



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA FINANZAS

**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA
IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA,
PROVINCIA DE CHIMBORAZO.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA:

STHEFANY MARIBEL LEMA SILVA

Riobamba – Ecuador

2022



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

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA
IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA,
PROVINCIA DE CHIMBORAZO.

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación.

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: STHEFANY MARIBEL LEMA SILVA

DIRECTORA: Ing. OLGA MARITZA RODRÍGUEZ ULCUANGO

Riobamba – Ecuador

2022

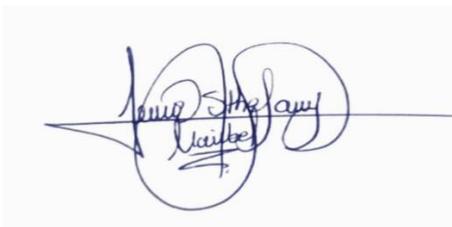
©2022, Sthefany Maribel Lema Silva

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, STHEFANY MARIBEL LEMA SILVA, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría, y que los resultados de este son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados según la norma APA edición vigente a la fecha.

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, 18 de abril del 2022.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Stefany Maribel Lema Silva', written over a horizontal line.

Sthefany Maribel Lema Silva

C.I: 060398523-5

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 FINANCIERA PARA LA EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO**, realizado por la señorita: **STHEFANY MARIBEL LEMA SILVA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal 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

Dra. Katherine Elizabeth Sandoval
Escobar.



20221-04-18

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Olga Maritza Rodríguez Ulcuango.



20221-04-18

DIRECTORA DEL TRIBUNAL

Ing. Angelita Genoveva Tapia Bonifáz.



20221-04-18

MIEMBRO DE TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente Trabajo de Integración Curricular dedico, con mucho amor y admiración, a mis padres, Angel Lema y Myriam Silva; quienes han soportado mis locuras y ocurrencias y que a pesar de todo siempre contaré con su apoyo incondicional, gracias por haber cumplido a la perfección su vocación, no solo por llenarme de conocimientos sino también llenar mi corazón de valores, enseñanzas y consejos, que me han ayudado a crecer como persona, a mi querida hermana, por todo el apoyo incondicional que me brinda por ser esa compañera innata, inseparable de juegos, verdadera confidente y mejor amiga, a mi querida abuelita María del Carmen Silva; por ser una mujer valiente y guerrera que me ha enseñado que a pesar de las circunstancias más difíciles que nos ponga la vida siempre debemos salir adelante manteniendo un criterio firme y bien formado, y por último, a toda mi familia materna, quienes han sido mi ejemplo, soporte y motivación, en todo el trayecto de mi vida personal y académica.

THEFA

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy infinitamente gracias a Dios y a la Virgen Santísima, por permitirme culminar una etapa más en mi vida, gracias por todas las experiencias que he vivido, las mismas que me permitieron madurar y crecer como persona, gracias por ser Tú quien me guía día a día y por ponerme las mejores personas en mi camino y permitirme hacer realidad este sueño tan anhelado, gracias Señor por darme el mejor regalo mis padres, quienes han sido el eje principal de mi desarrollo, gracias por sus luchas constantes y sus esfuerzos, por formarme y siempre estar cuando más los necesito por darme la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa Institución, gracias a mi familia por el apoyo incondicional.

Me es grato agradecer, a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Facultad de Administración de Empresas, a mi prestigiosa carrera de Ingeniería en Finanzas, mil gracias a todos mis maestros de manera especial a la Ing. Maritza Rodríguez e Ing. Genoveva Tapia que me impulsaron a seguir este largo pero satisfactorio camino, por convertirme en una mujer responsable capaz de asumir los retos que se presenten, descubriendo que la esencia de la vida está en hacer de cada sueño un logro y de cada logro un éxito.

THEFA

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.2. Formulación del problema.....	5
1.3. Sistematización del problema.....	5
1.4. Objetivos.....	5
1.4.1. <i>Objetivo general</i>.....	5
1.4.2. <i>Objetivos específicos</i>.....	5
1.5. Justificación.....	6
1.5.1. <i>Justificación teórica</i>.....	6
1.5.2. <i>Justificación metodológica</i>.....	6
1.5.3. <i>Justificación práctica</i>.....	6
1.6. Antecedentes de la investigación.....	6
1.7. Marco Teórico.....	9
1.7.1. <i>Gestión</i>.....	9
1.7.2. <i>Tipos de gestión</i>.....	9
1.7.2.1. <i>Gestión por procesos</i>.....	9
1.7.2.2. <i>Gestión del talento</i>.....	9
1.7.2.3. <i>Gestión del conocimiento</i>.....	10
1.7.2.4. <i>Gestión por competencias</i>.....	10
1.7.2.5. <i>Gestión financiera</i>.....	10
1.7.3. <i>Modelos de gestión financiera</i>.....	11
1.7.3.1. <i>Modelo de gestión financiera basado en análisis financiero y control interno</i>.....	11
1.7.3.2. <i>Modelo de gestión financiera por procesos</i>.....	12

1.7.3.3.	<i>Modelo de gestión financiera basada en datos</i>	13
1.7.4.	Rentabilidad	16
1.7.4.1.	<i>Tipos de rentabilidad</i>	17
1.7.5.	<i>Eficiencia de las operaciones financieras</i>	17
1.7.6.	<i>Desarrollo empresarial</i>	19
1.8.	Marco conceptual	22
1.9.	Idea a defender	23

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	24
2.1.	Enfoque de investigación	24
2.2.	Nivel de investigación	24
2.3.	Diseño de investigación	25
2.4.	Tipo de estudio	25
2.5.	Población y muestra	25
2.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	27
2.6.1.	<i>Métodos</i>	27
2.6.2.	<i>Técnicas</i>	28
2.6.3.	<i>Instrumentos</i>	28
2.7.	Operacionalización de las variables	29
2.8.	Proceso de análisis de datos	29

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS, DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.	31
3.1.	Descripción de resultados	31
3.1.1.	<i>Resultados de las entrevistas aplicadas al personal del área contable</i>	31
3.1.1.1.	<i>Entrevista al contador</i>	31
3.1.1.2.	<i>Entrevista al asistente contable</i>	32
3.1.2.	<i>Resultados de la entrevista al Gerente de la empresa</i>	33
3.1.3.	<i>Resultados de la encuesta realizada a los clientes</i>	35
3.1.4.	<i>Análisis financieros</i>	44
3.1.5.	<i>Interpretación del análisis financiero</i>	54
3.2.	Discusión de resultados	65
3.3.	Tema de la propuesta	66
3.3.1.	<i>Título</i>	66

3.4. Desarrollo de la propuesta	66
3.4.1. Información general de la empresa	66
3.4.2. Ubicación	66
3.4.3. Principios y valores de la empresa	68
3.4.3.1. Principios	68
3.4.3.2. Valores	68
3.4.4. Misión	69
3.4.5. Visión	70
3.4.6. Objetivos estratégicos	70
3.4.7. Matriz FODA	71
3.4.8. Servicios que ofrece	72
3.4.9. Segmentación del mercado	72
3.4.10. Marcas y procedencia de los productos	74
3.4.11. Modelo de gestión financiera propuesto	74
3.4.11.1. Planeación financiera	76
3.4.11.2. Estrategias para el incremento de los beneficios	76
3.4.11.3. Estrategias para el incremento de las ventas	77
3.4.12. Estructura organizativa	78
3.4.13. Análisis financiero proyectado	78
3.4.13.1. Política financiera N° 1.	79
3.4.13.2. Política financiera N° 2.	80
3.4.13.3. Política financiera N° 3.	80
3.4.13.4. Política financiera N° 4.	80
3.4.13.5. Política financiera N° 5.	81
3.4.13.6. Política financiera N° 6.	81
3.4.13.7. Política financiera N° 7.	81
3.4.13.8. Política financiera N° 9	82
3.4.13.9. Política financiera N° 10	84
3.4.13.10. Política financiera N° 11	84
3.4.14. Estado de Situación Proyectado	84
3.4.14.1. Estado de Resultados Proyectado	86
3.4.14.2. Análisis Vertical	87
3.4.14.3. Análisis Horizontal	92
3.4.14.4. Interpretación de los resultados	97
3.4.15. Indicadores financieros	98
3.4.15.1. Indicador de liquidez	99
3.4.15.2. Indicador de solvencia	99

3.4.15.3. <i>Indicador de endeudamiento</i>	99
3.4.15.4. <i>Indicador de rentabilidad</i>	99
3.4.15.5. <i>Indicador de margen neto de utilidad</i>	99
3.4.16. <i>Indicadores de gestión</i>	100
3.4.16.1. <i>Rotación de cartera</i>	100
3.4.16.2. <i>Rotación de activo fijo</i>	100
3.4.16.3. <i>Rotación de ventas</i>	100
3.4.16.4. <i>Periodo medio de cobranza</i>	101
3.4.16.5. <i>Periodo medio de pago</i>	101
3.4.16.6. <i>Impacto gastos de administración y ventas</i>	101
3.4.16.7. <i>Impacto de la carga financiera</i>	101
3.4.17. <i>Supervisión y monitoreo</i>	101
3.4.18. <i>Plan Operativo Anual (POA)</i>	101
3.4.19. <i>Cuestionarios de control interno</i>	104
CONCLUSIONES	107
RECOMENDACIONES	108
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Cancelación de empresas año 2020 y 2021	4
Tabla 1-2:	Selección de la muestra.....	27
Tabla 2-2:	Operacionalización de las variables.....	29
Tabla 1-3:	Calificación de los productos ofrecidos	36
Tabla 2-3:	Solución de inquietudes	36
Tabla 3-3:	Puntualidad y calidad de los productos entregados.....	37
Tabla 4-3:	Proceso de pago	38
Tabla 5-3:	Recomendación de los productos de la empresa.....	39
Tabla 6-3:	Consideración sobre incrementar las tiendas	40
Tabla 7-3:	Compra de un nuevo producto en la empresa	41
Tabla 8-3:	Comprensión de necesidades del cliente.....	42
Tabla 9-3:	Nivel de satisfacción con el servicio.....	43
Tabla 10-3:	Análisis horizontal del Estado de situación financiera	45
Tabla 11-3:	Análisis vertical del Estado de situación financiera.....	48
Tabla 12-3:	Análisis horizontal de los Estado de resultados	51
Tabla 13-3:	Análisis vertical de los Estado de resultados	52
Tabla 14-3:	Indicadores de Liquidez en la Organización.....	60
Tabla 15-3:	Indicadores de Endeudamiento en la Organización.....	61
Tabla 16-3:	Indicadores de Rentabilidad en la Organización.....	62
Tabla 17-3:	Cálculo de las necesidades operativas de fondos en la Organización.....	63
Tabla 18-3:	Cálculo de las necesidades de maniobra en la empresa.	64
Tabla 19-3:	Indicadores financieros	64
Tabla 20-3:	Ubicación de la Empresa Importadora Landcell.....	66
Tabla 21-3:	Segmentación del mercado Empresa Importadora Landcell.....	73
Tabla 22-3:	Productos y servicios que ofrece la Empresa Importadora Landcell	73
Tabla 23-3:	Marcas de los productos que ofrece la Empresa Importadora Landcell	74
Tabla 24-3:	Mapa de Procesos	75
Tabla 25-3:	Metas y objetivos estratégicos	76
Tabla 26-3:	Porcentaje de proyección de ventas	79
Tabla 27-3:	Ingresos por ventas proyectadas	79
Tabla 28-3:	Gastos administrativos proyectados.....	80
Tabla 29-3:	Gastos de ventas proyectados	80
Tabla 30-3:	Ingresos extraordinarios proyectados.....	81
Tabla 31-3:	Impuesto a la Renta proyectado.....	81

Tabla 32-3:	Caja Chica proyectada	81
Tabla 33-3:	Inventario de mercancía proyectado	81
Tabla 34-3:	Depreciación muebles y enseres	82
Tabla 35-3:	Depreciación equipo de oficina.....	82
Tabla 36-3:	Depreciación maquinaria y equipo de herramienta.....	83
Tabla 37-3:	Depreciación vehículo	83
Tabla 38-3:	Depreciación equipo de cómputo.....	83
Tabla 39-3:	Proveedores proyectados	84
Tabla 40-3:	Cuentas por pagar proyectadas	84
Tabla 41-3:	Estado de Situación Proyectado Importadora Landcell	84
Tabla 42-3:	Estado de Resultados Proyectado	86
Tabla 43-3:	Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Proyectado	87
Tabla 44-3:	Análisis Vertical Estado de Resultados Proyectado.....	90
Tabla 45-3:	Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Proyectado.....	92
Tabla 46-3:	Análisis Horizontal Estado de Resultados Proyectado	95
Tabla 47-3:	Indicadores Financieros	98
Tabla 48-3:	Indicadores de Gestión.....	100
Tabla 49-3:	Rotación de cartera en número de días	100
Tabla 50-3:	POA de la empresa Importadora Landcell.....	102
Tabla 51-3:	Cuestionario de control interno.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1:	Criterios aplicados a la productividad.....	21
Figura 1-2:	Métodos de investigación utilizados	27
Figura 1-3:	Mapa de localización de la Empresa Importadora Landcell	67
Figura 2-3:	Logotipo de la Empresa Importadora Landcell.....	68
Figura 3-3:	Misión de la Empresa Importadora Landcell	69
Figura 4-3:	Visión de la Empresa Importadora Landcell.....	70
Figura 5-3:	Matriz FODA para la Empresa Importadora Landcell.....	72
Figura 6-3:	Estrategias de ventas	78
Figura 7-3:	Organigrama estructural para la Empresa Importadora Landcell	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1:	Niveles de venta por provincias	3
Gráfico 2-1:	Modelo de gestión financiera basado en análisis financiero y control interno..	12
Gráfico 3-1:	Modelo de gestión financiera basada en datos	13
Gráfico 4-1:	Elementos del desarrollo empresarial.....	20
Gráfico 1-3:	Solución de inquietudes.....	36
Gráfico 2-3:	Puntualidad y estado de los productos entregados	37
Gráfico 3-3:	Proceso de pago.....	38
Gráfico 4-3:	Recomendaciones de los productos de la empresa.....	39
Gráfico 5-3:	Consideraciones sobre incrementar las tiendas	40
Gráfico 6-3:	Compra de un nuevo producto en la empresa.	41
Gráfico 7-3:	Comprensión de necesidades del cliente	42
Gráfico 8-3:	Nivel de satisfacción con el servicio	43
Gráfico 9-3:	Evolución de las ventas y costo de ventas.....	57
Gráfico 10-3:	Variación del tipo de utilidades por año.....	58
Gráfico 11-3:	Descomposición de utilidades. Análisis vertical	58
Gráfico 12-3:	Variación del tipo de gastos por año	59
Gráfico 13-3:	Indicadores de liquidez en la empresa.....	60
Gráfico 14-3:	Indicadores de endeudamiento de la empresa	61
Gráfico 15-3:	Indicadores de rentabilidad en la empresa.....	62
Gráfico 16-3:	Valores de la Empresa Importadora Landcell	69
Gráfico 17-3:	Objetivos estratégicos de la Empresa Importadora Landcell	71
Gráfico 18-3:	Ingresos por ventas proyectadas.....	79

ÍNDICE DE ANEXOS

- ANEXO A:** GUÍA DE ENTREVISTA AL GERENTE DE LANDCELL
- ANEXO B:** GUÍA DE ENTREVISTA AL CONTADOR Y ASISTENTE CONTABLE
- ANEXO C:** CUESTIONARIO PERSONAL OPERATIVO
- ANEXO D:** CUESTIONARIO PERSONAL DE VENTAS
- ANEXO E:** CUESTIONARIO CLIENTES POTENCIALES
- ANEXO F:** APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
- ANEXO G:** BALANCES

RESUMEN

La investigación tuvo como propósito fundamental proponer un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell del cantón Riobamba Provincia de Chimborazo, que le permita optimizar los recursos y maximizar su rentabilidad en las operaciones financieras con la finalidad de fortalecer su gestión, operaciones y procesos. La metodología aplicada estuvo enmarcada bajo un enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo y exploratorio, bajo un diseño no experimental, de tipo aplicada. Se emplearon como instrumentos para la recolección de información, la encuesta y entrevista que sirvieron como método de recopilación de datos aplicados a los empleados de las áreas administrativa y contable. Asimismo, se aplicó la revisión documental y evaluación de los estados financieros 2018-2020. Dentro de los hallazgos más relevantes, se diagnosticaron una serie de debilidades y falencias en el área contable, falta de método de gestión financiera, debilidades en los procesos contables, poca capacitación del personal y un mal manejo de la caja chica. Concluyendo, con la factibilidad de presentar un modelo de gestión financiera, para ser aplicado de forma efectiva mediante estrategias a implementar para mejorar los procesos y actividades de la organización, así como la optimización de los índices financieros y maximización de los beneficios económico alcanzados.

Palabras clave: <GESTIÓN FINANCIERA>, <INDICADORES FINANCIEROS>, <FINANZAS>, <RENTABILIDAD>, <TOMA DE DECISIONES>.



24-05-2022
1018-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

This study was aimed to propose a financial management model for the Landcell company located in Riobamba city, province of Chimborazo in order to optimize its resources and maximize its profitability in financial operations to strengthen its management, operations and processes. The applied methodology was framed under a quantitative approach, with a descriptive and exploratory level, under a non-experimental design, of an applied type. They were used as instruments for the collection of information, the survey and interview that served as a method of data collection applied to the employees of the administrative and accounting areas. Likewise, the documentary review and evaluation of the 2018-2020 financial statements was applied. Among the most relevant findings, a series of weaknesses and shortcomings were diagnosed in the accounting area, lack of financial management method, weaknesses in accounting processes, poor staff training and poor management of petty cash. Concluding, with the feasibility of presenting a financial management model, to be applied effectively through strategies to be implemented to improve the processes and activities of the organization, as well as the optimization of financial indices and maximization of the economic benefits achieved.

Keywords: <FINANCIAL MANAGEMENT>, <FINANCIAL INDICATORS>, <FINANCES>, <PROFITABILITY>, <DECISION MAKING>.



Ms. Luis Fernando Barriga Fray

C.I: 060301061-2

INTRODUCCIÓN

El mundo empresarial es cada día más competitivo, desde los sectores más amplios de la economía global hasta locales minoritarios comerciales o de servicios, se han encontrado en la obligación de generar productos, procesos o gestión que le otorgue una ventaja competitiva con respecto a su competencia. Entre las principales actividades se presenta la innovación en productos y procesos, la mejora de la calidad del servicio, la tecnificación, entre otros. Si bien cualquier ventaja competitiva que pueda generar un negocio es positiva para su desenvolvimiento en el mercado y captura de un nicho permanente de clientes que le den estabilidad, existiendo algunas ventajas que representan también un desarrollo empresarial y apuntalan a su crecimiento, tal es el caso de la gestión financiera.

La gestión financiera se puede definir como el conjunto de políticas, normas y procedimientos orientados a maximizar la productividad de los recursos empresariales, dotar de información real, pertinente y precisa que permita construir estrategias en pro de la organización y a salvaguardar los recursos financieros de las empresas (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017) por tanto, es un paso necesario para el crecimiento y consolidación de las organizaciones en el mercado.

Sobre el contexto planteado, surge la presente investigación, el cual busca crear un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell, organización que tiene por objeto la importación, venta y distribución de repuestos y accesorios para teléfonos celulares en la zona central del Ecuador, que le permita maximizar su rentabilidad y eficiencia en las operaciones financieras para crear valor agregado a los inversionistas.

El presente tema de estudio es de gran importancia, ya que, una buena gestión financiera le permite a la entidad la optimización de sus recursos físicos y financieros, lo que mejorará su liquidez y solvencia para hacer frente a los compromisos adquiridos, así como la posibilidad de ampliar el giro del negocio al contar con mayores recursos financieros, garantizándole el éxito y permanencia en el mercado.

A tales efectos, la investigación estará conformada por tres capítulos a saber:

Capítulo I, describe la situación problemática, sistematización, objetivos, justificación, aborda los antecedentes de la investigación y establece los aspectos teóricos y conceptuales de las variables de estudio: gestión financiera, rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras. En el Capítulo II, se determina el marco metodológico empleado en el desarrollo de la investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como el análisis e interpretación de los resultados. El capítulo III expone el marco resultados, discusión y análisis de resultados conjuntamente con el marco propositivo, en donde se da cumplimiento al objetivo general del estudio y finalmente se presentan las conclusiones a las cuales se llegó en la investigación.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Planteamiento del problema

En el mundo global, la euforia del alto crecimiento en la década de 1990 condujo a un nivel sin precedentes de actividad empresarial. La globalización y la rápida expansión económica obligaron a las empresas a adoptar agresivos programas de inversión, mediante el desarrollo de nuevos modelos de negocio y tecnología (Chaparro, 2017). Para el momento, la reestructuración empresarial se produjo a través de fusiones y alianzas estratégicas. No obstante, todo este proceso ha estado ocurriendo en una fase posterior de desaceleración económica, provocada por crisis económicas lo que ha provocado que las empresas luchen continuamente en innovar sus estrategias de acuerdo al comportamiento del mercado.

A partir del año 2020, se generó una crisis a nivel mundial ocasionada por la emergencia sanitaria del COVID-19, que fue declarada pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 30 de enero de 2020, lo que llevó a diferentes países a ordenar un confinamiento severo de la población durante los meses de marzo a julio de 2020 (Arrubla, 2020). La rápida propagación del virus y las medidas adoptadas por las autoridades mundiales, gobiernos regionales y locales, han generado graves consecuencias en las principales economías mundiales, al verse reducidas las actividades productivas, inicialmente en Asia, luego en Europa, Norteamérica y el resto del mundo, aunado al cierre de fronteras, lo que elevó las tasas de desempleo y la reducción de la demanda de bienes y servicios (CEPAL, 2020).

En el caso del Ecuador, estudios realizados por organismos oficiales revelan que las pérdidas totales durante el año 2020 alcanzaron los USD 16.381,7 millones lo que representa el 16.6% del PIB de este año a valores corrientes, dividiéndose estas pérdidas en USD 12.790,51 (78,08%) para el sector privado y USD 3.591,23 (21,92%) para el sector público. A nivel privado, los sectores que más se vieron afectados fueron: Alojamiento y servicios de comida, Comercio, Construcción, Transporte y almacenamiento, y Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, mientras que a nivel público el que más sufrió fue el de la salud (Banco Central del Ecuador, 2021).

A pesar de esta situación, hubo dos sectores que lograron un pequeño crecimiento, en relación al año 2019, como lo fue el de Petróleo y Minas, y el de Acuicultura y Pesca de camarones, ambos en 1,80%. El primero influenciado por el aumento en la explotación del cobre y la plata que no tuvo afectación por la pandemia, y el segundo motivado al incremento de la demanda externa de camarones procesados (Banco Central del Ecuador, 2021).

De acuerdo con (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020) el impacto de la pandemia del COVID-19 a nivel de ventas semanales por Provincias se reflejó de la siguiente manera:

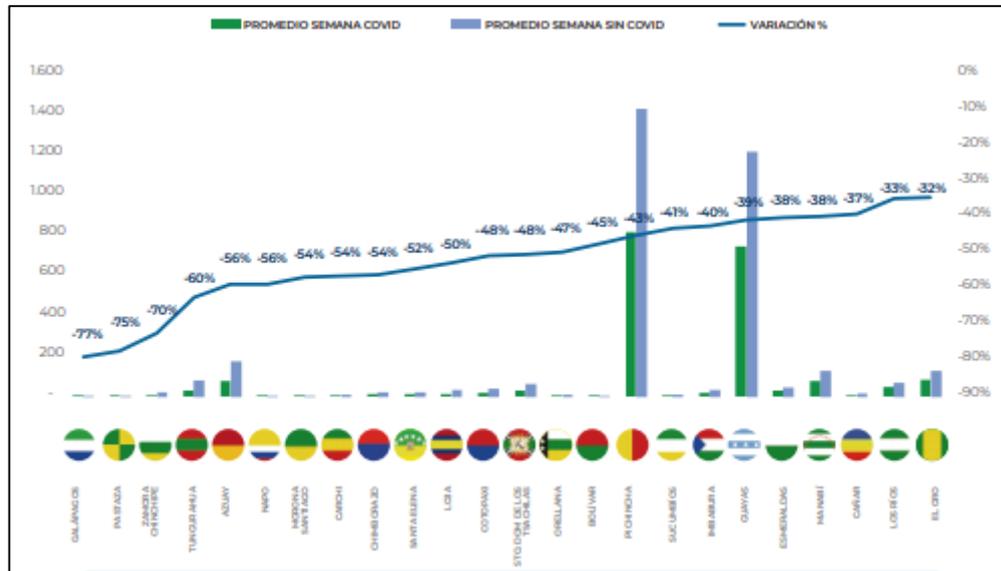


Gráfico 1-1: Niveles de venta por provincias

Fuente: Ministerio de Producción(2020)

En este análisis se puede apreciar una reducción significativa de las ventas promedio semanales en las Provincias de Galápagos, Pastaza y Zamora Chinchipe, en un 77%, 75% y un 70% respectivamente. En la Provincia de Chimborazo, en donde se ubica la empresa objeto de estudio el porcentaje se ubicó en 54% (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020). En vista de esta situación, muchas empresas tuvieron que cesar sus operaciones, ya que esta reducción en sus niveles de ventas les impedía seguir operando.

Al respecto, el Servicio de Rentas Internas (SRI) y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros han contabilizado un total de 10.376 cancelaciones de empresas durante el año 2020 y lo que va del 2021, de las cuales 1.292 corresponden al año 2020 y del 2021 hasta el mes de mayo se registraron 5.945, existiendo un total de 3.139 empresas que aún no se ha realizado el correspondiente análisis de a qué sector corresponden (El Universo, 2021).

Tabla 1-1: Cancelación de empresas año 2020 y 2021

TIPO DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS CANCELADAS	
	AÑO 2020	AÑO 2021
Comercio	291	1.971
Actividades inmobiliarias	152	1.068
Actividades profesionales	171	429
Agricultura	0	634
Actividades administrativas	0	380
Otros sectores	678	1.463
TOTALES	1.29	5.945

Fuente: (El Universo, 2021)

Realizado por: Lema, S., 2022.

El sector comercial fue el que más sufrió por efectos de esta pandemia en términos de cierre, especialmente las pequeñas empresas, ya que su liquidez se vio seriamente afectada por la caída en los volúmenes de ventas. Sin embargo, aunque en términos económicos el impacto de la pandemia fue mayor en las medianas y grandes empresas debido a su carga laboral y operativa, su recuperación no ha sido tan lenta (El Universo, 2021).

Por otro lado, hubo empresas que para no cesar en sus operaciones tuvieron que diversificarse, principalmente el sector de manufactura, el textil, el de calzado y alimentos, en las Provincias de Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua, dedicándose a la elaboración y venta de artículos de bioseguridad tales como: alcohol isopropílico, gel antibacterial, servicios de desinfección, termómetros, trajes de bioseguridad, mascarillas, visores, entre otros productos y servicios que no figuraban en sus catálogos, lo cual fue beneficioso, ya que les permitió hacer frente a la crisis y proteger los empleos tanto directos como indirectos (El Comercio, 2020).

Toda esta situación experimentada por las organizaciones, ha generado cambios en sus estrategias y políticas de acción, lo que ha afectado la gestión financiera de sus recursos, al tener que invertir en equipos, materia prima e insumos para poder diversificar sus actividades, llevar a cabo procesos de capacitación en su personal, así como toda la logística de bioseguridad para retomar el trabajo presencial.

Del presente análisis se desprende el interés de estudiar la gestión financiera de la empresa Landcell, ubicada en el cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo, dedicada a la importación, venta y distribución de repuestos, accesorios de celulares y demás dispositivos móviles, que, debido a la situación de la pandemia del COVID-19 se vio en la necesidad de ampliar el giro del negocio habilitando un espacio para la venta de alcohol y gel antibacterial, y que antes de que comenzara toda esta crisis sanitaria venía presentando problemas en el manejo de sus inventarios, al no contar con una buena política de compra y reposición del mismo, presentándose altos niveles

de obsolescencia, ya que se compraban artículos en grandes cantidades sin considerar el nivel de rotación del mismo.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera la inexistencia de un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell generará un impacto en la optimización de los recursos y maximización de la rentabilidad en las operaciones financieras?

1.3. Sistematización del problema

- ¿Existen teorías de gestión financiera que pueden ser aplicables al modelo de negocio de la empresa Landcell de la ciudad de Riobamba?
- ¿Cuenta la empresa Landcell con información financiera real, precisa y de acuerdo con la normativa vigente, que proporcione datos que reflejan el estatus empresarial en vistas de incorporar un modelo de gestión financiera?
- ¿Las estrategias financieras responden a la realidad financiera de la organización en base a la evaluación financiera?
- ¿Existe la posibilidad de desarrollo o crecimiento económico en base a la estructura real y capacidad productiva de la empresa Landcell?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Proponer un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell del cantón Riobamba Provincia de Chimborazo que le permita optimizar los recursos y maximizar su rentabilidad en las operaciones financieras.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Determinar el marco teórico relacionado con las variables de estudio: gestión financiera, rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras.
2. Analizar el estado de situación financiera y de resultados integrales de la empresa Landcell través de indicadores financieros para conocer su situación actual en relación con el manejo de sus recursos económicos.

3. Diseñar un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell, enfocada en la optimización de los recursos y en la maximización de su rentabilidad.

1.5. Justificación

1.5.1. Justificación teórica

En la presente investigación se buscó proveer un conjunto de estrategias basadas en un modelo de gestión financiera, de acuerdo con los índices de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, que le permita a la empresa Landcell mejorar sustancialmente la eficiencia de sus operaciones financieras, además de servir de referente para otras investigaciones que se desarrollen en este campo de estudio y como modelo de control organizacional para otras entidades tanto del sector público como privado.

1.5.2. Justificación metodológica

Para el desarrollo del presente estudio se emplearon los métodos científicos: inductivo, analítico y deductivo para la determinación del marco teórico relacionado con las variables de estudio, el análisis del estado de situación financiera y el de resultados integrales, así como el diseño del modelo de gestión financiera, a través de un enfoque mixto, ya que se abordarán aspectos cualitativos y cuantitativos, aplicando técnicas e instrumentos de recolección de datos.

1.5.3. Justificación práctica

Este trabajo permitirá desarrollar un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell del cantón Riobamba Provincia de Chimborazo, que les aportará herramientas para mejorar su gestión financiera y operativa, permitiéndoles tener un panorama integral del funcionamiento de la organización. Con la información documentada en el presente trabajo de investigación, se pueden fomentar los principales factores que intervienen en la productividad de la empresa y de esta manera, el personal directivo podrá tomar mejores decisiones dirigidas a expandir las operaciones de la empresa, así como mejorar su ventaja competitiva, lo que le garantizará el éxito y permanencia en el mercado.

1.6. Antecedentes de la investigación

Para el desarrollo del presente trabajo, se analizaron un conjunto de investigaciones tanto internacionales como nacionales; a fin de establecer un marco de precedentes que permita

determinar de qué manera ha sido abordado el tema de la gestión financiera en diferentes organizaciones.

En relación a los estudios internacionales, se encuentra la investigación llevada a cabo por (Paz & Taza, 2017) relacionada con la determinación de cómo se ve afectada la gestión financiera en la liquidez de una empresa dedicada al servicio técnico electrodomésticos y equipos de comunicación, ubicada en la Provincia del Callao – Perú, que por mal manejo de sus recursos financieros, e inadecuadas políticas de crédito y cobranzas, vio afectada su liquidez hasta el punto de no poder hacer frente a sus gastos operativos. A tal efecto los autores desarrollaron una investigación de campo, de tipo descriptiva, bajo un enfoque mixto; ya que se abordan aspectos cualitativos y cuantitativos, empleando como instrumento de recolección de datos la encuesta, que es aplicada a los empleados de la empresa, para diagnosticar la situación actual de la empresa en relación a su gestión financiera, estableciendo como conclusión que la empresa no ha tenido una mala gestión de sus recursos económicos durante el período analizado; sin embargo, es necesario reforzar e implementar un programa de capacitación al personal que labora en el área financiera, acompañado de estrategias tales como: la aplicación de índices financieros que permitan detectar a tiempo cualquier irregularidad en el manejo de los recursos, y el mejoramiento de las políticas crediticias.

Al respecto, (Saavedra, Tapia, & Aguilar, 2016), realizó una investigación para diagnosticar el empleo de los sistemas de gestión financiera en Pymes pertenecientes al Distrito Federal de México. Para ello desarrolló una investigación de tipo descriptiva, transversal, seleccionando como técnica de recolección de datos la encuesta a una muestra de 300 empresas, de las cuales el 61% corresponde al sector servicios, el 32% al área comercial y un 7% al sector industrial, llegando a la conclusión que la mayoría de empresas cuenta con un sistema contable; sin embargo, lo subutilizan, ya que solo llevan a cabo los registros y análisis contables para efectos de determinación y pago de impuestos. De igual forma, las políticas de costos y de control interno no están formalmente definidas lo que imposibilita el control de la información financiera y la custodia de los activos, poniendo en riesgo la rentabilidad y crecimiento de la organización, y el proceso de toma de decisiones no se realiza en base a la información financiera sino de manera empírica sin emplear las técnicas financieras adecuadas. En ese sentido, se estableció como recomendación que la empresa establezca métodos para analizar la información financiera con la finalidad de contar con información relevante para la toma de decisiones.

Entre los estudios nacionales se encuentra el desarrollado por (Peñañiel, 2020), sobre el desarrollo de un modelo de gestión financiera para una empresa dedicada a la elaboración de alimentos para animales de granja y acuáticos en el Cantón Pallatanga, Provincia de Chimborazo, que planteó como objetivo el desarrollo de esta importante herramienta para maximizar la rentabilidad de la empresa objeto de estudio, llevando a cabo una investigación de campo, que empleó la encuesta como instrumento de recolección de datos aplicada a una población de 120 clientes de la empresa,

de la cual se va a realizar la encuesta a los clientes potenciales para conocer el nivel de aceptación que tiene la empresa en el mercado, además de llevar a cabo un diagnóstico organizacional por medio del análisis de los estados financieros y el desarrollo de una matriz FODA, obteniendo como resultado el empleo de recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, altos niveles en las cuentas por cobrar y dificultades para obtener financiamiento bancario, aspectos que fueron considerados en el diseño del modelo de gestión financiera propuesto, donde adicionalmente se contempló un rediseño de la identidad organizacional y el establecimiento de políticas para el buen manejo de los activos fijos, la reducción de costos, el desarrollo de programas de capacitación así como un programa de trabajo para la recuperación de la cartera vencida.

Por su parte, (Guzmán, 2019) llevó a cabo una investigación para desarrollar un modelo de gestión financiera en un supermercado, perteneciente al cantón Riobamba, con el objeto de mejorar el empleo de los recursos físicos y financieros de la entidad. Para ello el autor desarrollo un trabajo de campo, aplicando entrevistas y encuestas al personal para diagnosticar la situación actual de la empresa, así como un análisis financiero determinándose un aumento anormal de las cuentas por cobrar, inconsistencias en las existencias, incremento de las obligaciones IESS, excedentes de efectivo, aspectos todos que revelaron fallas graves en el control interno de la empresa, lo que llevó al desarrollo de una propuesta de gestión financiera que contemplaba el rediseño de la filosofía organizacional, desarrollo de flujogramas de todos los procesos operativos, implementación de un plan anual estratégico, y un sistema de monitoreo a través de semáforos para garantizar así el manejo óptimo de los recursos de la empresa.

Finalmente, se estudió la investigación realizada por (Alvarado, 2016), referente a la implementación de un sistema de gestión en el área financiera para una empresa perteneciente al sector metalmecánico del país, ubicada en la ciudad de Quito, con el propósito de mejorar el empleo de sus recursos económicos, la maximización de su renta y el fortalecimiento de su patrimonio, llevando a cabo un estudio de campo con enfoque cuantitativo lo que permitió realizar los análisis y evaluaciones de las variables que afectan a la organización, valiéndose de los métodos científicos deductivo e inductivo y empleando como técnicas de recolección de datos la observación y la entrevista, llegando a la conclusión que la empresa presenta un excesivo gasto financiero, un manejo inapropiado de los créditos recibidos, imposibilidad de apalancarse y manejo inadecuado de los costos y gastos. Al respecto se estableció como recomendación, ejecutar el modelo de gestión financiera diseñado, basado en cuatro ejes estratégicos (cultura y evaluación financiera, control y registro financiero), así como la capacitación a todo el personal que labora en el área financiera en cuando a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera.

Sobre el análisis practicado a los estudios tanto internacionales como nacionales, se puede evidenciar el interés de analizar y evaluar el tema de la gestión financieras en empresas de

diferentes sectores, tanto Pymes como grandes empresas, destacando que es un tema de gran relevancia para el establecimiento de estrategias que fortalezcan y mejoren la operatividad y rentabilidad de las entidades, lo que les garantiza su éxito y permanencia en el mercado.

1.7. Marco Teórico

1.7.1. Gestión

El concepto de gestión está vinculado con la administración de recursos, tanto a nivel público como privado, con el propósito de lograr los objetivos propuestos, generalmente en el campo de la administración y dirección de una entidad. La gestión emplea diferentes herramientas para controlar y mejorar los procesos, así como obtener y conservar la información sobre la cual se toman las decisiones gerenciales, que propiciarán un entorno de éxito, minimizando los problemas operativos y mejorando la ventaja competitiva de la organización (Mora et al., 2016).

Otros autores como (Pagani, Payo, & Galinelli, 2015), afirman que el concepto de gestión se vinculó en sus comienzos a la administración pública, a raíz del proceso de industrialización que experimentaron los diferentes países, donde había que establecer una diferencia entre la administración pública tradicional y el nuevo rol que estaban asumiendo los Estados por los cambios en los modelos de producción, integrando los conceptos de gestión y gestión pública en el ámbito gubernamental para manifestar que surgía una modificación en la forma de administrar los recursos públicos.

1.7.2. Tipos de gestión

1.7.2.1. Gestión por procesos

Se enfoca en la parametrización de los sistemas a través de fases que se vinculan mediante relación causa-efecto, para garantizar que las actividades se desarrollen de manera controlada y cumpliendo con la normativa establecida. Cada empleado de la organización, enfoca sus esfuerzos en el desarrollo de las actividades que le han sido asignadas de acuerdo con las instrucciones recibidas, para garantizar que los resultados se alcanzarán con eficiencia de acuerdo a la planificación establecida (Silvera, 2016, pág. 63).

1.7.2.2. Gestión del talento

Se orienta al desarrollo de funciones operativas, integrando a la empresa personal altamente capacitado en conocimientos específicos, para fortalecer los procesos organizacionales. Este

modelo de gestión lleva a cabo procesos del talento humano, mediante estrategias dirigidas a acompañar a las personas, mediante el diseño armónico de estructuras y controles que le permitan el desarrollo de habilidades competitivas que sean favorables con los objetivos trazados, llevando a una asignación de recursos que permita alcanzar eficientemente dichos objetivos (Ramírez et al., 2019).

