



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO O FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

GESTIÓN FINANCIERA DE LA FERRETERÍA "DANIELA" DEL CANTÓN

ALFREDO BAQUERIZO MORENO (JUJAN) PERIODO 2020-2021.

EGRESADO:

SALAZAR VERGARA RAMÓN MARCEL

TUTORA:

ECON. VERÓNICA ALEXANDRA MERCHÁN JÁCOME MAE.

BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la gestión financiera de las pymes continúa siendo un punto importante de modificación, esto debido a su importancia para el proceso de planeación, organización, distribución y control de las empresas, en donde la utilización de los recursos económicos incide directamente en la toma de decisiones. Ron & Sacoto (2017), mencionan que las empresas minoristas o emprendedores cometen un error al no analizar el mercado donde incursionan y una vez dentro de este enfrentan retos como la visión para la administración a corto plazo, le dan poca importancia a la calidad de los servicios o productos ofertados, deficiencia en la tecnología empleada, nivel de financiamiento elevado, entre otros, que al no ser trazados adecuadamente en el proceso de planeación pueden ocasionar debilidad en la estructura empresarial.

En la presente investigación se abordará el proceso de gestión financiera realizada por la Ferretería Daniela, la misma que se encuentra situada en el cantón Alfredo Baquerizo Moreno, la cual que se dedica a la comercialización de equipo ferreteros y de construcción, además de brindar recomendaciones a sus clientes sobre el tipo de producto que pueden emplear para satisfacer la necesidad de una manera oportuna y eficiente. La microempresa está conformada por 4 empleados de planta propia, además de proveer trabajo adicional a personas que se encargan de llevar sacos o brindar transporte como intermediarios exteriores.

La problemática de la Ferretería Daniela, se basa en que no presenta un sistema de gestión financiera de planificación a futuro, sino que esta se administra de acuerdo a las circunstancias que se presentan en el mercado, durante la actual pandemia Covid-19, las estrategias empleadas para la captación de clientes y mejorar las ventas fueron realizadas de forma empírica, debido principalmente a la falta de la información financiera que no le permitió al gerente optar por la mejor decisión para el crecimiento y estabilización de la empresa comercial.

En el presente estudio se analizará los periodos comerciales correspondientes a los años 2020 y 2021 para considerar cuales fueron los cambios que se realizaron, así considerar sus volúmenes de ventas, estados de pérdidas y ganancias, procurando mantener la operacionalización de la empresa de manera actualizada y adecuada. Por lo planteado se procedió a definir el siguiente cuestionamiento ¿Cómo aporta la gestión financiera en la ferretería Daniela del Cantón Alfredo Baquerizo Moreno para mejorar su nivel de ventas?

El objetivo de la presente investigación es analizar el aporte de la gestión financiera en la Ferretería "Daniela" del Cantón Alfredo Baquerizo Moreno para mejorar su nivel de ventas entre los periodos 2020-2021, con el propósito de establecer estrategias que permitan incrementar el nivel de ventas y captación de clientes. Por lo descrito, el presente caso de estudio cumple con la sub línea de investigación "Gestión financiera, tributaria y compromiso social", debido al análisis y evaluación de la gestión contable de la ferretería en proceso de investigación.

La metodología aplicada en el presente caso de estudio es de tipo descriptiva y de campo, porque ésta permite la indagación de la información recopilada en el contexto y entorno que se relaciona directamente con la investigación, para así determinar las posibles soluciones al problema en cuestión. Además se empleó un método deductivo-inductivo a lo que también se denomina "mixto", el mismo que permite partir de observaciones generales a específicas para establecer las conclusiones necesarias del objeto de estudio, donde se aplicó como técnica de recolección de información la entrevista al gerente y propietario de la empresa lo que nos ayudó a conocer la problemática existente y la revisión bibliográfica la cual nos permitió obtener información relevante y confiable de las diferentes páginas web, libros y revistas.

DESARROLLO

La empresa Ferretera “Daniela” se encuentra situada en el cantón “Jujan” perteneciente a la provincia Guayas, la microempresa tiene en el mercado laboral funcionando un periodo de 15 años, la misma empezó como un emprendimiento del Sr. Geovanny Moyano ante la necesidad de la comunidad por contar con una ferretería que expendiera todo tipo de herramientas para el agro y de forma general para trabajos de construcción eliminando la necesidad de movilizarse a la ciudad de Babahoyo. La empresa se encontraba conformada por 3 empleados y el gerente propietario quien era el encargado de la caja y el proceso general de administración.

