



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad  
y Auditoría C.P.A.**

**Tema:**

---

**“Análisis financiero y toma de decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam  
período 2020-2021”**

---

**Autora:** Altamirano Garzón, Jennifer Paola

**Tutor:** Dr. Salazar Mosquera, Germán Marcelo

**Ambato - Ecuador**

**2022**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera con cédula de ciudadanía No. 160180262-2, en mi calidad de Tutor del análisis de caso sobre el tema: **"ANÁLISIS FINANCIERO Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA FERRICOMERCIO BOMSAM PERÍODO 2020-2021"** desarrollado por Jennifer Paola Altamirano Garzón, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre 2022

**TUTOR**



.....  
Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

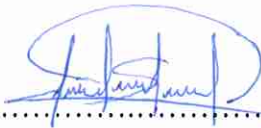
C.C.160180262-2

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Jennifer Paola Altamirano Garzón con cédula de ciudadanía No. 050373519-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“ANÁLISIS FINANCIERO Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA FERRICOMERCIO BOMSAM PERÍODO 2020-2021”** así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Septiembre 2022

**AUTORA**



.....  
Jennifer Paola Altamirano Garzón

C.C. 050373519-3

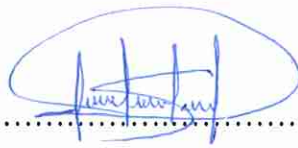
## CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este análisis de caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Septiembre 2022

**AUTORA**



.....  
Jennifer Paola Altamirano Garzón

C.C. 050373519-3

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el análisis de caso, sobre el tema: “ANÁLISIS FINANCIERO Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA FERRICOMERCIO BOMSAM PERÍODO 2020-2021” elaborado por Jennifer Paola Altamirano Garzón, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre 2022



---

Dra. Mg. Tatiana Valle  
**PRESIDENTE**



---

Dra. Rocío Cando  
**MIEMBRO CALIFICADOR**



---

Dr. César Salazar  
**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de grado está dedicado primeramente a Dios por darme la sabiduría y la fortaleza necesaria para poder alcanzar cada uno de mis objetivos y por cuidarme día día.

A mi madre Bélgica que ha sido mi motor principal para el cumplimiento de este objetivo tan importante, por su amor, comprensión y apoyo. A mis hermanos Viviana, Gardeña, Steven que fueron personas muy importantes que estuvieron conmigo en todo momento. También a mi tía Gabriela, a mis primos Anderson y Johan por brindarme sus consejos y su cariño.

En última instancia, a una persona muy especial que ha estado para mí desde los primeros semestres de la Universidad ofreciéndome su ayuda, su afecto, su paciencia, por enseñarme que todo se puede lograr con dedicación.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, quiero dar las gracias a Dios, por permitirme cumplir una meta más en mi vida.

Quiero agradecer a la Universidad Técnica de Ambato y a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por toda enseñanza que nos brindan todos los días. También un agradecimiento a la empresa Ferricomercio Bomsam por darme la oportunidad de realizar mi análisis de caso dentro su empresa.

Un agradecimiento al Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera tutor de mi trabajo de grado, por impartir sus conocimientos y su tiempo para la realización de mi trabajo.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:** “ANÁLISIS FINANCIERO Y TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA FERRICOMERCIO BOMSAM PERÍODO 2020-2021”

**AUTORA:** Jennifer Paola Altamirano Garzón

**TUTOR:** Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

**FECHA:** Septiembre 2022

**RESUMEN EJECUTIVO**

El presente análisis de caso tiene por objetivo principal analizar de qué manera ha afectado la pandemia COVID-19 dentro de la empresa comercial “Ferricomercio Bomsam” en las decisiones de la empresa durante el período 2020-2021. Se utilizó la metodología documental para entrevistar al personal de la empresa y el método cuantitativo en las fichas de observación para la obtención de los estados financieros de la empresa. Gracias a las entrevistas realizadas al personal de la empresa se pudo saber cómo se vieron afectadas las decisiones por la pandemia que ocurrió y también de acuerdo con el análisis horizontal y vertical se identificó que la mayoría de sus cuentas para el año 2021 han registrado un decrecimiento en relación al año 2020 que se presentaban valores más altos, mientras que en los indicadores de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento existen variaciones, pero no son significativas. Sus ventas han bajado en comparación con los años anteriores, es así que hay una disminución de la utilidad dentro de la empresa y tomar de decisiones durante estos dos períodos ha sido un poco difícil debido a que se han implementado restricciones durante toda la pandemia COVID-19.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** LIQUIDEZ, SOLVENCIA, GESTIÓN, RENTABILIDAD, ENDEUDAMIENTO.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING**  
**ACCOUNTING AND AUDITING CAREER**

**TOPIC:** "FINANCIAL ANALYSIS AND DECISION MAKING IN THE COMPANY FERRICOMERCIO BOMSAM PERIOD 2020-2021".

**AUTHOR:** Jennifer Paola Altamirano Garzón

**TUTOR:** Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

**DATE:** September 2022

**ABSTRACT**

The main objective of this case analysis is to analyze how the COVID-19 pandemic has affected the commercial company "Ferricomercio Bomsam" in the company's decisions during the period 2020-2021. The documentary methodology was used to interview the company's personnel and the quantitative method was used in the observation sheets to obtain the company's financial statements. Thanks to the interviews made to the company's personnel it was possible to know how the decisions were affected by the pandemic that occurred and also according to the horizontal and vertical analysis it was identified that most of its accounts for the year 2021 have registered a decrease in relation to the year 2020 that presented higher values, while in the indicators of liquidity, solvency, management, profitability and indebtedness there are variations, but they are not significant. Its sales have decreased compared to previous years, so there is a decrease in profit within the company and decision making during these two periods has been a little difficult due to the fact that restrictions have been implemented throughout the COVID-19 pandemic.

**KEYWORDS:** LIQUIDITY, SOLVENCY, MANAGEMENT, PROFITABILITY, INDEBTEDNESS.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xvii
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
<b>FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO.....</b>	<b>1</b>
1.1. Tema .....	1
1.2. Antecedentes.....	1
1.2.1. El entorno financiero en América Latina y el Caribe .....	1
1.2.2. El análisis financiero ecuatoriano y la crisis sanitaria .....	3
1.2.3. Ecuador y el análisis financiero .....	4
1.2.4. La repercusión financiera en la empresa “Ferricomercio Bomsam” .....	6
1.3. Justificación .....	7
1.4. Objetivos.....	10
1.4.1. Objetivo general .....	10

1.4.2.	Objetivos específicos .....	10
1.5.	Preguntas de reflexión .....	10
<b>CAPÍTULO II .....</b>		<b>11</b>
<b>FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA .....</b>		<b>11</b>
2.1.	Comportamiento organizacional y la toma de decisiones empresariales.....	11
2.1.1.	Teoría económica: Comportamiento organizacional y la toma de decisiones empresariales .....	11
2.2.	Conceptualización.....	12
2.2.1.	Las finanzas .....	12
2.2.2.	Gestión financiera.....	12
2.2.2.1.	Objetivos de la gestión financiera .....	12
2.2.2.2.	Modelo de gestión financiera .....	13
2.2.3.	El análisis financiero.....	14
2.2.3.1.	Utilidad del análisis financiero .....	14
2.2.3.2.	Etapas del análisis financiero.....	14
2.2.3.3.	Objetivos del análisis financiero.....	15
2.2.3.4.	Herramientas para el análisis financiero .....	16
2.2.3.5.	Métodos para el análisis financiero .....	16
2.2.3.6.	Estados financieros .....	18
2.2.3.7.	Elementos de los estados financieros.....	18
2.2.3.8.	Clasificación de los estados financieros .....	19
2.2.3.9.	Indicadores financieros .....	20
2.2.3.10.	Importancia de los indicadores financieros .....	20
2.2.3.11.	Indicadores de liquidez .....	21
2.2.3.12.	Indicadores de solvencia.....	21
2.2.3.13.	Indicadores de gestión .....	22

2.2.3.14.	Indicadores de rentabilidad .....	23
2.2.3.15.	Indicadores de endeudamiento.....	24
2.2.3.16.	Interpretación de los indicadores financieros .....	24
2.2.4.	Administración.....	25
2.2.4.1.	Administración estratégica .....	25
2.2.4.2.	Etapas de la administración estratégica .....	25
2.2.5.	Toma de decisiones.....	26
2.2.5.1.	Decisiones .....	26
2.2.5.2.	Importancia de las decisiones .....	26
2.2.5.3.	Etapas para la toma de decisiones.....	27
2.2.5.4.	Tipos de decisiones .....	28
2.2.6.	Factores críticos de éxito .....	29
2.2.6.1.	Importancia de los factores críticos de éxito .....	29
2.2.6.2.	Clasificación de los factores clave de éxito .....	30
2.2.7.	Experiencia del cliente.....	30
<b>CAPÍTULO III.....</b>		<b>31</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>		<b>31</b>
3.1.	Metodología e instrumentos de recolección de información.....	31
3.1.1.	Unidad de análisis.....	31
3.1.2.	Fuentes y técnicas de recolección de información .....	31
3.2.	Método de análisis de la información.....	34
3.2.1.	Análisis de la ficha de observación .....	35
3.2.2.	Análisis por medio del sistema dupont.....	37
3.2.3.	Análisis por medio de la semaforización de los indicadores financieros....	37
3.2.4.	Análisis con la prueba t student muestras relacionadas.....	38
<b>CAPÍTULO IV .....</b>		<b>40</b>

<b>DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO.....</b>	<b>40</b>
4.1. Análisis y categorización de la información.....	40
4.1.1. Análisis de la entrevista.....	40
4.1.2. Análisis de la ficha de observación.....	42
4.1.3. Análisis de los estados financieros.....	43
4.1.3.1. Análisis horizontal del estado de situación financiera.....	44
4.1.3.2. Análisis vertical del estado de situación financiera.....	47
4.1.3.3. Análisis horizontal del estado de resultados integral.....	49
4.1.3.4. Análisis vertical del estado de resultados integral.....	51
4.1.4. Análisis de los indicadores financieros.....	53
4.1.5. Sistema de análisis Dupont año 2020.....	58
4.1.6. Sistema de análisis Dupont año 2021.....	60
4.1.7. Diagnóstico financiero de la empresa Ferricomercio Bomsam.....	62
4.1.8. Factores críticos de éxito de la empresa Ferricomercio Bomsam.....	64
4.1.9. Factores críticos en base a los indicadores financieros.....	65
4.1.10. Análisis de las medias con la prueba t student.....	67
4.1.10.1. Indicadores de liquidez con muestras relacionadas.....	67
4.1.10.2. Indicadores de solvencia con muestras relacionadas.....	68
4.1.10.3. Indicadores de gestión con muestras relacionadas.....	68
4.1.10.4. Indicadores de rentabilidad con muestras relacionadas.....	69
4.1.10.5. Indicadores de endeudamiento con muestras relacionadas.....	70
4.1.11. Análisis de la experiencia con el cliente.....	71
4.2. Narración del caso.....	72
4.2.1. Las afectaciones presentadas en período de pandemia.....	76
4.2.2. Las medidas de Bioseguridad y económicas adoptadas en la empresa ...	78
4.2.3. La diversificación de actividades implementadas.....	79

4.2.4.	El impacto de las decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam .....	80
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>82</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>82</b>
5.1.	Conclusiones.....	82
5.2.	Recomendaciones .....	83
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>84</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>90</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1.</b> Índices de liquidez.....	21
<b>Tabla 2.</b> Índices de solvencia.....	21
<b>Tabla 3.</b> Índices de gestión .....	22
<b>Tabla 4.</b> Índices de rentabilidad.....	23
<b>Tabla 5.</b> Índices de endeudamiento .....	24
<b>Tabla 6.</b> Personas entrevistadas .....	31
<b>Tabla 7.</b> Preguntas de la entrevista profundidad y sus categorías .....	32
<b>Tabla 8.</b> Preguntas de la entrevista profundidad y sus categorías .....	33
<b>Tabla 9.</b> Ficha de observación .....	33
<b>Tabla 10.</b> Preguntas esenciales del procesamiento y análisis de la información .	34
<b>Tabla 11.</b> Análisis de la entrevista al departamento administrativo.....	34
<b>Tabla 12.</b> Análisis de la entrevista al departamento de ventas.....	34
<b>Tabla 13.</b> Ficha de observación.....	35
<b>Tabla 14.</b> Indicadores de liquidez .....	35
<b>Tabla 15.</b> Indicadores de solvencia .....	35
<b>Tabla 16.</b> Indicadores de gestión.....	36
<b>Tabla 17.</b> Indicadores de rentabilidad .....	36
<b>Tabla 18.</b> Indicadores de endeudamiento .....	37
<b>Tabla 19.</b> Semaforización de indicadores financieros.....	38
<b>Tabla 20.</b> Análisis de la entrevista al departamento administrativo.....	41
<b>Tabla 21.</b> Análisis de la entrevista al departamento de ventas.....	42
<b>Tabla 22.</b> Ficha de observación.....	43
<b>Tabla 23.</b> Análisis del estado de situación financiera consolidado .....	44
<b>Tabla 24.</b> Análisis vertical del estado de situación financiera consolidado .....	47
<b>Tabla 25.</b> Análisis horizontal del estado de resultados integral consolidado.....	50

<b>Tabla 26.</b>	Análisis vertical del estado de resultados integral consolidado .....	52
<b>Tabla 27.</b>	Indicadores de liquidez .....	53
<b>Tabla 28.</b>	Indicadores de solvencia .....	54
<b>Tabla 29.</b>	Indicadores de gestión .....	55
<b>Tabla 30.</b>	Indicadores de rentabilidad .....	56
<b>Tabla 31.</b>	Indicadores de endeudamiento .....	57
<b>Tabla 32.</b>	Semaforización de los indicadores financieros .....	62
<b>Tabla 33.</b>	Indicadores de liquidez con muestras relacionadas .....	67
<b>Tabla 34.</b>	Indicadores de solvencia con muestras relacionadas .....	68
<b>Tabla 35.</b>	Indicadores de gestión con muestras relacionadas .....	69
<b>Tabla 36.</b>	Indicadores de rentabilidad con muestras relacionadas .....	70
<b>Tabla 37.</b>	Indicadores de endeudamiento con muestras relacionadas .....	70
<b>Tabla 38.</b>	Planeación estratégica .....	74
<b>Tabla 39.</b>	Indicadores financieros con un bajo cumplimiento .....	81



## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Ilustración 1.</b> Comparación del período 2019 y 2020.....	2
<b>Ilustración 2.</b> Economía ecuatoriana 2020.....	5
<b>Ilustración 3.</b> Objetivos de la gestión financiera .....	13
<b>Ilustración 4.</b> Modelo de gestión financiera.....	13
<b>Ilustración 5.</b> Etapas del análisis financiero.....	15
<b>Ilustración 6.</b> Métodos de análisis financiero.....	17
<b>Ilustración 7.</b> Elementos de los estados financieros.....	18
<b>Ilustración 8.</b> Estados financieros.....	19
<b>Ilustración 9.</b> Importancia del análisis financiero .....	20
<b>Ilustración 10.</b> Etapas de la administración estratégica .....	25
<b>Ilustración 11.</b> Importancia de las decisiones .....	27
<b>Ilustración 12.</b> Etapas de las decisiones.....	28
<b>Ilustración 13.</b> Tipos de decisiones.....	29
<b>Ilustración 14.</b> Clasificación de los factores clave de éxito.....	30
<b>Ilustración 15.</b> Ingreso de datos .....	38
<b>Ilustración 16.</b> Selección de estadístico .....	39
<b>Ilustración 17.</b> Selección de variables.....	39
<b>Ilustración 18.</b> Cuentas del activo 2020-2021.....	45
<b>Ilustración 19.</b> Cuentas del pasivo año 2020-2021 .....	46
<b>Ilustración 20.</b> Cuentas del patrimonio año 2020-2021 .....	46
<b>Ilustración 21.</b> Cuentas de los activos 2020 y 2021 .....	48
<b>Ilustración 22.</b> Cuentas del pasivo y patrimonio 2020-2021 .....	49
<b>Ilustración 23.</b> Cuentas del estado de resultados 2020 .....	52
<b>Ilustración 24.</b> Cuentas del estado de resultados 2021 .....	53
<b>Ilustración 25.</b> Sistema de análisis Dupont 2020.....	58

<b>Ilustración 26.</b>	Factores críticos de la empresa Ferricomercio Bomsam .....	65
<b>Ilustración 27.</b>	Índices con el nivel de cumplimiento alto .....	65
<b>Ilustración 28.</b>	Índices con el nivel de cumplimiento bajo .....	66
<b>Ilustración 29.</b>	Artículos de ferretería .....	72
<b>Ilustración 30.</b>	Análisis FODA .....	74

# **CAPÍTULO I**

## **FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO**

### **1.1. Tema**

Análisis financiero y toma de decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam período 2020-2021

### **1.2. Antecedentes**

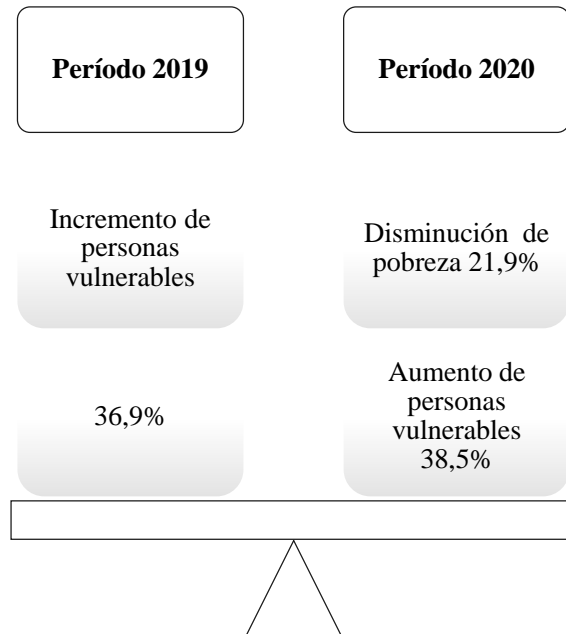
#### **1.2.1. El entorno financiero en América Latina y el Caribe**

La mediación financiera ha pasado por varios cambios importantes en sus mecanismos financieros en los países más desarrollados de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019). Por lo que, hoy en día se han mejorado los procesos para realizar análisis de las debilidades que existen. Por otra parte, otras instituciones a nivel nacional e internacional previenen que las innovaciones en servicios financieros tengan que crear reglas para afrontar la realidad y prevenir peligros en la estabilidad financiera (Roa, 2013).

En Latinoamérica su entorno financiero tiene problemas divididos y esto ocasiona no tener una apertura a servicios financieros en las pequeñas y medianas empresas (Bautista et al., 2013). Por tanto, no hay una igualdad en los países de América Latina y el Caribe y este aspecto es importante tener en consideración por las medidas que se establecen para mejorar sus procesos.

De acuerdo al estudio realizado por Lim et al., ( 2017) indican que existe un extenso espacio para perfeccionar todos los informes de estabilidad financiera. También hay que recordar que los informes son la parte fundamental para tomar decisiones dentro de las empresas. Asimismo, es importante que todos los países cuenten con un análisis financiero dentro de cada una de sus actividades de negocio para conocer sus aspectos económicos que les ayudará a perfeccionar sus acciones.

En América Latina y el Caribe algunos lugares han experimentado el incremento de la pobreza, esto es a causa de la pandemia generando cambios evidentes en la economía de las personas, pero se ha buscado soluciones para ayudar a que este nivel de pobreza se reduzca lo mejor posible. Es importante que se hallen medidas adecuadas para que los efectos sean menores en la población.



**Ilustración 1. Comparación del período 2019 y 2020**

**Fuente:** Banco Mundial (2021)

En Latinoamérica hay una participación laboral del género femenino para el año 2020 disminuye en un (12.3%) y por otra parte una participación del (9,3%) del género masculino (Organización Internacional de Trabajo, 2020). Por la pandemia que existe en estos tiempos las tasas de empleo han reducido para los hombres y mujeres a nivel mundial, ocasionando la disminución en la economía global. Es uno de los problemas que se presentan al aparecer crisis en el mundo, disminuye su desarrollo y con esto también se generan más problemas en la sociedad por la falta de empleo y reducción de oportunidades laborales que son fundamentales dentro la sociedad para extenderse más día tras día favoreciendo al desarrollo global actual.

### **1.2.2. El análisis financiero ecuatoriano y la crisis sanitaria**

El desarrollo económico de Ecuador tiene una conexión importante con el sistema financiero nacional porque ayuda estimulando a las entidades, negocios y a las personas (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo y Equifax, 2020). Asimismo, en el entorno financiero es recomendable que se realice revisiones para que los procedimientos sean óptimos y seguros. Por otra parte, la participación de las autoridades es muy buena en la crisis sanitaria apoyando para evitar el desgaste de la economía (A. Romero & Tejeiro, 1967).

En Ecuador su participación es valiosa en los diferentes sectores y secciones donde la dolarización ha sido reforzado en el ámbito financiero con diferentes tácticas tomadas por el gobierno (Tobar, 2020). También, hay que recordar que la pandemia genera cambios repentinos en el entorno financiero, por ende, en la economía y ahora hay la oportunidad de tener un mejor avance en todas las actividades que se realizan.

La crisis sanitaria continúa indicando el proceder económico y también el financiero ecuatoriano (Desarrollo, 2021). De igual importancia, hay que saber la conducta del sistema financiero para que las entidades tomen decisiones y planes de acción de acuerdo a las diferentes circunstancias. En Ecuador la capacitación es una contribución dentro del entorno financiero debido a que no existe preparación virtual y es importante para que los servicios de atención sean de calidad en las entidades nacionales (Luna et al., 2020). Ahora, es fundamental que las personas estén capacitadas de manera virtual debido a la pandemia que existe en estos tiempos actuales es una aportación más para que el entorno financiero este actualizado.

En las regulaciones ecuatorianas se considera puntos de vista relevantes para supervisar la liquidez, en cambio el acuerdo Internacional de Basilea posibilita la inspección y monitoreo de recursos financieros que están en el mercado internacional (Veloz & Cárdenas, 2018). Asimismo, Ecuador ha enfrentado varias crisis, pero la participación de los gobiernos es crucial, para encontrar medidas económicas favorables que ayuden a sostener una constante estabilidad financiera, de esta manera se está garantizando el desarrollo de la economía.

### **1.2.3. Ecuador y el análisis financiero**

Las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas se desarrollan ya que se toma en cuenta factores notables como la tecnología que acelera las actividades en la producción y también renovando las debilidades que existen (Loo et al., 2018). Por lo que, hay que realizar un análisis de las fortalezas y debilidades de una organización para usarla como un punto a favor de la misma y para generar diferentes estrategias para las empresas.

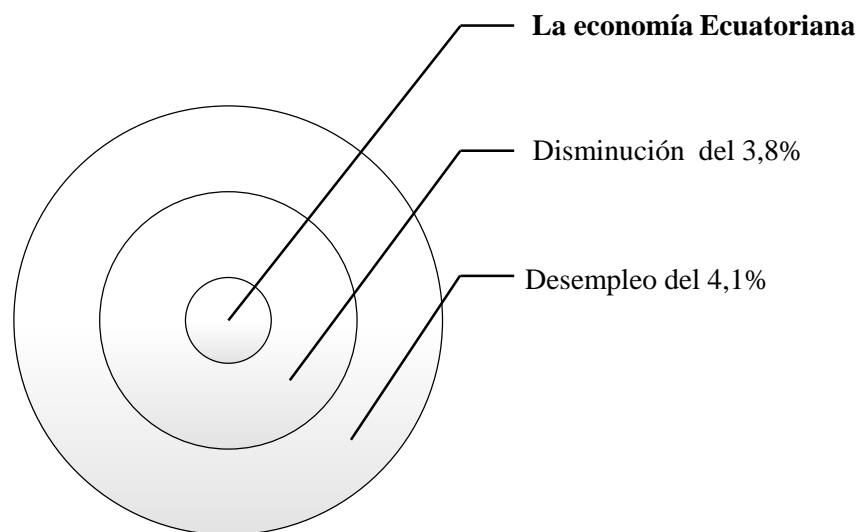
En Ecuador los indicadores financieros son valiosos en todo tipo de empresas este es un instrumento para saber cuál es la situación real de las empresas, ayudando a tomar decisiones (Molina et al., 2019). La conducta de la economía es buena, pero no se puede evidenciar los beneficios que existen de forma adecuada ya que se recopila los contratiempos de informalidad (María et al., 2020). Igualmente, en algunas ciudades de Ecuador hay problemas para afrontar los desafíos en la economía actual, retrasando su crecimiento.

De acuerdo con las investigaciones realizadas por Zambrano Farías et al., (2021) en las microempresas de Ecuador hay una similitud en el financiamiento de los activos en todo el país. Por lo tanto, las empresas de la costa tienen mayores posibilidades al cumplir con sus deudas en un corto tiempo. Y en el Ecuador por la dolarización hay una extenuación entre sus equipos financieros se están a cargo (Páez et al., 2021). Para concluir, hay que aprovechar las nuevas oportunidades y la tecnología actual que existe a nuestro alcance para cumplir con lo deseado.

Por consiguiente, en el análisis realizado por Arévalo (2014) unidas las crisis financieras, el aumento en los precios, la inconsistencia política se busca una igualdad y también el desarrollo económico en la sociedad. Por tanto, la gestión financiera es un instrumento muy importante que permite la toma de decisiones por lo que debe ser muy ordenada dentro de las entidades (Pastor & Alfredo, 2009). En otras palabras, es una herramienta de gran utilidad que permite realizar los procedimientos con eficiencia y eficacia para reducir los riesgos dentro de las entidades.

