



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

Diciembre 2022 – abril 2023

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER COMPLEXIVO

PRUEBA PRÁCTICA

COMERCIO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA COMERCIAL

TEMA:

**GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIAL JOSELITO DEL
CANTÓN BABA PERIODO 2022**

EGRESADO:

FIGURELLA MAYDDU CABELLO GARAICOA

TUTOR:

Ec. JOSE FABIAN FONSECA VASCONES, PhD

AÑO 2023

Contenido

| | |
|---|-----------|
| Planteamiento del Problema | 3 |
| Justificación..... | 5 |
| Objetivos..... | 6 |
| Línea de investigación | 7 |
| Marco conceptual..... | 8 |
| Marco metodológico | 17 |
| Resultados | 19 |
| Discusión de resultados..... | 25 |
| Conclusiones..... | 27 |
| Recomendaciones..... | 28 |
| Bibliografía..... | 29 |
| Anexos..... | 31 |

Planteamiento del Problema

El comercial “Joselito Supermercado” es una microempresa con 29 años de trabajo, desarrollándose en sus actividades dedicadas a la venta de artículos de primera necesidad, artículos para el hogar y víveres, se encuentra ubicado en las calles Daule S/N Babahoyo y Sucre del Cantón Baba, siendo este uno de los más antiguos comerciales en generar fuente de trabajo, obligado a llevar contabilidad desde el 2 de septiembre de 1993 con el RUC 0200561181001. El 28 de diciembre del año 1994 decidieron suspender sus actividades de manera definitiva por causas desconocidas, sin embargo, el 1 de diciembre del 2000 volvieron abrir sus puertas para la ciudadanía del Cantón Baba, teniendo como actividad principal la venta al por mayor y al por menor de una gran variedad de productos entre los que predominan, bebidas, tabaco, productos alimenticios, productos para el hogar, embutidos, cárnicos, etc.

El mercado es tan diverso y competitivo a la vez lo cual genera que diariamente nos enfrentemos a retos vinculados a satisfacer las necesidades de los clientes, lo cual implica reestructuraciones y mejoras continuas en el ámbito empresarial, en este ámbito, comercial Joselito presenta diversas dificultades como:

Deficiente diseño organizacional en cuanto a la planificación, organización, dirección y control de sus actividades, las cuales no son aplicadas de manera correcta, considerando el hecho que todos actúan por costumbre e intuición y no bajo una normativa o política interna, conllevando a que todos estén en un mismo departamento sin generar otras actividades que promuevan productividad entorno a la actividad económica empresarial.

En este sentido, la microempresa cuenta con un reglamento laboral, el cual no es ejecutado a cabalidad, generando discordias y conflictos entre los trabajadores, personal administrativo y

propietario, entorno a la gestión de recursos humanos, inventario, logística de la mercadería y contabilidad de las transacciones que se realizan en la compra y venta de productos.

En este mismo ámbito de la gestión, pero desde el área financiera el buen manejo y la supervisión de los fondos monetarios generan sostenibilidad en el transcurso del tiempo; los últimos años en el comercial Joselito existe la percepción que han disminuido sus ingresos debido a la alta competencia, sin embargo, no existe un estudio monetario que permita identificar los problemas vinculados a sostenibilidad financiera.

Problemática que no ha sido analizada, para determinar porque no se cuenta con dinero suficiente para solventar las deudas a corto plazo para cubrir o cancelar las obligaciones: pagos a proveedores y deudas de toda empresa.

Al igual que el resto de las empresas del país el comercial Joselito se ve afectado por la crisis económica impidiendo solventarse para proveerse de mercadería para ser comercializada satisfaciendo las necesidades de los clientes.

Todo negocio nace con la finalidad de generar riqueza y el objetivo de todo empresario es aumentar las utilidades, para lo cual busca bajar el gasto e incrementar el ingreso, pero actualmente en esta empresa comercial desconocen si tienen la capacidad para generar ingresos y utilidades a través de sus ventas con el fin de que esta crezca.

Por tal razón los diversos escenarios generadores de malestar en el correcto desarrollo empresarial es necesario analizarlos desde un enfoque de la gestión administrativa y financiera lo cual permita al comercial Joselito la generación de políticas de constante crecimiento.

Justificación

A través de la siguiente investigación se procura demostrar la importancia de realizar el estudio de caso detectando los problemas que presenta la empresa, además de promover recomendaciones que conlleve a la sostenibilidad en la gestión administrativa y financiera.

Así mismo existe el interés del propietario de la empresa por conocer la realidad actual, a partir de un análisis crítico a los diversos escenarios en el ámbito administrativo y financiero, porque le permitirá tener una perspectiva diferente a la que el posee.

Al no evaluar la gestión administrativa y financiera en la empresa se corre el riesgo de tener problemáticas neurálgicas en el corto, mediano y largo plazo las cuales puede incluso conllevar a la quiebra, considerando que existen factores externos que pueden afectar a la gestión interna.

A través del presente estudio de caso, referente a la gestión administrativa financiera en Comercial Joselito se busca evaluar y recomendar procesos para planear, organizar, dirigir y controlar los diversos procesos entorno a la actividad empresarial, tanto en el ámbito administrativo como financiero.

Es viable, por la disponibilidad de información primaria y secundaria para efectuar diversos análisis, correlacionar variables, generar resultados los cuales conlleven a la estructuración de conclusiones contundentes y recomendaciones de transformación sostenible.

La originalidad del presente estudio de caso parte del hecho de que el mismo es parte de un exhaustivo análisis e investigación realizado por mi persona el cual permite aplicar los conocimientos adquiridos en escenarios y problemáticas reales.

Objetivos

Objetivo general:

Evaluar la Gestión administrativa y financiera del comercial Joselito del cantón Baba periodo 2022.

Objetivos Específicos:

- Analizar el estado situacional en el ámbito administrativo y financiero del comercial Joselito.
- Identificar cual es la apreciación de los clientes entorno a la actividad económica que genera la empresa objeto de estudio.
- Valorar la situación financiera del comercial Joselito del cantón Baba periodo 2022.

Línea de investigación

El estudio de caso titulado Gestión Administrativa y Financiera del comercial Joselito del Cantón Baba periodo 2022. Es un procedimiento mediante el cual se detecta cuáles son los factores que influyen externa e internamente en la sostenibilidad del comercial, para lo cual se promueve la valoración de administrativa y financiera, este trabajo dada su naturaleza se relaciona con la línea de investigación Gestión financiera administrativa, tributaria, auditoría y control la cual se enmarca en la sub línea Gestión financiera, tributaria y compromiso social, debido a las razones que se detallan a continuación:

Debido a que es una empresa comercial que se dedica a la compra y venta de productos de primera necesidad y artículos para el hogar, bebidas gaseosas, bebidas alcohólicas y tabaco. En este texto se diferencia la gestión administrativa, la cual permite que el comercial se desempeñe en las metas planificadas y que cada trabajador del comercial siga cumpliendo con las actividades correspondientes a su cargo para evitar disgusto entre los demás empleados del local comercial.

En correspondencia al objetivo general planteado en la investigación se analiza el estado situacional empresarial desde un enfoque estratégico, igualmente se valora la apreciación de los clientes sobre la funcionalidad empresarial, análisis que se complementa con la valoración financiera, cuyo conjunto de conocimientos e información permite generar criterios sobre entorno al tema planteado en esta investigación.