1.7.2.3. Gestión del conocimiento

Se trata de otorgar información útil y confiable a la persona que la requiere en el momento oportuno. A lo largo de su estudio, se han establecido tres enfoques erróneos sobre su implementación en las entidades. El primero tiene que ver con que las tecnologías de gestión del conocimiento pueden suministrar información confiable la persona que lo requiere en el momento justo. El segundo es creer que las tecnologías de gestión del conocimiento están en capacidad de guardar información relacionada con la inteligencia y la experiencia humana, y el tercero es validar que estas tecnologías están en capacidad de repartir la inteligencia humana (Canossa & Rodríguez, 2019, pág. 108).

Al respecto, el conocimiento y su administración están vinculados a la cognición humana y son regulados por paradigmas sociales, pues requieren de una interacción activa por parte de los receptores que van a emplear dicho conocimiento. En ese sentido, se deben considerar ciertos aspectos básicos al momento de seleccionar el tipo de tecnologías a emplear en la organización, ya que las mismas deben estar en capacidad de empatizar con sus usuarios.

1.7.2.4. Gestión por competencias

Herramienta que permite la evaluación continua del desempeño de los empleados en una organización, así como su contribución a la misma. A través de la gestión por competencias, se puede conocer cuáles son las habilidades y destrezas que se deben tener para alcanzar un óptimo desempeño laboral, lo cual es necesario considerar a la hora de planificar y gestionar el recurso humano. Las competencias deben definirse y puntualizarse dentro del entorno organizacional en el que deben desarrollarse, por lo que sus componentes no pueden ser abordados de manera aislada sino como un cuerpo integrado que define el desempeño laboral esperado, que recibe el nombre de perfil por competencias (Moreno, 2019, pág. 87).

1.7.2.5. Gestión financiera

Es un proceso clave de las organizaciones que trata de la administración de los diversos recursos que convergen en una organización para el cumplimiento de objetivos y generación de valor,

mismo que parte del análisis financiero y el control interno. Este proceso busca apuntalar los resultados, salvaguardar los recursos y direccionar esfuerzos financieros al crecimiento y desarrollo sostenible de las empresas (Cabrera et al., 2017).

1.7.3. Modelos de gestión financiera

Diversos autores han propuesto modelos de gestión financiera que, en general, se ajustan a la generalidad en su aplicación, sin embargo, cuentan con un amplio portafolio de indicadores y procedimientos que pueden ser moldeados o ajustados a las necesidades o requerimientos específicos de cada organización. Los modelos de gestión se diferencian entre sí por su enfoque analítico, siendo en algunos casos el análisis financiero, el control interno, la revisión de procesos o la combinación integral de algunos de estos componentes.

1.7.3.1. Modelo de gestión financiera basado en análisis financiero y control interno

El modelo de gestión financiera basado en el análisis financiero y la evaluación del control interno se constituye como uno de los principales factores del desarrollo empresarial y configura la transición de una empresa familiar o unipersonal a una organización formal (Cabrera et al. 2017, pág. 222). Este modelo está representado en la figura 2-1.

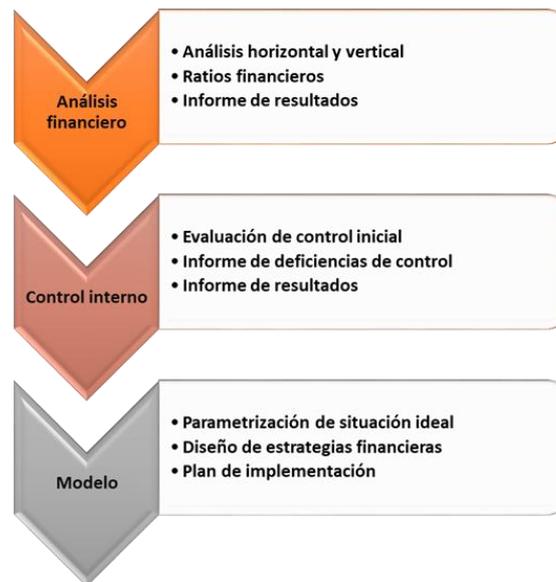


Gráfico 2-1: Modelo de gestión financiera basado en análisis financiero y control interno.

Fuente: (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, La gestión financiera aplicada a las organizaciones, 2017, pág. 222)

Realizado por: Lema, S., 2022.

Entre las ventajas que ofrece este modelo de gestión financiera se encuentra su fácil aplicación a las pequeñas empresas, por cuanto observa su realidad financiera y procesos internos para brindar estrategias orientadas a su desarrollo. Entre las posibles desventajas incluyen no considerar otros procesos internos, que pueden representar indirectamente problemas de gestión financiera, por lo que es importante gestionar un control general de procesos en línea con el modelo de gestión financiera.

1.7.3.2. Modelo de gestión financiera por procesos

Por otro lado, el modelo de gestión financiera por procesos tiene un enfoque estructural que se basa en el control de procesos, a través de herramientas de caracterización (Mora, Durán, & Zambrano, 2016, pág. 512). Las fichas de caracterización de los procesos contienen tanto las entradas como las salidas de cada procedimiento (estructuradas por tareas), establecen indicadores para cada actividad, gestores y productos finales. De esta forma se realiza el control del proceso y, por tanto, el control financiero.

Es importante resaltar que este modelo de gestión financiera es visto más como un modelo de gestión empresarial, ya que tiene un enfoque totalitario en el que todas las operaciones de la empresa tienen un enfoque financiero y están específicamente dirigidas a la generación de valor y cumplimiento de los objetivos estratégicos de las organizaciones. En este sentido, el modelo tiene su ventaja en la integración de actividades en un único modelo de gestión general, que aporta una seguridad razonable a los trámites que lleva a cabo la empresa y controla el uso eficiente de

los recursos. Sin embargo, este modelo no cuenta con soporte de información financiera, sino que lo aborda como el producto final del procedimiento de gestión financiera, por lo que no basa su aplicación en la realidad económica de la organización, lo cual es una desventaja.

1.7.3.3. Modelo de gestión financiera basada en datos

De acuerdo con (Salas, 2017), otro método de gestión financiera puede ser el basado en datos, donde afirma que la gestión financiera “(...) se ocupa de la planificación y control de los recursos financieros de la empresa (...)” (Salas, 2017, pág. 5). En tal sentido, el modelo de gestión financiera parte de la información e indicadores producidos por cada proceso, con el objetivo de proponer estrategias que permitan ajustar estos indicadores a un valor deseable.

Aunado a esto, es un modelo que converge con el anterior en el que utiliza análisis financiero, sin embargo, no se considera el control interno. Esto se debe a que, al mantener medidas en los procesos mediante indicadores, se asume que existe un control para cada actividad, que independientemente de su forma de ejecución, debe generar el resultado esperado. A continuación, en la figura 3-1 se esquematiza dicho modelo.

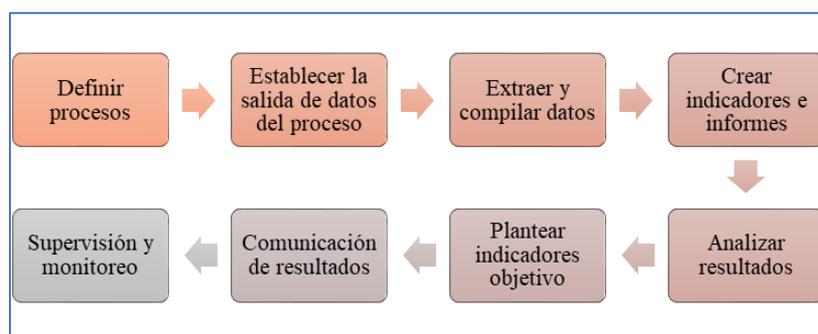


Gráfico 3-1: Modelo de gestión financiera basada en datos

Fuente: Adaptado de (Salas, 2017, pág. 6)

Realizado por: Lema, S., 2022.

Con base en los tres modelos de gestión analizados, el que mejor se adapta como fundamento de aplicación a la empresa Landcell, es el modelo de gestión financiera basada en datos, por cuanto se basa en información histórica, para evaluar la situación financiera y económica de la entidad, desarrollando indicadores base para el control de la gestión de recursos, mejorando la calidad en las decisiones financieras. De esta forma, a continuación, se definirá el aparato teórico que sustenta las operaciones a realizar en el modelo de gestión propuesto.

- **Análisis Financiero:** Estrategia que permite conocer la situación económica de una empresa, a través de indicadores con los cuales se pueden medir los niveles solvencia, liquidez,

endeudamiento, rentabilidad y eficiencia operativa en el manejo de los recursos físicos y financieros, con el objeto de detectar errores u omisiones que se puedan presentar durante el curso de las actividades, y poder aplicar los correctivos correspondientes que garanticen la optimización de los recursos y óptimo nivel de rentabilidad (Ochoa, Sanchez, Andocilla, Hidalgo, & Medina, 2018).

A través del análisis financiero, se pueden realizar comparaciones de resultados entre organizaciones que lleven a cabo la misma actividad, lo que permite la identificación de fortalezas y debilidades presentes en la entidad objeto de estudio en relación con la competencia. Asimismo, se deben considerar los factores externos que afectan a la organización tales como la inflación que tiene incidencia en los activos y pasivos, por lo que deben considerarse sus niveles a la hora de presentar la información financiera.

- **Análisis Costo-Volumen-Utilidad:** Técnica que se apoya en los costos de producción, así como en las ventas para determinar el punto de equilibrio, con el cual se establece la relación entre los costos incurridos y la utilidad obtenida, con miras a mejorar el proceso de toma de decisiones, la planeación y el control estratégico (Lalangui, Eras, & Burgos, 2018).

- **Análisis del Valor Económico Agregado (EVA):** La creación de valor debe ser el principal objetivo de los directos de una entidad, la cual se logra a través del establecimiento de estrategias donde prevalezca la formación de todos los colaboradores, lo que va a generar beneficios en un mediano y largo plazo. El valor económico agregado integra los intereses de los directivos con el de los accionistas, evaluando las operaciones, su crecimiento y la ventaja competitiva obtenida de las estrategias implementadas. El beneficio que se obtiene por la generación de valor se interpreta como un logro compartido, ya que involucra a todas las personas que se relacionan con la empresa: personal interno, accionistas, proveedores y clientes (Haro & Monzón, 2020).

La forma de establecer cuando una operación es generadora de valor, es mediante la medición de tres componentes: el capital empleado, el costo de capital, y la utilidad neta lograda antes de intereses y después de la determinación de impuestos (Haro & Monzón, 2020, pág. 42).

- **Análisis de Valor de Mercado Agregado (MVA):** Es un índice que analiza el rendimiento de la inversión accionaria de aquellas organizaciones que realizan operaciones en el mercado de capitales, por medio del cambio experimentado en sus valores, más los beneficios que se hayan decretado, vinculados al costo de oportunidad de la operación. A tales fines, se debe realizar una comparación entre el valor de mercado de la inversión durante un período determinado, adicionando los beneficios que se hayan decretado, y el costo de oportunidad de la inversión (Moreno J. , 2018).

Otros autores como (Acco, Arrieta, García, & Araujo, 2018), destacan que el Valor de Mercado Agregado, refleja que tanto éxito ha tenido la administración de la entidad en la creación de beneficios para los accionistas, cómo ha sido la inversión de su capital en períodos anteriores y cómo se visualiza la empresa si se crean valores económicos.

- **Análisis Horizontal:** El análisis horizontal mide los cambios que ha sufrido una cuenta contable al relacionar dos periodos de tiempo, de manera que se obtenga una tendencia o cambio que pueda expresarse en términos reales (monetarios) o relativos (porcentuales) para monitorear la evolución del cuentas y detectar posibles riesgos (Puerta, Vergara, & Netty, 2018). Por su parte, (Ortiz, 2018) refiere que este tipo de análisis utiliza un factor determinante que es el tiempo, que dinamiza su enfoque y puede ser utilizado no solo para medir la posición actual de la cuenta, sino también para gestionar tendencias y promedios de crecimiento para idear proyecciones financieras que puedan colaborar en la determinación de estrategias financieras y herramientas de control para cada cuenta o grupo de cuentas.

La periodicidad del análisis se puede moldear y se puede realizar diaria y anualmente e incluso entre periodos más largos. En cuanto al análisis de las cuentas financieras, es recomendable hacerlo por al menos dos o tres periodos, para facilitar la interpretación de los datos y que brinden información representativa e importante para el estudio (Puerta, Vergara, & Netty, 2018). La forma de cálculo varía para sus dos formas de expresión (real y relativa) respondiendo a las siguientes fórmulas:

Análisis Horizontal Real

$$\text{Valor contable actual} - \text{Valor contable periodo anterior}$$

Análisis Horizontal relativo (porcentual)

$$\frac{(\text{Valor contable actual} - \text{Valor contable período anterior})}{\text{Valor contable actual}} \times 100$$

El resultado de este cálculo expresa aumentos, disminuciones o incluso estados de estancamiento en los diferentes rubros que aparecen en la información financiera de la empresa, siendo a criterio del analista su impacto general en la organización. Para saber si el resultado es positivo o no, es importante mantener un conocimiento sólido de las operaciones de la empresa y su situación actual o comparar los resultados con las tendencias del sector al que pertenece la empresa analizada o con parámetros generalmente aceptados que se han colocado a lo largo de la historia por grandes firmas consultoras

- **Análisis Vertical:** El análisis vertical, también llamado análisis de contribución, mide la distribución de recursos en cada una de las cuentas contables que intervienen en la información

financiera, para determinar la composición de la organización en sus diferentes actividades (Puerta, Vergara, & Netty, 2018). Este análisis se realiza por un período específico, por lo cual se puede asumir que es un análisis estático, sin embargo, existe la posibilidad de dinamizarlo y utilizarlo como un aporte a la proyección de la información financiera.

De igual forma, es análisis se puede realizar (de forma independiente) en varios períodos para luego comparar las diferentes composiciones en cada período y su variación; de esta manera se conoce la tendencia estructural de la información financiera y se puede utilizar para generar una composición en la proyección financiera. Esto se utiliza, por ejemplo, para determinar la estructura promedio de gastos en una cuenta de resultados, la cual, si mantiene una tendencia en los diferentes períodos analizados, se puede utilizar como se estructura en proyecciones futuras. El análisis vertical parte de la interacción de una parte con su todo, buscando expresar a través de porcentajes la contribución de esa porción con relación al todo general. En otras palabras, la interpretación del indicador, resulta como la representación de una cuenta con respecto a otra generalizada, tal es el caso del estado de situación financiera, donde el total general está representado por la cuenta activo total, mientras que, para el Estado Integral de Resultados, el total general, se refleja en el total de ingresos o ventas de la empresa.

El resultado de la aplicación del indicador, permite evaluar la relación y contribución de una cuenta de un nivel inferior a otro y no sólo con cuentas generales, es decir, se puede analizar la estructura de una cuenta de segundo nivel (activo corriente) y observar la estructura con cuentas de tercer nivel (caja y equivalentes, inventarios, cuentas por cobrar, entre otras) (Puerta et al. (2018, pág. 89).

Las fórmulas para el cálculo vertical son las siguientes:

En Balance General

$$\frac{\text{Cuenta específica}}{\text{Total Activos}} \times 100$$

En Estado de Resultados Integral

$$\frac{\text{Cuenta específica}}{\text{Total Ventas o Ingresos}} \times 100$$

1.7.4. Rentabilidad

Es la oportunidad que tiene un activo de generar beneficios al inversionista como contraprestación por el empleo de sus recursos financieros. La liquidez es contraria a la rentabilidad, de manera que cuando un activo tiene una liquidez muy alta, hay la posibilidad de que ofrezca una baja rentabilidad (Aznar & Vásquez, 2013).

Bajo este ángulo, (Domínguez, 2016) afirma que la rentabilidad permite evaluar los elementos de riesgo y liquidez de los activos, teniendo como regla que mientras más liquidez tenga y menor riesgo perciba, menor será la rentabilidad o interés que genere, mientras que un activo con bajo nivel de liquidez y mayor percepción de riesgo, será un activo que genere alta rentabilidad o interés.

1.7.4.1. Tipos de rentabilidad

- **Rentabilidad económica:** Presenta los resultados que genera la empresa por su actividad económica, para lo cual se debe dividir el resultado obtenido entre el activo neto (Ortega, 2020).

$$RE = \frac{\text{Resultado obtenido}}{\text{Activo neto}}$$

- **Rentabilidad financiera:** Analiza el retorno de la inversión y se determina dividiendo el resultado neto entre el patrimonio neto (Ortega, 2020).

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

- **Margen de beneficio y rentabilidad:** Es un indicador que refleja la diferencia que existe en valores unitarios entre el precio de venta base, es decir; sin IVA y su costo de producción. En este sentido se puede calcular dos tipos de márgenes:

Margen bruto: Es el resultado entre el precio de venta de un bien sin IVA y su precio de compra.

Margen neto: Diferencia entre el margen bruto unitario menos los impuestos atribuibles al producto (Aguilera, 2020).

1.7.5. Eficiencia de las operaciones financieras

De acuerdo con (Vallejo, 2015) la eficiencia de las operaciones de una empresa se puede medir a través de los siguientes indicadores:

- **Indicador de eficiencia:** Se entiende por eficiencia la capacidad de lograr lo mejor posible, empleando de manera óptima los recursos con los que se cuenta. La eficiencia no es un valor que se obtiene por sí solo, sino que es el resultado de dividir la cantidad de productos que se han generado entre la cantidad de recursos utilizados.

$$\text{Indicador de Eficiencia} = \frac{\text{Cantidad de productos generados}}{\text{Cantidad de recursos utilizados}}$$

- **Indicador de eficacia:** La eficacia mide el efecto de lo que se hace, ya que no es suficiente solo producir a la máxima capacidad, sino que se debe realizar en las cantidades adecuadas de acuerdo a las necesidades del mercado y atendiendo a la planificación establecida.

$$\text{Indicador de Eficacia} = \frac{\text{Objetivos cumplidos}}{\text{Objetivos programados}}$$

El resultado obtenido se puede interpretar de la siguiente manera:

- Resultado = **1** hay eficacia.
 - Resultado < **1** hay ineficacia.
 - Resultado > **1** hay excelencia.
- **Indicador de Economía:** Este indicador mide la cantidad de producción generada en relación a los costos y gastos incurridos. A través de este indicador podemos medir:
 - Niveles de productividad*, al establecer la relación existente entre volumen de producción y empleados.
 - Gastos de materiales*, analizando el consumo de materiales con el volumen de producción.
 - Gastos de salarios*, indicando la relación entre la remuneración de los empleados y el volumen de producción.

$$\text{Indicador de Economía} = \frac{\text{Costos y gastos incurridos}}{\text{Producción}}$$

- **Indicadores de gestión:** Son indicadores encargados de calcular la medición de la eficiencia de la empresa en la utilización de los recursos. A tales efectos, mide los niveles de rotación que conforman el activo, recuperación de créditos y pago de obligaciones (Canossa & Rodríguez, 2019). A continuación, se muestra la clasificación que identifica este tipo de ratios.

Rotación de cartera: Indica el número de las veces en que giran las cuentas por cobrar, promediadas para un periodo de tiempo determinado, por lo general de un año.

Ventas/Cuentas por Cobrar

Rotación de activo fijo: Muestra las cantidades de unidad monetaria vendida, por cada una de las unidades monetarias invertidas en aquellos activos inmovilizados

$$\text{Ventas/Activo Fijo}$$

Rotación de ventas: refiere a la eficiencia aplicada en el uso de los activos totales, midiendo el número de veces en que los niveles de ventas utiliza el activo.

$$\text{Ventas/Activo Total}$$

Periodo medio de cobranza: es un indicador que permite determinar el grado de liquidez tanto de las cuentas como de los documentos por cobrar.

$$\text{Cuentas por cobrar} * 365/\text{Ventas}$$

Periodo medio de pago: muestra el número de días en que las empresas tardan en cubrir las obligaciones de los inventarios.

$$\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365/\text{Compras}$$

Impacto gastos administración y ventas: mide la disminución de los gastos operativos que determinan el margen operacional, conjuntamente con la utilidad neta de la empresa.

$$\text{Gastos Administrativos y de Ventas/Ventas}$$

Impacto de la carga financiera: muestra el porcentaje que representa el gasto financiero, sobre el ingreso de la empresa.

$$\text{Gastos Financieros/Ventas}$$

1.7.6. Desarrollo empresarial

El desarrollo de negocios es una condición en la cual una empresa logra posicionarse financiera y comercialmente en un lugar superior, con respecto a su período fiscal anterior, de tal manera que genera crecimiento en sus activos, ventas, operaciones y presencia en el mercado. En este sentido, el desarrollo empresarial se puede clasificar en función de criterios de evolución de activos productivos, ventas y porcentaje de participación de mercado (Chaparro, 2017). Por su parte, (Delfin & Acosta, 2016), sostienen que el desarrollo empresarial articula diferentes elementos, con los que el emprendedor puede conducir a una organización hacia la consecución de sus objetivos, tal como se muestra en la figura 4-1:

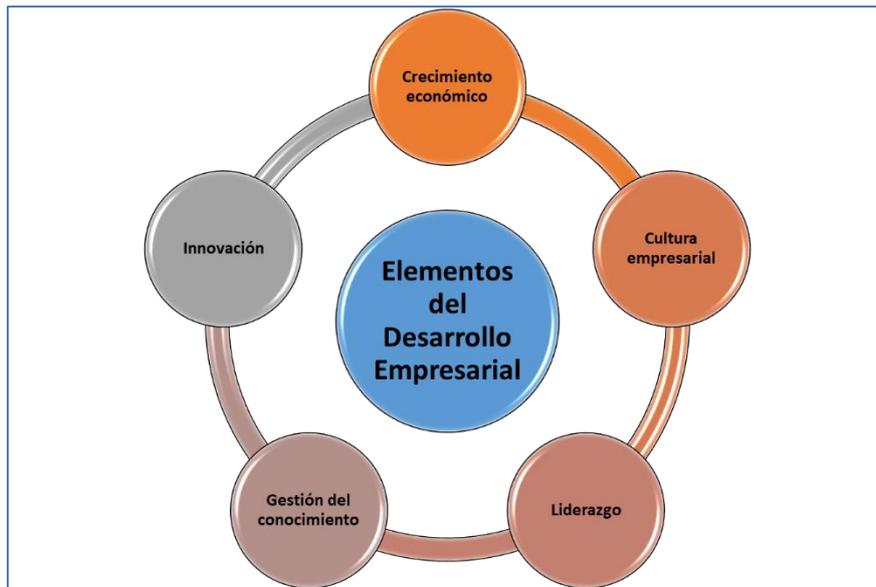


Gráfico 4-1: Elementos del desarrollo empresarial

Fuente: Adaptado de (Delfín & Acosta, 2016)

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar son un concepto integrador, con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones reconociendo las capacidades del capital humano, para lograr el desarrollo empresarial que permitirá al emprendedor aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado. Asimismo, (Delfín & Acosta, 2016) destacan que el crecimiento de una empresa se establece en referencia a su mayor o menor productividad, entendiéndose por productividad, la capacidad o facultad de producir, lo que implica el reconocimiento del estado y la forma en que se utilizaron los diversos insumos en el proceso productivo. En este sentido, la productividad encapsula el problema central de la economía: hacer un mejor y mayor uso de los recursos disponibles, por tanto, así, cualquier sistema económico tendría el objetivo de obtener una mayor productividad.

Por otra parte, (Canossa & Rodríguez, 2019), afirman que la productividad evalúa la capacidad del sistema para producir los productos requeridos que se adaptan al uso, y al mismo tiempo el grado en que se utilizan los recursos utilizados, es decir, el valor agregado, el que tiene dos aspectos para su incremento, a saber: producir lo que el mercado valora y hacerlo con el menor consumo de recursos. A tales efectos, existen tres criterios comúnmente aplicados a la productividad que deben definirse para una mejor comprensión, tal como se detalla en la figura 5-1:



Figura 1-1: Criterios aplicados a la productividad

Fuente: Adaptado de (Canossa & Rodríguez, 2019)

Realizado por: Lema, S., 2022.

Sobre los tres aspectos señalados, (Canossa & Rodríguez, 2019), conceptualizan que la eficiencia se utiliza para dar cuenta del uso de recursos o el cumplimiento de las actividades con dos significados: el primero, como una relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado para ser utilizados los recursos transformándolos en productos. Por tanto, hace referencia a un aspecto de productividad relativo al uso de recursos; Sin embargo, como ya se mencionó, no da cuenta de la cantidad o calidad del producto o servicio, por lo que solo expresa parte del significado de productividad.

Por su parte, la efectividad es la relación entre los resultados obtenidos y los resultados propuestos, y da cuenta del grado de cumplimiento de los objetivos planificados: cantidades a producir, clientes esperados, órdenes de compra a realizar, entre otros. Mientras que la eficacia evalúa el impacto de lo que se hace, del producto o servicio prestado (Canossa & Rodríguez, 2019). No basta con producir el servicio o producto fijo con 100% de efectividad, tanto en cantidad como en calidad, sino que es necesario que sea adecuado, que logre satisfacer al cliente o impactar en el mercado. En consecuencia, la efectividad es un criterio muy relacionado con la calidad (adecuación al uso, satisfacción del cliente), por lo que debe utilizarse en conjunto con los dos criterios anteriores.

En otro orden de ideas, se hace referencia al término conocido como crecimiento económico, definido por (Delfín & Acosta, 2016) como el objetivo de cualquier empresa lucrativa, el cual debe ser sostenible y como prioridad del emprendedor. Esta sostenibilidad se puede lograr con la sinergia de los diferentes conceptos que integran el desarrollo empresarial; y la cultura corporativa proporciona a todos los miembros de la organización un sentido de identidad, por lo que el empleador debe definirla con claridad y ser coherente con ella. En efecto, los centros de desarrollo

empresarial son entidades de apoyo a la promoción organizacional; que, en la última década, estos centros han recibido un impulso significativo por parte de muchos gobiernos de América Latina. En estas circunstancias, las empresas, en lugar de desarrollar internamente los conocimientos y tecnologías necesarios para mejorar sus procesos de gestión y producción, se inclinan a buscar el apoyo de proveedores externos. Sin embargo, el mercado de estos servicios de apoyo no funciona de manera eficiente porque, en presencia de externalidades significativas y un alto contenido de bien público como la información, el conocimiento y las nuevas tecnologías que las empresas necesitan adquirir, los precios relativos revelan mecanismos de coordinación imperfectos entre la oferta y la demanda (Burbano, 2017). Por consiguiente, la dirección estratégica es una de las principales tareas de quienes dirigen una organización, a través de las cuales se establece tanto la dirección de la empresa, como los criterios generales para definir los objetivos y la organización del trabajo, esto revela una alta complejidad, por cuanto se trata de la forma en que la organización se adapta a su entorno en constante cambio, donde recobra importancia para el desarrollo empresarial.

1.8. Marco conceptual

Análisis Financiero: El análisis financiero se define como un conjunto de operaciones, cálculos y proyecciones que permiten conocer la posición económica y financiera de una empresa a partir de su información disponible (Estados Financieros) el cual resulta en indicadores que aportan a la elaboración posterior de estrategias que maximicen los resultados o direccionen al acercamiento de los objetivos empresariales (Lalangui, Eras, & Burgos, 2018)

Control interno: Es un proceso de evaluación que se lleva a cabo en todos los niveles de la organización, orientado al uso eficiente de los recursos, la salvaguarda de los activos y la presentación justa de la información financiera en cumplimiento de la normativa interna y externa vigente, con base en objetivos y con un seguimiento continuo (Quinaluisa, Ponce, Muñoz, Ortega, & Pérez, 2018).

Estado Financiero: Documento económico que refleja, con base en la normativa internacional de información contable y financiera, la realidad económica; así como, la posición de las cuentas que intervienen en su línea de negocio (Román, 2017).

Gestión Financiera: La gestión financiera es un proceso clave de las organizaciones, que se ocupa de la administración de los diversos recursos, que convergen en una organización para el cumplimiento de objetivos y generación de valor, así como parte del análisis financiero y control interno; este proceso busca apuntalar los resultados, salvaguardar recursos y orientar los esfuerzos financieros al crecimiento y desarrollo sustentable de las empresas (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017).

Importación: Se refiere a la compra y transporte de bienes generados en el exterior al país donde reside la empresa que realiza dicha transacción, con el transporte ineludible entre países, ya sea por estrategias de costos o por falta del propio producto en los mercados locales (Ruiz, 2017).

Salud Financiera: Representa como un estado en el que los indicadores financieros de la organización se encuentran dentro de los parámetros definidos, ya sea por la industria, la generalidad o la especificidad que plantea la organización en función de sus ciclos operativos y líneas de negocio; Esta situación es ideal para la operación y no compromete los recursos de la organización ni su normal desarrollo en el tiempo (Canossa & Rodriguez, 2019).

1.9. Idea a defender

El diseño de un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell del cantón Riobamba Provincia de Chimborazo, permitirá optimizar los recursos y maximizar su rentabilidad en las operaciones financieras.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

Los enfoques de la investigación se basan en los instrumentos y la carga de datos que se analizan en la presente investigación, siendo los principales los cualitativos, cuantitativos y la opción mixta que combina ambos enfoques (Otero, 2018). La presente investigación se basa en análisis históricos numéricos, su evolución y proyección, incluyendo análisis de procesos con determinaciones numéricas, además de la aplicación de encuestas por este motivo el enfoque de la investigación es cuantitativo.

El enfoque cuantitativo se basa en hechos históricos y datos recabados que se procesan de manera estadística en forma de indicadores y estadística, haciendo que el investigador genere certeza de resultados en base a su análisis (Otero, 2018). La recolección de datos, medición, análisis y desarrollo de los datos se direccionan a solucionar un problema específico o a describir una situación y aportan con información importante para la toma de decisiones y la proyección de datos futuros. Por naturaleza este método es deductivo al generar conclusiones importantes para el estudio a partir de un conjunto de premisas y reglas (en este caso financieras) para emitir conclusiones y resultados finales; esto por medio de herramientas de aplicación a los Estados Financieros.

2.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación es descriptivo y exploratorio. El nivel descriptivo trata de representar la realidad histórica y actual del sujeto de investigación, por medio de la observación y análisis de datos recabados; el nivel correlacional trata de establecer el nivel de relación que mantienen distintas variables que convergen en el sujeto de investigación (Monje, 2011). Para efectos del estudio, tiene un carácter descriptivo, basado en el análisis de la información financiera histórica de la compañía, haciendo una descripción detallada de su posición económica financiera y de sus aspectos relevantes de control interno, dando un preámbulo sólido que permita emitir estrategias para el mejoramiento de la empresa.

Adicional, el nivel se torna exploratorio, al diagnosticar las falencias acaecidas en la empresa Landcell, relacionadas con la rentabilidad y la confianza de sus operaciones, permitiendo emitir conclusiones y recomendaciones de acuerdo a los hallazgos encontrados, necesarios para la aplicación de un modelo de gestión financiera basado en análisis financiero y control interno en los resultados de la empresa.

2.3. Diseño de investigación

Es un aspecto que responde a la cualidad con la que se comprueban los datos o el camino que toma el investigador para llegar a generar sus conclusiones a partir de sus análisis y experimentaciones (Monje, 2011). La investigación se realizó bajo un diseño no experimental, por cuanto, no se construye ninguna situación, ni se manipularán los datos obtenidos, sino que se está recopilando información ya existente, acerca de la gestión financiera dentro la empresa Landcell, para luego analizarla y establecer las conclusiones sobre el tema, así como plantear las soluciones adecuadas para mejorar la rentabilidad y manejo de los recursos.

El dotar de control a las operaciones, definir líneas base para indicadores financieros y mantener un ambiente de gestión y direccionamiento estratégico de los recursos crea eventos que buscan modificar el comportamiento de las variables finales (las cuentas de los estados financieros) en búsqueda de objetivos.

2.4. Tipo de estudio

El tipo de estudio se lo puede definir por la forma en que se genera el conocimiento o las fuentes de información que se utilizan para la investigación. La investigación, bajo esta premisa, se aplica en cuanto a la generación del conocimiento y según el origen de la información utilizada es documental y de campo. Es de tipo aplicada ya que se basa en la resolución de un problema financiero de una entidad específica, aportando con soluciones de carácter financiera, económica, de control y gestión de la empresa, creando un aparataje de políticas y medidas que se ajusten al sistema actual.

La investigación tiene características de tipo documental porque se sustenta en publicaciones empresariales como lo son los Estados Financieros de la empresa Landcell. Es de tipo de campo ya que se extrae cierta información con herramientas de consulta dentro de la organización como lo es el cuestionario de control interno, entrevistas y demás operaciones que se necesitan aplicar dentro de la organización para obtener la información necesaria.

2.5. Población y muestra

De acuerdo a (Rodríguez, 2016), indica que la población “es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación”; en el estudio la población estará conformada por dos segmentos: uno caracterizado por los empleados de la empresa y otro constituido por el número de clientes, tanto recurrentes como no recurrentes, de la empresa Importadora Landcell.

A este respecto, la población estuvo conformada por los clientes recurrentes y no recurrentes de la empresa, los cuales, en alguna oportunidad han adquirido algún producto en la tienda comercial y están registrado en la data de clientes. En cuanto a los clientes recurrentes, son aquellos que han realizado más de 3 compras en los últimos 6 meses; mientras que, los clientes no recurrentes son aquellos, que solo realizaron compra dentro de la empresa en los últimos 6 meses, abarcando en su totalidad 1.712 personas.

Asimismo, se consideró un segundo segmento de población, caracterizado por el personal adscrito a las áreas relacionadas con la gestión financiera de la empresa Landcell, a saber: 1 persona en gerencia, 2 del área contable, 2 en servicio técnico y 5 en el área de ventas.

En cuanto a la muestra, se hace referencia a la técnica de muestreo no probabilístico, donde, no todos los miembros de la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados (González, 2017). Por lo cual, los criterios de exclusión e inclusión fueron tomados en cuenta para hacer la selección de la muestra. A tales efectos, para el caso del instrumento aplicado a los empleados, se realizará una entrevista a los dos trabajadores adscritos al área contable. Mientras que en el caso de los clientes se aplicará una encuesta, tomando en consideración el total de la población, para el cálculo del tamaño de la muestra respectiva, de acuerdo a la fórmula de muestreo aleatorio simple, para población finita, la cual se detalla a continuación:

$$n = \frac{N z^2 pq}{e^2(N - 1) + z^2 pq} =$$

Dónde:

N = tamaño de la población = 1.712

Z = nivel de confianza (1.96)

P = probabilidad de éxito (0.50)

Q = probabilidad de fracaso (0.50)

(e) = error de la muestra (0.05)

Tomando un margen de error del 0.05% con un nivel de confianza de 95% a continuación se presenta el cálculo del tamaño de la muestra:

$$\begin{aligned} N &= 1.712 \\ N-1 &= 1.711 \\ e &= 0,05 \\ e^2 &= 0,0025 \\ z &= 1,96 \\ z^2 &= 3,8416 \\ p &= 0,5 \\ q &= 0,5 \end{aligned}$$

$$n = \frac{1712 * 3.8416 * 0.09}{0.0025(1711) + 3.8416 * 0.09} = 313,905$$

$$n = 314$$

En consecuencia, el total de muestra seleccionada corresponde a 314 clientes, a quienes se les realizó la encuesta, con la finalidad de conocer las opiniones que tienen referente a varios aspectos relacionados con la calidad de los productos, atención recibida, entre otros.

Tabla 1-2: Selección de la muestra

Descripción	N° Personas
Data de clientes general	1.712
Cientes recurrentes	1.662
Cientes no recurrentes	50
Muestra	314

Fuente: Empresa Landcell (2021)

Realizado por: Lema, S., 2022.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1. Métodos

Los métodos que se utilizaron a lo largo de la investigación son el inductivo, deductivo y analítico; los cuales aportaron a la construcción de un modelo de gestión financiera que se adapte a los requerimientos de la organización y a su realidad económica financiera, siendo utilizados cada uno en distintas etapas de la investigación.

Inductivo	Deductivo	Analítico
<ul style="list-style-type: none"> • Parte de varias premisas verdaderas y comprobadas • Aporta a una conclusión de forma razonable 	<ul style="list-style-type: none"> • Parte de un conjunto de conjeturas de la investigación • Crea conclusiones en base a esos resultados 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa exhaustivamente datos relacionados con la investigación • Crea relaciones y convergencias entre variables para medir sus resultados e interacción

Figura 1-2: Métodos de investigación utilizados

Fuente: (Monje, 2011)

Realizado por: Lema, S., 2022.

El método inductivo es utilizado dentro del análisis financiero de la empresa Landcell, donde con un conjunto de líneas base previamente planteada por la teoría actual y de general aceptación apoyen a las conclusiones que se emitan a partir de dicho análisis. Estas normas son generales y,

de cumplirse, puede aceptarse la conclusión de manera razonable pero no absoluta, ya que las empresas según su naturaleza manejan estructuras diferentes entre sí.

En cuanto al método deductivo, este se emplea dentro del análisis de control interno; en ese momento se generan premisas a partir del levantamiento de información por medio del cuestionario de control interno y se compilan todas estas conjeturas para lograr emitir una opinión o conclusión a cerca del nivel de control interno de la entidad y la posterior formulación de actividades de control para perfeccionarlo. Al cruzar esta información y analizar ambas interacciones y sus posibles resultados dentro de un ambiente de simulación financiera utilizamos el método de investigación analítico, mismo que se ayuda a generar conclusiones de correlación entre las variables de estudio.

2.6.2. Técnicas

- *Revisión documental:* Consiste en la obtención y análisis de los documentos producidos, tales como: informes, tesis, estados financieros, actas que aporten información bibliográfica referente al problema de estudio. En este sentido, la revisión documental comprende una técnica sin limitaciones ni contratiempos que admite esbozar los valores y creencias efectuados por otros escritores (Scribano, 2007).
- *Entrevista:* Será dirigida al director de la empresa y a los trabajadores claves en el proceso de gestión financiera, con el fin de obtener información que contribuya al diagnóstico empresarial de la empresa Importadora Landcell.
- *Encuesta:* Se refiere a un cuestionario que a través del planteamiento de preguntas cerradas inherentes al tema de investigación permitió la obtención de información, utilizándose para recabar información relevante a través de los clientes no recurrentes a la empresa.

2.6.3. Instrumentos.

Los instrumentos indispensables para el levantamiento de información, en base al tema de estudio son las siguientes:

- *Guía de observación,* que permitirá levantar información directa a través de los estados financieros.
- *Guía de entrevista,* es una herramienta que está elaborada como una guía que atribuye realizar las entrevistas respectivas, estas contienen preguntas de relevancia para la obtención de datos de importancia para el desarrollo de la investigación. Se aplicó al director y a los trabajadores claves de los procesos de gestión financiera de la empresa Importadora Landcell (Revisar Anexo 1).

- *Cuestionario de encuesta*, por medio de este instrumento se logró la información deseada y está conformado por preguntas previamente elaboradas, permitiendo obtener opiniones y criterios alrededor de las variables antes mencionadas. (Revisar Anexo 3).

-

2.7. Operacionalización de las variables

La operacionalización de las variables es la desintegración de las variables planteadas en el tema de investigación, a fin de que puedan ser medidas y a su vez permitan verificar los resultados dentro del problema de estudio, con el propósito de alcanzar información más confiable, debido a que se evitan errores en la investigación.

Tabla 2-2: Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES
Variable Independiente: Modelo de Gestión financiera	Actividades de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de recursos económicos • Métodos • Estrategias • Procedimientos • Desempeño
Variable dependiente: Rentabilidad	Eficiencia financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios financieros • Efectivo • Utilidad

Realizado por: Lema, S., 2022.

