%
Honorarios Profesionales	10.000,00	5%	5%	7.000,39	4%	3%
Gastos De Capacitación	1.200,00	1%	1%	1.000,00	1%	0%
Publicidad	1.000,00	1%	0%	0,00	0%	0%
Transporte	2.338,09	1%	1%	69,70	0%	0%
Combustible	2.783,00	1%	1%	996,98	1%	0%
Arriendo Locales	36.091,03	18%	17%	30.000,00	15%	14%
Mantenimiento Y Reparaciones	6.088,29	3%	3%	4.989,55	3%	2%
Impuestos Y Contribuciones	3.722,47	2%	2%	4.049,27	2%	2%
Comisiones	18.720,00	10%	9%	48.604,01	25%	22%
Instalaciones Y Adecuaciones	5.182,19	3%	2%	0,00	0%	0%
Luz Eléctrica	588,40	0%	0%	549,69	0%	0%
Agua Potable	895,60	0%	0%	465,80	0%	0%
Teléfono Convencional	758,60	0%	0%	376,54	0%	0%
Teléfono Celular	935,10	0%	0%	985,60	1%	0%
Internet	1.287,50	1%	1%	1.475,89	1%	1%
Otros Gastos	12.642,95	6%	6%	4.588,18	2%	2%
Seguro	0,00	0%	0%	12.599,87	6%	6%
Gastos No Deducibles	389,20	0%	0%	0,00	0%	0%

DEPRECIACIONES	17.894,94	100%	8%	3.539,61	20%	2%
Depreciación Propiedades, Planta Y Equipo	17.894,94	100%	8%	3.539,61	20%	2%
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	3.819,97	100%	2%	3.629,19	95%	2%
MATERIALES	3.819,97	100%	2%	3.629,19	95%	2%
GASTOS FINANCIEROS	1.125,70	100%	1%	6.744,07	599%	3%
COMISIONES BANCARIAS	368,90	33%	0%	0,00	0%	0%
SERVICIOS BANCARIOS	756,80	67%	0%	6.744,07	599%	3%
TOTAL GASTOS	218.487,46	100%	100%	221.681,10	100%	100%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	63.512,42	100%	174%	54.225,88	100%	174%
Utilidad antes de Participación Trabajadores	63.512,42	100%	174%	54.225,88	100%	174%
(-) 15% Participación Trabajadores	-9.526,86	100%	-26%	8133,882	100%	26%
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	53.985,56	100%	148%	46.092,00	100%	148%
(-) 25% Impuesto a la Renta	13.496,39	100%	37%	11522,9995	100%	37%
Impuesto a la Renta a Pagar	13.496,39	100%	37%	11522,9995	100%	37%
UTILIDAD GRAVABLE	40.489,17	100%	111%	34.569,00	100%	111%
Reserva Legal	4.048,92	100%	11%	3456,90	100%	11%
UTILIDAD NETA	36.440,25	100%	100%	31.112,10	100%	100%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

El análisis vertical del estado de resultados para los años 2020-2021 como principal cuenta tenemos las ventas que representan un monto de \$1.149.827,74 para el año 2020 en comparación para el año 2021 es de \$1.147.627,94 donde se determina un leve disminución afectada por la pandemia, el inventario inicial de 37% en el 2020 y para el año 2021 es de 36%, los ingresos nos han permitido cubrir los gastos con que cuenta la empresa teniendo una utilidad luego de cancelar todos los impuestos y deducciones que por ley debemos considerar y quedando con una utilidad líquida de \$36.440,25 en el año 2020 en comparación del año 2021 es de \$31.112,10 dólares pero se puede ver que existe disminución en utilidades que a futuro puede traer complicaciones en la toma de decisiones

3.2.7.6. Análisis horizontal año 2020-2021

Tabla 43-3: Balance general año 2020

ACTIVO	AÑOS 2020	AÑO 2021	Valor Absoluto	Valor Relativo
ACTIVO CORRIENTE	447.486,38	314.073,04	-133.413,34	-30%
Efectivo y equivalentes al efectivo	6.515,10	22.191,00	15.675,90	241%
Documentos y Cuentas por Cobrar clientes no relacionados	129.273,93	72.094,32	-57.179,61	-44%
Otras cuentas por Cobrar	132.084,78	75.649,97	-56.434,81	-43%
(-) Provisión Cuentas Incobrables y Deterioro	-2.810,85	-3.555,65	-744,80	26%
Activos por Impuestos Entregados	775,35	0,00	-775,35	-100%
Crédito Tributario a favor de la Empresa (I.R.)	655,85	0,00	-655,85	-100%
Crédito Tributario a favor de la Empresa (IVA)	119,50	0,00	-119,50	-100%
Inventarios	310.922,00	219.787,72	-91.134,28	-29%
Inventario de Prod. Term. en almacén Comprado a terceros	310.922,00	219.787,72	-91.134,28	-29%
ACTIVO NO CORRIENTE	120.811,57	88.142,01	-32.669,56	-27%
Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00	0	32.650,00	-100%
Muebles y Enseres	17.695,20	17.695,20	0,00	0%
Equipo de Computación	13.255,10	13.255,10	0,00	0%
Vehículos	49.637,09	11.756,22	-37.880,87	-76%
Otros propiedades, Planta y Equipo	0,00	0,00	0,00	0%
Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-32.650,00	-38.764,50	-6.114,50	19%
Propiedades de Inversión	105.524,18	84.199,99	-21.324,19	-20%
Edificio	188.000,00	188.000,00	0,00	0%
Depreciación Acumulada de Propiedades de Inversión	-82.475,82	-103.800,01	-21.324,19	26%
TOTAL ACTIVO	568.297,95	402.215,05	-166.082,90	-29%
PASIVOS				
Pasivo Corriente	385.579,70	188.554,77	-197.024,93	-51%
Cuentas y Documentos por Pagar	230.897,96	115.937,84	-114.960,12	-50%
Locales	230.897,96	115.937,84	-114.960,12	-50%
Obligaciones con Instituciones Financieras	136.343,23	62.632,14	-73.711,09	-54%
Préstamos Bancarios	136.343,23	62.632,14	-73.711,09	-54%
Otras Obligaciones Corrientes	18.338,51	9.984,79	-8.353,72	-46%
Con el IESS	668,77	0	-668,77	-100%
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	7.864,87	9.984,79	2.119,92	27%
Impuesto a la Renta por Pagar del Ejercicio	9.804,87	0	-9.804,87	-100%
TOTAL PASIVOS	385.579,70	188.554,77	-197.024,93	-51%
PATRIMONIO NETO				
Capital	800,00	800,00	0,00	0%
Capital Suscrito o Asignado	800,00	800	0,00	0%
Reservas	32.520,26	40.836,62	8.316,36	26%
Reserva Legal	13.511,53	17.128,82	3.617,29	27%
Reserva Facultativa y Estatutaria	19.008,73	23.707,80	4.699,07	25%
Resultados Acumulados	112.957,74	140.911,56	27.953,82	25%
Ganancia Acumuladas	112.957,74	140.911,56	27.953,82	25%
Resultados del Ejercicio	36.440,25	31.112,10	-5.328,15	-15%
Ganancia Neta del Ejercicio	36.440,25	31.112,10	-5.328,15	-15%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	568.297,95	402.215,05	-166.082,90	-29%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Al realizar el análisis horizontal a los años 2020-2021, se observan las siguientes variaciones más representativas con Efectivo y equivalentes al efectivo es de 241%, mientras que cuentas por Cobrar a Clientes tiene un porcentaje negativo que es de -44%.

En la cuenta de pasivos nuestro cuentas y documentos por pagar representa un porcentaje tentativo de -50%, obligaciones con instituciones financieras es del-54% de préstamos bancarios adquiridos por la empresa para cubrir pagos a proveedores, otras obligaciones corrientes -46%

Mientras tanto la utilidad se ha venido manteniendo con el mismo valor, y las reservas se van realizando las debidas provisiones que servirán de contingencias que pueda tener la empresa bajo los estatutos contemplados por los socios.

