



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

**Gestión financiera de la microempresa de productos de primera necesidad 13 14 de la ciudad
de Babahoyo**

EGRESADA(O):

Silvana María Narváez Livicota

TUTOR:

Georgina Encalada Tenorio

AÑO 2021

INTRODUCCIÒN

La microempresa 1314 se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo dentro del mercado 4 de mayo, siendo propietario el señor Marco Vinicio Tenelema Cacoando quien desde hace 20 años forma parte de la cadena de comerciantes que conforman el mercado 4 de mayo haciendo uso de los módulos 13 y 14, esta pequeña empresa brinda productos de primera necesidad, prestando sus servicios directo los 7 días de la semana ocho horas diarias, señor Marco Tenelema manifiesta que la pequeña empresa no es un negocio tan rentable ya que el mayor problema en las tiendas ubicadas dentro de los mercados, se debe a que las personas que se encuentran frente a este negocio solo cumplen con básicos requisitos que son obligatorios para su funcionamiento, entre ellos tenemos el registro del cuerpo de bomberos, la patente municipal, etc.

Por eso mediante este caso de estudio se muestra una investigación para el desarrollo de la misma, se realizó entrevista y encuesta al propietario y a los clientes que concurren diariamente el lugar. Y ahí dando a conocer cuáles son las fortalezas y debilidades que pueden presentarse en el transcurso del proceso.

El caso de estudio se despliega con el objetivo de analizar el proceso de gestión financiera que realiza la tienda de insumos básicos 1314; la línea de investigación comprende Gestión Financiera, tributaria y compromiso social mientras que la sub-línea en la que está basada esta investigación es Desarrollo local y emprendimiento sostenible y sustentable; la sistemáticas necesaria para examinar en cada uno de los acontecimientos comprende, el representativo que permite particularizar los sucesos de tal modo que se establezca la causa de los problemas, el método analítico consintió en procesar la inquisición necesaria para conocer el resultado e importancia del mismo dentro del negocio, gran parte de este estudio almacena fundamento

teórico desde el punto de vista de diferentes autores, esto da lugar a realizar el método bibliográfico.

La investigación ejecutada en la modalidad cuantitativa a través de las herramientas de recolección de fundamentos reales tales como: una encuesta aplicada al personal de la microempresa y en la metodología cualitativa se desarrollará mediante la entrevista al gerente encargado, con el propósito de obtener información sobre las condiciones, procesos y demás aspectos que estimulan inconsistencias en la producción

Desarrollo

La microempresa de productos de primera necesidad 1314 no es un negocio tan rentable ya que no está obligado a llevar contabilidad, por tal motivo es necesario implementar la gestión financiera para lo cual permita organizar y planificar todo el manejo de los recursos financieros que pueden utilizarse para generar beneficios a favor del negocio, el objetivo en sí es lograr que esta pequeña empresa logre desenvolverse con efectividad, generando una oportunidad de crecimiento para la tienda.

En el presente caso de estudio se analiza como es el proceso de la gestión financiera en la microempresa 1314, conociendo cual es la condición económica que atraviesa la misma. (ConnectAmericas) ya que el balance general y las declaraciones de los ingresos son los reportes contables básicos para cualquier organización ya sea pequeña o mediana, mediante estos informes se logra ver cuál es la posición financiera de una microempresa en un periodo específico.

Conociendo que los ingresos ayuda a comparar la rentabilidad generalizada en un periodo con los costos incididos en los mismos. Por aquello es importante distinguir cual es el beneficio bruto y neto, ya que, si los costos exceden el beneficio, la microempresa genera una perdida en aquel periodo.

Debido a muchos cambios en el sector microempresario según (Nava Rosillón) los gerentes enfrentan la necesidad de obtener conocimientos de alto nivel el cual les permita tomar decisiones rápidas y oportunas, para esto es requerido utilizar herramientas útiles para gestionar las pequeñas empresas y alcanzar el objetivo establecido, en la microempresa se detecta varios problemas en el proceso de gestión financiera lo ue involucra a los empleados, la atención al cliente, el uso de herramientas de seguridad no

adecuada para evitar algún accidente, los mismos que crean un cierto desequilibrio en el personal, que afecta elocuentemente a la calidad de los productos.

