



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN

CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

AFECTACIÓN DE LAS VENTAS A CAUSA DE LA PANDEMIA EN LA EMPRESA

MATERCON TSA EN COMPARACIÓN DEL PERIODO ANTERIOR

EGRESADO:

BEJARANO URRESTO WAGNER ARIEL

TUTOR:

CPA. HUGO CAMPOS ROCAFUERTE

BABAHOYO-AGOSTO

2020

Introducción

La Compañía de Materiales de Construcción Mater S.A MATERCONSTSA es una institución empresarial que está dedicada a las actividades de construcción de todo tipo de edificios, a la venta al por menor de artículos de ferretería y materiales eléctricos, actividades de instalación de redes urbanas de distribución de energía eléctrica, actividades de estudio de redes eléctricas y telefónicas, actividades de diseño y construcción de redes eléctricas, servicios de mantenimiento redes de alta tensión y venta al por mayor de materiales de construcción, con dos establecimientos de operaciones el primero en la ciudad de Guayaquil y una sucursal en la ciudad de Babahoyo, contando en la actualidad con 2 socios accionistas activos.

El tema del presente estudio de caso es, Afectación de las Ventas a Causa de la Pandemia en la Empresa MATERCONSTSA en Comparación del Periodo Anterior, con el cual vamos a conocer en qué medida afecta a la empresa la falta de ingresos por ventas y movimientos financieros en general, y las medidas que están tomando o podrían tomar los administradores para mejorar la situación económica actual de la empresa.

La investigación se llevó a cabo mediante la sub-línea de investigación de la carrera de Contabilidad y Auditoría “Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social” con la finalidad de plantear estrategias o procedimientos para solucionar los problemas económicos actuales de la empresa, que se han originado por la emergencia sanitaria del COVID-19.

Durante todo el transcurso de la emergencia sanitaria que se ha dado en todo el mundo, a causa de la pandemia del COVID-19 se han originado distintos problemas sociales a nivel mundial, entre ellos el económico. Nuestro país no ha sido la excepción, a consecuencia de la pandemia se encuentra afectado económicamente, por esta razón diferentes negocios con distintas razones económicas se han visto en la obligación de cerrar sus puertas y por la misma situación en empresas más grandes han tomado como medida el despido de muchos profesionales que prestaban sus servicios a estas empresas.

Este trabajo se desarrolló mediante la entrevista de forma presencial con los administradores de la empresa y la observación, los cuales me brindaron la información necesaria de las ventas y contratos de construcción para llevar a cabo el presente estudio de

caso, optando como método de investigación descriptiva y analítica, con la que se procedió analizar la información presentada por dichos administradores.

Resaltando que para una empresa es vital el constante movimiento financiero para generar ingresos con los cuales servirán para la cancelación de obligaciones que tengan ya sea con sus empleados, deudas que mantengan con sus proveedores y sus debidas contribuciones con el estado. Teniendo como limitación para la realización del mismo el horario que me ofrecieron para ayudarme, ya que se me hace un poco complicado la movilización hacia sus oficinas de trabajo y a su vez la falta del recurso económico para realizar dicha movilización hacia sus oficinas.

Desarrollo

La Empresa de Materiales de Construcción Mater S.A MATERCONSTSA se constituyó como compañía el 20 de junio del 2013, teniendo como domicilio tributario la provincia de Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Ximena, ciudadela Pradera 1, calle SL 10, manzana MZ C-2, diagonal a la Farmacia Cruz Azul, celular 0969776073, email materconstsa@gmail.com y contando con una sucursal en la provincia de Los Ríos, cantón Babahoyo, parroquia Clemente Baquerizo, ciudadela Comité Pro Mejoras, barrio Calderón, calle Abdón Calderón, intersección Calle Cuarta, referencia Casa Esquinera Tienda Don Víctor, manzana A15 piso 2, email materconstsa@gmail.com celular 0979558544, registrado en el Servicio de Rentas Internas (SRI) con su respectivo RUC 0992830913001, dedicándose a las actividades económicas de construcción de todo tipo de edificios, a la venta al por menor de artículos de ferretería y materiales eléctricos, actividades de instalación de redes urbanas de distribución de energía eléctrica, actividades de estudio de redes eléctricas y telefónicas, actividades de diseño y construcción de redes eléctricas, servicios de mantenimiento redes de alta tensión y venta al por mayor de materiales de construcción, regulados por la Superintendencia de Compañías.

Al día de hoy la empresa MATERCONSTSA ha presentado diversos tipos de problemas por causa de los bajos niveles en las ventas y contratos de construcción que se han generado por motivo de la pandemia, lo cual está afectando a la gestión de la compañía y, por ende, a sus utilidades al ser una pyme y estar inmersa en un mercado difícil como es el de la construcción, el cual está dominado en su gran mayoría por compañías constructoras mucho más grandes tanto nacionales como extranjeras.

Las empresas que son calificadas como pyme que en la mayoría de ocasiones están dedicadas a satisfacer necesidades, son entidades productivas y competitivas que buscan mejorar el entorno social y generan riqueza, Carlos Cleri en su obra El Libro de las Pymes, manifiesta: “Las Pymes se vuelven sistemas creadores de valor económico cuando desarrollan dinámicas productivas y competitivas que les permiten enriquecer su contexto conectando a las personas con los mercados, en los cuales se encuentran los recursos requeridos para satisfacer sus necesidades, a la vez que se enriquecen en el proceso” (Cleri, El Libro de las Pymes, 2017)

En la empresa MATERCONTSA se está viviendo el problema de la falta de ingresos de dinero por ventas de los materiales que ofrecen y también por la falta de contratos de construcción, a su vez la difícil situación por la que atraviesa el país a causa de la pandemia del COVID-19, ha provocado que la empresa deje de presentar ofertas para concursar en los procesos de instalaciones de redes eléctricas con el CNEL.