Además, Se pretende plantear recomendaciones para fomentar sostenibilidad administrativa y financiera al Comercial Joselito, involucrando el compromiso social de los trabajadores que realizan una serie de funciones y actividades dentro del mismo.

Marco conceptual

El origen de la Administración se ensalza a los inicios de la civilización humana, la administración se originó en el antiguo Egipto, donde se dieron las primeras enseñanzas de cómo organizar la vida diaria. Con el pasar de los años el mundo evoluciono no solo en la tecnología si no también en las personas, ciencia, e industrias, se fueron creando métodos o medias de gestión que les permitió organizar de cierta forma la producción para así crear empresas, pero como instituciones sociales. (Arguello, Llumiguano, Gavilanez, & Ordoñez., 2020, p. 3)

La administración juega un papel de suma importancia en las actividades que realiza el ser humano, ya que debido a la administración la persona puede distribuir mejor sus tareas para así alcanzar sus objetivos o metas propuestas, por lo cual tiene un gran vinculo en lo profesional, familiar, político y académico esto permite que las personas puedan de tal manera ser más estratega a la hora de distribuir sus tareas y estas realizarlas como lo habían previsto. Por lo que para el ser humano como para las empresas el tener una excelente administración les permite tener de una manera más organizada las obligaciones de cada departamento. (Euan, 2020, p. 18)

La administración se encarga de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades o recursos de una empresa para lograr un objetivo determinado. La administración cumple con diferentes funciones como: Organizar a un grupo de trabajo con un objetivo conciso, también permite evaluar a los colaboradores para saber si su contribución al trabajo está logrando el objetivo propuesto buscando que las operaciones sean más factibles para trabajar con eficacia dentro de las empresas. (Cardona, Salazar, & Salazar, 2022, p. 36)

Es importante indicar que con el pasar de los años la administración y el planeta entero ha evolucionado en cuanto al ámbito digital, hoy en día todo lo referente a emprendimientos, microempresas, y empresas se viralizan más rápido por la Internet, la revolución digital tiene cosas positivas como negativas, ya que en el día a día hay muchas páginas web de personas que acechan tu privacidad poniendo en peligro tu integridad como ser humano brindándole a las personas información falsa sobre ti. Es posible conectarte con personas de otros países sin necesidad de viajar, además de que encuentras todo tipo de información en las páginas web. (Catalá & Cortes, 2019, p. 39)

El proceso administrativo está dividido en dos fases: la mecánica y la dinámica. La administración tiene un proceso y este se divide en dos fases una de ella es la mecánica que se considera la estructura y especula sobre qué es lo que se necesita hacer, es más teórica. la segunda fase es: la dinámica, en esta fase se aplica todo lo descrito en la fase mecánica, esta fase es más práctica. (Cano, 2022, p. 25)

Estas funciones son básicas que cualquier administrador debe conocer para realizar cualquier actividad determinada por las organizaciones o empresas y son: Planeación: Esta función sirve para establecer los objetivos y las metas que se proponen dentro de una organización para la mejora de este, aquellas se deberán realizar para poder alcanzar lo antes previsto.

Organización: Este es el proceso donde se establecen las tareas y se agrupan las actividades a los trabajadores y se les asigna los recursos con los que va a manejar cada una de las actividades.

Dirección: Esta función trata sobre liderar, dirigir y motivar a las personas o al grupo de personas que está realizando los movimientos pertinentes, estas personas pueden

ser muy influidas por el líder que revisara con detalle los pasos que estén dando para que así realicen las actividades de manera más eficaz.

Control: Esta es la función encargada de comparar los trabajos de los empleados con el único objetivo de que este sea como lo antes previsto. (Arriezu, 2019, p. 3)

El análisis FODA también conocido como análisis DAFO esta es una herramienta utilizada por las empresas para conocer la situación actual por la que pasa la empresa, es decir conocer sus debilidades y fortalezas que son características internas propias de la empresa y las oportunidades, amenazas que estas son del entorno que rodea la empresa. La realización de un análisis FODA es de mucha importancia al momento de crear una empresa, nuevos proyectos, o una vez al año para conocer que tanto ha evolucionado. (Hurtado, 2020, p. 11)

En este ámbito, la matriz de evaluación de factores externos (EFE) es una técnica capaz de organizar toda la información referente a oportunidades y amenazas que inciden fuera de una empresa como los factores ambientales, socioculturales y políticos, etc., de forma cuantitativa considerando el peso (influencia ante la competencia) y la calificación (valoración ante la misma empresa). Igualmente, la matriz de evaluación de factores internos (EFI) se encarga de los factores que inciden internamente en la empresa como las fortalezas y debilidades, mediante una valoración cuantitativa. (Santos, 2023, p. 3)

En EFI si el resultado es menor a 2,5 las debilidades son mayores que las fortalezas, y si es mayor o igual 2,5 las fortalezas son mayores a las debilidades. De la misma forma en el análisis EFE el resultado es menor a 2,5 las amenazas son mayores que las oportunidades, y si es mayor o igual a 2,5 las oportunidades son mayores a las amenazas.

En este ámbito la empresa puede tomar decisiones estratégicas de la siguiente manera:

Si la esfera se encuentra en los cuadrantes I, II o IV: Crecer y construir.

Si la esfera se encuentra en los cuadrantes III, V o VI: Retener y mantener.

Si la esfera se encuentra en los cuadrantes VII, VIII o IX: Cosechar o desinvertir.

Cuyos índices se correlacionado en el mapa de ponderación situacional para identificar en que situación está la empresa, análisis que parte de la consideración de valoraciones cuantitativas en peso (valoración entorno a la competencia) y en calificación (valoración entorno a la misma empresa), análisis que inicia con la identificación del FODA institucional en el campo de estudio a investigarse. (Fonseca, 2021, p. 106)

La imagen corporativa de una empresa es de suma importancia ya que es como la marca de algo, es la percepción que tiene el consumidor acerca de la empresa, la imagen llama al cliente, si una empresa carece de buena imagen las personas dejarían automáticamente de asistir, pero, si una empresa tiene buena imagen va a hacer que el cliente se enamore de su aspecto publicitario, logotipo y ambiente dentro de la entidad esto hará que les produzca sensación de libertad, tranquilidad y paz. (Chico, 2019, p. 37)

La palabra gestión se basa en la acción y la administración de algo. Por lo tanto, se establece que la gestión es un conjunto de operaciones que una persona realiza con el fin de administrar una empresa, además integra todas las tareas relacionadas con los recursos monetarios de la empresa luego del planeamiento convirtiendo en realidad el propósito asignado de dicha organización, haciendo que esto se maneje con eficiencia y eficacia. (González, 2018, p. 45)

Es importante mencionar que el objetivo de la gestión financiera es maximizar todas las áreas funcionales de la organización, dando como resultado la optimización de las disposiciones tales como las de administración, inversión, financiación. A continuación, se describe los objetivos más significativos de la gestión financiera:

Maximización de la Riqueza de los Accionistas: Este es el principal objetivo de la gestión financiera, debido a sus acciones las cuales son orientadas en obtener un rendimiento exhaustivo de la empresa, por medio de la inversión a largo plazo en todas las áreas estratégicas de la organización, como en la del talento humano, sistematización de los procesos, atención al usuario, producción de excelencia y el control de los costos, aquella información financiera que cumpla con las normas contables con un excelente análisis financiero.