La microempresa en estudio se dedica a la comercialización de productos para la construcción, instalaciones eléctricas y herramientas agrícolas, en escala minorista y mayorista, con la misión de aportar a la comunidad jujeña, un centro constructor que le permita solucionar sus requerimientos ferreteros en un solo lugar, con un servicio y productos de calidad, de acuerdo con las condiciones económicas locales. Además por su trayectoria ya se encuentra posicionada en el mercado como una microempresa reconocida por sus valores de respeto, integridad, responsabilidad y la capacidad para la atención a los requerimientos y sugerencia de soluciones ferreteras.

Los problemas de la empresa han sido visualizados como en otras empresas durante la actual pandemia COVID-19, la misma que ha afectado al mercado local e internacional, diezmando la producción nacional y afectando directamente durante los primeros seis meses de la pandemia con el cierre operativo de las empresas por causas del confinamiento, lo que detuvo el entorno de construcción que venía siendo ya afectado por otras características de normativas e impuestos, pero la pandemia fue lo que más afectó a todos los comerciales, donde se registraron una reducción de ventas y la reducción del personal.

En la actual pandemia COVID-19 los gastos operacionales se vieron disminuidos ante el despido durante el 2021 de los 3 empleados de la microempresa, lo que representó para la misma el establecer mejores estrategias para la distribución de la mercadería para mantenerse en un mercado competitivo, en la actualidad la microempresa se encuentra operando únicamente con la disponibilidad del Gerente Propietario y el apoyo de su señora esposa, para la disminución de los gastos operacionales, además se cuenta con personas extraoficiales que ayudan al embarque y movilización de la mercadería a las afueras de la microempresa quienes en sus triciclos ayudan en el transporte de sacos de cemento, bonder, cerámica, entre otros.

El problema estuvo situado en la falta de una gestión financiera para lograr establecer mejores estrategias de ventas que permitan la captación de los clientes, además de incursionar en otros aspectos donde la pandemia no afectó demasiado debido a la sustentabilidad de los recursos necesarios para la producción, el cambio constante y la rotación de los mercados exige una mayor eficiencia y eficacia en la gestión administrativa de los negocios, por ende la falta de una mentalidad financiera puede incidir directamente en la toma de decisiones y más en un entorno que donde se mueve inventario a diario.

La gestión financiera se trata de un proceso el cual involucra los ingresos y egresos, donde se debe establecer un manejo racional del dinero, en conformidad con el crecimiento de la empresa, lo que permite una rentabilidad futura (Padilla, 2016).

Lo descrito permite conocer la situación actual de la microempresa, la misma que no cuenta con personal para el desarrollo de la empresa, la misma que fue una decisión durante la pandemia que actualmente está afectando a los sectores comerciales con las restricciones,

además en el aspecto de construcción se ha podido observar un decrecimiento en la curva de la demanda afectando los ingresos netos de la empresa la misma que se mantiene con un volumen de ventas parcialmente igual al año anterior, pero sin la posibilidad de contratar personal.

Otro problema que presenta la empresa es el incremento de la competencia directa de un punto constructor de DISENSA, el cual realiza envió a domicilio, posee además una cartera de productos más amplia, con convenios nacionales y productor directo de marcas como Holcim, Sika, TechoProyecc, IMPAC, entre otras los cuales lo puede vender en un valor inferior, estableciendo estrategias que permiten la captación de clientes con ofertas que no pueden realizar minoristas.

Por esta razón la planeación financiera es un factor clave para el desarrollo de las empresas sin medir el tamaño de estas o su especialidad, las actividades administrativas para establecer un proceso de planeación, organización, dirección y control es necesario para mejorar el ambiente competitivo de ésta usando los índices financieras como un mecanismo de medición, inversión y ampliación de la empresa con una medición lógica de la estabilidad.

Ortega de la Poza (2017), expone que la gestión financiera, es una ciencia que se encarga del análisis de las acciones y decisiones que tiene influencia directa de los medios financieros necesarios para la organización de una microempresa, la misma que debe tomar en consideración aspectos para su crecimiento. El análisis de logros y convertir la misión en aspectos monetarios que permitan alcanzar la visión, factores que inciden directamente en el desarrollo y superación de la empresa frente a la competencia.

Pero no se puede superar o crecer solo, es necesario la intervención de agentes externos, las alianzas económicas, convenios con los proveedores, son otros factores que forman parte importante para la gestión financiera, la búsqueda de mejores alternativas para

incrementar la rentabilidad de la empresa, con la realización de una análisis que incida directamente en la superación frente a la competencia.