Como es de conocimiento que MATERCONTSA no solo se dedica a la actividad económica de ventas de materiales de construcción, sino también a la construcción de todo tipo de edificios, siendo esta al día de hoy la actividad en la que más se han enfocado pero por motivos de pandemia y la falta de una aplicación adecuada del marketing y ventas, se ha visto reducidos los contratos de construcción de la misma y sus ventas, a su vez no realizan tácticas corporativas para aumentar las ventas de la compañía, si la gestión administrativa tomara en consideración que el marketing nos servirá de mucha ayuda para el problema por el que atraviesa la empresa, pero debido al temor que poseen los administradores para tomar medidas de inversión por motivos de la pandemia, ya que si se inyecta más capital para la realización de algún tipo de estrategia de marketing y la emergencia sanitaria continua o si se origina algún tipo de rebrote, la empresa se verían en la obligación de volver a cerrar sus puertas, “La gestión administrativa es primordial para la organización, ya que conforman las bases sobre las cuales se van a ejecutar las tareas propias del grupo, conformando además una red orientada a cumplir los objetivos empresariales” (Corvo, 2019)

La compañía MATERCONTSA en un par de ocasiones despidió a unos cuantos agentes de ventas de la constructora, por lo cual percibimos que la empresa no solo tiene problemas en sus ventas y contratos de construcción en el tiempo que llevamos de pandemia, si no mucho antes de que dicha pandemia la cual afrontamos día a día se suscitara, (Acosta Veliz , Salas Narvaez , Jimenez Cercado, & Guerra Tejada, 2018) en su obra acotan que: “Un agente de ventas, además de ser una persona versátil, culta y emprendedora, también lo distingue su flexibilidad, su carácter y otras que van estrechamente relacionadas con su diario actuar.”, también que: “Para un agente de ventas es básico el análisis de su entorno, iniciando con las personas, su poder y deseo de comprar, la disponibilidad de que exista el producto y todas las fuentes de datos primarios y secundarios para diagnosticar el mercado (Investigación de Mercado)”.

Ya que la empresa establece un programa de ventas y presentación de ofertas para los concursos del CENL en varias ocasiones el agente de este departamento no consiguió alcanzar este objetivo planteado, por ende, es uno de los motivos por el cual antes de que el virus COVID-19 se volviera pandemia mundial, los accionistas tomaron la decisión del despido de estos, (Acosta Veliz , Salas Narvaez , Jimenez Cercado, & Guerra Tejada, 2018) nos mencionan en su libro que: “El programa de ventas tiene como objetivo rentabilizar el tiempo y el esfuerzo del vendedor, así puede planificar, organizar y controlar su trabajo acorde a las necesidades de la empresa y del cliente”.

Mencionada situación es provocada por parte de la ineficiente gestión de la empresa, específicamente en el área de ventas, el cual podría ser causado por un incorrecto estudio de mercado y con una ausente base de datos con el que sea posible interactuar, “Un estudio de mercado se centra en analizar la oferta y la demanda de un bien o servicio dentro de un mercado, con el fin de determinar la penetración que este puede tener en el mercado real. De esta forma se podrán conocer tanto las oportunidades como los riesgos”. (Technova, 2015)

MATERCONTSA no brinda a sus trabajadores, específicamente a los integrantes del departamento de ventas capacitaciones profesionales, los cuales podrían mejorar la capacidad personal e institucional de todos ellos, basado a que son una empresa dedicada a la construcción de todo tipo de edificios y a las ventas de materiales de construcción y ferretería, deberían de estar en constante aprendizaje de estrategias de ventas.

Ahora hablemos sobre cómo está afectando la pandemia del COVID-19 a la economía del país, como tenemos conocimiento que el Ecuador ha sido uno de los países de Latinoamérica más golpeados económicamente mediante esta pandemia, que incluso el mismo Presidente de la Republica Lcdo. Lenin Moreno reconoció que la pandemia del COVID-19 “Llego a golpear en un momento crítico, luego de una crisis económica dejada por la administración de gobierno pasado”, (ElComercio, 2020) afirma que: “Ecuador sufre pérdidas por USD 7000 millones en el sector productivo a causa del Coronavirus”, tan solo en el mes de Abril donde fue publicado dicho artículo.

El mundo está atravesando una crisis económica provocada por el COVID-19. Cabe recalcar que esta emergencia sanitaria, aún en proceso, ha impactado en cada uno de los sectores económicos, incluyendo a las empresas de construcción, en el 2008 existió una crisis financiera mundial donde el sector de la construcción se vio muy afectado, (Cruz, 2020) afirma que: “Entre el 2006 y 2009 según datos de La Organización Internacional del Trabajo (OTI), la crisis financiera mundial trajo como consecuencia, la desaparición de 5 millones de empleos solo en el sector de la construcción”.

La dependencia de la empresa MATERCONTSA sobre las ofertas de construcción del sector público, está provocando consecuencias en los niveles de las ventas, debido a la crisis económica que atraviesa el país por culpa de la emergencia sanitaria a causa de la pandemia, todo esto ha originado consecuencias como es la disminución de oportunidades de obtener contratos de construcción por parte del estado, esto nos muestra una falencia en el tema comercial de la compañía, el no contar con un sistemas de comercialización y ventas por lo cual no se lograra incrementar una participación de mercado y por lo consiguiente la rentabilidad de la organización.