Estos factores, generan el incremento de las ganancias por cada labor, es decir el indicador utilidad; y una insuperable posición financiera influye en una imagen corporativa saludable, lo cual maximiza la economía de la empresa y, por ende, la de los accionistas.

Maximización de Utilidades de la Empresa: Es un objetivo de corto y mediano plazo que consiste en determinar actividades estratégicas para la incrementación de utilidades a las empresas a través del valor de los costos de producción. Para las empresas lograr este objetivo, en muchas situaciones se antepone a una visión de largo plazo, debido a la visión de los empresarios, de querer que sus inversiones vuelvan lo más pronto posible; al querer solo la obtención de las utilidades con el tiempo se pueden generar consecuencias negativas, que afecten el desarrollo de la empresa, al no haber invertido esas utilidades en mejorar la imagen corporativa de la misma. (Ortiz & Gonzalez, 2018, p. 47-48)

Existe una estrecha relación de la gestión financiera con la administración que se definirá a continuación, cuando se habla de la administración no solo se está hablando de la planificación, organización, dirección, y control de las operaciones de la empresa, existen dos puntos fundamentales que tiene la administración con relación a las finanzas y son:

La planeación estratégica: Es una herramienta en la cual se puede establecer los objetivos que la empresa quiere alcanzar, evalúa donde se encuentra y hacia dónde va es decir la visión, misión, objetivos a largo plazo.

Las decisiones relacionadas con el personal: el pago de los salarios del personal o las contrataciones de nuevos empleados está relacionado estrictamente con las decisiones financieras de la empresa. Es por esta razón que los directivos deben tener conocimiento general sobre la administración financiera para la toma de decisiones. Por otro lado, la administración financiera, se basa en la optimización de los recursos financieros, es decir maximizando las utilidades a largo plazo y aumentando el capital de las empresas. (Ortíz & González, 2019, p. 55)

Las finanzas es una rama de la economía esta analiza el mercado de capitales, el valor de dinero y los recursos de una empresa. Las finanzas se empezaron a estructurar desde el siglo XX, desde aquel año se empezó a incrementar las necesidades financieras como consecuencia del auge por el que estaban pasando las industrias. En los años 50 ya se estaban fortaleciendo los orígenes conceptuales en los que se basan las finanzas tal y como están ahora. (Amat, 2018, p. 14)

Para el estudio de las finanzas se debe tener en cuenta que esta disciplina forma parte de la economía que se ocupa de enfatizar y llevar a la práctica los conceptos

económicos teóricos. Son todas las actividades que se encargan del financiamiento y administración de activos de una empresa teniendo como primer objetivo maximizar el valor de la empresa el cual se logra a través del buen manejo del departamento de recursos humanos, la macroeconomía suministra al financista conocimientos amplios acerca del sistema institucional como la estructura del sistema bancario, las cuentas nacionales, y las políticas del país, la microeconomía por su parte, lo ubica dentro de unos principios, a nivel de empresa, por ejemplo, la oferta y demanda, las estrategias para maximizar utilidades, las preferencias de utilidad, riesgos, políticas de precios, etc. la actividad financiera se divide en tres funciones básicas que son:

La preparación y análisis de información financiera: Se refiere a la preparación adecuada y el análisis exhaustivo de los estados financieros, de modo que todo eso pueda ser utilizado para la toma de decisiones en cuanto a la administración actual o futura de la empresa.

La determinación de la estructura de los activos: Esta función involucra la determinación de la clase, cantidad y calidad de los activos que la empresa requiere para el desarrollo de su objeto social. Por otro lado, el encargado de las finanzas debe saber cuándo adquirir activos fijos, reemplazarlos y retirarlos.

El estudio del financiamiento de la empresa o estructura financiera: Aquí además de determinar que fuentes de financiación utilizar en el corto, mediano o largo plazo, también se establece la composición adecuada del estado de situación financiera, o sea la correcta distribución entre pasivos con terceros y patrimonio. (Ortiz Anaya, 2018, p. 21)

Existen 4 tipos de finanzas y estas son; Las Finanzas Corporativas las cuales se enfocan en la administración del dinero a nivel empresarial, las finanzas familiares estas se

enfocan, como ya su nombre lo menciona, en controlar del dinero de una familia y de cada uno de sus miembros, las finanzas públicas no es más que el manejo del dinero por parte del gobierno y las finanzas personales que son prácticamente como administramos nuestro dinero. A la final las finanzas es simplemente el manejo correcto del dinero. (Hernandez Samperio, 2021, p. 8)

El objetivo de la gestión financiera es maximizar el valor de la empresa esto les corresponde a los accionistas e inversionista. Por irregularidad, cuando las acciones están muy diferenciadas, el funcionamiento financiero puede sentirse con libertad y trabajar para solamente mantener el patrimonio de los inversionistas, dedicando parte del esfuerzo a otros propósitos como los de carácter social o los de beneficio para los trabajadores. El valor de mercado a través del tiempo refleja el éxito o fracaso de la gestión financiera.

Lo que si debe quedar claro es que el objetivo financiero no solo debe ser maximizar las utilidades, ya que las utilidades no solo son uno de los ingredientes de valor de la empresa. También pueden tomar decisiones que afectan negativamente a la empresa; con el fin de mostrar utilidades rápidas a los accionistas, se eligen opciones que van en contra de la acción en el futuro. (Anaya, 2018, p. 23)

El análisis financiero se define como un proceso que comprende la recopilación, interpretación y comparación de estados financieros de una organización. Esto involucra el cálculo de porcentajes, tasas indicadoras, aquellos sirven para evaluar el desempeño financiero de la misma, lo que ayuda a los administradores, a tomar sus propias decisiones.

Requiere una presión amplia y detallada de la naturaleza y de los estados financieros, puesto que el analista debe determinar si las partidas presentan o no una relación razonable entre sí, lo cual permite distinguir las políticas financieras y

administrativas de buenas, regulares o malas. (Ortiz Anaya, Analisis financiero aplicado, bajo NIIF , 2018, p. 26)

El análisis financiero está dividido en dos tipos que son; Longitudinal l que es en el cual se desarrolla el análisis para la empresa a través de los años y el transversal es aquel que se toma un año para observar el comportamiento de varias empresas y a su vez, estos se pueden analizar de dos maneras: Vertical y De ratios o índices.

Análisis Financiero Vertical: Es cuando se hace una relación entre las partidas globales de la empresa y su evolución de los estados financieros, y de acuerdo con ellos se realizan conclusiones.

Análisis Financiero de Ratios o Índices: Esta es la división entre dos partidas contables, puede ser en porcentaje o veces. Este análisis se realiza en 6 categorías y son; La liquidez aquellos que muestran la capacidad de pago a corto plazo de una empresa, la prueba ácidos (P.A.) se debe sacar la partida menos líquida. Las rotaciones que es el número de veces que la partida rota en un año. El endeudamiento señala cual es la fuente del financiamiento de la empresa. La rentabilidad señala las ganancias que ha tenido la empresa a través del tiempo. La cobertura muestra la generación de dinero, con el fin de llevar a cabo sus obligaciones financieras. (Cedeño, Santistevan, Pin, & Sánchez., 2019, p. 55-59)

Marco metodológico

Tipo de investigación y métodos

La Investigación de campo

La investigación de campo está liada a adquirir información primaria directa basada en los criterios de gestión administrativa y financiera de la empresa mediante una entrevista y encuesta, permitiendo tener información para evaluar la situación empresarial y recomendar estrategias.