Para Sánchez, E. (2017), los proveedores representan una parte importante para el desarrollo de una empresa, dentro del proceso de gestión financiera son parte de un esquema de alternativas para impulsar estrategias que permitan mejorar la rentabilidad de la empresa, no solo con la generación de convenios presupuestarios, sino también siendo parte de un proceso de innovación, gestores en la producción de promociones y ofertas para la demanda local.

El ajustarse a las necesidades del cliente con una carta variada de productos hace que una empresa pueda ofrecer un mejor servicio que el de su competencia, los avances tecnológicos son parte del entorno local, es por ello que el proceso de innovación hace una gran diferencia entre competidores, la empresa ferretera “Daniela”, debe de mejorar su proceso de innovación y la gestión para la captación de cliente, frente a las ofertas de sus competidores, con promociones o mejores canales de distribución que gestionen un plus en su empresa, para ello es necesario que exista un control contable que permita la inversión necesaria para la innovación.

El control contable es parte de las actividades empresariales necesarias para la elaboración correcta de la contabilidad y parte fundamental como gestora para el desarrollo de las tareas de inversión que permiten la innovación y posicionamiento de una marca, para la corrección de errores o adaptación de la empresa a una nueva realidad comercial (Contrapunto, 2017).

Es importante que para el mejoramiento de la empresa ferretera “Daniela” se ejecute un control contable con vista a la inversión e incursión en un mercado más competitivo, con

la inclusión de estrategias que promuevan un incremento en las ventas, además de la captación y fidelización de los clientes, adjudicando un proceso administrativo y de ventas empleando las 4P del marketing, asegurándose del cumplimiento de las reglamentaciones y leyes establecidas por el Estado Ecuatoriano y con su ente veedor SRI, para evitar sanciones y garantizando un servicio de calidad, eficiente y eficaz.

Para Rodríguez, F. (2017), el control financiero viabiliza el establecimiento de estrategias administrativas, permitiendo generar las inversiones equilibradas para mejorar el rendimiento de la empresa y su rentabilidad, generando la información financiera necesaria para su clasificación, interpretación y presentación, la misma que será evaluada con la finalidad de establecer las estrategias adecuadas y los puntos viables de inversión evitando generar pérdidas o riesgos innecesarios que pueden ocasionar el quiebre de la empresa.

Razón por lo cual es necesario el análisis horizontal de los datos permitiendo plantear dos fórmulas que permiten la obtención de los variación absoluta y relativa como se pueden observar en la tabla 1, las mismas que no solamente representan las finanzas totales de la empresa, sino permiten identificar la capacidad para el acceso a nuevos créditos, el cumplimiento de obligaciones a corto y largo plazo y así mismo permiten establecer el riesgo en caso de inversión.

Tabla 1:

Nombre	Formula
Variación Absoluta	$V. Ab. = (\text{Último Año} - \text{Año Anterior})$
Variación Relativa	$V. Re. = (V. Ab./\text{Año Anterior}) * 100$

La falta de la coordinación de un proceso de gestión y control financiero en la ferretería “Daniela” no permite la evaluación y establecimiento de mejores estrategias para la captación de clientes, la gestación de mejores convenios con los proveedores, incremento de las ventas y mejorar la prestación de los servicios ofertados actualmente, lo que representaría una mayor rentabilidad de la empresa ferretera. Por otra parte en relación con el análisis comercial de los valores captados en los años 2020 y 2021 su pudo observar lo siguiente:

Tabla 2:

Análisis Horizontal

Ferretería “Daniela”	Balance de Situación		Análisis Horizontal	
	2021	2020	V. Absoluto	V. Relativo
Activo				
ACTIVOS CORRIENTES:				
Disponible	\$ 53.670,15	\$ 97.658,00	\$-43.987,85	-45%
Caja/Bancos	\$ 9.585,06	\$ 6.158,00	\$3.427,06	56 %
Inv. Final	\$ 44.085,09	\$ 91.500,00	\$-47.414,91	-52 %
Crédito Tributario	-----	-----	-----	-----
Cuentas y Doc. x Cobrar	\$ 21.500,00	\$ 7.859,96	\$13.640,04	174%
Cuentas x Cobrar Clientes	\$ 21.500,00	\$ 7.859,96	\$13.640,04	174%
Total de Activos Corrientes	\$ 75.170,15	\$ 105.517,96	\$-30.347,81	-29%
ACTIVOS FIJOS:				
Muebles y Enceres	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 0,00	0.00%
Edificio	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 0,00	0.00%
Vehículo	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 0,00	0.00%
(-) Dep. Acumulada	\$ 10.575,00	\$ 10.575,00	\$ 0,00	0.00%
Total Activos Fijos	\$ 252.675,00	\$ 252.675,00	\$ 0,00	0.00%
Total Activos	\$ 327.845,15	\$ 358.192,96	\$-30.347,81	-8.00%