El desequilibrio financiero trae considerables problemas, es el caso de la asignación de los ingresos ya sea para un tiempo largo o corto, puede alterar a las clases sociales y más si existe contratiempos financieros como épocas anteriores en el país (Suárez & Mendieta, 2020). Para concluir, es necesario contar con una buena organización para contribuir su evolución.

De acuerdo a la investigación realizada por (Banco Central del Ecuador, 2020) la economía ecuatoriana ha disminuido a un 3,8% a causa de la crisis sanitaria por el Covid-19 se toma en cuenta los mayores meses que tienen un decremento en marzo, abril y también el mes de mayo del año 2020. Además, se puede evidenciar que existe un desempleo del 4,1% afectando las actividades laborales de las personas, reduciendo las plazas de empleo. Con la reducción de la economía en Ecuador se ha originado mayores niveles de pobreza en el año 2019 por este motivo es importante que las autoridades a cargo tomen mejores medidas para que las tasas de empleo pueden incrementar y de esta forma las personas trabajen y tengan mayores oportunidades.



**Ilustración 2. Economía ecuatoriana 2020**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2020)

#### **1.2.4. La repercusión financiera en la empresa “Ferricomercio Bomsam”**

La empresa “Ferricomercio Bomsam” realiza sus actividades de comercialización y distribución en el centro de Ambato y en estos últimos años presenta cambios importantes debido a la pandemia que ocurrió, es de conocimiento que todas las empresas presentan diferentes variaciones tanto en sus economías, como en sus procesos.

En esta empresa no hay conocimientos suficientes para que se traten temas de gestión financiera y para saber las medidas adecuadas que se toman.

Es de vital importancia que dentro de la empresa se realice un diagnóstico por medio del análisis financiero que facilite la comprensión de los resultados, además de ayudar a pronosticar la condición financiera que tiene la empresa.

La realización de este tipo de análisis periódico financiero permite saber el tiempo remanente de la entidad y sus diferentes medios en las actividades de financiación e inversión a las que puede acceder la empresa.

Es considerado como uno de los elementos clave dentro la planificación de las empresas, de esta forma es posible verificar si su estructura es la adecuada para determinar qué es lo que hace que sea posible tener una estabilidad financiera en la empresa. Así se puede tomar decisiones oportunas para tener mayor facilidad en el logro de sus objetivos financieros.



### **1.3. Justificación**

El presente estudio tuvo como finalidad analizar el estado actual en el que se encontraba la empresa, por medio del análisis financiero, debido a que era un papel importante dentro de la economía y de la sociedad por las actividades de distribución y comercialización en el mercado.

En la actualidad las entidades se encontraban en un entorno de constantes cambios y competencias que surgieron, por esta razón la gestión económica y financiera fue fundamental para que pudiera existir un adecuado control en las actividades de planificación, organización y evaluación (Poma & Callohuanca, 2009). De igual importancia, por medio de los resultados obtenidos se analizaban si los procesos se han cumplido para alcanzar los objetivos y metas de manera eficiente y eficaz que favorezcan a la toma de decisiones gerenciales.

Fue importante conocer si las empresas tendrían éxito o fallaran, de acuerdo con esta situación se consideraba primordial que se cuente con instrumentos que sirvieron de ayuda para pronosticar si estas fallaban o saber si serían capaces de cumplir con todas las obligaciones financieras (Gaytán Cortés, 2015). De igual manera, se pudo tomar mejores rumbos buscando alternativas convenientes y corrigiendo errores al momento de tomar decisiones, esto se pudo lograr gracias a la gestión financiera dentro de la empresa.

El presente trabajo de investigación se consideró de relevancia porque mostró la situación económica actual del negocio en relación a la liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento, de este modo la empresa cumplía con todas las actividades y obligaciones que también se han visto afectadas por la pandemia.

Era muy oportuno analizar la situación financiera de la empresa Ferricomercio Bomsam porque, mediante el análisis financiero la empresa puede cambiar de estrategias en cuanto al mejoramiento de sus procesos para que las decisiones de la empresa no se vean más afectadas por la crisis sanitaria.

Precisar las políticas que se impactarían, los objetivos y metas en un corto o largo plazo para cumplir con los resultados anhelados, de esta forma la decisión para el gerente ayudó a tomar medidas para el futuro de la entidad.

El beneficiario del estudio fue la empresa “Ferricomercio Bomsam” porque este proceso facilitó la toma de decisiones en las inversiones, financiamiento y los planes de acción que debían seguir, tomaron en cuenta cuáles eran los puntos más débiles y también los más fuertes que poseía la empresa, a la vez que se hizo comparaciones de años anteriores para saber cuál es el comportamiento que tuvo y la realidad económica.

La crisis sanitaria que se experimentó, generó cambios notables en el ámbito social y económico, por este motivo las empresas tenían la necesidad de hacer un diagnóstico certero de su situación y realizar proyecciones acerca del futuro con procedimientos y herramientas que permitieron tomar decisiones a mediano o largo plazo, con la finalidad de cumplir cada una de las metas y objetivos que se plantearon en la organización.

Considerando que los gerentes eran los responsables de asumir las decisiones que se tomaban, por lo tanto, se debió tener una correcta planificación para reducir errores dentro de la misma, por esto, fue necesario que se realice un análisis financiero ya que era una gran medida de eficiencia útil. Además, era aplicable a todo tipo de empresa fuera esta pequeña, mediana o grande sin importar a la actividad que se dedicaba, este análisis fue posible para llegar a fijar todas las condiciones financieras en el presente, poder administrar los recursos financieros con los que contaba. De esta forma, aportaba a pronosticar el futuro y con ello buscar nuevos rumbos para la organización, por esta razón constituyó uno de los instrumentos clave a la hora de tomar decisiones.

La información financiera es sustancial para proporcionar seguridad, fue el caso de forma interna se puede analizar los puntos críticos y encontrar que se necesitaba corregir, mientras que de forma externa se pudo vigilar los procesos de inversiones, proveedores que podrían tener dificultades para llegar a su objetivo.

Realizar este análisis fue viable, ya que se contó con la apertura de la empresa Ferricomercio Bomsam, ellos nos facilitaron la información necesaria para su elaboración, también es factible porque existía información en bases de datos.

En la realidad las decisiones eran un pilar fundamental dentro de las organizaciones y el uso de estas herramientas actualizadas permitieron mejorar el desempeño organizacional de manera eficaz para tomar decisiones adecuadas, contribuían con información suficiente y precisa para saber el camino de una organización y el estado financiero y económico en el que se encontraba.

Así mismo, se utilizaba información contable para analizar tanto los estados financieros como los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento, de esta manera tuvo un gran aporte porque permitió ampliar información de las organizaciones y dar opiniones más certeras que favorezcan el crecimiento continuo de la empresa.

Este análisis fue un gran apoyo para los gerentes de las empresas porque sirven de ayuda para tomar decisiones, donde se pudieron tomar en cuenta el futuro que aportaría si se tomaban buenas decisiones, además que se aptaban por medidas para mejorar sus procesos. También, fue de vital importancia para los gerentes debido a que permitieron conocer aquellas posturas en el ámbito financiero y también en el ámbito económico que daban a comprender en qué condiciones se encontraban las organizaciones y como podían actuar frente a las circunstancias que estaban sucediendo dentro y fuera del negocio.

De la misma forma, también se consideró un aporte para las personas que tenían entre sus aficiones empezar un nuevo emprendimiento, porque podían investigar los negocios que podrían crear con el tiempo y como mejorarían estas decisiones frente a problemas económicos.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo general**

- Comparar los indicadores financieros de los años 2020 y 2021, para la determinación del impacto del COVID-19 en la situación financiera de la empresa Ferricomercio Bomsam

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Analizar los estados financieros de la empresa Ferricomercio Bomsam, para la sustentación en el proceso de toma de decisiones
- Evaluar el proceso de toma de decisiones para la identificación de los factores críticos de éxito
- Proponer estrategias para el mejoramiento de la situación financiera y económica de la empresa

## **1.5. Preguntas de reflexión**

- ¿De qué manera se han visto afectadas las actividades de la empresa Ferricomercio Bomsam por la pandemia COVID-19?
- ¿Qué medidas decidieron tomar en la empresa Ferricomercio Bomsam durante la pandemia?
- ¿Qué actividades realizaron durante la crisis sanitaria para que el negocio pueda seguir con sus labores diarios?
- ¿Qué impacto ha generado las decisiones durante estos dos períodos por la crisis sanitaria?

## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA**

#### **2.1. Comportamiento organizacional y la toma de decisiones empresariales**

##### **2.1.1. Teoría económica: Comportamiento organizacional y la toma de decisiones empresariales**

La teoría organizacional se asocia con el comportamiento organizacional que se enfoca con materias que estudian la naturaleza y también la conducta de las personas, además de algunas de las teorías que se asocian con la competencia y la participación (Dailey, 2009). Esta teoría económica es utilizada para saber la conducta que tienen las personas, además de realizar análisis acerca de las habilidades que poseen dentro de una organización.

Es fundamental utilizar esta teoría económica ya que es crucial saber el comportamiento de las personas en la empresa, conocer las aptitudes y capacidades con las que cuentan para desenvolverse dentro del entorno laboral, de este modo se pueden buscar mejores alternativas en la toma de decisiones porque se conoce a los miembros de la organización y también su conocimiento en las áreas de trabajo ayuda a fortalecer el apoyo en la toma de decisiones.

## **2.2. Conceptualización**

### **2.2.1. Las finanzas**

Las finanzas es el grupo de todas las actividades que por medio de la toma de decisiones trasladan, controlan, manejan y se encargan de tener una administración en el dinero que tienen a su cargo (García, 2014). De la misma forma, las finanzas se ocupan de realizar estudios cuando se originan bienes y de forma se deben usarlos en una organización. Por lo que, las finanzas posibilitan que los procesos se gestionen de manera correcta, así, las decisiones en el entorno financiero contengan beneficios

### **2.2.2. Gestión financiera**

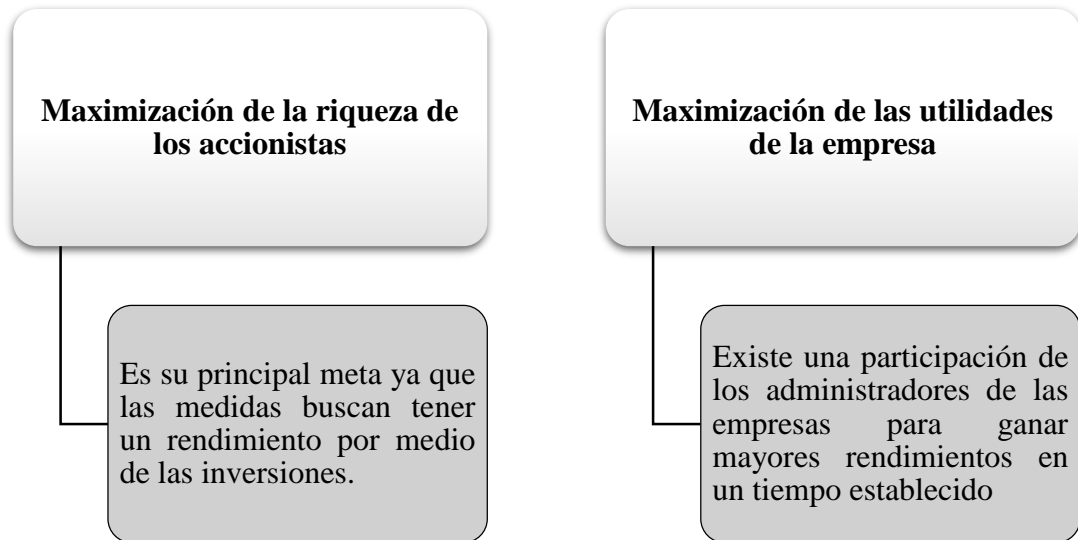
La gestión financiera hace referencia a la gestión de actividades en cuanto al dinero su objetivo es alcanzar, mantener y emplear el dinero por medio de mecanismos o indicadores para lograr las metas que posibiliten instaurar lineamientos en la asignación de todos los activos y pasivos Huacchillo et al. (2020).

La gestión financiera es un procedimiento que se encuentra dentro del área administrativa y también dentro del área de finanzas de un negocio por este motivo radica la importancia de aplicar la gestión financiera en las organizaciones, de esta forma, se puede estar al tanto de las decisiones ideales que se pueden optar. La gestión financiera es el grupo de medidas que las personas realizan con la finalidad de dirigir una organización hacia algún objetivo (Ortiz & Soto, 2017).

Además, la gestión financiera es de gran relevancia dentro de las organizaciones debido a que permite el cumplimiento de sus actividades de acuerdo a lo planeado.

#### **2.2.2.1. Objetivos de la gestión financiera**

Entre los objetivos más importantes de la gestión financiera mencionaremos a los siguientes a continuación:

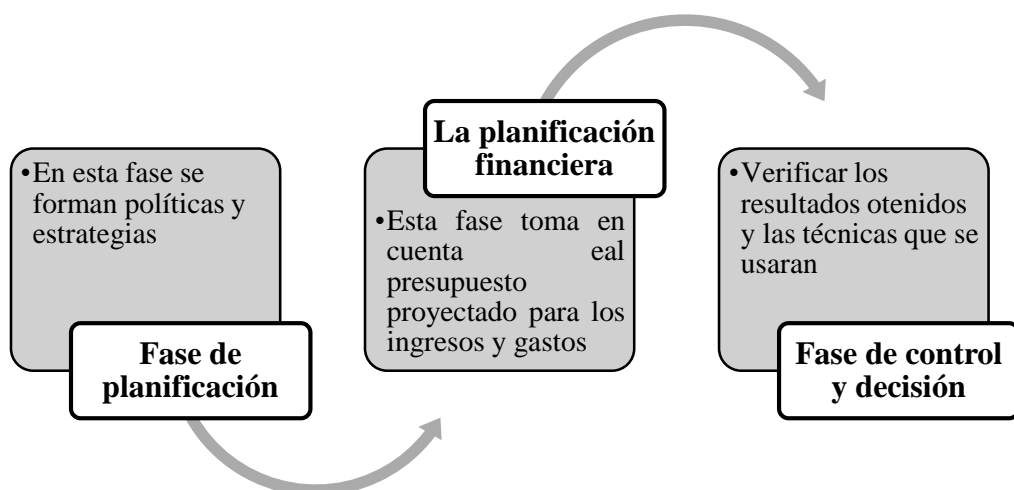


**Ilustración 3. Objetivos de la gestión financiera**

Fuente: Fred (2013)

#### 2.2.2.2. Modelo de gestión financiera

Dentro de la gestión financiera se debe seguir con ciertos pasos o lineamientos para logara los objetivos deseados en todo lo planificado y es de vital importancia seguir cada uno de estos procesos o fases para su cumplimiento correcto. En el siguiente gráfico se puede observar las fases de la gestión financiera que se detallan a continuación:



**Ilustración 4. Modelo de gestión financiera**

Fuente: Cabrera et al (2017)

### **2.2.3. El análisis financiero**

El análisis financiero es conocido como un estudio que se realiza por medio de información que provee una entidad y también del ambiente a su alrededor para saber el estado financiero de la misma (Gil Álvarez, 2004). Al análisis financiero se le considera como un instrumento valioso para evaluar la situación de una empresa, este trabajo es realizado por personas con experiencia y conocimiento en el área financiera como un apoyo fundamental en las decisiones empresariales de todo tipo de empresas.

#### **2.2.3.1. Utilidad del análisis financiero**

Un análisis financiero es importante porque ayuda a tener evaluaciones previas para suministrar comentarios de los acontecimientos dentro de una empresa (Gómez & Tello, 2015). Con estos análisis financieros se pueden reconocer las posturas en el ámbito financiero y económico para saber si una empresa o negocio se encuentra bien o si presenta algún tipo de problema que se pueda arreglar optando por nuevas estrategias que ayudan a mejorar el rumbo de la empresa con la finalidad de asegurar su permanencia y desarrollo en la sociedad actual.

Por esta razón las empresas realizan análisis financieros ya que buscan fortalecer todos los aspectos internos y externos con los que cuenta para usarlas a su beneficio, además de confirmar que sus objetivos se cumplan.

#### **2.2.3.2. Etapas del análisis financiero**

El análisis financiero es una de las herramientas ya mencionadas que permite examinar todos los aspectos importantes para tomar decisiones estratégicas dentro de la misma, de igual manera se debe emplear instrumentos adecuados en su análisis.

También es crucial que el análisis siga algunos procedimientos para que los resultados sean los apropiados.



### **Etapa preliminar**

- En la etapa preliminar el cliente decide lo que quiere usar en el análisis financiero, aquí se definirá que objetivo se quiere alcanzar
- En esta etapa lo fundamental es fijar las causas del problema, averiguar porque se origina el problema mediante el análisis financiero es su objetivo principal en esta primera etapa.

### **Etapa de análisis formal**

- En la etapa de análisis formal se escoge y reúne la información por medio de cuadros y de gráficos

### **Etapa de análisis real**

- En la tercera etapa del análisis financiero se determinan los problemas que existen y cuáles son las causas, además se buscan soluciones a los problemas existentes

#### **Ilustración 5. Etapas del análisis financiero**

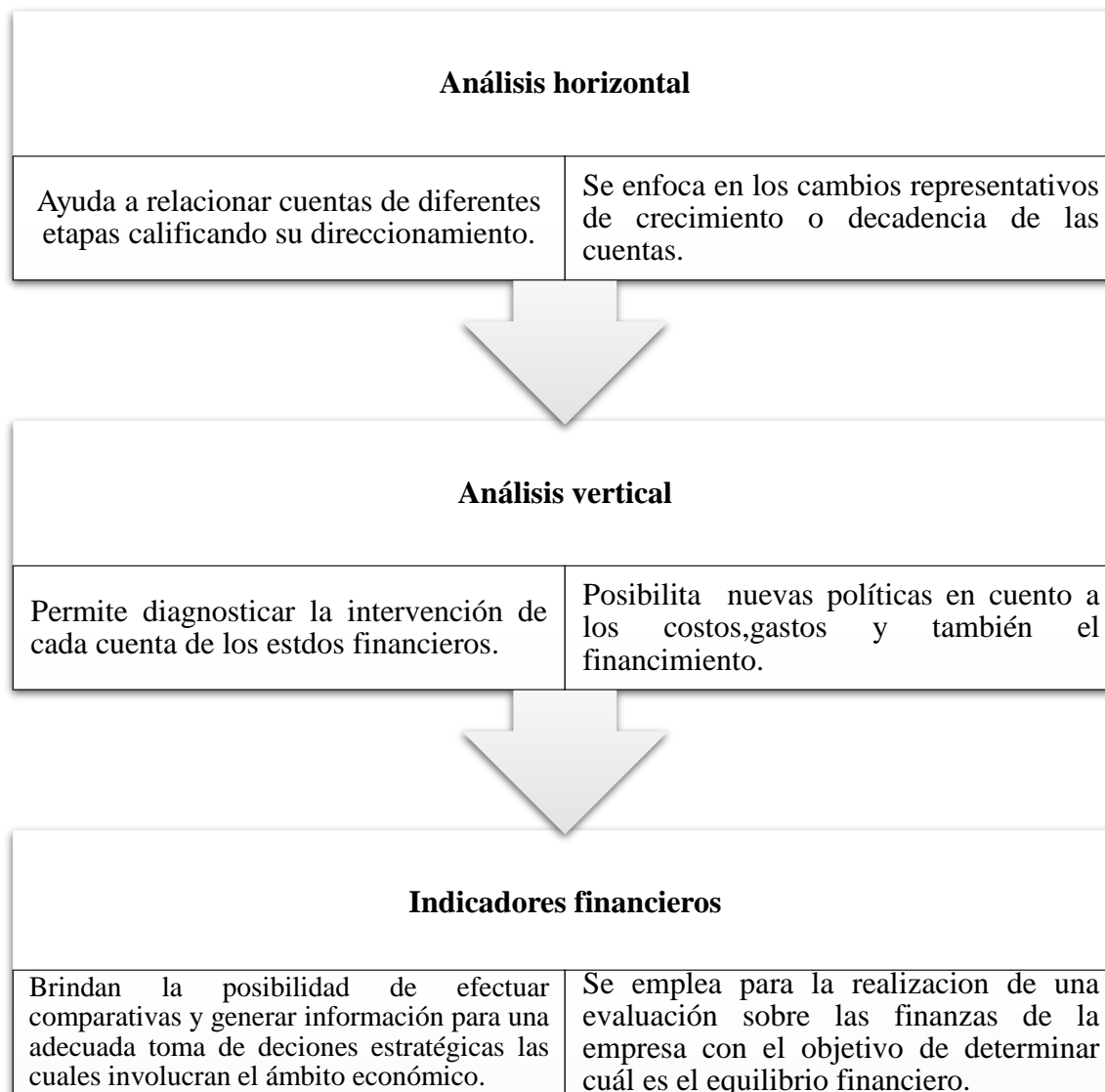
**Fuente:** Vélez & Zulay (2012)

#### **2.2.3.3. Objetivos del análisis financiero**

El análisis de los estados financieros tiene como objetivo principal encomendar toda la información a una investigación minuciosa y cuidadosa que permita optar por decisiones adecuadas (Sanz, 2002). Por medio del análisis se puede reconocer si el negocio tiene solvencia para cumplir con todas las obligaciones y si posee todos los recursos necesarios para cumplir con sus actividades, es necesario que se tenga claro que los análisis financieros son la parte principal en las decisiones y es importante tener una buena planificación.

#### 2.2.3.4. Herramientas para el análisis financiero

Para realizar el análisis de los estados financiero se pueden utilizar las siguientes herramientas:

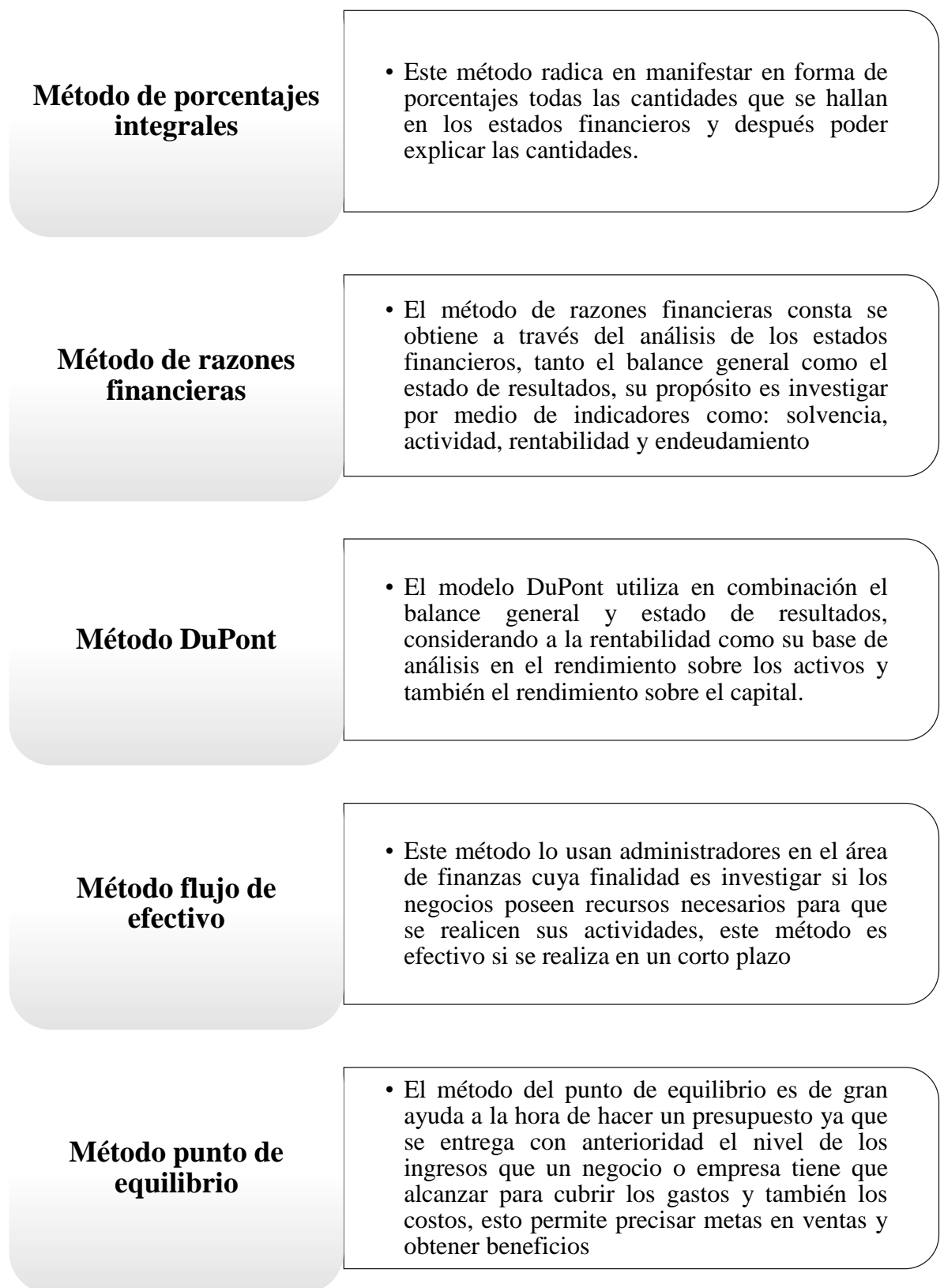


**Análisis Herramientas para el análisis financiero**

Fuente: Coello ( 2015)

#### 2.2.3.5. Métodos para el análisis financiero

La utilización de métodos correctos durante un análisis financiero es importante debido a que ayuda en la realización de procedimientos precisos y rápidos dentro de los negocios o empresas para que puedan acceder a nuevos cambios o mejorar los procesos. A continuación, se mencionan a los métodos más utilizados en las organizaciones porque su utilidad es muy relevante en la administración de las entidades.