Descriptiva

La investigación descriptiva conlleva a describir los problemas que la empresa padece, de forma cualitativa y cuantitativa, evaluando los procesos del comercial mediante la realización de análisis estratégicos EFE, EFI, identificación de la situación empresarial, generación de entrevistas, encuestas y valoración financiera.

Método inductivo

Este método conlleva a generar razonamientos y conclusiones generales a partir de los hechos particulares identificados como producto de la aplicación de las diferentes herramientas utilizadas en esta investigación las cuales generaron índices y valoraciones cuantitativas a partir de valoraciones cualitativas.

Método deductivo

En este método se correlacionó las teorías relacionadas con el objeto de estudio; para extraer resultados preliminares por cada uno de los objetivos específicos planteados en este proceso de estudio, el cual se caracteriza por la evaluación de la gestión administrativa y financiera a partir de la valoración de la situación actual, entrevista, encuesta y análisis de la situación financiera.

Técnicas: En la recopilación de información se utilizó: La entrevista, la cual fue dirigida al propietario del Comercial Joselito; la encuesta, dirigida a los clientes del comercial; y las herramientas de planeación estratégica EFE, EFI, ponderación del estado situacional y análisis financiero.

Instrumentos

Los instrumentos con los que se obtuvo información para evaluar la gestión administrativa y financiera de la empresa son la guía de entrevista que consta de 5 interrogantes abiertas, cuestionario de encuesta con 6 preguntas cerradas, Matriz EFE, EFI, mapa de ponderación situacional, ratios de liquidez, rentabilidad y solvencia.

Población

Para el análisis de la población se consideró el promedio mensual de usuarios del año 2022, que acuden al comercial Joselito el cual es de 3.250

Muestra

Se aplica la ecuación para el cálculo de muestra finita considerando que la población de estudio no es grande.

Datos:

n= Tamaño de la muestra

N= Universo

e= Error de estimación máximo (0,05)

p= Probabilidad de ocurrencia (0,80)

q= Probabilidad de no ocurrencia (0,20)

Z= Nivel de confianza (1,64)

Fórmula para el cálculo del tamaño de la Muestra (n)

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot Z^2}{N \cdot e^2 \cdot p \cdot q}$$

Con un margen del error del 5%, nos ha dado como resultados la aplicación de 344 encuestas.

Resultados

Tabla N.º 1 Matriz de evaluación de los factores internos del comercial Joselito

| MATRIZ EFI | Peso | Calificación | Resultado |
|---------------------------------------|----------|--------------|-------------|
| FORTALEZAS | | | |
| F1. Identidad corporativa | 0,15 | 4 | 0,6 |
| F2. Posicionamiento en el mercado | 0,06 | 3 | 0,18 |
| F3. Buena atención al cliente | 0,18 | 4 | 0,72 |
| F4. Variedad de productos | 0,08 | 3 | 0,24 |
| F5. Precios accesibles | 0,09 | 3 | 0,27 |
| DEBILIDADES | | | |
| D1. Deficiencia de formación continua | 0,04 | 2,3 | 0,09 |
| D2. Falta de guardia de seguridad | 0,15 | 1 | 0,15 |
| D3. Limitada forma de pago | 0,05 | 2 | 0,10 |
| D4. Falta de zona de parqueadero | 0,11 | 1 | 0,11 |
| D5. Mala distribución de productos | 0,09 | 1 | 0,09 |
| TOTAL | 1 | | 2,55 |

Fuente: Matriz FODA (anexo 3)

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

Tabla N.º 2 Matriz de evaluación de los factores externos del comercial Joselito

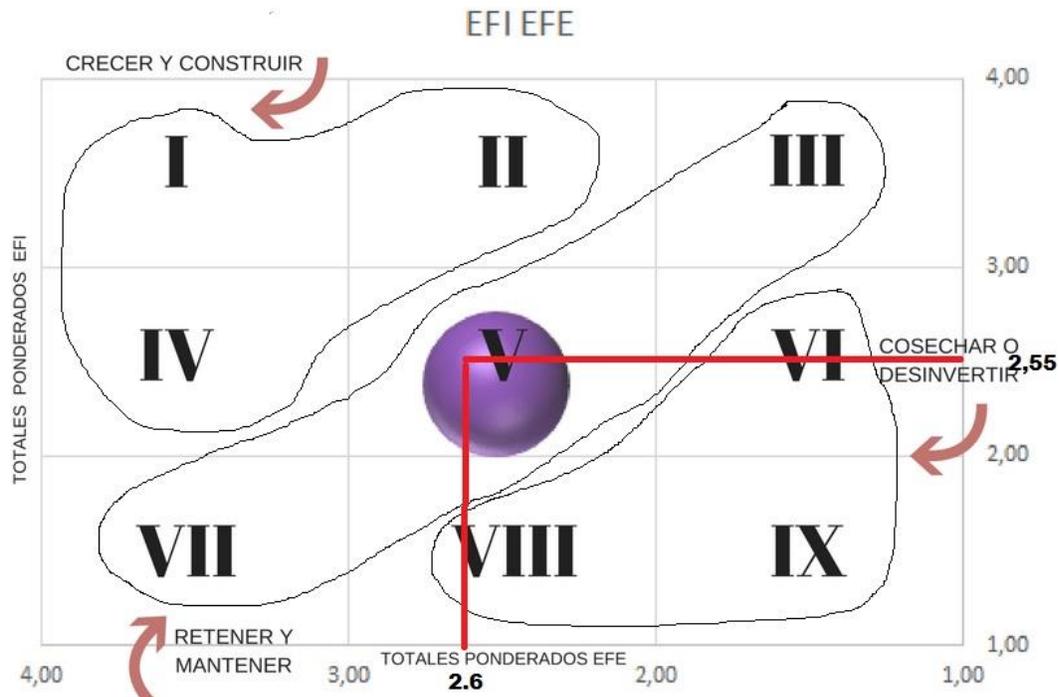
| MATRIZ EFE | Peso | Calificación | Resultado |
|---|----------|--------------|------------|
| AMENAZAS | | | |
| A1. Delincuencia | 0,12 | 3,5 | 0,42 |
| A2. Normativas laboral y tributarias | 0,08 | 1,5 | 0,12 |
| A3. Aumento de precios de los proveedores | 0,15 | 1 | 0,15 |
| A4. Ingreso de nuevos competidores | 0,01 | 1 | 0,01 |
| A5. Inestabilidad económica del País | 0,09 | 1,5 | 0,135 |
| OPORTUNIDADES | | | |
| O1. Surgimiento de nuevos proveedores | 0,15 | 4 | 0,6 |
| O2. Plan nacional de seguridad | 0,18 | 4 | 0,72 |
| O3. Incremento poblacional | 0,08 | 1,5 | 0,12 |
| O4. Nueva ley laboral y tributaria | 0,06 | 3,5 | 0,21 |
| O5. Políticas críticas favorables | 0,08 | 1,5 | 0,12 |
| TOTAL | 1 | | 2,6 |

Fuente: Matriz FODA (anexo 3)

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

Gráfica N.º 1 Mapa De Ponderación Situacional Empresarial

Los valores EFE y EFI se interceptan en el cuadrante cinco del mapa de estado situacional empresarial tal como se muestra a continuación.