Pasivo y Patrimonio				
PASIVO CORRIENTE:	2021	2020	V. Absoluto	V. Relativo
Cuentas y Doc. X Pagar	\$ 51.548,09	\$ 75.595,00	\$-24.046,91	-32%
Cuentas x Pagar	\$ 2.398,09	\$ 10.141,00	\$-7.742,91	-76%
Participación Trabajadores	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00%
Obligaciones Bancarias	\$ 49.150,00	\$ 65.454,00	\$-16.304,00	-25%
Total Pasivos Corrientes	\$ 51.458,09	\$ 75.595,00	\$-24.136,91	-32%
PATRIMONIO				
Capital	\$ 129.983,02	\$138.676,46	\$-8.693,44	-6%
Resultados del Ejercicio	\$ 146.314,04	\$ 143.921,50	\$2.392,54	2%
Total Patrimonio	\$ 276.297,06	\$ 282.597,96	\$-6.300,90	-2%
Total General Pasivo y Patrimonio	\$ 327.845,15	\$ 358.192,96	\$-30.347,81	-8%

Tabla 3:

Análisis Financiero del Estado de Resultados Integral

Ferretería "Daniela"	Estado de Resultados		Análisis Horizontal	
Ingresos	2021	2020	V. Absoluto	V. Relativo
Ventas Totales	\$ 746.631,19	\$ 711.642,93	\$ 34.988,26	5%
Costos de Ventas	\$ 599.486,75	\$ 547.941,60	\$ 51.545,15	9%
Gastos Operacionales	\$ 830,40	\$ 13.035,62	\$ -12.205,22	-94%
Total Costos y Gastos	\$ 600.317,15	\$ 560.977,42	\$ 39.339,73	-7%
Utilidad del Ejercicio	\$ 146.314,04	\$ 143.921,50	\$ 2.392,54	2%

Con el presente análisis se pudo conocer que entre los años 2020 y 2021 existió un decrecimiento del 8% en los activos y el patrimonio de la empresa principalmente identificado en la disminución del inventario en un 52%, pero por otra parte existen puntos a favor como la reducción de Cuentas x Pagar en un 76% y las Obligaciones Bancarias en un 25%. Además se puede mencionar que existió un incremento en las ventas totales del 5%, y la utilidad del ejercicio en un 2%.

Otro factor para analizar son los indicadores financieros y de gestión, estos permiten medir la liquidez y solvencia de una empresa, para el presente análisis se tomó como referencia los indicadores y fórmulas establecidas por la SUPERCIAS como se menciona a continuación:

Indicadores de liquidez: su función es establecer la dificultad o facilidad que tiene un compañía para poder pagar sus pasivos corrientes y convertir a efectivo sus activos corrientes. Este indicador permite el análisis de un caso hipotético de que pasaría si se le exigiera el pago inmediato de las obligaciones adquiridas en un lapso inferior a un año. Entre las fórmulas más comunes a emplear se encuentran:

Fórmula	Ejemplo Actual 2021
$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Liquidez Corriente} = \frac{75.170,15}{51.458,09}$ $\text{Liquidez Corriente} = 1,46$
$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Prueba Ácida} = \frac{75.170,15 - 44.085,09}{51.458,09}$ $\text{Prueba Ácida} = 0,60$

Como se puede observar en las pruebas realizadas el valor de la liquidez corriente de la empresa Ferretera “Daniela” es de 1,46 lo que desde un punto de vista acreedor resulta favorable para la empresa lo que permite observar la liquidez de esta para solventar deudas a

corto plazo, además en la prueba ácida existe un valor de 0,60 el cual viene siendo un resultado a favor de la no dependencia del inventario para poder asumir deudas o poder gestionar estrategias de inversión comercial.