Tabla 44-3: Balance de resultados año 2020-2021

	AÑO 2020	AÑO 2021	valor Absoluto	Valor Relativo
INGRESOS				
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.149.827,74	1.147.627,94	-2.199,80	-0,19%
Ventas de Bienes	1.149.827,74	1.147.627,94	-2.199,80	-0,19%
TOTAL INGRESOS	1.149.827,74	1.147.627,94	-2.199,80	-0,19%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN				
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS				
(+) Inv. Inicial De Bienes No Producidos Por La Compañía	323.101,70	310.922,00	-12.179,70	-4%
Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por La Compañía	855.648,16	780.586,68	-75.061,48	-9%
(-) Inv. Final De Bienes No Producidos Por La Compañía	-310.922,00	-219.787,72	91.134,28	-29%
UTILIDAD BRUTA	867.827,86	871.720,96	3.893,10	0%
GASTOS				
Sueldos Y Salarios	67.321,50	67.321,50	0,00	0%
Décimo Tercer Sueldo	4.093,54	4.093,54	0,00	0%
Décimo Cuarto Sueldo	3.200,00	3.200,00	0,00	0%
Vacaciones	4.987,08	4.987,08	0,00	0%
Fondos De Reserva	4.093,54	1.284,00	-2.809,54	-69%
Gasto Aporte IESS	7.328,77	9.130,64	1.801,87	25%
Honorarios Profesionales	10.000,00	7.000,39	-2.999,61	-30%
Gastos De Capacitación	1.200,00	1.000,00	-200,00	-17%
Publicidad	1.000,00	0,00	-1.000,00	-100%
Transporte	2.338,09	69,70	-2.268,39	-97%
Combustible	2.783,00	996,98	-1.786,02	-64%
Arriendo Locales	36.091,03	30.000,00	-6.091,03	-17%
Mantenimiento Y Reparaciones	6.088,29	4.989,55	-1.098,74	-18%
Impuestos Y Contribuciones	3.722,47	4.049,27	326,80	9%
Comisiones	18.720,00	48.604,01	29.884,01	160%
Instalaciones Y Adecuaciones	5.182,19	0,00	-5.182,19	-100%
Luz Eléctrica	588,40	549,69	-38,71	-7%
Agua Potable	895,60	465,80	-429,80	-48%
Teléfono Convencional	758,60	376,54	-382,06	-50%
Teléfono Celular	935,10	985,60	50,50	5%
Internet	1.287,50	1.475,89	188,39	15%
Otros Gastos	12.642,95	4.588,18	-8.054,77	-64%
Seguro	0,00	12.599,87	12.599,87	0%
Gastos No Deducibles	389,20	0,00	-389,20	-100%
DEPRECIACIONES	17.894,94	3.539,61	-14.355,33	-80%
Depreciación Propiedades, Planta Y Equipo	17.894,94	3.539,61	-14.355,33	-80%

GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	3.819,97	3.629,19	-190,78	-5%
MATERIALES	3.819,97	3.629,19	-190,78	-5%
GASTOS FINANCIEROS	1.125,70	6.744,07	5.618,37	6,91
COMISIONES BANCARIAS	368,90	0,00	-368,90	-100%
SERVICIOS BANCARIOS	756,80	6.744,07	5.987,27	791%
TOTAL GASTOS	218.487,46	221.681,10	3.193,64	1%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	63.512,42	54.225,88	-9.286,54	-15%
Utilidad antes de Participación Trabajadores	63.512,42	54.225,88	-9.286,54	-15%
(-) 15% Participación Trabajadores	-9.526,86	8133,882	17.660,75	-185%
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	53.985,56	46.092,00	-7.893,56	-15%
(-) 25% Impuesto a la Renta	13.496,39	11522,9995	-1.973,39	-15%
Impuesto a la Renta a Pagar	13.496,39	11522,9995	-1.973,39	-15%
UTILIDAD GRAVABLE	40.489,17	34.569,00	-5.920,17	-15%
Reserva Legal	4.048,92	3456,90	-592,02	-15%
UTILIDAD NETA	36.440,25	31.112,10	-5.328,15	-15%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Al realizar el análisis de los Estados de Resultados del año 2020 con el año 2021 habido un decremento del 0,002% de los ingresos. Los gastos han sido limitados para el año 2021 así poder obtener una utilidad del 1% luego de haber realizado los ajustes y provisiones contempladas en la LORTI - LRTI, y aplicados las NIIF, dando un resultado más claro, óptimo de los movimientos incurridos en el período.

3.2.7.7. Razones financieras

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir la realidad económica y financiera de una empresa y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

- **ÍNDICES DE LIQUIDEZ**

Los índices de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores

Capital de Trabajo Neto CTN

Entre las fuentes del capital de trabajo, se pueden mencionar a las operaciones normales, la venta de bonos por pagar, la utilidad sobre la venta de valores negociables, las aportaciones de fondos de los dueños, la venta de activos fijos, el reembolso del impuesto sobre la renta y los préstamos bancarios.

CAPITAL DE TRABAJO NETO CTN
Activo Circulante – Pasivo Circulante

Tabla 45-3: Capital de trabajo neto

	Años 2020	Año 2021
Activo Circulante	138.599,88	97.840,97
Pasivo Circulante	136.343,23	62.632,14
Total	\$ 2.256,65	\$ 35.208,83

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Al analizar el capital de Trabajo Neto del periodo 2020 - 2021, se puede observar que son valores positivos de \$2.256,65 y \$35.208,83 respectivamente, lo que nos indica que la empresa posee más activos líquidos que deudas con vencimiento en el tiempo inmediato.

Razón Circulante o Corriente

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

La razón corriente indica que entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa, tiene mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones o mejorar su capacidad operativa si fuere necesario.

RAZÓN CORRIENTE
Activo Corriente/ Pasivo Corriente

Tabla 46-3: Razón circulante

	Años 2020	Año 2021
Activo Corriente	447.486,38	314.073,04
Pasivo Corriente	385.579,70	188.554,77
	1,16%	1,67%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS

Los resultados del año 2020 son de 1,16 y en el 2021 nos indica que la Empresa “DEEP” presenta una buena capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo correspondiente de 1,67, los que nos permite decir que la empresa ha realizado un manejo correcto de los activos corrientes en cuanto a rentabilidad y riesgo, mide la capacidad que tiene para hacer frente a deudas con los activos corrientes de mayor liquidez de forma inmediata.

Razón Prueba Ácida

Este índice nos permite determinar la disponibilidad de recursos que posee la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, se recurre a la prueba ácida, la cual determina la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos.

La prueba ácida excluye los inventarios porque se supone que la empresa no debe estar supeditada a la venta de sus inventarios para poder pagar sus deudas, por lo que solo se tiene en cuenta la cartera, el efectivo y algunas inversiones.

PRUEBA ÁCIDA
Activo Corriente- Inventarios / Pasivo Corriente

Tabla 47-3: Razón prueba ácida

	Años 2020	Año 2021
Activo Corriente- Inventarios	136.564,38	94.285,32
Pasivo Corriente	385.579,70	188.554,77
	35%	50%

Fuente: Investigacion de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS

La Empresa tiene disponible en el año 2020 un porcentaje de 35% que equivale a 0,35 y en el año 2021 es de 50% equivalente a 0,50 centavos para pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender su mercadería, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender su mercadería.

- **ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Los índices de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus deudas.

Índice de Endeudamiento del Activo

Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores).

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO
Pasivo Total / Activo Total

Tabla 48-3: Endeudamiento del Activo

	Años 2020	Año 2021
Pasivo Total	385.579,70	188.554,77
Activo Total	568.297,95	402.215,05
	68%	47%

Fuente: Investigacion de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS

La empresa obtuvo un valor en el año 2020 es de 68% y en el año 2021 de 47% en el 2021 nos indica el porcentaje de endeudamiento que la empresa “DEEP” tiene con terceros.

Índice de Apalancamiento

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores, sirve también para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes.

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

Índice de Apalancamiento
Pasivo Total /Patrimonio

Tabla 49-3: Índice de apalancamiento

	Años 2020	Año 2021
Pasivo Total	385.579,70	188.554,77
Patrimonio	182.718,25	213.660,28
	2,11%	88%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS

La empresa obtuvo en el 2020 un valor de 2.11, mientras que el valor en el 2021 es de 0,88 nos indica la relación que existe entre el pasivo total y el patrimonio, mientras más bajo mejor, indica que por cada dólar la empresa tiene deuda de 0.88 centavos.

- **ÍNDICES DE RENTABILIDAD**

Los indicadores de rentabilidad son aquellos índices financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir ventas en utilidades que ayuden a la empresa.

Rentabilidad sobre Ventas

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, calcula el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo los intereses e impuestos.

Rentabilidad sobre Ventas
Utilidad neta del Ejercicio /Ventas

Tabla 50-3: Rentabilidad sobre ventas

	Años 2020	Año 2021
Utilidad neta del Ejercicio	36.440,25	140.911,56
Ventas	1.149.827,74	1.147.627,94
	3%	12%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

ANÁLISIS

La empresa obtuvo en el año 2020 un valor de 0,03 y en el año 2021 de 0,12 el que nos permite medir la rentabilidad respecto a las ventas generadas, el ingreso neto por cada dólar de ventas se observa que tiene un incremento en comparación al año pasado.

Rentabilidad sobre Patrimonio

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Rentabilidad sobre Patrimonio
Utilidad Operacional /Patrimonio

Tabla 51-3: Rentabilidad sobre patrimonio

	Años 2020	Año 2021
Utilidad Operacional	63.512,42	54.225,88
Patrimonio	182.718,25	213.660,28
	35%	25%

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

La razón obtenida en el 2020 indica que, por cada dólar vendido, la empresa generó una utilidad bruta del 0,35, en el año 2021 generó una utilidad bruta del 0,25, lo cual lleva a concluir que los gastos en los que incurrieron no fueron tan altos del año anterior y se pudo pagar sin ningún problema.