La crisis económica que se ha suscitado mediante la pandemia es un ambiente que esta fuera del control de la organización, dependiendo que tan grande sea esta crisis puede ser lo suficiente para dejar en bancarrota a muchas empresas, ya que los consumidores dejaran de comprar por la falta de dinero o desempleo que se ha visto en los últimos meses.

El problema que conlleva el bajo nivel de las ventas y la falta de contratos de construcción en la empresa MATERCONTSA ha provocado el recorte del personal que labora en esta organización, da lugar a que, si en un caso la compañía llegara adquirir algún contrato de construcción, el número de trabajadores sería menor, esto conllevaría a que la obra de construcción tarde más tiempo en ser culminada, afectando directamente de esta manera a la calidad del servicio ofrecido por la empresa.

Los contratos de construcción y venta de materiales para la misma, son primordiales para que la empresa MATERCONTSA mejore su situación económica, teniendo en consideración que la institución se introduce en un mercado dominado por grandes empresas

de construcción nacionales y extranjeras, por este motivo se debe implementar una planificación estratégica minuciosa, para establecer estrategias que ayuden al posicionamiento de la compañía.

¿Qué es una crisis económica?

El termino crisis se suele usar prácticamente en todos los ámbitos del quehacer de la humanidad, de esta manera la Real Academia Española define la crisis como el “cambio profundo y de consecuencias importantes en un proceso o situación, en la manera que estos son apreciados”, por lo consiguientes esta misma menciona a la crisis económica como la “reducción en la tasa de crecimiento de producción de una economía, o fase más baja de la actividad de un ciclo económico”. (RAE, 2019)

La crisis económica originada por la pandemia del COVID-19 puede afectar a una gran parte de Pymes alrededor del mundo y las latinoamericanas no son la excepción, “Pymes quiere decir, Pequeñas y Medianas Empresas, en nuestro país se denomina como PYMES, al conjunto de pequeñas y medianas empresas, que, de acuerdo al número de trabajadores, volumen de ventas, años en el mercado, y sus niveles de producción, activos, pasivos (que representan su capital) tienen características similares en sus procesos de crecimiento”. (Carrillo, 2019)

Consecuencias de una crisis económica

Siempre serán negativas las consecuencias de una crisis económica y la que estamos viviendo en la actualidad por la emergencia sanitaria del COVID-19, no es la excepción, según (Raffino, 2020) dice que esta son las consecuencias de una crisis económica:

- Desaceleración, contracción o depresión económica
- Impacto social.
- Impacto económico.
- Pobreza.

La desaceleración, contracción o depresión económica, se la ha visto inmersa en esta emergencia sanitaria ya que si, la economía o las ventas de alguna institución estaban en

aumento ha causado que se frene de golpe, provocando pérdidas en las organizaciones lo que se ha visto reflejado por motivo de la pandemia y a su vez afectación en la economía del país, en los distintos sectores productivos del mismo.

Por otra parte, el impacto social que ha causado el COVID-19 condujo a que las personas se aislaran dentro de sus residencias por temor a ser contagiadas, por lo menos en los primeros meses de la pandemia donde reinaba el pánico en la población, y las empresas por su parte se vieron en la obligación de cerrar sus puertas al público, afectando de una manera considerable a las organizaciones ya que sin personas que adquirieran sus recursos y sumando el cierre temporal de las mismas, provoco la reducción en sus ingresos.

El impacto económico provocado por la pandemia no solo afecta a la empresa MATERCONSA sino a todo el país y a la economía mundial en general, ya que afecta directamente a la producción, impacta de manera financiera a las empresas al igual que al mercado financiero, (Burgos, 2019) detalla que, “Los mercados financieros son los espacios físicos o virtuales a través de los que se intercambian activos financieros”

La pandemia del COVID-19 va a generar o está generando pobreza eso no queda duda, ya que está a provocado el despido de muchas personas, las cuales son el medio de ingreso para sus hogares y al momento de que estas se quedan sin sus trabajos dejan de contar con el recurso para satisfacer sus necesidades, esto conlleva a que su nivel de vida disminuya, elevando la tasa de desempleo y niveles de pobreza del país.

¿Porque bajan las ventas en una empresa?

Dejando un poco de lado el tema de la afectación en la economía del país por causa de la pandemia del COVID-19, mencionare razones por las cuales la venta de una organización puede disminuir:

1. Un cambio de táctica de venta que no dio los resultados deseados.
2. La competencia aumento en el mercado que se incursiona.
3. Los clientes buscan mejores ofertas de compra para sus necesidades.
4. Los agentes de ventas no cumplen las expectativas de ventas de la empresa.

5. La estrategia de marketing ha sido superada con facilidad por la competencia.

Resultados obtenidos

Mediante los resultados obtenidos con los instrumentos de investigación aplicado a La Compañía de Materiales de Construcción Mater S.A MATERCONSTSA, los cuales fueron la entrevista y observación, queda más que claro que la raíz del problema de las bajas ventas y contrataciones de construcción, es a causa de la pandemia del COVID-19 en estos meses en los que se produjo la emergencia sanitaria, aparte cabe mencionar que las ventas bajas de periodos anteriores se dio por la ineficiente gestión de la empresa, específicamente en el área de ventas.