Indicadores de Solvencia: también denominados de endeudamiento tiene como objetivo el medir el grado de la participación de los acreedores en el financiamiento de la empresa, tratando de medir el riesgo al que se puede someter una compañía evitando caer en el endeudamiento impagable o cierre de funciones, entre las fórmulas aplicables para el presente caso se encuentran:

Fórmula	Ejemplo Actual 2021
$\text{Endeudameinto de Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\text{Endeudameinto de Activo} = \frac{51.458,09}{327.845,15}$ $\text{Endeudameinto de Activo} = 0.16$
$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{51.458,09}{276.297,06}$ $\text{Endeudamiento Patrimonial} = 0.19$
$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo}}$	$\text{Endeudamiento del Act. Fijo} = \frac{276.297,06}{252.675,00}$ $\text{Endeudamiento del Act. Fijo} = 1.09$
$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{Apalancamiento} = \frac{\$ 327.845,15}{\$ 276.297,06}$ $\text{Apalancamiento} = 1.19$

Como se puede observar en la aplicación de la fórmula sobre el endeudamiento de activos, la empresa posee más activos que deuda dando como resultado un 0,16 lo que la hace rentable para la inversión, por otra parte sobre el endeudamiento patrimonial de 0,19 se puede determinar que por cada dólar que produce la empresa ferretera “Daniela” el 0.19 corresponde a la deuda dejando un margen de ingreso de 0.81 centavos por cada dólar. Además el apalancamiento es de 1,19 lo que representa que la empresa tiene la capacidad

para financiarse a través de una deuda, lo que no impediría sus funciones y las deudas pueden ser pagadas sin complicaciones.

Por otra parte las estrategias para la captación de clientes son variadas pero el establecer el modelo de las 4P proporcionará al administrador un recurso para el análisis de su entorno o mercado. Las 4P consisten en un esquema que analiza el producto ofertado, precio, promoción y plaza, en el presente caso el punto de localización de la microempresa ferretera “Daniela” se encuentra ubicado en las calles Miguel Yunes y Quinta Victoria, cercano a Novedades Stefania, por otra parte los productos ofertados son de índole ferretero, construcción, agrícola y eléctrico, con lo que se encuentra identificado dos de las cuatro p.

Pero para la autora Días (2017) ya no solo es necesario enfocarse en 4p sino pasar de la generalidad a lo específico lo cual promueve 8p que dentro del marketing esto representaría el proceso, palpabilidad, personas y productividad, para la empresa en estudio el proceso y la productividad está en el marco de ventas del inventario proporcionando externamente con los proveedores, pero la palpabilidad y las personas son parte del eje de estrategias de servicio, lo que genera un contacto con el cliente y su forma de percibir, para la captación y fidelización esto representa un punto importante, además de contar con gente capacitada que ayude a la orientación para la adquisición de un bien de acuerdo al fin o necesidad requerida.

Una vez identificadas las P necesarias para el desarrollo de la investigación se procede al análisis de las estrategias financieras de gestión con las cuales la empresa busca el alcance de sus objetivos económicos, con la ayuda del departamento contable y el administrativo se plantean estrategias que se deben medir a corto o largo plazo de acuerdo con los resultados obtenidos.

Ferreiro (2018), señala que las estrategias financieras de una empresa deben abarcar un conjunto de áreas donde se busque el cumplimiento del objetivo o visión de crecimiento

institucional, es así como el departamento de dirección empresarial con ayuda de los jefes departamentales y el contable, miden el alcance de los logros en instancia de inversión, teniendo en consideración el estudio del entorno y el plazo necesario para lograr los objetivos planteados.

Las estrategias financieras a largo plazo suelen estar clasificadas en:

- Sobre la inversión. – es el análisis del costo de la inversión para el crecimiento de la empresa, con la finalidad de conocer el tiempo de retribución, sea este a corto, mediano o largo plazo. Se busca la realización de estrategias ofensivas o defensivas, las mismas que dependen directamente de la relación costo-entorno, o lo que también se conoce como costo-mercadeo, para ello la administración debe analizar si la inversión se realiza para el crecimiento interno (inventario) o para el crecimiento externo (fusiones, adquisiciones, maximización del rendimiento, alianza con proveedores).
- Sobre la estructura financiera. – Se busca la obtención de un mayor flujo en la caja, por cada moneda invertida, dependiendo directamente de la escala de oferta y demanda de un producto determinado, la adquisición de inventario y la retención o reparto de las utilidades, en la presente empresa no es el caso, debido a ser considerada una microempresa familiar, la misma emplea las utilidades para la reinversión y generación de stock.
- Sobre la retención y/o el reparto de las utilidades. – cómo se menciona anteriormente las utilidades de una empresa son repartidas entre los empleados, la administración de la empresa analiza su margen de ventas, para la realización de una evaluación cualitativa, donde primero se deben evaluar el pago de préstamos y la necesidad de mantener un inventario frecuente (Gaytán, 2021).