Fuente: matriz EFE y EFI

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

Igualmente, para analizar el estado situacional, se consideró el criterio del propietario entorno a la gestión administrativa y financiera tal como se muestra a continuación.

Cuadro N.º 1 Resultados de la entrevista aplicada al propietario de local comercial Joselito

| Orden | Preguntas | Respuestas | Análisis e interpretación |
|-------|---|---|---|
| 1 | ¿Cuál cree usted que son los factores que están afectando al crecimiento de la empresa? | La administración financiera desconocemos porque podemos expandirnos. | La administración financiera deficiente no genera desarrollo. |

| | | | |
|---|---|--|--|
| 2 | ¿Cómo afecta a la economía del comercial la llegada de un nuevo ofertante que comercializa los mismos productos que su empresa? | Los productos que ellos ofrecen son más económicos y por ende la ciudadanía busca algo económico. | Las nuevas empresas en el mercado compiten en función del precio del producto. |
| 3 | ¿Realiza usted una revisión al inventario, cada qué periodo de tiempo lo hace? | Sí, se realiza la respectiva revisión del inventario | Si hay un control de inventario, pero no existe planificación definida. |
| 4 | ¿Considera usted que los jefes de las diferentes áreas están capacitados para el cargo asignado? | Si, por que cada trabajador pasa por el área de recursos humanos donde se los evalúa de acuerdo con el perfil que se necesita. | Existe una política interna de reclutamiento y selección de personal. |
| 5 | ¿La empresa realiza capacitaciones al personal administrativo? | Las capacitaciones son realizadas al momento de que ingresa un nuevo empleado, lo demás debe aprenderlo con el tiempo. | Hay un proceso de inducción, pero no de capacitación continua. |

Fuente: Sr. Chasi Tiñe José Ignacio

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

En este mismo ámbito, es necesario identificar cual es la apreciación de los clientes entorno a la actividad económica que genera la empresa objeto de estudio, para lo cual se efectúa una encuesta.

Tabla N. ° 3

Atención al cliente por parte del personal

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|-----------------|-------------------|-------------|
| 1 | excelente | 34 | 10% |
| 2 | muy bueno | 138 | 40% |
| 3 | bueno | 103 | 30% |
| 4 | regular | 69 | 20% |
| 5 | deficiente | 0 | 0% |
| Total | | 344 | 100% |

Fuente: Clientes del Comercial Joselito

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

Tabla N. ° 4

Con que frecuencia consume usted los productos del Comercial Joselito

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|---------------------|-------------------|-------------|
| 1 | una vez a la semana | 34 | 10% |
| 2 | cada mes | 69 | 20% |
| 3 | cada quince días | 172 | 50% |
| 4 | casi nunca | 69 | 20% |
| 5 | nunca | 0 | 0% |
| Total | | 344 | 100% |

Fuente: Clientes del Comercial Joselito

Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa

Tabla N. ° 5*Importancia de la marca en los productos*

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|------------------|-------------------|-------------|
| 1 | muy importante | 241 | 70% |
| 2 | importante | 0 | 0% |
| 3 | algo importante | 0 | 0% |
| 4 | poco importante | 103 | 30% |
| 5 | no es importante | 0 | 0% |
| Total | | 344 | 100% |

*Fuente: Clientes del Comercial Joselito**Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa***Tabla N. ° 6***Calificación de precios en los productos*

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|---------------------|-------------------|-------------|
| 1 | extremadamente alto | 69 | 20% |
| 2 | muy Alto | 103 | 30% |
| 3 | regular | 172 | 50% |
| 4 | algo deficiente | 0 | 0% |
| 5 | deficiente | 0 | 0% |
| Total | | 344 | 100% |

*Fuente: Clientes del Comercial Joselito**Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa***Tabla N. ° 7***Mejorar la calidad en el servicio*

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|------------------------|-------------------|-------------|
| 1 | mejorar organización | 34 | 10% |
| 2 | atención personalizada | 52 | 15% |
| 3 | guardia de Seguridad | 103 | 30% |
| 4 | parqueadero | 86 | 25% |
| 5 | infraestructura | 69 | 20% |
| Total | | 344 | 100% |

*Fuente: Clientes del Comercial Joselito**Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa*

Tabla N. ° 8*Realiza compras basadas en el precio de la venta al público*

| Orden | Opciones | Frecuencia | % |
|--------------|-----------------|-------------------|-------------|
| 1 | muy probable | 120 | 35% |
| 2 | algo probable | 0 | 0% |
| 3 | probable | 69 | 20% |
| 4 | poco probable | 103 | 30% |
| 5 | nada probable | 52 | 15% |
| Total | | 344 | 100% |

*Fuente: Clientes del Comercial Joselito**Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa*

La evaluación de la gestión administrativa y financiera se complementa con la valoración de la situación financiera del comercial Joselito del cantón Baba periodo 2022 para lo cual se consideró el Balance general y el Estado de resultados (ver anexo 6-7) de los cuales se estimó la liquidez, solvencia y rentabilidad tal como se muestra a continuación.

Tabla N.° 9 Valoración financiera

| Ratio | Ecuación | Valores ponderados | Resultados |
|--------------------------------|--|-------------------------------------|-------------------|
| Liquidez (Prueba acida) | (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente | 289.977,35-128.897,60/ 34.656,98 | 4,64 |
| Solvencia | Activo / Pasivo | 337.220,76 / 65.993,70 | 6,61 |
| Rentabilidad | (Utilidad / Patrimonio) *100 | (7.962,10 / 271.227,07) * 100 | 2,94 |

*Fuente: Tabla de valoración financiera**Elaborado por: Fiorella Cabello Garaicoa*

Discusión de resultados

Con el FODA se identificó las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del Comercial Joselito, cuya valoración cualitativa y cuantitativa se ejecutó mediante la Matriz EFI y EFE, cuyos índices se plasmaron en el mapa de ponderación estratégico, en tal razón se genera los siguientes resultados:

Las fortalezas con mayor peso vinculado a la competencia dedicada a la misma actividad es la excelente atención al cliente (0,72) y la identidad corporativa (0,60) mostrando el logotipo en diversos lugares de fácil visibilidad, así mismo hay otras fortalezas de menor valoración cuantitativa, pero si es un determinante de la demanda a considerar la variedad de productos (0,24) con precios accesibles (0,27).

Igualmente, la valoración cuantitativa de las debilidades muestra con un puntaje alto la falta de un guardia de seguridad (0,15) y de una zona de parqueadero (0,10) inciden altamente en el crecimiento del Comercial; de la misma forma existen otras debilidades que afectan la estabilidad empresarial tales como: inexistencia de programas de formación continua(0,09), limitada forma de pago (0,10), e infausta distribución de los productos(0,09), El resultado EFI (2,55) muestra que las fortalezas son ligeramente mayores a las debilidades

Mediante el análisis EFE las amenazas con mayor valoración con relación a la competencia y a la misma empresa es la delincuencia (0,42) y el incremento de precio de los proveedores (0,15), igualmente al valorar la oportunidad es un proceso inverso a las amenazas, la mayor puntuación tiene el Plan nacional de seguridad (0,72) y el surgimiento de nuevos proveedores (0,60)

La correlación cuantitativa en la matriz EFE (2,6) determina que las oportunidades son ligeramente mayores a sus amenazas.