**Ilustración 6. Métodos de análisis financiero**

**Fuente:** Robles (2012)

### 2.2.3.6. Estados financieros

Los estados financieros son los que se realizan al terminar el período, se los hace con la finalidad de valorar la capacidad que tiene una empresa al momento de producir un capital, es imprescindible que sean claros y concisos (Elizalde, 2019). Por lo tanto, los estados financieros son herramientas importantes que lo usan las organizaciones para comprender en que situación tanto financiera como económica en la que se encuentra.

Los estados financieros también son conocidos como cuentas que se presentan de forma anual, donde, se los aplica a través de la contabilidad de una organización y también revelan de qué manera se encuentra organizada.

### 2.2.3.7. Elementos de los estados financieros

En los estados financieros se consideran a los siguientes elementos:



**Ilustración 7. Elementos de los estados financieros**

**Fuente:** Montes et al.,(2006)

Los activos son considerados como beneficios que las organizaciones poseen y de los cuales se espera tener algún provecho con el tiempo.

Los pasivos en cambio representan todas las obligaciones que la empresa posee.

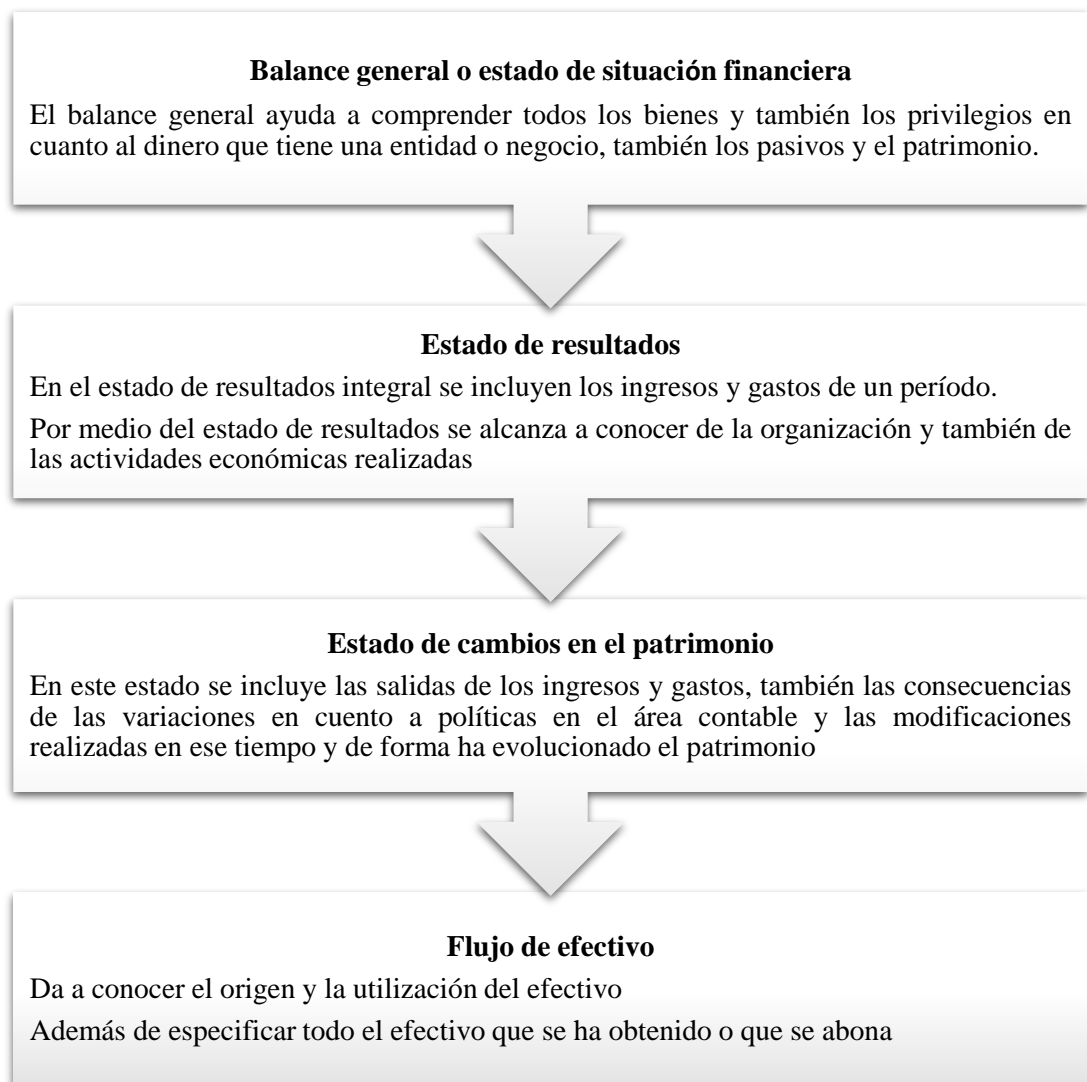
El patrimonio es el capital en cuanto a los activos que una empresa tiene.

Los ingresos son todos aquellos beneficios económicos que se obtuvieron durante un período de tiempo, incrementando el valor de sus activos.

Los gastos son todas las disminuciones económicas que han existido en un período a manera de salidas o empobrecimiento de sus activos que originan una disminución en el patrimonio de la empresa.

#### **2.2.3.8. Clasificación de los estados financieros**

Los estados financieros son más conocidos como informes financieros que se obtienen anualmente con el propósito de comprender la situación tanto financiera como económica por la cual está atravesando. A continuación, se mencionan los estados financieros más utilizados en el análisis financiero:



**Ilustración 8. Estados financieros**

**Fuente:** Ortiz (2019)

### 2.2.3.9. Indicadores financieros

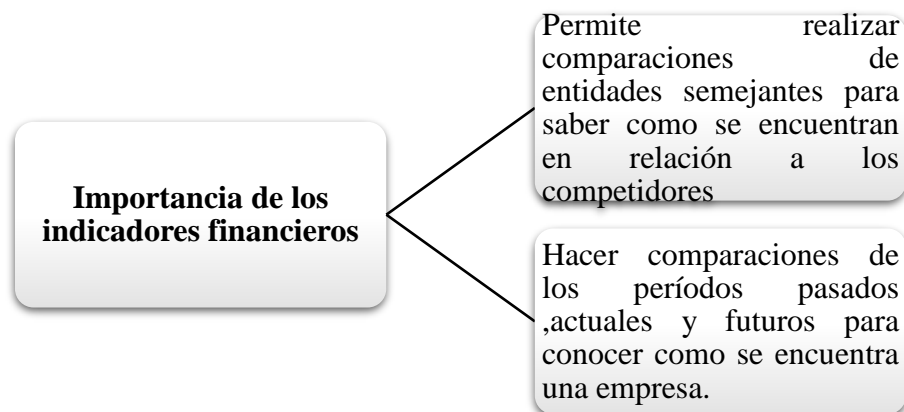
Los indicadores o más conocidos como ratios financieros se encargan de hacer comparaciones de dos cuentas provenientes de los estados financieros, para dar a conocer información de las cuentas en relación a otras y se mide en porcentajes o unidades monetarias (Andrade, 2021).

### 2.2.3.10. Importancia de los indicadores financieros

Los indicadores financieros son instrumentos que las entidades utilizan para realizar análisis financieros y de esta manera se puede llegar a saber la realidad financiera de una entidad en períodos de tiempo que son determinados dentro de las empresas.

Asimismo, se debe tomar en cuenta su importancia al momento de utilizarlos, debido a que proporcionan información significativa, igualmente ofrecen soluciones para que las organizaciones mejoren sus indicadores dentro de la empresa, fortaleciendo sus actividades. Además, los indicadores financieros ayudan a examinar de qué manera las empresas han ido creciendo con el paso de tiempo, si esta ha utilizado bien sus recursos, también la manera en que se ha gestionado sus procesos y actividades.

Con los indicadores financieros también se pueden descubrir las oportunidades de financiamiento para la empresa, solucionar dificultades en cuanto a la gestión financiera, ayudando a reconocer cuales son los lugares o áreas que tienen más productividad y las que no lo hacen para arreglarlas.



**Ilustración 9. Importancia del análisis financiero**

**Fuente:** Chávez & Gamboa (2018)

### 2.2.3.11. Indicadores de liquidez

Los indicadores de liquidez son los encargados de medir la capacidad que existe para cumplir con las obligaciones en un tiempo corto (Instituto Nacional de Contadores Públicos INCP, 2012). Es un indicador relevante dentro del análisis financiero porque posibilita cumplir con las obligaciones de la empresa.

**Tabla 1. Índices de liquidez**

Índice	Concepto	Fórmula
<b>Liquidez corriente</b>	El índice de liquidez corriente se encarga de vincular a los activos corriente delante de los pasivos y si este coeficiente es elevado hay más oportunidades para cumplir con las liquidaciones	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
<b>Prueba ácida</b>	Mediante este índice se puede comprobar que hay para que sus compromisos de corto plazo se cumplan	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Fuente: Ortiz (2021)

### 2.2.3.12. Indicadores de solvencia

Los indicadores de solvencia son aquellos que miden la capacidad que tiene una organización para cumplir con acuerdos próximos (Imaicela et al., 2019). Hay que tener en cuenta que este indicador ayuda a saber los riesgos que pueden existir en el proceso de financiamiento. A continuación, se detallan los índices financieros más importantes en cuanto a los indicadores de solvencia.

**Tabla 2. Índices de solvencia**

Índice	Concepto	Fórmula
<b>Endeudamiento del activo</b>	Ayuda a diagnosticar cual es el nivel de independencia financiera que tienen con sus acreedores.	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
<b>Endeudamiento patrimonial</b>	Permite saber el nivel de dependencia que existe entre los dueños y los acreedores, además de mostrar su capacidad en la financiación el capital usado.	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

<b>Endeudamiento del activo no corriente</b>	Este indicador señala la cantidad de dinero que se ha invertido en los activos fijos. Si es mayor o igual a 1 significa que se usó el patrimonio de la empresa sin acceder a créditos	Patrimonio / Activo Fijo Neto
<b>Apalancamiento</b>	El índice de apalancamiento describe la ayuda en cuanto a los bienes o recursos sobre los otros recursos de terceros.	Activo Total / Patrimonio
<b>Apalancamiento financiero</b>	El apalancamiento financiero muestra lo bueno y malo de realizar un endeudamiento y también como colabora en la rentabilidad.	(UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)

Fuente: Ortiz (2021)

### 2.2.3.13. Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión se encargan de medir la conducta y el rendimiento de las actividades y por medio de esto se puede mejorar los procedimientos (Pérez, 2012). El indicador de gestión también es de gran aporte para buscar mejores estrategias o para prevenir algunos riesgos.

**Tabla 3. Índices de gestión**

Índice	Concepto	Fórmula
<b>Rotación de cartera</b>	Este índice es importante para saber la cantidad de veces que las cuentas por cobrar han rotado en un determinado tiempo.	Ventas / Cuentas por Cobrar
<b>Rotación de activo no corriente</b>	Se encarga de mostrar la porción de dinero que se han invertido en los activos fijos de una empresa.	Ventas / Activo no corriente
<b>Rotación de ventas</b>	Indica el nivel de la eficiencia en cuanto al uso de los activos totales, además muestra las veces que se ocupan los activos en las ventas.	Ventas / Activo Total
<b>Período medio de cobranza</b>	Ayuda a saber el nivel de liquidez que existe en las cuentas y documentos por cobrar. También se encarga de hacer mediciones de la agilidad que una organización tienen en recuperar el dinero de las ventas realizadas.	(Cuentas por Cobrar * 360) / Ventas



<b>Período medio de pago</b>	Señala la cantidad de días que un negocio o entidad emplea en cumplir con sus compromisos de inventarios	(Cuentas y Documentos por Pagar * 360) / Compras
<b>Impacto gastos administración y ventas</b>	Este índice permite determinar el impacto que han generado los gastos operacionales en descenso de los beneficios de una empresa	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas
<b>Rotación de inventarios</b>	Indica la rotación de inventarios, si existe una rotación constante significa que el negocio está incrementando sus ventas, si no está rotando está el negocio está perdiendo su posicionamiento	Costo de venta/Inventario Promedio
<b>Edad promedio de inventarios</b>	Señala el número de días que un inventario rota, si los días que rotan son menores significa que la mercancía si está dando ganancias	360/Rotación de inventarios
<b>Ciclo operacional promedio</b>	Indica los días promedio que un negocio tarda en hacer efectivo recobrar su cartera y también la rotación de sus inventarios.	Período promedio de cobr. +Edad promedio de inventario/2

Fuente: Ortiz (2021) y Ortiz & Soto (2017)

#### 2.2.3.14. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad son los que miden los beneficios que tiene organización (Imaicela et al., 2019). Es decir, que este indicador permite conocer el grado de efectividad en los procesos de administración de las organizaciones para verificar si existen beneficios o pérdidas.

**Tabla 4. Índices de rentabilidad**

Índice	Concepto	Fórmula
<b>Rentabilidad neta del activo</b>	Indica la capacidad que tienen los activos en cuanto a generar beneficios económicos	$(Utilidad\ Neta / Ventas) * (Ventas / Activo\ Total)$
<b>Margen bruto</b>	El margen bruto ayuda a percibir la rentabilidad de todas ventas alrededor del costo de venta y si la empresa tiene capacidad de cumplir con los gastos operativos	$Ventas\ Netas - Costo\ de\ Ventas / Ventas$

<b>Margen operacional</b>	Este índice de rentabilidad muestra si una empresa es o no rentable	Utilidad Operacional / Ventas
<b>Rentabilidad neta de ventas</b>	El índice de rentabilidad neta de ventas indica si un negocio tiene utilidad por cada unidad vendida.	Utilidad Neta / Ventas
<b>Rentabilidad operacional del patrimonio</b>	Ayuda a reconocer la rentabilidad que se da a los socios, accionistas en cuanto al capital que el negocio ha aportado, no se toman en cuenta los gastos financieros ,participación de los trabajadores y tampoco los impuestos	(Utilidad Operacional / Patrimonio)

Fuente: Ortiz (2021)

### 2.2.3.15. Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento son los encargados de medir la manera en que colaboran los acreedores en cuanto al financiamiento dentro de una organización y también los peligros que tiene los acreedores y los dueños (Instituto Nacional de Contadores Públicos , 2012).

**Tabla 5. Índices de endeudamiento**

<b>Índice</b>	<b>Concepto</b>	<b>Fórmula</b>
<b>Razón de endeudamiento</b>	Se encargan de comparar la capacidad que tienen las organizaciones para cumplir con las deudas	$\text{Pasivo total} / \text{Activo total}$
<b>Endeudamiento financiero</b>	Este indicador se encarga de medir la capacidad que tienen las organizaciones para rembolsar aquellos fondos que han colaborado terceros.	$\text{Obligaciones financieras} / \text{Ventas netas}$
<b>Concentración del endeudamiento del corto plazo</b>	Este índice se encarga de medir las veces que participan los terceros y las deudas que tienen en un corto plazo.	$\text{Pasivo corriente} / \text{pasivo total}$

Fuente: Fernández (2017)

### 2.2.3.16. Interpretación de los indicadores financieros

De acuerdo con Ollague Valarezo et al., (2017) la interpretación de los indicadores financieros radica en la profundización del significado sobre los resultados obtenidos por la aplicación de los indicadores, dicha profundización del significado puede

contemplar detalle sobre los efectos que generan, el impacto que se espera, las causas y las posibles acciones a desarrollarse. Por lo tanto, mantiene una estrecha relación con la toma de decisiones. Cabe señalar que, en varias ocasiones suele confundirse la lectura de los resultados obtenidos con la interpretación de los mismos, sin embargo, ambas involucran aspectos diferentes siendo la lectura de resultados una simple mención sobre lo sucedido en base al análisis mencionado.

#### **2.2.4. Administración**

La administración es un procedimiento que se adapta al crecimiento y cuidado del sacrificio, saberes, cualidades, prácticas de las personas en beneficios de las organizaciones (Gutiérrez, 2007). Igualmente, la administración se encarga de establecer que los recursos disponibles sean provechosos, asegurando su compromiso de regular el crecimiento económico.

##### **2.2.4.1. Administración estratégica**

La administración estratégica más conocida como un arte y un saber que ayuda a poner en práctica y valorar las decisiones interdisciplinarias para que una organización pueda cumplir con todas las metas establecidas (Fred, 2013). De la misma forma, la administración estratégica posibilita hallar oportunidades, ordenarlas de acuerdo al grado de precedencia. Asimismo, en las organizaciones da una percepción de las problemáticas que hay en la administración, permitiendo llevar un control.

##### **2.2.4.2. Etapas de la administración estratégica**

La administración estratégica consta de las siguientes etapas para su desarrollo:

<b>Formulación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La etapa de formulación incluye la misión, visión, objetivos y los factores internos y externos de la empresa</li> </ul>
<b>Implementación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La segunda etapa toma en cuenta los objetivos a largo plazo, políticas y también los recursos.</li> </ul>
<b>Evaluación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar factores internos y externos</li> <li>• Valorar el desempeño o rendimiento</li> <li>• Tomar medidas correctivas</li> </ul>

**Ilustración 10. Etapas de la administración estratégica**

**Fuente:** Solano ( 2003)

### **2.2.5. Toma de decisiones**

Tomar decisiones implica tener la capacidad de elegir de varias fuentes notables información que brinda la posibilidad de desenvolverse y modificar aspectos importantes con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados (Araújo et al., 2016). Por este motivo es indispensable que las personas conozcan acerca de la importancia que conlleva tomar una decisión ya sea en el ámbito laboral o personal.

#### **2.2.5.1. Decisiones**

Una decisión es una elección entre diversas alternativas, buscar una mejor de acuerdo a la información que se disponga Peñaloza (2010). De igual importancia, hay que recordar que las decisiones están determinadas de acuerdo a procesos que permiten seleccionar diversas opciones ante situaciones o problemáticas ya sea en el entorno económico, empresarial, social, personal.

Además, al momento de tomar decisiones se debe considerar todos los aspectos relevantes buenos y malos que influirán en la decisión que se tome de acuerdo a las alternativas existentes.

#### **2.2.5.2. Importancia de las decisiones**

Las decisiones son primordiales en las empresas por esta razón se debe buscar las mejores alternativas de manera consciente con la finalidad de brindar apoyo a la organización, tomando acciones buenas que contribuyan al futuro de la misma.

De igual importancia, para tomar las decisiones se debe tener en cuenta de toda la responsabilidad que esto atrae. Pensar en las consecuencias y en los efectos que puede ocasionar el no establecerlas de manera correcta y si por el contrario son acertadas estas contribuirán de gran manera al futuro mejorando la seguridad de las personas y también de las organizaciones.

A continuación, se redacta la importancia de las decisiones que se debe considerar:

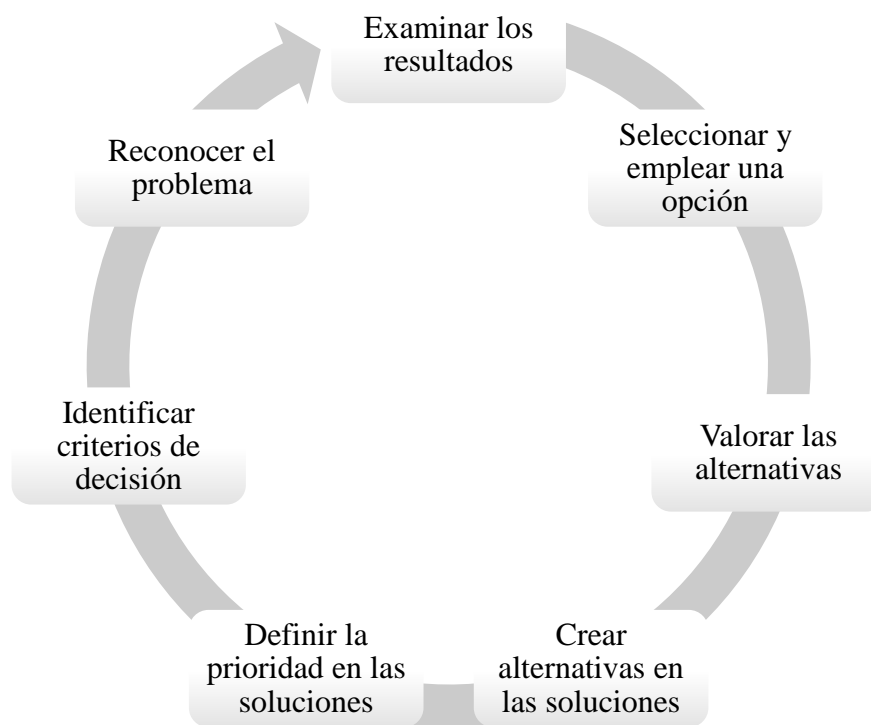


**Ilustración 11. Importancia de las decisiones**

**Fuente:** Solano (2003)

### **2.2.5.3. Etapas para la toma de decisiones**

Tomar decisiones es primordial ya que existe la posibilidad de hallar más alternativas para que las decisiones sean acertadas y brinden beneficios a las personas y a las organizaciones. A continuación, se da a conocer las etapas que se debe considerar a la hora de tomar decisiones:



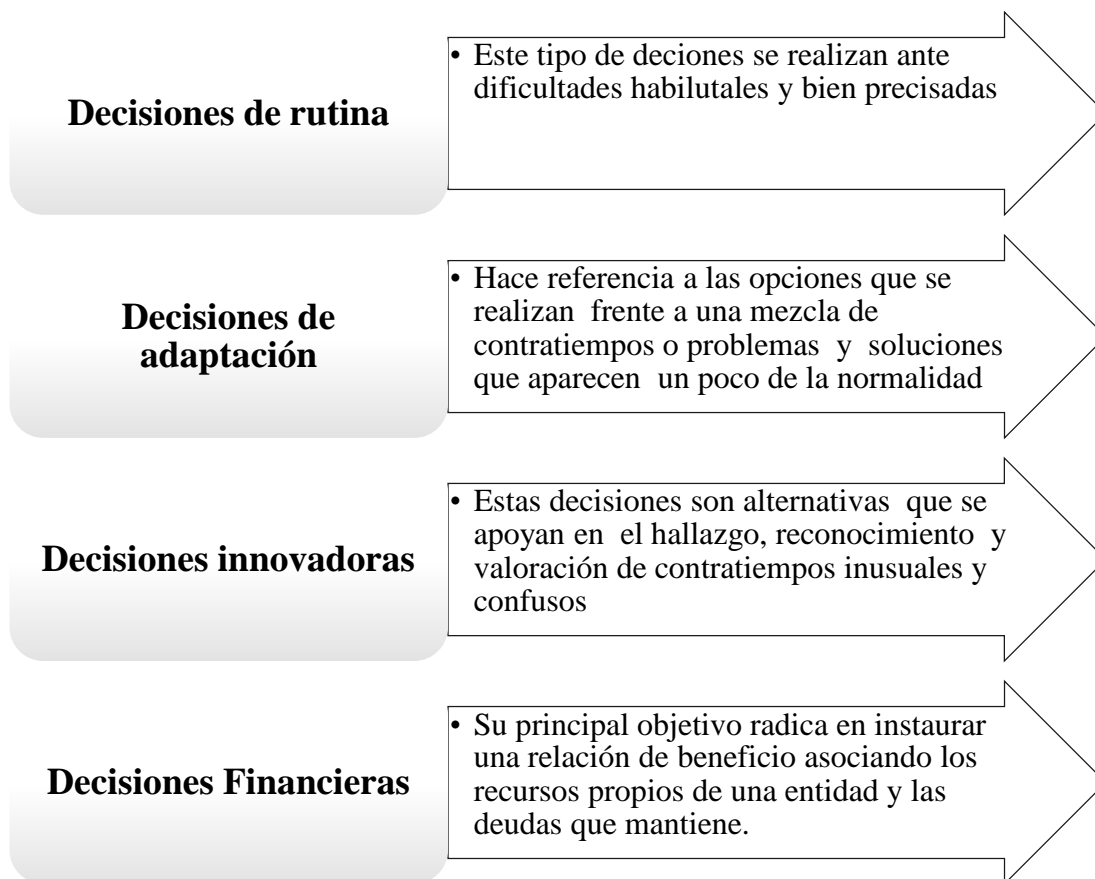
**Ilustración 12. Etapas de las decisiones**

**Fuente:** Sandoval & Diaz (2016)

Empezar por reconocer el problema que existe es importante para tomar decisiones, el segundo paso en etapa de la decisiones es identificar criterios de decisión al analizar las opciones disponibles, el tercer paso consiste en identificar la prioridad a cada uno de los problemas para hallar una solución, la cuarta etapa es crear diversas alternativas para los problemas que se han encontrado, la quinta etapa es valorar las alternativas si estas son buenas o malas para el tipo de problemas que hay, después de valorar las alternativas se procederá a seleccionar y emplear una opción la que se considere más apropiada después de analizarlas, en última instancia se examinara los resultados que se han obtenido con las opciones que se han escogido dependiendo el tipo de problemas que han surgido.