En la entrevista que tuve con uno de los administradores de la empresa, me supieron manifestar que, perdieron clientes por motivo del cierre temporal de la organización sumándose a la escasez de ventas y contratos de construcción que se dio durante todo este periodo de confinamiento, provocado por la emergencia sanitaria y como era de esperarse por este motivo se atrasaron en los pagos de los salarios de sus trabajadores generando un malestar entre los mismo.

También comento que se atrasaron en el pago de las deudas que mantiene con los proveedores de los materiales de construcción que ellos comercializan, pero que por suerte estos proveedores no les han impuesto algún tipo de interés, ya que conociendo la situación actual de la economía a ellos no les convendrían perder a entidades que adquieran sus materiales, además sería inconsciente de su parte que estando al tanto de la situación actual del país por causa de la pandemia les recarguen algún tipo de impuesto o interés.

La pandemia del COVID-19 afecto en sus dos actividades económicas más fuertes de la compañía MATERCONSTSA las cuales son las ventas de materiales para la construcción y la construcción de todo tipo de edificios, la empresa al estar habilitada por el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) no ha logrado presentar ofertas para concursar en los procesos de la Corporación Nacional de Electricidad (CENL) afectando a sus ingresos por falta de contratos.

Cabe mencionar que en la entrevista con el administrador de la compañía MATERCONTSA le hice la pregunta, que si aparte de presentar ofertas para los procesos del CNEL, tenía algún tipo de vínculo de trabajo con alguna otra institución a lo que él me manifestó que si, que tenía una relación de trabajo desde el año 2018 hasta la actualidad con EL TROJE la misma que es una empresa de fabricación de alimentos preparados para animales de granja (aves, ganado vacuno, porcino, etc.), incluidos alimentos concentrados, desde el 2018 viene trabajando en conjunto con ellos ya que EL TROJE ha realizado construcciones de granjas avícolas en la ciudad de ventanas y como MATERCONTSA está especializado en la construcción de líneas eléctricas, los contactaron para que realicen la construcción de la línea de media tensión para estas granjas.

Por otra parte, observando las facturas que me facilitaron tanto de las ventas y contratos de construcción que MATERCONTSA realizo de los meses de marzo, abril y mayo del periodo anterior teniendo en conocimiento que en los últimos años se ha dedicado más a la construcción de redes eléctricas de todo tipo, pude notar que durante estos meses los trabajos se realizaron con una misma organización la cual es EL TROJE.

En estos documentos suplementarios podemos notar que MATERCONSTA realiza la construcción requerida por el cliente (EL TROJE) con los materiales vendidos por ellos mismos, de esta forma vemos que están realizando sus dos actividades más fuertes de la organización, pero cada una de estas actividades con su respectivo valor económico los cuales son los siguientes, la venta de suministros de materiales para la construcción de un acometido trifásico en media y baja tensión, a un costo de \$32.779.90 y la mano de obra por instalación de \$6.350.35 sumando estas dos y calculando el respectivo IVA que del 12%, el total de esta actividad económica más el IVA es de \$43.825.88.

Cabe mencionar que esta actividad económica sumándose dos ventas más de materiales son las únicas que se realizaron en el mes de abril del 2019 y a su vez notamos que MATERCONTSA al ser una constructora no tan grande en comparación con las demás empresas de construcción, no puede darse el lujo de adquirir más contratos de construcción en el periodo en el que ya han adquirido uno, esto se debe al poco personal con el que cuentan la compañía.

Mientras que, en el mes de marzo del mismo año, tan solo se realizó una actividad económica la cual fue la venta e instalación de un transformador trifásico de 30 KVA \$1.800, más el suministro y montaje de un pararrayo \$70, desmontaje y retiro de transformador trifásico de 100 KVA \$150 y transporte, montaje, conexión en media y baja tensión del transformador trifásico de 30 KAV \$300, sumando estos valores y calculando el respectivo IVA que del 12%, el total de esta actividad económica fue de \$2.755.20, y en el mes de mayo del 2019 solo se registraron 3 ventas de materiales.

Por su parte en el presente año 2020 en los mismos meses mencionados anteriormente los cuales son marzo, abril y mayo donde la pandemia golpeaba de manera fuerte al país y su economía, el mismo lapso de tiempo donde MATERCONTSA se vio en la obligación de cerrar sus puertas y detener temporalmente sus actividades a causa del COVID-19, solo consiguió realizar una actividad económica durante estos 3 meses, la misma que se dio en marzo con la organización EL TROJE dicha actividad fue la, venta de materiales eléctricos \$3.280 y la mano de obra para la instalación \$700, sumando estas dos y calculando el respectivo IVA que del 12%, el total de esta actividad económica más el IVA es de \$4.457.60

Como ya se ha mencionado que la empresa MATERCONTSA no cuenta con un personal muy extenso y notamos que no pueden obtener más de un contrato en el lapso de que el mismo dure, sumando la emergencia sanitaria provocada por la pandemia del COVID-19 que provoco el cierre temporal de la entidad, dio como resultado la escasa venta y contratación para la construcción, a diferencia del periodo pasado en los meses mencionados que le fue mejor en las ventas.

En este cuadro veremos de manera separada los ingresos obtenidos por la venta de materiales y el contrato de construcción que realizo la compañía MATERCONTSA en el año 2019 en los meses de marzo, abril y mayo.