En el mapa de ponderación situacional, al ubicar valores EFI en el eje de las X y EFE en el eje de las Y se intercepta en el 5to cuadrante, indicando una señal positiva de estabilidad.

Así mismo de la entrevista al propietario del comercial Joselito se determina que existe la percepción que la administración financiera tiene falencias e impide tomar decisiones, igualmente considera como principal determinante de la demanda el precio del producto, y da importancia al proceso de gestión de inventario y a la política interna de reclutamiento y selección de personal, sin embargo aduce la inexistencia de un proceso capacitación continua.

De la encuesta se destaca que un mínimo porcentaje 10% aduce que la atención es excelente, el 40% de las personas afirman que la atención brindada por los colaboradores es muy buena, el 30% de los encuestados coincide en que solo es buena y un 20% considera como regular; así mismo al hacer referencia al servicio, el 30% de los clientes encuestados afirma que se requiere de la existencia de un guardia de seguridad y el 25% de un parqueadero como principales necesidades

Apropiadamente el 70% de las personas encuestadas afirmo que es de mucha importancia la marca en los productos al momento de tomar la decisión de adquisición y el 35% dio a conocer que compra un producto solamente fijándose en el precio de lo cual se destaca que el 50% de las personas adquiere bienes cada quince días, 20% dice realiza compras cada mes, otro 20% rara vez y solo un 10% lo hace semanalmente.

El análisis de las cuentas de los estados financieros (balance general y estado de resultados) mediante ratios permite determinar que la liquidez o capacidad de deuda en el corto plazo es de 4,64, la solvencia o endeudamiento en el mediano y largo plazo es 6.61 y rentabilidad del negocio 2,94.

Conclusiones

Las fortalezas y oportunidades superan levemente a las debilidades y amenazas como indica los índices estratégicos EFE y EFI, cuya ponderación en el de mapa situacional determina que el estado de la empresa es bueno por lo cual a partir de los referentes teóricos investigados es necesario retener a los clientes y mantenerlos en el corto plazo para en el mediano y largo plazo tomar nuevas decisiones previo al análisis del estado en el que se encuentra.

Los clientes de comercial Joselito consideran buena la atención al cliente, sin embargo, no están de acuerdo con la seguridad que ofrece la institución por el alto índice de delincuencia que se está viviendo en estos tiempos y las instalaciones existentes para la carga y descarga de mercadería, además, la falta de espacio de parqueadero igualmente una minoría considera que sería un parámetro importante y que en toda empresa el trabajador debe estar en constante contacto con el cliente.

Comercial Joselito es un negocio rentable porque por cada dólar que se invierte se recupera 2,94; y tiene una alta capacidad de endeudamiento basado en su solvencia de 6.61, pero hay un exceso de liquidez 4,64 no invertido adecuadamente analizado con el ratio ácido de la liquidez, considerando que la empresa pertenece al sector terciario productivo, así mismo se destaca que no existe gestión financiera en la empresa y que solo se limita al aspecto contable.

Recomendaciones

Es necesario en Comercial Joselito; para mantener y retener clientes se debe promover la fidelización, por lo cual se recomienda personificación de ofertas y estrategias packs acorde a las necesidades poblacionales, preparación de un calendario de marketing el cual contenga eventos sorpresas que permita la participación activa de los clientes y de la población, en lo cual es fundamental incluir precios psicológicos haciendo uso de las neurociencias lo cual conllevará a que clientes y ciudadanos tengan una percepción de ahorro, bajos costos y bienestar.

Si bien la empresa se encuentra relativamente estable, es necesario implementar procesos de mejora continua para satisfacer las demandas poblacionales, en este ámbito se recomienda generar un programa de capacitación el cual vaya más allá de la inducción vinculado a la atención al cliente con los productos ofertados, además se requiere ambientes confortables seguros durante el proceso de compra y venta por lo cual es fundamental instaurar el servicio de vigilancia y de parqueadero.

La mejor gestión es la prevención, por lo cual, es necesario que de forma trimestral se realice valoraciones financieras de la empresa y no solo contables, cuyos resultados generen diversos análisis como proyecciones del flujo de ingresos y gastos, para tomar decisiones que permitan reinvertir en el mismo negocio o expandirse, como es la idea del gerente propietario de la empresa.

Bibliografía

- Agirre, M. P. (2018). Las Finanzas Personales y la Vida . Lima, Peru .
- Amat, O. (2018). Master en Finanzas . Barcelona, España : Profit .
- Anaya, H. O. (2018). Analisis financiero aplicado, bajo NIIF . Colombia : Universidad Externado de Colombia .
- Arguello, A., Llumiguano, M. E., Gavilanez, C., & Ordoñez., L. T. (2020). Administracion de Empresas . Bolivar, guayas : pons publishing house .
- Arriezu, I. S. (2019). Funciones y Niveles de la Administracion . Colombia : Asturias Corporación Universitaria.
- Cano, N. A. (2022). Administracion II . Mexico : klik soluciones educativas .
- Cardona, C. R., Salazar, M. D., & Salazar, C. F. (2022). Fundamentos de Administracion . Bogota,Colombia : ECOE ediciones .
- Catalá, R., & Cortes, O. (2019). Administración 2030: Una vision transformadora . España : ESADE .
- Cedeño, S. P., Santistevan, E. M., Pin, G. S., & Sánchez., E. R. (2019). Introduccion a las finanzas. Manabi: Area de Innovacion y Desarrollo,S.L.
- Chico, C. D. (2019). Comunicacion e imagen corporativa . España : Eleraning S.L .
- Euan, L. T. (2020). Administracion I . Mexico : Klik Soluciones Educativas .
- Fernandez, J. A. (2018). Prontuario de Finanzas Empresariales . Mexico : e-book .

Fonseca, V. F. (2021). La gestion territorial para el desarrollo sostenible. Guayaquil: Grupo Compás.

González, M. F. (2018). Gestion Financiera Empresarial . Machala : UTMACH.

Hernandez Samperio, M. (2021). Finanzas Alcanzables . Mexico .

Hurtado, D. S. (2020). Analisis FODA o DAFO . Madrid : Bu book Publishing .

M. Eugenia Bahillo Marcos, M. C. (2019). Gestion Financiera . Esapaña : Paraninfo .

Ortiz Anaya, H. (2018). Analisis financiero aplicado, bajo NIIF . Bogota .

Ortiz Anaya, H. (2018). Analisis financiero aplicado, bajo NIIF . Colombia : Universidad Externado de Colombia .

Ortiz, M. F., & Gonzalez, C. S. (2018). Gestion Financiera Empresarial . Machala : UTMACH.

Ortíz, M. F., & González, C. S. (2019). Gestion Financiera Empresarial . Machala : UTMACH.