Por otra parte en las estrategias de corto plazo se trabajan sobre un marco de:

- Capital de Trabajo. – este punto hace referencia al financiamiento y la estructura de los activos y pasivos de la empresa.
- Financiamiento corriente. – se combina la relación riesgo-rendimiento, la empresa opta por la estrategia de capital de trabajo, buscando el menor riesgo y la máxima rentabilidad, la adquisición de planes presupuestarios, préstamos bancarios son parte del análisis para el crecimiento de la empresa, además se consideran puntos como el pago de sueldos, impuestos y retenciones dentro del pasivo circulante, lo que para su efecto busca no inflar la cartera de pasivos.
- Gestión en efectivo. – son todas aquellas políticas aplicadas al cobro y pago de los inventarios o responsabilidad adquiridas para solventar la liquidez de la empresa, en el caso de los inventario se busca minimizar las pérdidas con la adquisición desmesurada de bienes perecederos o con poca salida, en cobros estrategias como la obtención de descuentos a clientes que pagan al contado sin afectar las utilidades y en pagos mantener una reputación crediticia favorable que permita mejores tratos con los proveedores y de esta manera aprovechar oportunidades de negocios (Zurita, Pucutay, Córdova, & León, 2019).

Con el presente análisis se busca en la ferretería “Daniela” mejorar la proyección de ventas, para lo cual es necesario desarrollar estrategias que se complementen en un marco de rentabilidad y marketing, razón por lo cual es necesario establecer una promoción de ventas, la gestión de ventas personales, mejorar las relaciones públicas y la publicidad, para lo cual se establece un esquema de estrategias compuesto por tres pasos:

El primer paso es el análisis de las gestión financiera de la empresa la misma que cerró el año 2021 con una Utilidad del Ejercicio de \$146.314,04, lo que representa un incremento de \$2.392,54 sobre el 2020 que cerró con \$143.921,50 teniendo en consideración que la utilidad no es repartida sino es parte del capital para mejorar el inventario y ampliar la gama de productos ofertados por la empresa.

Como segundo paso se procederá a la identificación de riesgos los cuales conlleven a la prestación de una mal servicio, o que pueda ocasionar la disminución de la reputación crediticia, permitiendo así la generación de mejores convenios con los proveedores, lo que permitirá gestar un mejor precio de venta al público y dará paso al logro del tercer paso con la captación de los clientes. Los procedimientos internos y externos de la empresa con la gestación de una imagen o la renovación de esta ayudarán como estrategia para la publicidad, donde es necesario la inversión para promover la marca, con la idea de venta personal y entrega a domicilio por compras al contado superiores a un valor determinado por el administrador es un factor determinante ante los competidores quienes no ofertan este servicio con sus clientes.

Por último como tercera fase, es dentro de las 8P buscar la satisfacción de los clientes, con una asesoría personalizada por profesionales o conocedores de los bienes ofertados por la empresa de acuerdo con criterios de calidad y precio, brindando las garantías necesarios para lograr no solo una captación sino también la fidelización de estos. Además de la realización de un programa de promoción de ventas, para el cual es necesario la creación de un manual de incentivos para los consumidores, aprovechando descuentos en compras al contado, premios, entre otros, el objetivo de este primer punto o paso es el de acoger a más clientes pero evitando perjudicar el precio directo y ganancias de la empresa.

CONCLUSIONES

La Empresa Ferretera “Daniela” se encuentra posicionada en el mercado durante un periodo de 15 años, la misma que se ha caracterizado por la atención a los clientes y la comercialización de productos ferreteros para construcción, eléctricos y agrícolas de buena calidad, logrando así un crecimiento paulatino no solo en su cartera de clientes sino en la estructuración y progreso empresarial.

Debido principalmente durante la pandemia COVID-19 esta vio disminuida sus labores, lo que derivó en el despido del personal que laboraba en la empresa disminuyendo así sus gastos operativos, para poder mantenerse en el mercado local.

El análisis financiero de la empresa ferretera “Daniela” permitió conocer que en diferencia con otros años el crecimiento entre el 2020 y 2021 fue únicamente del 2%, la estructura administrativa ha optado por el desarrollo de nuevas estrategias promocionales para la captación de clientes, debido principalmente al incremento de competidores Directos e Indirectos, gestando así la necesidad de una propuesta de marketing para el desarrollo publicitario o lograr mejores convenios con los proveedores para gestar un mayor rendimiento financiero.

