



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN
EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA
JUNIO – OCTUBRE 2023
PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

Licenciado en Contabilidad y Auditoría

TEMA:

Gestión financiera de la farmacia “Su Receta”, de la ciudad de Babahoyo en el periodo
2021 – 2022.

ESTUDIANTE:

Gary Martin Peralta Rivera

TUTOR (A):

Javier Antonio Paredes Tobar

BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR

CONTENIDO

Planteamiento del problema.....	3
Justificación.....	5
Objetivos.....	7
Líneas de investigación.....	8
Marco conceptual.....	9
Marco metodológico.....	20
Resultados.....	21
Discusión de Resultados.....	27
Conclusiones.....	29
Recomendaciones.....	31
Referencias.....	32
Anexos.....	34

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El proceso de gestión financiera para una empresa la cual está considerada dentro de las pymes esta resulta ser deficiente o nula, lo que principalmente se observa en base a los pequeños emprendedores o micro comerciantes quienes al momento de incursionar en sus negocios la toma de decisiones la realizan en función a su financiamiento y principalmente en un proceso de emprendimiento según el mercado o lo que consideran novedad, es así como muchos de estos emprendimientos fracasan al no contar con un estudio de mercado o innovación sobre sus competidores.

El desconocimiento sobre una evaluación de costos y conocer sus costos y gastos operativos, los mismos que miden la rentabilidad de un negocio y sus utilidades y regresos sobre inversión generan una especulación en las cuentas lo que resulta en un problema posterior al momento de conocer el nivel de rendimiento o endeudamiento que está generando un negocio, haciendo así más difícil la toma de decisiones de un gerente o propietario para continuar con la inversión o parar y cerrar la micro empresa.

En función a la gestión financiera también resulta que el gerente de alguna pyme no presenta una capacitación o estudios sobre el área donde se va a desempeñar, esto principalmente en función que muchas son parte de una cadena familiar naturaleza que es común en pymes, generando así un desconocimiento sobre financiamiento alternativo, las fuentes para realizar una solicitud de préstamo o la frecuencia con la cual se lo debe realizar, estos gerentes empíricos gestan más problemas que soluciones para una empresa donde se debe administrar adecuadamente los recursos para la paga de empleados y mantenimiento de inventario.

Otro punto importante que en un proceso de gestión financiera se deben establecer son aquellos relacionados a la misión, visión y objetivos de una empresa los mismos que permitan establecer lineamientos estratégicos en función a su cumplimiento el no contar con ellos hace que la empresa no tenga un rumbo a seguir además de desconocer cuáles

son sus metas internas, aquellas que promuevan en el personal dar más de sí mismos generando un ambiente competitivo sobre rentabilidad y promoción.

En la actualidad el proceso de gestión financiera inmerso en las empresas consideradas pymes continúa siendo un punto de estudio constante y de modificación, donde el proceso administrativo descrito por Fayol y Taylor tiene su importancia en los procesos de planeación, organización, dirección y evaluación de las instituciones o empresas, además que cada uno de estos procesos incide indirecta o directamente en la toma de decisiones para el crecimiento institucional y su desarrollo económico (Ron y Sacoto, 2019).

En la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo el principal problema que se pudo observar en la microempresa es que a pesar de contar con políticas y procedimiento previamente establecidos los realiza de forma inadecuada, lo que conlleva que el contador y administrador manejen de forma equivocada la parte administrativa y contable considerando factores que ellos creen convenientes, obteniendo así información errónea sobre los valores de inversión y tomando decisiones incorrectas.

El inadecuado control de los recursos financieros debido a la no disposición de los comprobantes y retenciones debidas a lo dispuesto por la ley para este tipo de empresas conlleva a que la realización de informes sobre las compras se emita de una manera incorrecta, además que la información de los gastos de los recursos económicos no sea clara para el desarrollo de un estado de resultados. Todos estos problemas sumados a una falta de asesoramiento tributario que existe en la empresa, han afectado negativamente sus ingresos, donde es recurrente el atraso de sus obligaciones tributarias generando así multas y sanciones por parte del Estado. Por lo expresado se procede a plantear la siguiente interrogante: ¿Cómo aporta la gestión financiera en la farmacia “Su Receta” del cantón Babahoyo para mejorar su nivel de ventas?