Tabla 1 Ingresos por actividad año 2019

MES	INGRESOS POR VENTAS	INGRESOS POR CONTRATOS DE CONSTRUCCION
MARZO 2019		\$2.755,20
ABRIL 2019	\$1.818.64	\$43.825,88

MAYO 2019	\$2.530,02	
------------------	------------	--

Elaborado por: Bejarano Urresto Wagner Ariel

Fuente: Empresa MATERCONTSA

Como podemos observar en el cuadro la empresa MATERCONTSA en aquellos meses obtuvo más ingresos por parte de los contratos de construcción que por las ventas de materiales, aun así, se puede notar que la venta de estos es un ingreso importante y considerable de dinero para la compañía.

En el siguiente cuadro se verá reflejada los ingresos totales por las ventas y contratos de construcción realizados en los meses de marzo, abril y mayo del año 2019 y 2020 donde veremos cómo afecto la pandemia del COVID-19 a los ingresos de la empresa MATERCONTSA.

Tabla 2

Comparación de ingresos del periodo 2019-2020

MES	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES MARZO	\$2.755,20	\$4.457,60
INGRESOS TOTALES ABRIL	\$45.644,52	No se registró actividad
INGRESOS TOTALES MAYO	\$2.530,02	No se registró actividad

Elaborado por: Bejarano Urresto Wagner Ariel

Fuente: Empresa MATERCONTSA

Podemos ver como afecto el cierre temporal de la empresa debido a la pandemia, ya que por causa de esta no se realizó ningún tipo de venta de materiales ni contrato de construcción, afectando a la economía de la empresa.

Soluciones planteadas

Luego de obtener los resultados mediante la entrevista y la observación de documentos complementarios de la empresa MATERCONTSA, para conocer la afectación que tienen en

las ventas y contratos de construcción a causa de la pandemia del COVID-19 a comparación del periodo anterior, notamos que a pesar de no realizar muchos movimientos financieros durante un mes sus ingresos por una actividad económica es elevada, ya que se han enfocado en la construcción más que en las ventas en los últimos periodos.

El objetivo de una empresa siempre será ganar dinero a través de la venta o prestación de servicio, tratando de satisfacer las necesidades de sus clientes en la mayor cantidad que le sea posible a esta, aquí podría entra en juego el marketing ya que las empresas sin importar el tamaño, debe desarrollar estrategias para desenvolverse en un mercado que cada día es más competitivo.

Debido a la situación actual del país originada por la pandemia del COVID-19, MATERCONTSA ya no debería solo enfocarse en la construcción si no darle más cobertura a su actividad de venta, y podría enfocarse un poco más en estas generando publicidad, ya que ellos no la realizan y si se la empieza a poner en practica la organización se daría a conocer mucho más al público, provocando que esta ya no solo este concentrada en generar ofertas para los concursos de construcción si no también podría enfocarse en las ventas al por menor de materiales de construcción.

Los avances tecnológicos sumándose la competitividad obligan a que las instituciones implementen nuevos métodos que los ayude a acercarse más a sus clientes y consumidores en general, el internet en especial las redes sociales y páginas web son las herramientas más usadas al día de hoy para lograr ese acercamiento al consumidor, convirtiéndose en un medio económico e interactivo para generar publicidad, con lo cual le ayudaría de manera positiva a la empresa MATERCONTSA para darse a conocer, de esta manera podría ganar más terreno y promocionar sus materiales para la construcción.

La red social FACEBOOK es la más usada el día de hoy por las empresas buscando crear comunidades de consumidores a través de las Fan Page, en la cuales las organizaciones pueden promocionarse de manera publicitaria, generar comunicación con sus clientes actuales y clientes a futuro.

De esta manera pueden logra realizar negocios con los clientes, sin el temor de contagiarse por el virus del COVID-19 y así tratar de mejorar la situación económica por la que MATERCONTSA atraviesa a causa de la pandemia, ya no solo estando esperanzados en ganar algún concurso para la contratación de construcción con alguna institución pública.

Tomando como referencia la última venta realizada en el mes de julio por la empresa MATERCONTSA después de la reapertura de la organización y reactivación de la economía en el país, se planifico incrementar sus ventas de materiales de construcción en un 10% en los siguientes meses hasta diciembre del 2020, por lo cual se realizó la siguiente proyección de las ventas:

Tabla 3

Proyección de ventas de materiales del periodo Agosto-Diciembre 2020

MES	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	\$3.575,45	\$3.933,00	\$ 4.129,64	\$ 4.336,13	\$ 4.552,93	\$ 4.780,58

Elaborado por: Bejarano Urresto Wagner Ariel

Fuente: Empresa MATERCONTSA

En el mismo podemos ver detallado el incremento que se desea obtener en las ventas de la empresa MATERCONTSA el cual es de un 10%, tomamos como referencia la última venta realizada por la mismas que se dio en el mes de julio, ha esta le multiplicamos el porcentaje que deseamos obtener de incremento así dándonos el resultado proyectado de las ventas de los meses siguientes hasta diciembre.

Aunque ya se haya reactivado la economía en el país para que esta vuelva a su normalidad falta mucho, por este motivo se decidió tomar el 10% como incremento en las ventas por ser un porcentaje accesible, teniendo en consideración el crecimiento del internet en los últimos años en especial las redes sociales como es FACEBOOK y sus numerosas Fan Page mencionadas en párrafos anteriores, podríamos considerarla una herramienta muy importante para llegar a esta meta propuesta.

Estas nos ayudarían a tener un acercamiento al consumidor ya que hoy en día casi todo el mundo tiene una cuenta de FACEBOOK, por este medio se generaría publicidad la cual no nos resultaría un gasto exagerado a diferencia del porcentaje de incremento en la venta planteado anteriormente, también se podría aplicar las entregas a domicilio de estos materiales de construcción con un recargo mínimo por el transporte del mismo siempre y cuando la localización de entrega no sea muy alejada de las instalaciones de la empresa.