#### **2.2.5.4. Tipos de decisiones**

Dentro de las decisiones existen diferentes tipos de decisiones que se deben considerara a la hora de hallar una solución, a continuación, se mencionan a 3 tipos de decisiones:



**Ilustración 13. Tipos de decisiones**

Fuente: Hellriegel et al.(2008)

### 2.2.6. Factores críticos de éxito

Los factores críticos de éxito son escenarios imprescindibles dentro de las organizaciones y aquí todo depende si lo que se ha obtenido es apropiado para que exista un buen rendimiento dentro de la competencia. (Ferrerías, 2010). De la misma forma, es necesario que se utilice una metodología para reconocer a los factores críticos de éxito que son un papel fundamental para que las organizaciones tengan una mejor notoriedad. Además, los factores críticos de éxito ayudan a mejorar el desempeño empresarial, denominadas como las áreas esenciales para que un negocio u organización triunfe.

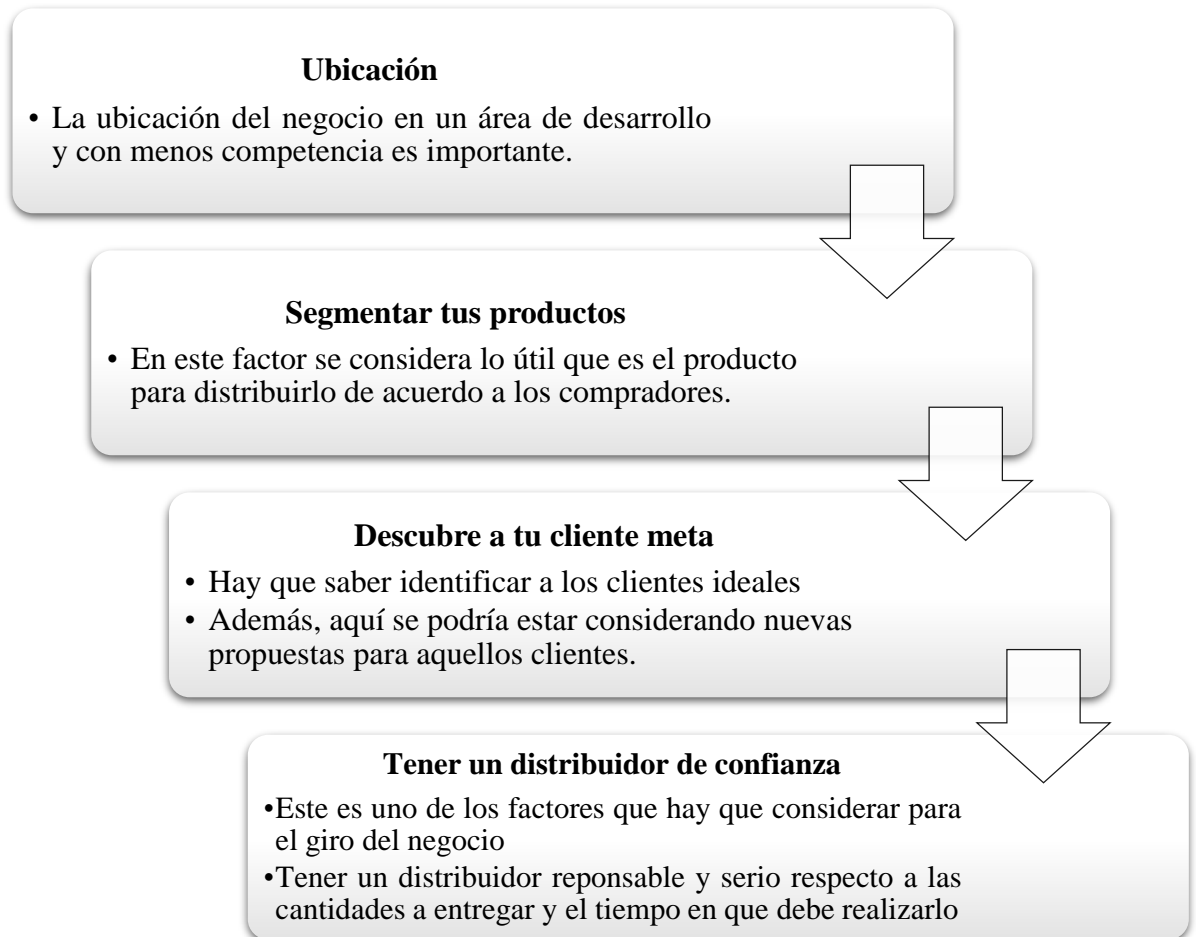
#### 2.2.6.1. Importancia de los factores críticos de éxito

Los factores críticos de éxito son un apoyo en la realización de planes, por esta razón se debe considerar que todos los resultados obtenidos se debaten y también se registran para tener un mayor éxito Romero et al., (2009).

### 2.2.6.2. Clasificación de los factores clave de éxito

A continuación, se puede observar a los factores clave dentro de las ferreterías:

#### Clasificación de los factores clave de éxito



**Ilustración 14. Clasificación de los factores clave de éxito**

**Fuente:** Ferremayoreo (2019)

### 2.2.7. Experiencia del cliente

La experiencia del cliente hace referencia al ámbito empresarial y la manera de planificar en un lapso de tiempo corto y también acerca de cómo distingue la marca del producto (Qualtrics, 2022). Además, la experiencia con el cliente no solo se refiere al producto sino también a como se sienten los clientes, por esta razón es fundamental conocer las opiniones para que la empresa pueda modernizarse.



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Metodología e instrumentos de recolección de información

##### 3.1.1. Unidad de análisis

La unidad de análisis fue la empresa Ferricomercio Bomsam, los dueños de la empresa nos proporcionaron la información necesaria para realizar el análisis de caso dentro de entidad. Fue de gran importancia que la empresa contara con instrumentos financieros para saber cómo se encontraban sus porcentajes de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, endeudamiento, aquí la empresa buscó renovadas alternativas que permitieron seguir con el rumbo del negocio. Se utilizó la metodología cuantitativa para obtener los estados financieros y documental para acceder a las entrevistas en la empresa.

La utilización del análisis financiero ayudó a conocer sus errores y también permitió mejorar las decisiones en la empresa con la finalidad de asegurar su estabilidad financiera y por ende su presencia dentro del sector comercial. Por este motivo, se consideró dentro del análisis financiero la utilización de los indicadores financieros de los dos períodos para saber si las variaciones fueron grandes o pequeñas y como afectó esto en las decisiones de la empresa.

##### 3.1.2. Fuentes y técnicas de recolección de información

**Fuente de información primaria:** Se aplicó la entrevista al administrador y al auxiliar de ventas de la empresa Ferricomercio Bomsam debido a que su personal era pequeño, se tomó en cuenta a un total de 2 personas que trabajaban dentro de la empresa.

**Tabla 6. Personas entrevistadas**

No.-	Nombres	Cargo	Departamento
1	Vladimir Bombón	Administrador	Administrativo
2	Alejandra Peña	Auxiliar de ventas	Ventas

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

**Entrevistas:** Se aplicó en el mes de mayo del año 2022 de manera presencial, su finalidad fue obtener información de la empresa para realizar el análisis financiero del período 2020-2021.

**Guion de entrevista:** Se utilizó un total de 15 repartidas entre el administrador y auxiliar de ventas, duró 20 minutos para el administrador y 10 minutos para el auxiliar de ventas.

### Preguntas para el departamento administrativo

**Tabla 7. Preguntas de la entrevista profundidad y sus categorías**

No.-	Preguntas
1	¿Considera que la empresa ha tenido liquidez suficiente en el período 2020-2021?
2	¿Cómo cree usted que se ha encontrado la financiación de los activos de la empresa durante la crisis sanitaria?
3	¿Su empresa esta apalancada en terceros o no se encuentra apalancada?
4	¿En su opinión cree que la gerencia de la empresa está teniendo un gran beneficio del capital de acuerdo al asignado por terceros?
5	¿En su consideración en período fue más difícil recuperar las ventas a crédito de la empresa? ¿Por qué?
6	¿Cómo es el manejo con sus proveedores?
7	¿En la empresa cual es la fecha plazo de los proveedores para depositar?
8	¿En la empresa como se realiza la rotación de los productos para que tengan mejores ventas?
9	¿Considera que la empresa es rentable?
10	¿Qué estrategias de ventas se han implementado durante la pandemia?
11	¿Cuáles han sido las decisiones más difíciles que se han tomado durante el período 2020-2021? ¿Por qué?

**Fuente:** Escobar (2019)

## Preguntas para el departamento de ventas

**Tabla 8. Preguntas de la entrevista profundidad y sus categorías**

No.-	Preguntas
1	¿Cómo cree que se han visto afectados los clientes de la empresa durante la crisis sanitaria?
2	¿En su opinión como considera que afectó la pandemia a las actividades de la empresa en estos últimos dos períodos?
3	¿Cuáles cree que eran los principales problemas durante la pandemia COVID-19 en cuanto a las actividades de la empresa?
4	¿En la pandemia como usó las redes sociales para obtener clientes?

**Fuente:** Escobar (2019)

**Fuente de información secundaria:** La información se adquirió de la base de datos del Servicio de Rentas Internas donde se obtuvo los estados financieros (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados) de la empresa. También se tomó en cuenta artículos científicos de la base de datos como: Scielo, Redalyc, Dialnet, Scopus y libros.

**Observación.** – Se aplicó en el mes de mayo del año 2022, de manera presencial para obtener los estados financieros de la empresa y se conoció su situación real.

### **Ficha de observación**

Para la ficha de observación solo se tuvo en cuenta las cuentas del activo, pasivo, patrimonio, ingresos y los costos y gastos de los períodos 2020-2021. Se utilizó el análisis horizontal y vertical de los estados financieros para el análisis de la ficha de observación

**Tabla 9. Ficha de observación**

Cuentas	2020	2021
<b>Activo</b>		
<b>Pasivo</b>		
<b>Patrimonio</b>		
<b>Ingresos</b>		
<b>Costos y gastos</b>		

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En la tabla que observamos a continuación se tomaron en cuenta aspectos importantes que se consideraron para el análisis financiero.

**Tabla 10. Preguntas esenciales del procesamiento y análisis de la información**

<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
¿Cuál es la finalidad?	Conocer que variaciones experimentaron en la empresa durante la crisis sanitaria.
¿En qué empresa?	Ferricomercio Bomsam
¿Acerca de que tema?	Análisis financiero en la empresa
¿De qué años?	2020-2021
¿Con que métodos?	Se aplicaron entrevistas, fichas de observación y también los indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

### **3.2. Método de análisis de la información**

Las entrevistas se aplicaron a dos personas que trabajan en la empresa Ferricomercio Bomsam, al administrador y auxiliar de ventas debido a que el personal de la empresa comercial es pequeño. Mediante una tabla se analizó las respuestas obtenidas durante la entrevista de las dos personas.

**Tabla 11. Análisis de la entrevista al departamento administrativo**

<b>No.-</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Análisis/Resumen</b>

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En la siguiente tabla se tomó aspectos importantes como el número de pregunta, la respuesta del entrevistado y el análisis que se llevó a cabo con las respuestas de la entrevista.

**Tabla 12. Análisis de la entrevista al departamento de ventas**

<b>No.-</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Análisis/Resumen</b>

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

### 3.2.1. Análisis de la ficha de observación

Para el análisis de la ficha de observación se utilizaron estados financieros, además los indicadores de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad, endeudamiento de los períodos 2020-2021 en la empresa.

**Tabla 13. Ficha de observación**

Cuentas	2020	2021
<b>Activo</b>		
<b>Pasivo</b>		
<b>Patrimonio</b>		
<b>Ingresos</b>		
<b>Costos y gastos</b>		

**Tabla 14. Indicadores de liquidez**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente		
	Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente		

Fuente: Ortiz (2021)

La siguiente tabla que se utilizó fue de los indicadores de solvencia con sus cinco índices que se mostraron a continuación:

**Tabla 15. Indicadores de solvencia**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Solvencia</b>	Endeudamiento del Activo	del Pasivo Total / Activo Total		
	Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Patrimonial / Patrimonio		
	Endeudamiento del Activo no corriente	del Patrimonio / Activo Fijo Neto		
	Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio		
	Apalancamiento Financiero	(UAI / Patrimonio) / (UAII / Activos Totales)		

Fuente: Ortiz (2021)

También se usó la tabla de indicadores de gestión con sus 9 índices financieros

**Tabla 16. Indicadores de gestión**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Gestión</b>	Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar		
	Rotación de Activo no corriente	Ventas / Activo no corriente		
	Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total		
	Período Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 360) / Ventas		
	Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 360) / Compras		
	Impacto Gastos Administración y Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas		
	Rotación de inventarios	Costo de venta/ Inventario Promedio		
	Edad promedio de inventarios	360/Rotación de inventarios		
	Ciclo operacional promedio	Período promedio de cobr. + Edad promedio de inventario/2		

**Fuente:** Ortiz (2021) y Ortiz & Soto (2017)

La tabla que se consideró para el análisis financiero fue la tabla para calcular los índices de rentabilidad de la empresa Ferricomercio Bomsam que mostró a continuación:

**Tabla 17. Indicadores de rentabilidad**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Rentabilidad</b>	Rentabilidad Neta del Activo	(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)		
	Margen Bruto	Ventas Netas – Costo de Ventas / Ventas		
	Margen Operacional	Utilidad Operacional / Ventas		
	Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Utilidad Neta / Ventas		
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	(Utilidad Operacional / Patrimonio)		

**Fuente:** Ortiz (2021)

La última tabla de indicadores fue la de endeudamiento y sus índices financieros que se aplicaron dentro de la empresa

**Tabla 18. Indicadores de endeudamiento**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Endeudamiento</b>	Razón de endeudamiento	Pasivo total/ Activo total	0,14	0,10
	Endeudamiento financiero	Obligaciones financieras/Ventas netas	0,05	0,04
	Concentración del endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente/pasivo total	0,88	0,87

**Fuente:** Fernández (2017)

### 3.2.2. Análisis por medio del sistema dupont

Después de aplicar los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento se procedió a aplicar el sistema dupont debido a que fue un sistema que también permitió analizar los estados financieros (Estado de situación financiera y Estado de resultados integral) que permitió realizar valoraciones sobre las condiciones en que se encontraba la empresa durante estos dos años.

$$\text{ROA} = \text{Margen de utilidad neta} * \text{Rotación de activos totales}$$

**Fuente:** Lawrence (2007)

### 3.2.3. Análisis por medio de la semaforización de los indicadores financieros

Se aplicó la semaforización de los indicadores financieros de los años 2020 y 2021, además de calcular la variación entre estos dos años, la medida estándar, la meta de acuerdo a cada indicador y el porcentaje de cumplimiento que obtuvieron en estos dos años. Fue de gran importancia la aplicación del diagnóstico base en la empresa mediante la semaforización de los indicadores financieros porque permitió saber cuáles de los indicadores de la empresa tuvieron un cumplimiento bueno y cuáles no.

**Tabla 19. SemafORIZACIÓN de indicadores financieros**

NO.-	Nombre	Formula	Año 2020	Año 2021	Variacion	Estandar	Meta	Porcentaje de cumplimiento
1	Liquidez corriente	AC/PC						
2	Prueba Acida	(AC-INV)/PC						
3	Endeudamiento del activo	PI/AT						
4	Endeudamiento Patrimonial	PI/PAT						
5	Endeudamiento del activo no corriente	PI/ANC						
6	Apalancamiento	AT/PAT						
7	Apalancamiento financiero	(UAI/PAT)/(UAI I/AT)						
8	Rotación de cartera	V/CXC						
9	Rotación de activo no corriente	V/ANC						
10	Rotación de ventas	V/AT						
11	Periodo medio de cobranza	(CXC*360)/V o 360/rcart						
12	Periodo medio de pago	(CYDXP*360)/COM						
13	Impacto gastos administración y ventas	GADV/II						
	Rotación de materias primas	CMPUT/PRINMP						
14	Periodo medio de materias primas	360/RMP						
15	Rentabilidad neta del activo	(UN/II)*(II/AT)						
16	Margen Bruto	UBV/V						
17	Margen operacional	UAI/II						
18	Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)	UN/II						
19	Rentabilidad operacional del patrimonio	UAI/PAT						

Fuente: Salazar (2022)

### 3.2.4. Análisis con la prueba t student muestras relacionadas

Finalmente, luego de haber aplicado estos procedimientos, se procedió a aplicar la Prueba T de Student para muestras relacionadas con la herramienta estadística SPSS versión libre. Su finalidad fue saber si existió alguna relación variación significativa en estos dos años.

- **Primer paso**

En el primer paso ingresamos al estadístico SPSS, registramos los valores de los indicadores del año 2020 y 2021

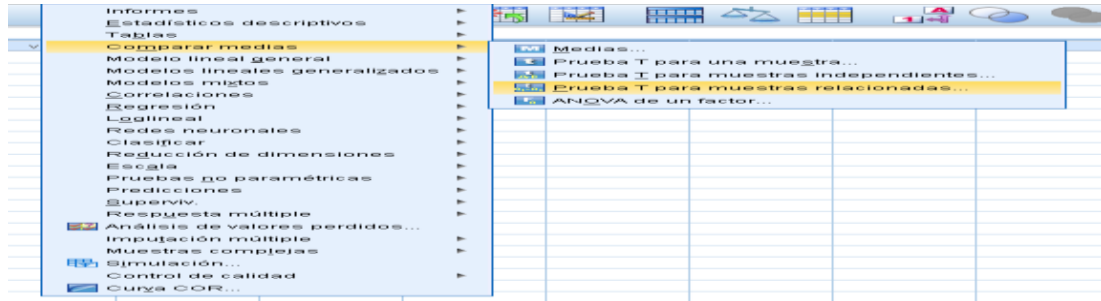
	Año2020	Año2021
	-	-
	-	-
	-	-
	-	-

Ilustración 15. Ingreso de datos



- **Segundo paso**

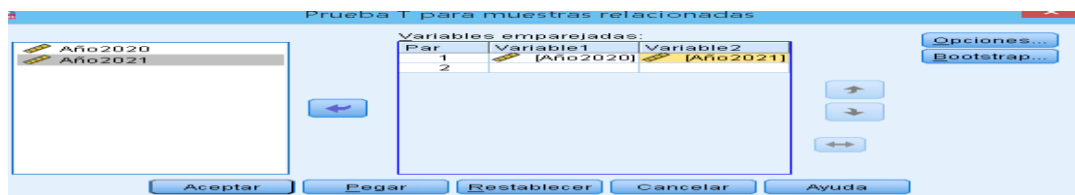
Seleccionamos los datos que ingresamos y nos dirigimos a analizar en la opción de comparar medias, después nos dirigimos a prueba T para muestras relacionadas



**Ilustración 16. Selección de estadístico**

- **Tercer paso**

Introducimos las variables del año 2020 y 2021 y dimos en aceptar, donde automáticamente se calcularon las medias de cada uno de los indicadores analizados en este análisis financiero dentro de la empresa Ferricomercio Bomsam



**Ilustración 17. Selección de variables**

## **CAPÍTULO IV**

### **DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO**

#### **4.1. Análisis y categorización de la información**

A continuación, se detallan los resultados que se obtuvieron del análisis financiero por medio del análisis horizontal y vertical los estados financieros, también se usó los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad, endeudamiento, además se consideró el sistema Dupont para el análisis. Por otra parte, la técnica de la entrevista dentro de la empresa Ferricomercio Bomsam que se aplicó a dos personas que forman parte de esta empresa porque su personal es pequeño.

##### **4.1.1. Análisis de la entrevista**

Se analizó las respuestas obtenidas de la entrevista que se realizó al administrador de la empresa y también a la auxiliar de ventas para saber cómo existió variaciones durante la crisis sanitaria del COVID-19 en la empresa Ferricomercio Bomsam.

Además, con las entrevistas realizadas al personal de la empresa se pudo saber cómo repercutieron estos cambios en las decisiones de la empresa comercial durante los períodos 2020-2021.

En la tabla 20 pudimos observar las respuestas que se obtuvieron en la entrevista que se realizó al administrador Vladimir Bombón, tomando en consideración preguntas de ambiente de control y las actividades de control que realizaron en la empresa durante estos dos años de pandemia.

También, se muestra el análisis realizado después de obtener las respuestas de la entrevista al personal de la empresa.

**Tabla 20. Análisis de la entrevista al departamento administrativo**

<b>No.-</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Análisis/Resumen</b>
1	No, la empresa en el año 2020-2021 no tiene liquidez suficiente	La empresa no cuenta con mucha liquidez.
2	Muy complicada, los proveedores y los bancos piden demasiadas garantías.	Existen varias complicaciones en la financiación de activos.
3	Si, se encuentra apalancada.	Si cuenta con un apoyo de terceros.
4	No, ya que gracias a las estrategias que se realizaron nos permitieron mantenernos en el mercado, en este tiempo es muy complejo que una empresa tenga un gran beneficio económico.	No existió un beneficio, pero las medidas que se tomaron en cuenta ayudaron a seguir con el negocio.
5	En el período 2021, fue más difícil la cobranza en ventas, y fue por la pandemia del COVID19.	En el 2021 recuperar las ventas tuvo más dificultad.
6	Mediante agenda y de acuerdo a las ventas de los productos de acuerdo a máximos y mínimos de nuestro stock.	El manejo con los proveedores tiene un cronograma .
7	Mantenemos una programación de 30 y 60 días.	Los proveedores depositan en un lapso de 30 y 60 días.
8	Hacemos un análisis de productos más vendidos y negociamos el precio por compras en volumen.	La rotación de productos se realiza por medio de análisis de los más vendidos.
9	Sí, es rentable aún.	Se considera que la ferretería es rentable.
10	Ventas por redes sociales y entregas a domicilio sin costo del transporte en la zona Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi.	Durante la pandemia se utilizó las redes sociales y entregas a domicilio en diferentes provincias.
11	Despedir personal y cerrar los locales de Latacunga y Riobamba, porque no se podía vender en pandemia como se vendía antes, ya no se tenía recursos para pagar las remuneraciones mensuales.	Algunas de las decisiones más difíciles para la empresa fue el despido del personal y el cierre del local.

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En la tabla 21 pudo observar los resultados obtenidos en la entrevista realizada al departamento de ventas que se encontraba a cargo de Alejandra Peña, se utilizaron preguntas de ambiente de control para su análisis.

**Tabla 21. Análisis de la entrevista al departamento de ventas**

No.-	Respuesta	Análisis/Resumen
1	Los clientes se han visto afectados económicamente, por ende las ventas disminuyeron	La economía de las personas cambio y las ventas bajaron.
2	Hubo un cierre temporal del local, por ende, la empresa no tuvo ingresos	La pandemia afecto a los negocios por lo que los ingresos eran escasos.
3	Se mantuvo estrictas normas de bioseguridad, donde se le restringía el paso al local al cliente, nos obligaban a cerrar por nuevos brotes, la empresa considero tomar nuevas medidas para vender los productos	El principal problema era cerrar los negocios por los brotes del virus.
4	Una de las medidas tomada por la empresa es brindar comisiones a todos los colaboradores de la misma por vender en las redes sociales, se incentivó y se logró cubrir de esta forma los sueldos y pagos a proveedores, se utilizó Facebook con la herramienta Marketplace dónde se ofrecía el envío gratis a domicilio.	Se usó las redes sociales para vender los productos, además se tomó en cuenta pagar comisiones a los colaboradores.

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

#### **4.1.2. Análisis de la ficha de observación**

En el caso de la ficha de observación de las fuentes secundarias que se obtuvieron se analizó los estados financieros de la empresa en primera instancia se consideró la realización de los análisis horizontales y verticales de los estados financieros. De igual

importancia, una vez realizado los análisis de los estados financieros se procedió a aplicar indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión durante el período 2020-2021.

En la ficha de observación se tomó en consideración a las cuentas de activo, pasivo, patrimonio, ingresos y costos y gastos de del período 2020-2021 de la empresa Ferricomercio Bomsam para su análisis respectivo

**Tabla 22. Ficha de observación**

<b>Cuentas</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Activo</b>	326.080,52	324.895,12
<b>Pasivo</b>	44.333,11	30.947,13
<b>Patrimonio</b>	281.747,41	245.684,21
<b>Ingresos</b>	315.869,43	306.645,91
<b>Costos y gastos</b>	310.389,47	350.078,80

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

#### **4.1.3. Análisis de los estados financieros**

Como punto de partida se realizó un análisis horizontal y vertical de los estados financieros de la empresa “Ferricomercio Bomsam” durante los períodos 2020 y 2021, que son herramientas de gran relevancia que permitieron tener un análisis rápido y sencillo.