JUSTIFICACIÓN

Es importante comprender que el proceso de gestión financiera es permitir la disposición de un planteamiento de una herramienta clave para el desarrollo económico, en el presente caso de la farmacia “Su Receta”, ya que esta herramienta establece los requerimientos sobre los factores críticos asociados a la rentabilidad y medir así su éxito o riesgo de inversión, además de tomar los mejores correctivos o decisiones sobre fomentar una ventaja competitiva en el mercado para mantenerse operando y evitar el fracaso.

Es así como en la presente investigación se busca abordar el proceso de gestión financiera de la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo, la misma que en la actualidad tiene un tiempo de 24 años laborando ininterrumpidamente en la localidad, siendo su figura gerencial el Ab. Jhonatan Stiven Arias Llerena, quien es el líder empresarial y a cargo del control del personal que labora en áreas como el servicio al cliente, caja, bodega y finanzas para la atención y pago a proveedores. La microempresa cuenta con local propio y una distribución de 9 empleados de los cuales 6 se encuentran afiliados y 3 sin afiliar debido a que trabajan medio tiempo.

Con el control del proceso de gestión financiero institucional en el periodo 2021 – 2022, se buscará observar el crecimiento institucional, así como también su margen actual de ganancias o pérdidas institucionales para establecer mejores estrategias que permitan la inclusión de un esquema para fidelización de los clientes, y la captación de nuevos nichos de mercado en función de mejorar las ventas y brindar al gerente un instrumento de análisis contable

Es así como en el presente estudio se analizará el periodo comercial correspondiente entre el 2021 y 2022, considerando que en el primer año de análisis existió un proceso pandémico el mismo que influyó de forma significativa en las ventas, además de reconocer los cambios realizados en función de crecimiento, el volumen de

ventas, estados de pérdidas y ganancias entre otras herramientas contables, las cuales permiten mantener la operacionalización de la farmacia de una manera adecuada y funcional.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Evaluar la incidencia de la gestión financiera en la farmacia “Su Receta”, de la ciudad Babahoyo, en el periodo 2021 – 2022.

Objetivos específicos:

- Analizar el proceso de gestión financiera como factor para el crecimiento empresarial en la farmacia “Su Receta”.
- Diagnosticar la situación económica actual de la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo, mediante instrumentos contables.
- Desarrollar un análisis comparativo entre el periodo 2021 – 2022 para visualizar posibles estrategias para el crecimiento institucional y la captación de clientes.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del presente estudio se consideró como línea de investigación la aportada por la Universidad Técnica de Babahoyo ente veedor del proceso de graduación el mismo que contempla para la carrera la siguiente línea de investigación: Gestión Financiera, Administrativa, tributario, auditoría y control, está en función a una relación directa sobre el tema de estudio el mismo que es: Gestión financiera de la “De la farmacia Su Receta”, de la ciudad de Babahoyo en el periodo 2021 – 2022.

Es importante considerar que el desarrollo de esta línea de investigación servirá como una columna vertebral para el planteamiento de los criterios de investigación para la recolección de los datos y principalmente para la conceptualización y argumentación teórica y científica sobre la variable del caso de estudio, donde al plantear un proceso de gestión se busca conocer ciertas actividades administrativas y financieras ejecutadas para la dirección y el proceso de establecer los lineamientos necesarios que permitan el cumplimiento de los objetivos, misión y visión de la institución a ser objeto de estudio el mismo que es la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo.