2.8. Proceso de análisis de datos

Para el proceso de análisis de datos se realizó un esquema estructurado de la siguiente forma:

- Presentación y análisis de las encuestas aplicadas a los trabajadores de la empresa.
- Presentación de la entrevista aplicada al gerente de la empresa.
- Análisis de los estados financieros, estados de situación financiero y estados de resultados (2018-2020). Para comprobar la variación de los indicadores financieros en estos periodos, los indicadores a evaluar serán los siguientes:

1. Margen neto de utilidad

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

2. Rentabilidad sobre activos

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

3. Rentabilidad sobre patrimonio

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

4. Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

5. Endeudamiento

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

6. Solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activo total}}$$

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS, DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1. Descripción de resultados

En la presente sección se presentan los resultados de los diferentes instrumentos aplicados.

3.1.1. Resultados de las entrevistas aplicadas al personal del área contable

El área contable está conformada por dos trabajadores, a saber: el contador y el asistente contable, por lo cual los resultados serán presentados por separado.

3.1.1.1. Entrevista al contador

Se realizó entrevista al Contador, con la finalidad de conocer su apreciación acerca de la eficiencia en la gestión económica y financiera de la empresa Landcell. La misma fue realizada en la oficina de la entidad, en fecha 20 de agosto de 2021.

1) **¿La forma en que se ha manejado los recursos económicos de la empresa Landcell ha asegurado de manera puntual el pago de los salarios de los empleados?**

El contador afirma que, normalmente se realiza el pago de forma puntual, sin embargo, considera que el manejo de los recursos no ha sido el más adecuado.

2) **¿Los métodos utilizados para gestionar los recursos financieros de la empresa Landcell son adecuados para garantizar la permanencia en el mercado?**

El contador considera que los métodos casi siempre son positivos, sin embargo, hace mención a algunas debilidades existentes con el manejo oportuno de los recursos que impide que los trabajadores desarrollen sus actividades con eficiencia y que pueda afectar la permanencia en el mercado.

3) **¿La empresa Landcell cuenta con estrategias efectivas de gestión financiera, control de libro diario, manejo de cuentas por pagar, cuentas por cobrar, inventarios, preparación de estados financieros entre otras?**

El contador respondió que ocasionalmente se diseñan y aplican estrategias efectivas de gestión. Situación que deja al descubierto que, existen algunas falencias en la gestión financiera.

4) **¿La empresa ha sido puntual en los últimos años en el pago a los empleados de utilidades y otros beneficios asociados a la gestión anual?**

En cuanto a la puntualidad de los pagos realizados a los trabajadores por parte de la empresa, el contador manifestó que normalmente son puntuales en los pagos, esto quiere decir, que algunas

veces los pagos no son realizados en las fechas fijadas, al igual que las utilidades y otros beneficios.

5) ¿Se emiten constantemente los reportes sobre la gestión financiera a través de los diferentes ratios e indicadores?

El contador afirmó que estos reportes financieros son confidenciales y solo se muestran a la junta directiva de la empresa, la elaboración y entrega de estos reportes se hace de forma mensual y semestral, solo son evaluados algunos indicadores financieros.

6) ¿El personal del área contable y financiera aplica planes de cuentas, manual de procedimientos del área de ventas, cobranzas?

En la actualidad, el área de contabilidad cuenta con varios manuales de procedimientos, a saber: plan de cuentas estructurado, manual de procedimientos de cobros, manual de procedimientos de pagos y estatus y políticas contables. Sobre este particular, se puede decir que, si existen algunos manuales y procedimiento, sin embargo, al parecer no se cumplen en su totalidad.

7) ¿Ha observado inconvenientes en el manejo de la caja de la empresa?

El contador afirmó que el área de la caja de la empresa es la parte que presenta mayores inconvenientes, se han reportado algunos faltantes y sobrantes en la caja, situación que debe ser mejorada.

8) ¿Cree usted que la empresa Landcell debe adoptar un modelo de gestión financiera que maximice la rentabilidad y asegure más utilidad para los socios y mayor beneficio a los empleados?

En cuanto a la necesidad y disposición de adaptar un modelo de gestión financiera para la empresa que maximice la rentabilidad y asegure mayor utilidad para los socios, el contador manifestó su total aceptación disposición para adaptar un nuevo modelo.

3.1.1.2. Entrevista al asistente contable

Se realizó entrevista al asistente contable, con la finalidad de conocer su apreciación acerca de la eficiencia en la gestión económica y financiera de la empresa Landcell. La misma fue realizada en la oficina de la entidad, en fecha 20 de agosto de 2021.

1) ¿La forma en que se ha manejado los recursos económicos de la empresa Landcell ha asegurado de manera puntual el pago de los salarios de los empleados?

El asistente contable considera que los pagos no se realizan de forma puntual, existe muchas debilidades en ese particular y se les da prioridad a otros elementos, como el pago a los proveedores.

2) ¿Los métodos utilizados para gestionar los recursos financieros de la empresa Landcell son adecuados para garantizar la permanencia en el mercado?

El asistente contable considera que los métodos utilizados por la empresa no son los más adecuados, por lo cual, hace mención a algunas debilidades existentes con el manejo efectivo de

los recursos que afecta la productividad y el pago oportuno a los empleados e incluso a los proveedores.

3) ¿La empresa Landcell cuenta con estrategias efectivas de gestión financiera, control de libro diario, manejo de cuentas por pagar, cuentas por cobrar, inventarios, preparación de estados financieros entre otras?

El asistente contable afirmó que solo en algunas ocasiones se diseñan y aplican estrategias de gestión. Asegura, que las técnicas asociadas al manejo del libro diario no son adecuadas y algunas operaciones no son registradas de forma efectiva.

4) ¿La empresa ha sido puntual en los últimos años en el pago a los empleados de utilidades y otros beneficios asociados a la gestión anual?

El asistente contable manifiesta que el pago en muchas ocasiones se realiza con retrasos de hasta una semana, situación que observa como una debilidad dentro de la empresa y debe ser mejorada.

5) ¿Se emiten constantemente los reportes sobre la gestión financiera a través de los diferentes ratios e indicadores?

El asistente contable afirmó que estos reportes financieros son realizados de forma mensual, y se elaboran bajo los lineamientos realizados por el contador de la empresa.

6) ¿El personal del área contable y financiera aplica planes de cuentas, manual de procedimientos del área de ventas, cobranzas?

Si existen algunos manuales y planes de cuenta, sin embargo, no son adoptados y aplicados de forma efectiva.

7) ¿Ha observado inconvenientes en el manejo de la caja de la empresa?

El asistente contable afirmó que, si existen debilidades en el manejo de la caja, no se han aplicado estrategias efectivas que impidan el cuadro eficiente de la caja.

8) ¿Cree usted que la empresa Landcell debe adoptar un modelo de gestión financiera que maximice la rentabilidad y asegure más utilidad para los socios y mayor beneficio a los empleados?

Sobre este particular, el asistente contable manifestó su total disposición y aceptación para la implementación de un modelo de gestión financiera que permita a la empresa obtener mejores resultados de gestión y por ende financieros.

3.1.2. Resultados de la entrevista al Gerente de la empresa

1) ¿Lleva la empresa un seguimiento de indicadores financieros para evaluar su gestión y plantear estrategias?

Los kpis recién estamos incrementando puesto que esta empresa venía trabajando sin ellos, por lo mismo realmente estoy buscando esos kpis correctos para poder medir la gestión de la empresa, por el momento siguen haciendo la adquisición de las herramientas.

Como se aprecia en esta respuesta, la aplicación de indicadores financieros está en proceso, por lo cual, supone mayor importancia la ejecución de un modelo de gestión financiera.

2) ¿Cómo ha sido el beneficio neto de la empresa en los últimos años?

El porcentaje de beneficios esta alrededor del 10 y 20%.

Según la respuesta del gerente general, este porcentaje de utilidad es bastante positivo, sin embargo, con la aplicación de un modelo de gestión financiero se puede mejorar.

3) ¿Cómo percibe la rentabilidad que ha tenido la empresa en los últimos años?

Si se tuviera que dar un puntaje el resultado serio 7.5/10.

La rentabilidad es un indicador fundamental para evaluar el desempeño organizacional, por lo cual, contar con una gestión financiera eficiente garantiza la permanencia en el mercado.

4) ¿De qué manera llevan el control del retorno de la inversión y otras ratios financieras?

El control justamente con los balances que presenta la contadora, los informes de financieros, pues de esa manera se lleva un control de la parte financiera sobre la empresa, en ratios financieros la liquides, la prueba ácida y hablemos también de gestión muy pocas por el momento estamos recién en ese cambio de la empresa actualmente.

Como se aprecia según lo dispuesto por el gerente, están bastante débiles en la medición de ratios.

Este es un punto favorable para la ejecución del presente proyecto.

5) ¿Ha tenido la empresa en los últimos años la capacidad de honrar o remunerar a los accionistas y propietarios?

Sí se ha tenido la capacidad

De igual forma, como se observó en las respuestas de los trabajadores el pago de sueldos y salarios es un tema delicado y fundamental para el gerente, por lo cual, es un punto a favor, que con una gestión eficiente podrá seguir mejorando.

6) ¿Qué estrategias o medidas ha adoptado la empresa con respecto a los fondos propios para que estos incidan positivamente en su rentabilidad?

En la actualidad las estrategias no están muy claras, estamos haciendo algunos cambios y trabajando en ese punto de la empresa **¿más o menos usted donde se ha planteado llegar?**

Nuestro giro de negocios es importar desde china y estados unidos repuestos y accesorios y celulares para distribuir a nivel nacional más que todo en la zona 3 que es donde nos manejamos, ser una empresa líder en la zona 3 lo que es la comercialización de accesorios de celulares esa es la misión, cuando llegemos a ese objetivo seremos una empresa fuerte y podremos hacer una plaza de retornos hacia nuestros inversionistas.

7) ¿Cree usted que la gestión financiera actual es acorde a la complejidad de las operaciones de la empresa y sus objetivos estratégicos?

No es acorde porque todavía estoy haciendo los cambios para llegar a eso.

Según lo dispuesto por el gerente general, considera que en la actualidad no existe una gestión financiera eficiente.

8) ¿La gestión financiera de Landcell se basa en algún modelo o solo se adapta a las circunstancias?

Se adapta a las circunstancias actualmente hay pocas herramientas que se está cumpliendo, pero más que todo se adapta a las circunstancias lo cual es una integridad de la empresa lo cual estamos tomando cartas en el asunto y haciendo esos correctivos.

Según lo señalado por el gerente, la gestión financiera en la actualidad, no se basa en ningún modelo en específico, sino que se adaptan a las circunstancias, situación que pone en riesgo la sustentabilidad del negocio.

9) ¿Estaría usted de acuerdo es que Landcell sustente su manejo financiero en un modelo de gestión y mejores prácticas? ¿Por qué?

Claro que sí estaría realmente encaminado porque ya no es un emprendimiento sino una pyme en sí entonces ya hace falta la parte administrativa este pues bien estructurada y manejada por gente profesional también con conocimientos Técnicos y poder llevarla arriba, en esta área hay que adaptarse a lo planificado para la empresa eso es una debilidad lo cual debemos corregir lo más rápido posible

Esta respuesta, da garantía que el gerente tiene toda la disposición de realizar cambios dentro de la organización,

10) ¿Cree usted que un modelo de gestión financiera permitirá una mayor rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras del Landcell?

Seguro que sí, 100% seguro que si porque sin esas herramientas no podemos seguir cumpliendo ni corrigiendo indispensable para el bien de la empresa.

Un aspecto importante en la ejecución del presente proyecto es la disposición que tiene el gerente para la aplicación de un modelo de gestión financiero.

3.1.3. Resultados de la encuesta realizada a los clientes

En cuanto a las encuestas aplicadas a los clientes, es importante señalar, que fue diseñada para conocer elementos relacionados con la calidad y atención, brindada por los vendedores. La misma fue aplicada a 50 clientes no recurrentes de la empresa y los resultados se presentan a continuación:

1. ¿Califique nuestros productos de acuerdo a los siguientes parámetros?

Tabla 1-3: Calificación de los productos ofrecidos

DETALLE	Muy Satisfecho	Satisfecho	Neutral	Insatisfecho	Muy Insatisfecho	TOTAL
Calidad	239	50	13	12	0	314
Velocidad	138	94	75	6	1	314
Rentabilidad	163	113	6	31	1	314
Precio	214	50	31	13	6	314
Seguridad	182	69	50	0	13	314

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar en la tabla 4-3, la mayoría de los encuestados tienen un nivel de satisfacción bastante alto, en cuanto a los parámetros evaluados sobre los productos ofrecidos en la empresa; por lo cual, el bajo nivel de utilidad o rentabilidad no se debe a la calidad o precio de sus artículos ofrecidos, las debilidades pueden encontrarse en la parte de gestión administrativa y contable.

2. ¿El equipo de ventas ha solventado cualquier duda en cuanto a los productos?

Tabla 2-3: Solución de inquietudes

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	257	82,00%
Casi siempre	25	8,00%
Ocasionalmente	19	6,00%
Casi nunca	7	2,00%
Nunca	6	2,00%
Total	314	100,00%

Realizado por: Lema, S., 2022.

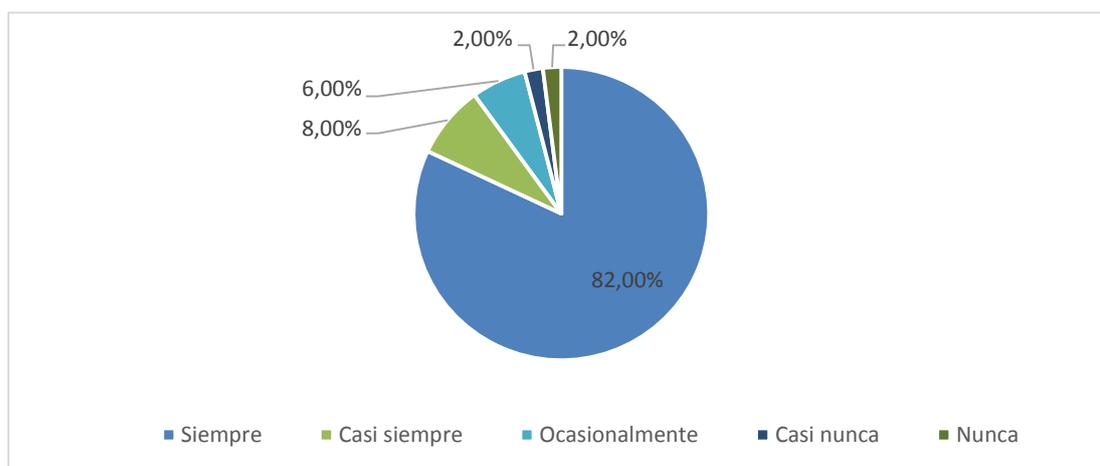


Gráfico 1-3: Solución de inquietudes

Realizado por: Lema, S., 2022.

En cuanto a los resultados obtenidos sobre las soluciones brindadas del personal de ventas a los clientes, se puede apreciar en el gráfico 1-3, que el 82% de las personas encuestadas, afirman que les dan solución a sus inquietudes. A este respecto, al obtener un 90% de clientes satisfechos con este factor, es una ventaja para la empresa, que deben fortalecer ya que existe un buen trato a los clientes.

3. ¿Se ha entregado el producto a tiempo y en buen estado?

Tabla 3-3: Puntualidad y calidad de los productos entregados

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	100	32,00%
Casi siempre	107	34,00%
Ocasionalmente	69	22,00%
Casi nunca	32	10,00%
Nunca	6	2,00%
Total	314	100,00%

Realizado por: Lema, S., 2022.

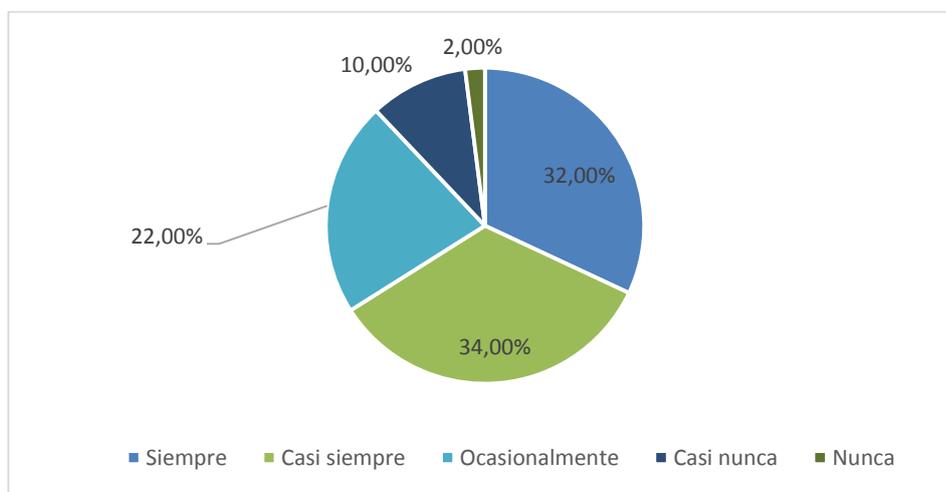


Gráfico 2-3: Puntualidad y estado de los productos entregados

Realizado por: Lema, S., 2022.

Sobre los resultados referentes a la puntualidad y estado de los productos entregados, en el gráfico 2-3, se aprecia que los clientes manifestaron en un 34% que, casi siempre son óptimos; mientras que el 32% afirmaron buen estado de los productos y total puntualidad. Por otra parte, se resalta, que existe un 10% de los clientes que afirman que casi nunca se cumple con estos parámetros, situación que también debe ser valorada, evaluada y corregida, porque aun cuando el 66%, se siente complacido, existe un número de ellos que se sienten insatisfechos, lo que trae como consecuencia que las ventas tiendan a reducirse y por ende la rentabilidad del negocio.

4. ¿El proceso de pago ha sido fácil y transparente?

Tabla 4-3: Proceso de pago

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	239	76,00%
Casi siempre	57	18,00%
Ocasionalmente	12	4,00%
Casi nunca	6	2,00%
Nunca	0	0,00%
Total	314	100,00%

Realizado por: Lema, S., 2022.

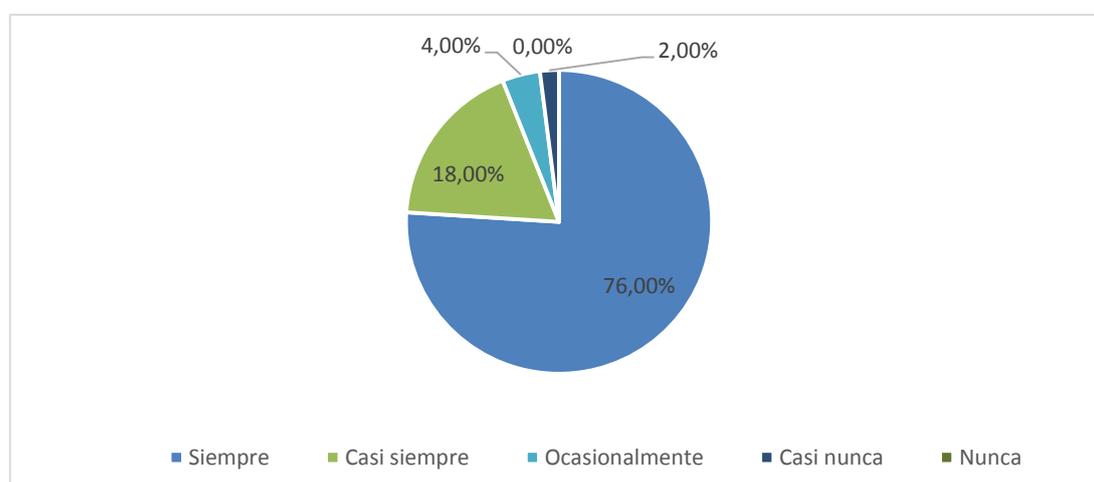


Gráfico 3-3: Proceso de pago

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar en el gráfico 3-3, la mayoría de los clientes encuestados representado en un 76% afirman, que existe un método fácil y transparente para realizar sus pagos de los productos adquiridos en la empresa, y un 18% coinciden al manifestar que el proceso es bastante bueno, situación que es favorable para la empresa, al aprovechar la satisfacción del 94% de los clientes, lo que permitirá fortalecer las estrategias de pago, a fin de mantener un cliente satisfecho.

5. ¿Recomendaría nuestros productos?

Tabla 5-3: Recomendación de los productos de la empresa

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	182	58%
Casi siempre	69	22%
Ocasionalmente	44	14%
Casi nunca	13	4%
Nunca	6	2%
Total	314	100%

Realizado por: Lema, S., 2022.

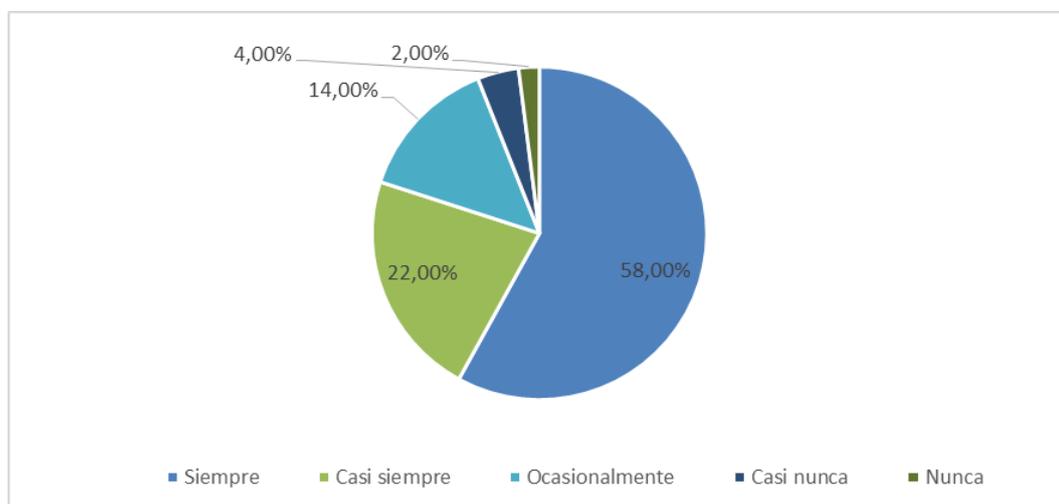


Gráfico 4-3: Recomendaciones de los productos de la empresa

Realizado por: Lema, S., 2022.

Según los resultados obtenidos en el gráfico 4-3, sobre poder conocer si los usuarios recomendaran a terceros los productos ofrecidos, un 58% afirma que siempre lo hace y lo seguirá haciendo; mientras que, un 22% considera que casi siempre los recomendaría. Este aspecto supone una gran ventaja para a la empresa, enmarcada en el 80% de clientes con los cuales se puede contar para favorecer los servicios que se ofrecen. Sin embargo, es necesario evaluar los elementos desfavorables y optimizarlos, para incrementar de esta manera la captación de clientes.

6. ¿Considera que Landcell debe incrementar sus tiendas para abarcar nuevos mercados?

Tabla 6-3: Consideración sobre incrementar las tiendas

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	195	62%
Casi siempre	88	28%
Ocasionalmente	19	6%
Casi nunca	12	4%
Nunca	0	0%
Total	314	100,00%

Realizado por: Lema, S., 2022.

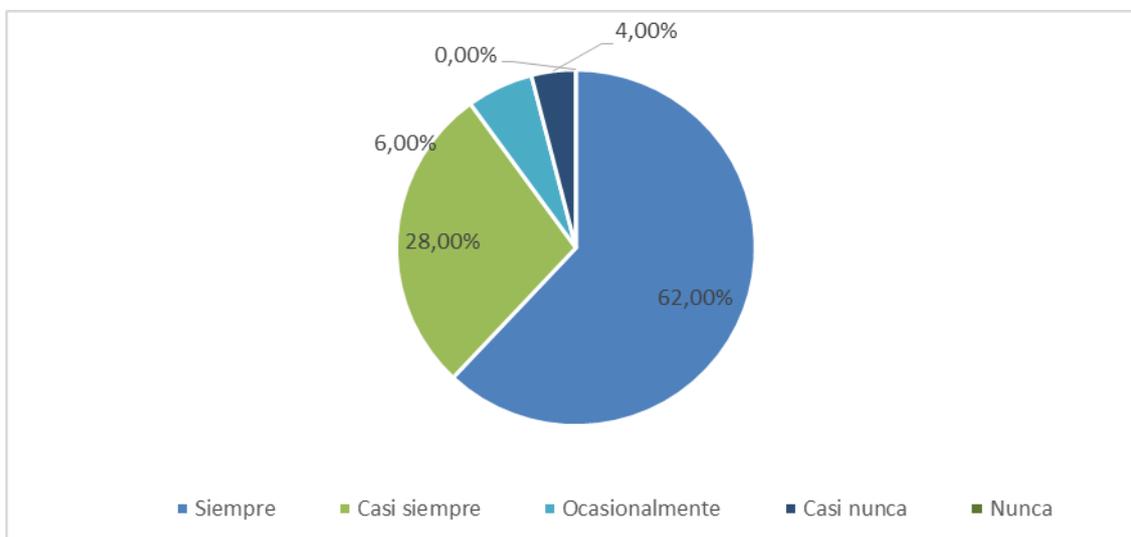


Gráfico 5-3: Consideraciones sobre incrementar las tiendas

Realizado por: Lema, S., 2022.

En el gráfico 5-3, referente a la consideración y percepción de los clientes de incrementar las tiendas de la empresa para mayor comunidad y mejor atención, los usuarios manifestaron en un 62% que, si deberían incrementar las tiendas para abarcar nuevos mercados; por otra parte, el 28%, que si puede ser una opción viable y efectiva. Ante estos resultados, la empresa debe considerar la opinión de los 90% de clientes que apuestan por la implementación de otras tiendas en diferentes lugares, fortaleciendo la cartera de clientes y por ende la rentabilidad.

7. ¿Compraría un nuevo producto en nuestra empresa?

Tabla 7-3: Compra de un nuevo producto en la empresa

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	207	66%
Casi siempre	82	26%
Ocasionalmente	13	4%
Casi nunca	12	4%
Nunca	0	0%
Total	314	100,00%

Realizado por: Lema, S., 2022.

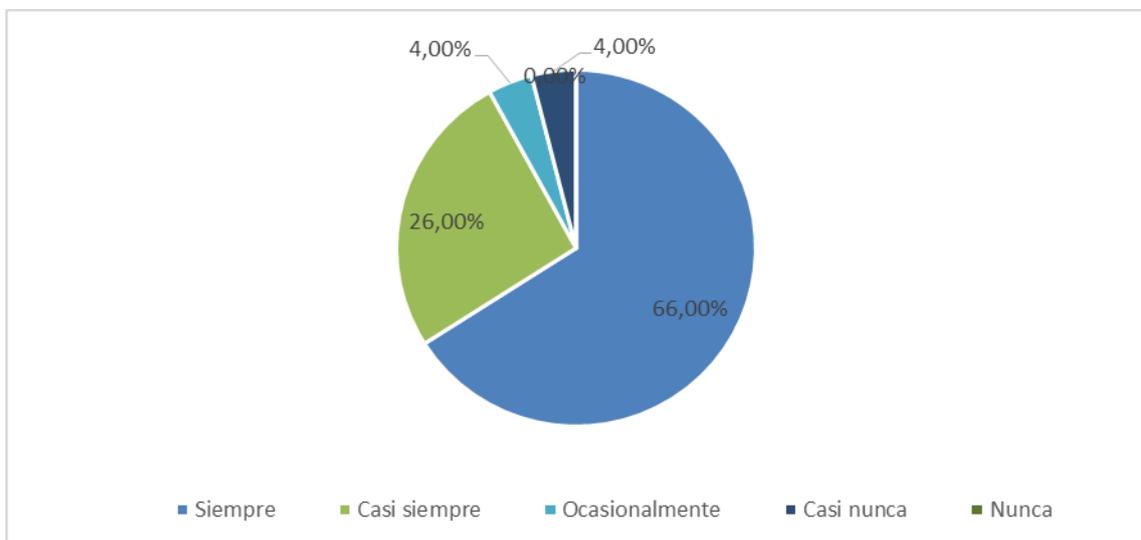


Gráfico 6-3: Compra de un nuevo producto en la empresa.

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar en el gráfico 6-3, el 66% de los clientes encuestados, afirmaron que si comprarían un nuevo producto en la empresa; mientras que un 26% considera que casi siempre lo haría. Estos resultados, se deben tomar en cuenta como una fortaleza que tiene la empresa del 92% y utilizar esos aspectos fuertes para incrementar los niveles de ventas actuales.

8. ¿La persona que lo atendió comprendió sus necesidades?

Tabla 8-3: Comprensión de necesidades del cliente

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Siempre	113	36%
Casi siempre	119	38%
Ocasionalmente	69	22%
Casi nunca	6	2%
Nunca	7	2%
Total	314	100%

Realizado por: Lema, S., 2022.

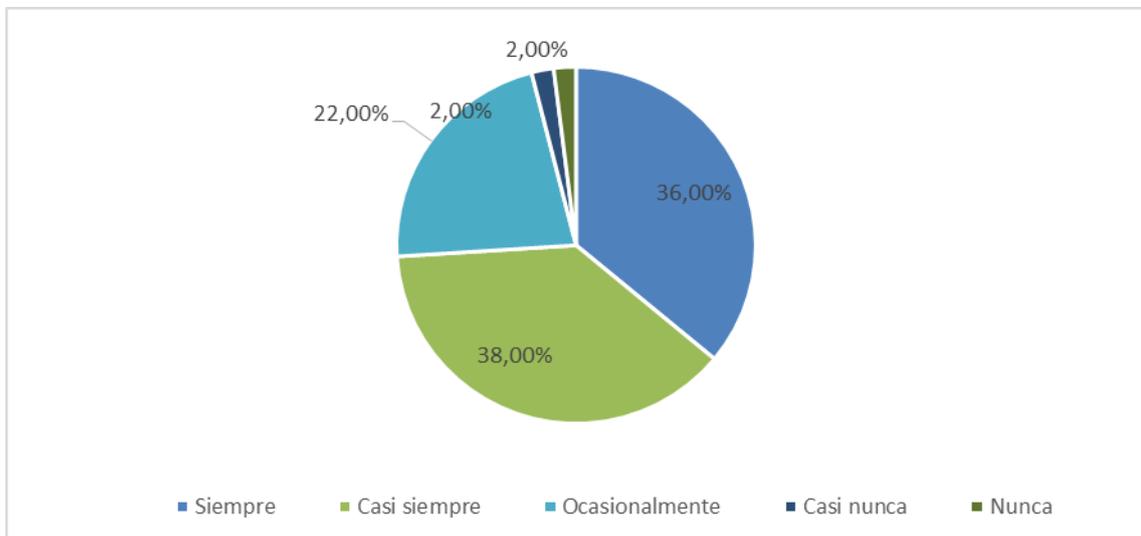


Gráfico 7-3: Comprensión de necesidades del cliente

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar en el gráfico 7-3, el 18% de los clientes mencionaron que, los vendedores siempre saben comprender sus necesidades; mientras que, el 19% afirman que casi siempre cumple con las expectativas de atención, solo una persona respondió que nunca saben comprender sus necesidades y las razones por las cuales acude a la empresa. Este elemento se considera como una ventaja competitiva para la empresa; por lo tanto, el 74% de satisfacción genera una fortaleza para la empresa, haciéndola distinta de la competencia y por ende aumenta el número de clientes recurrentes.

9. ¿Cómo califica el nivel general de satisfacción con el servicio recibido?

Tabla 9-3: Nivel de satisfacción con el servicio

Descripción	Frecuencia	Porcentual
Muy satisfecho	214	68%
Satisfecho	69	22%
Neutral	19	6%
Poco satisfecho	6	2%
Insatisfecho	6	2%
Total	314	100%

Realizado por: Lema, S., 2022.

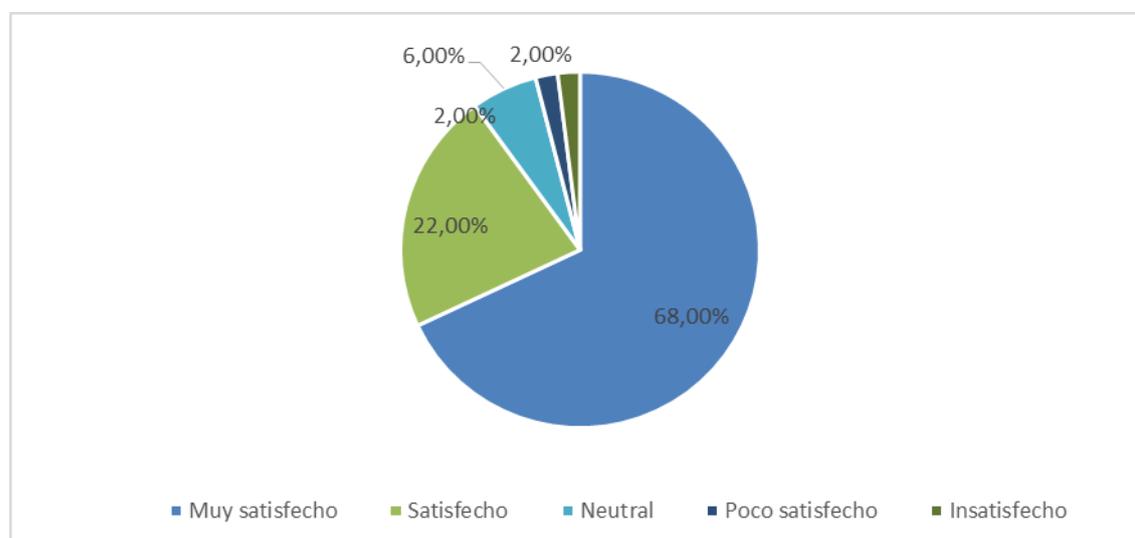


Gráfico 8-3: Nivel de satisfacción con el servicio

Realizado por: Lema, S., 2022.

En el gráfico 8-3, se observa que el 68% de los clientes se encuentran muy satisfechos con el servicio recibido por los vendedores; mientras que, el 22% se encuentran satisfechos. No obstante, se deduce que se cumple con las expectativas de atención, solo una persona respondió que se encuentra insatisfecha con la atención recibida. Por tanto, el 90% de satisfacción indica la factibilidad de elevar las ventas en el próximo plan financiero, a través del modelo de gestión, fortaleciendo la rentabilidad de la empresa.

Sobre los resultados analizados se deduce que la empresa Importadora Landcell, debe aprovechar el alto porcentaje obtenido en la satisfacción de los clientes, lo que permitirá fortalecer las estrategias de ventas, impulsar nuevos productos y tiendas, a fin de obtener ventaja competitiva frente a otras empresas del mismo ramo.

Asimismo, con un incremento en las ventas, se podrá maximizar la rentabilidad en las operaciones financieras, optimizando a su vez los recursos, en el próximo plan financiero, mediante la aplicación del nuevo modelo de gestión financiera propuesto.