#### 4.1.3.1. Análisis horizontal del estado de situación financiera

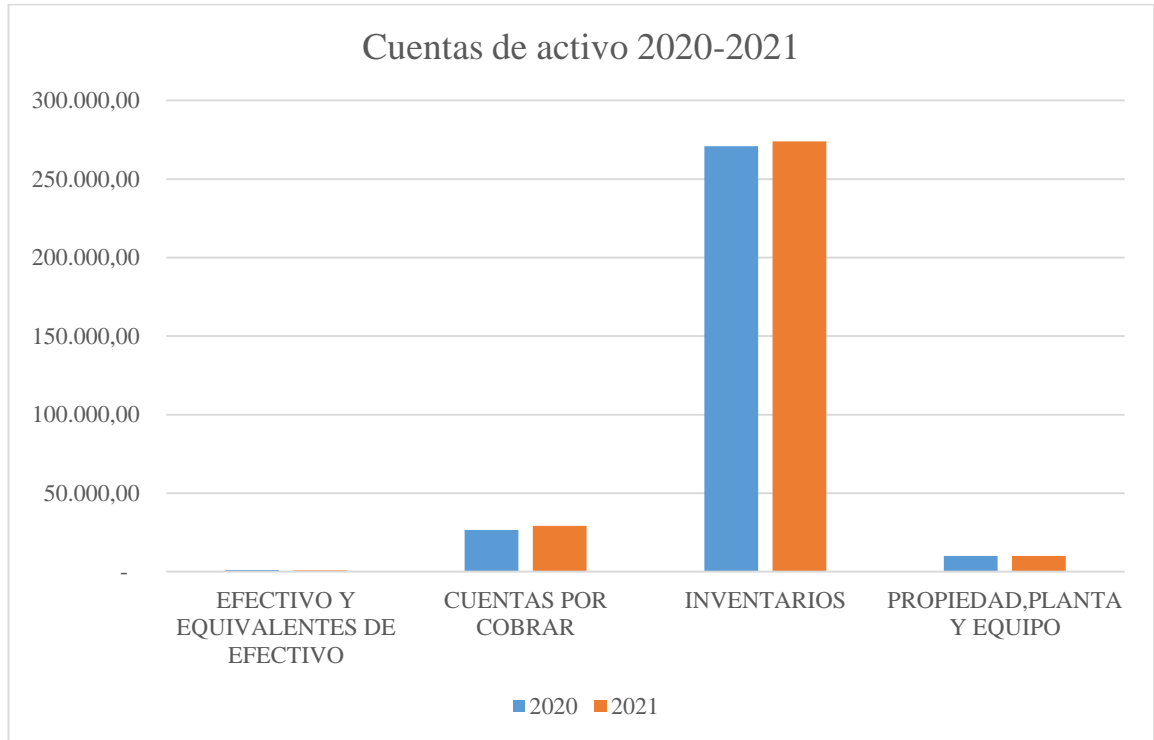
**Tabla 23. Análisis del estado de situación financiera consolidado**

<b>FERRICOMERCIO BOMSAM</b> <b>ANÀLISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACIÒN FINANCIERA CONSOLIDADO</b> <b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020,2021</b> <b>EN MILES DE U.S. DÒLARES</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>Variaciòn absoluta</b>	<b>Variaciòn Relativa</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	-	95,00 -9,13%
CUENTAS POR COBRAR	2.650,26	10,00%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	-	6.810,66 -42,61%
INVENTARIOS	3.070,00	1,13%
<b>Total de activos corrientes</b>	-	1.185,40 -0,38%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
PROPIEDAD,PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
MUEBLES Y ENSERES	-	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	-	0,00%
VEÍCULOS,EQUIPO DE TRANSPORTE Y QUIPO CAMINERO MOVIL	-	0,00%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD,PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
<b>Total de activos no corrientes</b>	-	0,00%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	-	1.185,40 -0,36%
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		
PASIVOS CORRIENTES	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-	3.206,43 -12,12%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-	3.003,96 -29,96%
OBLIGACIONES CON EL IEES	-	87,35 -16,17%
PARTICIPACIÒN TRABAJADORES POR PAGAR	-	7.336,93 -892,58%
PROVISIONES	1.392,62	137,82%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	-	46,57 -20,19%
<b>Total pasivos corrientes</b>	-	12.288,61 -31,44%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	-	1.097,37 -20,93%
PRÈSTAMOS SOCIOS O ACCIONISTAS	-	-
<b>Total pasivos no corrientes</b>	-	1.097,37 -20,93%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	-	13.385,98 -30,19%
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL SOCIAL	5.512,73	1,99%
RESERVA LEGAL	-	-
RESULTADOS ACUMULADOS	-	41.575,92 -892,58%
Total patrimonio	-	36.063,19 -12,80%
<b>TOTAL PAS+PATRIMONIO</b>	-	49.449,18 -15,16%

Fuente: Bomsam (2022)

## Resultados obtenidos de las cuentas del activo

A continuación, se pudo observar los resultados obtenidos de las cuentas de activo de acuerdo con el análisis horizontal del estado de situación financiera:

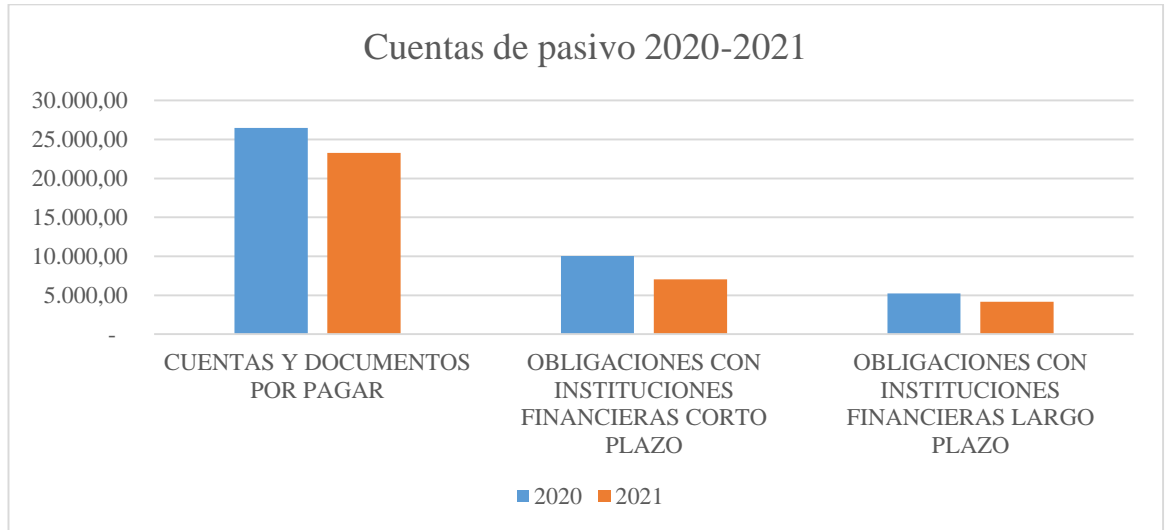


**Ilustración 18. Cuentas del activo 2020-2021**

En el análisis horizontal del estado de situación financiera se procedió a comparar los estados financieros del período 2020 y 2021 para prestar atención a la variación absoluta y relativa o porcentual. De acuerdo con el análisis horizontal que se realizó pudimos observar que la mayoría de sus cuentas para el año 2021 han registrado un decrecimiento en relación al año 2020. Entre las cuentas que tomamos en consideración para el análisis de indicadores fueron el grupo efectivo y equivalentes de efectivo registra un decrecimiento del 9,13% en relación al año 2020 representado por un valor de 95,00, el grupo cuentas por cobrar registra un crecimiento del 10,00% en relación al año 2020 representado por un valor de 2.650,26, los inventarios registra un crecimiento del 1,13% en relación al año 2020 representado por un valor de 37.070,00, mientras que la propiedad, planta y equipo no registra evolución en relación al año 2020.

## Resultados obtenidos de las cuentas del pasivo

Mediante el análisis horizontal también se detallaron los resultados que se obtuvieron en las cuentas del pasivo por medio del análisis horizontal.



**Ilustración 19. Cuentas del pasivo año 2020-2021**

En el pasivo se tomaron en cuenta a las cuentas más relevantes entre las que se encuentran las cuentas y documentos por pagar que registraban un decrecimiento del 12,12% en relación al año 2020 representado por un valor de 3.206,43, obligaciones con instituciones financieras corto plazo que registraba un decrecimiento del 29,96% representado por un valor de 3.003,96, mientras que las obligaciones con instituciones financieras de largo plazo tenían un decrecimiento del 20,93% representado por un valor de 1.097,37.

## Resultados obtenidos de las cuentas del patrimonio



**Ilustración 20. Cuentas del patrimonio año 2020-2021**



Los datos obtenidos después de analizar el estado de situación financiera evidenciaban que el capital social de la empresa tenía un crecimiento del 1,99% en relación al año 2020 representado por un valor de 5.512,73, mientras que la utilidad del ejercicio presentaba un decrecimiento de -892,58 % en comparación al año 2020 por un valor de -49.449,18.

#### 4.1.3.2. Análisis vertical del estado de situación financiera

En la siguiente tabla se pudo observar el análisis vertical del estado de situación financiera las variaciones se obtuvieron de dividir el año 2020 y 2021 para el total de activos o pasivos más el patrimonio respectivamente de acuerdo al caso.

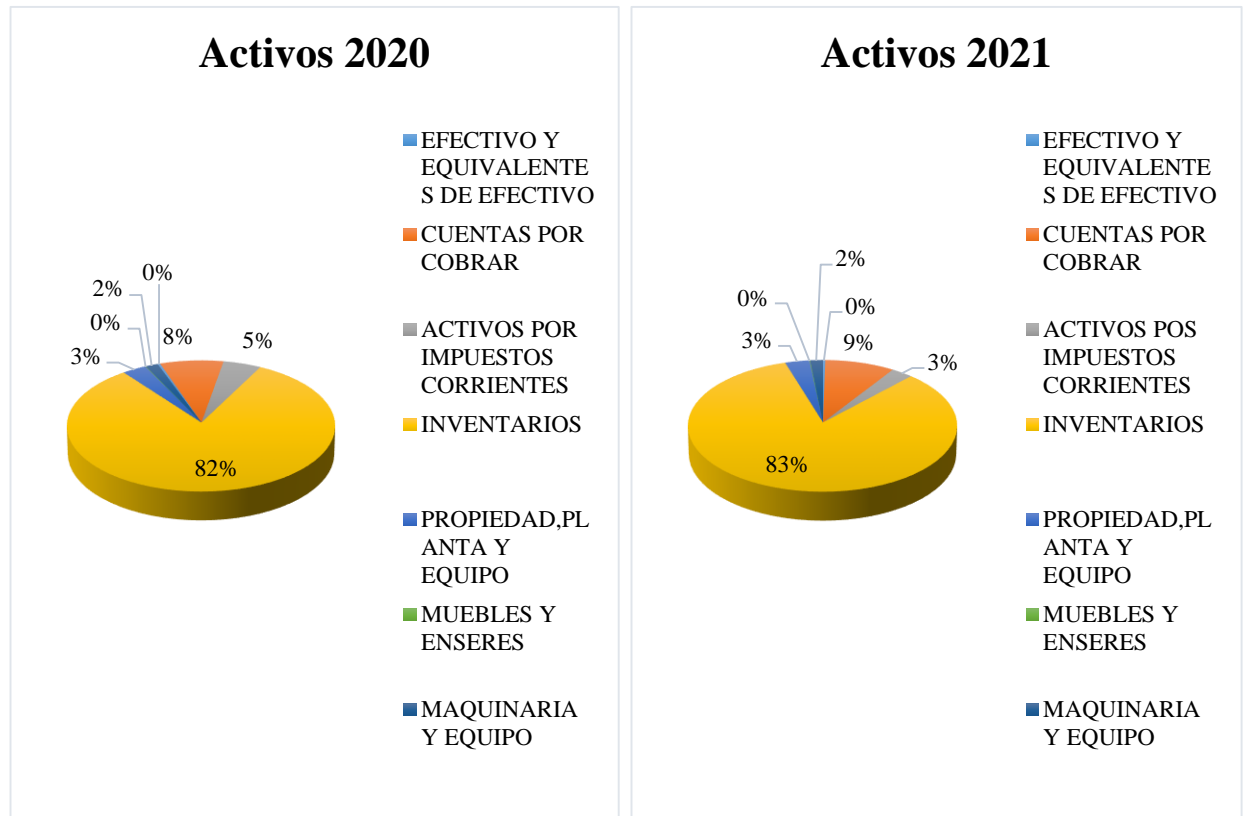
**Tabla 24. Análisis vertical del estado de situación financiera consolidado**

<b>FERRICOMERCIO BOMSAM</b>		
<b>ANÀLISIS VERTICAL ESTADO DE SITUACIÒN FINANCIERA CONSOLIDADO</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020,2021</b>		
<b>EN MILES DE U.S. DÒLARES</b>		
	<b>%AV 2020</b>	<b>%AV 2021</b>
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	0,32%	0,29%
CUENTAS POR COBRAR	8,13%	8,97%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	4,90%	2,82%
INVENTARIOS	83,10%	84,35%
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>96,45%</b>	<b>96,44%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		
PROPIEDAD,PLANTA Y EQUIPO	3,09%	3,11%
MUEBLES Y ENSERES	0,08%	0,08%
MAQUINARIA Y EQUIPO	1,63%	1,63%
VEHÍCULOS,EQUIPO DE TRANSPORTE Y QUIPO CAMINERO MOVIL	2,40%	2,41%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD,PLANTA Y EQUIPO	3,65%	3,66%
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>3,55%</b>	<b>3,56%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	8,11%	8,41%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	3,07%	2,54%
OBLIGACIONES CON EL IEES	0,17%	0,16%
PARTICIPACIÒN TRABAJADORES POR PAGAR	0,25%	-2,36%
PROVISIONES	0,31%	0,87%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	0,07%	0,07%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>11,99%</b>	<b>9,69%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	1,61%	1,50%
PRÈSTAMOS SOCIOS O ACCIONISTAS	0,00%	0,00%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1,61%</b>	<b>1,50%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>13,60%</b>	<b>11,19%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
CAPITAL SOCIAL	84,98%	102,16%
RESERVA LEGAL	0,00%	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS	1,43%	-13,35%
Total patrimonio	86,40%	88,81%
<b>TOTAL PAS+PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Bomsam (2022)

## Resultados obtenidos de las cuentas del activo

A continuación, se representa gráficamente las cuentas del activo 2020 y 2021 de acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa.



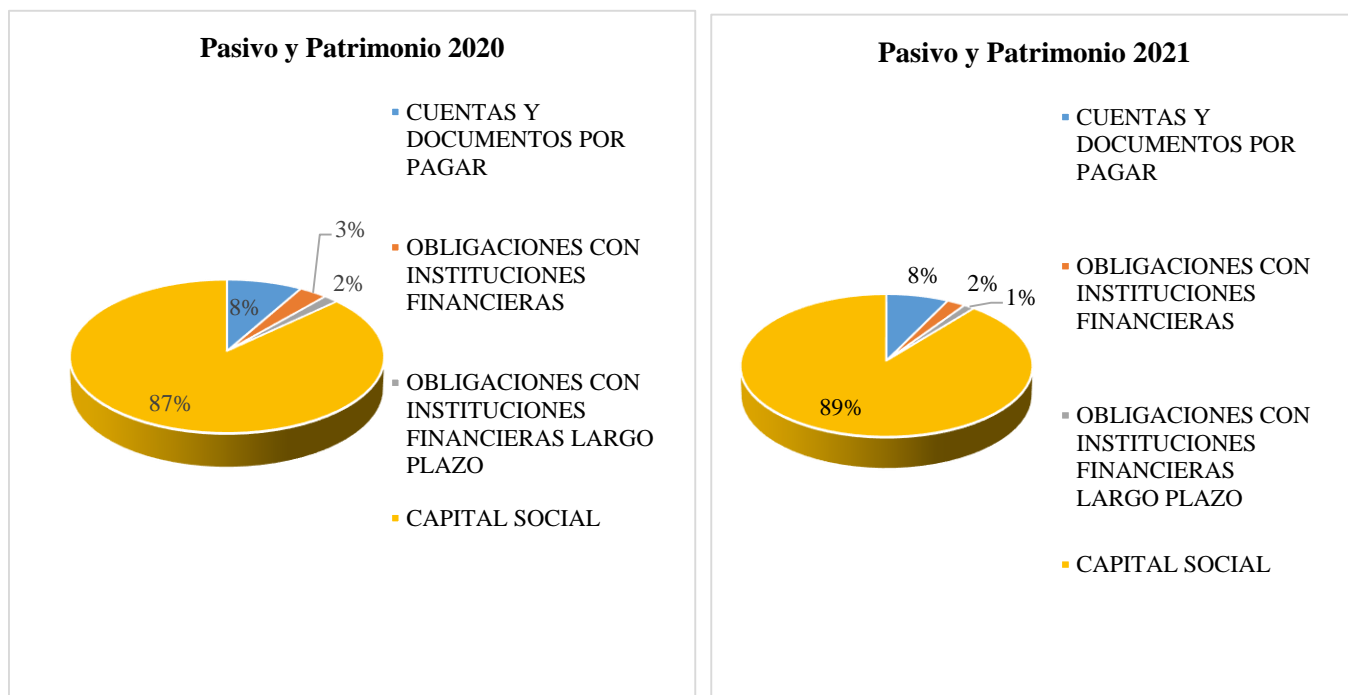
**Ilustración 21.** Cuentas de los activos 2020 y 2021

En el año 2020 el efectivo y equivalentes de efectivo presenta una variación porcentual del 0,32%, sus cuentas por cobrar con un valor de 8,13%, los activos por impuestos corrientes con 4,90%, los inventarios de la empresa con porcentaje de 93,10%, la propiedad, planta y equipo con 3,09%, los muebles y enseres con un % de 0,08% y la maquinaria y equipo con 1,63% del total de sus activos del primer año.

En el año 2021 en sus cuentas del activo de efectivo y equivalente de efectivo han cambiado a un valor de 0,29%, las cuentas por cobrar por 8,97%, los activos por impuestos corrientes por un porcentaje de 2,82%, mientras que sus inventarios están representados por 84,35%, la propiedad, planta y equipo de 3,11%, los muebles y enseres de 0,08% y por último la maquinaria y equipo de la empresa de 1,63% del total de sus activos para el segundo año.

## Resultados obtenidos de las cuentas del pasivo y patrimonio

En los siguientes gráficos podemos observar el total de pasivos y patrimonios obtenidos de acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa Ferricomercio Bomsam.



**Ilustración 22. Cuentas del pasivo y patrimonio 2020-2021**

Para el año 2020 de acuerdo al análisis vertical las cuentas y documentos por cobrar tienen un porcentaje de 8,11%, las obligaciones con instituciones financieras de 3,07%, las obligaciones con instituciones financieras de largo plazo por un valor de 1,61% y su capital del 84,98%.

En el año 2021 la empresa tiene las siguientes variaciones en sus cuentas del pasivo y patrimonio, en las cuentas y documentos por pagar con un porcentaje de 8,41%, sus obligaciones con instituciones financieras de 2,54%, las obligaciones con instituciones financieras de largo plazo con un valor de 1,50% y en última instancia el capital social con un porcentaje de 102,16% para este año.

### 4.1.3.3. Análisis horizontal del estado de resultados integral

En el análisis horizontal del estado de resultados integral se procedió a comparar los estados financieros del período 2020 y 2020 para verificar la variación absoluta y relativa o porcentual. Sus cuentas presentaron un decrecimiento para el año 2021.

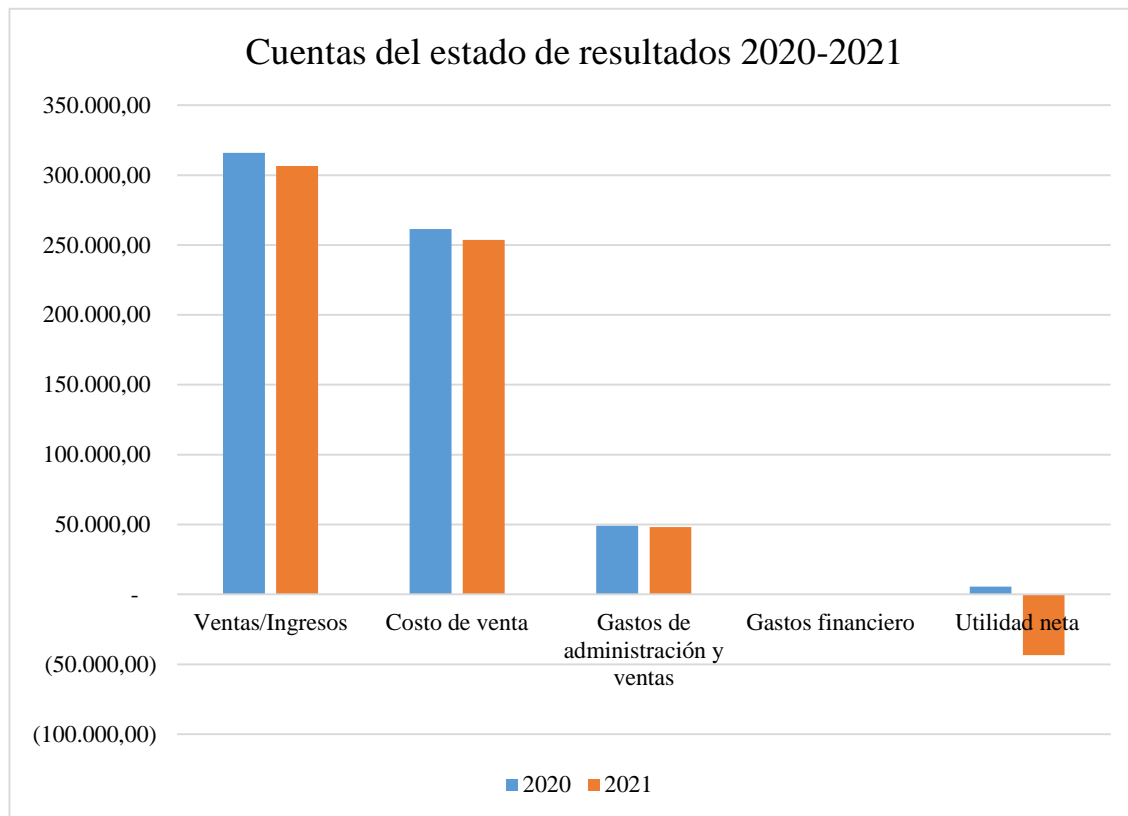
**Tabla 25. Análisis horizontal del estado de resultados integral consolidado**

<b>FERRICOMERCIO BOMSAM</b>		
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020,2021</b>		
<b>EN MILES DE U.S. DÒLARES</b>		
<b>INGRESOS</b>	<b>Variaciòn Absoluta</b>	<b>Variaciòn Relativa</b>
<b>VENTA DE BIENES</b>	- 9.223,52	-0,03
<b>COSTO DE VENTAS</b>	- 7.797,06	-0,03
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	- 1.426,46	-0,03
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	- 777,39	-0,02
<b>GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÒN</b>	- 777,39	-0,02
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	-	-
<b>Pèrdua/Utilidad Operacional</b>	- 2.203,85	-0,02
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	-	-
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	-	-
<b>Ingresos Financieros</b>	-	-
<b>PÈRDIDAS NETAS</b>	- 48.912,85	-8,93

**Fuente:** Bomsam (2022)

## Resultados obtenidos de las cuentas del estado de resultados

Mediante la ilustración podemos observar los valores obtenidos del análisis horizontal realizado al estado de resultados integral del período 2020 y 2021



### Análisis horizontal por medio de histogramas 2020 -2021

Una vez analizado el estado de resultados integral de la empresa se determinaron que los ingresos de la empresa Ferricomercio Bomsam estaban representado por un valor de 315.869,43 para el año 2020, mientras que para el año 2021 su valor era de 306.645,91. El costo de venta para el año 2020 fue de 261.348,3 y para el año 2021 un valor de 253.551,24. Los gastos de administración y ventas del año 2020 eran de 49.041,17 mientras que en el año 2021 su valor fue de 48.263,78. Los gastos financieros de la empresa para el año 2020 y 2021 no cuenta con valores en sus cuentas y la utilidad neta del año 2020 representada por un valor de 5.479,96 y para el año 2021 la utilidad neta fue de - 43.432,89.

#### 4.1.3.4. Análisis vertical del estado de resultados integral

En la siguiente tabla se pudo observar el análisis vertical del estado de resultados integral junto a las variaciones que se obtuvieron de dividir el año 2020 y 2021 para el total de activos o pasivos más el patrimonio respectivamente de acuerdo al caso.