3.2.8. Propuesta de políticas y procedimientos administrativos y financieros

Políticas y procedimientos de selección de personal

Políticas de selección de personal
<ul style="list-style-type: none">• Para la selección del personal el/la gerente deberá efectuar los respectivos contratos de trabajo lo cual debe estar firmados adecuadamente.• Las funciones de reclutamiento y selección del personal deberán ser definidas y asignadas.• Para el contrato del personal se realizará las correspondientes entrevistas ante el gerente de la empresa.• Las funciones y responsabilidades para cada puesto de trabajo estarán prescritas bajo un escrito donde señalen sus derechos y obligaciones que deberá cumplir cada trabajador de la empresa.• De acuerdo al Código de Trabajo Art. 281 señala que los sueldos, salarios básicos o remuneraciones básicas mínimas unificadas fijados por la comisión deberán ser pagados íntegramente al trabajador, sin ninguna deducción para retribución del empresario, contratista, etc.• Al finalizar el pago a los empleados obtendrán roles de pago que queda a manera de constancia de los sueldos cancelados
Políticas de sanción al personal
<ul style="list-style-type: none">• Las respectivas sanciones que el personal tendrá serán por el mal desempeño de las tareas realizadas dentro de la empresa.• La impuntualidad o falta de asistencia injustificadas.• Las actitudes o palabras desconsideradas contra otras personas de la empresa.
Proceso: Selección de personal
<ol style="list-style-type: none">1. La gerenta de la empresa publicará en los medios de comunicación de la localidad la contratación del personal.2. Las personas interesadas para este trabajo, presentarán sus carpetas con los requerimientos necesarios para la contratación del personal (hoja de vida, curricular vitae, fotografía actualizada y demás documentación requerida).3. Una vez receptadas las carpetas la gerenta procede a la revisión, evaluación y selección de las carpetas de los aspirantes.4. Seguidamente la gerenta citará a las personas seleccionadas para las entrevistas individuales

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA SELECCIÓN DEL PERSONAL

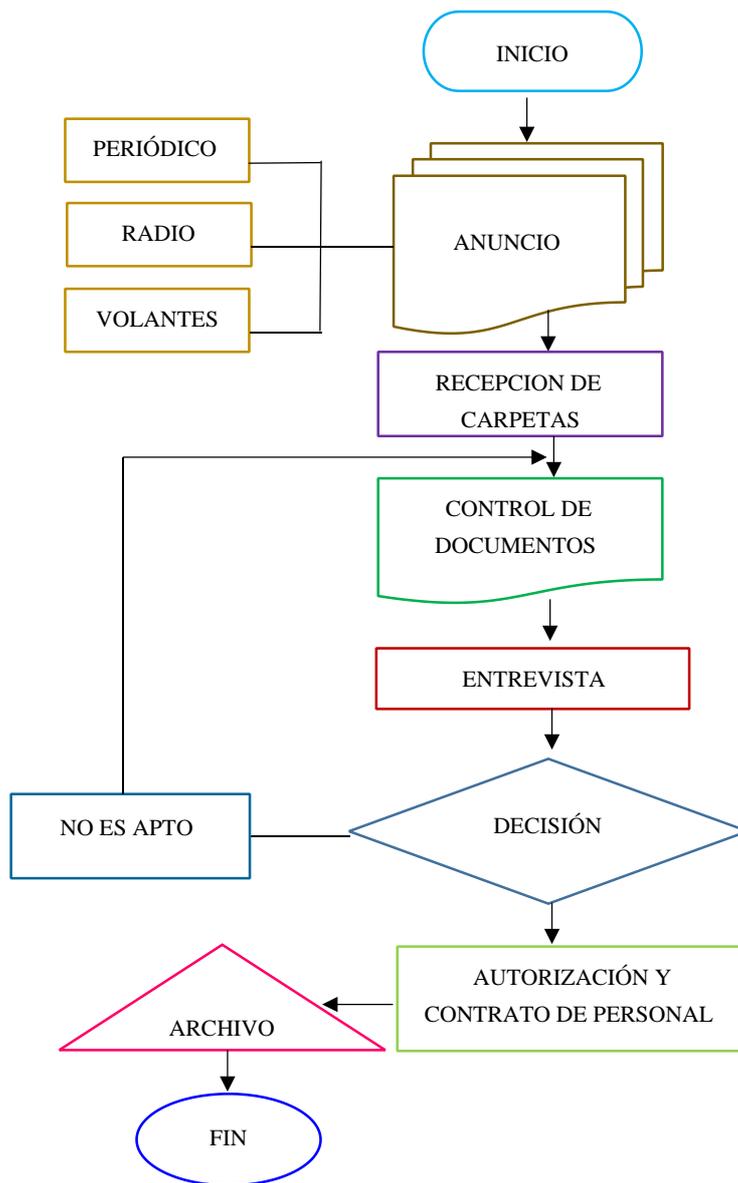


Gráfico 31-3. Diagrama de flujo para la selección del personal

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Políticas y Proceso del registro contable

Políticas
<ul style="list-style-type: none"> • Determinar la función y uso de cada una de las cuentas contables que integran el catálogo de cuentas, que facilite el desempeño de las actividades en forma rápida y eficiente. • Aplicar criterios consistentes y uniformes en el uso de las cuentas. • Proporcionar un instrumento que permita a los usuarios tanto internos como externos, obtener información referente a las fuentes que generan las cuentas contables de la institución. • Unificar criterios de uso entre los empleados para mantener registros contables.

DIAGRAMA DE PROCESO DE DEL MANEJO CONTABLE



Gráfico 32-3. Diagrama de proceso de del manejo contable

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Bonilla, G. 2022.

Políticas y PROCESO: Compras de mercadería

<p style="text-align: center;">POLÍTICAS de compra de mercadería</p>
<ul style="list-style-type: none">• Para las facturas recibidas de compras establecer un control adecuado como es en el registro de las compras de la mercadería.• En cuanto llegan las facturas de compras verificar que no sean las copias con el fin de evitar la duplicación de pago.• Los pagos que se realizan a los proveedores deben ser entregados por un empleado distinto de quienes preparen su pago y manejan los registros contables• Procesar oportunamente las facturas para obtener los beneficios de descuentos por pronto pago u obtener notas de créditos por devoluciones o rechazos.• Las Órdenes de Compra deben ser realizadas por el bodeguero del comercial.• El bodeguero debe rendir reportes sobre la mercadería existente en bodega para así poder hacer las respectivas órdenes de compras.• Los reportes que realiza el bodeguero deben llevar una numeración cronológica.• Se debe cancelar las facturas en plazo establecido por los proveedores y el gerente para evitar su doble pago.• Los proveedores entregarán sus estados de cuentas mensuales recibidos para ser conciliados con el registro de cuentas por pagar.
<p style="text-align: center;">PROCESO: Compras de mercadería</p>
<ol style="list-style-type: none">1. El auxiliar de bodega realiza la revisión semanal de existencias (máximos y mínimos) de productos, mediante un reporte emitido por el bodeguero.2. Se revisa los catálogos de los proveedores, precios, existencias y condiciones de pago para la verificación y negociación.3. Se realiza la cotización a varios proveedores y ver cuál es el más favorable, tomando en cuenta calidad, tiempo de entrega y el precio.4. Una vez seleccionado el proveedor para la entrega de la mercadería se realiza el respectivo pedido, el cual nos entregará la factura de dicha compra.5. Llegada la mercadería a la empresa se realiza la recepción y la verificación de las compras.6. La mercadería es ingresada a la bodega de la empresa.7. Los pagos por la compra de la mercadería serán proporcionalmente pagados y firmados las facturas por la gerenta de la empresa “DEEP”

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA COMPRA DE MERCADERÍA

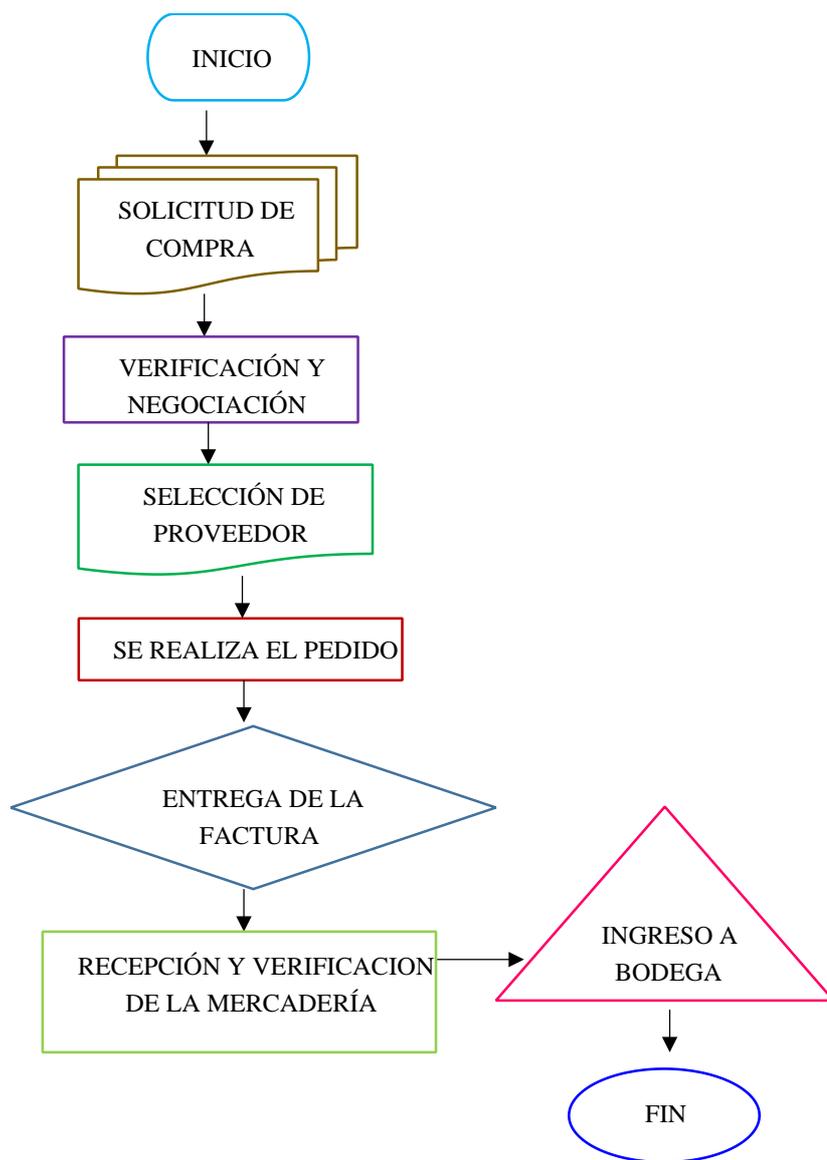


Gráfico 33-3. Diagrama de flujo para la compra de mercadería

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

PROCESO: Ingreso de mercadería a bodega

Se inicia:

- Una vez llegada la mercadería se realiza la recepción de los productos en el cual se revisa en la factura que todos los productos hayan sido despachados por los proveedores.
- Después se realiza la constatación física de la mercadería.
- Luego esta mercadería es ingresada a bodega.
- El encargado de la bodega es el que realiza la tarjeta kárdex sobre las existencias de los productos.
- Estos documentos fuentes son enviados al departamento de contabilidad para que sean registrados en los libros contables.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA INGRESO DE MERCADERÍA A BODEGA

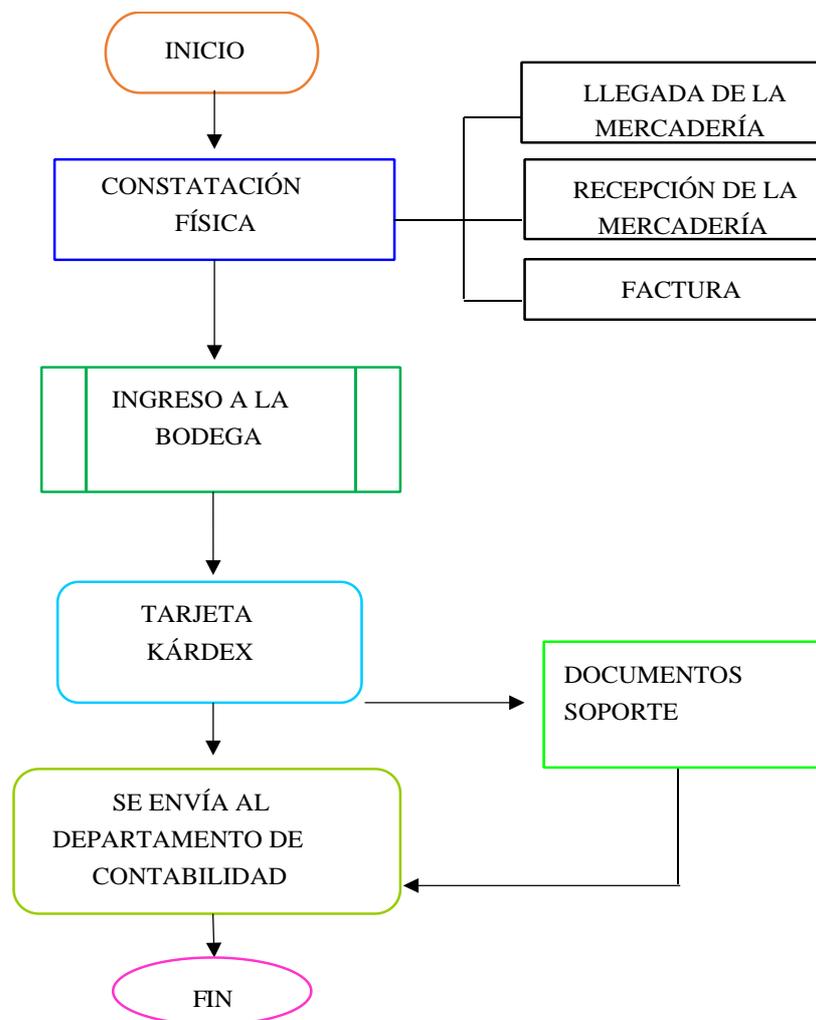


Gráfico 34-3. Diagrama de flujo para ingreso de mercadería a bodega

Fuente: Investigación de campo
Realizado por: Bonilla, G. 2022.

PROCESO: Venta de mercadería

Se inicia:

- Para iniciar las ventas debemos registrar los datos de los clientes en caso de que estos sean nuevos.
- Elaborar la factura de la venta.
- Solicitar el pago por la venta de la mercadería y aplicar las respectivas retenciones.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA VENTA DE MERCADERÍA

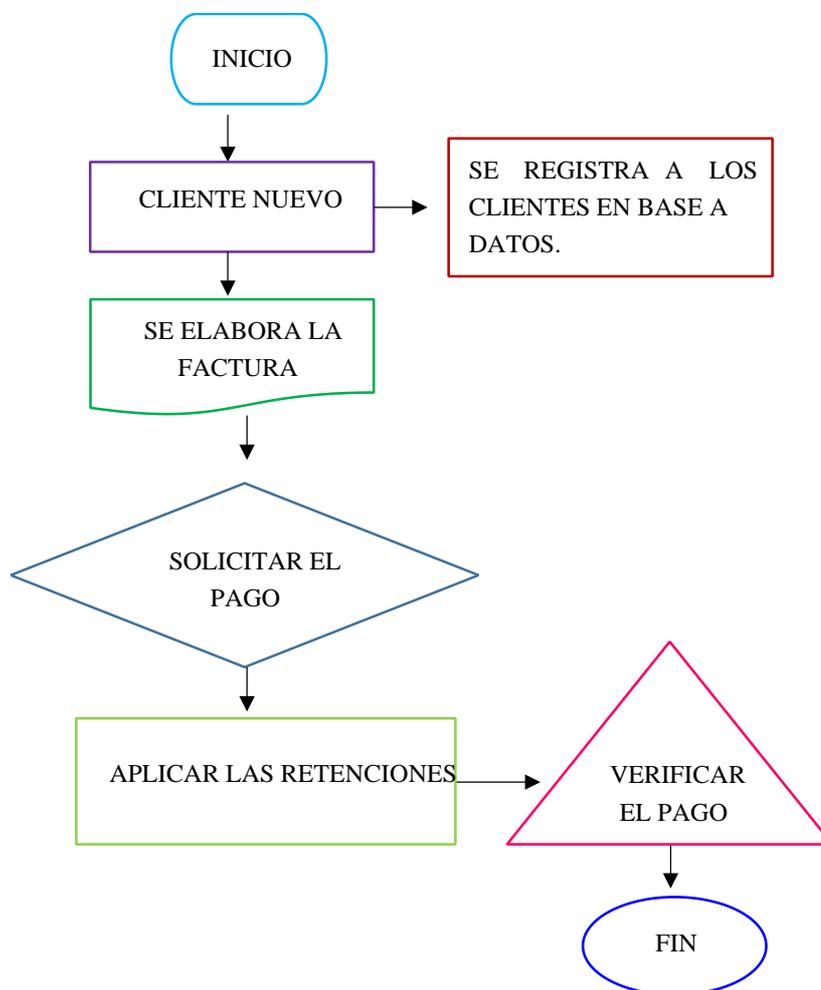


Gráfico 35-3. Diagrama de flujo para la venta de mercadería

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

POLÍTICAS Y PROCESO: Arqueo de caja

<p>Políticas de manejo de caja chica</p> <ul style="list-style-type: none">• Crear un fondo de caja chica, para cubrir pequeños gastos que se origine en el día para el comercial.• La empresa debe realizar los arqueos de caja sorpresivos, por un empleado autorizado.• Los pagos que se realizan a los proveedores deben ser autorizados y firmados por la gerente del comercial.• Los fondos de caja chica deberán estar bajo la responsabilidad de una sola persona en este caso de la cajera del comercial.• La autoridad máxima de la empresa deberá prohibir el uso del fondo de caja chica para hacer efectivo los cheques de los proveedores, de los trabajadores y otras personas.• Para el pago de proveedores debe estar firmado por la máxima autoridad.• Las ventas y otros ingresos deben depositarse diariamente o más tardar al día siguiente en una cuenta de banco.
<p>PROCESO: Arqueo de caja</p> <ol style="list-style-type: none">1. Primero se cuenta el monto total en la caja, incluidos los cheques e ingresos por tarjetas de crédito. Después de terminar de sumar los montos, se compara manualmente esta cifra con lo que muestra el sistema de punto de venta.2. Luego que el cajón vuelve a su cantidad inicial asignada, se coloca en la caja fuerte o se entrega a otro cajero que esté comenzando su turno. Ahora, se cuentan los billetes y los cambios que se pusieron a un lado junto con los cheques de la caja del cajero.3. Esto es lo que conforma el depósito de ventas del cajero. La mayoría de las cajas registradoras pueden imprimir un recibo de ventas y un recibo de ingreso de dinero. Estos recibos indican cuánto hizo el cajero en ventas y cuánto dinero fue contabilizado.4. El arqueo de caja se lo realiza con tranquilidad y paciencia sin prisas. Este caso el arqueo de caja debe hacerlo el personal de confianza para evitar hurtos y engaños a la empresa