La microempresa a estudio no cuenta con los procesos necesarios para una eficiente gestión financiera, por la cual no hay un balance general por ende se desconoce que indicadores pueden ayudar a identificar la rentabilidad esperada de la misma, estos indicadores funcionan como herramienta principal para ayudar financieramente a la microempresa, ya que estos son utilizados por acreedores para detectar la viabilidad y el riesgo de invertir, por ejemplo la facturación mensual es de \$ 5.000 y tiene como gastos directamente relacionados con el producto los siguientes costos: \$ 400 en empleado (incluido sueldo y mano de obra), \$ 2.500 en pagos a distribuidores de los productos, \$ 400 en arriendo, \$60 energía eléctrica y agua potable, es decir, \$ 3.160(\$ 400 + \$ 2.500 + \$ 400 + \$ 60) a los \$ 5.000 (ingresos totales). Resultado: \$ 1.840 y esta sería la utilidad bruta de la microempresa.

Así podríamos identificar si todos los ingresos coinciden con los cobros y los gastos pagados (Mania, 2017), la problemática económica se verá reducida en la importancia de la gestión financiera. Puede decirse que es gran parte en el desarrollo de la aplicación de técnicas para valorar las actuaciones entre grandes corrientes de flujos: los flujos de ingresos y gastos, y los flujos de cobros y pagos.

Frente a este entorno difícil descrito anteriormente, debe crear medidas que le permita ser más competitiva y eficiente desde la perspectiva y financiera, de tal forma que haga mejor uso de los recursos para obtener mayor productividad y mejores resultados con menores costos; razón que implica la necesidad de realizar un análisis exhaustivo de la situación económica y financiera de la actividad que se lleva a cabo y esta estrategia ayudaría a que sea la microempresa sea viable económicamente, de tal

manera que es necesario que esta microempresa genere ganancias para así mantenerse en el mercado.

Para esto es necesario que los gerentes propietarios conozcan los principales indicadores económicos y financieros y su respectiva interpretación, lo cual conlleva a profundizar y aplicar la gestión financiera como base primordial para la toma de decisiones financieras efectiva. Esto sugiere la necesidad de disponer de fundamentos teóricos acerca de las principales técnicas y herramientas que se utilizan actualmente para alcanzar mayor calidad de la información financiera, mejorar el proceso de toma de decisiones y lograr una gestión financiera eficiente (Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente).

En medio de la situación social y económica el comercio de abasto debió continuar con su actividad. Este mercado público se constituía por la mayor fuente de intercambios a nivel comercial, las tiendas siguen funcionando como fuente alternativa de abasto en el transcurso de la semana y el comercio de venta ambulante aumenta su actividad.

La pequeña microempresa se constituyó en un lugar de acopio de todo tipo de artículos y productos para el consumo de los habitantes de la ciudad, desde productos de insumo de primera necesidad como velas, sal, panela etc. Las tiendas suelen abrir desde las 6:30 de la mañana, las mayorías de ellas solo reciben luz por las puertas y las mercancías y los objetos más diversos se amontonan en ellas pues no suelen ser frecuentes que un comerciante se dedique a una actividad determinada.

Esta empresa por ser empírica no cuenta con una gestión contable, los documentos encontrados hasta el momento no entregan mucha información.

Uno de las actividades más importantes es que se debe mejorar la imagen y dar una buena atención para así satisfacer al cliente al momento de comprar, con esa estrategia

se va obteniendo clientes fieles, Además, destacó que uno de los aspectos más importantes para que cumpla con el objetivo de aumentar ventas es la claridad y facilidad que se ofrece a los usuarios a la hora de dar información en los procedimientos de compra. También es importante mantener una buena relación interpersonal más cercana y ser amable entre vendedor y consumidor.

La tienda de abastos de víveres 1314 ofrece principalmente productos alimenticios también productos de primera necesidad como arroz, aceite, sal, azúcar, panela, también tenemos artículos de limpieza como papel higiénico, papel de cocina, jabones, detergentes. También posee artículos de desechables como vasos, platos, servilletas, bolsas para basura, también velas.

Dentro de este negocio es importante que haya bastante variedad de productos porque así las personas tienen mayor facilidad al elegir productos de primera necesidad y así las personas se sientan cómodas y satisfechas con el servicio y la variedad de productos que brindamos para ellos.

Es necesario que tengan conocimientos administrativos en el negocio porque así se puede identificar cómo la administración puede ayudar a rendir mejor el negocio de abastos de víveres, y de tal manera poder lograr mejores negociaciones con proveedores, etc. Si se quiere que este pequeño negocio de tienda en abasto de víveres sea más productivo, debe de incrementar sus utilidades y lograr una mejor rentabilidad es necesario que lo vean como una organización que pueda crecer.

Esta tienda de abasto de víveres necesita mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades diarias, la situación financiera depende de los recursos que se consigan en el corto plazo es por el cual los administradores financieros deben tomar siempre las medidas necesarias para adquirir estos recursos, así deben conocer cuáles son

las entidades que en algún momento indicado los pueden ayudar a salir de un posible inconveniente de liquidez.