Conclusiones

Las ventas representan el motor fundamental de una empresa, pero el hecho de realizarlo no es algo tan sencillo como parece ya que esta acción implica un grupo de habilidades y tácticas para convencer a los clientes a que adquieran determinado bien o servicio.

La Compañía de Materiales de Construcción Mater S.A MATERCONSTSA atraviesa problemas por el bajo nivel de ventas y escasa contratación de construcción, esta falta de

actividad económica es provocada por la situación actual del país que debido a la pandemia del COVID-19 se ha venido originando hasta el día de hoy, sumado a la mala administración que se ha dado en la empresa en los últimos periodos.

La empresa MATERCONTSA no solo tuvo problemas en ventas desde que se originó la pandemia, sino ya tiempo atrás por el cual despido a agentes de ventas por no haber logrado las metas propuestas de ventas de dichos periodos, lo que conllevó a que la organización se centrara más en la presentación de ofertas para los concursos de construcción del CNEL.

El administrador de la organización no implementa estrategias de promoción, no realiza publicidad en ningún tipo de red social o sitio web de la internet, lo que no le permite darse a conocer como empresa constructora y a su vez no da a conocer el tipo de producto y materiales que ofrece, lo que origina una gran desventaja en comparación con sus competidores, lo cual provoca una pérdida en sus ventas muy aparte de que estemos atravesando una pandemia.

La planificación de un incremento del 10% en las ventas de materiales de construcción de la compañía en los meses restantes del 2020, mediante la publicidad en redes sociales y estrategias de ventas planteadas, podría ayudar a que la empresa mejore económicamente y de esta manera no se verían en la obligación de centrarse solo en los contratos de construcción que por la pandemia no se han generado con frecuencia en este periodo.

Bibliografía

- Acosta Veliz , M., Salas Narvaez , L., Jimenez Cercado, M., & Guerra Tejada, A. M. (2018). La Administracion de Ventas. Alicante: Area de Innovacion y Desarrollo, S.L.
- Burgos, J. (14 de Febrero de 2019). EFXTO. Obtenido de EFXTO: <https://efxto.com/diccionario/mercados-financieros>
- Carrillo, S. (15 de Junio de 2019). Enroke. Obtenido de Enroke: <https://blog.grupoenroke.com/que-son-las-pymes>
- Cleri, C. (2017). El Libro de las Pymes. Mexico: Ediciones Granica.
- Cleri, C. (2017). El Libro de las Pymes. Mexico: Ediciones Granica.
- Corvo, H. (2019). Gestion Administrativa: Funciones y Procesos. Lifeder.
- Cruz, P. (12 de Mayo de 2020). Moviliblog. Obtenido de Moviliblog: <https://blogs.iadb.org/transporte/es/coronavirus-infraestructura-y-el-sector-de-la-construccion-lecciones-aprendidas-del-pasado-que-nos-sirven-para-el-presente/>
- EiComercio. (22 de Abril de 2020). Obtenido de EiComercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-perdidas-sector-productivo-coronavirus.html>
- RAE. (2019). Real Academia Española. Obtenido de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/crisis>
- Raffino, M. E. (17 de Julio de 2020). Concepto.de. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/crisis->

economica/#::~text=Una%20causa%20de%20crisis%20econ%C3%B3mica,de%20una%20crisis%20econ%C3%B3mica%20local.

Technova, T. (27 de Febrero de 2015). LaSalle. Obtenido de LaSalle:
<https://blogs.salleurl.edu/es/emprendedores/estudio-de-mercado/#::~text=Un%20estudio%20de%20mercado%20se,las%20oportunidades%20como%20los%20riesgos>.

Anexos

Anexo 1. Cuestionario de preguntas que se usó en la entrevista con el administrador de la empresa MATERCONTSA.



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA
ENCUESTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA
MATERCONTSA.

1.- ¿En qué año inicio sus operaciones?

2.- ¿Cómo les afecto el cierre temporal de la empresa por motivos de la pandemia?

3.- ¿Durante el transcurso de la emergencia sanitaria, han presentado ofertas para concursar en los procesos del CNEL?

4.- ¿Tiene algún tipo de vínculo de trabajo con alguna otra institución aparte de presentar sus ofertas para los procesos del CNEL?


5.- ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa el día de hoy?

6.- ¿Qué sucedería si hoy ganan un concurso para la construcción de algún tipo de edificio?

7.- ¿Usa algún tipo de plataforma (redes sociales, sitios web) para llegar al público, ofreciendo sus servicios de construcción y venta de materiales?

Anexo 2. Documentos suplementarios de las actividades de la empresa

MATERCONSTA.