DIAGRAMA DE FLUJO PARA ARQUEO DE CAJA

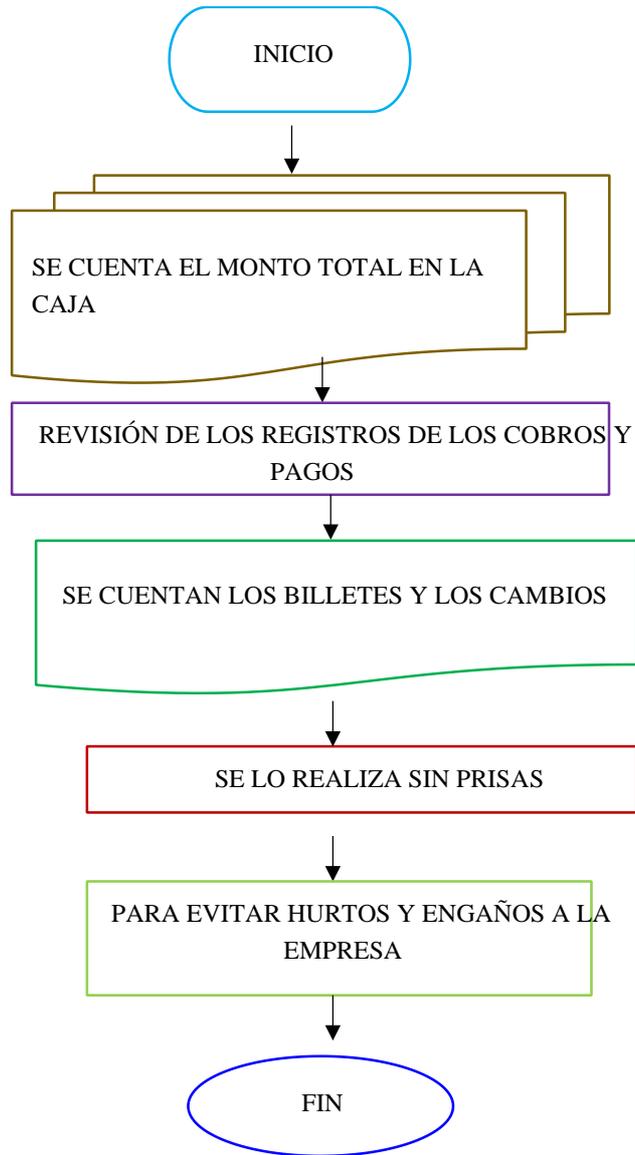


Gráfico 36-3. Diagrama de flujo para arqueo de caja

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

POLÍTICAS Y PROCESO: Cuentas por pagar

Políticas de cuentas por pagar
<ul style="list-style-type: none"> • La gerente del comercial deberá cancelar y archivar adecuadamente los documentos pagados. • La gerente debe tener un control contable sobre las obligaciones bancarias. • En el caso de tener un control contable que le permita a la empresa detallar los bienes dados en garantías, tasas de interés, vencimientos y pagos de cuotas por préstamos bancarios
PROCESO: Cuentas por pagar
<ol style="list-style-type: none"> 1. La gerente de la empresa “DEEP” pagará al proveedor el valor de la factura que este le entregue. 2. Esta factura pasará a manos de la contadora de la empresa para que revise si cumple con las normas legales y este a su vez sea archivado y registrado en los asientos contables. 3. Una vez recibido la factura se ingresa al sistema contable que maneja la contadora. 4. Luego se emite el comprobante de retención dependiendo el tipo de contribuyente. 5. Después la cajera es la que se encarga de realizar el pago respectivo al proveedor.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA CUENTAS POR PAGAR

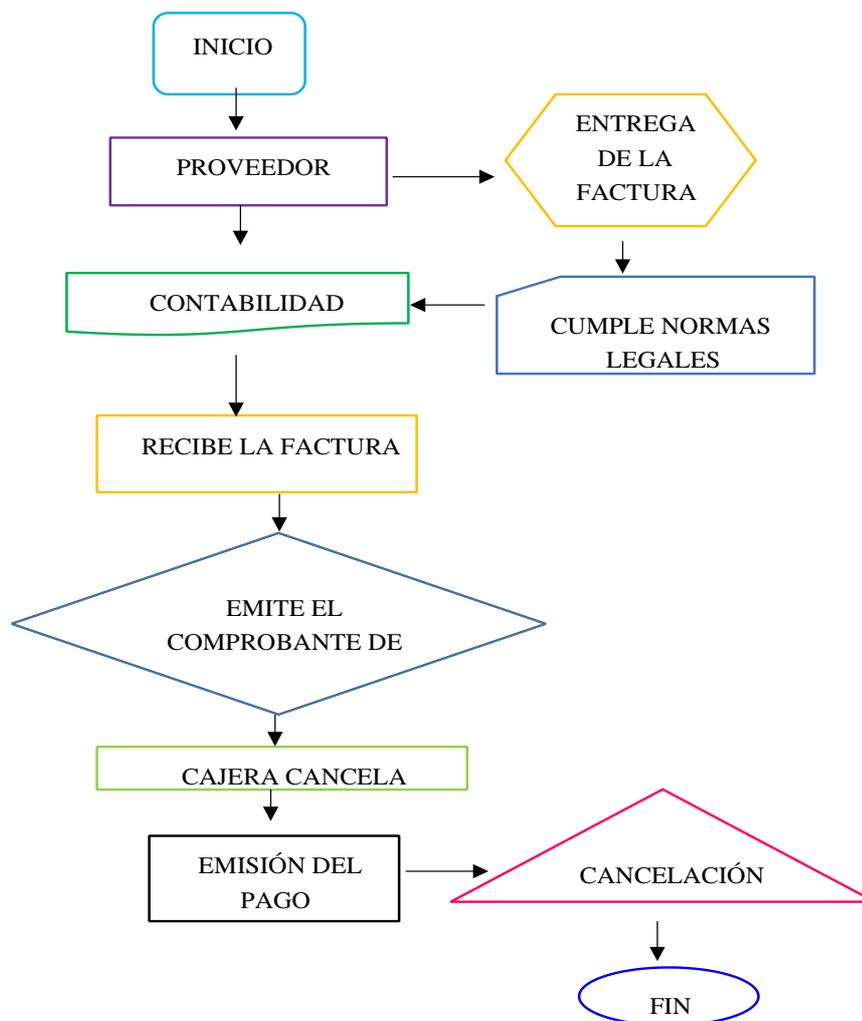


Gráfico 37-3. Diagrama de flujo para cuentas por pagar

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

Gestión de Ingresos y Egresos

Todos los ingresos que se recauden en efectivo, cheque o Boucher se los debe depositar en un plazo máximo de 24 horas y deben estar respaldados por documentos debidamente legalizados, los cuales deben ser verificados diariamente.

En relación a los egresos, todo pago debe sustentarse en comprobantes o cheques, que accedan confrontar los registros con el efectivo, y la firma de responsabilidad correspondiente.

Otro de los egresos es por concepto de nómina del personal, se inicia con la entrega de los reportes al departamento de contabilidad para que proceso dichos pagos.

Procesos de ingresos y egresos de efectivo: El flujograma y detalle de actividades que comprenden estos procesos son:

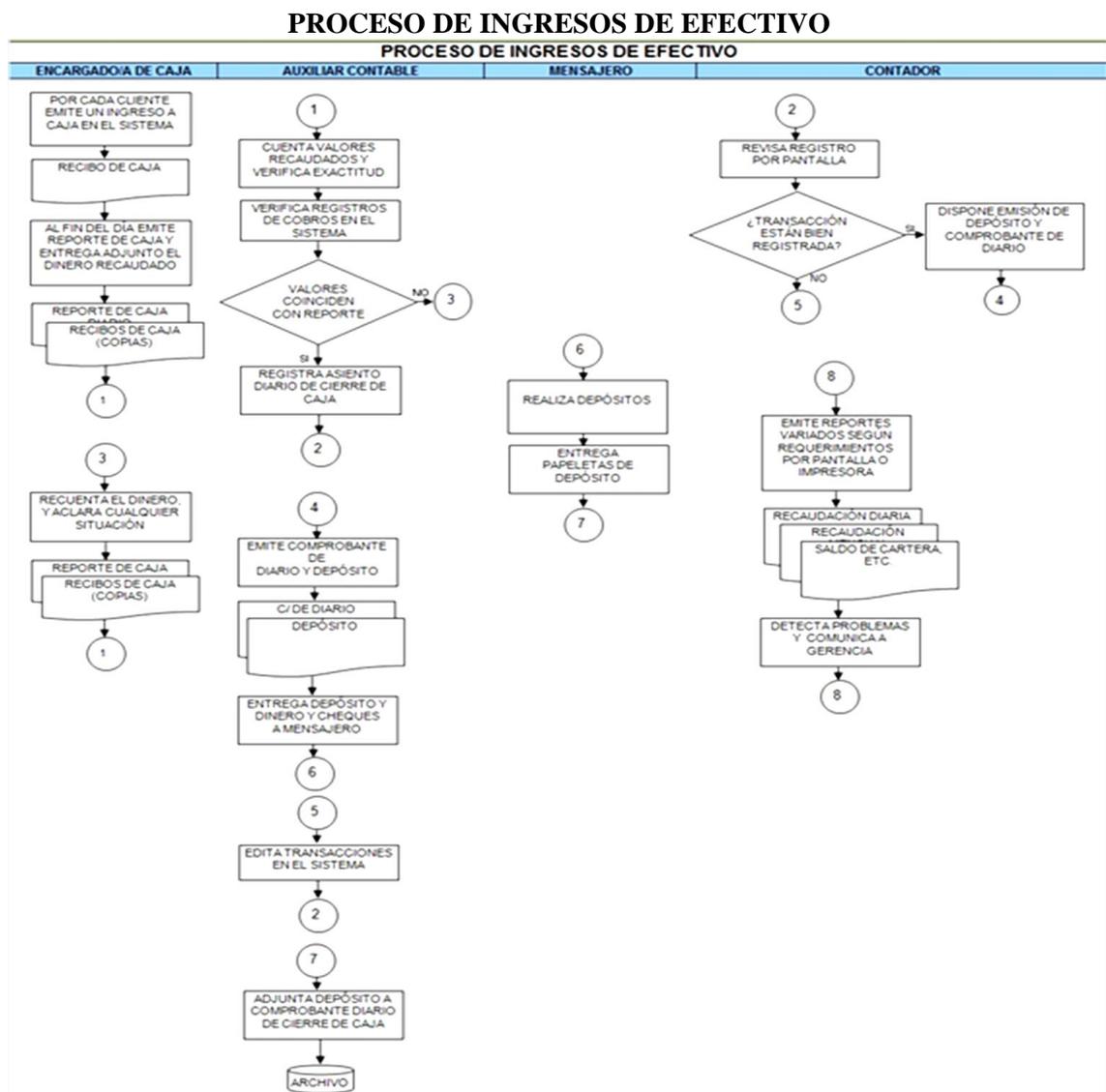


Gráfico 38-3. Flujogramas proceso ingresos de efectivo

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

FLUJOGRAMA PROCESO COBRO CARTERA

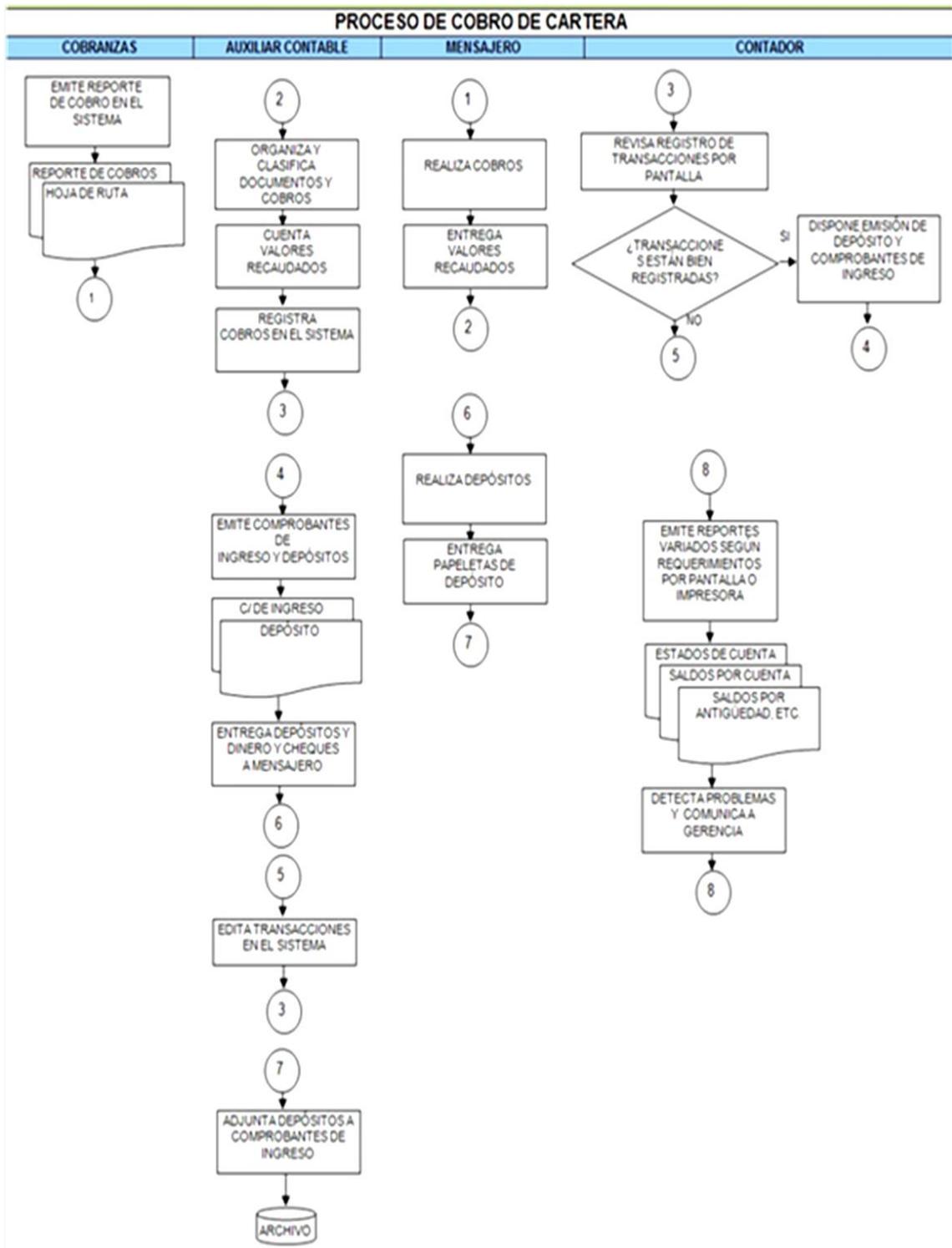


Gráfico 39-3. Flujograma proceso cobro cartera

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

FLUJOGRAMA PROCESO EGRESOS E/B

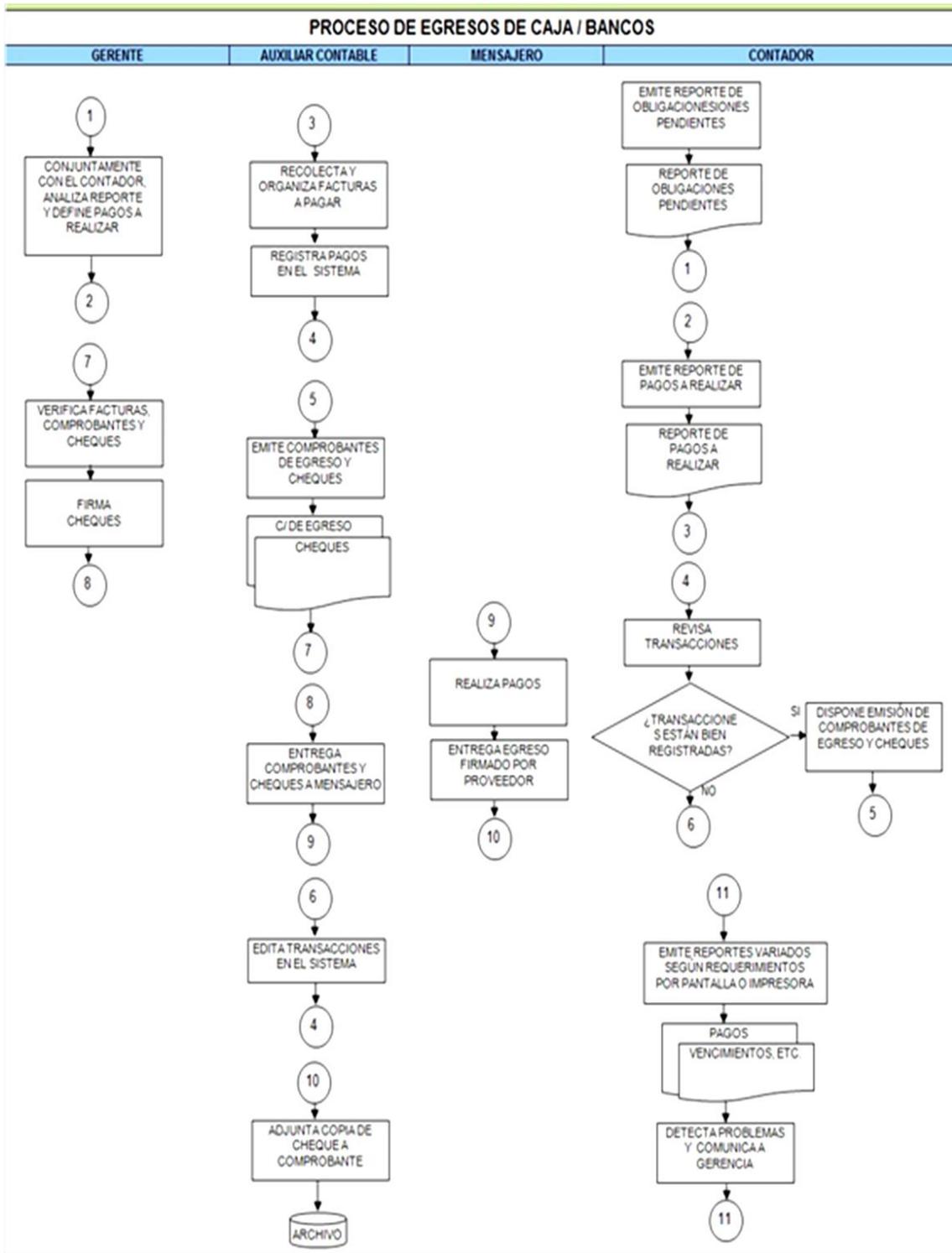


Gráfico 40-3. Flujograma proceso egresos E/B

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

FLUJOGRAMA PROCESO NÓMINA

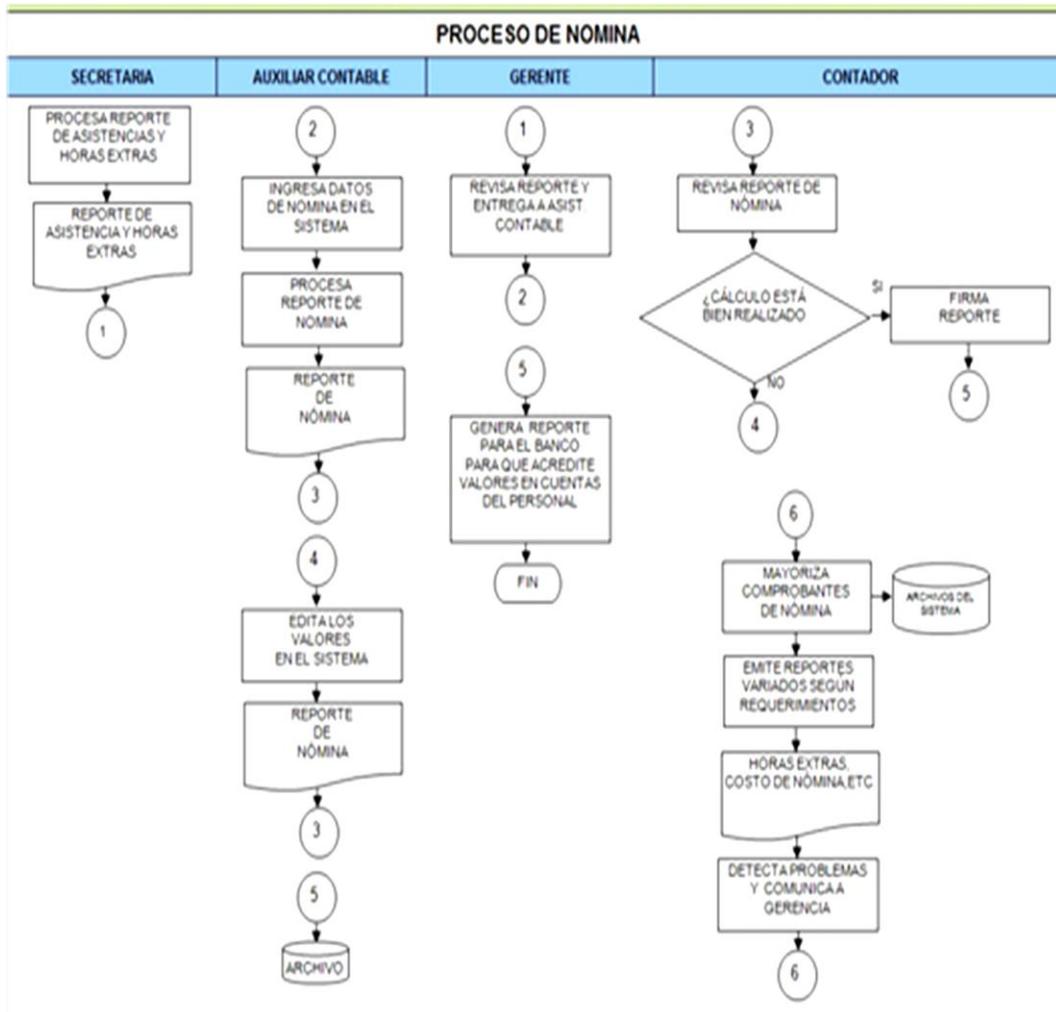


Gráfico 41-3. Flujograma proceso nómina

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

3.2.9. Plan operativo financiero contable

Tabla 52-3: Plan operativo financiero contable

LA EMPRESA "DEEP"		
PLAN OPERATIVO CONTABLE FINANCIERO MENSUAL		
ACTIVIDAD	OBJETIVO	RESPONSABLE
1.- INGRESO A CAJA		
Contabilización y revisión de cobros	En línea cada día según se produzca	Asistente contable
Cuentas por cobrar	Emisión miércoles de cada semana	Gerencia
2.- PAGOS		
Provisión de gastos	El día 5 de cada mes	Contador
Revisión de Inventarios	10 de cada mes	Gerencia
Provisión de Inventarios	Fin de cada mes	Gerencia
Emisión de cheques	Viernes de cada semana	Contador
3.- PERSONAL		
Rol de pagos	29 de cada mes	Contador
Revisión de provisiones sociales	15 de c/mes	Gerencia y Contador
Revisión de cuentas trabajadores	15 de c/mes	Gerencia y Contador
4.- IMPUESTOS		
Impuestos para declaración	22 de cada mes	Contador
Anexo Transaccional REOC	22 de cada mes	Contador
5.- CONCILIACIONES CUENTAS		
Pichincha	20 de cada mes	Asistente contable y Contador
Cuentas por Cobrar	20 de cada mes	Asistente contable y Contador
Cuentas por Pagar	20 de cada mes	Asistente contable y Contador
Caja	Diaria	Gerente
6.- PRESENTACION INFORMACION		
Balance General	5 de cada mes, obtenido de un programa informático	Asistente contable y Contador
Estado de Resultados	5 de cada mes, obtenido de un programa informático	Asistente contable y Contador
Análisis comparativo y presupuestos	5 de cada mes, obtenido de un programa informático	Asistente contable y Contador

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Bonilla, G. 2022.

CONCLUSIONES

- Las teorías, términos y conceptos a partir de libros, artículos científicos; de diversos autores relacionados con el modelo de gestión administrativo- financiero formando una estructuración adecuada para ser guía de la investigación.
- Se examinó los procedimientos que utiliza la empresa DEEP para la gestión de sus actividades con lo que se pudo determinar que la administración no es adecuada por ende erradica en los ingresos de la misma por la carencia de estrategias y políticas financieras ocasionado mal manejo de la contabilidad.
- Mediante la investigación, se determinó que es necesario la implementación del adecuado manejo contable mediante el análisis horizontal vertical e indicadores que agilite las actividades operativas de la empresa DEEP, con una adecuada administración, con posibilidades de establecer nuevos objetivos y metas, para la optimización de los recursos económicos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda revisar el marco teórico para la ejecución de una investigación en el cual se encuentran expuestas las teorías, términos y conceptos de diversos autores y las formas de aplicación de cada una de ellas a fin de llevar un proceso adecuado de la información.