El riesgo financiero que puede tener se lo identifica como una amenaza al logro de los objetivos que tiene el negocio y por ello, las situaciones que puedan afectar la tarea del administrativo. La conducta que tienen frente al riesgo, implica su prevención y la adopción de medidas adecuadas, especialmente en riesgos financiera. En la investigación de ahora se profundiza en el riesgo financiero. Dentro de éste, el riesgo crediticio, que constituye una fuente autorizada para el financiamiento de las inversiones en las microempresas y un activo de riesgo. En el caso de las inversiones, requiere de una conducta de previsión, caracterizada por las medidas tomadas para su recuperación oportuna, a partir de sus fuentes.

Debido a la falta de especuladores esto causas la pérdida de clientes y en ello consiste la mala atención del personal de ventas y servicio; es decir por una mala acción ya sea por parte de los vendedores, supervisores, gerentes, despachantes, repartidores, cobradores y otros que tengan contacto con los clientes. Y esa es una de las razones que este tipo de negocio pierde clientes. Otro de los motivos principales que los precios de la competencia son más bajos y como sabemos siempre el cliente busca lo más económico. También se pierde clientes por la mala calidad de los productos o servicio del negocio de tiendas de abastos.

Por eso es importante que esta microempresa logre fidelizar la lealtad del cliente ya que es un punto bastante importante para toda la pequeña empresa. Sin embargo, fidelizar clientes es un gran desafío debido a la competencia en el mercado, y este pequeño negocio siempre debe identificar a sus clientes, interactuando en mantener una buena comunicación con ellos teniendo diferenciaciones en su marca para atraer a ese cliente. Hay que tener en cuenta que un cliente satisfecho es un cliente fiel. La lealtad de

un cliente es una ventaja para la tienda, ya que los beneficios son mutuos. El cliente siempre debe estar satisfecho con los servicios prestados. Cuando esa lealtad se produce el beneficio es de ambas partes. Es mucho más rentable conservar a un cliente y ampliar las prestaciones que se les ofrece para captar a uno nuevo. Otra de las razones de fidelizar clientes quizás pueda que sea la más importante es asegurar la supervivencia futura de su negocio como establecer programas eficientes para así adquirir la lealtad de un cliente, la lealtad de un cliente es cuando la persona tiene una imagen positiva de la tienda de abastos.

También existe la rivalidad entre los competidores se presenta normalmente porque cada microempresa busca mejorar su posición; esto hace que el sector se encuentre altamente inestable. En muchos casos se presenta una batalla en precios en que todas las empresas al final acaban reduciendo sus precios en que todas las empresas al final acaban reduciendo sus ingresos. Los únicos favorecidos son los clientes.

Siempre se encuentra en el mercado productos sustitutos a los que proceden la empresa del sector estos productos ponen límites a los precios. Mientras más atractivo sea el precio de un producto sustituto más significativo es la contracción que ocasiona en las utilidades de las demás empresas del sector industrial. Aquellos productos sustitutos a los que se deben poner mayor cuidado son: Los que están sujeto a ir mejorando de calidad y precio contra el producto del sector. Los producidos por sectores que alcanzan altos rendimientos. El estudio de estas tendencias le permitirá proponer estrategia adecuada para enfrentar esta presencia y hacerla manejable.

A esta microempresa les resulta preferible el cobro al contado de la venta de sus productos, dado que así evita el riesgo de impago; pero este no es el único motivo. También hay que tener en cuenta que en operaciones de importe pequeño puede suceder que los costes administrativos y bancarios de cualquier otra fórmula de pago sean

superiores al beneficio de la operación comercial o, incluso, al importe de la propia operación. Por todos estos motivos es frecuente que los vendedores incentiven el pago al contado mediante el empleo de descuentos por pronto pago.

De todos los ingresos y gastos en los que incurre este negocio, quizás lo más importante tiende a ser habitualmente mayor al saldo que representa en la cuenta de resultados de la pequeña empresa, sea el importe neto de la cifra de negocios.

En este caso se incluirá todos los importes de ventas de productos y de prestación de servicios, así como otros ingresos relacionados con la actividad ordinaria de la microempresa. Sin embargo, estarán deducidas las bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas, así como el IVA y otros impuestos directamente relacionados con la cifra de negocios.

Esta microempresa está sometida a distintas obligaciones contables reguladas en el código de comercio (Rodríguez) determina que: todo empresario deberá de llevar contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su negocio que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de balances e inventarios, cuentas anuales y un libro diario.

El mismo código de comercio ordena conservar los libros y todos los documentos relacionados con las anotaciones registradas en ellos durante seis años a partir del último asiento anotado, salvo que disposiciones generales o especiales dispongan de otra cosa. Esta obligación de la conservación de los libros y documentos contables se extiende a sus herederos en caso de fallecimiento del dueño del local (Rodríguez).