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTA
 -: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-
 Matriz: Cdla. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

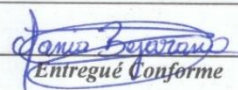
Sucursal: Cdla. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15
 Cels.: 0969776073/0979558544 **BABAHoyo - LOS RIOS - ECUADOR**

R.U.C.: 0992830913001 **FACTURA**
 N°. Aut. SRI. 1123277042 002-001- **000000113**
 Fecha de Autorización 13-08-2018

Sr.(es) Chavez Zuniga Salomón Juan
 RUC/CI: 1801798990001 Fecha de Emisión: 02-03-2019
 Dirección: Km. 6 Vía al Tuyo
 Guía de Remisión: _____ Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
1	Transformador trifásico de 30 KVA	1.800	1.800
3	Suministro y montaje de Pararrayo	70	210
1	Desmontaje y Retiro de transformador trifásico de 300 KVA	150	150
1	Transporte y montaje, conexión en media y baja Tensión de Transformador de 30 KVA	300	300

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019		SUB-TOTAL 12 % \$.	
		DESCUENTO \$.	
FORMA DE PAGO		SUB-TOTAL 0 % \$.	
EFFECTIVO		SUB-TOTAL \$.	2.460,00
DINERO ELECTRONICO		IVA 12 % \$.	295,20
TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO		TOTAL → \$.	2.755,20
OTROS			


 Entregué Conforme
 Recibí Conforme

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
 R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
ORIGINAL = ADQUIRIENTE COPIA = EMISOR

**MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA**

-: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHOYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

N°. Aut. SRI. 1123277042

002-001-

000000114

Fecha de Autorización 13-08-2018

Sr.(es) Ivan Chavez ZunigaRUC/CI: 1801798990001

Fecha de Emisión: _____

Dirección: Km 6 Vía al Río

Guía de Remisión: _____

Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
1	Suministro de materiales para la instalación de acometida trifásica en media y baja Tensión, Granja María, Cantón Ventanas	32.779,90	32.779,90
1	Mano de Obra para la instalación de acometida trifásica en media y baja Tensión, Granja María, Cantón Ventanas	6.350,35	6.350,35

Valdo para su Emisión hasta 13-08-2019

FORMA DE PAGO	
EFFECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CREDITO O DEBITO	
OTROS	

[Firma]
Entregué conforme

SUB-TOTAL 12 % S.	
DESCUENTO S.	
SUB-TOTAL 0 % S.	
SUB-TOTAL S.	39.130,25
IVA 12 % S.	4.695,63
TOTAL → S.	43.825,88

Recibí Conforme

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
 R.U.C. 130030114001 / Tel.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
 ORIGINAL = ADQUIRIENTE COPIA = EMISOR



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA
 -: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Sucursal: Cdla. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15
 Cels.: 0989776073/0979558544

Matriz: Cdla. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

BABAHOYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

000000115

N. Aut. SRI. 1123277042

Fecha de Autorización 13-08-2018

002-001-

Sr.(es) Venprolectri

RUC/CI: 1241742897001

Fecha de Emisión: 09-04-2019

Dirección: Maná y García Moreno

Gufa de Remisión:

Telf.:

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
15	terminal de Compresión Corto N 4AW6	0,36	5,40
2	terminal de Compresión Corto # 8	0,22	0,44
2	Cinta auto fundente # 23-371	13,78	27,76
1	Bloques 916 E2C250 3P. 250A.	166,13	166,13
1	Platina de Cobre de 1x1/4	26,55	26,55

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019

SUB-TOTAL 12 % S.	
DESCUENTO S.	
SUB-TOTAL 0 % S.	
SUB-TOTAL S.	226,28
IVA 12 % S.	27,15
TOTAL → S.	253,43

FORMA DE PAGO	
EFFECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CREDITO O DEBITO	
OTROS	

Jenio Dujarino
Entregué conforme

[Signature]
Recibí Conforme

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
 R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
 ORIGINAL = ADQUIRIENTE COPIA = EMISOR



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA

-: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHoyo - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

N°. Aut. SRI. 1123277042

002-001-

000000116

Fecha de Autorización 13-08-2018

Sr.(es) Carlos Andrés Castillo Zúñiga

RUC/CI: 1203488208001

Fecha de Emisión: 18-04-2019

Dirección: Abdón Calderón y Calle Castilla

Guía de Remisión:


Telf.:

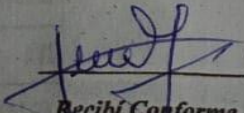
CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
2	BREAKER 116 E2C400N3320 3P 320A	300	600
5	BREAKER 116 E2C100H3-100 3P 100A	77	385
1	BREAKER 116 E2C100H 350 3P 50A.	70	70
1	Medidor CSC. Dig 96x96 (A/NF/KV/FP)SP	89,99	89,99
1	Transformador CAMSCO. CFS 43 300/5A	12,52	12,52
1	Tablero Metálico SBOX 120x80x30 CM	240	240

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019

FORMA DE PAGO

EFFECTIVO	<input type="checkbox"/>
DINERO ELECTRONICO	<input type="checkbox"/>
TARJETA DE CREDITO O DEBITO	<input type="checkbox"/>
OTROS	<input type="checkbox"/>


Entregué Conforme


Recibí Conforme

SUB-TOTAL 12 % S.	
DESCUENTO S.	
SUB-TOTAL 0 % S.	
SUB-TOTAL S.	1397,51
IVA 12 % S.	167,70
TOTAL → S.	1565,21



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA

-: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz: C-2

Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

N°. Aut. SRI. 1123277042

002-001-

000000117

Fecha de Autorización 13-08-2018

Sr.(es) Miguel Angel Cuyasano Lopez

RUC/CI: 0920388790001

Fecha de Emisión: 1-05-2019

Dirección: parroquia Talqui, Coop. Juéme Polit

Guía de Remisión:

Telf.:

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
8	Vaivillas de Fusta Fierro	9	72
14	Cruceles Múltiples 2.4 mts	50	700
1	Caja de distribución Metálica	34	34

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019

FORMA DE PAGO

EFFECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CREDITO O DEBITO	
OTROS	

[Signature]
Entregué Conforme

[Signature]
Recibí Conforme

SUB-TOTAL 12 % S.	
DESCUENTO S.	
SUB-TOTAL 0 % S.	
SUB-TOTAL S.	806
IVA 12 % S.	96,72
TOTAL → S.	902,72

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
ORIGINAL = ADQUIRIENTE
COPIA = EMISOR