3.1.4. Análisis financieros

La Empresa Importadora Landcell, presentó la información financiera desde el año 2018 hasta el 2020, expresada en miles de dólares, la misma los siguientes resultados:

Tabla 10-3: Análisis horizontal del Estado de situación financiera

IMPORTADORA LANDCELL							
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO							
RIOBAMBA - ECUADOR							
DETALLE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	VARIACIÓN ABSOLUTA 2018-2019	VARIACIÓN RELATIVA 2018-2019	VARIACIÓN ABSOLUTA 2019-2020	VARIACIÓN RELATIVA 2019-2020
ACTIVOS	213.037,46	196.520,60	178.754,77	-16.516,86	-7,75%	-17.765,83	-9,04%
ACTIVO CORRIENTE	171.587,84	94.452,48	75.810,99	-77.135,36	-44,95%	-18.641,49	-19,74%
DISPONIBLE	4.432,08	1.709,50	-3.097,98	-2.722,58	-61,43%	-4.807,48	-281,22%
CAJA GENERAL	50,00	700,80	1.119,64	650,80	1301,60%	418,84	59,77%
CAJA	0,00	0,00	1.119,53	0,00	0,00%	1.119,53	100,00%
CAJA CHICA	50,00	700,80	0,11	650,80	1301,60%	-700,69	-99,98%
BANCOS	4.382,08	1.008,70	-4.217,62	-3.373,38	-76,98%	-5.226,32	-518,12%
BANCO DEL PACIFICO CTA CTE 1	27,34	0,00	0,00	-27,34	-100,00%	0,00	0,00%
BANCO DEL PACIFICO CTA CTE 2	4.354,74	1.008,70	-4.217,62	-3.346,04	-76,84%	-5.226,32	-518,12%
EXIGIBLE	45.923,74	7.613,26	15.186,03	-38.310,48	-83,42%	7.572,77	99,47%
CLIENTES	2.387,90	4.316,47	5.519,68	1.928,57	80,76%	1.203,21	27,87%
CLIENTES	2.387,90	4.316,47	5.519,68	1.928,57	80,76%	1.203,21	27,87%
CUENTAS POR COBRAR	1.204,00	0,00	5,00	-1.204,00	-100,00%	5,00	100,00%
CUENTAS POR COBRAR	1.204,00	0,00	5,00	-1.204,00	-100,00%	5,00	100,00%
PRESTAMO POR COBRAR EMPLEADOS	245,32	0,00	35,25	-245,32	-100,00%	35,25	100,00%
PRESTAMO POR COBRAR SOCIOS	42.086,52	3.296,79	9.626,10	-38.789,73	-92,17%	6.329,31	191,98%
PRESTAMO CARMITA GUARCO	27.454,86	3.296,79	9.626,10	-24.158,07	-87,99%	6.329,31	191,98%
PRESTAMO HECTOR LANDETA	14.631,66	0,00	0,00	-14.631,66	-100,00%	0,00	0,00%
IVA EN COMPRAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	121.232,02	85.129,72	63.722,94	-36.102,30	-29,78%	-21.406,78	-25,15%
INVENTARIOS	121.232,02	85.129,72	63.722,94	-36.102,30	-29,78%	-21.406,78	-25,15%
INVENTARIOS DE MERCADERIAS	121.232,02	85.079,72	63.722,94	-36.152,30	-29,82%	-21.356,78	-25,10%
ADQUISICIÓN MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	0,00	50,00	50,00	50,00	100,00%	0,00	0,00%
ACTIVO NO CORRIENTES	41.449,62	102.018,12	99.569,20	60.568,50	146,13%	-2.448,92	-2,40%
DEPRECIABLE	41.449,62	102.018,12	99.569,20	60.568,50	146,13%	-2.448,92	-2,40%
EDIFICIO	0,00	15.846,40	15.846,40	15.846,40	100,00%	0,00	0,00%
MUEBLES Y ENSERES	11.202,78	11.202,78	11.202,78	0,00	0,00%	0,00	0,00%

(-) DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	-2.061,01	-3.145,81	-4.230,61	-1.084,80	52,63%	-1.084,80	34,48%
EQUIPO DE OFICINA	1.067,78	1.088,78	1.088,78	21,00	1,97%	0,00	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE OFICINA	-142,14	-248,94	-355,74	-106,80	75,14%	-106,80	42,90%
MAQUINARIA, EQUIPO Y HERRAMIENTA	2.260,20	2.371,70	2.371,70	111,50	4,93%	0,00	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA EQUIPO Y HERRAMIENTA	-219,11	-432,11	-645,11	-213,00	97,21%	-213,00	49,29%
VEHÍCULO	45.180,00	45.180,00	45.180,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHÍCULO	-18.054,00	-27.090,00	-36.126,00	-9.036,00	50,05%	-9.036,00	33,36%
EQUIPO DE COMPUTO	5.910,00	5.910,00	5.910,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	-3.694,88	-5.664,68	-5.910,00	-1.969,80	53,31%	-245,32	4,33%
TERRENOS	0,00	57.000,00	65.237,00	57.000,00	100,00%	8.237,00	14,45%
MARCA	224,00	224,00	224,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(-) AMORTIZACION ACUMULADA MARCA	-224,00	-224,00	-224,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
OTROS ACTIVOS	0,00	50,00	3.374,58	50,00	100,00%	3.324,58	6649,16%
OBRAS EN CONSTRUCCION	0,00	50,00	3.374,58	50,00	100,00%	3.324,58	6649,16%
CONSTRUCCION CABAÑAS	0,00	50,00	3.374,58	50,00	100,00%	3.324,58	6649,16%
PASIVOS	71.719,47	107.879,17	74.268,85	36.159,70	50,42%	-33.610,32	-31,16%
A CORTO PLAZO	42.965,07	32.528,21	20.706,10	-10.436,86	-24,29%	-11.822,11	-36,34%
PROVEEDORES	27.967,34	24.429,10	18.993,44	-3.538,24	-12,65%	-5.435,66	-22,25%
PROVEEDORES NACIONALES	20.061,28	24.429,10	18.993,44	4.367,82	21,77%	-5.435,66	-22,25%
PROVEEDORES INTERNACIONALES	7.906,06	0,00		-7.906,06	-100,00%	0,00	0,00%
CUENTAS POR PAGAR	11.920,49	2.000,00	1.050,00	-9.920,49	-83,22%	-950,00	-47,50%
CUENTAS POR PAGAR	11.920,49	2.000,00	1.050,00	-9.920,49	-83,22%	-950,00	-47,50%
SUELDOS POR PAGAR	1.595,69	1.932,39	0,00	336,70	21,10%	-1.932,39	-100,00%
IMPUESTO POR PAGAR	825,35	3.658,63	389,13	2.833,28	343,28%	-3.269,50	-89,36%
IVA POR PAGAR	825,35	3.658,63	0,00	2.833,28	343,28%	-3.658,63	-100,00%
RETENCIONES POR PAGAR	0,00	0,00	389,13	0,00	0,00%	389,13	100,00%
IVA EN VENTAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IEES POR PAGAR	656,20	508,09	273,53	-148,11	-22,57%	-234,56	-46,17%
APORTE INDIVIDUAL	260,62	190,46	119,67	-70,16	-26,92%	-70,79	-37,17%
APORTE PATRONAL	335,07	244,83	153,86	-90,24	-26,93%	-90,97	-37,16%
PRESTAMO Q. POR PAGAR	60,51	72,80	0,00	12,29	20,31%	-72,80	-100,00%
A LARGO PLAZO	28.754,40	75.350,96	53.562,75	46.596,56	162,05%	-21.788,21	-28,92%
CUENTAS POR PAGAR	5.595,14	9.236,19	2.017,87	3.641,05	65,08%	-7.218,32	-78,15%
CUENTAS POR PAGAR	5.595,14	9.236,19	2.017,87	3.641,05	65,08%	-7.218,32	-78,15%

PRÉSTAMOS BANCARIOS	23.159,26	66.114,77	51.544,88	42.955,51	185,48%	-14.569,89	-22,04%
BANCO CREDIFÉ	8.159,30	886,29	0,00	-7.273,01	-89,14%	-886,29	-100,00%
BANECUADOR B. P	14.999,96	8.368,80	3.368,76	-6.631,16	-44,21%	-5.000,04	-59,75%
COAC RIOBAMBA	0,00	56.859,68	48.176,12	56.859,68	100,00%	-8.683,56	-15,27%
PATRIMONIO	140.764,95	88.196,04	104.090,55	-52.568,91	-37,35%	15.894,51	18,02%
CAPITAL	84.732,05	84.732,05	84.732,05	0,00	0,00%	0,00	0,00%
CAPITAL SOCIAL	84.732,05	84.732,05	84.732,05	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESULTADOS	56.032,90	3.463,99	19.358,50	-52.568,91	-93,82%	15.894,51	458,85%
UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO	56.032,90	3.463,99	19.358,50	-52.568,91	-93,82%	15.894,51	458,85%
INGRESOS	-553,04	-445,39	-553,04	107,65	-19,47%	-107,65	24,17%
EGRESOS	0,00	107,65	157,67	107,65	100,00%	50,02	46,47%
TOTAL PASIVO + PATRIONIO	213.037,46	196.520,60	178.754,77	-16.516,86	-7,75%	-17.765,83	-9,04%

Fuente: Empresa Landcell (2021).

Realizado por: Lema, S., 2022.

En cuanto al análisis horizontal, el punto que se presenta más desfavorable de acuerdo a la variación absoluta y relativa es la disminución considerable entre un año y otro sobre los activos, con un -7,75% y 9,04%, entre los periodos 2018-2019 y 2019-2020, respectivamente, lo cual obedece a la disminución de las ventas y por ende, en los inventarios, producto de la pandemia COVID-19. En otro aspecto, se destaca la variación significativa de la caja chica, por cuanto para el 2019 con un valor de \$700,80, disminuyó en \$0,11 para el 2020. Por otra parte, se observó que la depreciación de la propiedad, planta y equipo no se está realizando de manera correcta de acuerdo a los métodos de depreciación.

Tabla 11-3: Análisis vertical del Estado de situación financiera.

IMPORTADORA LANDCELL						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO						
RIOBAMBA - ECUADOR						
DETALLE	AÑO 2018	A. Vertical % 2018	AÑO 2019	A. Vertical % 2019	AÑO 2020	A. Vertical % 2020
ACTIVOS	213.037,46	100,00%	196.520,60	100,00%	178.754,77	100,00%
ACTIVO CORRIENTE	171.587,84	80,54%	94.452,48	48,06%	75.810,99	42,41%
DISPONIBLE	4.432,08	2,08%	1.709,50	0,87%	-3.097,98	-1,73%
CAJA GENERAL	50,00	0,02%	700,80	0,36%	1.119,64	0,63%
CAJA	0,00	0,00%	0,00	0,00%	1.119,53	0,63%
CAJA CHICA	50,00	0,02%	700,80	0,36%	0,11	0,00%
BANCOS	4.382,08	2,06%	1.008,70	0,51%	-4.217,62	-2,36%
BANCO DEL PACIFICO CTA CTE 1	27,34	0,01%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
BANCO DEL PACIFICO CTA CTE 2	4.354,74	2,04%	1.008,70	0,51%	-4.217,62	-2,36%
EXIGIBLE	45.923,74	21,56%	7.613,26	3,87%	15.186,03	8,50%
CLIENTES	2.387,90	1,12%	4.316,47	2,20%	5.519,68	3,09%
CLIENTES	2.387,90	1,12%	4.316,47	2,20%	5.519,68	3,09%
CUENTAS POR COBRAR	1.204,00	0,57%	0,00	0,00%	5,00	0,00%
CUENTAS POR COBRAR	1.204,00	0,57%	0,00	0,00%	5,00	0,00%
PRESTAMO POR COBRAR EMPLEADOS	245,32	0,12%	0,00	0,00%	35,25	0,02%
PRESTAMO POR COBRAR SOCIOS	42.086,52	19,76%	3.296,79	1,68%	9.626,10	5,39%
PRESTAMO CARMITA GUARCO	27.454,86	12,89%	3.296,79	1,68%	9.626,10	5,39%
PRESTAMO HECTOR LANDETA	14.631,66	6,87%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IVA EN COMPRAS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
REALIZABLE	121.232,02	56,91%	85.129,72	43,32%	63.722,94	35,65%
INVENTARIOS	121.232,02	56,91%	85.129,72	43,32%	63.722,94	35,65%
INVENTARIOS DE MERCADERIAS	121.232,02	56,91%	85.079,72	43,29%	63.722,94	35,65%
ADQUISICIÓN MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	0,00	0,00%	50,00	0,03%	50,00	0,03%
ACTIVO NO CORRIENTES	41.449,62	19,46%	102.018,12	51,91%	99.569,20	55,70%
DEPRECIABLE	41.449,62	19,46%	102.018,12	51,91%	99.569,20	55,70%
EDIFICIO	0,00	0,00%	15.846,40	8,06%	15.846,40	8,86%
MUEBLES Y ENSERES	11.202,78	5,26%	11.202,78	5,70%	11.202,78	6,27%

(-) DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	-2.061,01	-0,97%	-3.145,81	-1,60%	-4.230,61	-2,37%
EQUIPO DE OFICINA	1.067,78	0,50%	1.088,78	0,55%	1.088,78	0,61%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE OFICINA	-142,14	-0,07%	-248,94	-0,13%	-355,74	-0,20%
MAQUINARIA, EQUIPO Y HERRAMIENTA	2.260,20	1,06%	2.371,70	1,21%	2.371,70	1,33%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA EQUIPO Y HERRAMIENTA	-219,11	-0,10%	-432,11	-0,22%	-645,11	-0,36%
VEHÍCULO	45.180,00	21,21%	45.180,00	22,99%	45.180,00	25,27%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA VEHÍCULO	-18.054,00	-8,47%	-27.090,00	-13,78%	-36.126,00	-20,21%
EQUIPO DE COMPUTO	5.910,00	2,77%	5.910,00	3,01%	5.910,00	3,31%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	-3.694,88	-1,73%	-5.664,68	-2,88%	-5.910,00	-3,31%
TERRENOS	0,00	0,00%	57.000,00	29,00%	65.237,00	36,50%
MARCA	224,00	0,11%	224,00	0,11%	224,00	0,13%
(-) AMORTIZACION ACUMULADA MARCA	-224,00	-0,11%	-224,00	-0,11%	-224,00	-0,13%
OTROS ACTIVOS	0,00	0,00%	50,00	0,03%	3.374,58	1,89%
OBRAS EN CONSTRUCCION	0,00	0,00%	50,00	0,03%	3.374,58	1,89%
CONSTRUCCION CABAÑAS	0,00	0,00%	50,00	0,03%	3.374,58	1,89%
PASIVOS	71.719,47	33,67%	107.879,17	54,89%	74.268,85	41,55%
A CORTO PLAZO	42.965,07	20,17%	32.528,21	16,55%	20.706,10	11,58%
PROVEEDORES	27.967,34	13,13%	24.429,10	12,43%	18.993,44	10,63%
PROVEEDORES NACIONALES	20.061,28	9,42%	24.429,10	12,43%	18.993,44	10,63%
PROVEEDORES INTERNACIONALES	7.906,06	3,71%	0,00	0,00%		0,00%
CUENTAS POR PAGAR	11.920,49	5,60%	2.000,00	1,02%	1.050,00	0,59%
CUENTAS POR PAGAR	11.920,49	5,60%	2.000,00	1,02%	1.050,00	0,59%
SUELDOS POR PAGAR	1.595,69	0,75%	1.932,39	0,98%	0,00	0,00%
IMPUESTO POR PAGAR	825,35	0,39%	3.658,63	1,86%	389,13	0,22%
IVA POR PAGAR	825,35	0,39%	3.658,63	1,86%	0,00	0,00%
RETENCIONES POR PAGAR	0,00	0,00%	0,00	0,00%	389,13	0,22%
IVA EN VENTAS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IEES POR PAGAR	656,20	0,31%	508,09	0,26%	273,53	0,15%
APORTE INDIVIDUAL	260,62	0,12%	190,46	0,10%	119,67	0,07%
APORTE PATRONAL	335,07	0,16%	244,83	0,12%	153,86	0,09%
PRESTAMO Q. POR PAGAR	60,51	0,03%	72,80	0,04%	0,00	0,00%
A LARGO PLAZO	28.754,40	13,50%	75.350,96	38,34%	53.562,75	29,96%

CUENTAS POR PAGAR	5.595,14	2,63%	9.236,19	4,70%	2.017,87	1,13%
CUENTAS POR PAGAR	5.595,14	2,63%	9.236,19	4,70%	2.017,87	1,13%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	23.159,26	10,87%	66.114,77	33,64%	51.544,88	28,84%
BANCO CREDIFÉ	8.159,30	3,83%	886,29	0,45%	0,00	0,00%
BANECUADOR B.P	14.999,96	7,04%	8.368,80	4,26%	3.368,76	1,88%
COAC RIOBAMBA	0,00	0,00%	56.859,68	28,93%	48.176,12	26,95%
PATRIMONIO	140.764,95	66,08%	88.196,04	44,88%	104.090,55	58,23%
CAPITAL	84.732,05	39,77%	84.732,05	43,12%	84.732,05	47,40%
CAPITAL SOCIAL	84.732,05	39,77%	84.732,05	43,12%	84.732,05	47,40%
RESULTADOS	56.032,90	26,30%	3.463,99	1,76%	19.358,50	10,83%
UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO	56.032,90	26,30%	3.463,99	1,76%	19.358,50	10,83%
INGRESOS	-553,04	-0,26%	-445,39	-0,23%	-553,04	-0,31%
EGRESOS	0,00	0,00%	107,65	0,05%	157,67	0,09%
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	213.037,46	100,00%	196.520,60	100,00%	178.754,77	100,00%

Fuente: Empresa Landcell (2021)

Realizado por: Lema, S., 2022.

Sobre el análisis vertical el punto que más resalta es la variación porcentual de un año a otro, en lo que respecta a los activos corrientes se aprecia en el año 2018, representa un 80%; sin embargo, en el año 2019, baja hasta 48% y en el 2020 solo comprende el 42% de los activos totales, igual comportamiento ocurre con los inventarios. En observación directa en la empresa, se constató que para el 2019, fue producto del emprendimiento de nuevos locales del mismo ramo, y para el 2020 la crisis sanitaria, lo que conllevó a la disminución en el proceso productivo.

Tabla 12-3: Análisis horizontal de los Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO							
IMPORTADORA LANDCELL							
EXPRESADO EN DOLARES							
DESCRIPCIÓN	2018	AÑO 2019	2020	VARIACIÓN ABSOLUTA 2018-2019	VARIACIÓN RELATIVA 2018-2019	VARIACIÓN ABSOLUTA 2019-2020	VARIACIÓN RELATIVA 2019-2020
Ingresos por ventas brutas	265.098,00	278.908,00	136.540,13	13.810,00	5,21%	-142.367,87	-51,04%
Ingresos por servicio técnico	39.567,00	45.456,00	42.821,05	5.889,00	14,88%	-2.634,95	-5,80%
(-) Devolución en ventas	(345,09)		(153,01)	345,09	-100,00%	-153,01	100,00%
Total, Ingresos	304.319,91	324.364,00	179.208,17	20.044,09	6,59%	-145.155,83	-44,75%
Costos de ventas	(169.432,08)	(181.809,89)	(90.550,11)	-12.377,81	7,31%	91.259,78	-50,20%
Total costos	(169.432,08)	(181.809,89)	(90.550,11)	-12.377,81	7,31%	91.259,78	-50,20%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	134.887,83	142.554,11	88.658,06	7.666,28	5,68%	-53.896,05	-37,81%
Gastos de Ventas	(48.734,03)	(51.789,00)	(35.134,03)	-3.054,97	6,27%	16.654,97	-32,16%
Gastos extraordinarios	(9.502,60)	(10.087,90)	(3.542,60)	-585,30	6,16%	6.545,30	-64,88%
Gastos administrativos	(46.822,39)	(46.822,39)	(36.822,39)	0,00	0,00%	10.000,00	-21,36%
Total Gastos	(105.059,02)	(108.699,29)	(75.499,02)	-3.640,27	3,46%	33.200,27	-30,54%
UTILIDAD OPERATIVA	29.828,81	33.854,82	13.159,04	4.026,01	13,50%	-20.695,78	-61,13%
Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos				0,00	0,00%	0,00	0,00%
Ingresos excepcionales	1.749,09	1.199,08	3.743,03	-550,01	-31,45%	2.543,95	212,16%
Ingresos Financieros	3.134,00	5.104,00	1.134,00	1.970,00	62,86%	-3.970,00	-77,78%
Gastos financieros	(2.908,78)	(5.608,67)	(2.215,48)	-2.699,89	92,82%	3.393,19	-60,50%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	31.803,12	34.549,23	15.820,59	2.746,11	8,63%	-18.728,64	-54,21%
Participación a los trabajadores				0,00	0,00%	0,00	0,00%
Impuestos	636,06	690,98	316,41	54,92	8,63%	-374,57	-54,21%
UTILIDAD NETA	31.803,12	34.549,23	15.820,59	2.746,11	8,63%	-18.728,64	-54,21%

Fuente: Empresa Landcell (2021).

Realizado por: Lema, S., 2022.

En cuanto al estado de resultados, se aprecia una disminución de los ingresos por venta, del -51,04% para el 2020, en relación al año 2019, como consecuencia del cierre temporal de los negocios, producto de la crisis por COVID-19. Del mismo modo, disminuyeron los gastos por cuanto al no poder ingresar a la empresa, el funcionamiento normal de las operaciones de vieron afectadas. Por otro lado, se observó que no existe una correlación entre los saldos de las utilidades reflejado en el estado de resultados, con los detallados en el balance general, para lo cual se debe hacer un análisis exhaustivo de los libros analíticos de la empresa, con el propósito de determinar que produjo tales resultados.

Tabla 13-3: Análisis vertical de los Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
IMPORTADORA LANDCELL						
EXPRESADO EN DOLARES						
DESCRIPCIÓN	2018	A. Vertical % 2018	AÑO 2019	A. Vertical % 2019	2020	A. Vertical % 2020
Ingresos por ventas brutas	265.098,00	87,11%	278.908,00	85,99%	136.540,13	76,19%
Ingresos por servicio técnico	39.567,00	13,00%	45.456,00	14,01%	42.821,05	23,89%
(-) Devolución en ventas	(345,09)	0,11%		0,00%	(153,01)	0,09%
Total Ingresos	304.319,91	100,00%	324.364,00	100,00%	179.208,17	100,00%
Costos de ventas	(169.432,08)	55,68%	(181.809,89)	56,05%	(90.550,11)	50,53%
Total costos	(169.432,08)	55,68%	(181.809,89)	56,05%	(90.550,11)	50,53%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	134.887,83	44,32%	142.554,11	43,95%	88.658,06	49,47%
Gastos de Ventas	(48.734,03)	16,01%	(51.789,00)	15,97%	(35.134,03)	19,61%
Gastos extraordinarios	(9.502,60)	3,12%	(10.087,90)	3,11%	(3.542,60)	1,98%
Gastos administrativos	(46.822,39)	15,39%	(46.822,39)	14,44%	(36.822,39)	20,55%
Total Gastos	(105.059,02)	34,52%	(108.699,29)	33,51%	(75.499,02)	42,13%
UTILIDAD OPERATIVA	29.828,81	9,80%	33.854,82	10,44%	13.159,04	7,34%
Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos		0,00%		0,00%		0,00%
Ingresos excepcionales	1.749,09	0,57%	1.199,08	0,37%	3.743,03	2,09%
Ingresos Financieros	3.134,00	1,03%	5.104,00	1,57%	1.134,00	0,63%
Gastos financieros	(2.908,78)	0,96%	(5.608,67)	1,73%	(2.215,48)	1,24%

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	31.803,12	10,45%	34.549,23	10,65%	15.820,59	8,83%
Participación a los trabajadores		0,00%		0,00%		0,00%
Impuestos	636,06	0,21%	690,98	0,21%	316,41	0,18%
UTILIDAD NETA	31.803,12	10,45%	34.549,23	10,65%	15.820,59	8,83%

Fuente: Empresa Landcell (2021).

Realizado por: Lema, S., 2022.

Sobre la evolución de las ventas y costos de ventas, el crecimiento de los ingresos se puede valorar en términos de inestabilidad en los últimos años, debido a que en el período correspondiente a 2018-2019 crecieron en un 5,61% (\$13,810), sin embargo, en el siguiente periodo 2019-2020 tuvo un decrecimiento bastante considerable del 51,04% (142.367,87) en relación a sus ventas del año anterior, situación que afecto a la empresa, por el bajo nivel de ingresos percibidos, esto se debió a la baja producción y poca comercialización tanto en el país, como a nivel mundial, ocasionada por el COVID 19. En lo que respecta a los costos de ventas, se observa que se ha mantenido con variaciones similares en los periodos evaluados. No obstante, se destaca, que en el periodo 2018-2019 hubo una variación del 7,31 (12.377,81), superior a la variación de las ventas, mientras que, en el periodo 2019-2020 los costos se redujeron en un 50,20% (91.259,78). Se puede decir que, en el año 2020, los costos se disminuyeron en relación al periodo anterior y con mejor proporción a los beneficios brutos.

En otro orden de ideas, se hace la observación respecto a los datos presentados en los estados financieros, tanto en balance de situación, como en el estado de resultados, por cuanto la información para el análisis fue considerada, tal como la suministro la contadora de la empresa Importadora Landcell. En tal sentido, no se realizó modificación alguna y se analizaron de acuerdo a lo presentado.

3.1.5. Interpretación del análisis financiero

Como se observa, la Empresa Importadora Landcell, a través de la información financiera presentada desde el año 2018 hasta el 2020, arroja importantes resultados para la toma de decisiones, las cuales se obtuvieron de un análisis horizontal y vertical, tanto del estado de resultados, como de los estados de situación financiera, tomando como año base el 2018, donde se pudo observar que a lo largo de los 3 periodos, se realizaron préstamos tanto a corto plazo y a largo plazo, que fueron utilizados para la construcción de unas cabañas y la adquisición de materiales para la construcción, es decir que el préstamo a corto plazo incremento un 20,31% en los periodos (2018-2019), mientras que en adquisición de materiales para la construcción aumentó en un 100%.

Sobre lo anterior, se hace la acotación en relación al rubro considerado por la empresa para la construcción de cabañas y adquisición de materiales, lo cual se considera una falencia por parte de Importadora Landcell, dado que se desvirtúa el objeto para el que fue creada la entidad. Por lo tanto, si el préstamo fue realizado para atender asuntos personales de los socios, debió realizarse como préstamo a socio.

En cuanto al análisis horizontal, el punto que se presenta más desfavorable de acuerdo a la variación absoluta y relativa es la disminución considerable entre un año y otro sobre los activos, con un -7,75% y 9,04%, entre los periodos 2018-2019 y 2019-2020, respectivamente, lo cual obedece a la disminución de las ventas, producto de la pandemia COVID-19. En otro aspecto, se destaca la variación significativa de la caja chica, por cuanto para el 2019 con un valor de \$700,80, disminuyo en \$0,11 para el 2020.

Por otra parte, se observa con preocupación, el saldo negativo de la cuenta banco para el año 2020, cerrando con un valor de -4.217,62, lo que se pudiera pensar, que es debido a un cheque que se encuentra en tránsito para el momento del cierre del ejercicio, aunque contablemente el saldo arroje esa cifra, a nivel financiero debe estar con saldo positivo. Ante esta situación, se debe corroborar con la conciliación bancaria de la empresa. De igual, forma se aprecia un incremento progresivo de los pasivos, situación que es desfavorable para la empresa, ya que el crecimiento de las obligaciones, puede acarrear un riesgo, al no poder cumplir con el pago a terceros, si las ventas continúan disminuyendo, incrementándose en un 185,48% para el 2019.

En cuanto al estado de resultados, se aprecia una disminución de los ingresos por venta, del -51,04% para el 2020, como consecuencia del cierre temporal de los negocios, producto de la crisis por COVID-19. Del mismo modo, disminuyeron los gastos por cuanto al no poder ingresar a la empresa, el funcionamiento normal de las operaciones de vieron afectadas. Por otro lado, se observó que no existe una correlación entre los saldos de las utilidades reflejado en el estado de resultados, con los detallados en el balance general, para lo cual se debe hacer un análisis

exhaustivo de los libros analíticos de la empresa, con el propósito de determinar que produjo tales resultados.

Sobre el análisis vertical el punto que más resalta es la variación porcentual de un año a otro en lo que respecta a los activos corrientes, se aprecia en el año 2018, que representa un 80%. Sin embargo, en el año 2019, baja hasta 48% y en el 2020 solo comprende el 42% de los activos totales, igual comportamiento ocurre con los inventarios, en observación directa en la empresa, se constató que para el 2019, fue producto del emprendimiento de nuevos locales del mismo ramo, y para el 2020 la crisis sanitaria, lo que conllevó a la disminución en el proceso productivo.

Sobre la evolución de las ventas y costos de ventas, el crecimiento de los ingresos se puede valorar en términos de inestabilidad en los últimos años, debido a que en el período correspondiente a 2018-2019 crecieron en un 5,61% (\$13,810), sin embargo, en el siguiente periodo 2019-2020 tuvo un decrecimiento bastante considerable del 51,04% (142.367,87) en relación a sus ventas del año anterior, situación que afectó a la empresa, por el bajo nivel de ingresos percibidos, esto se debió a la baja producción y poca comercialización tanto en el país, como a nivel mundial, ocasionada por el COVID 19.

En lo que respecta a los costos de ventas, se observa que se ha mantenido con variaciones similares en los periodos evaluados. No obstante, se destaca, que en el periodo 2018-2019 hubo una variación del 7,31 (12.377,81), superior a la variación de las ventas, mientras que, en el periodo 2019-2020 los costos se redujeron en un 50,20% (91.259,78). Se puede decir que, en el año 2020, los costos se disminuyeron en relación al periodo anterior y con mejor proporción a los beneficios brutos.

Sobre la descomposición de las utilidades, la empresa Landcell evidencia un incremento en las utilidades percibidas en el periodo 2019, con respecto al periodo anterior. No obstante, en el periodo 2020, se aprecia un decrecimiento en la utilidad operacional que fue del 7,44% (13.159,04), mientras que, la utilidad del ejercicio fue del 8,83% (15.820,89). Por otra parte, algo que se pudo apreciar como positivo del año 2020, fue el incremento en la utilidad bruta, la cual fue del 49,47%, superior a los periodos anteriores, pero se debe realizar una revisión de los libros analíticos, porque no existe una correlación objetiva y transparente de los resultados.

Asimismo, se analiza la descomposición de gastos, observándose una disminución de los costos de ventas en el año 2020, con relación a los a los periodos anteriores, el cual fue, del 50,53% (90.550,11). Sin embargo, los gastos de administración y de ventas fueron superiores en comparación con los otros años, en el caso de los gastos de ventas representó el 19,61% (35.134,03), por su parte, los gastos administrativos fueron del 20,55% (36.822,39), esto supone, que aparte, de que en el año 2020, existieron menores ingresos, también se presentó un incremento en los gastos con respecto a las ventas, situación que ha afectado negativamente las operaciones de la empresa, por lo cual, se deben evaluar estos elementos.

Ahora bien, una vez analizados los estados financieros de la empresa Landcell, es menester, evaluar el comportamiento de los principales indicadores financieros. A este respecto, se tiene el índice de liquidez, sobre el cual se observa que la entidad, presenta una reducción en la liquidez en el año 2019, pasando del 3,99 en el 2018 al 2.90 en el 2019. De igual manera, la representación alcanzada por los inventarios a través de la reducción de la prueba ácida, se percibe aún más al pasar de un 1,17 en el 2018 al 0,29 en el 2019. Sin embargo, para el año, 2020 se observa un pequeño incremento en los ratios de liquidez, aun cuando no son muy significativos, puede afectar la operatividad de la empresa, porque pueda no se puede hacer frente a los compromisos a corto plazo.

De igual forma, la empresa cuenta con una liquidez corriente para el 2020 de 3,66%, lo que indica que por cada dólar que invierte, podrá cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Sin embargo, la prueba acida refleja unos 0,58 dólares, significa que está generando una excelente liquidez inmediata para cubrir con todas sus obligaciones. Cabe destacar que las razones por la cuales varia la liquidez, es porque la empresa tiene un préstamo a corto plazo que va en un crecimiento del 28%. En este aspecto, es importante que la empresa disminuya su liquidez, con la finalidad de continuar dando cumplimiento a sus obligaciones, para ello se recomienda implementar estrategias para cancelar los compromisos y cumplir con los principios del activo y pasivo circulante, para no recurrir a préstamos a largo plazo, lo cual puede causar un sobreendeudamiento.

En el mismo orden, se evalúa el ratio de endeudamiento, apreciando que sobre el activo alcanzado por la empresa Landcell, refleja un 0.42 para el 2020. Este dato muestra que la organización mantiene un nivel de endeudamiento bajo, puesto que concentra sus compromisos con el largo plazo, con un endeudamiento de patrimonio que, de igual forma, está bajo en 0,71. De esta forma, se puede apreciar un comportamiento positivo en este indicador.

Acerca de la rentabilidad, se presentan los resultados obtenidos para la empresa Landcell, en la cual, se observa una gran disminución en el año 2020, con respecto al año 2019, donde se reflejan los datos más favorables. En este contexto, la rentabilidad sobre el activo del año 2019 fue de 72,54%, mientras que, en el 2020, bajo a un 49,60%. Por otra parte, el rendimiento sobre el patrimonio pasó de 39,17% en el 2019, hasta llegar al 15,20% en el 2020. Por lo cual, se puede concluir que el año que ha tenido resultados más desfavorables ha sido el año 2020.

En cuanto, a las necesidades operativas de fondos en la organización, se argumenta que el establecer el cálculo de las necesidades operativas de fondos en la empresa, es posible que se identifique la no ocurrencia por cubrir las diversas necesidades operativas de fondos. Por ello, se puede apreciar que los fondos de maniobra han ido en descenso, desde los 128.622,77, obtenidos en 2018, pasando a 61.924,27, en 2019 y llegando a 55.104,89, para el año 2020. Esta situación puede comprometer la permanencia en el mercado, debido a que, de continuar este descenso la

empresa no podrá hacer frente a sus principales compromisos, obligaciones y responsabilidades con sus proveedores y financistas, teniendo que recurrir a nuevos préstamos bancarios.

En el mismo orden de ideas se presenta el análisis correspondiente a la evolución de las ventas y costos de ventas; descomposición de las utilidades y de los gastos. Asimismo, se analizan los principales indicadores financieros, entre los que destacan: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, solvencia, así como el fondo de maniobra.

- **Evolución de las Ventas y Costo de Ventas.**

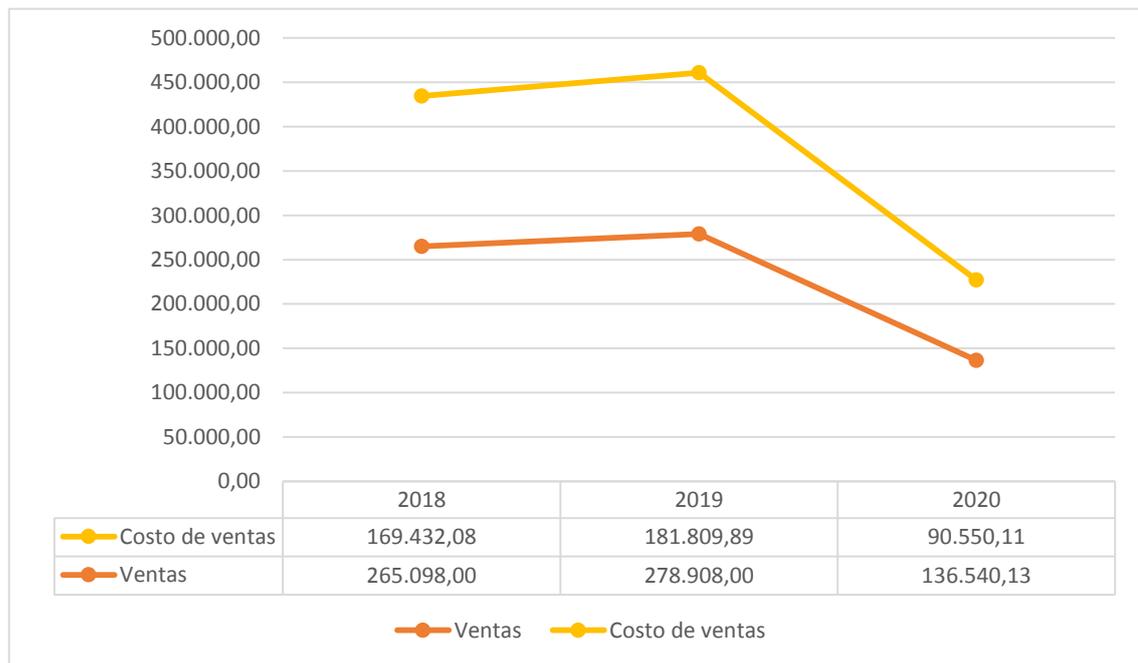


Gráfico 9-3: Evolución de las ventas y costo de ventas

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

El crecimiento de los ingresos se puede valorar en términos de inestabilidad en los últimos años, debido a que en el período correspondiente a 2018-2019 crecieron en un 5,61% (\$13,810). Sin embargo, en el siguiente periodo 2019-2020 tuvo un decrecimiento bastante considerable del 51,04% (142.367,87) en relación con sus ventas del año anterior, situación que afectó a la empresa, por el bajo nivel de ingresos percibidos, esto se debió a la baja producción y poca comercialización en el país y todo el mundo ocasionado por el Covid 19. Tal como se detalla en el gráfico 9-4, en lo que respecta a los costos de ventas, se observa que se ha mantenido con variaciones similares en los periodos evaluados, no obstante, se destaca, que en el periodo 2018-2019 hubo una variación del 7,31 (12.377,81), superior a la variación de las ventas, mientras que, en el periodo 2019-2020 los costos se redujeron en un 50,20% (91.259,78). Se puede decir que,

en el año 2020, los costos se disminuyeron en relación con el periodo anterior y con mejor proporción a los beneficios brutos.

- **Descomposición de las Utilidades**

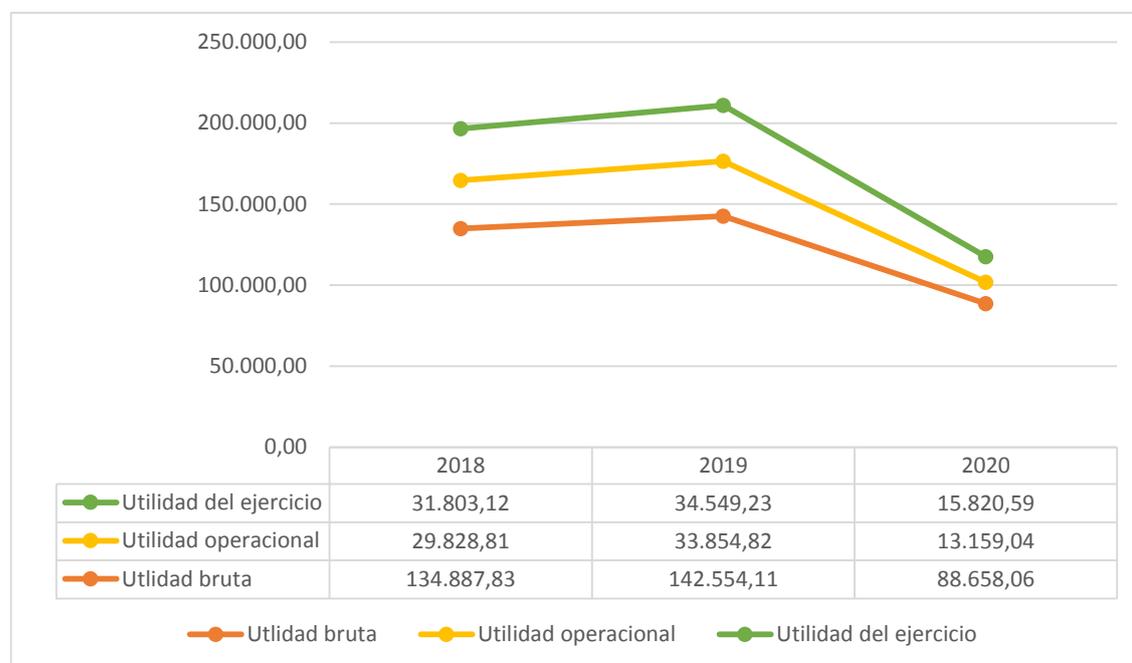


Gráfico 10-3: Variación del tipo de utilidades por año

Realizado por: Lema, S., 2022.

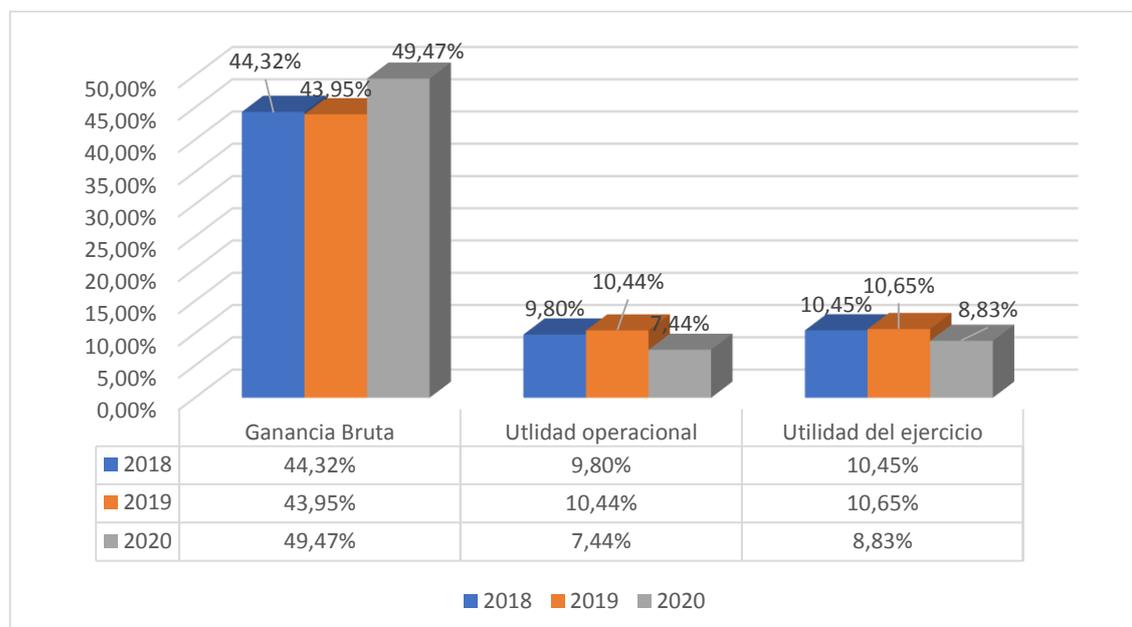


Gráfico 11-3: Descomposición de utilidades. Análisis vertical

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

La empresa Landcell evidencia un incremento en las utilidades percibidas en el periodo 2019, con respecto al periodo anterior, sin embargo, en el periodo 2020, se aprecia un decrecimiento en la utilidad operacional que fue del 7,44% (13.159,04), mientras que, la utilidad del ejercicio fue del 8,83% (15.820,89). Por otra parte, algo que se pudo apreciar como positivo del año 2020, fue el incremento en la utilidad bruta, la cual fue del 49,47%, superior a los periodos anteriores.