Por su parte se considera que después de los relacionado para el crecimiento de esta pequeña microempresa llamada 1314 ubicada en la ciudad de Babahoyo algo completamente clave dado al contexto actual, el rebelo generacional es identificado como

el factor más determinante en el futuro de las organizaciones familiares, esto requiere una mayor preparación, considerando además que solo una de cada cuatro pequeñas empresas cuenta con un protocolo de familia definido.

Esta pequeña microempresa vive hoy retos complejos producto de la pandemia y la coyuntura con una recuperación económica que apenas se está dando, pero no a la velocidad que muchos esperan, y ahora en medio de nuevas cuarentenas y restricciones. Pero también desafíos internos dentro de la familia para que este pequeño negocio perdure en el tiempo. Un proceso duro y complejo que ahora se desarrolló.

Esta pequeña empresa es de mucha importancia para el sustento de la familia por medio de ella y de la experiencia se ha logrado mantener una estabilidad financiera entendiendo las finanzas del negocio (love, 2018), la falta de conocimientos financieros es un error muy común y también peligroso. Demasiados empresarios no entienden sus propias cuentas y no tienen idea de los productos y servicios que son más rentables (love).

Los gastos económicos son simplemente el valor monetario de los ingresos y los gastos, o de los beneficios y las pérdidas. La mayoría de los propietarios de estos pequeños negocios relacionan sus cuentas con la documentación que los bancos le piden para darles un crédito o abrir una cuenta bancaria, sin embargo, la finanza conlleva mucho más. A un alto nivel, los datos económicos hacen referencia a informes o estadillos que te ofrecen información valiosa sobre la salud financiera del negocio (love, 2018).

Esta microempresa se encuentra ubicada en el mercado 4 de mayo ha sido sin duda un elemento cotidiano y fundamental para la economía local (Bocanegra, 2019), ya que ha ido evolucionando con la sociedad. En su inicio fue considerada como punto de abastecimiento y referencia para los habitantes de dicho sector, posteriormente, con el

crecimiento de la población en la ciudad con el pasar del tiempo se implementó variación surtida y disponibilidad de distintas marcas y precios.

Las microempresas son de gran importancia en la economía ya que se concientizan en aplicar técnicas que contribuyan en administrar implica planear, organizar, dirigir y controlar la actividad económica que permita un desarrollo micro empresarial por lo que es necesario que los dueños se capaciten en cuanto a lo contable, financiero y administrativo, con el fin de poder tener una mejor competitividad en el mercado.

A través de la historia del mercadeo se han desarrollado estudios sobre las tendencias del mercado y el comportamiento del consumidor relacionado con los supermercados vs las tiendas de barrio.

Otros servicios implementados por los supermercados en la década de los 90, eran el revelado de fotos, ópticas, farmacias, correos, arreglo de ropa y calzado, cerrajería, puntos de ventas de variedades, y para la década de los 2000 desaparecieron algunos servicios e ingresaron otros como: recargas de minutos, pagos de servicios, venta de gasolina, seguros, tarjeta de crédito propia, espacios de belleza, góndolas de perfumería, mecanismos de crédito, entre otros. Por consiguiente, la tienda de barrio, se vio obligada a mejorar la exhibición de los productos, servicio al cliente y una imagen corporativa que logre crear una percepción de fidelización al consumidor.

Dentro de la tienda de abastos se encuentran las famosas zonas frías que generalmente se destacan porque allí se encuentra los productos de baja rotación, por lo general teniendo poca iluminación, error que comenten algunos empresarios por reducir los costos de energía e iluminación, no obstante, la estrategia adecuada para generar una

mayor captación de consumidores consiste en ubicar en la zona fría productos de alta rotación.

Este establecimiento se hace visible el estilo, los valores y la identidad del mismo, facilitando la identificación y que actúe como un elemento diferenciador ante los competidores, y así, es un factor clave para la captación de los clientes potenciales (Bocanegra, 2019).

Finalmente, es importante destacar que para lograr una adecuada gestión integral en la microempresa es importante la combinación de los componentes que forman parte de la gestión organizacional como lo son: administrativo, técnico, legal, contable y financiero. El primero considera el nivel de aprovechamiento de los recursos, estrategias y decisiones que proyectan la empresa; el segundo, los procesos y demás aspectos de producción para ser competitivos; el tercer componente es asociado a la formalización; el cuarto es relacionado con operaciones de comercio exterior y, por último, el análisis del sistema contable y financiero en la toma de decisiones. Además, este componente se constituye en la base para generación de políticas y prácticas en la gestión al interior de las empresas.