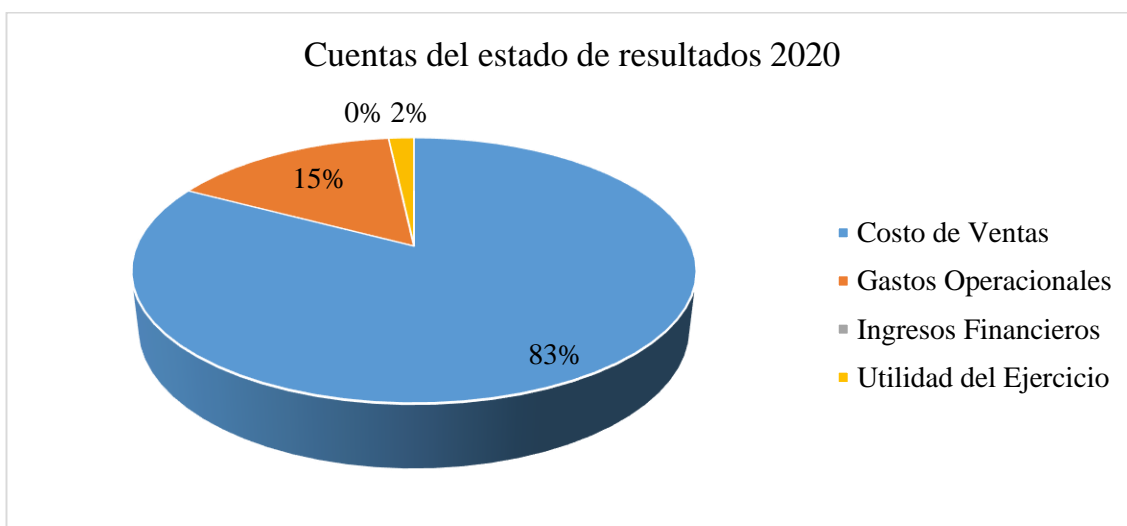
**Tabla 26. Análisis vertical del estado de resultados integral consolidado**

<b>FERRICOMERCIO BOMSAM</b>		
<b>ANÀLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL CONSOLIDADO</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020,2021</b>		
<b>EN MILES DE U.S. DÒLARES</b>		
	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>INGRESOS</b>	100,00%	84,26%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	82,74%	82,69%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	17,26%	17,31%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	15,53%	15,74%
<b>GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÒN</b>	15,53%	15,74%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	0,00%	0,00%
<b>Pèrdida/Utilidad Operacional</b>	32,79%	33,05%
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	0,00%	0,00%
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	0,00%	0,00%
<b>Ingresos Financieros</b>	0,00%	0,00%
<b>PÈRDIDAS NETAS</b>	1,73%	-14,16%

**Fuente:** Bomsam (2022)

**Resultados de las cuentas del estado de resultados en el análisis vertical 2020**

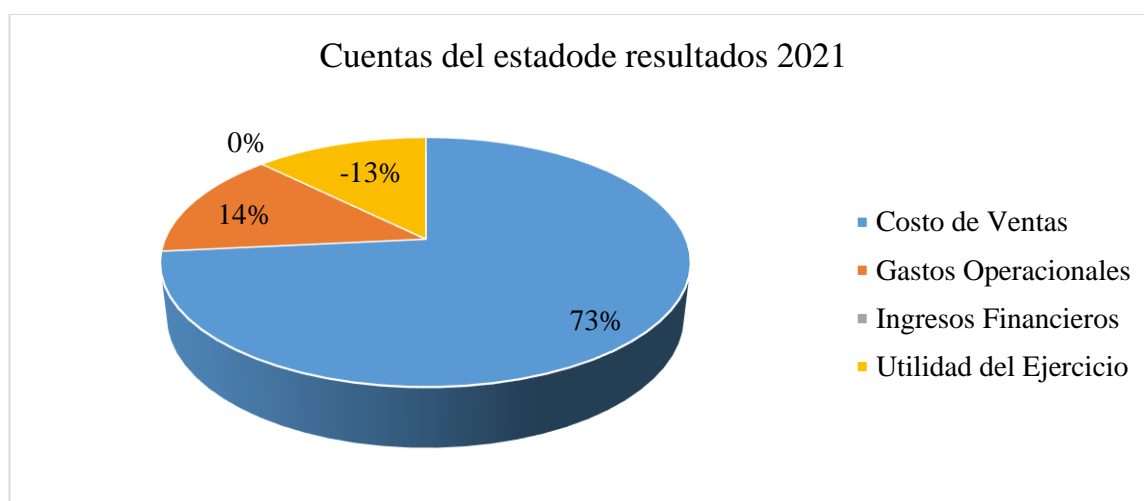
Se procedió a analizar el estado de resultados integral del año 2020 y 2021 por medio del análisis vertical que se muestra a continuación:



**Ilustración 23. Cuentas del estado de resultados 2020**

Para el año 2020 los costos de venta representaban un porcentaje de 83% de sus ingresos, los gastos operacionales con valor de 15% del total de sus gastos, los ingresos financieros de 0.00% y la utilidad del ejercicio para este año un valor de 2%.

## Resultados de las cuentas del estado de resultados en el análisis vertical 2021



**Ilustración 24. Cuentas del estado de resultados 2021**

Para el año 2021 los costos de ventas presentaban un porcentaje del 73% de sus ventas, los gastos operacionales un valor de 14% de sus gastos, los ingresos financieros de 0,00% y la utilidad del año 2021 con un valor de -13% para este año.

### 4.1.4. Análisis de los indicadores financieros

En la tabla 7 se pudo observar los indicadores de liquidez que se analizaron respecto a los períodos 2020 y 2021. Dentro del indicador de liquidez también se tomó en cuenta al índice de liquidez corriente y prueba ácida para realizar un análisis financiero de la situación de la empresa durante estos períodos mencionados con anterioridad.

**Tabla 27. Indicadores de liquidez**

Indicador	Índice	Fórmula	Resultado 2020	Resultado 2021
<b>Liquidez</b>	Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	8,05	11,69
	Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	1,11	1,47

**Fuente:** Ortiz (2021)

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En el índice de liquidez corriente para el año 2020 la empresa contaba con 8,05 de su activo para afrontar las deudas, mientras que para el año 2021 contó con 11,69 de su activo para cubrir las deudas. En el índice de prueba ácida para el año 2020 por cada dólar de la deuda que la empresa tuvo en su activo corriente contó con 1.11 en su activo

para cubrirla sin considerar la venta de inventarios, por otro lado, para el 2021 contó con 1,47 de su activo

En la tabla 28 se analizaron los indicadores de solvencia dentro de la empresa. Se consideró importante analizar el endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial, endeudamiento del activo fijo, el apalancamiento y el apalancamiento financiero que tuvo la empresa en el período 2020 y 2021.

**Tabla 28. Indicadores de solvencia**

<b>Indicador</b>	<b>Índice</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado 2020</b>	<b>Resultado 2021</b>
<b>Solvencia</b>	Endeudamiento del Activo	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$	0,14	0,10
	Endeudamiento Patrimonial	$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$	0,16	0,13
	Endeudamiento del Activo no corriente	$\text{Patrimonio Fijo} / \text{Activo Neto}$	53,74	59,26
	Apalancamiento	$\text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$	1,16	1,32
	Apalancamiento Financiero	$(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$	1,16	1,32

**Fuente:** Ortiz (2021)

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En el índice de endeudamiento del activo fue de 0,14 para el año 2020 indicando que la empresa tenía más activos que deudas, de igual manera para el año 2021 su valor fue de 0,10. En el índice de endeudamiento patrimonial para el año 2020 la empresa es del 0,16, mientras que para el año 2021 este endeudamiento patrimonial fue del 0,13. En el endeudamiento del activo fijo la empresa contaba con 53,74 para el año 2020 significando que la ferretería financió con su patrimonio, mientras que para el año 2021 su valor fue de 59,26 también utilizó la financiación de su patrimonio sin recurrir a préstamos. En cuanto al apalancamiento y el apalancamiento financiero del año 2020 la empresa demuestra que, si es rentable para que acceda a financiaciones externas con un valor de 1,16, igualmente para el año 2021 la empresa pudo utilizar la financiación externa con 1,32 porque si es rentable.



En la tabla 29 se utilizaron los indicadores de gestión, mediante este indicador se obtuvo información de la rotación de cartera, rotación del activo, rotación de ventas, cobranza, pagos, gastos, rotación de inventarios, edad promedio de inventarios y también el ciclo operacional promedio de la empresa durante estos dos años.

**Tabla 29. Indicadores de gestión**

<b>Indicador</b>	<b>Índice</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado 2020</b>	<b>Resultado 2021</b>
<b>Gestión</b>	Rotación de Cartera	de Ventas / Cuentas por Cobrar	11,92	10,52
	Rotación de Activo no corriente	de Ventas / Activo Fijo	27,29	26,49
	Rotación de Ventas	de Ventas / Activo Total	0,97	0,94
	Período Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 360) / Ventas	30,20	34,22
	Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 360) / Compras	35,82	32,62
	Impacto Administración y Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas	0,16	0,16
	Rotación de inventarios	de Costo de venta/ Inventario Promedio	0,97	0,93
	Edad promedio de inventarios	365/Rotación de inventarios	370,13	386,93
	Ciclo operacional promedio	Período promedio de cobr. +Edad promedio de inventario/2	200,16	210,57

**Fuente:** Ortiz & Soto (2017) y Ortiz (021)

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En el índice de rotación de cartera para el año 2020 la empresa tardó 11.92 días en recuperar su cartera, mientras que para el año 2021 la empresa tardó en recuperar su cartera 10,52 días. En el índice de rotación de activo fijo por cada dólar invertido en activos fijos para el año 2020 se generaron 27,29 dólares en ventas, por otra parte, para el año 2021 por cada dólar invertido en activos fijos se generó 26,49 dólares en las ventas de ese año. En el índice de período promedio de cobranza donde la empresa tardó para el año 2020 30 días en recuperar su cartera, mientras que el año 2021 tardaron 35 días en recuperar la cartera de la empresa. En el índice período medio de

pago para el año 2020 la empresa Ferricomercio Bomsam disponía de 36 días para pagar sus cuentas, en cambio para el año 2021 disponía de 33 días para pagar sus cuentas. En el impacto gastos de administración y ventas fue del 16% para el año 2020 y 2021. En el índice de rotación de inventarios para el año 2020 la empresa necesitó de 97 para vender el inventario, mientras que para el año 2021 se necesitó de 93 para vender el inventario. En cuanto al índice de edad promedio de inventarios para el año 2020 rotó 370,13 veces al año, en cambio para el año 2021 su promedio fue de 386,93 veces. En el índice de ciclo operacional promedio para el año 2020 fue de 200,16 y con índice de ciclo operacional promedio de 210,57 para el año 2021.

En la tabla 30 observamos los indicadores de rentabilidad que se consideró para su análisis, entre sus índices están: Rentabilidad neta del activo, Margen bruto, margen operacional, rentabilidad neta de ventas y la rentabilidad operacional del patrimonio de la empresa Ferricomercio Bomsam.

**Tabla 30. Indicadores de rentabilidad**

<b>Indicador</b>	<b>Índice</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado 2020</b>	<b>Resultado 2021</b>
<b>Rentabilidad</b>	Rentabilidad Neta del Activo	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$	0,02	0,01
	Margen Bruto	$\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$	0,17	0,17
	Margen Operacional	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$	0,02	0,02
	Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$	0,02	0,02
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})$	0,02	0,02

**Fuente:** Ortiz (2021)

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En el índice de rentabilidad neta del activo para el año 2020 se utilizó un 0.02 en la compra de sus activos, en cambio para el año 2021 esta rentabilidad representaba un 0.01 para adquirir activos. En cuanto al índice de margen bruto para el año 2020 y 2021

su valor fue de 0.17 al ser un valor positivo significa que la empresa si administrando bien sus costos. En el índice de margen operacional para el año 2020 y 2021 fue 0,02 donde las ventas de la empresa generaron un 2% de utilidad. En el índice de rentabilidad neta de ventas para el año 2020 y 2021 aquí la utilidad neta correspondió a un 2% de las ventas netas, esto significa que cada dólar vendido se generó 2% centavos de utilidad neta. El índice de rentabilidad operacional del patrimonio tanto para el año 2020 como el 2021 fue de 0.02 esto significó que por cada dólar que la empresa invirtió obtuvieron un 0,02 de rentabilidad a través de sus socios o accionistas.

**Tabla 31. Indicadores de endeudamiento**

<b>Indicador</b>	<b>Índice</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado 2020</b>	<b>Resultado 2021</b>
<b>Endeudamiento</b>	Razón de endeudamiento	Pasivo total/ Activo total	0,14	0,10
	Endeudamiento financiero	Obligaciones financieras/Ventas netas	0,05	0,04
	Concentración del endeudamiento corto plazo	Pasivo corriente/pasivo total	0,88	0,87

**Fuente:** Fernández (2017)

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

**Interpretación:** El índice de razón de endeudamiento para el año 2020 presentaba un valor de 0,14 mientras que para el año 2021 era de 0,10. El endeudamiento financiero de la empresa para el año 2020 era de 0,05 en cambio para el 2021 fue de 0,04 en el endeudamiento. El índice de concentración del endeudamiento fue de 0,88 mientras que para el año 2021 era de 0,87 del endeudamiento a corto plazo

### 4.1.5. Sistema de análisis Dupont año 2020

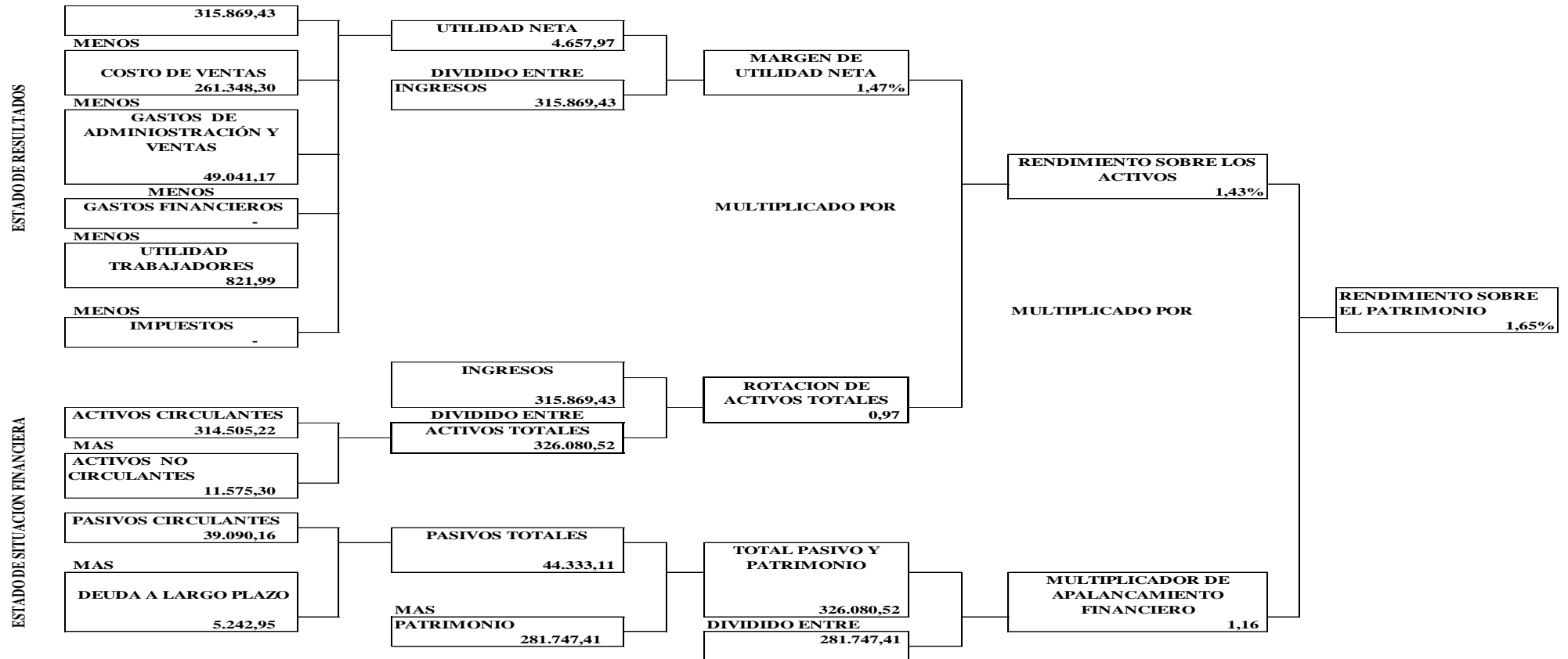


Ilustración 25. Sistema de análisis Dupont 2020

Fuente: Lawrence (2007)

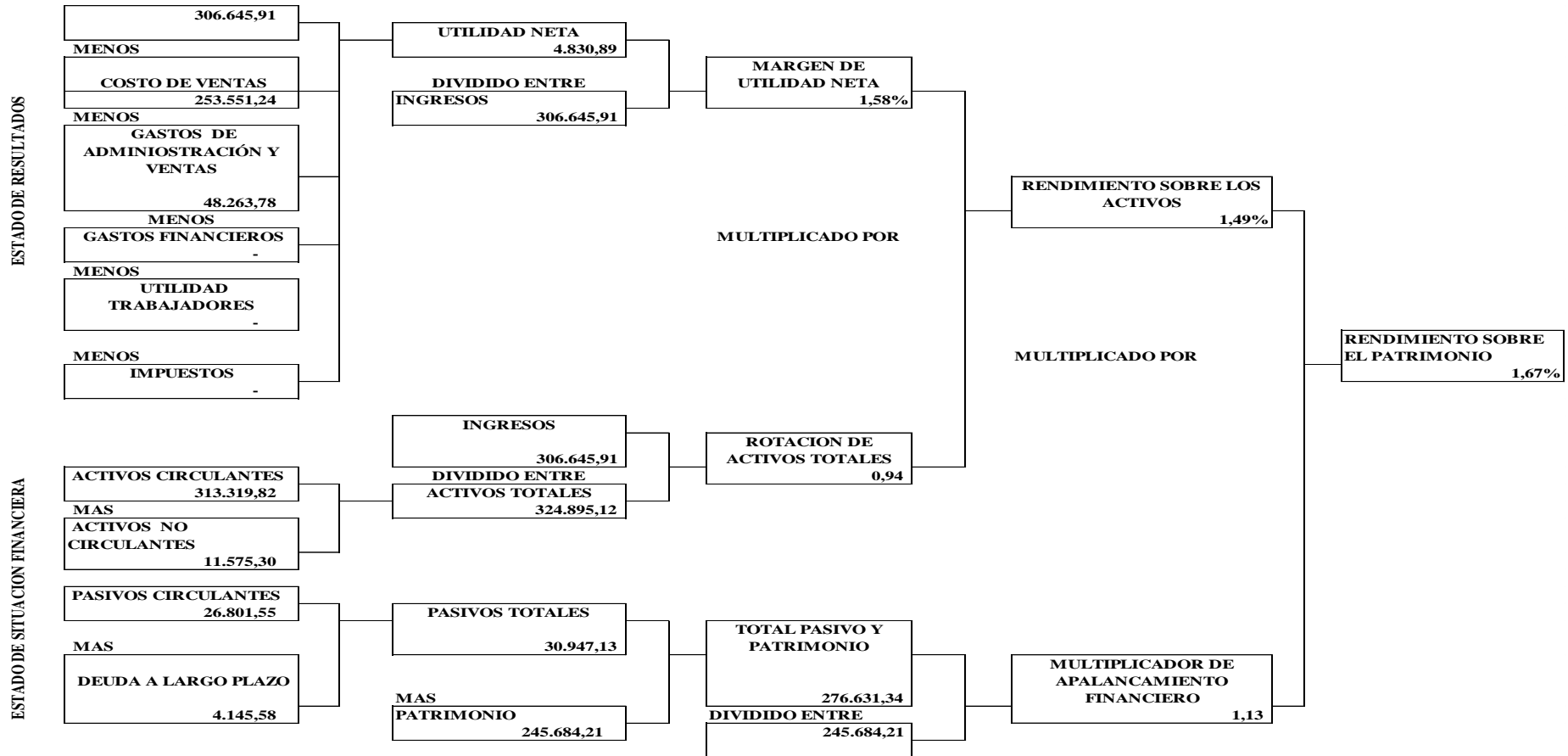
Una vez aplicados los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento se procedieron a aplicar el sistema dupont para valorar en qué condiciones se encuentra la empresa Ferricomercio Bomsam.

$$\text{ROA: } 1,47\% * 0,97 = 0.01$$

**Interpretación:**

La empresa Ferricomercio Bomsam en el año 2020 mediante el análisis dupont aplicado en el año 2020 cuenta con 1,47% de utilidad neta, mientras que la rotación de activos fue de 0,97 en este año, por lo tanto, por cada dólar que la empresa ha realizado inversiones en sus bienes la empresa tiene un 0,01 de los cuales se quiere obtener algún beneficio en el futuro de la empresa.

#### 4.1.6. Sistema de análisis Dupont año 2021



Sistema de análisis Dupont 2021

Fuente: Lawrence (2007)

En el año 2021 luego de aplicar los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y endeudamiento se utilizó el sistema dupont para valorar en qué condiciones se encuentra la empresa.

$$\text{ROA: } 1,58\% * 0,94 = 0,01$$

**Interpretación:**

En la empresa Ferricomercio Bomsam en el año 2021 se analizó mediante el sistema dupont los estados financieros de situación financiera y estado de resultados año 2021 donde para este año contó con un 1,58% de utilidad neta, mientras que la rotación de activos fue de 0,94 en este año, por lo tanto, por cada dólar que la empresa ha realizado inversiones en sus bienes la empresa tiene un 0,01 de los cuales se quiere obtener algún beneficio en el futuro de la empresa.

#### 4.1.7. Diagnóstico financiero de la empresa Ferricomercio Bomsam

Tabla 32. SemafORIZACIÓN de los indicadores financieros

No.-	Nombre	Fórmula	Año 2020	Año 2021	Variación	Estándar	Meta	Porcentaje de cumplimiento
1	Prueba Acida	$(AC-INV)/PC$	1,1134	1,4651	0,3517	1,0500	0,0634	5,5515
2	Liquidez corriente	$AC/PC$	8,0456	11,6904	3,6447	1,5000	6,5456	0,5568
3	Endeudamiento del activo	$PT/AT$	0,1360	0,0953	-0,0407	0,5000	-0,3640	0,1118
4	Período medio de materias primas	$360/RMP$	370,1255	386,9312	16,8056	90,0000	280,1255	0,0600
5	Período medio de pago	$(CYDXP*360)/COM$	35,8227	32,6223	-3,2003	90,0000	-54,1773	0,0591
6	Rentabilidad neta del activo	$(UN/TI)*(TI/AT)$	0,0168	0,0149	-0,0019	0,0639	-0,0471	0,0411
7	Impacto gastos administración y ventas	$GADV/TI$	0,1553	0,1574	0,0021	0,1000	0,0553	0,0386
8	Endeudamiento Patrimonial	$PT/PAT$	0,1574	0,1260	-0,0314	1,0000	-0,8426	0,0372
9	Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)	$UN/TI$	0,0173	0,0158	-0,0016	0,1000	-0,0827	0,0193
10	Rotación de materias primas	$CMPUT/PRINMP$	0,9726	0,9304	-0,0422	4,0000	-3,0274	0,0140
11	Rotación de ventas	$V/AT$	0,9687	0,9438	-0,0249	3,0000	-2,0313	0,0122
12	Margen operacional	$UAI/VI$	0,0173	0,0158	-0,0016	0,2000	-0,1827	0,0087
13	Rentabilidad operacional del patrimonio	$UAI/PAT$	0,0194	0,0197	0,0002	0,1500	-0,1306	-0,0016
14	Margen Bruto	$UBV/V$	0,1726	0,1731	0,0005	0,2500	-0,0774	-0,0070
15	Rotación de activo no corriente	$V/ANC$	27,2882	26,4914	-0,7968	6,0000	21,2882	-0,0374
16	Apalancamiento financiero	$(UAI/PAT)/(UAI/AT)$	1,1574	1,3224	0,1651	3,0000	-1,8426	-0,0896
17	Endeudamiento del activo no corriente	$PT/ANC$	0,5374	0,5926	0,0553	1,0000	-0,4626	-0,1194



<b>18</b>	Período medio de cobranza	(CXC*360)/V o 360/rcart	30,1974	34,2171	4,0197	60,0000	-29,8026	-0,1349
<b>19</b>	Apalancamiento	AT/PAT	1,1574	1,3224	0,1651	2,0000	-0,8426	-0,1959
<b>20</b>	Rotación de cartera	V/CXC	11,9216	10,5211	-1,4005	6,0000	5,9216	-0,2365

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

**Interpretación:** El índice de prueba ácida representa un 555,155 % de cumplimiento, un índice de liquidez corriente un 55,68%, un índice de endeudamiento del activo con un 11,18% de cumplimiento del total de su meta, en el índice de período medio de materias primas representado por un 6,00% de cumplimiento de su meta, en el período promedio de pago un 5,91% de cumplimiento, en el índice de la rentabilidad neta del activo un 4.11% de cumplimiento en relación a la meta, en el índice de impacto gastos administración y ventas un 3.86% de cumplimiento en relación a la meta establecida, en el índice de endeudamiento patrimonial un valor de 3,72% de cumplimiento en relación a la meta. En el índice de rotación del activo no corriente un valor de -3,74% de cumplimiento respecto a la meta, en el índice de apalancamiento financiero un valor de -8,96% de cumplimiento, en el índice de endeudamiento del activo no corriente un valor de -11,94% de cumplimiento, en el índice período medio de cobranza un -13,49% de cumplimiento en relación a su meta, la rotación de cartera presenta un -23,65% de cumplimiento del total de su meta.

#### **4.1.8. Factores críticos de éxito de la empresa Ferricomercio Bomsam**

La empresa Ferricomercio Bomsam presta sus servicios desde hace 37 años en el mercado, durante todo este tiempo la empresa consiguió clientes que colaboraron para que el negocio puede seguir dentro sector comercial.

Es importante tomar en consideración que los factores de éxito sirven para todo tipo de empresas sean estas pequeñas o grandes debido a que el sector ferretero pudo tener un crecimiento aprovechando su variedad de productos.