● Descomposición de los Gastos

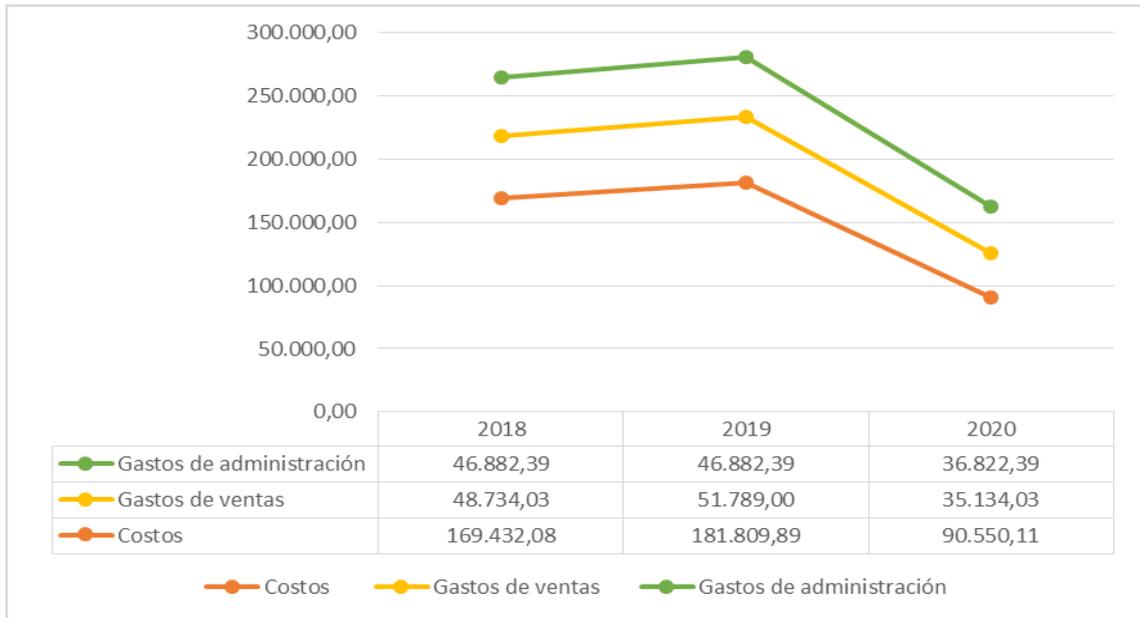


Gráfico 12-3: Variación del tipo de gastos por año

Realizado por: Lema, S., 2022.

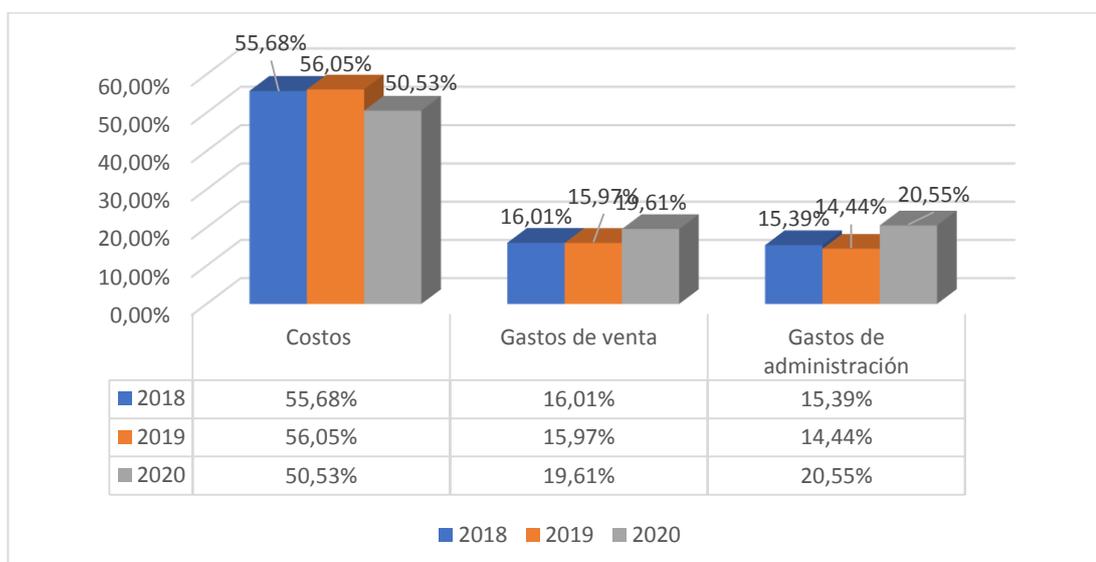


Gráfico 1-3. Descomposición de gastos. Análisis vertical

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

En la empresa Landcell se observa una disminución de los costos de ventas en el año 2020, con relación a los a los periodos anteriores, el cual fue, del 50,53% (90.550,11), sin embargo, lo gastos de administración y de ventas fueron superiores en comparación con los periodos anteriores, en el caso de los gastos de ventas represento el 19,61% (35.134,03), por su parte, los gastos administrativos fueron del 20,55% (36.822,39), esto supone, que aparte, de que en el año 2020, existieron menores ingresos, también se presentó un incremento en los gastos con respecto a las ventas, situación que ha afectado negativamente las operaciones de la empresa, por lo cual, se deben evaluar estos elementos.

Después de haber elaborado y presentados los estados financieros de la empresa Landcell durante los periodos 2018-2020, se procede a realizar el comportamiento de los indicadores financieros durante estos años.

- **Indicadores de Liquidez**

Tabla 14-3: Indicadores de Liquidez en la Organización.

Indicadores de Liquidez	2018	2019	2020
Liquidez Corriente	3,99	2,90	3,66
Prueba Ácida	1,17	0,29	0,58
Fondo de Maniobra	128.622,77	61.924,27	55.104,89

Realizado por: Lema, S., 2022.

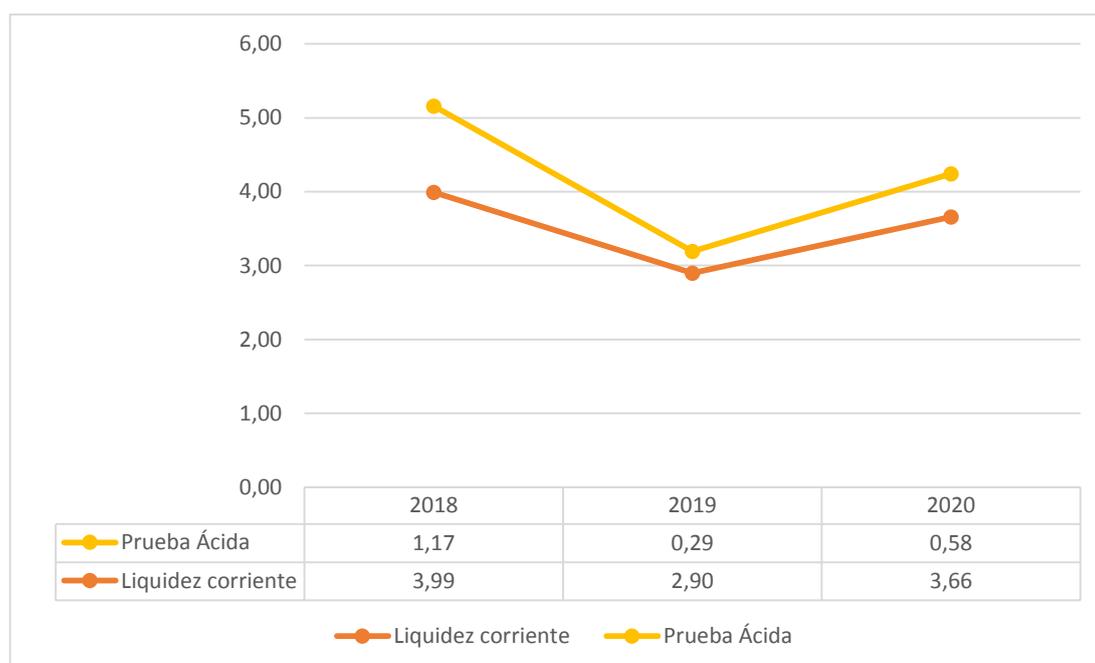


Gráfico 13-3: Indicadores de liquidez en la empresa

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

En el gráfico 14-3, se puede observar que la empresa Landcell, presenta una reducción en la liquidez en el año 2019, pasando del 3,99 en el 2018 al 2.90 en el 2019. De igual manera, la representación alcanzada por los inventarios a través de la reducción de la prueba ácida se percibe aún más al pasar de un 1.17 en el 2018 al 0,29 en el 2019. Sin embargo, para el año, 2020 se observa un pequeño incremento en los ratios de liquidez, no obstante, no son muy significativos, situación que puede afectar la operatividad de la empresa, porque pueda ser que no puedan hacer frente a sus compromisos a corto plazo.

- **Indicadores de Endeudamiento en la Organización.**

Tabla 15-3: Indicadores de Endeudamiento en la Organización.

Indicadores de Solvencia	2018	2019	2020
Endeudamiento del Activo	0,34	0,55	0,42
Endeudamiento Patrimonial	0,51	1,22	0,71
Endeudamiento del Activo Fijo	1,73	1,06	0,75
Endeudamiento Financiero	0,51	1,22	0,71
Concentración del Endeudamiento L/P	47.13	46.96	52.17

Realizado por: Lema, S., 2022.

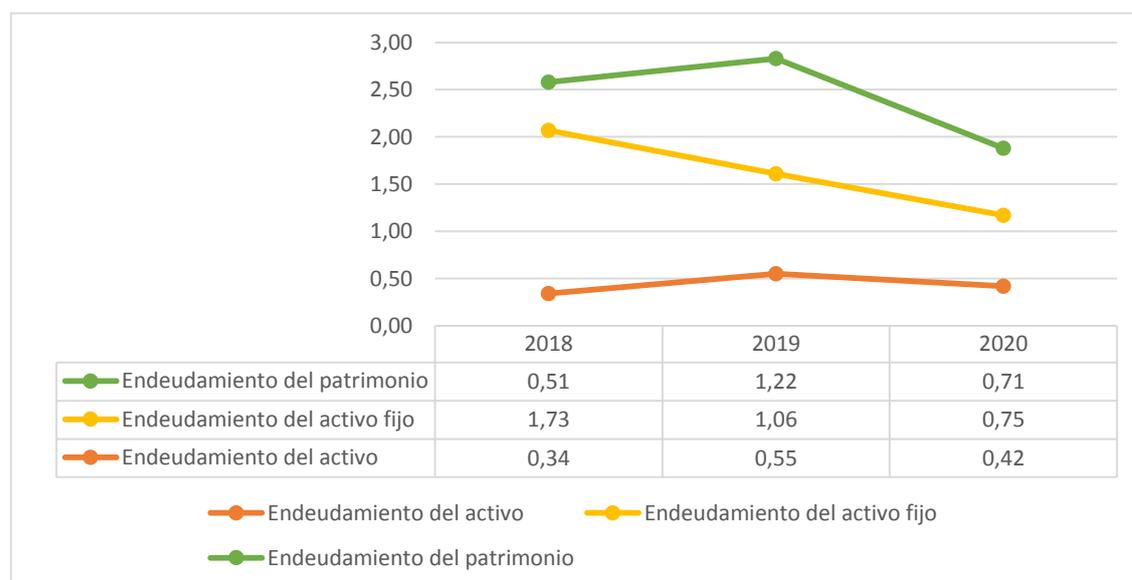


Gráfico 14-3: Indicadores de endeudamiento de la empresa

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

Sobre el gráfico 15-3, se puede apreciar que el endeudamiento del activo alcanzado por la empresa Landcell, es del 0.42 en el 2020. Este dato refleja que la organización mantiene un nivel de endeudamiento bajo, puesto que concentra su endeudamiento en el largo plazo, con un endeudamiento de patrimonio que, de igual forma, está bajo en 0,71. De esta forma, se puede apreciar un comportamiento positivo en este indicador.

- **Indicadores de Rentabilidad en la Organización.**

Tabla 16-3: Indicadores de Rentabilidad en la Organización.

Indicadores de Rentabilidad	2018	2019	2020
Rentabilidad Neta del Activo (ROA)	63,32%	72,54%	49,60%
Margen de Utilidad Bruta	44,32%	43,95%	49,47%
Margen de Utilidad Operacional	9,80%	10,65%	8,83%
Margen de Utilidad Neto	10,45%	10,65%	8,83%
Rendimiento del Patrimonio (ROE)	22,59%	39,17%	15,20%

Realizado por: Lema, S., 2022.

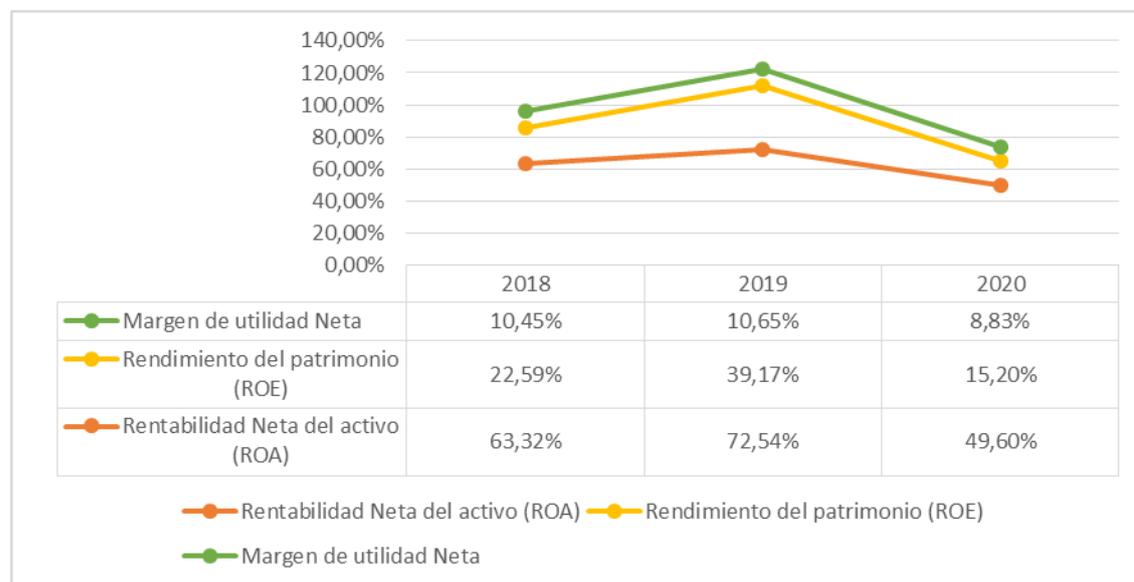


Gráfico 15-3: Indicadores de rentabilidad en la empresa

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

Asimismo, el gráfico 16-3 refleja los datos más favorables. En este contexto, la rentabilidad sobre el activo del año 2019 fue de 72,54%, mientras que, en el 2020, bajó a un 49,60%. Por otra parte, el rendimiento sobre el patrimonio pasó de 39,17% en el 2019, hasta llegar al 15,20% en el 2020.

Por lo cual, se puede concluir que el año que ha tenido resultados más desfavorables ha sido el año 2020.

- **Cálculo de las necesidades operativas de fondos en la Organización.**

Tabla 17-3: Cálculo de las necesidades operativas de fondos en la Organización.

LANDCELL			
Necesidades Operativas de Fondos			
De enero a diciembre			
(expresado en dólares)			
CUENTAS	2018	2019	2020
Activo Corriente			
Caja	50,00	700,80	1.119,64
Bancos	4.382,08	1.008,70	-4.217,62
Cuentas por cobrar	1.204,00	0,00	5,00
Activos por impuestos corrientes	0,00	50,00	3.374,58
Inventario	121.232,02	85.129,72	63.722,94
Pagos anticipados	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVO OPERATIVO	126.868,10	86.889,22	64.004,54
Pasivo Espontáneo			
Cuentas y documentos por pagar corrientes-proveedores	27.967,34	24.429,10	18.993,44
Cuentas y documentos por pagar Anticipos pre cobrados	11.920,49	2.000,00	1.050,00
Otras cuentas y documentos por pagar	23.159,26	66.114,77	51.544,88
Otros pasivos corrientes	5.595,14	9.236,19	2.017,87
TOTAL PASIVO OPERATIVO	68.642,23	101.780,06	73.606,19

Realizado por: Lema, S., 2022.

- **Cálculo del Fondo de Maniobra en la empresa.**

Tabla 18-3: Cálculo de las necesidades de maniobra en la empresa.

Fondo de Maniobra			
Activo Corriente	171.587,84	94.452,48	75.810,99
Pasivo Corriente	42.965,07	32.528,21	20.706,10
Total Fondo de Maniobra	128.622,77	61.924,27	55.104,89
Total Patrimonio	140.764,95	88.196,04	104.090,55
Total Pasivo No corriente	28.754,40	75.350,96	53.562,75
Activo Fijo	41.449,62	102.018,12	99.569,20
Total fondo de Maniobra	128.622,77	61.924,27	55.104,89

Realizado por: Lema, S., 2022.

Interpretación y Análisis

Al establecer el cálculo de las necesidades operativas de fondos en la empresa, es posible que se pueda identificar que la entidad no logra cubrir sus necesidades operativas de fondos, se puede apreciar que los fondos de maniobra han ido en descenso, desde los 128.622,77, obtenidos en 2018, pasando a 61.924,27, en 2019 y llegando a 55.104,89, en el año 2020. Esta situación puede comprometer la permanencia en el mercado de la empresa, debido a que, de continuar este descenso la empresa no podrá hacer frente a sus principales compromisos y responsabilidades con sus proveedores y sus financistas, teniendo que recurrir a nuevos préstamos bancarios.

Luego de haber realizado un análisis vertical y horizontal completo, se hace un resumen de los principales indicadores obtenidos a lo largo del estudio.

Tabla 19-3: Indicadores financieros

Indicadores financieros	2018	2019	2020
Margen neto de utilidad	0,11	0,10	0,09
Rentabilidad económica	0,63	0,73	0,50
Rentabilidad financiera	0,23	0,39	0,15
Liquidez	3,99	2,90	3,66
Endeudamiento	0,34	0,55	0,42
Solvencia	0,66	0,66	0,45

Realizado por: Lema, S., 2022.

Como se puede apreciar en la tabla 22-3, el año que presenta los índices más bajos es el año 2020, considerando que para este periodo fue donde se produjo la cuarentena producto de la pandemia

del COVID 19. Sin embargo, cabe resaltar, que a primera vista, se observa un descontrol en los estados financieros, no existe la activación de programas automatizados, otro problema que se pudo observar, fue el descontrol de la caja chica, en algunos periodos se apreció un sobrante y en otros un faltante, situación que afecta el desempeño de las actividades comerciales.

3.2. Discusión de resultados

Para realizar la discusión de la presente investigación, se debe considerar que el objetivo principal, fue proponer un modelo de gestión financiera para la empresa Landcell del cantón Riobamba Provincia de Chimborazo, que le permita maximizar su rentabilidad y eficiencia en las operaciones financieras. Para lo cual, se tomó en cuenta los resultados adquiridos de los instrumentos de investigación. Cabe resaltar, que se utilizaron tres instrumentos distintos, la guía de entrevista, el cuestionario y el análisis documental a través de los estados financieros. Mediante estos instrumentos aplicados, se pudo comprobar que existen debilidades en cuanto al manejo de los recursos; a este respecto, se menciona que, mediante el análisis vertical se pudo comprobar un incremento en los gastos de ventas que paso de 16,01% en 2018, hasta un 19,61% en 2020, a pesar de que las ventas disminuyeron por encima del 50% para ese año, de igual forma paso con los gastos administrativos, que se incrementó del 15,39% en 2018, y llegó a un 20,55%, en 2020. Por otra parte, los métodos utilizados para llevar a cabo los procesos contables y financieros son en base a técnicas empíricas, sin llevar procedimientos efectivos que garanticen la eficiencia en el control y gestión de los recursos físicos y financieros. Otro elemento a destacar es el mal manejo de la caja chica y la forma de elaboración de los estados financieros, no se utilizan sistemas contables automatizados.

En este contexto, se puede hacer referencia a la similitud encontrada en el trabajo realizado por (Alvarado, 2016), referente a la implementación de un sistema de gestión en el área financiera, para una empresa perteneciente al sector metalmecánico, ubicada en la ciudad de Quito, con el propósito de mejorar el empleo de sus recursos económicos, la maximización de su renta y el fortalecimiento de su patrimonio. Al final de la investigación se llegó a la conclusión que era necesaria la ejecución del modelo de gestión financiera diseñado, el cual se basaba en cuatro ejes estratégicos (cultura y evaluación financiera, control y registro financiero), así como la capacitación a todo el personal que labora en el área financiera en cuando a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Tomando como referencia de soporte este trabajo, se sugiere la aplicación de un modelo de gestión financiero que brinde las herramientas necesarias para tener información confiable, oportuna y efectiva, para evaluar el comportamiento de los indicadores financieros y tomar las acciones o cambios necesarios para maximizar la rentabilidad de la empresa.

3.3. Tema de la propuesta

3.3.1. Título

Modelo de gestión financiera para la empresa importadora Landcell, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo

3.4. Desarrollo de la propuesta

3.4.1. Información general de la empresa

Para el año 2005, surgió por parte del Sr. Héctor Landeta la idea de hacer un emprendimiento de negocio dedicado a la venta y distribución de repuestos, accesorios de celulares y demás dispositivos móviles, al por menor, ofreciendo además servicio técnico, atendido por el Sr. Héctor Landeta y su esposa Carmita Guarco, de esta manera condujeron la empresa por tres años consecutivos, donde sus ingresos comenzaron a incrementarse. Luego comienza la innovación de las cabinas telefónicas, por lo que llamó la atención de los propietarios y decidieron ofrecer este servicio a su clientela, manteniendo el objeto para el cual fue creado.

En el transcurso del tiempo, la empresa comenzó a posicionarse en el mercado con una excelente cartera de clientes, que adquirirían con compromiso y fidelidad los productos y servicios ofrecidos. Con el auge de la tecnología, surgen los llamados Cybers, a lo cual decidieron brindar este nuevo servicio para seguir incrementando la rentabilidad y por ende la clientela, para el momento la estructura organizativa comienza a tomar forma con la incorporación de dos empleados.

Para el 2012, la empresa comienza un crecimiento cada vez mayor, donde la comercialización de celulares se incrementa a igual que los demás productos y servicios, viéndose los propietarios en la imperiosa necesidad de constituir dos locales adicionales, contratando más empleados.

En el año 2013, la empresa en crecimiento decide darle otra visión a la gestión y toma la decisión de dedicarse a la importación y comercialización directa de accesorios para los celulares en una alta gama de variedad, manteniendo el servicio técnico, pero con el firme propósito de alcanzar el posicionamiento y ser líderes dentro del mercado tanto local como nacional.

3.4.2. Ubicación

Tabla 20-3: Ubicación de la Empresa Importadora Landcell

Empresa Importadora Landcell	
Nombre:	Landcell Importadora
Sector:	Comercial y de importación

Representante: Héctor Aníbal Landeta Banda
Dirección: Av. Eugenio Espejo 22-10 y Cordovéz
Ciudad: Riobamba
RUC: 0502482615001

Realizado por: Lema, S., 2022.

- **Mapa de localización**

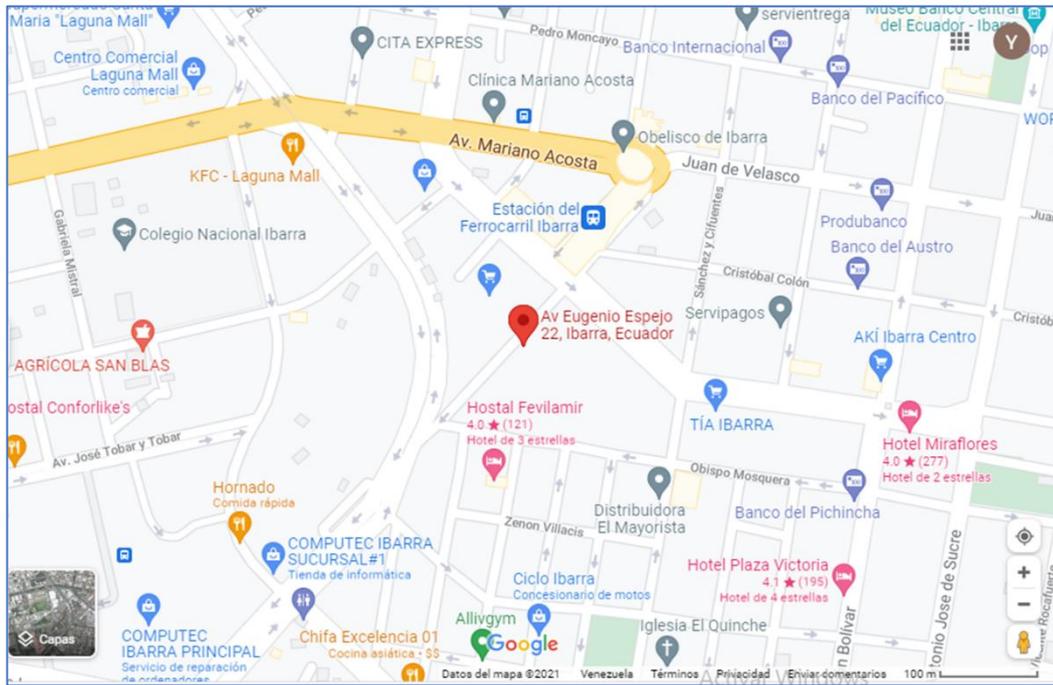


Figura 1-3: Mapa de localización de la Empresa Importadora Landcell

Fuente: Tomado de (Google Maps, 2021)

- **Logotipo de la empresa**



Figura 2-3: Logotipo de la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.3. Principios y valores de la empresa

3.4.3.1. Principios

Los Principios que rigen para la empresa importadora Landcell, se basan en aquellas actitudes y comportamientos éticos que le permiten identificarse como empresa, en el fortalecimiento de nuestra razón de ser y en el desempeño esperado de la empresa. Es por ello que, los principios que caracterizan el procedimiento del talento humano hacia los clientes son los siguientes:

- **Principio del bien:** Hacer el bien, entendido como lo que se considera correcto para el bien común, y, ante todo, evitar cualquier conducta que contradiga este principio.
- **Igualdad:** Todos los seres humanos son iguales ante la ley, sin distinción de raza, género, nacionalidad, condición social o cualquier otra característica.
- **Moralidad:** Se refiere a todas las normas que deben seguirse para garantizar la estabilidad y la convivencia social, ejerciendo los deberes y derechos establecidos al efecto.
- **Calidad:** Se compone de cualidades y características que el personal confiere al servicio, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de todos los que lo requieran. La calidad es responsabilidad de todo el personal de la empresa, y es el resultado del conjunto de acciones y esfuerzos que desarrolla cada uno de ellos para ofrecer con éxito un servicio.

3.4.3.2. Valores

Los valores poseen una función establecida a nivel organizacional, fundamentados en disímiles aspectos que recuperan gran importancia entre los que destacan la cultura, filosofía, toma de decisiones, así como normas de comportamiento entre los individuos. No obstante, los valores estratégicos organizacionales, son directrices que guían la actuación de los órganos que

conforman la empresa, contribuyendo a una cultura netamente empresarial (Castro, Hoyos, & Leiva, 2019).

Dentro de los valores que predominan y fortalecen la empresa Landcell se establecen los que se detallan en la figura 9-3.



Gráfico 16-3: Valores de la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.4. Misión

Para (Bush & Hair, 2016), la misión se especifica como la razón de ser de una empresa para alcanzar los objetivos presentes, establecida de manera concreta y clara para que dentro de la organización se puedan guiar los equipos de trabajo, de forma oportuna y adecuada (ver figura 10-3).

Misión de la Empresa Importadora Landcell

Ofrecer un servicio de calidad al mejor precio del mercado, con puntualidad en la entrega, posicionándonos en la mente del consumidor como la opción más adecuada para la compra de teléfonos celulares, accesorios y servicio técnico.

Figura 3-3: Misión de la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.5. *Visión*

Según (Basta, Andrade, Ferreira, & Seixas, 2015), la visión es el futuro que desea alcanzar cualquier organización, dentro de un horizonte de tiempo medido a largo plazo, implementando todos los esfuerzos para tratar de evitar la consecución de un futuro incierto (ver figura 11-3).



Figura 4-3: Visión de la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.6. *Objetivos estratégicos*

Desde el punto de vista de (Villanueva & Toro, 2017), los objetivos estratégicos se caracterizan como resultados específicos, que procura alcanzar una empresa mediante el cumplimiento de su misión, convirtiéndose en esenciales para el éxito de la organización, ya que contribuyen con la valoración, determinando prioridades que permiten la coordinación, considerando así, las bases para necesarias para los procesos de planificación, organización, motivación y control de la eficiencia y eficacia.

El principal objetivo de la empresa importadora Landcell, es la venta y comercialización de celulares, accesorios y servicios en el Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo, para lo cual se pretende el alcance de los objetivos estratégicos que se muestran en la figura 12-3.

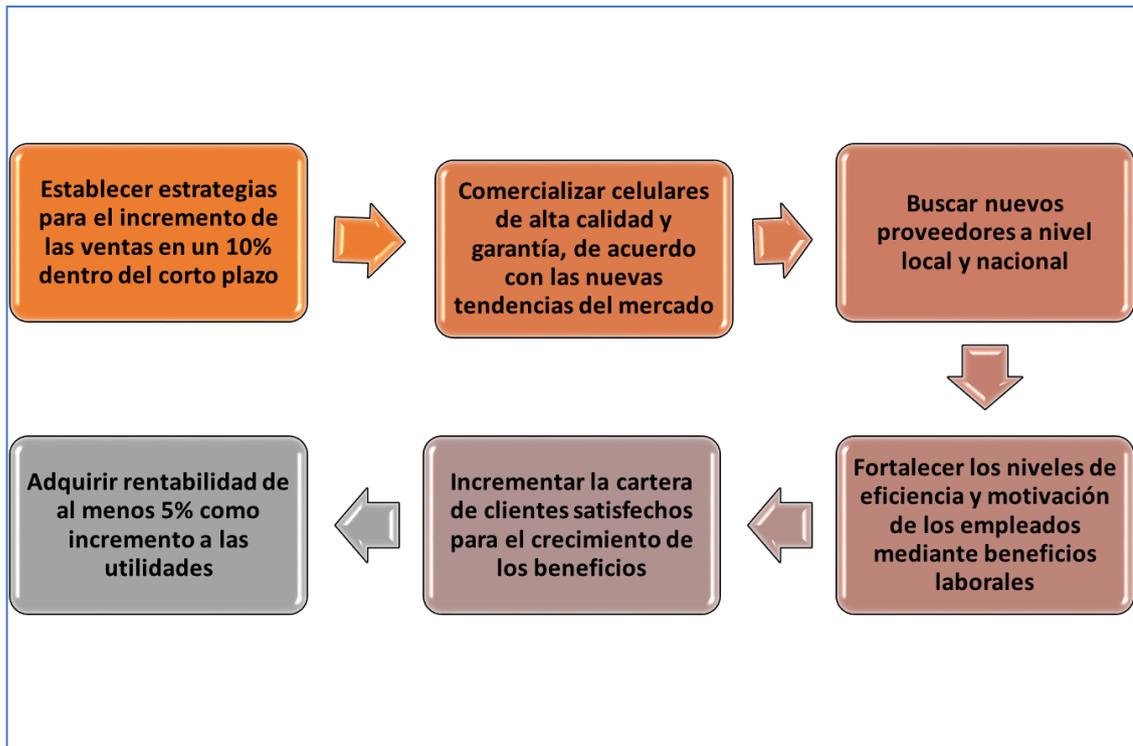


Gráfico 17-3: Objetivos estratégicos de la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.7. Matriz FODA

Desde la perspectiva de (Caldas, Carrión, & Lacalle, 2015), la matriz FODA, se presenta como un esquema que diseña el punto central lo que se espera alcanzar dentro de la organización, considera como herramienta fundamental para la realización de un análisis exhaustivo de las empresas tanto públicas como privadas. El análisis FODA, lo que pretende es hacer un diagnóstico de los factores internos y externos, a fin de determinar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, que afectan el desarrollo de la organización, para el cumplimiento de metas.

A continuación, en la figura 13-5 se presenta la matriz FODA, diseñada para la empresa Importadora Landcell.



Figura 5-3: Matriz FODA para la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.8. *Servicios que ofrece*

Importación, comercialización de celulares y servicio técnico con tecnología de punta.

3.4.9. *Segmentación del mercado*

Atención en bienes y servicios sobre cartera de clientes actuales y demanda insatisfecha del Cantón Riobamba Provincia de Chimborazo, estableciendo los mecanismos para la captación de nuevos mercados en las provincias aledañas y extendiéndose mediante alianzas comerciales al país.

Tabla 21-3: Segmentación del mercado Empresa Importadora Landcell

TIPO DE VARIABLE	TIPO DE SEGMENTACIÓN
DEMOGRÁFICAS	
Sexo	Femenino y Masculino
Edad	Todas las edades
Nivel Socioeconómico	Medio y Alto
GEOGRÁFICAS	
Provincia	Chimborazo
Ciudad	Riobamba
Sector	Av. Eugenio Espejo 22-10 y Cordovéz
PSICOGRÁFICAS	
Beneficios del servicio	Accesibilidad a la venta y distribución de repuestos, accesorios de celulares y demás dispositivos móviles.
Uso del servicio	Calidad y cumplimiento del servicio y cumplimiento garantizando expectativas, satisfacción y necesidades de los clientes
CONDUCTUALES	
Concurrencia	Clientes frecuentes y ocasionales.
Índice de utilización	Diario, semanal, quincenal, mensual, anual

Realizado por: Lema, S., 2022.

- **Productos y servicios**

Tabla 22-3: Productos y servicios que ofrece la Empresa Importadora Landcell

PRODUCTOS	CATEGORÍA	PRESENTACIÓN
Celulares	Pantalla, procesador, batería, resolución, diseño, cámara.	Unidad
Tablet	Pantalla, tamaño, resolución, tipos de paneles (LCD – OLED)	Unidad
Pc	Microprocesadores, mini computadora, computadoras centrales, servidores, laptops.	Unidad
Servicio	Reparación de teléfonos móviles, servicio técnico en equipos de computación, asesoramiento	Unidad

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.10. Marcas y procedencia de los productos

Tabla 23-3: Marcas de los productos que ofrece la Empresa Importadora Landcell

Productos	Categoría	Marca	Procedencia	Certificación
Celulares	Pantalla, procesador, batería, resolución, diseño, cámara.	<ul style="list-style-type: none"> • Samsung • Apple • Xiaomi • Huawei • Lenovo • LG • Soni 	<ul style="list-style-type: none"> • Corea del Sur • California • China • Asia • Hong Kong • Asia • Japón 	Los teléfonos móviles están certificados por la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (ARCOTEL)
Tablet	Pantalla, tamaño, resolución, tipos de paneles (LCD – OLED)	<ul style="list-style-type: none"> • Samsung • Apple • BQ • Lenovo • Huawei 	<ul style="list-style-type: none"> • Corea del Sur • California • España • Hong Kong • Asia 	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación FCC • Google de Coby • Atex Zona 2
Pc	Microprocesadores, mini computadora, computadoras centrales, servidores, laptops.	<ul style="list-style-type: none"> • HP • Lenovo • Dell • Asus • Acer 	<ul style="list-style-type: none"> • California • Hong Kong • E.E. U.U. • Taiwán • Taiwán 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas ISO • Normas ISV • Normas COA • Normas IECQ • IP53

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.11. Modelo de gestión financiera propuesto

Para la empresa Importadora Landcell, se propone el modelo de gestión financiera basada en datos, el cual permite aplicar una adecuada distribución de los recursos financieros, con el propósito de optimizar y alcanzar un incremento en la rentabilidad, siguiendo una estructura de acuerdo a los fines de la organización, mediante este modelo, se podrán definir procesos a través de la planeación, establecer salida de datos, compilar información, crear indicadores, analizar resultados, plantear metas y objetivos, plantear una comunicación acertada para la toma de decisiones, realizar una supervisión y monitoreo de la gestión, permitiendo a su vez elaborar el plan operativo anual (POA) para una mejor planeación, control y ejecución de los procesos financieros.

En tal sentido, se desarrolla el mapa de procesos, que permitirá comprender el alcance y sostenibilidad financiera de la empresa Importadora Landcell, mediante estrategias, operatividad y apoyo (ver tabla 27-3).

Tabla 24-3: Mapa de Procesos



Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.11.1. Planeación financiera

Para la empresa Importadora Landcell, se establece la planeación financiera por medio del cual se realizarán las proyecciones para la toma de decisiones relativas a las inversiones y financiamientos. Es un análisis que permitirá conocer la posición real de la entidad y hacia donde pretende llegar con los objetivos planteados, de esta manera estará protegida ante la incertidumbre que se pudiera generar.

Por tanto, es una herramienta que ayudará a Importadora Landcell a crecer a nivel económico y financiero, puesto que tendrá ideas claras del futuro que espera proyectar, aplicando las estrategias que se contemplan dentro de la propuesta, para el desarrollo organizacional, tal como se muestra en la tabla 28-3.

Tabla 25-3: Metas y objetivos estratégicos

IMPORTADORA LANDCELL	
MATRIZ DE METAS Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	
PERSPECTIVA FINANCIERA	OBJETIVOS
Liquidez	Incrementar la liquidez en un 10% para comparar con los promedios del periodo 2018-2020
Solvencia	Conservar los niveles de solvencia
Rentabilidad	Mejorar la rentabilidad financiera para incrementar los beneficios
	Mejorar el rendimiento para lograr eficiencia operativa y un uso adecuado de los recursos económicos
Margen de utilidad	Optimizar el uso de los activos para generar mayores beneficios

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.11.2. Estrategias para el incremento de los beneficios

La empresa Importadora Landcell, dedicada a la comercialización e importación de celulares, accesorios, repuestos, equipos de computación y la prestación de servicio técnico, requiere un nivel de liquidez eficiente para la realización de sus operaciones de importación y compra nacional, para lo cual se requiere que el índice de liquidez este acorde al costo de venta, gastos, pago de financiamiento, esto con la finalidad de que la entidad pueda realizar su operatividad dentro del mercado sin contratiempos, ni incertidumbre.

A tales efectos, se proponen algunas estrategias que permitan una adecuada gestión operativa, entre ellas se encuentran la elaboración de presupuestos para la importación, compras, incremento en el volumen de ventas, brindando de esta manera productos y servicios a precios competitivos

dentro del mercado, así como una correcta planificación para futuro endeudamiento, de esta manera lograr la maximización de las utilidades.

3.4.11.3. *Estrategias para el incremento de las ventas*

- **Presupuesto de ingresos:** En el caso de los ingresos para Importadora Landcell se proyectaron los flujos de efectivo a tres años lo cual permitirá una adecuada toma de decisiones. En tal sentido, es importante la elaboración de un presupuesto de compras, que coadyuve en las ideas acerca del valor que debe generar la entidad y si los ingresos presupuestados son realmente suficientes para poder cubrir tantos los costos, como los gastos. Plantear precios competitivos, tener un inventario suficiente, sobre todo en aquellos productos de mayor rotación. Realizar promociones y publicidad, para dar a conocer la empresa. Ofrecer capacitación al personal cada cierto periodo de tiempo. Por tanto, al considerar estas estrategias, se podrá garantizar la optimización de los recursos y maximización de la rentabilidad financiera.
- **Presupuesto de compras:** Las compras para Importadora Landcell están vinculadas a la producción, a fin de evitar excedentes. Del mismo modo, se relaciona con el presupuesto de ventas, ya que, si ocurre un aumento en las ventas, es netamente necesario un incremento en el volumen de la producción. No obstante, si el ingreso disminuye, por ende, se deben detener las compras, a fin de evitar un riesgo financiero, que pueda perjudicar a la empresa.
- **Estrategia de venta:** Los ingresos percibidos por la empresa Importadora Landcell, producto de la comercialización se proyectan a tres años tomando en cuenta un incremento del 10%, como factor promedio del crecimiento en la actividad económica para los próximos años, ajustado a la demanda del mercado actual, que permita atender aquella demanda insatisfecha que debe ser cubierta para aumentar la cartera de clientes.