En esta microempresa la contabilidad desempeña un papel muy importante ya que substancialmente la información que brinda para la toma de decisiones y proyección del establecimiento, así mismo se considera una estrategia importante para la gestión financiera, puesto que para los clientes internos y externos, que tienen acceso a la información contable de las microempresas, generando un valor agregado frente a aquellas que no la conocen; por consiguiente los elementos que provee el sistema de información contable forman parte de "las bases para mejorar la gestión de la tienda a través de la implementación de sistemas de costos, indicadores financieros, control interno,

presupuestos, entre otras actividades que ayudan al logro de los objetivos estratégicos del negocio (DOI).

Dentro del tipo de diseño de investigación se genera una investigación de campo porque nos permite investigar el entorno financiero, económico, administrativo y social de la microempresa permitiendo conocer la aplicación de la gestión financiera a través de una encuesta y un checklist además se procedió a utilizar la investigación bibliográfica ya que por medio de ella se guardó información necesaria utilizando, libros, internet, para que de esta investigación surja una buena información para el presente caso de estudio.

CONCLUSIONES

La gestión financiera es un eje fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa al momento de la toma de decisiones permitiendo llevar a cabo sus actividades optimizando sus recursos físicos, económicos y financieros la microempresa en estudio no realiza gestión financiera alguna debido que su dueño empezó esta actividad con bases empíricas lo que implica no conocer la realidad económica y el movimiento financiero

El desarrollo de una gestión financiera se enfoca a un tratamiento del proceso que se realiza con el propósito de frenar los problemas e inconvenientes que presenta la microempresa, además toda la administración es ejecutada de manera empírica sin el uso de ningún tipo de herramienta que le permita mejorar sus procesos lo que resulta complejo su control debido al manejo informal lo cual puede ser un factor importante para el fracaso a futuro del negocio.

Para que la microempresa tenga éxito es indispensable una correcta gestión financiera con la aplicación de herramientas adecuadas a la realidad empresarial en el ejemplo que se sustentó en el desarrollo se puede observar cómo se determinaría la rentabilidad esperada aplicando los ingresos y gastos, con esta gestión financiera como herramienta empresarial se puede determinar la mejoría de la liquidez de la microempresa ayudado en la toma de decisiones acertadas alcanzando un margen de utilidad y una mejor cobertura para las deudas a corto plazo.

Bibliografía

- Aldana, V. (2020). *gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/gestion-empresarial-de-pequenas-y-medianas-empresas-pymes/>
- Bocanegra, f. E. (marzo de 2019). *SENA*. Obtenido de <https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/handle/11404/3875/Libro%20Contabilidad%20-%20ACAF.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- castillo, l. (12 de abril de 2016). *UV*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2016/11/09CA201601.pdf>
- CASTRO, M. L. (2013). *unemi*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/704/3/ESTUDIO%20DE%20FACILIDAD%20PARA%20LA%20IMPLEMENTACI%C3%93N%20DE%20UNA%20COMERCIALIZADORA%20DE%20PRODUCTOS%20DE%20PRIMERA%20NECESIDAD%20EN%20EL%20RECINTO%20EL%20DESEO%2C%20PERTENECIENTE%20AL%20CA>
- ConnectAmericas. La información financiera es fundamental para tener el control de la empresa. Obtenido de <https://connectamericas.com/es/content/la-informaci%C3%B3n-financiera-es-fundamental-para-tener-el-control-de-la-empresa>
- Guerra, Y. P. (2016). *INNOVA Research Journal*, ISSN 2477-9024 Octubre, 2016). Vol. 1, No.10 pp. 49-66 (DOI: <https://doi.org/10.33890/innova.v1.10.2016.63> URL: <http://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/index> Correo: innova@uide.edu.ec Fortalecimiento de la gestión empre. *UIDE*, 1-66.
- Mania, J. M. (2017). *universidad señor de sipan* . Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/Jimenez%20Martinez%20-%20Lozano%20Herrera%20.pdf>
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Pereira-Bolaños, C. A. (12 de marzo de 2019). *DOI*. Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/5982/7824>
- Rodríguez, M. F. (2015). *UF1822 Gestión contable, fiscal y laboral en pequeños negocios o microempresas*. Ideaspropias Editorial S.L.

ANEXOS

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

Propietario

1. ¿Cómo lleva el registro de inventario de la tienda?

- Cuadernos
- Hojas sueltas
- Libro diario
- No lleva registro

2. ¿Cuál es el procedimiento que realiza con las facturas de la tienda?

- Kárdex
- Cuaderno
- No lleva registro

3. ¿Cuál es el procedimiento que realiza con las facturas de la tienda?