Un punto importante para notar en el análisis financiero es que la deuda por Cuentas x Pagar disminuyó en un 76%, por otra parte las obligaciones bancarias en un 25%, estos valores fueron solventados con el incremento de las ventas las mismas que aumentaron en un 5% todas estas prestaciones pueden solventar otros gastos administrativos como el desarrollo de un presupuesto sin desequilibrar a la empresa para el desarrollo de un plan de marketing destinado a la captación y fidelización de los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Contrapunto. (2017). *La importancia de formalizar tu negocio*. Obtenido de <https://www.contrapunto.com>: <https://www.contrapunto.com.sv/la-importancia-de-formalizar-tu-negocio/>
- Días, M. (2017). *Las 8p's del marketing digital: la nueva visión del mix de marketing*. Obtenido de <https://rockcontent.com>: <https://rockcontent.com/es/blog/8ps-del-marketing-digital/>
- Ferreiro, G. (2018). Indicadores de desempeño empresarial para medir la calidad de las estrategias. *Cofín Habana*, 57-75. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n1/cofin05118.pdf>
- Gaytán, J. (2021). Estrategias financieras, teorías y modelos. *Revista Mercados y Negocios*, 96-108. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867949007/571867949007.pdf>
- Ortega de la Poza, R. (2017). *Fundamentos de la dirección financiera*. Madrid: ESIC. Ed.
- Padilla, M. (2016). *Gestión Financiera*. Bogota: ECOE EDICIONES.
- Rodríguez, F. (2017). *Finanzas 2: Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*. Madrid: IMCP.
- Ron, R., & Sacoto, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Revista Espacio*, 1-15. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>
- Sánchez, E. (2017). *Manual. Gestión y control del presupuesto de tesorería*. Madrid: Editorial CEP.
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *Revista INNOVA*, 30-41. Obtenido de <http://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/index>

ANEXOS

AUTORIZACIÓN

Alfredo Baquerizo Moreno, 14 de Marzo del 2022

Yo, **SR. GEOVANNY PATRICIO MOYANO MARIDUEÑAS**, con cedula de ciudadanía N° 1203766090 en calidad de Representante Legal de la Ferreteria Daniela con numero de RUC. 1203766090001, por medio de la presente autorizo al **Sr. RAMON MARCEL SALAZAR VERGARA** con cedula de ciudadanía N° 092888767-8 a realizar su **ESTUDIO DE CASO** denominado "GESTION FINANCIERA DE LA FERRETERIA DANIELA DEL CANTON ALFREDO BAQUERIZO MORENO (JUJAN) PERIODO 2020-2021" el cual es un requisito previo a la obtención de su título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

La empresa se compromete a entregar cualquier información solicitada por el estudiante con la condición de tener la información entregada bajo confidencialidad.

Se expide la presente solicitud del interesado, para los fines que se crea conveniente.

Atentamente.



SR. GEOVANNY PATRICIO MOYANO MARIDUEÑAS
GERENTE GENERAL FERRETERIA DANIELA

SRI en línea ↑

🏠 > RUC > Consulta

Consulta de RUC

RUC: 1203766090001 Razón social: MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY PATRICIO

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO** Nombre comercial:

Actividad económica principal
VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍAS Y CERRADURAS: MARTILLOS, SIERRAS, DESTORNILLADORES, Y OTRAS HERRAMIENTAS DE MANO, ACCESORIOS Y DISPOSITIVOS; CAJAS FUERTES, EXTINTORES.

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	OTROS	SI

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
08/07/2002	30/06/2021		

Agente de retención
SI

Windows taskbar: 25°C Lluvia ligera

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2020			
1	ACTIVOS	2	PASIVOS
1.1	Activos Corrientes	2.1	PASIVOS CORRIENTES
1.1.01	Disponibles	2.1.1	Cuentas y Doc. X Pagar
1.1.01.02	Caja/Bancos	2.1.1.01	Cuentas x Pagar
1.1.01.03	INV FINAL	2.1.1.02	Participación trabajadores
1.1.01.04	Credito Tributario	2.1.1.03	Obligaciones Bancarias
1.1.02	Cuentas y Doc. X Cobrar		Total Pasivos Corrientes
1.1.02.01	Ctas x Cobrar Clientes		
	Total Activo Corriente		
1.2	ACTIVO FIJOS	3	PATRIMONIO
1.2.01	Muebles y Enseres	3.1	Capital
1.2.02	Edificio	3.2	Resultados del Ejercicio
1.2.03	Vehiculo		Total Patrimonio
1.2.04	(-) Dep. Acumulada		
	Total Activos Fijos		
	TOTAL GENERAL DE ACTIVOS		TOTAL GENERAL PASIVO Y PATRIMONIO

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY
RUC:1203766090001
GERENTE PROPIETARIO

CPA. Alexandra Acosta Mendoza
CONTADORA PÚBLICA
Direc: Av. Chirijo y Loja
Cel: 0994871565
Correo: alexandracosta23@hotmail.com