A tales efectos, para el logro en el crecimiento que se espera obtener, es importante considerar algunas estrategias a tomar en cuenta, a saber:

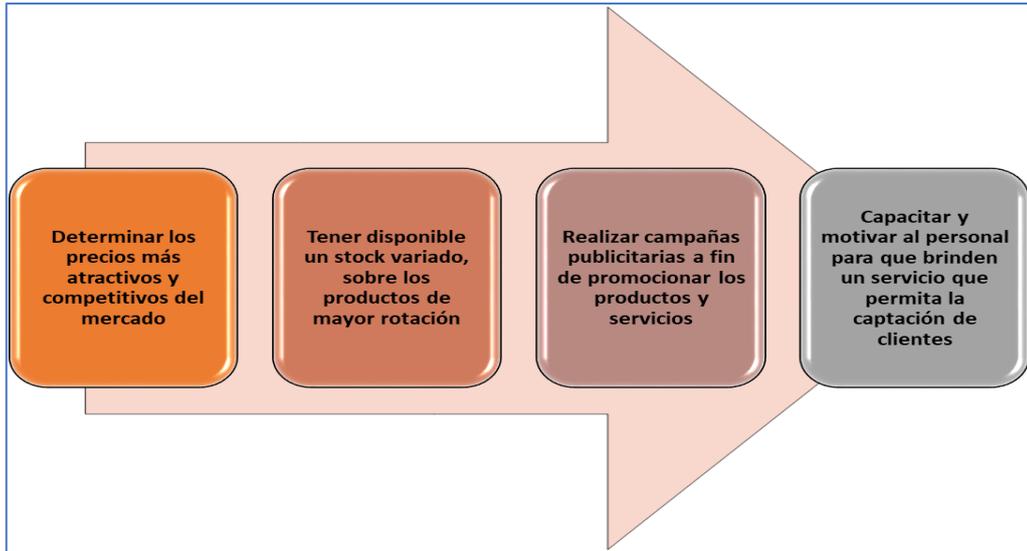


Figura 6-3: Estrategias de ventas

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.12. Estructura organizativa

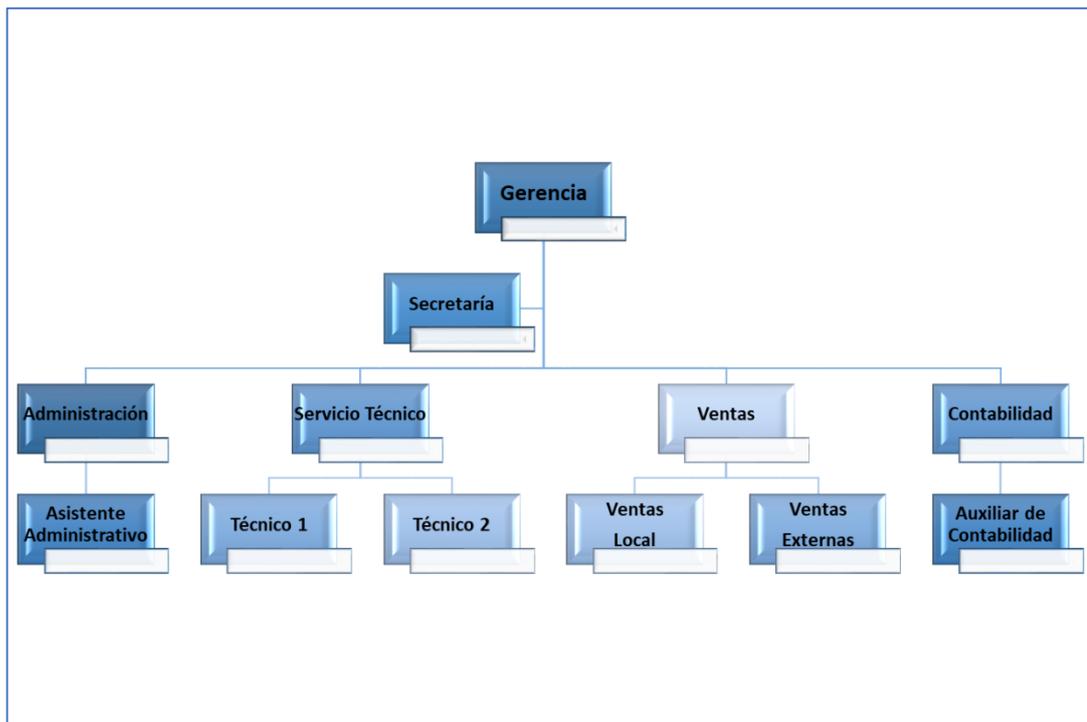


Figura 7-3: Organigrama estructural para la Empresa Importadora Landcell

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13. Análisis financiero proyectado

Para la situación financiera proyectada se realiza un análisis para 3 años de crecimiento, mediante el cual se podrá evaluar de manera óptica la evaluación económica y financiera de la empresa Importadora Landcell, lo cual permitirá tomar decisiones acertadas sobre los objetivos, planes y

proyectos de la organización. Por tanto, se establecen políticas financieras para las proyecciones de las cuentas respectivas.

3.4.13.1. Política financiera N° 1.

Para los ingresos se considera una proyección del 10%, tomando en cuenta el promedio proyectado en el crecimiento (ver tabla 29-3), de acuerdo con la perspectiva económica en la demanda del mercado actual, para lo cual se deben plantear precios más competitivos con el mercado, basándonos en datos expuestos por (INZA, 2021). Asimismo, se considera un porcentaje fijo de proyección, considerando que la empresa Importadora Landcell, compite en un mercado que está en crecimiento anual a nivel mundial.

Tabla 26-3: Porcentaje de proyección de ventas

Porcentaje de proyección de ventas			
Año 1	Año 2	Año 3	% Promedio proyectado
8,9	9,8	10,5	10%

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 27-3: Ingresos por ventas proyectadas

DESCRIPCIÓN	Ingresos por Ventas			
	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
Ingresos por ventas brutas	136.540,13	150.194,14	165.213,56	181.734,91
Ingresos por servicio técnico	42.821,05	44.105,68	45.428,85	46.791,72

Realizado por: Lema, S., 2022.

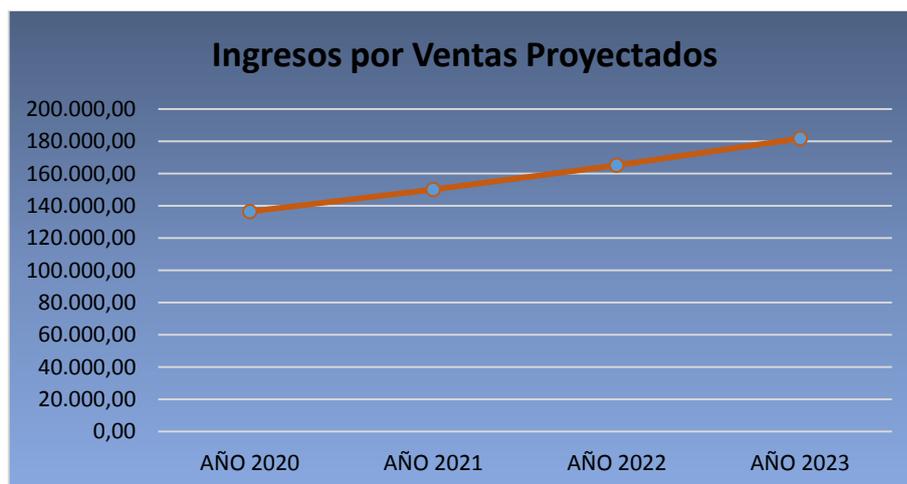


Gráfico 18-3: Ingresos por ventas proyectadas

Realizado por: Lema, S., 2022.

En el gráfico 17-3, se puede observar que las proyecciones en los ingresos por ventas logran un crecimiento constante, que se sostiene desde el 2020 y en aumento en la proyección considerada a 3 años, mostrando una tendencia favorable, con un porcentaje de incremento del 10%, que permitirá a la empresa Importadora Landcell, maximizar la rentabilidad, apoyada a su vez de las estrategias propuestas.

3.4.13.2. Política financiera N° 2.

Los gastos administrativos se proyectan en un 5% para cada año y en todos los rubros, tomando como base el resultado obtenido en el 2020, considerando el promedio de aumento en el mercado, para los rubros que conforman este tipo de gastos.

Tabla 28-3: Gastos administrativos proyectados

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
2020	2021	2022	2023
31.199,11	32.759,07	34.397,02	36.116,87

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.3. Política financiera N° 3.

Para los gastos de ventas se consideró la misma política aplicada en los administrativos, proyectando en un 5% para cada año y en todos los rubros, considerando que es un porcentaje conservador por los efectos que pudiera generar un incremento en los precios tomando como base el resultado obtenido en el 2020.

Tabla 29-3: Gastos de ventas proyectados

GASTOS DE VENTAS			
2020	2021	2022	2023
36.427,86	44.020,81	56.107,65	59.438,16

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.4. Política financiera N° 4.

En el caso de los ingresos extraordinarios, se consideró un factor del 20% para cada año al considerar que la empresa tiene proyectado otros mecanismos de ingresos que pudieran generar beneficios, así como previsión de nuevas inversiones en beneficio de la rentabilidad.

Tabla 30-3: Ingresos extraordinarios proyectados

INGRESOS EXTRAORDINARIOS			
2020	2021	2022	2023
4.877,03	5.852,44	7.022,92	8.427,51

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.5. Política financiera N° 5.

Sobre el impuesto a la renta, se proyectó en un 4%, como valor promedio para cada año, tomando en cuenta, el porcentaje promedio de incremento que establece los entes gubernamentales.

Tabla 31-3: Impuesto a la Renta proyectado

IMPUESTO A LA RENTA			
2020	2021	2022	2023
845,27	992,65	1.109,39	1.514,55

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.6. Política financiera N° 6.

Acerca de la caja chica, se proyecta retomar la apertura de la caja chica para cubrir gastos menores, considerando un factor del 20% como política interna de la empresa y el cual se ajusta de manera razonable para cubrir los gastos y no tener que estar reponiendo de manera constante, para su proyección se parte del año base 2020.

Tabla 32-3: Caja Chica proyectada

CAJA CHICA			
2020	2021	2022	2023
0,11	200,00	240,00	288,00

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.7. Política financiera N° 7.

El inventario de mercancía se proyecta en un 10% de acuerdo con la proyección realizada sobre los ingresos, considerando la rotación que puedan tener de un año a otro, sobre la base de 2020.

Tabla 33-3: Inventario de mercancía proyectado

INVENTARIO DE MERCANCÍA			
2020	2021	2022	2023
63.772,94	70.095,23	77.104,76	84.815,23

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.8. Política financiera N° 9

Para el caso de la depreciación de los activos no corriente depreciables, se aplicó el método de línea recta y se consideró el valor correspondiente para cada año.

Tabla 34-3: Depreciación muebles y enseres

Depreciación Muebles y Enseres (expresado en dólares americanos)			
Costo del activo: 11.202,78			
Valor residual: 1.000			
Vida útil: 10 años			
Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
1	1.020,28	1.020,28	10.182,50
2	1.020,28	2.040,56	9.162,22
3	1.020,28	3.060,84	8.141,94
4	1.020,28	4.081,12	7.121,66
5	1.020,28	5.101,40	6.101,38
6	1.020,28	6.121,68	5.081,10
7	1.020,28	7.141,96	4.060,82
8	1.020,28	8.162,24	3.040,54
9	1.020,28	9.182,52	2.020,26
10	1.020,28	10.202,80	1.000,00

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 35-3: Depreciación equipo de oficina

Depreciación Equipo de Oficina (expresado en dólares americanos)			
Costo del activo: 1.088,78			
Valor residual: 1.000			
Vida útil: 10 años			
Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
1	8,88	8,88	1.079,90
2	8,88	17,76	1.071,02
3	8,88	26,63	1.062,15
4	8,88	35,51	1.053,27
5	8,88	44,39	1.044,39
6	8,88	53,27	1.035,51
7	8,88	62,15	1.026,63
8	8,88	71,02	1.017,76
9	8,88	79,90	1.008,88
10	8,88	88,78	1.000,00

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 36-3: Depreciación maquinaria y equipo de herramienta

Depreciación Maquinaria y Equipo de Herramienta (expresado en dólares americanos)				
Costo del activo: 2.371,70				
Valor residual: 1.000				
Vida útil: 10 años				
Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	
1	137,17	137,17	2.234,53	
2	137,17	274,34	2.097,36	
3	137,17	411,51	1.960,19	
4	137,17	548,68	1.823,02	
5	137,17	685,85	1.685,85	
6	137,17	823,02	1.548,68	
7	137,17	960,19	1.411,51	
8	137,17	1.097,36	1.274,34	
9	137,17	1.234,53	1.137,17	
10	137,17	1.371,70	1.000,00	

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 37-3: Depreciación vehículo

Depreciación Vehículo (expresado en dólares americanos)				
Costo del activo: 45.180,00				
Valor residual: 1.000				
Vida útil: 5 años				
Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	
1	8.836,00	8.836,00	36.344,00	
2	8.836,00	17.672,00	27.508,00	
3	8.836,00	26.508,00	18.672,00	
4	8.836,00	35.344,00	9.836,00	
5	8.836,00	44.180,00	1.000,00	

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 38-3: Depreciación equipo de cómputo

Depreciación Equipo de Cómputo (expresado en dólares americanos)				
Costo del activo: 5.910,00				
Valor residual: 1.000				
Vida útil: 3 años				
Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	
1	1.636,67	1.636,67	4.273,33	
2	1.636,67	3.273,33	2.636,67	
3	1.636,67	4.910,00	1.000,00	

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.9. Política financiera N° 10

Sobre la política aplicada para los proveedores se proyectó un porcentaje del 20% de acuerdo al comportamiento en el mercado y la rotación de los productos, estimando un aumento en la cartera para el incremento y posicionamiento de nuevos productos, considerando la base del 2020.

Tabla 39-3: Proveedores proyectados

PROVEEDORES			
2020	2021	2022	2023
18.993,44	22.792,13	27.350,55	32.820,66

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.13.10. Política financiera N° 11

Las cuentas por cobrar se proyectaron en un 10%, siendo un porcentaje razonable al considerar que la empresa debe disminuir las obligaciones.

Tabla 40-3: Cuentas por pagar proyectadas

CUENTAS POR PAGAR			
2020	2021	2022	2023
2.017,87	1.816,08	1.634,47	1.471,03

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.14. Estado de Situación Proyectado

Tabla 41-3: Estado de Situación Proyectado Importadora Landcell

EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO				
PERIODO 2021 - 2023				
(expresado en dólares americanos)				
DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE	84.246,23	120.286,10	143.235,05	176.842,25
DISPONIBLE	5.287,26	38.752,70	58.068,44	87.031,57
Caja	1.069,53	1.604,30	2.406,44	3.609,66
Caja Chica	0,11	200,00	240,00	288,00
Banco Pacífico	4.217,62	36.948,40	55.422,00	83.133,91
EXIGIBLE	15.186,03	11.388,17	8.011,85	4.945,44
Clientes	5.519,68	3.679,79	1.839,89	0,00
Cuentas por Cobrar	5,00	7,50	11,25	16,88
Préstamo por Cobrar Empleados	35,25	0,00	0,00	0,00

Préstamo Carmita Huarco	9.626,10	7.700,88	6.160,70	4.928,56
REALIZABLE	63.772,94	70.145,23	77.154,76	84.865,23
Inventarios de Mercaderías	63.722,94	70.095,23	77.104,76	84.815,23
Adquisición de materiales para la construcción	50,00	50,00	50,00	50,00
ACTIVO NO CORRIENTES	138.796,25	115.518,26	92.240,27	68.962,28
DEPRECIABLES	135.197,67	111.919,68	88.641,69	65.363,70
Edificios	15.846,40	15.846,40	15.846,40	15.846,40
Muebles y Enseres	11.202,78	10.182,50	9.162,22	8.141,94
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-1.020,28	-2.040,56	-3.060,84	-4.081,12
Equipo de Oficina	1.088,78	1.079,90	1.071,02	1.062,15
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-8,88	-17,76	-26,63	-35,51
Maquinaria, Equipo y Herramienta	2.371,70	2.234,53	2.097,36	1.960,19
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y Herramienta	-137,17	-274,34	-411,51	-548,68
Vehículo	45.180,00	36.344,00	27.508,00	18.672,00
(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-8.836,00	-17.672,00	-26.508,00	-35.344,00
Equipo de Computo	5.910,00	4.273,33	2.636,67	1.000,00
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-1.636,67	-3.273,33	-4.910,00	-6.546,67
Terrenos	65.237,00	65.237,00	65.237,00	65.237,00
OTROS ACTIVOS FIJOS	3.374,58	3.374,58	3.374,58	3.374,58
Construcción Cabañas	3.374,58	3.374,58	3.374,58	3.374,58
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	224,00	224,00	224,00	224,00
Marca	224,00	224,00	224,00	224,00
TOTAL ACTIVO	223.042,48	235.804,35	235.475,31	245.804,52
PASIVOS				
A CORTO PLAZO	23.683,09	26.732,27	29.876,91	37.108,53
Proveedores	18.993,44	22.792,13	27.350,55	32.820,66
Cuentas por pagar	1.050,00	840,00	672,00	537,60
Participación a Trabajadores 15%	2.719,35	2.504,47	1.498,06	3.029,68
Impuesto a la Renta por pagar	646,77	595,67	356,30	720,59
IEES por pagar	273,53	0,00	0,00	0,00
A LARGO PLAZO	53.562,75	50.231,84	42.012,02	32.753,50
Cuentas por pagar	2.017,87	1.816,08	1.634,47	1.471,03
Préstamos Bancarios	51.544,88	48.415,76	40.377,55	31.282,47
TOTAL PASIVO	77.245,84	76.964,11	71.888,94	69.862,03
PATRIMONIO				
Capital Social	131.033,78	150.807,55	162.163,02	176.185,87
Utilidad del Ejercicio	14.762,85	13.596,35	8.132,69	16.447,62
TOTAL PATRIMONIO	145.796,63	164.403,90	170.295,71	192.633,49
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	223.042,48	241.368,02	242.184,65	262.495,53

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.14.1. Estado de Resultados Proyectado

Tabla 42-3: Estado de Resultados Proyectado

IMPORTADORA LANDCELL				
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS				
DEL 2020 AL 2023				
(expresado en dólares americanos)				
DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
INGRESOS				
ORDINARIOS	88.658,06	101.033,21	114.577,80	129.580,08
Ventas	136.540,13	150.194,14	165.213,56	181.734,91
(-) Costo de Ventas	-90.550,11	-93.266,61	-96.064,61	-98.946,55
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.990,02	56.927,53	69.148,95	82.788,36
Ingresos por servicio técnico	42.821,05	44.105,68	45.428,85	46.791,72
(-) Devolución en Servicio Técnico	-153,01	0	0	0
Ingreso por Servicio Técnico Neto	42.668,04	44.105,68	45.428,85	46.791,72
GASTOS	73.190,63	87.907,21	111.613,67	117.809,70
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	37.018,61	44.398,06	56.273,51	59.394,86
Gastos Sueldos y Salarios	27.579,11	28.958,07	30.405,97	31.926,27
Gastos Mantenimiento de Activos Fijos	440,00	462,00	485,10	509,36
Gastos Suministros de Oficina	265,00	278,25	292,16	306,77
Gastos Suministros de Limpieza	175,00	183,75	192,94	202,58
Gastos Viáticos	350,00	367,50	385,88	405,17
Gastos Movilidad	240,00	252,00	264,60	277,83
Gastos Comunicación	260,00	273,00	286,65	300,98
Gastos Servicios Básicos	530,00	556,50	584,33	613,54
Gastos Alimentación y Refrigerio	220,00	231,00	242,55	254,68
Gastos Transporte	30,00	31,50	33,08	34,73
Gasto Imprenta, Reproducción y Fotografía	500,00	525,00	551,25	578,81
Gastos Lubricantes	310,00	325,50	341,78	358,86
Gastos Honorarios Profesionales	130,00	136,50	143,33	150,49
Gastos Publicidad	170,00	178,50	187,43	196,80
Gastos de Depreciación	5.819,50	11.638,99	21.876,49	23.277,99
GASTOS DE VENTA	36.172,03	43.509,15	55.340,16	58.414,84
Gastos Sueldos y Salarios	25.922,53	27.218,66	28.579,59	30.008,57
Gastos Suministros de Oficina	200,00	210,00	220,50	231,53
Gastos Mantenimiento Activos Fijos	640,00	672,00	705,60	740,88
Gastos Viáticos	2.150,00	2.257,50	2.370,38	2.488,89
Gastos Movilidad	860,00	903,00	948,15	995,56
Gastos Alimentación y Refrigerio	260,00	273,00	286,65	300,98

Gastos Comunicación	320,00	336,00	352,80	370,44
Gastos Depreciación	5.819,50	11.638,99	21.876,49	23.277,99
UTILIDAD OPERACIONAL	15.467,43	13.126,00	2.964,13	11.770,38
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	4.877,03	5.852,44	7.022,92	8.427,51
Otros Ingresos	4.877,03	5.852,44	7.022,92	8.427,51
GASTOS EXTRAORDINARIOS	2.215,48	2.281,94	0,00	0,00
Intereses Pagados	2.215,48	2.281,94	0,00	0,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	18.128,98	16.696,50	9.987,05	20.197,89
Participación a los trabajadores 15%	2.719,35	2.504,47	1.498,06	3.029,68
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	15.409,63	14.192,02	8.488,99	17.168,21
Impuesto a la Renta	646,77	595,67	356,30	720,59
UTILIDAD NETA	14.762,85	13.596,35	8.132,69	16.447,62

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.14.2. Análisis Vertical

Tabla 43-3: Análisis Vertical Estado de Situación Financiera Proyectado

EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL								
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO PROYECTADO								
ANÁLISIS VERTICAL DEL 2020 AL 2023								
(expresado en dólares americanos)								
DETALLE	AÑO 2020	%	AÑO 2021	%	AÑO 2022	%	AÑO 2023	%
ACTIVOS								
ACTIVO CORRIENTE	84.246,	37,77	120.28	49,17	143.23	57,59	176.84	67,12
	23	%	6,10	%	5,05	%	2,25	%
DISPONIBLE	5.287,2	2,37	38.752,	15,84	58.068,	23,35	87.031,	33,03
	6	%	70	%	44	%	57	%
Caja	1.069,5	0,48	1.604,3	0,66	2.406,4	0,97	3.609,6	1,37
	3	%	0	%	4	%	6	%
Caja Chica	0,11	0,00	200,00	0,08	240,00	0,10	288,00	0,11
		%		%		%		%
Banco Pacífico	4.217,6	1,89	36.948,	15,10	55.422,	22,28	83.133,	31,55
	2	%	40	%	00	%	91	%
EXIGIBLE	15.186,	6,81	11.388,	4,66	8.011,8	3,22	4.945,4	1,88
	03	%	17	%	5	%	4	%
Clientes	5.519,6	2,47	3.679,7	1,50	1.839,8	0,74	0,00	0,00
	8	%	9	%	9	%		%
Cuentas por Cobrar	5,00	0,00	7,50	0,00	11,25	0,00	16,88	0,01
		%		%		%		%
Préstamo por Cobrar Empleados	35,25	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		%		%		%		%

Préstamo Carmita Huarco	9.626,1 0	4,32 %	7.700,8 8	3,15 %	6.160,7 0	2,48 %	4.928,5 6	1,87 %
REALIZABLE	63.772,94	28,59%	70.145,23	28,67%	77.154,76	31,02%	84.865,23	32,21%
Inventarios de Mercaderías	63.722,94	28,57 %	70.095,23	28,65 %	77.104,76	31,00 %	84.815,23	32,19 %
Adquisición de materiales para la construcción	50,00	0,02 %	50,00	0,02 %	50,00	0,02 %	50,00	0,02 %
ACTIVO NO CORRIENTES	138.796,25	62,23%	124.354,26	50,83%	105.494,27	42,41%	86.634,28	32,88%
DEPRECIABLES	135.197,67	60,62%	120.755,68	49,36%	101.895,69	40,97%	83.035,70	31,52%
Edificios	15.846,40	7,10 %	15.846,40	6,48 %	15.846,40	6,37 %	15.846,40	6,01 %
Muebles y Enseres	11.202,78	5,02 %	10.182,50	4,16 %	9.162,22	3,68 %	8.141,94	3,09 %
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-1.020,28	-0,46 %	-2.040,56	-0,83 %	-3.060,84	-1,23 %	-4.081,12	-1,55 %
Equipo de Oficina	1.088,78	0,49 %	1.079,90	0,44 %	1.071,02	0,43 %	1.062,15	0,40 %
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-8,88	0,00 %	-17,76	0,01 %	-26,63	0,01 %	-35,51	0,01 %
Maquinaria, Equipo y Herramienta	2.371,70	1,06 %	2.234,53	0,91 %	2.097,36	0,84 %	1.960,19	0,74 %
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y Herramienta	-137,17	0,06 %	-274,34	0,11 %	-411,51	0,17 %	-548,68	0,21 %
Vehículo	45.180,00	20,26 %	36.344,00	14,86 %	27.508,00	11,06 %	18.672,00	7,09 %
(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-8.836,00	-3,96 %	-8.836,00	-3,61 %	-13.254,00	-5,33 %	-17.672,00	-6,71 %
Equipo de Computo	5.910,00	2,65 %	4.273,33	1,75 %	2.636,67	1,06 %	1.000,00	0,38 %
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-1.636,67	-0,73 %	-3.273,33	-1,34 %	-4.910,00	-1,97 %	-6.546,67	-2,48 %
Terrenos	65.237,00	29,25 %	65.237,00	26,67 %	65.237,00	26,23 %	65.237,00	24,76 %
OTROS ACTIVOS FIJOS	3.374,58	1,51%	3.374,58	1,38%	3.374,58	1,36%	3.374,58	1,28%

Construcción Cabañas	3.374,5 8	1,51 %	3.374,5 8	1,38 %	3.374,5 8	1,36 %	3.374,5 8	1,28 %
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	224,00	0,10 %	224,00	0,09 %	224,00	0,09 %	224,00	0,09 %
Marca	224,00	0,10 %	224,00	0,09 %	224,00	0,09 %	224,00	0,09 %
TOTAL ACTIVO	223.04 2,48	100,0 0%	244.64 0,35	100,0 0%	248.72 9,31	100,0 0%	263.47 6,52	100,0 0%
PASIVOS								
A CORTO PLAZO	23.683, 09	10,62 %	26.732, 27	11,08 %	29.876, 91	12,34 %	37.108, 53	14,14 %
Proveedores	18.993, 44	8,52 %	22.792, 13	9,44 %	27.350, 55	11,29 %	32.820, 66	12,50 %
Cuentas por pagar	1.050,0 0	0,47 %	840,00	0,35 %	672,00	0,28 %	537,60	0,20 %
Participación a Trabajadores 15%	2.719,3 5	1,22 %	2.504,4 7	1,04 %	1.498,0 6	0,62 %	3.029,6 8	1,15 %
Impuesto a la Renta por pagar	646,77	0,29 %	595,67	0,25 %	356,30	0,15 %	720,59	0,27 %
IEES por pagar	273,53	0,12 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
A LARGO PLAZO	53.562, 75	24,01 %	50.231, 84	20,81 %	42.012, 02	17,35 %	32.753, 50	12,48 %
Cuentas por pagar	2.017,8 7	0,90 %	1.816,0 8	0,75 %	1.634,4 7	0,67 %	1.471,0 3	0,56 %
Préstamos Bancarios	51.544, 88	23,11 %	48.415, 76	20,06 %	40.377, 55	16,67 %	31.282, 47	11,92 %
TOTAL PASIVO	77.245, 84	34,63 %	76.964, 11	31,89 %	71.888, 94	29,68 %	69.862, 03	26,61 %
PATRIMONIO								
Capital Social	131.03 3,78	58,75 %	150.80 7,55	62,48 %	162.16 3,02	66,96 %	176.18 5,87	67,12 %
Utilidad del Ejercicio	14.762, 85	6,62 %	13.596, 35	5,63 %	8.132,6 9	3,36 %	16.447, 62	6,27 %
TOTAL PATRIMONIO	145.79 6,63	65,37 %	164.40 3,90	68,11 %	170.29 5,71	70,32 %	192.63 3,49	73,39 %
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	223.04 2,48	100,0 0%	241.36 8,02	100,0 0%	242.18 4,65	100,0 0%	262.49 5,53	100,0 0%

Realizado por: Lema, S., 2022.

Tabla 44-3: Análisis Vertical Estado de Resultados Proyectado

IMPORTADORA LANDCELL								
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO								
ANÁLISIS VERTICAL DEL 2020 AL 2023								
(expresado en dólares americanos)								
DETALLE	AÑO 2020	%	AÑO 2021	%	AÑO 2022	%	AÑO 2023	%
INGRESOS								
<u>ORDINARIOS</u>	88.658,06	100,00%	101.033,21	100,00%	114.577,80	100,00%	129.580,08	100,00%
Ventas	136.540,13	154,01%	150.194,14	148,66%	165.213,56	144,19%	181.734,91	140,25%
(-) Costo de Ventas	-90.550,11	-102,13%	-93.266,61	-92,31%	-96.064,61	-83,84%	-98.946,55	-76,36%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.990,02	51,87%	56.927,53	56,35%	69.148,95	60,35%	82.788,36	63,89%
Ingresos por servicio técnico	42.821,05	48,30%	44.105,68	43,65%	45.428,85	39,65%	46.791,72	36,11%
(-) Devolución en Servicio Técnico	-153,01	-0,17%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ingreso por Servicio Técnico Neto	42.668,04	48,13%	44.105,68	43,65%	45.428,85	39,65%	46.791,72	36,11%
GASTOS	73.190,63	82,55%	87.907,21	87,01%	111.613,67	97,41%	117.809,70	90,92%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	37.018,61	41,75%	44.398,06	43,94%	56.273,51	49,11%	59.394,86	45,84%
Gastos Sueldos y Salarios	27.579,11	31,11%	28.958,07	28,66%	30.405,97	26,54%	31.926,27	24,64%
Gastos Mantenimiento de Activos Fijos	440,00	0,50%	462,00	0,46%	485,10	0,42%	509,36	0,39%
Gastos Suministros de Oficina	265,00	0,30%	278,25	0,28%	292,16	0,25%	306,77	0,24%
Gastos Suministros de Limpieza	175,00	0,20%	183,75	0,18%	192,94	0,17%	202,58	0,16%
Gastos Viáticos	350,00	0,39%	367,50	0,36%	385,88	0,34%	405,17	0,31%
Gastos Movilidad	240,00	0,27%	252,00	0,25%	264,60	0,23%	277,83	0,21%
Gastos Comunicación	260,00	0,29%	273,00	0,27%	286,65	0,25%	300,98	0,23%
Gastos Servicios Básicos	530,00	0,60%	556,50	0,55%	584,33	0,51%	613,54	0,47%
Gastos Alimentación y Refrigerio	220,00	0,25%	231,00	0,23%	242,55	0,21%	254,68	0,20%

Gastos Transporte	30,00	0,03%	31,50	0,03%	33,08	0,03%	34,73	0,03%
Gasto Imprenta, Reproducción y Fotografía	500,00	0,56%	525,00	0,52%	551,25	0,48%	578,81	0,45%
Gastos Lubricantes	310,00	0,35%	325,50	0,32%	341,78	0,30%	358,86	0,28%
Gastos Honorarios Profesionales	130,00	0,15%	136,50	0,14%	143,33	0,13%	150,49	0,12%
Gastos Publicidad	170,00	0,19%	178,50	0,18%	187,43	0,16%	196,80	0,15%
Gastos de Depreciación	5.819,50	6,56%	11.638,99	11,52%	21.876,49	19,09%	23.277,99	17,96%
GASTOS DE VENTA	36.172,03	40,80%	43.509,15	43,06%	55.340,16	48,30%	58.414,84	45,08%
Gastos Sueldos y Salarios	25.922,53	29,24%	27.218,66	26,94%	28.579,59	24,94%	30.008,57	23,16%
Gastos Suministros de Oficina	200,00	0,23%	210,00	0,21%	220,50	0,19%	231,53	0,18%
Gastos Mantenimiento Activos Fijos	640,00	0,72%	672,00	0,67%	705,60	0,62%	740,88	0,57%
Gastos Viáticos	2.150,00	2,43%	2.257,50	2,23%	2.370,38	2,07%	2.488,89	1,92%
Gastos Movilidad	860,00	0,97%	903,00	0,89%	948,15	0,83%	995,56	0,77%
Gastos Alimentación y Refrigerio	260,00	0,29%	273,00	0,27%	286,65	0,25%	300,98	0,23%
Gastos Comunicación	320,00	0,36%	336,00	0,33%	352,80	0,31%	370,44	0,29%
Gastos Depreciación	5.819,50	6,56%	11.638,99	11,52%	21.876,49	19,09%	23.277,99	17,96%
UTILIDAD OPERACIONAL	15.467,43	17,45%	13.126,00	12,99%	2.964,13	2,59%	11.770,38	9,08%
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	4.877,03	5,50%	5.852,44	5,79%	7.022,92	6,13%	8.427,51	6,50%
Otros Ingresos	4.877,03	5,50%	5.852,44	5,79%	7.022,92	6,13%	8.427,51	6,50%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	2.215,48	2,50%	2.281,94	2,26%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Intereses Pagados	2.215,48	2,50%	2.281,94	2,26%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	18.128,98	20,45%	16.696,50	16,53%	9.987,05	8,72%	20.197,89	15,59%
Participación a los trabajadores 15%	2.719,35	3,07%	2.504,47	2,48%	1.498,06	1,31%	3.029,68	2,34%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	15.409,63	17,38%	14.192,02	14,05%	8.488,99	7,41%	17.168,21	13,25%
Impuesto a la Renta	646,77	0,73%	595,67	0,59%	356,30	0,31%	720,59	0,56%
UTILIDAD NETA	14.762,85	16,65%	13.596,35	13,46%	8.132,69	7,10%	16.447,62	12,69%

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.14.3. *Análisis Horizontal*

Tabla 45-3: Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Proyectado

EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL												
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO												
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL 2020 AL 2023												
(expresado en dólares americanos)												
DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2021	Variación Absoluta	Variación Relativa	AÑO 2021	AÑO 2022	Variación Absoluta	Variación Relativa	AÑO 2022	AÑO 2023	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVOS												
ACTIVO CORRIENTE	84.246,23	120.286,10	36.039,87	42,78%	120.286,10	143.235,05	22.948,95	19,08%	143.235,05	176.842,25	33.607,20	23,46%
DISPONIBLE	5.287,26	38.752,70	33.465,44	632,94%	38.752,70	58.068,44	19.315,75	49,84%	58.068,44	87.031,57	28.963,13	49,88%
Caja	1.069,53	1.604,30	534,77	50,00%	1.604,30	2.406,44	802,15	50,00%	2.406,44	3.609,66	1.203,22	50,00%
Caja Chica	0,11	200,00	199,89	181718,18%	200,00	240,00	40,00	20,00%	240,00	288,00	48,00	20,00%
Banco Pacífico	4.217,62	36.948,40	32.730,78	776,05%	36.948,40	55.422,00	18.473,60	50,00%	55.422,00	83.133,91	27.711,91	50,00%
EXIGIBLE	15.186,03	11.388,17	-3.797,86	-25,01%	11.388,17	8.011,85	-3.376,32	-29,65%	8.011,85	4.945,44	-3.066,41	-38,27%
Clientes	5.519,68	3.679,79	-1.839,89	-33,33%	3.679,79	1.839,89	-1.839,89	-50,00%	1.839,89	0,00	-1.839,89	-100,00%
Cuentas por Cobrar	5,00	7,50	2,50	50,00%	7,50	11,25	3,75	50,00%	11,25	16,88	5,63	50,00%
Préstamo por Cobrar Empleados	35,25	0,00	-35,25	-100,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%
Préstamo Carmita Huarco	9.626,10	7.700,88	-1.925,22	-20,00%	7.700,88	6.160,70	-1.540,18	-20,00%	6.160,70	4.928,56	-1.232,14	-20,00%
REALIZABLE	63.772,94	70.145,23	6.372,29	9,99%	70.145,23	77.154,76	7.009,52	9,99%	77.154,76	84.865,23	7.710,48	9,99%
Inventarios de Mercaderías	63.722,94	70.095,23	6.372,29	10,00%	70.095,23	77.104,76	7.009,52	10,00%	77.104,76	84.815,23	7.710,48	10,00%
Adquisición de materiales para la construcción	50,00	50,00	0,00	0,00%	50,00	50,00	0,00	0,00%	50,00	50,00	0,00	0,00%

ACTIVO NO CORRIENTES	144.359,91	124.354,26	- 20.005,66	-13,86%	124.354,26	105.494,27	- 18.859,99	- 15,17%	105.494,27	86.634,28	- 18.859,99	-17,88%
DEPRECIABLES	140.761,33	120.755,68	- 20.005,66	-14,21%	120.755,68	101.895,69	- 18.859,99	- 15,62%	101.895,69	83.035,70	- 18.859,99	-18,51%
Edificios	15.846,40	15.846,40	0,00	0,00%	15.846,40	15.846,40	0,00	0,00%	15.846,40	15.846,40	0,00	0,00%
Muebles y Enseres	11.202,78	10.182,50	-1.020,28	-9,11%	10.182,50	9.162,22	-1.020,28	-	9.162,22	8.141,94	-1.020,28	-11,14%
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-1.020,28	-2.040,56	-1.020,28	100,00%	-2.040,56	-3.060,84	-1.020,28	50,00%	-3.060,84	-4.081,12	-1.020,28	33,33%
Equipo de Oficina	1.088,78	1.079,90	-8,88	-0,82%	1.079,90	1.071,02	-8,88	-0,82%	1.071,02	1.062,15	-8,88	-0,83%
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-8,88	-17,76	-8,88	100,00%	-17,76	-26,63	-8,88	50,00%	-26,63	-35,51	-8,88	33,33%
Maquinaria, Equipo y Herramienta	2.371,70	2.234,53	-137,17	-5,78%	2.234,53	2.097,36	-137,17	-6,14%	2.097,36	1.960,19	-137,17	-6,54%
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y Herramienta	-137,17	-274,34	-137,17	100,00%	-274,34	-411,51	-137,17	50,00%	-411,51	-548,68	-137,17	33,33%
Vehículo	45.180,00	36.344,00	-8.836,00	-19,56%	36.344,00	27.508,00	-8.836,00	-	27.508,00	18.672,00	-8.836,00	-32,12%
(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-4.418,00	-8.836,00	-4.418,00	100,00%	-8.836,00	-13.254,00	-4.418,00	50,00%	-13.254,00	-17.672,00	-4.418,00	33,33%
Equipo de Computo	5.910,00	4.273,33	-1.636,67	-27,69%	4.273,33	2.636,67	-1.636,67	-	2.636,67	1.000,00	-1.636,67	-62,07%
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-491,00	-3.273,33	-2.782,33	566,67%	-3.273,33	-4.910,00	-1.636,67	50,00%	-4.910,00	-6.546,67	-1.636,67	33,33%
Terrenos	65.237,00	65.237,00	0,00	0,00%	65.237,00	65.237,00	0,00	0,00%	65.237,00	65.237,00	0,00	0,00%
OTROS ACTIVOS FIJOS	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%
Construcción Cabañas	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%	3.374,58	3.374,58	0,00	0,00%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	224,00	224,00	0,00	0,00%	224,00	224,00	0,00	0,00%	224,00	224,00	0,00	0,00%
Marca	224,00	224,00	0,00	0,00%	224,00	224,00	0,00	0,00%	224,00	224,00	0,00	0,00%
TOTAL ACTIVO	228.606,14	244.640,35	16.034,21	7,01%	244.640,35	248.729,31	4.088,96	1,67%	248.729,31	263.476,52	14.747,21	5,93%
PASIVOS												
A CORTO PLAZO	23.683,09	26.732,27	3.049,18	12,87%	26.732,27	29.876,91	3.144,64	11,76%	29.876,91	37.108,53	7.231,62	24,20%
Proveedores	18.993,44	22.792,13	3.798,69	20,00%	22.792,13	27.350,55	4.558,43	20,00%	27.350,55	32.820,66	5.470,11	20,00%