- Archiva las facturas y las ordena de forma cronológica
- Las archiva, pero no las ordena de forma cronológica
- No archiva las facturas

4. ¿En que utiliza el valor obtenido por las ventas?

- Mercadería
- Impuestos
- Gastos familiares
- Gastos personales
- Fletes de mercadería
- Servicios públicos

5. ¿Cómo lleva el registro del crédito de la empresa?

- Cuaderno

- Computador
- No anota
- No fía

6. ¿Cuántos clientes gozan de crédito?

- De 1 a 5 clientes
- De 6 a 10 clientes
- 10 o más clientes
- No fía

7. ¿Cuál es el valor de crédito otorgado a clientes?

- De 10 a 50 dólares
- 50 a 100 dólares
- Más de 100 dólares
- No fía

Checklist para el Dueño de la Microempresa

| Ítems | Si | No |
|--|----|----|
| 1. ¿Tiene nivel de conocimiento en gestión financiera? | | X |
| 2. ¿Revisa estados financieros se revisan con frecuencia en la tienda 1314? | | X |
| 3. ¿Maneja la tienda maneja indicadores financieros? | | X |
| 4. ¿Conoce Usted que es un ingreso? | X | |
| 5. ¿Cuenta con un plan financiero actualizado y vigente? | | X |
| 6. ¿Cuneta Usted con un balance general actualizado? | | X |
| 7. Tiene algún conocimiento de lo que es rentabilidad? | | X |
| 8. ¿En términos generales considera usted que las decisiones que tome afecta la rentabilidad de la tienda? | X | |

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

Cientes

1. ¿Ha visitado veces anteriores este mercado?

- Si
- No

2. ¿Con que frecuencia realiza usted las compras en el mercado?

- Diariamente
- Cada 2 días
- Una vez por semana
- Otros

3. ¿De qué forma adquiere usted los productos?

- Al por mayor
- Al por menor

4. ¿Qué dificultades ha tenido con el mercado actualmente?

- Baterías sanitarias en mal estado
- Precios muy elevados
- Demora al despachar sus compras
- Mala circulación de personal
- Otros

5. ¿Es usted cliente del puesto de abastos 1314 del mercado 4 de mayo?

- Sí
- No

- Sin preferencia para las compras

6. ¿La atención que ha recibido por su propietario es?

- Excelente
- Muy buena
- Regular
- Mala

7. Enumere el orden de las mejoras que considera que debe realizarse en el local

- Contratar un empleado
- Mejorar la atención
- Adquirir una caja registradora
- Mantener contabilidad
- Surtir el local con nuevos productos

8. ¿Qué facilidades de pago prefiere para sus compras?

- Efectivo
- Crédito directo
- Tarjeta de crédito

TABULACIÓN

1. ¿ Ha visitado anteriormente este mercado?

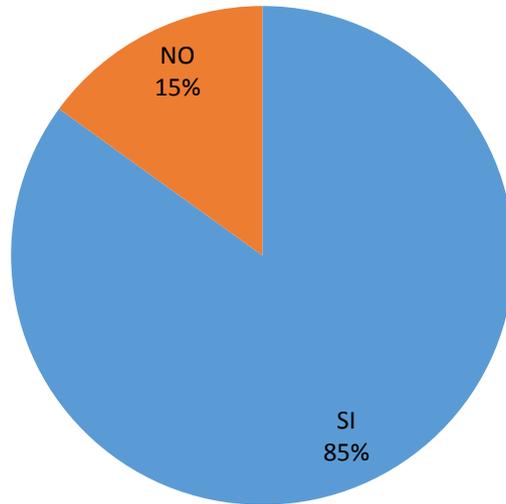


Figure 1

2. ¿Con que frecuencia realiza usted las compras en el mercado?

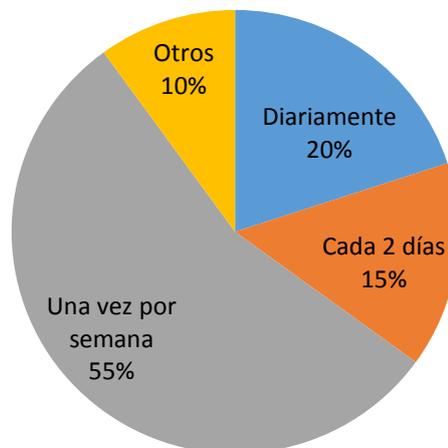


Figure 2

3. ¿De qué forma adquiere usted los productos?