Santos, D. (16 de Febrero de 2023). Hubspot . Obtenido de Hubspot : [Https://N9.Cl/6r97q](https://N9.Cl/6r97q)

Anexos

Anexo 1. Carta de autorización



Baba, 24 de marzo del 2023

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos JOSELITO SUPERMERCADO del cantón Baba

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante FIORELLA MAYDDU CABELLO GARAICOA de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIAL JOSELITO DEL CANTÓN BABA PERIODO 2022** el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente


Dir. Av. Daule entre Sucre y Babahoyo
email: comercialjoselito2@hotmail.com
Telf. 052-919217
Baba - Los Ríos - Ecuador

Ing. Chasi Salazar Luis Eduardo
C.I: 1205693367

Comercialjoselito2@hotmail.com

0993210060

Anexo 2. Registro único del contribuyente



RUC
0200561181001

Razón social
CHASI TIÑE JOSE IGNACIO

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.

Contribuyente fantasma NO Contribuyente con transacciones inexistentes NO

| Tipo contribuyente | Régimen | Categoría |
|--------------------|---------|-----------|
| PERSONA NATURAL | GENERAL | |

| Obligado a llevar contabilidad | Agente de retención | Contribuyente especial |
|--------------------------------|---------------------|------------------------|
| SI | SI | NO |

| Fecha inicio actividades | Fecha actualización | Fecha cese actividades | Fecha reinicio actividades |
|--------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------|
| 1993-09-02 | 2022-03-25 | | 2000-12-01 |

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

| No. establecimiento | Nombre comercial | Ubicación de establecimiento | Estado del establecimiento |
|---------------------|-----------------------|---|----------------------------|
| 001 | JOSELITO SUPERMERCADO | LOS RIOS / BABA / BABA / DAULE Y BABAHOYO Y SJCRE | ABIERTO |

Anexo 3. Matriz FODA

| Factores internos de la empresa | Factores externos de la empresa |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| Identidad corporativa | Surgimiento de nuevos proveedores |
| Posicionamiento en el mercado | Plan nacional de seguridad |
| Buena atención al cliente | Incremento poblacional |
| Variedad de productos | Nueva ley laboral y tributaria |
| Precios accesibles | Políticas críticas favorables |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| Deficiencia de formación continua | Delincuencia |
| Falta de guardia de seguridad | Normativas laboral y tributarias |
| Limitada forma de pago | Aumento de precios de los proveedores |
| Falta de zona de parqueadero | Ingreso de nuevos competidores |
| Mala distribución de productos | Inestabilidad económica del País |

Anexo 4. Matriz de la entrevista

| Orden | Preguntas | Respuestas | Análisis e interpretación |
|--------------|---|-------------------|----------------------------------|
| | ¿Cuál cree usted que son los factores que están afectando al crecimiento de la empresa? | | |
| | ¿Cómo afecta a la economía del comercial la llegada de un nuevo ofertante que comercializa los mismos productos que su empresa? | | |
| | ¿Realiza usted una revisión al inventario, cada qué periodo de tiempo lo hace? | | |
| | ¿Considera usted que los jefes de las diferentes áreas están capacitados para el cargo asignado? | | |
| | ¿La empresa realiza capacitaciones al personal administrativo? | | |

Anexo 5. Encuesta realizada a la ciudadanía del cantón Baba

1. ¿Cómo calificaría usted la atención brindada por los colaboradores del comercial?

- a) Excelente
- b) Muy bueno
- c) Bueno
- d) Regular
- e) Deficiente

2. ¿Con qué frecuencia consume usted productos del comercial Joselito?

- a) Una vez a la semana
- b) Cada mes
- c) Cada quince días
- d) Casi nunca
- e) Nunca

3. ¿Qué tan importante es para usted la marca en un producto?

- a) Muy importante
- b) Importante
- c) Algo importante
- d) Poco importante
- e) No es importante

4. ¿De qué manera usted calificaría a los precios de los productos del Comercial Joselito?

- a) Extremadamente alto

- b) Muy alto
- c) Regular
- d) Algo deficiente
- e) Deficiente

5. ¿Qué recomendaría al Comercial Joselito para mejorar la calidad en el servicio?

- a) Mejorar organización
- b) Atención personalizada
- c) Guardia de seguridad
- d) Parqueadero
- e) Infraestructura

6. ¿Qué probabilidad hay en que usted compre un producto solo basándose en la economía?

- a) Muy probable
- b) Algo probable
- c) Probable
- d) Poco probable
- e) Nada probable

Anexo 6. Balance general

| Autoguardado | | BT M (1) (4) - Modo de compatibilidad | | | | | Buscar | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--|---------------------------------------|--|----------|--|---------|--------|-----------------------|--|-------------------|--|-------|--|---------|--|-------|--|-------|--|-------------------|--|--------------|--|---------------|--|
| Archivo | | Inicio | | Insertar | | Dibujar | | Disposición de página | | Fórmulas | | Datos | | Revisar | | Vista | | Ayuda | | | | | | | |
| BALANCE GENERAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMERCIAL JOSELITO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PERIODO ENERO/01 - DICIEMBRE/31/2022 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ACTIVOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | | | | | 289.977,35 | | | | | | | | | | | | | | | |
| CAJA - BANCOS | | | | | | | | | | 118572,48 | | | | | | | | | | | | | | | |
| CTAS X COB | | | | | | | | | | 42.238,18 | | | | | | | | | | | | | | | |
| CRED. TRIB. SP RENTA | | | | | | | | | | 269,09 | | | | | | | | | | | | | | | |
| CRED. TRIB. SP IVA | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| INVENT. MERC. ALMACEN | | | | | | | | | | 128.897,60 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ACTIVO FIJO | | | | | | | | | | 47.243,41 | | | | | | | | | | DEP ACTIVO | | | | | |
| INMUEBLES | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | |
| MUEBLES Y ENSERES | | | | | | | | | | 7.900,00 | | | | | | | | | | 1.580,00 | | | | | |
| MAQUINARIA EQUIPO E INSTALACIONES | | | | | | | | | | 1.964,29 | | | | | | | | | | 176,79 | | | | | |
| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE | | | | | | | | | | 1.637,11 | | | | | | | | | | 368,87 | | | | | |
| VEHICULO | | | | | | | | | | 38.213,39 | | | | | | | | | | 3.929,90 | | | | | |
| DEP. ACUM. ACT. FIJOS | | | | | | | | | | -10.653,38 | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | |
| TERRENO | | | | | | | | | | 8.182,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| OBRAS EN PROCESO | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL DE ACTIVOS | | | | | | | | | | 337.220,76 | | | | | | | | | | 6.055,56 | | TOTAL | | prom i | |
| PASIVOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | | | | | | | 34.656,98 | | | | | | | | | | | | | | | |
| PROVEEDORES | | | | | | | | | | 43.597,51 | | | | | | | | | | | | | | | |
| IMP RTA A PAGAR | | | | | | | | | | 3.065,15 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15% TRABAJADORES | | | | | | | | | | -13.805,69 | | | | | | | | | | | | | | | |
| OTROS BENEFICIOS EMPLEADOS | | | | | | | | | | 1.800,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| PASIVO FIJO | | | | | | | | | | 16.336,72 | | | | | | | | | | | | | | | |
| PROVEEDORES L/P | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| OBLIG. INS FINAN BANCARIAS L/P | | | | | | | | | | 16.336,72 | | | | | | | | | | | | | | | |
| OTROS PASIVOS L/P | | | | | | | | | | 0,00 | | | | | | | | | | 50.993,70 | | | | | |
| PATRIMONIO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CAPITAL | | | | | | | | | | 286.227,07 | | | | | | | | | | | | | | | |
| CAPITAL PROPIO | | | | | | | | | | 286.227,07 | | | | | | | | | | | | | | | |
| RESULTADOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO | | | | | | | | | | 337.220,76 | | | | | | | | | | | | | | | |