- Realizar evaluaciones periódicas, con herramientas contables-financieras que permita identificar la realidad por la que atraviesa la empresa DEEP, considerando el análisis interno y externo que permita planificar adecuadamente las decisiones, para alcanzar la eficiencia en la utilización de los recursos económicos y financieros, así como la eficacia en la gestión organizacional.
- Considerar el presente trabajo de investigación, por cuanto en él se encuentra redactados procedimientos adecuado del manejo contable y como se debe desarrollar el análisis horizontal y vertical, mediante las políticas y procesos financieros que son ejes fundamentales para dotar de soluciones alternativas con base a los resultados obtenidos de los pronósticos facilitando a las decisiones de corto o largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Achinstein, C. (2015). *“Modelo de Gestión Financiera para mejorar el control de los recursos económicos y financieros de la cooperativa de ahorro y crédito Educadores de Bolívar, cantón Guaranda, Provincia Bolívar, para el año 2015”*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7363/1/22T0309.pdf>
- Aguilera, A. (19 de Octubre de 2016). *Elaboración de un modelo de gestión financiera para incrementar la rentabilidad de la COAC Riobamba Ltda. agencia Matriz, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, período 2016 – 2017*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7602/1/22T0381.pdf>
- Alvares, F., & Faizal, E. (26 de Junio de 2019). *Diseño de un modelo de gestión administrativa financiera para el hospital general Riohospital de la ciudad de Riobamba, provincia de chimborazo*. Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11684/1/82T00965.pdf>
- Arias, F. (2006). *Metodología de investigación*. Obtenido de: <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0092660/cap03.pdf>
- Calderón M. (11 de Enero de 2017). *Diseño de un modelo de gestión financiera para la empresa importadora industrial Rosero, de la ciudad de Riobamba – Ecuador, para el año 2016*. Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7704/1/22T0393.pdf>
- Castillo, B. (14 de Octubre de 2020). *Metodos de investigación*. Obtenido de: <https://guiauniversitaria.mx/6-tipos-de-metodos-de-investigacion/>
- Catagña, J. (26 de Junio de 2019). *Diseño de un modelo de gestión administrativa financiera para el hospital general Riohospital de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/11684>
- Chiavenato, I. & Sapiro, S. (09 de Agosto de 2017). *Planificación Estratégica*. Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/8015/1/22T0421.pdf>
- Chiavenato, A. (Diciembre de 2016). *Proceso Administrativo*. Obtenido de: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/17607/1/Diana%20Micaela%20Avila%20Guayanay.pdf>
- Córdova, M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Cristian, Silva;. (14 de Agosto de 2017). *Modelo de gestión administrativo-financiero para landcell importadora de la ciudad de Riobamba, para el año 2017*. Tesis de pregrado,

- Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de:
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/7769>
- Fernández, F. (2017). *El liderazgo estratégico*. España: Instituto Español de Estudios Estratégicos.
- Ferrer, J. (2017). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de:
<http://metodologia02.blogspot.com/p/metodos-de-la-investigacion.html>
- Guerrero, R. (2019). *Modelo de Gestión Integral de Pronóstico Pymes*. Ibaguè-Tolima: Universidad del Tolima.
- Hernández, I. Fernández, H., & Baptista, D. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Lavalle, A. (2018). *Análisis Financiero*. México: UNID.
- Montesinos, F., & Federico, A. (2017). *El liderazgo estratégico*. España: Instituto Español de Estudios Estratégicos.
- Munch G. (Diciembre de 2016). *Fundamentos de administración casos y prácticas*. Obtenido de:
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/17607/1/Diana%20Micaela%20Avila%20Guayanay.pdf>
- Parella, M. (2015). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL. .
- Rodríguez, J. (2018). *Diseño de un modelo de gestión administrativo – financiero para la empresa Skandinav S.A., de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de:
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/8949/1/82T00875.pdf>
- Romero, V. (Julio de 2017). *Auditoría de gestión*. Obtenido de:
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14529/1/T-UCE-0003-AE065-2018.pdf>
- Sabino, C. (2018). *El proceso de investigación*. Caracas: Panapo.
- Sinaluisa, V. (06 de Diciembre de 2017). *Modelo de gestión administrativo y financiero para la comercializadora de pinturas Autocolor de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, para el año 2017*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/8018>
- Vásquez, A. (15 de Marzo de 2008). *Método deductivo método inductivo*. Obtenido de:
<http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>
- Villasmil, M. (2015). *Visión estratégica de la responsabilidad social empresarial*. Barranquilla: Universidad Libre Seccinal Barranquilla., 13.

ANEXOS

ANEXO A: CARTA DE AUSPICIO



Ambato, 01 de noviembre del 2021

Ingeniera

Olga Maritza Rodríguez Ulcuango, Mgs.

COORDINADORA CARRERA DE FINANZAS

De mi consideración:

Reciba un cordial y atento saludo, el motivo de la presente es para comunicarle que la empresa "DEEP", brindara la apertura e información necesaria a la Srta. **BONILLA PANIMBOZA GABRIELA KATHERINE** portadora de la CI: **180485824-7** para la realización de su trabajo de investigación con el tema **MÓDELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO-FINANCIERO PARA LA EMPRESA "DEEP", DEL CANTÓN AMBATO EN EL PERIODO 2021-2022.**

El mismo que será de gran valor para la empresa.

Por la atención a la presente le anticipo mi agradecimiento

Atentamente,



TANNIA GIOVANNA
FIALLOS BUCARAN

Ing. Fiallos Bucaran Tannia Giovanna

GERENTE TÉCNICO / PROPIETARIO DE LA EMPRESA DEEP

Tel. 032528523- 0979138603

Email principal: corp_deep@yahoo.com

ANEXO B: RUC



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC:	1803101334001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	FIALLOS BUCARAY TANNA GIOVANNA		
NOMBRE COMERCIAL:	DEEP	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	NO
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	NÚMERO:	SN
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	SN		

FEC. NACIMIENTO:	30/10/1987	FEC. INICIO ACTIVIDADES:	13/01/2014
FEC. INSCRIPCIÓN:	13/01/2014	FEC. ACTUALIZACIÓN:	30/07/2020
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. FIN DE ACTIVIDADES:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

046599501 VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD, INCLUIDO PARTES Y PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: ATOCHA - FICOA Calle: LIBILLAS Numero: 01-01 Intersección: LAS MARACUYAS Referencia: A MEDIA CUADRA DEL PARQUE LOS QUINDES Telefono: 032528523 Email: corp_deep@yahoo.com Celular: 0979130003

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

* DECLARACIÓN DE IVA

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

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABERTOS	1
JURISDICCIÓN	1 ZONA 3: TUNGURAHUA	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2020002762116
Fecha: 23/09/2020 21:08:34 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC:

1803101334001

APELLIDOS Y NOMBRES:

FIALLOS BUCARAN TANNA GIOVANNA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

Nº ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.:	13/01/2014
NOMBRE COMERCIAL:	DEEP	FEC. CIERRE:		FEC. RENGO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

C29200102 FABRICACIÓN DE CARROGERÍAS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES, DE TURISMO, CAMIONES, VEHÍCULOS DE USO ESPECIAL, ETC.
C45300002 VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMO: NEUMÁTICOS (LLANTAS), CÁMARAS DE AIRE PARA NEUMÁTICOS (TUBOS). INCLUYE BUJÍAS, BATERÍAS, EQUIPO DE ELIMINACIÓN DE PARTES Y PIEZAS ELÉCTRICAS.
C46599501 VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD, INCLUSO PARTES Y PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.
C47411401 VENTA AL POR MENOR DE MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS: MOTORES, GENERADORES, TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS, APARATOS DE DISTRIBUCIÓN, CONTROL DE ENERGÍA ELÉCTRICA, CABLES ACUMULADORES Y OTRO MATERIAL ELÉCTRICO.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: ATOCHA - FICDA Calle: USILLAS Numero: 01-61 Interseccion: LAS MARACUYAS Referencia: A MEDIA CUADRA DEL PARQUE LOS QUINDES Telefono Domicilio: 032528523 Email: corp_deep@yahoo.com Celular: 0979138603 Email principal: corp_deep@yahoo.com



Código: RIMRUC2020002762116

Fecha: 23/09/2020 21:08:34 PM

7. ¿Seleccione 2 valores empresariales de mayor importancia para usted?

- Responsabilidad ()
- Compromiso ()
- Calidad en el producto ()
- Respeto ()
- Compañerismo ()
- Trabajo en equipo ()
- Otros ()

8. ¿Cómo califica la comunicación en su lugar de trabajo con las diferentes áreas?

- Excelente () Muy bueno () Bueno () Malo ()

9. ¿En la empresa se aplica índices financieros para medir la rentabilidad de la misma?

- SI () NO ()

10. ¿La toma de decisiones de los directivos se basa en índices financieros?

- SI () NO ()

11. ¿Conoce usted si la empresa posee un modelo de gestión administrativo-financiero?

- SI () NO ()

12. ¿Cree usted que al tener un modelo de gestión administrativo-financiero, mejorará la planificación y estrategias de los recursos económicos de la empresa?

- SI () NO ()

13. ¿Conoce usted la situación financiera de la empresa?

- SI () NO ()

14. ¿Se aplica políticas de confidencialidad para la información financiera?

- A veces () Siempre () Nunca()

Excelente () Muy bueno () Bueno () Regular () Malo ()

8. ¿Ha cumplido la empresa con el tiempo de entrega del producto ofertado?

Siempre () A veces () Nunca ()

9. ¿Cree usted que la empresa cuenta con personal capacitado para instalar sus productos?

SI () NO ()

10. ¿La empresa DEEP ha satisfecho sus necesidades tanto de productos, como al momento de instalarle el mismo producto?

SI () NO ()

ANEXO E: ENTREVISTA AL GERENTE



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS
ENTREVISTA AL GERENTE



OBJETIVO

Conocer las falencias existentes dentro de la empresa para proponer un modelo de gestión administrativo-financiero de la empresa “DEEP”.

Indicaciones.

Lea con atención cada una de las preguntas propuestas y marque con una X según su criterio

1. ¿Dentro de la empresa existe una filosofía corporativa?

.....
.....
.....

2. ¿La empresa mantiene un organigrama y un manual de funciones para sus colaboradores?

.....
.....
.....

3. ¿Cómo evalúa el desempeño de los colaboradores y que tiempo lo realizan?

.....
.....
.....

4. ¿Qué métodos o técnica de análisis financiero se utiliza en la empresa?

.....
.....
.....

5. ¿Se realiza informes periódicos sobre los resultados de los estados financieros?

.....
.....
.....

¿En la empresa se aplica índices financieros para medir la rentabilidad?

.....
.....
.....

6. ¿Existe políticas de venta y de compra de forma escrita para que la misma sea considerado exitoso?

.....
.....
.....

7. ¿Qué importancia cree usted que tiene la información financiera en la rentabilidad de la empresa, así como en la toma de decisiones?

.....
.....
.....

8. ¿Cree que es importante la aplicación de un modelo de gestión administrativo financiero para incrementar las ventas de la empresa?

.....
.....
.....