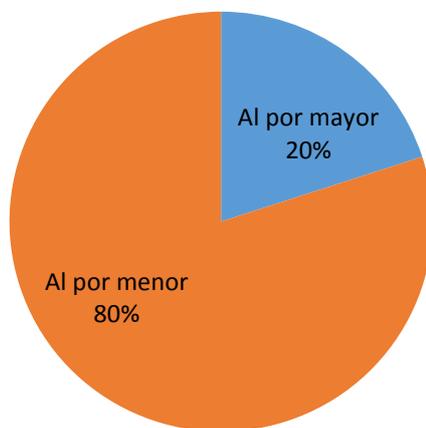


Figure 3

4. ¿Que dificultades ha tenido en el mercado en la actualidad?

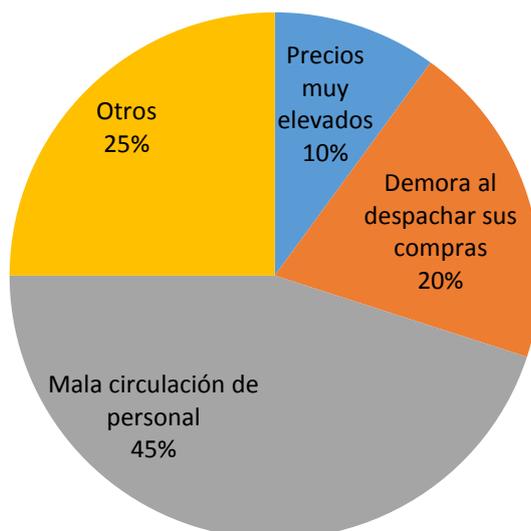


Figure 4

5. ¿Es usted cliente fijo del puesto de abastos 1314 del mercado 4 de mayo?

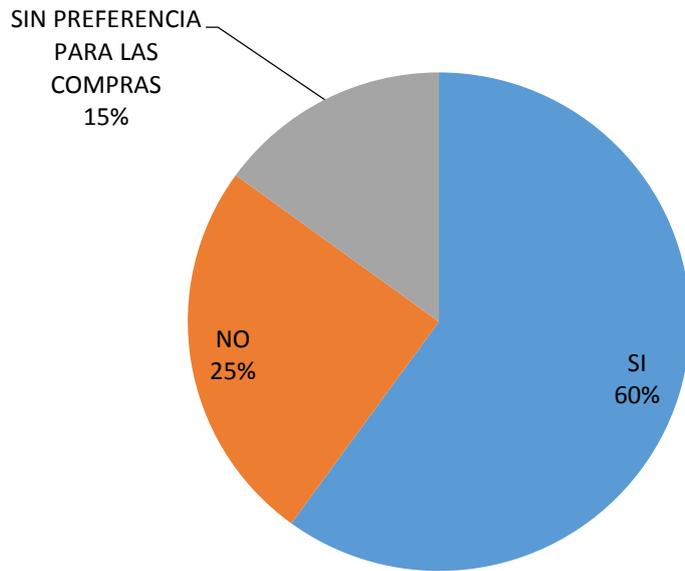


Figure 5

6. ¿la atención que ha recibido de su propietario es?

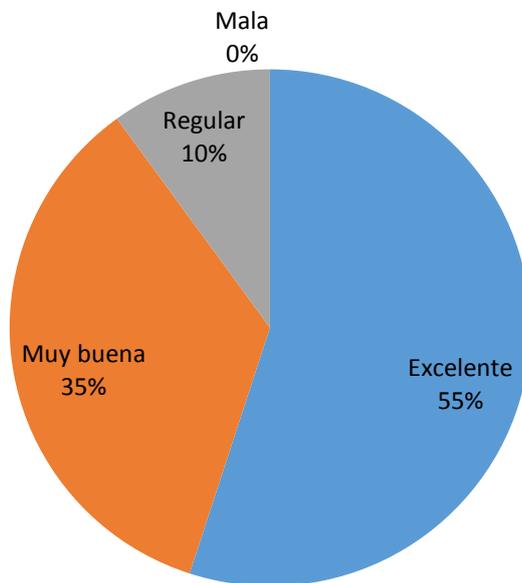


Figure 6

7. Enumere el orden de las mejoras que considera que debe realizarse en el local

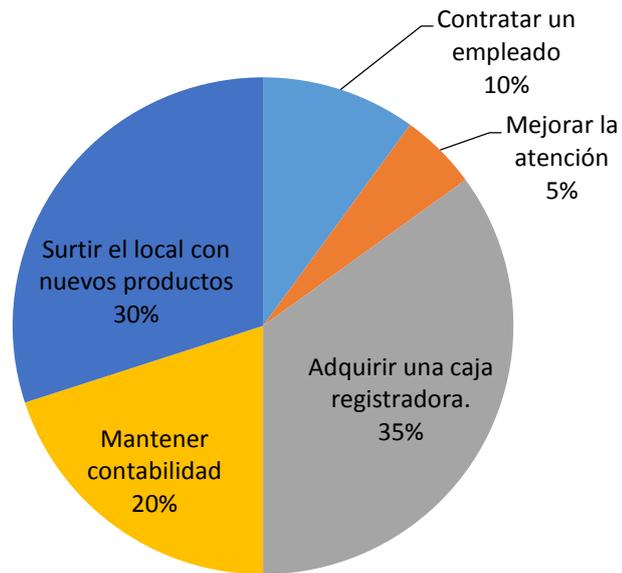


Figure 7

8. ¿Qué facilidades de pago prefiere para sus compras?