Cuentas por pagar	1.050,00	840,00	-210,00	-20,00%	840,00	672,00	-168,00	-	20,00%	672,00	537,60	-134,40	-20,00%
Participación a Trabajadores 15%	2.719,35	2.504,47	-214,87	-7,90%	2.504,47	1.498,06	-1.006,42	-	40,18%	1.498,06	3.029,68	1.531,63	102,24%
Impuesto a la Renta por pagar	646,77	595,67	-51,11	-7,90%	595,67	356,30	-239,37	-	40,18%	356,30	720,59	364,28	102,24%
IEES por pagar	273,53	0,00	-273,53	-100,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%
A LARGO PLAZO	53.562,75	50.231,84	-3.330,91	-6,22%	50.231,84	42.012,02	-8.219,82	-	16,36%	42.012,02	32.753,50	-9.258,53	-22,04%
Cuentas por pagar	2.017,87	1.816,08	-201,79	-10,00%	1.816,08	1.634,47	-181,61	-	10,00%	1.634,47	1.471,03	-163,45	-10,00%
Préstamos Bancarios	51.544,88	48.415,76	-3.129,12	-6,07%	48.415,76	40.377,55	-8.038,21	-	16,60%	40.377,55	31.282,47	-9.095,08	-22,53%
TOTAL PASIVO	77.245,84	76.964,11	-281,73	-0,36%	76.964,11	71.888,94	-5.075,18	-	-6,59%	71.888,94	69.862,03	-2.026,91	-2,82%
PATRIMONIO													
Capital Social	131.033,78	150.807,55	19.773,77	15,09%	150.807,55	162.163,02	11.355,47	7,53%	7,53%	162.163,02	176.185,87	14.022,85	8,65%
Utilidad del Ejercicio	14.762,85	13.596,35	-1.166,50	-7,90%	13.596,35	8.132,69	-5.463,66	-	40,18%	8.132,69	16.447,62	8.314,93	102,24%
TOTAL PATRIMONIO	145.796,63	164.403,90	18.607,27	0,07	164.403,90	170.295,71	5.891,81	-	-0,33	170.295,71	192.633,49	22.337,78	1,11
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	223.042,48	241.368,02	18.325,54	8,22%	241.368,02	242.184,65	816,63	0,34%	0,34%	242.184,65	262.495,53	20.310,88	8,39%

Realizado por: Lema, S., 2022

Tabla 46-3: Análisis Horizontal Estado de Resultados Proyectado

IMPORTADORA LANDCELL												
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO												
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL 2020 AL 2023												
(expresado en dólares americanos)												
DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2021	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 2021	AÑO 2022	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
INGRESOS												
ORDINARIOS	88.658,06	101.033,21	12.375,15	13,96%	101.033,21	114.577,80	13.544,58	13,41%	114.577,80	129.580,08	15.002,28	13,09%
Ventas	136.540,13	150.194,14	13.654,01	10,00%	150.194,14	165.213,56	15.019,41	10,00%	165.213,56	181.734,91	16.521,36	10,00%
(-) Costo de Ventas	-90.550,11	-93.266,61	-2.716,50	3,00%	-93.266,61	-96.064,61	-2.798,00	3,00%	-96.064,61	-98.946,55	-2.881,94	3,00%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.990,02	56.927,53	10.937,51	23,78%	56.927,53	69.148,95	12.221,41	21,47%	69.148,95	82.788,36	13.639,42	19,72%
Ingresos por servicio técnico	42.821,05	44.105,68	1.284,63	3,00%	44.105,68	45.428,85	1.323,17	3,00%	45.428,85	46.791,72	1.362,87	3,00%
(-) Devolución en Servicio Técnico	-153,01	0	153,01	-100,00%	0	0	0	0,00%	0	0	0	0,00%
Ingreso por Servicio Técnico Neto	42.668,04	44.105,68	1.437,64	3,37%	44.105,68	45.428,85	1.323,17	3,00%	45.428,85	46.791,72	1.362,87	3,00%
GASTOS	73.190,63	87.907,21	14.716,58	20,11%	87.907,21	111.613,67	23.706,46	26,97%	111.613,67	117.809,70	6.196,03	5,55%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	37.018,61	44.398,06	7.379,45	19,93%	44.398,06	56.273,51	11.875,45	26,75%	56.273,51	59.394,86	3.121,35	5,55%
Gastos Sueldos y Salarios	27.579,11	28.958,07	1.378,96	5,00%	28.958,07	30.405,97	1.447,90	5,00%	30.405,97	31.926,27	1.520,30	5,00%
Gastos Mantenimiento de Activos Fijos	440,00	462,00	22,00	5,00%	462,00	485,10	23,10	5,00%	485,10	509,36	24,26	5,00%
Gastos Suministros de Oficina	265,00	278,25	13,25	5,00%	278,25	292,16	13,91	5,00%	292,16	306,77	14,61	5,00%
Gastos Suministros de Limpieza	175,00	183,75	8,75	5,00%	183,75	192,94	9,19	5,00%	192,94	202,58	9,65	5,00%
Gastos Viáticos	350,00	367,50	17,50	5,00%	367,50	385,88	18,38	5,00%	385,88	405,17	19,29	5,00%
Gastos Movilidad	240,00	252,00	12,00	5,00%	252,00	264,60	12,60	5,00%	264,60	277,83	13,23	5,00%
Gastos Comunicación	260,00	273,00	13,00	5,00%	273,00	286,65	13,65	5,00%	286,65	300,98	14,33	5,00%
Gastos Servicios Básicos	530,00	556,50	26,50	5,00%	556,50	584,33	27,83	5,00%	584,33	613,54	29,22	5,00%
Gastos Alimentación y Refrigerio	220,00	231,00	11,00	5,00%	231,00	242,55	11,55	5,00%	242,55	254,68	12,13	5,00%
Gastos Transporte	30,00	31,50	1,50	5,00%	31,50	33,08	1,58	5,00%	33,08	34,73	1,65	5,00%
Gasto Imprenta, Reproducción y Fotografía	500,00	525,00	25,00	5,00%	525,00	551,25	26,25	5,00%	551,25	578,81	27,56	5,00%

Gastos Lubricantes	310,00	325,50	15,50	5,00%	325,50	341,78	16,28	5,00%	341,78	358,86	17,09	5,00%
Gastos Honorarios Profesionales	130,00	136,50	6,50	5,00%	136,50	143,33	6,82	5,00%	143,33	150,49	7,17	5,00%
Gastos Publicidad	170,00	178,50	8,50	5,00%	178,50	187,43	8,93	5,00%	187,43	196,80	9,37	5,00%
Gastos de Depreciación	5.819,50	11.638,99	5.819,50	100,00%	11.638,99	21.876,49	10.237,50	87,96%	21.876,49	23.277,99	1.401,50	6,41%
GASTOS DE VENTA	36.172,03	43.509,15	7.337,12	20,28%	43.509,15	55.340,16	11.831,01	27,19%	55.340,16	58.414,84	3.074,68	5,56%
Gastos Sueldos y Salarios	25.922,53	27.218,66	1.296,13	5,00%	27.218,66	28.579,59	1.360,93	5,00%	28.579,59	30.008,57	1.428,98	5,00%
Gastos Suministros de Oficina	200,00	210,00	10,00	5,00%	210,00	220,50	10,50	5,00%	220,50	231,53	11,03	5,00%
Gastos Mantenimiento Activos Fijos	640,00	672,00	32,00	5,00%	672,00	705,60	33,60	5,00%	705,60	740,88	35,28	5,00%
Gastos Viáticos	2.150,00	2.257,50	107,50	5,00%	2.257,50	2.370,38	112,88	5,00%	2.370,38	2.488,89	118,52	5,00%
Gastos Movilidad	860,00	903,00	43,00	5,00%	903,00	948,15	45,15	5,00%	948,15	995,56	47,41	5,00%
Gastos Alimentación y Refrigerio	260,00	273,00	13,00	5,00%	273,00	286,65	13,65	5,00%	286,65	300,98	14,33	5,00%
Gastos Comunicación	320,00	336,00	16,00	5,00%	336,00	352,80	16,80	5,00%	352,80	370,44	17,64	5,00%
Gastos Depreciación	5.819,50	11.638,99	5.819,50	100,00%	11.638,99	21.876,49	10.237,50	87,96%	21.876,49	23.277,99	1.401,50	6,41%
UTILIDAD OPERACIONAL	15.467,43	13.126,00	-2.341,42	-15,14%	13.126,00	2.964,13	-10.161,87	-77,42%	2.964,13	11.770,38	8.806,25	297,09%
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	4.877,03	5.852,44	975,41	20,00%	5.852,44	7.022,92	1.170,48	20,00%	7.022,92	8.427,51	1.404,59	20,00%
Otros Ingresos	4.877,03	5.852,44	975,41	20,00%	5.852,44	7.022,92	1.170,48	20,00%	7.022,92	8.427,51	1.404,59	20,00%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	2.215,48	2.281,94	66,46	3,00%	2.281,94	0,00	-2.281,94	-100,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%
Intereses Pagados	2.215,48	2.281,94	66,46	3,00%	2.281,94	0,00	-2.281,94	-100,00%	0,00	0,00	0,00	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	18.128,98	16.696,50	-1.432,48	-7,90%	16.696,50	9.987,05	-6.709,45	-40,18%	9.987,05	20.197,89	10.210,84	102,24%
Participación a los trabajadores 15%	2.719,35	2.504,47	-214,87	-7,90%	2.504,47	1.498,06	-1.006,42	-40,18%	1.498,06	3.029,68	1.531,63	102,24%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	15.409,63	14.192,02	-1.217,61	-7,90%	14.192,02	8.488,99	-5.703,03	-40,18%	8.488,99	17.168,21	8.679,22	102,24%
<i>Impuesto a la Renta</i>	646,77	595,67	-51,11	-7,90%	595,67	356,30	-239,37	-40,18%	356,30	720,59	364,28	102,24%
UTILIDAD NETA	14.762,85	13.596,35	-1.166,50	-7,90%	13.596,35	8.132,69	-5.463,66	-40,18%	8.132,69	16.447,62	8.314,93	102,24%

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.14.4. *Interpretación de los resultados*

Análisis de los ingresos

Una vez determinado el análisis vertical del Estado de Resultados Proyectado para la empresa Importadora Landcell, se determinó que el porcentaje de las ventas para el año 2020, representan un 154,01% del total de ingreso generado y en el caso de los ingresos percibidos por servicio técnico alcanza el 48,30%. Mientras que comparado con los tres periodos siguientes: 2021, 2022 y 2023 el crecimiento se alcanza en 148,66%, 144,19% y 140,25% respectivamente, lo cual es favorable para el rendimiento de la empresa.

Por su parte, en el análisis horizontal se observa que el porcentaje de participación en los ingresos, para las ventas fue de 10%, mientras que el costo de ventas y servicio técnico alcanzó un 3%, manteniéndose constante en valor relativo para el periodo completo de análisis, aun cuando en valor absoluto existe variación, manteniendo un comportamiento conservador.

Análisis de los gastos

El análisis vertical referente a los gastos, muestra un resultado en crecimiento del 2020 al 2023, representado el 82,55% de los ingresos para el primer año, que comparado al 2023, este incrementó en 90,92%, siendo el porcentaje más representativo en los gastos de administración con una variación del 41,75% al 45,84% para el último año. Sobre el análisis horizontal, los gastos presentan una variación constante del 5% para cada año proyectado.

Análisis de la utilidad neta

En cuanto al análisis vertical de la utilidad neta de Importadora Landcell, se determinó una representación del 21,76% para el 2020 incrementándose para el 2023 en un 26,68% con respecto a los ingresos.

Sin embargo, en el análisis horizontal la utilidad neta presenta una variación del 17,44% para el periodo 2020-2021, alcanzando para el 2023 un 36,52%.

Análisis del activo

Sobre el análisis vertical del 2020 al 2023 para Importadora Landcell, se observa una mayor representación en cuanto al crecimiento, en el inventario incrementando del 28,57% para el 2020 a 32,19% en el 2023; seguido del disponible que va del 2,37% al 33,03% para el 2023.

De igual forma, se realizó el análisis horizontal mostrando una variación relativa en activos disponibles de 632,94% para el 2020-2021, pero mejorando en los periodos siguientes, alcanzando un 49,88% para el 2023. Mientras que en el caso del inventario de mantiene una variación constante del 10% para todos los años, respecto a los activos totales.

Análisis del pasivo

En el caso del análisis vertical para el pasivo, la cuenta presenta una variación que va decreciendo en cada año, representando para el 2020 un 34,63%, mientras que para el 2023 alcanza el 26,61%. Se puede observar que el rubro con mayor participación en el grupo de las obligaciones contraídas es el préstamo bancario.

Asimismo, se realizó el análisis horizontal, determinando para el 2020 una representación del -0,36%, logrando en el 2023 un -2,82%.

Análisis del patrimonio

Del mismo modo, se determinó mediante el análisis vertical, la variación del patrimonio, sobre el cual se constató que para el 2020 presentó un porcentaje del 65,37%, mientras que en el último año alcanzó el valor de 73,39%.

En cuanto al análisis horizontal se diagnosticó una variación para el primer periodo de 0,07% y para el 2023 fue de 1,11%.

3.4.15. Indicadores financieros

Tabla 47-3: Indicadores Financieros

EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL						
Indicadores Financieros Proyectados		2020	2021	2022	2023	Tendencia
Margen neto de utilidad	Utilidad del ejercicio / Ventas brutas	0,11%	0,09%	0,05%	0,09%	Favorable a la alta
Rentabilidad económica	Ventas - Costo de ventas/Activos	0,21%	0,24%	0,29%	0,34%	Favorable a la alta
Rentabilidad financiera	Utilidad neta / Patrimonio neto	0,10%	0,08%	0,05%	0,09%	Favorable a la alta
Liquidez	Activo corriente / Pasivo corto plazo	3,56%	4,50%	4,79%	4,77%	Favorable a la alta
Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	0,35%	0,33%	0,31%	0,28%	Favorable a la baja
Solvencia	Patrimonio neto / Activo total	0,65%	0,70%	0,72%	0,78%	Favorable a la alta

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.15.1. Indicador de liquidez

El ratio de liquidez para la empresa Importadora Landcell partir del año 2021, presenta un crecimiento alto que le permitirá cumplir con las obligaciones de manera satisfactoria, para ello se debe mantener en USD 1,50 por arriba.

3.4.15.2. Indicador de solvencia

Refleja una tendencia hacia el alta, por tanto, la empresa podrá cumplir con las obligaciones pendientes con cada uno de los acreedores mediante el patrimonio, lo que demuestra una solvencia financiera satisfactoria.

3.4.15.3. Indicador de endeudamiento

A partir del año 2021 el endeudamiento comienza a bajar, resultado que es positivo para la empresa por cuanto, comienza a reflejar un equilibrio sobre la inversión y lo que se adeuda a los acreedores.

3.4.15.4. Indicador de rentabilidad

Los márgenes de rentabilidad de la empresa Importadora Landcell, muestra una alta tendencia, lo que permitirá mermar la problemática que ha venido presentando en los últimos años, lo cual se logrará con el incremento en las ventas.

3.4.15.5. Indicador de margen neto de utilidad

Los resultados del margen neto indican una rentabilidad satisfactoria para la empresa, por cuanto el incremento de las ventas podrá solventar los costos de venta, permitiendo una tendencia eficiente y mayores beneficios.

3.4.16. Indicadores de gestión

Tabla 48-3: Indicadores de Gestión

EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL					
Indicadores de Gestión	Fórmula	2020	2021	2022	2023
Rotación de cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar	8,99	13,19	20,62	36,75
Rotación de activo fijo	Ventas / Activos Fijos	1,01	1,34	1,86	2,78
Rotación de ventas	Ventas / Activo Total	0,61	0,64	0,70	0,74
Periodo medio de cobranza	Cuentas por cobrar * 365/Ventas	40,60	27,68	17,70	9,93
Periodo medio de pago	Cuentas y Documentos por Pagar*365 días / Compras	86,92	59,26	37,90	21,27
Impacto gastos de administración y ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas	0,54	0,59	0,68	0,65
Impacto de la carga financiera	Gastos Financieros / Ventas	0,02	0,02	0,00	0,00

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.16.1. Rotación de cartera

Los valores que se reflejan en tabla 52-3, para el año base y cada uno de los años proyectados, son los indicadores de la rotación de cartera, las cual se debe llevar a días, a fin de conocer el número de días que, rota la cartera, tal como se muestra:

Tabla 49-3: Rotación de cartera en número de días

Rotación de cartera en número de días			
2020	2021	2022	2023
40	27	17	0

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.16.2. Rotación de activo fijo

Los resultados que se muestran sobre este ratio son positivos, indica que la empresa Importadora Landcell, se puede mostrar eficiente durante los años proyectados. Sin embargo, se debe cuidar de factores como la depreciación acumulada, que pudiera de alguna manera afectar los resultados, pero aplicando un adecuado sistema de control se podrá tener una situación más clara.

3.4.16.3. Rotación de ventas

Se muestran resultados positivos, aumentando el volumen de ventas de año a año, lo que significa que se puede realizar una inversión de manera eficiente.

3.4.16.4. Periodo medio de cobranza

Indica el número de días en que se estará financiando a los clientes durante los años proyectados, la disminución de un año a otro es significativo para la empresa, por cuanto se estará recuperando el dinero en corto periodo de tiempo.

3.4.16.5. Periodo medio de pago

Expresa los valores en días pendientes de pago por las compras realizadas para la empresa, el incremento de un año con respecto a otro, indica el tiempo en que tardara el financiamiento.

3.4.16.6. Impacto gastos de administración y ventas

Los valores expresan la necesidad de la empresa Importadora Landcell, de hacer crecer los índices para fortalecer el patrimonio, así como la distribución de las utilidades.

3.4.16.7. Impacto de la carga financiera

Muestra resultados saludables para la empresa Importadora Landcell, por cuanto no supera el 10% de las ventas, lo que indica que podrá cumplir con las obligaciones de financiamiento.

3.4.17. Supervisión y monitoreo

La empresa importadora Landcell, debe delegar la función de supervisión y monitoreo, con la finalidad de evaluar de manera consecutiva y poder detectar los posibles problemas que se generen, en la búsqueda de soluciones oportunas y adecuadas. Para ello la responsabilidad debe recaer en la gerencia, alto nivel con la potestad de medir los niveles de productividad y conocer las fortalezas, de la actividad económica, con el propósito de determinar la competitividad.

3.4.18. Plan Operativo Anual (POA)

A continuación, se muestra el POA propuesto para la empresa Importadora Landcell, con la finalidad de programar las principales actividades y darles estricto cumplimiento. De igual forma, se realiza una descripción de las variables requeridas, para ser ejecutadas en determinado momento, dando cumplimiento a las metas deseadas, para su correspondiente informe, estableciendo los responsables de las estrategias y diagnosticando las observaciones a las que haya lugar durante el análisis de la información (ver tabla 53-3).

Tabla 50-3: POA de la empresa Importadora Landcell

PLAN OPERATIVO ANUAL					
OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	PERIODO	META
Establecer estrategias para el incremento de las ventas	Orientar a la empresa en la consecución de los objetivos	Establecer la visión Perspectivas financieras Perspectivas de los clientes Perspectivas de los procesos internos	Gerente	Enero 2021 – diciembre 2023	Determinar los objetivos. Aplicando estrategias fundamentadas en la visión de la empresa, que a su vez puedan ser verificados mediante informes periódicos, de esta manera lograr un incremento de las ventas en un 10% en corto plazo
Optimizar los procesos estratégicos para la comercialización de los productos y captación de proveedores	Implementar estrategias para el mejoramiento continuo de los procesos con la finalidad de reducir posibles errores organizacionales.	Elaborar flujogramas de procesos Plantear estrategias en cuanto a los siguientes elementos: Proveedores; Crédito y cobranzas; Facturación; Distribución; Comercialización; Marketing	Personal de todas las áreas de la empresa	Enero 2021 – diciembre 2023	Optimizar la eficiencia y productividad dentro de la empresa, a través de procesos basados en la calidad total. Con el propósito de lograr empleados más eficientes y entrega de productos de manera oportuna.
Mejorar la gestión financiera para adquirir rentabilidad	Brindar beneficios a la empresa mediante herramientas eficientes	Seguimiento de los estados financieros Actualizar el registro de clientes y proveedor Elaborar informes y análisis Mantener la contabilidad de manera confiable y oportuna	Gerente Contabilidad	Enero 2021 – diciembre 2023	Implementar una gestión financiera adecuada, que brinde confiabilidad, a fin de sostenerla en el mercado competitivo, ofrecer confianza a los clientes, proveedores e inversionista, así como fortalecer la salud económica y financiera. Adquirir rentabilidad de al menos 5% como incremento a las utilidades
Mejorar la gestión financiera para adquirir rentabilidad	Brindar beneficios a la empresa mediante herramientas eficientes	Planificar estrategias para la inversión	Gerente Contabilidad	Enero 2021 – diciembre 2023	

		Incrementar la operatividad de forma eficiente Efectuar auditoría interna			
Alcanzar resultados eficientes a nivel operativo y administrativo que permita incrementar la cartera de clientes satisfechos	Fortalecer los niveles de productividad en los empleados mediante beneficios laborales	Ofrecer capacitación y formación Otorgar y adecuar los equipos de trabajo	Gerente Administración	Enero 2021 – diciembre 2023	Controlar los gastos administrativos, mediante la supervisión. Elaborar una evaluación de desempeño del personal de forma periódica.
Mejorar los niveles de endeudamiento	Los valores comerciales de la empresa Importadora Landcell, adaptadas a las necesidades del consumidor	Mejorar la estrategia comercial Planificar las necesidades de financiamiento. Optimizar los recursos Mejorar la rentabilidad Mantener los niveles de liquidez	Gerente Contabilidad	Enero 2021 – diciembre 2023	Optimizar los recursos, maximizando la rentabilidad, proporcionando a su vez la capacidad operativa, que permita potenciar las actividades

Realizado por: Lema, S., 2022.

3.4.19. Cuestionarios de control interno

Con el propósito de supervisar de manera periódica las operaciones de la empresa Importadora Landcell, se propone el siguiente cuestionario de control interno, a fin de que sea desarrollado por el departamento de auditoría interna de la entidad, de esta manera se podrán corregir las debilidades y fortalecer las estrategias de control, por ende, optimizar los recursos y maximizar la rentabilidad en las operaciones financieras.

Tabla 51-3: Cuestionario de control interno

Preguntas	SI	NO	Elaborado por:
GENERAL			
1. ¿Lleva la empresa todos los libros y registros legales?			
2. ¿Existe un catálogo de cuentas completo y actualizado?			
3. ¿Existen medidas de protección física adecuada sobre los libros de contabilidad?			
4. ¿Existe un control apropiado para dar cumplimiento a los deberes legales y formales en materia tributaria, laboral y otros?			
5. ¿Están debidamente soportados por comprobantes y documentos aprobados los registros de contabilidad?			
SISTEMAS:			
1. ¿Cuenta la compañía con un sistema computarizado para el adecuado registro y procesamiento electrónico de las operaciones financieras?			
2. ¿El ambiente donde están ubicados los equipos está lo suficientemente adecuados (instalaciones y aire acondicionado), para su normal funcionamiento?			
3. ¿Existen restricciones de acceso mediante claves y otros mecanismos para que los empleados puedan introducir información y modificar los registros en el sistema de contabilidad?			
4. ¿Se imprime periódicamente la información básica: ¿balances de comprobación, mayores analíticos y resumen de comprobantes?			
5. ¿Existen mecanismos de resguardo físico y respaldo de los sistemas por accidentes, bajas de luz y otros riesgos asociados?			
EFFECTIVO			
Ingresos:			
1. ¿Se registran las ventas de contado y otras cobranzas, mediante registros de venta?			
2. ¿Los ingresos se depositan de manera adecuada y diariamente?			
3. ¿Está prohibido cobrar cheques del efectivo de los ingresos diarios?			
4. ¿Los cheques devueltos se entregan directamente a un empleado ajeno al cajero, para su pronta investigación?			

5. ¿Se archivan adecuadamente los duplicados de las planillas de depósito?			
Desembolsos:			
1. ¿Todos los pagos, excepto los de caja chica, son efectuados por cheques o mediante transferencias bancarias?			
2. ¿La persona que realiza transferencias bancarias centraliza todas las operaciones y mantiene a buen resguardo las claves de acceso para tal fin?			
3. ¿Los cheques están pre numerados y se utilizan en secuencia?			
4. ¿Se cancela adecuadamente al momento de firmar el cheque, los soportes del egreso a fin de evitar pagos duplicados?			
5. ¿Los cheques se registran en el libro de desembolsos (bancos) en la medida que se preparan?			
Conciliaciones bancarias			
1. ¿Se preparan conciliaciones bancarias mensuales por empleados que no tengan acceso al manejo de efectivo o a la emisión de cheques?			
2. ¿Son revisadas y aprobadas las conciliaciones bancarias por un empleado responsable, inmediatamente después de su terminación?			
3. Establecen los procedimientos de conciliación bancaria:			
a) ¿El control de los números de los cheques utilizados?			
b) ¿La investigación de los cheques antiguos en circulación?			
c) ¿La revisión de las transferencias interbancarias?			
Caja chica			
1. ¿Qué cargo desempeña el encargado del fondo de caja chica?			
2. ¿Se ha establecido el máximo para las cantidades que puedan ser pagadas con el fondo de la caja chica?			
3. ¿Se sellan los comprobantes en el momento de efectuar el reembolso, con objeto de evitar su doble utilización?			
4. ¿Se practican arqueos sorpresivos de manera periódica?			
Cuentas por cobrar:			
1. ¿Se efectúan las siguientes funciones por empleados ajenos a la sección de cuentas por cobrar?			
a) Manejo de efectivo			
b) Cobranzas y créditos			
c) Envío de estados de cuenta a clientes			
d) Aprobación de ajustes y cancelación de cuentas incobrables.			
2. ¿Las cancelaciones de cuentas incobrables son aprobadas por funcionarios autorizados?			
3. ¿Se encuentran pre numeradas las facturas de venta?			
Inventario			
1. ¿Están los inventarios bajo el control centralizados de un almacenista?			
2. ¿Se verifican periódicamente los auxiliares de inventario continuo con las cuentas de control de mayor?			

3.	¿Los bienes son inventariados al menos una vez al año?			
4.	¿Se mantiene un control adecuado sobre existencias dañadas, obsoletas, vencidas y de lenta rotación?			
5.	¿Se mantienen al día los libros del inventario para cumplir con la normativa tributaria?			
Propiedades, planta y equipo				
1.	¿Se autorizan las compras, ventas, cambios o transferencias de activo fijo por un empleado competente?			
2.	¿Se llevan registros detallados de la depreciación acumulada de las unidades?			
3.	¿Se encuentran debidamente identificados los activos fijos, con una placa de metal u otra identificación?			
4.	¿Existen procedimientos que aseguren información al departamento de Contabilidad acerca de la venta o retiro de cualquier activo fijo?			
Cuentas por pagar y compras:				
1.	Está segregada la función de compras sobre recepción, despacho, control de inventarios y desembolsos.			
2.	Las requisiciones y órdenes de compra, ¿son aprobadas por empleados autorizados?			
3.	¿Se piden cotizaciones y se guardan copias, para compras mayores o no usuales?			
4.	¿Las facturas de proveedores e informes de recepción son pasadas directamente al Departamento de Contabilidad?			

Realizado por: Lema, S., 2022.

CONCLUSIONES

Luego de haber culminado el trabajo de investigación, se lograron establecer las siguientes conclusiones:

- En cuanto a las conceptualizaciones realizadas sobre las variables de estudio, en este caso, inicialmente sobre la gestión financiera, se comprobó que es la base fundamental para cualquier organización, una gestión eficiente permite administrar los recursos económicos, a través de procesos, controles, sistemas o métodos para lograr cubrir los costos, gastos y obtener márgenes aceptables de utilidad que garantice su permanencia en el mercado competitivo.
- Por otra parte, en cuanto a la rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras, se logró estudiar la importancia que estos indicadores financieros representan para la empresa, debido a que, permiten analizar la capacidad que tienen las entidades para producir beneficios económicos y los rendimientos generados para sus accionistas, tomando en consideración los fondos propios y los activos con los cuales cuenta. De esta manera, se determinó que una adecuada gestión financiera la empresa puede alcanzar una maximización de la rentabilidad económica partiendo en un 0,21% en el 2020 e incrementando en 0,34% para el 2023. Mientras que en la financiera incrementa de 0,10% a 0,09% para el último año.
- En relación al estudio de los estados financieros realizados a la empresa de Landcell, a través de sus indicadores y determinar la situación actual, en relación al manejo de sus recursos económicos, se logró verificar, que existen debilidades sobre los métodos y técnicas para llevar a cabo los diferentes procesos relacionados con la gestión financiera, falta de capacitación del personal del área, inclusive en el instrumento aplicado a los trabajadores, consideraron que no se usan métodos financieros eficientes, en relación al control y manejo de libros diarios, libros mayor, control de inventarios, proyección de estados financieros.
- El punto más resaltante de la propuesta corresponde a la elaboración de estrategias que permitirán a la organización obtener mejores resultados en sus indicadores tanto financieros, como de gestión, para garantizar la eficiencia en los procesos operativos e incentivar a los trabajadores a dar cumplimiento a la generación y producción de mayores beneficios, reduciendo los costos y gastos, maximizando la productividad de la empresa.
- Se analizaron los indicadores financieros y de gestión, tomando como base el año 2020 y proyectándolo a 3 años. Observando un aumento en la rentabilidad económica, indicador importante, para medir el resultado de las ventas respecto a los activos, partiendo de 0,21% para el 2020, se incrementó para el 2023 en 0,34%, con una liquidez positiva que debe mantenerse superior a 1,50, para su efectividad. Asimismo, en análisis realizado a los indicadores de gestión, se diagnosticaron resultados positivos y favorables para la empresa Importadora Landcell, lo que permite garantizar la maximización de la rentabilidad y optimización de los recursos.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que concretan los resultados obtenidos, están encaminadas en el análisis realizado durante el desarrollo de la investigación, tal como se señala a continuación:

- Supervisar y monitorear de manera constante la gestión financiera de la empresa Importadora Landcell, a fin de mantener un control eficiente de los procesos y sistemas garantizando la permanencia en el mercado competitivo.
- En cuanto a la rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras, se debe prestar especial atención a los indicadores financieros y de gestión, mismos que ayudaran en la toma de decisiones de la empresa.
- Fortalecer los métodos y técnicas aplicados en los diferentes procesos relacionados con la gestión financiera, mejorando la capacitación del personal del área, para un óptimo rendimiento en el control y manejo de libros diarios, mayor, inventarios, proyección de estados financieros, entre otros.
- Hacer arqueos consecutivos al efectivo, a fin de evitar las falencias generadas por el uso indebido por este concepto, aplicando políticas y estrategias de gestión financiera efectiva.
- Incentivar a los trabajadores a tomar en consideración el modelo de gestión financiera propuesto para la empresa Landcell, el cual está enfocado en la optimización de los recursos y en la maximización de su rentabilidad, el cual está enfocado en una serie de elementos que permiten la consecución de objetivos.
- Capacitar en cuanto a las estrategias que permitirán a la organización obtener mejores resultados en sus indicadores tanto financieros, como de gestión, para garantizar la eficiencia en los procesos operativos, obteniendo mayores beneficios, reduciendo los costos y gastos, y por ende, maximizando la productividad de la empresa.
- Aplicar los indicadores financieros y de gestión que permitirán garantizar la maximización de la rentabilidad y optimización de los recursos.

BIBLIOGRAFÍA

- Acco, L., Arrieta, R., García, R., & Araujo, J. (2018). Surco, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Acco, L., Arrieta, R., García, R., & Araujo, J. (2018). *Impacto de las buenas prácticas de gobierno corporativo en la creación de valor de las bolsas de valores de Lima y países de Latinoamérica*. Surco, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13181/ACCO_ARAUJO_PRACTICAS_LATINOAMERICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aguilera, L. (2020). *Procesos de gestión de unidades de información y distribución turísticas* (1era. ed.). IC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=nVIpEAAAQBAJ&pg=PT78&dq=ratios+de+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj5j5-n0ILyAhXERjABHUKRDdkQ6AEwAnoECAyQAg#v=onepage&q=ratios%20de%20rentabilidad&f=false>
- Alvarado, B. (2016). *Diseño de un modelo de gestión financiera para la empresa Estructuras Metálicas Velazco S.A.*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/8744/1/T-UCE-0005-047-2016.pdf>
- Arrubla, M. (25 de marzo de 2020). *COVID-19 y su impacto en la industria aérea*. Obtenido de <https://www.upb.edu.co/es/noticias/covid-19-impacto-industria-aerea>
- Aznar, J., & Vásquez, Á. (2013). *Derechos de los consumidores y usuarios de servicios financieros* (1era. ed.). Ediciones Experiencia, S.L. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=dv-LDwAAQBAJ&pg=PA96&dq=concepto+de+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwioz_qqj4LyAhVKGzQIHcZpDWAQ6AEwB3oECAyQAg#v=onepage&q=concepto%20de%20rentabilidad&f=false
- Banco Central del Ecuador. (12 de mayo de 2021). *La pandemia por el COVID-19 generó una caída en el PIB de 6,4% de marzo a diciembre de 2020*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-por-el-covid-19-genero-una-caida-en-el-pib-de-6-4-de-marzo-a-diciembre-de-2020>
- Banco Mundial. (28 de Setiembre de 2021). *El Banco Mundial en Ecuador: Panorama general*. Obtenido de Banco Mundial Bird Air: <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1>
- Basta, D., Andrade, F., Ferreira, J., & Seixas, L. (2015). *Fundamentos de Marketing* (Séptima ed.). Rio de Janeiro, Brasil: FVG EDITORA. Retrieved from <http://www.Fundamentos-marketing-Management-Darci-Santos-ebook/dp/B01695S44S>

- Burbano, Á. (2017). Importancia de la dirección estratégica para el desarrollo empresarial. *Dominio de la Ciencia*, 3(3), 19-28. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6102848>
- Bush, R., & Hair, J. (2016). *Investigación de Mercados*. México: McGraw Hill.
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Revista Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-231. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las ciencias*, 3(4), 220-231. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- Caldas, M., Carrión, R., & Lacalle, G. (2015). *Recursos humanos y responsabilidad social corporativa* (Segunda ed.). Reino Unido: Exeter.
- Canossa, H., & Rodríguez, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las PyMES comerciales de Guanacaste. *InterSedes*, 20(42), 105-117.
- Castro, D., Hoyos, G., & Leiva, Y. (2019). Trade marketing y estrategia digital en el canal de distribución y comercialización de pulpa de frutas en negocios de Girardot. *Revista Innova ITFIP*, 4(1), 21-31.
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/S2000497_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chaparro, G. (Enero de 2017). *Los retos de la gestión financiera frente a la planeación estratégica de las organizaciones y la globalización*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v13n21/v13n21a05.pdf>
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Universidad Veracruzana, Xalapa. Veracruz, México: Instituto de Contaduría Pública. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Domínguez, E. (2016). *Iniciación a la economía*. Tutor formación editores. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=5AEKDQAAQBAJ&pg=PA159&dq=concepto+de+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj9_zvjYLYAhVMJzQIHdipBaAQ6AEwAnoECAkQAg#v=onepage&q=concepto%20de%20rentabilidad&f=false
- El Comercio. (21 de julio de 2020). *Industrias se diversificaron por la crisis*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/industrias-negocios-crisis-empleos-fabricas.html>

- El Universo. (18 de julio de 2021). *Estos son los sectores que han perdido más empresas en la pandemia*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/estos-son-los-sectores-que-han-perdido-mas-empresas-en-la-pandemia-nota/>
- González, Á. G. (2 de febrero de 2017). *Muestreo probabilístico y no probabilístico. Teoría*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>
- Google Maps. (2021). *Mapa de ubicación*. Obtenido de Google maps: <https://www.google.com/maps/@-0.1398476,-78.4874351,15z?hl=es>
- Guzmán, J. (2019). *Modelo de gestión financiera para la empresa Total Home, cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo, período 2020*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/13652/1/22T0527.pdf>
- Haro, D., & Monzón, R. (2020). Valor económico agregado como indicador en la gestión de negocios en las empresas. *Revista Científica Yachana*, 9(2), 39-49. Obtenido de <http://revistas.ulvr.edu.ec/index.php/yachana/article/view/645/479>
- INZA, J. (3 de Noviembre de 2021). *Resumen del XI Congreso AECOC de Bienes Tecnológicos de Consumo*. Recuperado el 12 de Enero de 2022, de Resumen del XI Congreso AECOC de Bienes Tecnológicos de Consumo: <https://inza.wordpress.com/2021/11/28/resumen-del-xi-congreso-aecoc-de-bienes-tecnologicos-de-consumo/>
- Lalangui, M., Eras, R., & Burgos, J. (2018). *Costos de producción: estimación y proyección de ingresos* (1era. ed.). Ediciones UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14416/1/Cap.3%20An%C3%A1lisis%20costo%20volumen%20utilidad.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2020). *COVID-19 en el Ecuador: Impacto económico y perspectivas*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/Boletin-Impacto-Covid-19.pdf>
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa: Guía didáctica*. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Mora, L., Durán, M., & Zambrano, J. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Revista científica dominio de las ciencias*, 2(4), 511-520. Obtenido de <https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/viewFile/276/328>
- Moreno. (2019). *Gestión de Recursos Humanos* (2da. ed.). IC Editorial. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=skwpEAAAQBAJ&pg=PT127&dq=gesti%C3%B3n+por+competencias&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiWloHQ4HyAhV_TDABHZDVAyoQ6AEwCHoECAMQA#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20por%20competencias&f=false

- Moreno, J. (2018). *Prontuario de finanzas empresariales* ((1era.) ed.). Patria Educación. doi:https://books.google.com.ec/books?id=d0JqDwAAQBAJ&pg=PT220&dq=Valor+d e+Mercado+Agregado&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwix0Y73_YHyAhU2TDABHaE2CWsQ6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q=Valor%20de%20Mercado%20Agregado&f=false
- Ochoa, C., Sanchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en la medianas empresas comerciales del Cantón Milagro. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-19. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. Esic Editorial. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=WzcBEAAAQBAJ&pg=PA24&dq=concepto+d e+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjc9_zvjYLyAhVMJzQIHdipBaAQ6AEwAHoECAQQA#v=onepage&q=concepto%20de%20rentabilidad&f=false
- Ortiz, H. (2018). *Análisis Financiero Aplicado, bajo NIIF* (Décimo Sexta ed.). Bogotá: Universidad de Externado. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/j.ctv1dp0wtc?turn_away=true
- Otero, A. (2018). *Enfoques de investigación*. Research Gate. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf
- Pagani, M., Payo, M., & Galinelli, B. (2015). *Estudios sobre gestión pública, aportes para la mejora de las organizaciones estatales en el ámbito provincial*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/76489503.pdf#page=11>
- Paz, E., & Taza, Y. (2017). *La gestión financiera en la liquidez de la empresa YOSSEV EIRL del Distrito del Callao durante el período 2012*. Lima, Perú: Universidad de Ciencias y Humanidades. Obtenido de https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/134/Paz_EC_Taza_YY_TENF_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Peñañiel, J. (2020). *Modelo de gestión financiera para la empresa PRODUALBA CÍA. LTDA, Cantón Pallatanga, Provincia de Chimborazo*. Riobamba, Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/13678/1/22T0541.pdf>
- Puerta, F., Vergara, J., & Netty, C. (2018). Análisis Financiero: enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 89. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676021>

- Puerta, F., Vergara, J., & Netty, C. (2018). Análisis Financiero: enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 85-104. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676021>
- Quinaluisa, N., Ponce, V., Muñoz, S., Ortega, X., & Pérez, J. (2018). El control interno y sus herramientas de aplicación entre COSO y COCO. *Cofin*, 268-283.
- Ramírez, R., Espíndola, C., Ruíz, G., & Hugueth, A. (2019). Gestión del Talento Humano: Análisis desde el Enfoque Estratégico. *Revista Información Tecnológica*, 30(6), 167-176. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/infotec/v30n6/0718-0764-infotec-30-06-00167.pdf>
- Rodríguez, J. (2016). *Manual de Postgrado para la elaboración, presentación y evaluación de trabajos de investigación*. Valencia, Venezuela: Corporación ASM, C.A.
- Román, J. (2017). *Estados Financieros Básicos*. México DF: Editorial ISEF. Obtenido de <https://www.yumpu.com/es/document/read/63809194/estados-financieros-basicos-cp-juan-carlos-roman-fuentes>
- Ruiz, J. (2017). La temprana importación de mármoles blancos en Tarraco. *Arqueologia clàssica i ciències de l'antiguitat. Fonts textuals, epigrafia i numismàtica*, 49(1), 125-158. Obtenido de <https://recercat.cat/handle/2072/331882>
- Saavedra, M., Tapia, B., & Aguilar, M. (2016). La gestión financiera en las Pymes del Distrito Federal, México. *Revista Perspectiva Empresarial*, 3(2), 55-69. Obtenido de <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/perspectiva-empresarial/article/view/107/50>
- Salas, F. (2017). Un método empírico para la selección de modelos de gestión de tesorería. *3 Ciencias*, 6(3), 1-13.
- Scribano, A. (2007). *El proceso de la investigación social cualitativo*. Prometeo libros. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=YR0tjqk8my4C&pg=PA33&dq=revisión+documental&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjH5Ins3I7vAhWJlKHX9MCokQ6AEwAXoECAMQAg#v=onepage&q=revisión%20documental&f=false>
- Silvera, A. (2016). *PYMES: Gestión y clima organizacional*. Coruniamericana. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=SWBgDwAAQBAJ&pg=PA49&dq=gestión%20por+procesos&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjU9-2fqoHyAhVcQzABHbOICkgQ6AEwCHoECAQQAg#v=onepage&q=gestión%20por%20procesos&f=false>
- Vallejo, C. (2015). *Auditoría de gestión aplicada a la empresa Florícola Damagrofarm S.A.* Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9052/1/T-UCE-0003-CA191-2015.pdf>
- Villanueva, J., & Toro, J. (2017). *Marketing Estratégico* (Segunda ed.). Barcelona: EUNSA.