Anexo 7. Estado de resultados

| | A | B | C |
|----|---|---------------|--------------------|
| 1 | Comercial Joselito | | |
| 2 | ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES | | |
| 3 | DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022 | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |
| 6 | VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA | | 213.381,55 |
| 7 | VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA | | 36,98 |
| 8 | EXPORTACIONES NETAS | | - |
| 9 | RENDIMIENTOS FINANCIEROS | | - |
| 10 | OTRAS RENTAS | | - |
| 11 | TOTAL DE INGRESOS | | 213.418,53 |
| 12 | | | |
| 13 | COSTO DE VENTA | | |
| 14 | INVENTARIO INICIAL | | 238.972,92 |
| 15 | COMPRAS | | 150.836,41 |
| 16 | INVENTARIO FINAL | | 128.897,60 |
| 17 | TOTAL COSTO DE VENTA | | 260.911,73 |
| 18 | | | |
| 19 | | | |
| 20 | UTILIDAD BRUTA | | (47.493,20) |
| 21 | | | |
| 22 | COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES Y ADMINISTRATIVOS | | |
| 23 | | COSTOS | GASTOS |
| 24 | SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS GRAVADA DEL IESS | | 26.400,00 |
| 25 | SUELDOS | - | 26.400,00 |
| 26 | LIQUIDACIONES | - | - |
| 27 | BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS GRAVADA | | 3.468,76 |
| 28 | DECIMOTERCER SUELDO | - | 1.768,76 |
| 29 | DECIMOCUARTO SUELDO | - | 1.700,00 |
| 30 | APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA) | | 5.357,60 |
| 31 | IESS PATRONAL | - | 3.207,60 |
| 32 | FONDO DE RESERVA | - | 2.150,00 |
| 33 | HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS | - | 540,00 |
| 34 | ARRENDAMIENTOS | - | - |
| 35 | MANTENIMIENTO Y REPARACIONES | - | 1.339,03 |
| 36 | COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES | - | 742,43 |
| 37 | PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD | - | - |
| 38 | SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS | - | - |
| 39 | TRANSPORTE | - | 11,94 |
| 40 | COMISIONES | - | - |
| 41 | INTERESES BANCARIOS | - | - |
| 42 | SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES) | - | - |
| 43 | GASTOS DE GESTIÓN | - | - |
| 44 | IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS | - | - |
| 45 | GASTOS DE VIAJE | - | - |
| 46 | IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO | | - |
| 47 | DEPRECIACIONES | | 6.055,56 |
| 48 | SERVICIOS PÚBLICOS | - | - |
| 49 | PAGOS POR OTROS SERVICIOS | - | 629,38 |
| 50 | PAGOS POR OTROS BIENES | - | - |
| 51 | SUBTOTAL | | 44.544,70 |
| 52 | TOTAL DE COSTOS Y GASTOS | | 44.544,70 |
| 53 | | | |
| 54 | | | |
| 55 | | | |
| 56 | CONCILIACION TRIBUTARIA | | |
| 57 | | | |
| 58 | UTILIDAD DEL EJERCICIO | | (92.037,90) |
| 59 | (-) 15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES | | (13.805,69) |
| 60 | (-) OTRAS RENTAS EXENTAS | | - |
| 61 | (+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES | | - |
| 62 | (-) DEDUCCION POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS | | - |
| 63 | (-) DEDUCCION POR PAGO A TRAB. CON DISCAPACIDAD | | - |
| 64 | | | |
| 65 | UTILIDAD GRAVABLE | | (78.232,21) |
| 66 | | | |
| 67 | | | |
| 68 | INGRESOS POR RDEP | | |
| 69 | Sueldos e ingresos del trabajo RDEP | | 5.100,00 |
| 70 | (-) Descuentos IESS y otros deducibles | | 481,95 |
| 71 | TOTAL DE INGRESOS POR RDEP | | 4.618,05 |
| 72 | | | |
| 73 | OTRAS DEDUCCIONES | | |
| 74 | GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN | | - |
| 75 | GASTOS PERSONALES - SALUD | | - |
| 76 | GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN | | - |
| 77 | GASTOS PERSONALES - VIVIENDA | | - |
| 78 | GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA | | - |
| 79 | TOTAL OTRAS DEDUCCIONES | | - |
| 80 | | | |
| 81 | BASE IMPONIBLE GRAVADA | | (73.614,16) |
| 82 | | | |
| 83 | | | |

Anexo 8. Informe de Antiplagio Compilatio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

IORELLA MAYDDU CABELLO GARAICOA

8%
Similitudes

0% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas

< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: IORELLA MAYDDU CABELLO
GARAICOA .docx

ID del documento: ac9f3cbec5ffb01ed52d16b42cad1377f2467cc5

Tamaño del documento original: 940,73 ko

Depositante: FONSECA VASCONEZ JOSÉ FABIÁN

Fecha de depósito: 28/3/2023

Tipo de carga: interface

fecha de fin de análisis: 28/3/2023

Número de palabras: 6798

Número de caracteres: 44.283

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes

Fuentes principales detectadas

| N° | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|--|-------------|--|--|
| 1 |  GUADALUPE OK.doc GUADALUPE OK #0c46fb El documento proviene de mi biblioteca de referencias 4 fuentes similares | 6% |  | Palabras idénticas : 6% (447 palabras) |
| 2 |  repositorio.utmachala.edu.ec Gestión Financiera Empresarial - Fundamentos de la... http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/14354/1/Cap.2 Fundamentos de la gestión financ... | 2% |  | Palabras idénticas : 2% (140 palabras) |

Fuentes ignoradas

Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

| N° | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|---|----------------|--|---|
| 1 |  www.clubensayos.com La función financiera - Tesis - yulie8209 https://www.clubensayos.com/Negocios/La-función-financiera/300855.html#:~:text=Esta función implic... | 1% |  | Palabras idénticas : 1% (84 palabras) |
| 2 |  APRAEZ MONTERO XIMENA NOELI ESTUDIO DE CASO AP.docx Segregació... #ce3cc9 El documento proviene de mi grupo | < 1% |  | Palabras idénticas : < 1% (54 palabras) |
| 3 |  MICHELLE STEFANIA AGUIAR VISTIN - ESTUDIO DE CASO..docx PROCESO ... #cf93c2 El documento proviene de mi grupo | < 1% |  | Palabras idénticas : < 1% (29 palabras) |
| 4 |  www.clubensayos.com Vision Global Del Analisis Financiero - Ensayos - https://www.clubensayos.com/Negocios/Vision-Global-Del-Analisis-Financiero/1486530.html | < 1% |  | Palabras idénticas : < 1% (21 palabras) |

Fuente mencionada (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- 
<https://N9.CI/6r97q>