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA

:- Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SI 10 Mz. C-2

Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHOYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

N°. Aut. SRI. 1123277042

Fecha de Autorización 13-08-2018

002-001-

000000118

Sr.(es) Douglas Gomez Crespo

RUC/CI: 0984556253004

Fecha de Emisión: 14/05/2019

Dirección: Parroquia Ximera Solar 10

Guía de Remisión: _____

Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
5	Acete GP Velox Ultra 10w30 API	3,77	18,85
15	Poste doblevia con base Maxima Reflex	16,96	254,40
5	Tanquetas con Caida Reflectiva,	44,94	224,70

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019	SUB-TOTAL 12 % S.	
	DESCUENTO S.	
	SUB-TOTAL 0 % S.	
	SUB-TOTAL S.	497,95
	IVA 12 % S.	59,75
	TOTAL → S.	557,70

FORMA DE PAGO	
ELECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO	
OTROS	

Entregué Conforme

Recibí Conforme

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
ORIGINAL = ADQUIRIENTE
COPIA = EMISOR



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA

-: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

000000120

N° Aut. SRI. 1123277042

002-001-

Fecha de Autorización 13-08-2018

Sr.(es) Carlos Castillo Zúñiga

RUC/CI: 1203488208001

Fecha de Emisión: 23 / 05 / 2019

Dirección: Abdón Calderón y Calle Lenin

Guía de Remisión:

Telf.:

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
10	Guantes para Electricistas	6	60
10	Gafas de Protección	3,50	35
5	Línea de Vida	100	500
1	Escaleta telescópica.	360	360

Valido para su Emisión hasta 13-08-2019

FORMA DE PAGO	
EFFECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO	
OTROS	

[Signature]
Entregué Conforme

[Signature]
Recibí Conforme

SUB-TOTAL 12 % \$.	
DESCUENTO \$.	
SUB-TOTAL 0 % \$.	
SUB-TOTAL \$.	955,00
IVA 12 % \$.	114,60
TOTAL → \$.	1069,60

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000101 - 000000200 / Babahoyo - Los Ríos
ORIGINAL = ADQUIRIENTE
COPIA = EMISOR



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA

-: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-

Matriz: Cdla. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2

Sucursal: Cdla. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15

Cels.: 0969776073/0979558544

BABAHYO - LOS RIOS - ECUADOR

R.U.C.: 0992830913001

FACTURA

000000203

N°. Aut. SRI. 1125273111

002-001-

Fecha de Autorización 07-08-2019

Sr.(es) Chavez Zeñuga Sabmón Ivay

RUC/CI: 880179890001

Fecha de Emisión: 22-03-2020

Dirección: Baños, Km 6 vía al Puyo

Gufa de Remisión: _____

Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
	Materiales Electricos para Generador 440, Luminarias, Transportadora, Compresor 440, Estractor, Bodega		3.280
	Mano de Obra		700

Valido para su Emisión hasta 07-08-2020

SUB-TOTAL 12 % S. 3.980,=

DESCUENTO S.

FORMA DE PAGO

EFECTIVO	
TRANSFERENCIA ELECTRONICA	
CHEQUE DE CRÉDITO O DÉBITO	
OTROS	

José Beltrán
Entregué Conforme

SUB-TOTAL 0 % S.

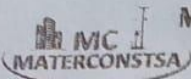
SUB-TOTAL S.

José Rojas
Recibí Conforme

IVA 12 % S. 477,60

TOTAL → S. 4457,60

Anexo 3. Documento suplementario de la última venta registra.



MATERIALES DE CONSTRUCCION MATER S.A. MATERCONSTSA
 -: Venta al por Mayor de Materiales de Construcción :-
 Matriz: Cda. Pradera 1 - Calle SL 10 Mz. C-2
 Sucursal: Cda. Comité Pro Mejoras - Barrio Calderón - Calle Abdón Calderón S/N y Calle Cuarta Mz. A15
 Cels.: 0969776073/0979558544
 R.U.C.: 0992830913001
N.º Aut. SRI. 1125273111
 Fecha de Autorización 07-08-2019

FACTURA 000000204
 002-001-

Sr.(es) Chavez Zúñiga Salomón Ivan
 RUC/CI: 1801798990001 Fecha de Emisión: 07-07-2020
 Dirección: Baños Km. 6 Vía al Ryo
 Guía de Remisión: _____ Telf.: _____

CANT.	DESCRIPCION	V. / Unit.	V. / Total
	Materiales Electricos para luminaria, Transportadora, Compresos 440, Estracion y Bodegas		3192,37

Valido para su Emisión hasta 07-08-2020

SUB-TOTAL 12 % S.	
DESCUENTO S.	
SUB-TOTAL 0 % S.	
SUB-TOTAL S.	3.192,37
IVA 12 % S.	383,08
TOTAL → S.	3.575,45

FORMA DE PAGO	
EFFECTIVO	
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CREDITO O DEBITO	
OTROS	

(Firma)
Entregué Conforme

(Firma)
Recibí Conforme

MARIA YOLANDA LARCO MENDOZA / Imprenta y Encuadernación "SELECTA" / Aut. 13857
 R.U.C. 1300301114001 / Telf.: 2731435 / 1 B 1x1 / 000000201 - 000000300 / Babahoyo - Los Ríos
 ORIGINAL = ADQUIRIENTE COPIA = EMISOR