ANEXOS

ANEXO A: GUÍA DE ENTREVISTA AL GERENTE DE LANDCELL

	<h1 style="text-align: center;"><u>GUÍA DE ENTREVISTA</u></h1>	
Modelo de gestión financiera para la empresa importadora Landcell, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo		
Datos del Entrevistado		
Nombre y Apellido		
Cargo		Fecha
Planteamientos		
1. ¿La forma en que se ha manejado los recursos económicos de la empresa Landcell ha asegurado de manera puntual el pago de los salarios de los empleados?		
2. ¿Los métodos utilizados para gestionar los recursos financieros de la empresa Landcell son adecuados para garantizar la permanencia en el mercado?		
3. ¿La empresa Landcell cuenta con estrategias efectivas de gestión financiera, control de libro diario, manejo de cuentas por pagar, cuentas por cobrar, inventarios, preparación de estados financieros entre otras?		
4. ¿La empresa ha sido puntual en los últimos años en el pago a los empleados de utilidades y otros beneficios asociados a la gestión anual?		
5. ¿Se emiten constantemente los reportes sobre la gestión financiera a través de los diferentes ratios e indicadores?		
6. ¿El personal del área contable y financiera aplica planes de cuentas, manual de procedimientos del área de ventas, cobranzas?		
7. ¿Ha observado inconvenientes en el manejo de la caja de la empresa?		
8. ¿Cree usted que la empresa Landcell debe adoptar un modelo de gestión financiera que maximice la rentabilidad y asegure más utilidad para los socios y mayor beneficio a los empleados?		

ANEXO B: GUÍA DE ENTREVISTA AL CONTADOR Y ASISTENTE CONTABLE

	<p><u>GUÍA DE ENTREVISTA</u></p>	
<p>Modelo de gestión financiera para la empresa importadora Landcell, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo</p>		
<p>Datos del Entrevistado</p>		
<p>Nombre y Apellido</p>		
<p>Cargo</p>		<p>Fecha</p>
<p>Planteamientos</p>		
<p>1. ¿Lleva la empresa un seguimiento de indicadores financieros para evaluar su gestión y plantear estrategias?</p>		
<p>2. ¿Cómo ha sido el beneficio neto de la empresa en los últimos años?</p>		
<p>3. ¿Cómo percibe la rentabilidad que ha tenido la empresa en los últimos años?</p>		
<p>4. ¿De qué manera llevan el control del retorno de la inversión y otros ratios financieros?</p>		
<p>5. ¿Ha tenido la empresa en los últimos años la capacidad de honrar o remunerar a los accionistas y propietarios?</p>		
<p>6. ¿Qué estrategias o medidas ha adoptado la empresa con respecto a los fondos propios para que estos incidan positivamente en su rentabilidad?</p>		
<p>7. ¿Cree usted que la gestión financiera actual es acorde a la complejidad de las operaciones de la empresa y sus objetivos estratégicos?</p>		
<p>8. ¿La gestión financiera de Landcell se basa en algún modelo o solo se adapta a las circunstancias?</p>		
<p>9. ¿Estaría usted de acuerdo es que Landcell sustente su manejo financiero en un modelo de gestión y mejores prácticas? ¿Por qué?</p>		
<p>10. ¿Cree usted que un modelo de gestión financiera permitirá una mayor rentabilidad y eficiencia de las operaciones financieras del Landcell?</p>		

ANEXO C: CUESTIONARIO PERSONAL OPERATIVO



CUESTIONARIO PERSONAL
OPERATIVO



Un cordial saludo, soy STEFANY MARIBEL LEMA estudiante de la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, estoy desarrollando un estudio titulado “MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”.

Tanto las opiniones como los datos que se recolectan a través de este cuestionario llevan un fin netamente académico y como base para el logro de los objetivos trazados en el estudio. Los participantes que desarrollan esta encuesta, lo hacen de forma voluntaria y consiente que la información tendrá como fin los antes descritos.

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Lea con atención cada una de las instrucciones que se presentan
- Se solicita no dejar ningún inciso sin responder. No hay respuesta correcta e incorrecta.
- Responda con honestidad dado que sus respuestas serán totalmente anónimas.

I-INFORMACIÓN GENERAL

Antigüedad en la empresa:

- Entre 6 meses y un año
- Entre 1 año y 3 años
- Entre 3 años y 5 años
- Más de 5 años

Nivel de Instrucción:

- Bachiller
- Tercer Nivel
- Cuarto Nivel

Género: Femenino Masculino

18 – 25 26 - 35

Edad: 36 – 45 46 – 55

56 - 65 Mayor 65

II-PLANTEAMIENTOS

1- ¿El personal conoce sus funciones a fin de aumentar la eficiencia y reducir tiempos muertos?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

2. ¿Considera que la empresa debe aplicar la rotación de tareas para descubrir habilidades, conocimientos y aptitudes del personal?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

<p>2- ¿La empresa Landcell cuenta con estrategias efectivas de gestión de sus recursos financieros?</p> <p><input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p>3. ¿La empresa tiene flexibilidad al modificar sus políticas o procedimientos que apoye a los objetivos institucionales?</p> <p><input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p>4- ¿Considera usted que existe la supervisión interna para ayudar a mejorar las actividades con eficiencia y eficacia?</p> <p><input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p>5- ¿Se siente satisfecho con las actividades que realiza dentro de la empresa?</p> <p><input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p>6- ¿Se siente satisfecho con los canales de comunicación interna que utiliza Landcell?</p> <p><input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p>7- ¿Existe una comunicación fluida entre el líder de cada servicio y su equipo de trabajo?</p> <p>SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/></p>
<p>8- ¿Emite reportes la empresa a sus empleados de la gestión financiera y utilidades de cada año?</p> <p>SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/></p>
<p>9- ¿La empresa Landcell tiene implementado un plan de incentivos para mejorar la productividad de los empleados</p> <p>SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/></p>
<p>10- ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar su trabajo?</p> <p>SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/></p>

ANEXO D: CUESTIONARIO PERSONAL DE VENTAS



CUESTIONARIO PERSONAL
DE VENTAS



Un cordial saludo, soy STHEFANY MARIBEL LEMA estudiante de la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, estoy desarrollando un estudio titulado “MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”.

Tanto las opiniones como los datos que se recolectan a través de este cuestionario llevan un fin netamente académico y como base para el logro de los objetivos trazados en el estudio. Los participantes que desarrollan esta encuesta, lo hacen de forma voluntaria y consiente que la información tendrá como fin los antes descritos.

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Lea con atención cada una de las instrucciones que se presentan
- Se solicita no dejar ningún inciso sin responder. No hay respuesta correcta e incorrecta.
- Responda con honestidad dado que sus respuestas serán totalmente anónimas.

I-INFORMACIÓN GENERAL

Antigüedad en la empresa: Entre 6 meses y un año <input type="radio"/> Entre 1 año y 3 años <input type="radio"/> Entre 3 años y 5 años <input type="radio"/> Más de 5 años <input type="radio"/>	Nivel de Instrucción: Bachiller <input type="radio"/> Tercer Nivel <input type="radio"/> Cuarto Nivel <input type="radio"/>
Género: Femenino <input type="radio"/> Masculino <input type="radio"/>	Edad: 18 – 25 <input type="radio"/> 26 - 35 <input type="radio"/> 36 – 45 <input type="radio"/> 46 – 55 <input type="radio"/> 56 - 65 <input type="radio"/> Mayor 65 <input type="radio"/>

II-PLANTEAMIENTOS

1- ¿Consideras que el área de ventas está bien informada de las características de cada producto?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

2- ¿Cree usted que la empresa Landcell debe tener un plan de carrera e incentivos para el equipo de ventas?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

3- ¿Considera usted que el precio de venta de los productos se encuentra al alcance de los clientes?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

4. ¿Está de acuerdo que la empresa Landcell debe ofrecer diferentes formas de pago a sus clientes para incrementar sus ventas?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

5- ¿Considera usted que la empresa dispone de adecuados métodos para asegurar ingresos por cobro de mercancía vendida?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

6- ¿Cree usted que la calidad de atención y servicio fideliza a los clientes?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

7- ¿Se siente satisfecho con los canales de comunicación interna que utiliza Landcell?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Neutral En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

8- ¿El área de ventas es capacitado frecuentemente en atención al cliente?

SI NO

9- ¿La empresa Landcell tiene implementado un plan de incentivos para mejorar la productividad de los empleados

SI NO

10- ¿Qué mejoras se puede realizar al producto que ofertamos?

ANEXO E: CUESTIONARIO CLIENTES POTENCIALES

	<u>CUESTIONARIO CLIENTES</u> <u>POTENCIALES</u>				
<p>Un cordial saludo, soy STHEFANY MARIBEL LEMA estudiante de la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, estoy desarrollando un estudio titulado “MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA IMPORTADORA LANDCELL, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”.</p> <p>Tanto las opiniones como los datos que se recolectan a través de este cuestionario llevan un fin netamente académico y como base para el logro de los objetivos trazados en el estudio. Los participantes que desarrollan esta encuesta, lo hacen de forma voluntaria y consiente que la información tendrá como fin los antes descritos.</p>					
INSTRUCCIONES GENERALES:					
<ul style="list-style-type: none">• Lea con atención cada una de las instrucciones que se presentan• Se solicita no dejar ningún inciso sin responder. No hay respuesta correcta e incorrecta.• Responda con honestidad dado que sus respuestas serán totalmente anónimas.					
I-INFORMACIÓN GENERAL					
Cuánto tiempo adquiere nuestros productos					
Entre 6 meses y un año	<input type="radio"/>				
Entre 1 año y 3 años	<input type="radio"/>				
Entre 3 años y 5 años	<input type="radio"/>				
Más de 5 años	<input type="radio"/>				
II-PLANTEAMIENTOS					
1- Califique nuestros productos de acuerdo a los siguientes parámetros					
DETALLE	Muy Satisfecho	Satisfecho	Neutral	Insatisfecho	Muy Insatisfecho
Calidad					
Velocidad					
Rentabilidad					
Precio					

Seguridad					
2- ¿El equipo de ventas ha solventado cualquier duda en cuanto a los productos?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
3- ¿Se ha entregado el producto a tiempo y en buen estado?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
4- ¿El proceso de pago ha sido fácil y transparente?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
5- ¿Recomendaría nuestros productos?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
6- ¿Considera que Landcell debe incrementar sus tiendas para abarcar nuevos mercados?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
7- ¿Compraría un nuevo producto en nuestra empresa?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
8- ¿La persona que lo atendió comprendió sus necesidades?					
SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>					
9- ¿Tiene alguna sugerencia para mejorar nuestros productos?					
10- ¿Cómo califica el nivel general de satisfacción con el servicio recibido?					
Muy satisfecho <input type="radio"/>					
Poco Satisfecho <input type="radio"/>					
Neutral <input type="radio"/>					
Poco Insatisfecho <input type="radio"/>					
Muy Insatisfecho <input type="radio"/>					

ANEXO F: APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS



ANEXO G: BALANCES

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO		Página: 1 de 2
BALANCE GENERAL		Hasta: 31/01/2020
CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO
1.	ACTIVOS	201,122.55
1.1.	CORRIENTE	99,749.22
1.1.1.	DISPONIBLE	570.00
1.1.1.1.	Caja General	211.25
1.1.1.1.01	Caja	211.25
1.1.1.3.	Bancos	358.75
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cta Che 07456883 CG	358.75
1.1.2.	DEBITABLE	9,357.61
1.1.2.01.	Cientes	4,139.99
1.1.2.01.01	Cientes	4,139.99
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	5,217.62
1.1.2.06.01	Préstamo Carmita Guarco	5,217.62
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00
1.1.3.	REALIZABLE	89,821.62
1.1.3.01.	Inventarios	89,821.62
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	89,771.62
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00
1.2.	ACTIVO FIJO	100,963.93
1.2.1.	DEPRECIABLE	100,963.93
1.2.1.01	Edificio	15,846.40
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,236.21
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-257.84
1.2.1.07	Maqunaria, Equipo y Herramienta	2,371.70
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maqunaria, Equipo y He	-449.86
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-27,643.00
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,828.81
1.2.1.13	Terrenos	57,000.00
1.2.2.03	Marca	224.00
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00
1.3.	OTROS ACTIVOS	389.40
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	389.40
1.3.4.1	Construcción Cabañas	389.40
2.	PASIVOS	111,004.03
2.1.	A CORTO PLAZO	36,944.84
2.1.01.	Proveedores	29,401.45
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	29,401.45
2.1.02.	Cuentas por Pagar	2,500.00
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	2,500.00
2.1.05.	Sueldos por Pagar	1,049.10
2.1.05.01	Sueldo por Pagar Jhon Barros	422.83
2.1.05.02	Sueldo por Pagar Hernán Guzman	347.77
2.1.05.10	Sueldo por Pagar Dolores Romero	278.50
2.1.06.	Impuestos por Pagar	3,488.01
2.1.06.01	IVA por Pagar	3,488.01
2.1.10.	IVA en Ventas	0.00
2.1.10.01	IVA en Ventas	0.00

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL

Hasta: 29/02/2020

Página: 1 de 2
Fecha: 28/08/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO
1.	ACTIVOS	199,142.85
1.1.	CORRIENTE	98,680.74
1.1.1.	DISPONIBLE	594.67
1.1.1.3.	Bancos	594.67
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cia Oe 07456883 CG	594.67
1.1.2.	EXIGIBLE	11,362.56
1.1.2.01.	Cuentas	6,075.67
1.1.2.01.01	Cuentas	6,075.67
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	100.00
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	100.00
1.1.2.05.	Préstamo por cobrar empleados	170.00
1.1.2.05.07	Préstamo Silheparic Pazmaño	50.00
1.1.2.05.13	Préstamo Dolores Romero	120.00
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	5,016.89
1.1.2.06.01	Préstamo Cornito Guarco	5,016.89
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00
1.1.3.	REALIZABLE	86,723.51
1.1.3.01.	Inventarios	86,723.51
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	86,673.51
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00
1.2.	ACTIVO FIJO	100,032.71
1.2.1.	DEPRECIABLE	100,032.71
1.2.1.01	Edificio	15,846.40
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,326.61
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-266.74
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	2,371.70
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y He	-467.61
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-28,596.00
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00
1.2.1.13	Tiempos	57,000.00
1.2.2.03	Marca	224.00
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00
1.3.	OTROS ACTIVOS	429.40
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	429.40
1.3.4.1	Construcción Cabeñas	429.40
2.	PASIVOS	109,561.08
2.1.	A CORTO PLAZO	38,266.07
2.1.01.	Proveedores	27,813.77
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	27,813.77
2.1.02.	Cuentas por Pagar	4,120.00
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	4,120.00
2.1.05.	Sueldos por Pagar	1,489.86
2.1.05.01	Sueldo por Pagar Ihen Barros	381.63
2.1.05.02	Sueldo por Pagar Hernán Gueman	282.07
2.1.05.11	Sueldo por Pagar Byron Paguay	351.90
2.1.05.20	Sueldo por Pagar Sandra Tierra	474.27

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL Hasta: 30/04/2021

Página: 1 de 2
 Fecha: 28/06/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO	
1.	ACTIVOS		183,247.61
1.1.	CORRIENTE		80,303.82
1.1.1.	DISPONIBLE	-2,341.32	
1.1.1.1.	Caja General	1,300.53	
1.1.1.1.01	Caja	1,372.50	
1.1.1.1.02	Caja Checa	8.03	
1.1.1.3.	Bancos	-3,721.85	
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cia Ctr 07456883 CG	-3,721.85	
1.1.2.	EXIGIBLE		18,204.33
1.1.2.01.	Cuentas	4,167.38	
1.1.2.01.01	Cuentas	4,167.38	
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	3,502.15	
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	3,502.15	
1.1.2.05.	Préstamos por cobrar empleados	123.45	
1.1.2.05.02	Préstamo Hernán Guzmán	35.90	
1.1.2.05.06	Anticipo Edwin	4.75	
1.1.2.05.07	Préstamo Silvestre Pazmiño	14.15	
1.1.2.05.09	Préstamo César García	53.00	
1.1.2.05.17	Préstamo Lulita	3.00	
1.1.2.05.21	Préstamo Pamela Yupanqui	2.65	
1.1.2.05.27	Préstamo Jaime Cayambe	10.90	
1.1.2.06.	Préstamos por cobrar Socios	10,309.10	
1.1.2.06.01	Préstamo Carmela Guarco	10,309.10	
1.1.2.09.	IVA en Compras	102.25	
1.1.2.09.01	IVA en Compras	102.25	
1.1.3.	REALIZABLE		64,440.81
1.1.3.01.	Inventarios	64,440.81	
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	64,390.81	
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00	
1.2.	ACTIVO FJO		99,568.21
1.2.1.	DEPRECIABLE		99,568.21
1.2.1.01	Edificio	15,846.40	
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78	
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-4,230.61	
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78	
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-355.74	
1.2.1.07	Mecanismo, Equipo y Herramienta	2,371.70	
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Mecanismo, Equipo y He	-845.11	
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00	
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-36,126.00	
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00	
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00	
1.2.1.13	Terreno	65,237.00	
1.2.2.01	Marca	274.00	
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-274.00	
1.3.	OTROS ACTIVOS		3,374.58
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	3,374.58	
1.3.4.1	Construcción Cabañas	3,374.58	
2.	PASIVOS		71,254.70
2.1.	A CORTO PLAZO		17,616.72
2.1.01.	Proveedores	15,462.76	

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL Hasta: 30/06/2020

Página: 1 de 2
Fecha: 28/06/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO	
1.	ACTIVOS		188,848.53
1.1.	CORRIENTE		91,368.62
1.1.1.	DISPONIBLE	3,792.70	
1.1.1.1.	Caja General	3,192.65	
1.1.1.1.01	Caja	3,192.65	
1.1.1.1.	Bancos	600.05	
1.1.1.1.02	Banco del Pacifico Cta Che 07459883 CG	600.05	
1.1.2.	ESIGBLE	18,936.71	
1.1.2.01.	Cuentas	4,776.98	
1.1.2.01.01	Cuentas	4,776.98	
1.1.2.05.	Préstamo por cobrar empleados	53.70	
1.1.2.05.02	Préstamo Hernán Guzmán	53.70	
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	6,106.03	
1.1.2.06.01	Préstamo Camilla Guasco	6,106.03	
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00	
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00	
1.1.3.	REALIZABLE	76,637.21	
1.1.3.01.	Inventarios	76,637.21	
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	76,587.21	
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00	
1.2.	ACTIVO FDO		96,552.51
1.2.1.	DEPRECIABLE		96,552.51
1.2.1.01	Edificios	15,846.40	
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78	
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,688.21	
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,080.78	
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-302.34	
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	2,371.70	
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y HM	-536.61	
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00	
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-31,608.00	
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00	
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00	
1.2.1.13	Tenencias	57,000.00	
1.2.2.03	Marcas	224.00	
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00	
1.3.	OTROS ACTIVOS		929.40
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN		929.40
1.3.4.1	Construcción Calafías	929.40	
2.	PASIVOS		93,852.90
2.1.	A CORTO PLAZO		23,540.35
2.1.01.	Proveedores	10,837.91	
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	10,837.91	
2.1.02.	Cuentas por Pagar	2,550.00	
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	2,550.00	
2.1.05.	Sueldos por Pagar	1,505.35	
2.1.05.01	Sueldo por Pagar Zvon Berni	323.29	
2.1.05.02	Sueldo por Pagar Hernán Guzmán	357.96	
2.1.05.05	Sueldo por Pagar David Barzallo	187.88	
2.1.05.11	Sueldo por Pagar Stefan Paguay	128.00	
2.1.05.13	Sueldo por Pagar César García	541.12	

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL Hasta: 31/07/2020

Página: 1 de 2
 Fecha: 26/08/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO	
1.	ACTIVOS		185,170.68
1.1.	CORRIENTE		87,878.82
1.1.1.	DISPONIBLE	821.45	
1.1.1.1.	Caja General	716.73	
1.1.1.1.01	Caja	716.10	
1.1.1.1.02	Caja OFIca	6.63	
1.1.1.3.	Bancos	104.72	
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cia Cta 07456883 CG	104.72	
1.1.2.	EXIGIBLE	14,667.50	
1.1.2.01.	Cuentas	6,784.09	
1.1.2.01.01	Cuentas	6,784.09	
1.1.2.05.	Préstamo por cobrar empleados	27.41	
1.1.2.05.21	Préstamo Pamela Yupanqui	17.41	
1.1.2.05.27	Préstamo Jaime Cayambe	10.00	
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	7,856.00	
1.1.2.06.01	Préstamo Carmita Guarco	7,856.00	
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00	
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00	
1.1.3.	REALIZABLE	72,389.87	
1.1.3.01.	Inventarios	72,389.87	
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	72,329.87	
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	60.00	
1.2.	ACTIVO FJO		95,682.46
1.2.1.	DEPRECIABLE	95,682.46	
1.2.1.01	Edificio	15,846.40	
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78	
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,778.61	
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78	
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-311.24	
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	2,371.70	
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y He	-556.36	
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00	
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-12,361.00	
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00	
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00	
1.2.1.13	Terminos	57,000.00	
1.2.2.03	Marca	224.00	
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00	
1.3.	OTROS ACTIVOS		1,609.40
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	1,609.40	
1.3.4.1	Construcción Cabañas	1,609.40	
2.	PASIVOS		91,654.46
2.1.	A CORTO PLAZO	23,271.39	
2.1.01.	Proveedores	11,377.94	
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	11,377.94	
2.1.02.	Cuentas por Pagar	2,550.00	
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	2,550.00	
2.1.05.	Sueldos por Pagar	1,441.63	
2.1.05.01	Sueldo por Pagar Ibon Barrio	391.95	
2.1.05.02	Sueldo por Pagar Hermin Guaman	388.62	
2.1.05.05	Sueldo por Pagar David Barzola	71.49	

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL Hasta: 31/08/2020

Página: 1 de 2
 Fecha: 28/08/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO
1.	ACTIVOS	186,524.22
1.1.	CORRIENTE	89,697.41
1.1.1.	DISPONIBLE	1,517.43
1.1.1.1.	Caja General	311.60
1.1.1.1.01	Caja	161.60
1.1.1.1.02	Caja Chica	150.00
1.1.1.1.1.	Bancos	1,205.83
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Ca De 07456883 CG	1,205.83
1.1.2.	EXIGIBLE	13,466.30
1.1.2.01.	Cuentos	6,059.48
1.1.2.01.01	Cuentos	6,059.48
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	-978.75
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	-978.75
1.1.2.05.	Préstamos por cobrar empleados	134.53
1.1.2.05.09	Préstamo Cesar Garcia	44.25
1.1.2.05.21	Préstamo Pamela Yupanqui	23.51
1.1.2.05.27	Préstamo Jaime Cayambe	66.75
1.1.2.06.	Préstamos por cobrar socios	8,251.04
1.1.2.06.01	Préstamo Camelia Guarco	8,251.04
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00
1.1.3.	REALIZABLE	74,713.69
1.1.3.01.	Inventarios	74,713.69
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	74,663.69
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00
1.2.	ACTIVO FIJO	94,812.41
1.2.1.	DEPRECIABLE	94,812.41
1.2.1.01	Edificio	15,846.40
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,869.01
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,080.70
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-320.14
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	2,371.70
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y He	-574.11
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-33,114.00
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00
1.2.1.13	Terrenos	17,000.00
1.2.2.03	Marca	224.00
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00
1.3.	OTROS ACTIVOS	2,014.40
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	2,014.40
1.3.4.1	Construcción Cabañas	2,014.40
2.	PASIVOS	90,962.14
2.1.	A CORTO PLAZO	24,799.47
2.1.01.	Proveedores	12,843.09
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	12,843.09
2.1.02.	Cuentas por Pagar	2,550.00
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	2,550.00
2.1.05.	Sueldos por Pagar	1,385.81

IMPORTADORA LANDCELL--EJEMPLO
BALANCE GENERAL Hasta: 30/09/2020

Página: 1 de 2
 Fecha: 26/09/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO	
1.	ACTIVOS		186,787.71
1.1.	CORRIENTE		99,838.95
1.1.1.	DISPONIBLE	1,560.86	
1.1.1.1.	Caja General	561.77	
1.1.1.1.01	Caja	502.87	
1.1.1.1.02	Caja Chica	58.90	
1.1.1.1.	Bancos	997.09	
1.1.1.1.02	Banco del Pacifico Cia De OTI19883 CG	997.09	
1.1.2.	EXIGIBLE	18,856.51	
1.1.2.01.	Cuentas	3,223.45	
1.1.2.01.01	Cuentas	3,223.45	
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	-978.75	
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	-978.75	
1.1.2.05.	Préstamos por cobrar empleados	205.41	
1.1.2.05.06	Artículo Edwin	53.00	
1.1.2.05.09	Préstamo Cesar García	2.30	
1.1.2.05.21	Préstamo Pamela Yupanqui	71.18	
1.1.2.05.27	Préstamo Jaime Cavendish	70.43	
1.1.2.05.28	Préstamo Esteban Yupanqui	8.50	
1.1.2.06.	Préstamos por cobrar Suces	8,411.20	
1.1.2.06.01	Préstamo Carmelo Guanco	8,411.20	
1.1.2.09.	IVA en Compras	-4.80	
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-4.80	
1.1.3.	REALIZABLE	78,413.59	
1.1.3.01.	Inventarios	78,413.59	
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	78,363.59	
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00	
1.2.	ACTIVO FJO	93,942.36	
1.2.1.	DEPRECIABLE	93,942.36	
1.2.1.01	Edificio	15,846.40	
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78	
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-3,959.41	
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78	
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-329.04	
1.2.1.07	Maquinaría, Equipo y Herramienta	2,371.70	
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaría, Equipo y M	-591.06	
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00	
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-13,867.00	
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00	
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00	
1.2.1.13	Terminos	17,000.00	
1.2.2.03	Marca	234.00	
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-234.00	
1.3.	OTROS ACTIVOS	3,014.40	
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	3,014.40	
1.3.4.1	Construcción Cabañas	3,014.40	
2.	PASIVOS		88,691.52
2.1.	A CORTO PLAZO	28,161.00	
2.1.01.	Proveedores	17,203.24	
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	17,203.24	
2.1.02.	Cuentas por Pagar	3,550.00	

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL

Hasta: 31/10/2020

Página: 1 de 2
 Fecha: 28/08/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO
1.	ACTIVOS	188,113.55
1.1.	CORRIENTE	90,366.66
1.1.1.	DISPONIBLE	-881.81
1.1.1.1.	Caja General	1,179.66
1.1.1.1.01	Caja	1,176.05
1.1.1.1.02	Caja Chica	3.61
1.1.1.3.	Bancos	-2,061.47
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cia Cta 07456883 CG	-2,061.47
1.1.2.	DEGIBLE	15,130.03
1.1.2.01.	Cientes	4,730.68
1.1.2.01.01	Cientes	4,730.68
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	850.40
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	850.40
1.1.2.05.	Préstamo por cobrar empleados	12.25
1.1.2.05.09	Préstamo Cesar García	2.30
1.1.2.05.21	Préstamo Pamela Yupangui	1.45
1.1.2.05.28	Préstamo Esteban Yupangui	8.50
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	9,536.70
1.1.2.06.01	Préstamo Carmita Guarco	9,536.70
1.1.2.09.	IVA en Compras	-0.00
1.1.2.09.01	IVA en Compras	-0.00
1.1.3.	REALIZABLE	76,118.45
1.1.3.01.	Inventarios	76,118.45
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	76,068.45
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	50.00
1.2.	ACTIVO FJO	95,372.31
1.2.1.	DEPRECIABLE	95,372.31
1.2.1.01	Edificio	15,846.40
1.2.1.03	Muebles y Enseres	11,202.78
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-4,049.81
1.2.1.05	Equipo de Oficina	1,088.78
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-337.94
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	2,371.70
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y He	-609.61
1.2.1.09	Vehículo	45,180.00
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	-34,620.00
1.2.1.11	Equipo de Computo	5,910.00
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	-5,910.00
1.2.1.13	Terrenos	59,300.00
1.2.2.03	Marca	224.00
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	-224.00
1.3.	OTROS ACTIVOS	2,374.58
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	2,374.58
1.3.4.1	Construcción Cabeñas	2,374.58
2.	PASIVOS	86,794.63
2.1.	A CORTO PLAZO	28,794.51
2.1.01.	Proveedores	18,524.63
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	18,524.63
2.1.02.	Cuentas por Pagar	1,050.00
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	1,050.00
2.1.06.	Impuestos por Pagar	8,949.94

IMPORTADORA LANDCELL---EJEMPLO
BALANCE GENERAL

Hasta: 30/11/2020

Página: 1 de 2
Fecha: 26/08/2021

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO
1.	ACTIVOS	
		189,593.03
1.1.	CORRIENTE	
		92,516.19
1.1.1.	DISPONIBLE	
		2,328.33
1.1.1.1.	Caja General	
		2,248.07
1.1.1.1.01	Caja	
		2,247.76
1.1.1.1.02	Caja Chica	
		0.31
1.1.1.3.	Bancos	
		80.26
1.1.1.3.02	Banco del Pacifico Cta Cte 07456883 CG	
		80.26
1.1.2.	EXIGIBLE	
		14,062.44
1.1.2.01.	Cientes	
		3,049.01
1.1.2.01.01	Cientes	
		3,049.01
1.1.2.02.	Cuentas por Cobrar	
		1,355.40
1.1.2.02.01	Cuentas por Cobrar	
		1,355.40
1.1.2.05.	Préstamo por cobrar empleados	
		11.75
1.1.2.05.06	Anticipo Edelin	
		1.75
1.1.2.05.27	Préstamo Jaime Cayambe	
		10.00
1.1.2.06.	Préstamo por cobrar Socios	
		9,305.59
1.1.2.06.01	Préstamo Carmita Guarro	
		9,305.59
1.1.2.09.	IVA en Compras	
		340.69
1.1.2.09.01	IVA en Compras	
		340.69
1.1.3.	REALIZABLE	
		76,125.42
1.1.3.01.	Inventarios	
		76,125.42
1.1.3.01.01	Inventario de Mercaderías	
		76,075.42
1.1.3.01.03	Adquisición Materiales para la Construcción	
		50.00
1.2.	ACTIVO FIJO	
		94,702.26
1.2.1.	DEPRECIABLE	
		94,702.26
1.2.1.01	Edificio	
		15,846.40
1.2.1.03	Muebles y Encomas	
		11,202.78
1.2.1.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Encomas	
		-4,140.21
1.2.1.05	Equipo de Oficina	
		1,088.78
1.2.1.06	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	
		-346.84
1.2.1.07	Maquinaria, Equipo y Herramienta	
		2,371.70
1.2.1.08	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria, Equipo y He	
		-627.36
1.2.1.09	Vehículo	
		45,180.00
1.2.1.10	(-) Depreciación Acumulada Vehículo	
		-35,373.00
1.2.1.11	Equipo de Computo	
		5,910.00
1.2.1.12	(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	
		-5,910.00
1.2.1.13	Terrenos	
		59,500.00
1.2.2.03	Marca	
		224.00
1.2.2.04	(-) Amortización Acumulada Marca	
		-224.00
1.3.	OTROS ACTIVOS	
		2,374.58
1.3.4.	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	
		2,374.58
1.3.4.1	Construcción Cabañas	
		2,374.58
2.	PASIVOS	
		87,021.36
2.1.	A CORTO PLAZO	
		29,011.24
2.1.01.	Proveedores	
		17,849.14
2.1.01.01	Proveedores Nacionales	
		17,849.14
2.1.02.	Cuentas por Pagar	
		1,050.00
2.1.02.01	Cuentas por Pagar	
		1,050.00
2.1.06.	Impuestos por Pagar	
		9,783.85
2.1.06.01	IVA por Pagar	
		9,524.69



LANDCELL IMPORTADORA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

ACTIVO		178,634.77
ACTIVOS CORRIENTES		75,690.99
DISPONIBLE		-3,097.58
Caja	1,119.53	
Caja Chica	0.11	
Bancos	<u>-4,217.62</u>	
EXIGIBLE		15,136.03
Cientes	5,469.68	
Cuentas por Cobrar	5.00	
Préstamo por Cobrar Empleados	35.25	
Préstamo por Cobrar Socios	9,626.10	
Crédito Tributario por importaciones	0.00	
Crédito Tributario por salida de Divisas	<u>0.00</u>	
REALIZABLE		63,652.94
Materiales Construcción	50.00	
Inventario de Mercadería	<u>63,602.94</u>	
ACTIVO FIJO		99,569.20
NO DEPRECIABLES		81,083.40
Terreno	65,237.00	
Edificios	15,846.40	
DEPRECIABLES		18,485.80
Muebles y Enseres	11,202.78	6,972.17
(-) D.A. Muebles y Enseres	<u>4,230.61</u>	
Equipo de Oficina	1,088.78	733.04
(-) D.A. Equipo de Oficina	<u>355.74</u>	
Maquinaria, Equipo y Herramientas	2,371.70	1,726.59
(-) D.A. Maquinaria, Equipo y H.	<u>645.11</u>	
Vehículo	45,180.00	9,054.00
(-) D.A. Vehículo	<u>36,126.00</u>	
Equipo de Computo	5,910.00	<u>0.00</u>
(-) D.A. Equipo de Computo	<u>5,910.00</u>	
ACTIVO FIJO INTANGIBLE		0.00
Marca	224.00	<u>0.00</u>
Amortización de Marca	<u>224.00</u>	
OTRO ACTIVOS		3,374.58
OBRAS EN CONSTRUCCION		3,374.58
Construcción Cabañas	3,374.58	
ACTIVOS TRANSITORIOS		0.00
Importaciones en Tránsito	0.00	
TOTAL ACTIVOS		178,634.77

PASIVOS		
A CORTO PLAZO		20,586.10
Proveedores Nacionales	18,873.44	
Cuentas por pagar	1,050.00	
Sueldos por pagar	0.00	
IESS por pagar	273.53	
Retenciones por Pagar	<u>389.13</u>	
A LARGO PLAZO		53,562.75
Proveedores	0.00	
Cuentas por pagar	1,017.87	
Préstamos Bancarios	<u>51,544.88</u>	
TOTAL PASIVO		74,148.85

PATRIMONIO		
Capital Social	99,107.67	
Utilidad Presente Ejercicio	3,463.99	
Utilidad del Ejercicio	<u>1,914.26</u>	

TOTAL PATRIMONIO **104,485.92**

TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	178,634.77

Ing. Sandra Tierra
CONTADORA

Héctor Landeta
GERENTE PROPIETARIO



epoch

Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 04/ 07/ 2022

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: Sthefany Maribel Lema Silva
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: Administración de Empresas
Carrera: Finanzas
Título a optar: Ingeniera en Finanzas
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.


DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE
Y LA INVESTIGACIÓN
 Ing. Jhonatan Parreño Uquillas MBA
ANALISTA DE BIBLIOTECA 1

04/ 07/ 2022

1018-DBRA-UTP-2022