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020			
	INGRESOS		711.642,93
4.1	VENTAS TOTALES		711.642,93
4.1.01	Venta (0%)		
4.1.02	Venta (12%)	711.642,93	
5.1	COSTO DE VENTAS		547.941,60
5.1.01	Inventario Inicial		
5.1.02	Compras	639.441,60	
5.1.03	Inventario Final	91.500,00	
	GASTOS OPERACIONALES		13.035,82
5.2.01	Beneficios Sociales	1.566,79	
5.2.02	Aporte Seguridad Social	1.083,87	
5.2.03	Combustible y Lubricantes	1.664,32	
5.2.04	Otros servicios	8.720,84	
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		560.977,42
	Participación trabajadores		11.199,83
	INGRESO RELACION DEPENDENCIA		4.455,82
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		143.921,50
	MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY RUC:1203766090001 GERENTE PROPIETARIO		ACOSTA MENDOZA ALEXANDRA ELIZABETH RUC:0923489975001 CONTADOR
			CPA. Alexandra Acosta Mendoza CONTADORA PÚBLICA Direc: Av. Chirijo y Loja Cel: 0994871565 Correo: alexandracosta23@hotmail.com

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE DICIEMBRE DEL 2021

1	ACTIVOS		2	PASIVOS	
1.1	Activos Corrientes		2.1	PASIVOS CORRIENTES	
1.1.01	Disponibles		2.1.1	Cuentas y Doc. X Pagar	\$ 51.548,09
1.1.01.02	Caja/Bancos	\$ 9.585,06	2.1.1.01	Cuentas x Pagar	\$ 2.398,09
1.1.01.03	INV FINAL	44.085,09	2.1.1.02	Participacion trabajadores	\$ 0,00
1.1.01.04	Credito Tributario	-	2.1.1.03	Obligaciones Bancarias	\$ 49.150,00
1.1.02	Cuentas y Doc. X Cobrar			Total Pasivos Corrientes	\$ 51.548,09
1.1.02.01	Ctas x Cobrar Clientes	\$ 21.500,00			
	Total Activo Corriente	\$ 75.170,15			
1.2	ACTIVO FIJOS		3	PATRIMONIO	
1.2.01	Muebles y Enseres	\$ 1.250,00	3.1	Capital	\$ 129.983,02
1.2.02	Edificio	\$ 250.000,00	3.2	Resultados del Ejercicio	\$ 146.314,04
1.2.03	Vehiculo	\$ 12.000,00		Total Patrimonio	\$ 276.297,06
1.2.04	(-) Dep. Acumulada	\$ 10.575,00			
	Total Activos Fijos	\$ 252.675,00			
	TOTAL GENERAL DE ACTIVOS	\$ 327.845,15		TOTAL GENERAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 327.845,15

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY
RUC:1203766090001
GERENTE PROPIETARIO


 ACOSTA MENDOZA ALEXANDRA
RUC: 0923489975001
CONTADOR

 CPA. Alexandra Acosta Mendoza
CONTADORA PUBLICA
Direc: Av. Chirigu y Loja
Cel: 0994871565
Correo: alexandracosta23@hotmail.com

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 DE ENERO AL 30 DE DICIEMBRE DEL 2021

	INGRESOS				<u>746.631,19</u>
4.1	VENTAS TOTALES				746.631,19
4.1.01	Venta (0%)		149.632,18		
4.1.02	Venta (12%)		596.999,01		
5.1	COSTO DE VENTAS				599.486,75
5.1.01	Inventario Inicial	91.500,00			
5.1.02	Compras	552.071,84			
5.1.03	Inventario Final	44.085,09			
	GASTOS OPERACIONALES				830,40
5.2.01	Combustible y Lubricantes		199,20		
5.2.02	Mantenimiento y Reparacion		434,40		
5.2.03	Otros servicios		196,80		
	TOTAL COSTOS Y GASTOS				<u>600.317,15</u>
	INGRESO RELACION DEPENDENCIA				-
	UTILIDAD DEL EJERCICIO				<u>146.314,04</u>

MOYANO MARIDUEÑAS GEOVANNY
RUC:1203766090001
GERENTE PROPIETARIO


 ACOSTA MENDOZA ALEXANDRA ELIZABETH
RUC:0923489975001
CONTADOR

 CPA. Alexandra Acosta Mendoza
CONTADORA PUBLICA
Direc: Av. Chirigu y Loja
Cel: 0994871565
Correo: alexandracosta23@hotmail.com