Así, se mencionan algunos de los factores que las empresas ferreteras han considerado necesarias para que su negocio tenga mayor éxito:

**Ilustración 26. Factores críticos de la empresa Ferricomercio Bomsam**

<b>Ubicación</b>	Actualmente la empresa Ferricomercio Bomsam se encuentra ubicada en el centro de la ciudad de Ambato, donde su competencia va creciendo con el paso del tiempo. Al estar en una zona de alto desarrollo comercial muchos negocios han aumentado alrededor de la ferretería.
<b>Segmentar productos</b>	La ferretería cuenta con una línea de maquinaria, abricos, pinturas, pegamentos, seguridad industrial, plomería, iluminación, material eléctrico, cerrajería, construcción, pernería, artículos para el hogar, ruedas y herramientas en general.
<b>Cliente Meta</b>	La empresa Ferricomercio Bomsam ha considerado entre sus clientes meta a los dueños de talleres, mayoristas y también entre sus clientes meta se encuentran los minoristas, por medio de esta elección la empresa busca tener mayores beneficios al vender la mercadería a grupos de personas seguras que comprarán sus productos.
<b>Distribuidor de confianza</b>	La ferretería si tiene varios distribuidores de total confianza para realizar los pedidos que necesitan en su local.  Los productos que son vendidos por sus distribuidores son de buena calidad y consta de promociones por mayoreo para adquirirlos

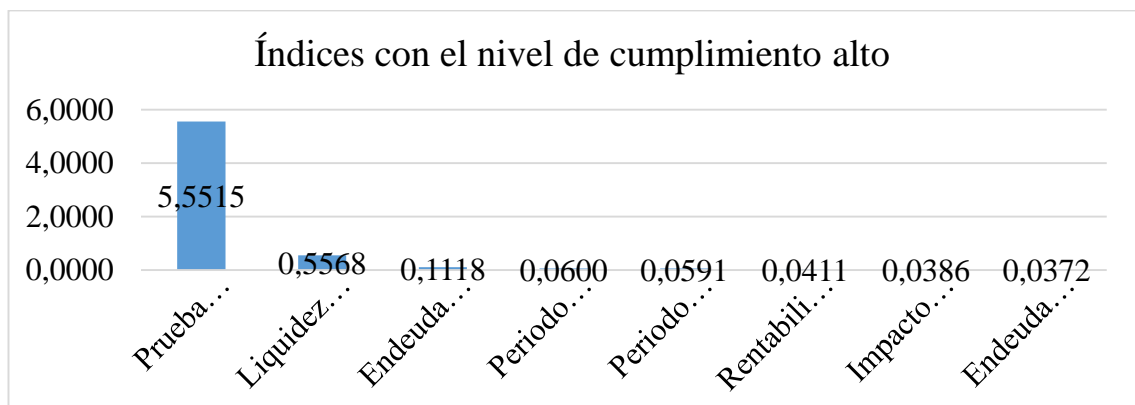
Elaborado por: Altamirano (2022)

#### 4.1.9. Factores críticos en base a los indicadores financieros

De acuerdo al análisis obtenido con los indicadores financieros los factores críticos dentro de la empresa son los siguientes:

#### Índices con el nivel de cumplimiento alto

A continuación, se presentan los índices financieros con el nivel alto de cumplimiento

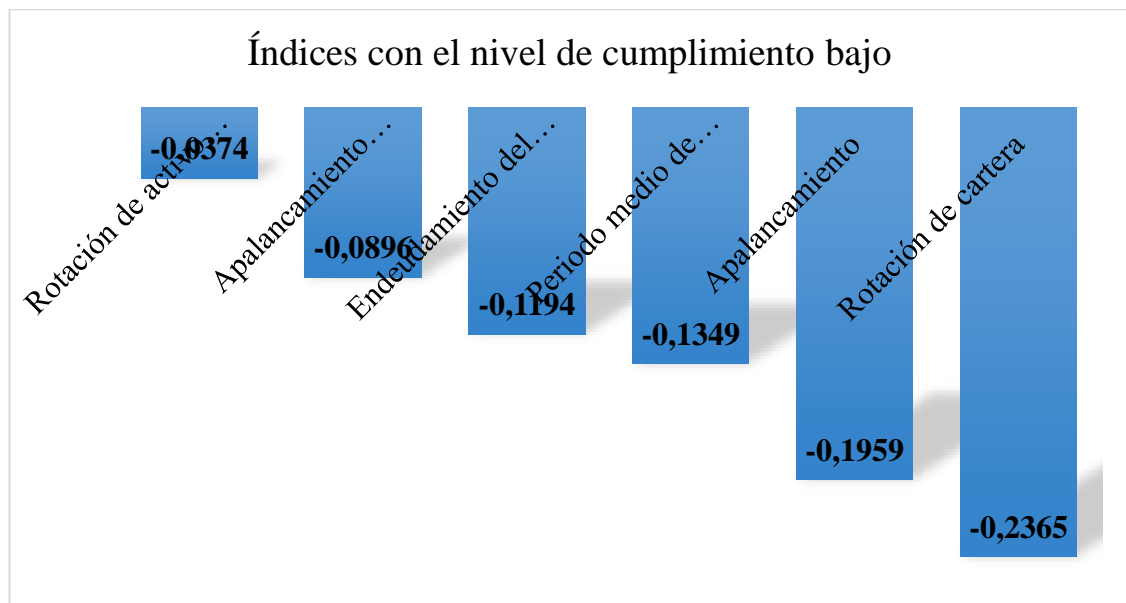


**Ilustración 27. Índices con el nivel de cumplimiento alto**

**Interpretación:** El índice de prueba ácida cuenta con un nivel de cumplimiento del 5,55, el índice de liquidez corriente con un valor de 0,55 de nivel de cumplimiento, el endeudamiento del activo un 0,11 de cumplimiento, el período medio de materias primas con un 0,06 de cumplimiento, el período medio de pago de 0,05, la rentabilidad neta del activo con un 0,04 de nivel de cumplimiento, mientras que el impacto de gastos de administración y ventas con un 0,03 de cumplimiento y el endeudamiento patrimonial ha presentado un 0,03 en cuanto al cumplimiento. Estos índices financieros son los que han tenido un cumplimiento bueno dentro de la empresa lo que se debe tomar en cuenta para tomar decisiones en base a los que si tienen cumplimiento bueno.

### Índices con el nivel de cumplimiento bajo

En la siguiente ilustración se mencionan los índices que tienen el nivel de cumplimiento bajo que se han obtenido a través del análisis financiero realizado en la empresa Ferricomercio Bomsam.



**Ilustración 28. Índices con el nivel de cumplimiento bajo**

**Interpretación:** En cuanto a la rotación de activos no corrientes ha presentado un valor de -0,03 de cumplimiento, el apalancamiento financiero con -0,08 de cumplimiento, el endeudamiento del activo no corriente con un -0,11 de cumplimiento, el período medio de cobranza de la empresa con -0,13 de cumplimiento, el apalancamiento obtenido con un valor de -0,19 de cumplimiento y la rotación de

cartera de la empresa Ferricomercio Bomsam con -0,23 de cumplimiento en estos dos años.

#### 4.1.10. Análisis de las medias con la prueba t student

La empresa Ferricomercio Bomsam tomaban decisiones en base a las ventas que se realizaban y verificando esto a través de los estados financieros de la empresa, por la pandemia que se estaba atravesando el resultado de las decisiones de la empresa fue, una reducción del personal. Respecto a las compras se las elaboraban comprando solo los productos más vendidos o solo bajo pedido

##### 4.1.10.1. Indicadores de liquidez con muestras relacionadas

En la siguiente tabla se tomó el valor de 4,37 demostrando que no existieron diferencias significativas en cuanto a los indicadores de liquidez de los períodos 2020 y 2021.

- Además, las estrategias que implementaron en cuanto a su liquidez del año 2020 tuvieron que vender un camión de la empresa
- Vender acciones, de esta manera pagar sus deudas y en el 2021 se pudo adquirir un crédito en beneficio de la empresa y sus trabajadores.
- De igual importancia, dentro de la empresa se optó por no fiar a ninguna persona desde febrero del año 2020.

**Tabla 33. Indicadores de liquidez con muestras relacionadas**

Estadísticos de muestras relacionadas				
	Media	N	Desviación Tip	Error tip. De la media
Par 1	4,5800	2	4,90732	3,47000
Año 2020				
Año 2021	6,5800	2	7,22663	5,11000

Correlaciones de muestras relacionadas			
	N	Correlación	Sig.
Par 1 Año 2020 Año	2	1,000	.000

Prueba de muestras relacionadas								
	Media	Desviación Tip	Error tip. De la media	95% Intervalo de la confianza para la diferencia		t	gl	Sig.(bilateral).
				Inferior	Superior			
Par 1 Año 2020 Año 2021	-2,00000	2,31931	1,64000	-22,83818	18,83818	-1,220	1	.437

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

#### 4.1.10.2. Indicadores de solvencia con muestras relacionadas

En la tabla 35 se utilizaron los indicadores de solvencia con la prueba t student para muestras relacionadas y por medio de la prueba estadística con un valor de 3,50 se verificó que no existieron diferencias significativas de los indicadores de solvencia en el período 2020 y 2021.

La estrategia que se consideró en el indicador de solvencia fue:

- Una de las estrategias que tomaron para que la empresa tenga suficiente solvencia durante la pandemia era manejar el inventario de la empresa Ferricomercio Bomsam con solo dos o tres marcas de esta forma, no se endeudaron más.

**Tabla 34. Indicadores de solvencia con muestras relacionadas**

Estadísticos de muestras relacionadas				
	Media	N	Desviación Tip	Error tip. De la media
Par 1	11,2720	5	23,74571	10,61940
Año 2020				
Año 2021	12,4260	5	26,18794	11,71160

Correlaciones de muestras relacionadas			
	N	Correlación	Sig.
Par 1 Año 2020 Año	5	1,000	.000

Prueba de muestras relacionadas								
	Media	Desviación Tip	Error tip. De la media	95% Intervalo de la confianza para la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral).
				Inferior	Superior			
Par 1 Año 2020 Año 2021	-1,15400	2,44262	1,09237	-4,18691	18,7891	-1,056	4	.350

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

#### 4.1.10.3. Indicadores de gestión con muestras relacionadas

En la tabla 36 se utilizaron los indicadores de gestión junto con la muestra T de Student para muestras relacionadas, se tomó en cuenta el valor de 2,28 demostrando que no existen diferencias significativas en los indicadores de gestión para estos dos años de análisis.

Dentro de las medidas o estrategias consideradas que se llevó a cabo en los procesos de gestión de la empresa fueron:

- Optaron por reducir los cobros para poder vender más productos
- Solo ingresaba la mercadería más esencial debido a que no había capital suficiente para comprar más.

**Tabla 35. Indicadores de gestión con muestras relacionadas**

**Estadísticos de muestras relacionadas**

	Media	N	Desviación Tip	Error tip. De la media
Par 1				
Año 2020	75,2911	9	127,04592	42,34864
Año 2021	78,1533	9	133,29117	44,43039

**Correlaciones de muestras relacionadas**

	N	Correlación	Sig.
Par 1 Año 2020 Año 2021	9	1,000	,000

**Prueba de muestras relacionadas**

	Media	Desviación Tip	Error tip. De la media	95% Intervalo de la confianza		t	gl	Sig. (bilateral).
				Inferior	Superior			
Par 1 Año 2020 Año 2021	-2,86222	6,57533	2,19178	-7,91647	2,19203	-1,306	8	,228

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

**4.1.10.4. Indicadores de rentabilidad con muestras relacionadas**

En la tabla 37 se consideraron los indicadores de rentabilidad de acuerdo a la prueba T de student se obtuvo un valor de 3,74 esto significó que en los indicadores de rentabilidad no existen diferencias significativas durante estos dos años.

Además, la estrategia que se tomó en cuenta en estos dos años en cuanto a los indicadores de rentabilidad fue:

En ocasiones la empresa devolvía la mercadería por falta de dinero

**Tabla 36. Indicadores de rentabilidad con muestras relacionadas**

**Estadísticos de muestras relacionadas**

	Media	N	Desviación Tip	Error tip. De la media
Par 1	.0500	5	.06708	.03000
Año 2020	.0480	5	.06834	.03056

**Correlaciones de muestras relacionadas**

	N	Correlación	Sig.
Par 1 Año 2020 Año 2021	5	.998	.000

**Prueba de muestras relacionadas**

	Media	Desviación Tip	Error tip. De la media	95% Intervalo de la confianza		t	gl	Sig.(bilateral).
				Inferior	Superior			
Par 1 Año 2020 Año 2021	.00200	.00447	.00200	-.00355	.00755	1,000	4	.374

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

#### 4.1.10.5. Indicadores de endeudamiento con muestras relacionadas

En la tabla 38 se consideraron los indicadores de endeudamiento de acuerdo a la prueba T de student se obtuvo un valor de 1,84 esto significó que en los indicadores de rentabilidad no existen diferencias significativas durante estos dos años.

- Vender las cosas que no se utilizaban mucho con la finalidad de disminuir las deudas del año 2020.

**Tabla 37. Indicadores de endeudamiento con muestras relacionadas**

**Estadísticos de muestras relacionadas**

	Media	N	Desviación Tip	Error tip. De la media
Par 1				
Año 2020	.3567	3	.45545	.26295
Año 2021	.3367	3	.46285	.26723

**Correlaciones de muestras relacionadas**

	N	Correlación	Sig.
Par 1 Año 2020 Año 2021	3	.999	.022

**Prueba de muestras relacionadas**

	Media	Desviación Tip	Error tip. De la media	95% Intervalo de la confianza		t	gl	Sig.(bilateral).
				Inferior	Superior			
Par 1 Año 2020 Año 2021	.02000	.01732	.01000	-.02303	.06303	2,000	2	.184

**Elaborado por:** Altamirano (2022)



#### 4.1.11. Análisis de la experiencia con el cliente



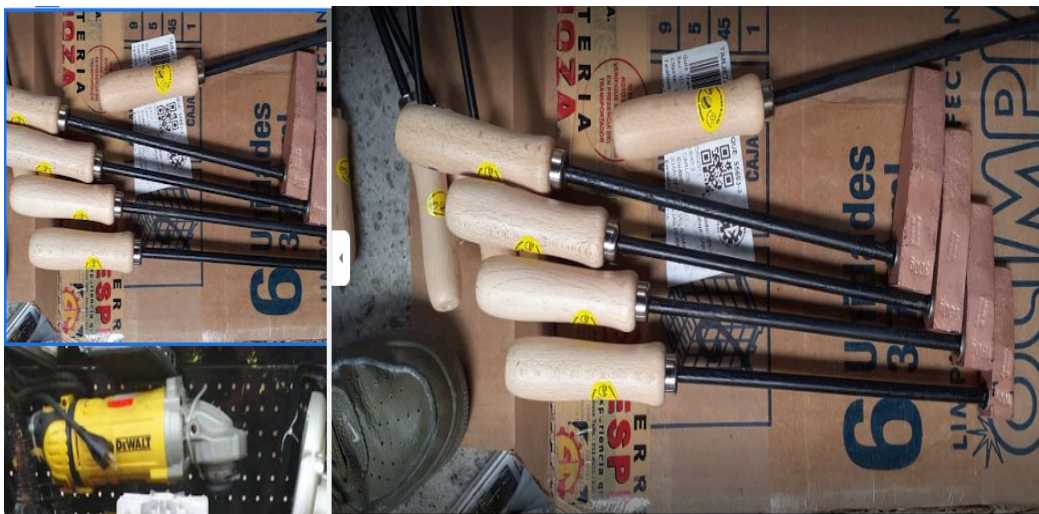
Fuente: Torriente et al., (2014)

## 4.2. Narración del caso

La empresa Ferricomercio Bomsam inició sus actividades en el año 1985 con el capital humano de dos personas de un valor inicial de 5.000,00\$, para obtener el financiamiento y lograr crear la empresa, trabajaron inicialmente en ferias lo que permitió lograr un capital para creación de la empresa ferretera en centro de la ciudad de Ambato. La empresa se encontró a cargo del señor Carlos Nicolás Bombón Ocaña gerente propietario, entre sus actividades principales estaban las ventas al mayor de artículos de ferretería como: los martillos, sierras, destornilladores, herramientas manuales. Su objetivo principal fue dar soluciones a través de las herramientas de ferretería, satisfaciendo las necesidades de los clientes con productos de buena calidad y atención agradable.

Para que el negocio siga en marcha optaron por acceder a prestaciones y financiamientos donde, gracias a esto se fue adquiriendo más productos para la distribución y comercialización en el mercado.

Con el paso del tiempo la empresa Ferricomercio Bomsam adquirió más oportunidades y obtuvo más mercadería como: línea maquinaria, abrasivos, pinturas, pegamentos, equipos de seguridad industrial, artículos de plomería, artículos de iluminación para los hogares, material eléctrico, cerrajería, artículos de construcción, pernería, artículos para el hogar, ruedas, y otras herramientas.



**Ilustración 29. Artículos de ferretería**

**Fuente:** Bomsam (2022)

En la actualidad la empresa sigue ubicada en el centro de la ciudad de Ambato, ofreciendo sus servicios a los clientes y los productos variados con precios accesibles y de buena calidad para el confort de cada uno de sus clientes.

Además, la empresa tiene proveedores de alta confianza que permitieron adquirir productos buenos.

En la sociedad ya existía competencia por el incremento de negocios, por otra parte, en el año 2020 surgió la pandemia Covid-19 lo que afectó a las actividades de grandes y pequeños negocios, retardando sus procesos y también su crecimiento, las empresas han tratado de mantenerse con sus ventas por esta razón, han buscado alternativas para poder seguir con sus actividades y que sus negocios no cierren.

Así, la empresa Ferricomercio Bomsam se ha mantenido en el mercado dando sus servicios y mejorando la satisfacción del cliente de acuerdo a los años de experiencia.

Dentro de una empresa fue de vital importancia conocer sus puntos débiles y fuertes para que cumplan con los objetivos esperados y también ayudaron a comprender la realidad de la empresa por este motivo, también se debieron identificar sus fortalezas y oportunidades.

Fue así, que se consideró un soporte para tomar acciones que posibilitaron el logro de las metas y procedimientos planeados dentro la entidad.



**Ilustración 30. Análisis FODA**

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

En la siguiente tabla pudimos apreciar la tabla de estrategias que se pudieron implementar de acuerdo al análisis de los factores internos y externos de la empresa para su mayor control e implementación de medidas.

**Tabla 38. Planeación estratégica**

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<b>MATRIZ FODA</b>	F1.-Diversidad en los productos	D1.-Limitada publicidad
	F2.-La calidad del producto	D2.-Tener una sola sede en la ciudad
	F3.-La ubicación en el sector	D3.-Aumento de la competencia en el mercado
	F4.-Personal capacitado	D4.- Capital propio insuficiente
	F5.-Asesoramiento a sus clientes	D5.- No tener página web
<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias FO</b>	<b>Estrategias DO</b>
O1.-El acceso a la nueva tecnología	F1.O2.Dar a conocer la diversidad de productos aprovechando la conexión que	D1. O1. Aprovechar la innovación tecnológica para disminuir la

	existe con los clientes de diferentes sectores.	competencia con los productos y servicios que ofrece la empresa
O2.-La conexión con los clientes	F2.01. Proveer con productos de buena calidad de acuerdo a la nueva tecnología que permite tener productos renovados.	D2.01.Suministrar recursos necesarios para que exista mejor publicidad y propaganda, empleando el uso adecuado de la tecnología
O3.-La expansión del mercado por la globalización	F3. O3. Aprovechar la ubicación en el sector para que sus productos se expandan por diferentes sectores y ciudades	D1.O2.Usar la conexión que hay con los clientes de la empresa para poder tener un mayor crecimiento empresarial
O4.-Nuevos productos	F4. O4. Actualizar el conocimiento del personal de la empresa para que los nuevos productos tengan mayor acogida.	D3.O3.Aprovechar el desarrollo económico para hacerse conocer más en el país a través de las nuevas herramientas tecnológicas
O5.-Diversidad de proveedores	F5.O5.Renovar el asesoramiento a los clientes para que conozcan acerca de la variedad de productos que ofrecen los proveedores	D5.O4.Implementar el uso de una página web de la empresa para generar anuncios acerca de los nuevos productos que ofrece la empresa
<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias FA</b>	<b>Estrategias DA</b>
A1.-La inseguridad social	F4. A2. Emplear el conocimiento adquirido para cumplir con todas las leyes establecidas para el negocio	D1.A2.Tener en cuenta el desarrollo en el mercado para tomar mejores medidas en el pago de las obligaciones
A2.-Los impuestos	F2.A4.Brindar productos de buena calidad implica informar que los precios pueden variar por la materia prima utilizada en su fabricación	D2. A3. Buscar mejores técnicas para dar a conocer a todos los clientes todos los productos disponibles y promociones existentes

A3.-Cambios de los gustos en los clientes	F1.A3.Dar a conocer a todos los clientes que la empresa ofrece diversos productos y servicios para que aprovechen sus necesidades.	D3. A1. Implementar medidas de seguridad para evitar robos en la empresa
A4.-Subida en los precios de los productos	F4.A1.Tomar en consideración que en las capacitaciones al personal se informan sobre la inseguridad que hay para que se tome algunas medidas	D4.A5.Emplear el uso de las tecnologías para lograr tener una mejora reactivación económica por la crisis pos pandemia
A5.-Crisis pos pandemia	F5.A5.Utilizar el asesoramiento a clientes, aprovechando las oportunidades de pos pandemia en la reactivación económica por medio del aumento de clientes para la empresa	D5.A4.Manejar una página web de la empresa para dar a conocer los productos y servicios que se encuentran disponibles

Elaborado por: Altamirano (2022)

#### **4.2.1. Las afectaciones presentadas en período de pandemia**

Al ser una empresa comercial que se dedicaba la comercialización y distribución de diferentes artículos que se utilizan para el hogar sus actividades si se han visto muy afectadas desde el inicio de la pandemia COVID -19.

De igual manera, los clientes han disminuido su consumo en estos últimos años porque han visto la necesidad de buscar productos para la salud o también productos de primera necesidad para cada uno de sus hogares. Así, se pudo evidenciar que tanto los dueños de los negocios como clientes han tenido una disminución en su economía, por este motivo muchos de los negocios que antes existían han desaparecido y con el tiempo otras personas trataron de acoplarse a las nuevas necesidades de los habitantes de diversos sectores. Además, por la pandemia existió afectaciones como explica a continuación:

Dentro de la empresa Ferricomercio Bomsam si se han visto afectadas algunas actividades así lo afirmó la Sra. Alejandra Peña. - “Durante la pandemia las actividades de la empresa Ferricomercio Bomsam si se han visto afectadas debido a que hubo el

cierre del local y durante todos los nuevos brotes de este virus se mantuvo cerrado por las normas de seguridad y la empresa no tuvo ingresos”

De igual manera el administrador de la empresa el Sr. Vladimir Bombón afirmó que “En el período 2021 tuvo mayores dificultades en las actividades que tenían que ver con la cobranza de las ventas de la empresa debido a la pandemia del COVID-19 por la que se estaba atravesando”

De acuerdo a la investigación realizada por Hernández( 2020) afirmó que en el año 2020 existió el crecimiento en las industrias mineras, la industria automotriz, los negocios de cervecería, maquiladores y también fue una gran oportunidad para las ferreterías que incrementaron sus ventas en este año.

A pesar de que, si hubo un incremento de las ventas para el año 2020, comenzó la pandemia en Ecuador, las empresas tenían deudas que pagar, es el caso de la empresa Ferricomercio Bomsam durante este año si hubo ventas lo que les permitió cubrir con las deudas para que en el 2021 empezaran sin deudas, además una de las actividades que realizaron para poder pagar sus deudas fue la venta de un camión de esta forma, se cubrió con las deudas de la empresa.

La empresa también consideró necesario en esta etapa crucial de pandemia comprar menos productos para disminuir los gastos que tenían, también comprar solo los productos más vendidos para que estos salieran a la venta más rápido y tener dinero tanto para el pago de sus empleados como para ir cubriendo las deudas.

Entre sus efectos más importantes dentro de la ferretería Ferricomercio Bomsam fue que no había dinero por la pandemia y la empresa disminuyó el personal que trabajaba en esta para que no existieran más gastos, de esta forma la empresa trabajo con el personal recudido en horarios rotativos para cumplir con todas las actividades y entregas de los productos a los clientes.

#### **4.2.2. Las medidas de Bioseguridad y económicas adoptadas en la empresa**

Los directivos de la empresa Ferricomercio Bomsam optaron por medidas muy importantes para cada uno de sus empleados, como fue la adquisición de mascarillas, el uso de doble mascarilla para todos los miembros de la empresa que trabajan dentro de esta, el uso del alcohol, distanciamiento social al atender a sus clientes, desinfección de los lugares de trabajo entre otras medidas que se menciona a continuación:

Estas medidas fueron importantes para evitar más contagios y que la empresa pudiera seguir vendiendo en tiempos de pandemia así lo afirmó el Sr. Vladimir Bombón “Entre las medidas más primordiales que se decidieron por la pandemia era la venta por redes sociales, las entregas a domicilio que se realizaba a diferentes provincias sin el coste del transporte para los clientes”

Por otra parte, también se tomaron otras medidas importantes en cuanto a:

- **Abastecimiento**

En el abastecimiento la empresa consideró que los productos se los comprara de acuerdo a los que más ventas hayan tenido y los demás productos todos debía hacer bajo pedidos para venderlos de forma rápida, el manejo de inventario con dos o tres marcas.

- **Posicionamiento de mercado**

La demanda de productos de ferretería si ha sido muy buena en el año 2020, pero al no existir dinero para realizar más publicidad de la empresa y sus productos se trabajaba con poco personal en horarios rotativos para que la empresa se vaya recuperando

- **En los indicadores de liquidez**

Las medidas a las que la empresa recurrió fue que todo lo que se venda se realice al contado.