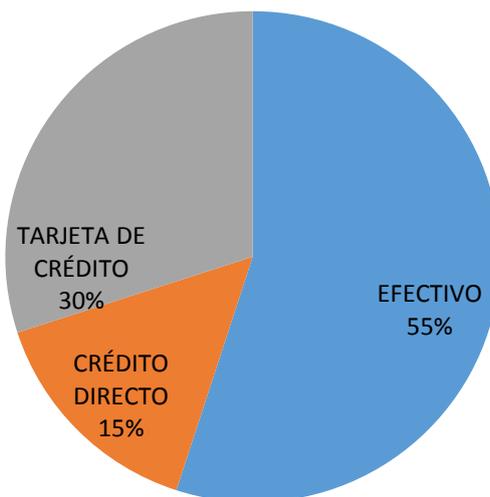


Figure 8



imagen 2

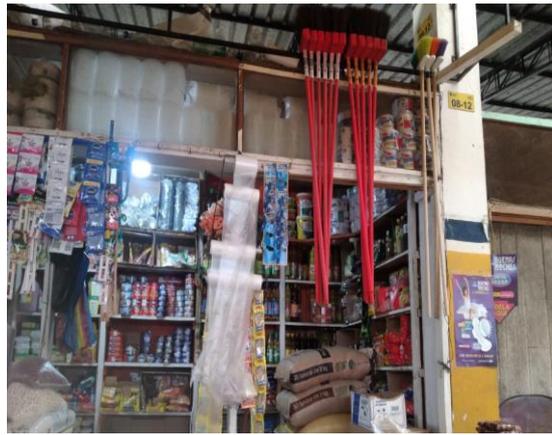


imagen 1



imagen 3



imagen 4



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 0603331513001

APELLIDOS Y NOMBRES: TENELEMA CACOANGO MARCO VINICIO

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: RISE **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

CONTRIBUYENTE EN SUSPENSION TEMPORAL: No

FEC. NACIMIENTO: 09/10/1982 **FEC. ACTUALIZACION:**

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 24/04/2019 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCION: 24/04/2019 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: TERCERA Número: 5/N Intersección:
CALLE A Referencia: CDLA. EL PARAISO - A UNA CUADRA DEL CUERPO DE BOMBEROS MUNICIPAL # 2 Email:
pulsar_1234@hotmail.com Celular: 0982330603

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* REGIMEN SIMPLIFICADO

| GRUPO | CATEGORIA | RANGO | CUOTA MENSUAL |
|-------------------------|-----------|--------|---------------|
| ACTIVIDADES DE COMERCIO | 1 | 0-5000 | 1.43 |
| TOTAL A PAGAR: | | | 1.43 |

El valor de su cuota final será la sumatoria de todos los grupos de actividades que constan en esta sección. El valor final a pagar podrá ser superior si existe retraso en el pago de sus cuotas, de acuerdo al vencimiento establecido según su noveno dígito del

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales, para mayor información consulte en www.sri.gub.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.

Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre cotizado a llevar contabilidad. Si presta bienes o presta servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% serán agentes de retención del 30% del IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001

JURISDICCION: 1 ZONA 5, LOS RIOS

SRI

ABIERTOS: 1

CERRADOS: 0

Fecha: **24 ABR 2013**

Firma: _____

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ello se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

Usuario: BCYA020515 **Lugar de emisión:** BABAHOYO/AV. ENRIQUE **Fecha y hora:** 24/04/2019 16:26:09

Babahoyo, 10 de febrero del 2021

Sr.

Marco Vinicio Tenelema Cacuango

Dueño de la micro empresa comercial 13-14 ubicado dentro del mercado 4 de mayo

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **NARVAEZ LIVICOTA SILVANA MARÍA**, con cédula de identidad 120747730-6, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado en el proceso de titulación periodo Noviembre 2020 – abril 2021, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio, **GESTION FINANCIERA DE LA MICRO EMPRESA DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD 13-14 DE LA CIUDAD DE BABAHOYO**, el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente

Silvana Narváez
Silvana Narváez Livicota
120747730-6

Aprobado


Cd: 060333151-3
0989191821