- **En los indicadores solvencia**

Dentro de la empresa una de las medidas que se tomó era vender cosas para no endeudarse más



- **En los indicadores gestión**

No se cobraba mucho, redujeron los precios, ya no ingresaba inventario porque no había capital suficiente para adquirir más, optamos también por dejar a concesión con dos empresas que tenían maquinaria.

- **En los indicadores rentabilidad**

Entre las medidas que se consideraron era devolver la mercadería, bajar el costo de los productos para poder venderlos.

Al inicio de la crisis sanitaria todos los locales tenían problemas por las ventas que no se realizaban ya que las personas debían quedarse en sus hogares para evitar contagios masivos, la economía experimentó diferentes cambios en todos los sectores.

De igual importancia, esta fue la razón por la que las empresas buscaban mejores alternativas para atraer a sus clientes sin que tengan que recurrir a lugares con aglomeraciones.

- **Indicadores de endeudamiento**

En las actividades de endeudamiento la empresa prefirió no endeudarse más disminuir las deudas con terceros.

#### **4.2.3. La diversificación de actividades implementadas**

En los períodos 2020-2021 que se estaban atravesando por tiempos económicos difíciles en todas partes, el desarrollo de las actividades de muchas empresas decayó con el tiempo, al no existir ingresos que cubrieran muchos de sus gastos.

En este sentido, diversos negocios tanto de grandes, medianas y pequeñas empresas han buscado nuevos rumbos para que sus negocios puedan irse recuperando poco a poco, incluyendo entre sus mejores alternativas de ventas las promociones en sus productos. Asimismo, el personal de la empresa nos dio a conocer que actividades realizaban en este período para recuperar sus ventas.

Sra. Alejandra Peña. – “Vender por medio de las redes sociales como Facebook, WhatsApp y también una de las herramientas para envíos a domicilio Marketplace”

Estas fueron una de las actividades más importantes para que las empresas puedan seguir con el desarrollo de sus ventas, fue esencial para que las personas pudieran adquirir sus productos sin tener ninguna incertidumbre de salir a las calles con miedo a contagiarse.

#### **4.2.4. El impacto de las decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam**

En todo este tiempo que la economía se ha visto afectada por la crisis sanitaria que surgió, fue evidente que muchos negocios han tenido impactos fuertes por este motivo su negocio ha disminuido sus ingresos en comparación con otros años donde se tenía más movimiento en el mercado.

También, se pudo conocer lo que piensa el personal de la empresa a continuación:

Las decisiones en la empresa Ferricomercio Bomsam si han tenido un impacto así lo da a conocer el Sr. Vladimir Bombón. –“Un impacto que generó la pandemia dentro de la empresa fue las plazas de trabajo, ya que por la crisis sanitaria que existió, se despidió personal y debido a esto no existía ingresos para pagar las remuneraciones mensuales”

De acuerdo a la investigación realizada por Esteves (2020) decía que de acuerdo a las comparaciones del mes de septiembre del año 2020 con el año 2019 el total de personas que ingresaron dentro de la población inactiva fue de 676.856 y las personas sin empleo un total de 115.749, mientras que las personas que se quedaron sin un trabajo fue de 620.879 personas.

Dentro de cada una de las empresas esto ha sido uno de los problemas más comunes que han existido con la crisis sanitaria y la razón fue evidente ya que no existía suficiente dinero para contar con mucho personal en las empresas.

A continuación, se dieron a conocer los indicadores que tuvieron un bajo cumplimiento dentro de la empresa Ferricomercio Bomsam.

**Tabla 39. Indicadores financieros con un bajo cumplimiento**

Nombre	Fórmula	Año 2020	Año 2021	Variación	Estandar	Meta	% de cumplimiento
Rotación de activo no corriente	V/ANC	27,2882	26,4914	-0,7968	6,0000	21,2882	-0,0374
Apalancamiento financiero	(UAI/PAT)/(UAI/AT)	1,1574	1,3224	0,1651	3,0000	-1,8426	-0,0896
Endeudamiento del activo no corriente	PT/ANC	0,5374	0,5926	0,0553	1,0000	-0,4626	-0,1194
Periodo medio de cobranza	(CXC*360)/No 360/cant	30,1974	34,2171	4,0197	60,0000	-29,8026	-0,1349
Apalancamiento	AT/PAT	1,1574	1,3224	0,1651	2,0000	-0,8426	-0,1959
Rotación de cartera	V/CXC	11,9216	10,5211	-1,4005	6,0000	5,9216	-0,2365

**Elaborado por:** Altamirano (2022)

El impacto que ha generado las decisiones del período 2020- 2021 se ha visto evidenciado en 6 índices de los indicadores financieros que son fundamental es dentro de la empresa, la rotación del activo no corriente, apalancamiento financiero, endeudamiento del activo no corriente, apalancamiento y rotación de cartera que retrasan los procesos en la empresa.

El porcentaje de cumplimiento de la rotación del activo no corriente representa un- 3,74%, el apalancamiento financiero un -8,96% de cumplimiento, el endeudamiento del activo no corriente un -11,94%, el período medio de cobros de 13,49%, el apalancamiento un 19,59% de cumplimiento y la rotación de cartera un -23,65% de cumplimiento bajo.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

En estos tiempos, la empresa pasa por un poco de inestabilidad en su economía esto se debe a la aparición de la crisis sanitaria que, con el confinamiento de las personas sus ventas han bajado en comparación con los años anteriores, es así que hay una disminución de la utilidad dentro de la empresa, causando un poco crecimiento empresarial dentro de la entidad y por ende también en el mercado.

Se puede concluir que, con el análisis obtenido de los estados financieros los indicadores de liquidez presentan variaciones de aumento, pero no son significativas. En los indicadores de solvencia existen cambios que no son relevantes, excepto, con el endeudamiento del activo fijo que aumento para el año 2021 debido a que para este año la pandemia afecto más al negocio y la empresa invierto más para aprovechar sus activos fijos. Por otra parte, los indicadores de gestión de la empresa se mantienen con pequeñas variaciones de aumento y disminución que no son significativas. También, en los indicadores de rentabilidad para el año 2021 existe reducción del margen bruto esto se debe a que en este año hubo el cierre de muchos negocios debido al incremento de casos por la crisis sanitaria, descendiendo las ventas para este año. Finalmente, en los indicadores de endeudamiento de la empresa presentan disminuciones que no son significativas para el año 2021 debido a que la empresa vendió un carro para que el año 2020 se quedara sin deudas y empezar el año 2021 sin obligaciones pendientes para la empresa.

El proceso de toma de decisiones durante estos dos períodos ha sido un poco difícil debido a que se han implementado medidas durante toda la pandemia COVID-19 para evitar contagios, se encontró a cuatro índices financieros que se han visto afectados dentro de la empresa. Pero la empresa busca mejores alternativas a pesar de que han existido el cierre de los negocios por la aparición de nuevas variantes del virus lo que permite que la empresa siga con sus actividades de comercialización, distribución, venta y servicios de entrega a domicilio.

La empresa cuenta con estos cuatro factores clave lo que le ha permitido seguir dentro del sector comercial, es muy esencial que las empresas ferreteras realicen un diagnóstico de los factores que tienen a su alcance para que lo aprovechen y tengan mayores beneficios económicos y un mejor desarrollo.

Los factores clave de éxito en la empresa Ferricomercio Bomsam admiten que las organizaciones alcancen una rentabilidad buena sea este en un corto o mediano plazo, donde su dinero tenga un control adecuado de acuerdo a la situación vidente de la ferretería.

## **5.2. Recomendaciones**

- Realizar un presupuesto en caso de existir acontecimientos imprevistos, de esta forma no se verían afectadas de gran manera las actividades de la ferretería Ferricomercio Bomsam
- Modificar las actividades financieras importantes que existen dentro de la empresa, de esta forma se posibilita contar con un plan de acción a futuro y para mejorar el capital de la ferretería.
- Es recomendable contar con un grupo de personas para tomar decisiones en casos emergentes dentro de la empresa, garantizando que las decisiones que se tomen sean con sensatez y oportuna.
- Determinar los riesgos que existen en la empresa para que se instauren respuestas inmediatas
- Es recomendable que en la empresa se busque la posibilidad de reorganizar el presupuesto y también las medidas de acción que se están tomando con la finalidad de buscar nuevas oportunidades.
- Aprovechar la liquidez con la que cuenta la empresa pagar poder ir pagando las deudas que tiene y mejorar sus indicadores dentro de la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andrade, A. (2021). Ratios o razones financieras. *Contadores y Empresas*, B-14-B-16. <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Araújo, D., Teques, P., Hernández, A., Reigal, R., & Anguera, T. (2016). *La toma de decisión , ¿ es una conducta observable ? : Discusión sobre diferentes perspectivas teóricas utilizadas en el estudio del rendimiento deportivo* *Decision-making , is it an observable behaviour ? : Discussion of contrasting theoretical perspectives*. 16(2), 183–196.
- Arévalo, G. (2014). Ecuador : economía y política de la revolución ciudadana , evaluación preliminar. *Apuntes Cenes*, 33, 109–134.
- Bautista, A., Lindarte, M., Hernández, J., Muñoz, L., Vera, C., & Titelman, D. (2013). El Sistema Financiero en América Latina y el Caribe. Una caracterización. *Revista Análisis Internacional*, 248(2), 1–40.  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35880/1/LCL3746\\_es.pdf%0Ahttps://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/822](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35880/1/LCL3746_es.pdf%0Ahttps://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/822)
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de Las Ciencias*, 3(4), 220–231.  
<https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232>
- Cepal. (2019). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región. In *Études Caribéennes* (Issues 43–44).  
<https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.16392>
- Chávez, N., & Gamboa, J. (2018). Gestión Financiera Empresarial. In *Revista Ecuatoriana de Investigaciones Agropecuaria* (Issue 2).  
<https://doi.org/10.31164/ceuta9789978978139>
- Coello, A. (2015). Análisis horizontal y vertical de los estados financieros. *Actualidad Empresarial*, 326.  
[https://www.academia.edu/16131584/VII\\_Área\\_Finanzas\\_Análisis\\_horizontal\\_y\\_vertical\\_de\\_estados\\_financieros](https://www.academia.edu/16131584/VII_Área_Finanzas_Análisis_horizontal_y_vertical_de_estados_financieros)
- Dailey, R. (2009). Comportamiento Organizacional. *Primera Edición*, 2012(1105).
- Desarrollo, R. de I. F. de. (2021). El Sistema Financiero Nacional durante el 2020.

*Boletín Especializado Nro. 15.*

- Ecuador, B. C. del. (2020). *Banco Central Del Ecuador: Rendición De Cuentas 2020*. moz-extension://5c925f69-d6d4-4d3b-85ee-817b366f65bf/enhanced-reader.html?openApp&pdf=https%3A%2F%2Fwww.bce.fin.ec%2Fimages%2Frendicion\_cuentas%2Ffluidicof1.pdf
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *593 Digital Publisher CEIT*, 5-1(4), 217-226. <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Esteves, A. (2020). El impacto del Covid-19 en el mercado de trabajo de Ecuador. *Mundos Plurales - Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública*, 7(2), 35-41. <https://doi.org/10.17141/mundosplurales.2.2020.4875>
- Ferreras, V. (2010). Factores críticos de éxito y evaluación de la competitividad de destinos turísticos. *Estudios y Perspectivas en Turismo. Estudios y Perspectivas En Turismo*, 19(2), 201-220.  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=180713901003>
- Fred, D. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. In *Pearson*.  
<https://laurabatres.files.wordpress.com/2018/06/conceptos-de-administracion-estrategica-14edi-david.pdf>
- García, V. (2014). *Introducción a las finanzas (2a. ed.)*. 25.  
<https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074387230.pdf>
- Gaytán Cortés, J. (2015). Indicadores financieros y económicos. *Mercados y Negocios: Revista de Investigación y Análisis*, 1(32), 81-96.
- Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero. Consideraciones Fundamentales Del Análisis Financiero*, 09-29.  
[https://www.academia.edu/download/56997865/analisis\\_financiero.pdf](https://www.academia.edu/download/56997865/analisis_financiero.pdf)
- Gómez, A., & Tello, M. (2015). Importancia del análisis e Interpretación de los Estados Financieros con base en las razones financieras para la toma de decisiones. *Acacia*, 17(CC), 24.
- Gutiérrez, W. (2007). Origen y desarrollo de la administración perspectivas. *Perspectivas*, 1(1994-3733), 45-54.
- Hellriegel, Jackson, S., E. S., & Slocum, J. (2008). *Admiración un enfoque basado en competencias*.
- Hernández, H. (2020). *Covid-19 trajo 'boom remodelador': ferreterías venden 40% más durante la pandemia*. <https://www.forbes.com.mx/revista-impres>

ferreterias-venden-40-mas-durante-la-pandemia/

- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Universidad Y Sociedad, 12*, 356–362. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890004.pdf>
- Imaicela, R., Curimilma, O., & López, K. (2019). “Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas.” *Revista Eumednet*, 1–13. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.html>
- Instituto Nacional de Contadores Públicos INCP, I. (2012). Principales indicadores financieros y de gestión. *Instituto Nacional de Contadores Públicos*, 108–113. <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- Lawrence, G. (2007). *Principios de administración financiera*.
- Lim, C. H., Klemm, A. D., Ogawa, S., Pani, M., & Visconti, C. (2017). Informes de estabilidad financiera en América Latina y el Caribe. *Innovación Financiera En América Latina y El Caribe*. <https://www.youtube.com/watch?v=cSUYbc4OFIU>
- Loor, H., Ureta, D., Rodríguez, E., & Cano, E. (2018). Análisis del contexto socio-económico, comercial, financiero e internacional de las pymes ecuatorianas. *Revista Científica Ecociencia, 5*(4), 1–21. <http://ecociencia.ecotec.edu.ec/upload/php/files/diciembre18/05.pdf>
- Luna, K. A., Méndez, N., Cordero, E., & Sánchez, A. (2020). *Plan de capacitación sobre la aplicación virtual en el sistema financiero ecuatoriano. 5*(05), 140–162. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i5.1407>
- María, M., Ana, C., & María, B. (2020). *Análisis del comportamiento económico-financiero de los sectores empresariales de Milagro, Ecuador. 11*, 81–90.
- Molina, J., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2019). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista De Investigación Sigma, 5*(01), 8. <https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Montes, C., Montilla, O., & Soto, E. (2006). Análisis Del Marco Conceptual Para La Preparación Y Presentación De Estados Financieros Conforme Al Modelo Internacional Iasb. *Estudios Gerenciales, 22*(101), 61–83. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232006000400003&script=sci\\_arttext&tlng=es%0Ahttp://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=24523793&lang=es&site=eds-live](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232006000400003&script=sci_arttext&tlng=es%0Ahttp://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=24523793&lang=es&site=eds-live)



- Mundial, B. (2021). *De la crisis a la recuperación verde, resiliente e inclusiva*. 1–122. <https://www.bancomundial.org/es/news/speech/2021/03/29/building-a-green-resilient-and-inclusive-recovery-speech-by-world-bank-group-president-david-malpass>
- Ollague Valarezo, J. K., Ramón Ramón, D. I., Soto Gonzalez, C. O., & Novillo Maldonado, E. F. (2017). Indicadores Financieros de Gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), 22–41. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>
- Organización Internacional de Trabajo. (2020). Panorama laboral 2020. *Organizacion Internacional Del Trabajo*, 201. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_764630.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_764630.pdf)
- Ortiz, F. (2019). Los Estados Financieros. *El Vocero*, 1–22.
- Ortiz, H. (2021). Indicadores financieros. *Análisis Financiero Aplicado, Bajo NIIF 16 Edición*, 191–202. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1dp0wtc.10>
- Ortiz, M., & Soto, C. (2017). Gestion Financiera Empresarial. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Páez, P., Jaramillo, Ó., & Ramírez, R. (2021). Concentración y tasas de interés en el sistema financiero ecuatoriano. *Revista Economía*, 73(117), 93–104.
- Pastor, T., & Alfredo, R. (2009). Modelo De Gestión Financiera Para Una Organización. *Perspectivas*, 23, 55–72.
- Peñaloza, M. (2010). Teoría De Las Decisiones. *Perspectivas*, 25, 227–240.
- Pérez, C. (2012). Los indicadores de gestion. *Curso Indices de Gestion*, 1–13.
- Poma, E., & Callohuanca, E. C. (2009). *Revista Innova. 1*. <http://www.ecopetrol.com.co/especiales/RevistaInnova3ed/idi2.htm>
- Qualtrics. (2022). *La guía definitiva a la experiencia del cliente (CX)*. <https://www.qualtrics.com/es-la/gestion-de-la-experiencia/cliente/experiencia-del-cliente/>
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo y Equifax. (2020). Covid-19 y sus implicaciones en el Sistema Financiero Nacional. *Ecuador: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo*, 66. <http://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-202.pdf>
- Roa, M. J. (2013). Acceso , Uso Y Calidad. *Inclusión Financiera En América LATina y El Caribe: Acceso, Uso y Calidad*, 121–149.

- Robles, C. (2012). Fundamentos de la administración financiera. In *The Journal of Pediatrics* (Vol. 123, Issue 5). [https://doi.org/10.1016/S0022-3476\(05\)80868-6](https://doi.org/10.1016/S0022-3476(05)80868-6)
- Romero, A., & Tejeiro, L. (1967). La regulación de la crisis sanitaria en el ámbito financiero. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*, 1(69), 5–24.
- Romero, R., Morales, S., Escobar, C., & Ávila, V. (2009). Factores Críticos De Éxito : Una Estrategia De Competitividad. *Culcyt-Planeación Estratégica*, 6(31), 10.
- Sandoval, E., & Diaz, S. (2016). Procesos de toma de decisiones y adaptación al cambio climático. *Ambiente & Sociedade, São Paulo*(v. XIX, n. 4), 175–19. [http://www.scielo.br/pdf/asoc/v19n4/es\\_1809-4422-asoc-19-04-00215.pdf](http://www.scielo.br/pdf/asoc/v19n4/es_1809-4422-asoc-19-04-00215.pdf)
- Sanz, C. (2002). Objetivos, instrumentos y alcance del análisis de estados financieros. *Proyecto Social: Revista de Relaciones Laborales*, 7, 173–185.
- Solano, A. (2003). Toma de decisiones gerenciales. *Tecnología En Marcha*, 16(3), 44–51. <http://site.ebrary.com/lib/bupeusp/docDetail.action?docID=10436512&p00=3>.
- Suárez, J., & Mendieta, S. (2020). ¿Contribuye el sistema financiero ecuatoriano a reducir la desigualdad por ingresos? Una aplicación del enfoque econométrico ARDL. *Revista Economía*, 71(114), 45–59. <https://doi.org/10.29166/economia.v71i114.2226>
- Tobar, L. (2020). Evolución del sistema financiero en el Ecuador. *Notas de Economía Análisis de Coyuntura de La Carrera de Economía de La Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca*, 1(10), 1–16. [https://www.researchgate.net/publication/342992402\\_Evolucion\\_del\\_sistema\\_financiero\\_en\\_el\\_Ecuador](https://www.researchgate.net/publication/342992402_Evolucion_del_sistema_financiero_en_el_Ecuador)
- Torriente, S., González, R., Martínez, G., Usandizaga, J., Sánchez, M., Jimeno, V., Martínez, J., Mar, S., Ruiz, Á., Ocaña, A., Calero, C., Alcaide, S., Bustos, J., Martín, G., Amaya, M., Barroeta, D., López, J. J., & Larrea, J. C. (2014). Qué es Experiencia de Cliente. *Asociación Para El Desarrollo de La Experiencia de Cliente*, 1–9. <https://www.wowcx.com/que-es-gestion-de-la-experiencia-de-cliente/>
- Vélez, I., & Zulay, A. (2012). *Análisis financiero*. 1–119. [http://www.cashflow88.com/MBA\\_Prof/Analisis\\_de\\_razones\\_actual\\_AZC\\_071](http://www.cashflow88.com/MBA_Prof/Analisis_de_razones_actual_AZC_071)

4.pdf

- Veloz, M., & Cárdenas, A. (2018). Modelización Econométrica Bajo La Metodología De Box-Jenkins. Estudio Empírico a La Liquidez Del Sistema Financiero Ecuatoriano. *Investigacion Operacional*, 39(4), 592–606.
- Zambrano Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos*, 11(22), 235–249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

## ANEXOS

### RUC de la empresa



**Certificado**  
Registro Único de Contribuyentes

<b>Apellidos y nombres</b>		<b>Número RUC</b>
BOMBON OCAÑA CARLOS NICOLAS		1801657733001
<b>Estado</b>	<b>Régimen</b>	
ACTIVO	REGIMEN GENERAL	
<b>Inicio de actividades</b>	<b>Reinicio de actividades</b>	<b>Cese de actividades</b>
31/03/2003	No registra	No registra
<b>Jurisdicción</b>	<b>Obligado a llevar contabilidad</b>	
ZONA 3 / TUNGURAHUA / AMBATO	SI	
<b>Tipo</b>	<b>Agente de retención</b>	
PERSONAS NATURALES	SI	

#### Domicilio tributario

#### Ubicación geográfica

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ

#### Dirección

Calle: CASTILLO Número: 07-49 Intersección: JUAN BENIGNO VELA Referencia: DIAGONAL A RADIO CENTRO

#### Actividades económicas

- G478200 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO EN PUESTOS DE VENTA Y MERCADOS.
- L68200202 - ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO (LOCALES COMERCIALES).
- G46832101 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍAS Y CERRADURAS: MARTILLOS SIERRAS, DESTORNILLADORES, Y OTRAS HERRAMIENTAS DE MANO, ACCESORIOS Y DISPOSITIVOS CAJAS FUERTES, EXTINTORES.

#### Establecimientos

<b>Abiertos</b>	<b>Cerrados</b>
3	1

#### Obligaciones tributarias

- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

**Apellidos y nombres**  
BOMBON OCAÑA CARLOS NICOLAS

**Número RUC**  
1801657733001

**Números del RUC anteriores**

No registra



Código de verificación: CATRCR2021000179381  
Fecha y hora de emisión: 15 de enero de 2021 15:38  
Dirección Ip: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC-15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

**Fotografías de la entrevista en la empresa Ferricomercio Bomsam**





## Carta de Confidencialidad



### ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD Y NO DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN

#### **Primera.- Comparecientes:**

Por una parte comparece FERRICOMERCIO BOMSAM, con domicilio, en la ciudad de AMBATO, representado en este acto por el Sr. Carlos Nicolás Bombón Ocaña, en su calidad de Gerente Propietario, en adelante LA EMPRESA y por la otra parte, la Srta. Jennifer Paola Altamirano Garzón, en calidad de estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, en adelante LA ESTUDIANTE, en lo sucesivo se denominaran en forma conjunta e indistinta LAS PARTES.

Que durante la mencionada relación las partes intercambiarán o crearán información que están interesadas en regular su confidencialidad y secreto mediante las siguientes condiciones que se detallan a continuación:

#### **Segunda.- Plazo:**

- Este acuerdo tendrá un plazo de dos años vigentes dispuesto por el Reglamento que rige el trabajo de titulación.
- LA ESTUDIANTE se compromete a mantener el compromiso de confidencialidad respecto a la información y material entregado en virtud de la Carta Compromiso, de forma indefinida tras la finalización del presente acuerdo.

#### **Tercera.- Convenio de Confidencialidad:**

- LA ESTUDIANTE se obliga en forma irrevocable ante LA EMPRESA a no revelar, divulgar o facilitar bajo cualquier forma- a persona alguna sea natural o jurídica, pública o privada, o de cualquier otra naturaleza, y a no utilizar para su propio beneficio o para beneficio de un tercero, toda la información entregada, así como la que pertenezca a LA EMPRESA.
- LA ESTUDIANTE no podrá reproducir, modificar, hacer pública, divulgar o utilizar de cualquier forma conocida o por conocerse a terceros o para su propio beneficio o para beneficio de cualquier otra persona natural o jurídica, la información objeto del presente Acuerdo sin previa autorización escrita y expresa por la Autoridad competente.

#### **Cuarta.- Cláusula de Responsabilidad**

- De igual forma, queda expresamente convenido que todo incumplimiento total y/o parcial imputable a LA ESTUDIANTE con relación a las obligaciones de confidencialidad asumidas por el presente, facultará a LA EMPRESA para disponer la terminación de la Carta Compromiso con justa causa. Asimismo, LA EMPRESA queda facultada para accionar por los daños y perjuicios efectivamente ocasionados, así como para constituirse en parte demandante de una denuncia penal o acciones civiles y administrativas contra LA ESTUDIANTE.
- LA ESTUDIANTE se compromete a cumplir con todos los términos fijados en el presente documento, y muy especialmente aquellos relativos a las cláusulas sobre confidencialidad; de no hacerlo se aplicará la normativa vigente.

#### **Quinta. Divergencias y controversias.**

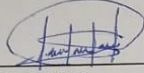
- En caso de cualquier conflicto o discrepancia que pueda surgir en relación con la interpretación y/o cumplimiento del presente Acuerdo, LAS PARTES se someten expresamente a las instancias Administrativas, a los Juzgados y Tribunales del País, con renuncia a su fuero propio, aplicándose la legislación ecuatoriana vigente.

Y en señal de expresa conformidad y aceptación de los términos recogidos en el presente Acuerdo, lo firman las partes por duplicado ejemplar y a un solo efecto.

En la ciudad de Ambato, el 20 de abril de 2022

POR LA ESTUDIANTE,

POR LA EMPRESA,

Firma:   
C.I. 050373519-3

Firma: \_\_\_\_\_  
C.I. 180165773-3  
Gerente Propietario