Además, se considera como sub. línea de investigación “Auditoría y Control”, la misma que cumple con los requisitos y tipo de trabajo a realizar donde se procede a la comparativa sobre los estados de resultados, pérdidas y ganancias de la empresa valores que permitirá conocer si el proceso financiero y administrativo es llevado de forma adecuada para un logro específico como es mantener a la microempresa posicionada en un mercado altamente competitivo como es el farmacéutico, mismo que actualmente se encuentra abarrotado de cadenas nacionales como son Sana – Sana, Cruz Azul, Farmacias Económicas, Farmacias San Gregorio, entre otras las cuales se ubican en gran parte de la ciudad unas cerca de otras, con una diferenciación de precios y promociones que buscan atraer y acaparar al público receptivo de la comunidad babahoyense.

MARCO CONCEPTUAL

1. Gestión Financiera

1.1. Definición

La gestión financiera Desde un punto de vista etimológico, la palabra "gestión" tiene su origen en el latín "gestio", que se refiere a la acción y administración de algo. En consecuencia, se puede definir la gestión como el conjunto de acciones que una persona lleva a cabo con el propósito de administrar un negocio o empresa con un objetivo específico en mente. Además, la gestión empresarial abarca todas las actividades que se ejecutan en una empresa después de la planificación, transformando los objetivos establecidos en realidades tangibles en la organización.

Varios autores destacan que la gestión financiera tiene la responsabilidad de adquirir, financiar y administrar los activos tangibles de la empresa. En este contexto, la gestión financiera implica la administración de los recursos de la empresa y esta responsabilidad recae en un individuo conocido como gestor o contralor. El gestor tiene la tarea de llevar a cabo la administración financiera de la empresa y de mantener un control preciso de los ingresos y egresos de la organización, siempre con el objetivo de maximizar los recursos económicos disponibles (Fajardo y Soto, 2018).

Por lo tanto, la gestión financiera se estructura en torno a dos enfoques principales:

- El análisis de la situación financiera actual de la empresa.
- La evaluación y formulación de decisiones relacionadas con alternativas que puedan mejorar la situación financiera futura de la empresa.

Padilla (2020) menciona que la gestión financiera es un proceso que involucra aspectos de los ingresos y egresos para el establecimiento de un manejo adecuado de las finanzas de la institución, teniendo como fin el crecimiento institucional y mejorar su rentabilidad futura.

Considerando lo expresado Ortega de la Poza (2020), describe al proceso de gestión financiera, como la ciencia que permite el análisis de las decisiones y acciones que influyen directamente en los medios y recursos financieros de una institución o microempresa, con la finalidad de tomar en consideración cada uno de los aspectos internos para su desarrollo o crecimiento. Además de permitir el alcance de la misión a través de la visión y las potencialidades internas, mismas que deben ser relevantes en consideración a los competidores.

Lo expresado por el autor permite generar el precepto de un crecimiento constante en función de potencializar y mejorar los recursos internos de la institución, pero también se deben tomar en cuenta aquellos aspectos externos importantes donde se destacan alianzas estratégicas con proveedores, para obtención de mejores réditos institucionales, lo que permita establecer un costo de venta competitivo optimizando las ganancias.

1.2. Funciones de la gestión financiera

Es así como el análisis financiero permite el cálculo de los indicadores necesarios que permitan expresar la liquidez, eficiencia, solvencia, operación de gastos, endeudamiento, rentabilidad y rendimiento en una institución financiera o empresa, es así que al considerar la liquidez de una empresa está de manera importante permite la gestión de diversas operaciones entre proveedores y bancos (Padilla, 2020).

Para Riofrío et. al (2018) las funciones de la gestión financiera se comprometen a:

- **Preparación y Análisis de la Información Financiera:** Esta función implica la correcta elaboración y el minucioso análisis de los estados financieros primarios, junto con información adicional pertinente. El propósito es respaldar la toma de decisiones tanto en el presente como en el futuro de

la empresa. Se requiere una generación eficiente, gestión adecuada y flujo fluido de información para lograr resultados oportunos y de alta calidad. Esto, a su vez, precisa de una administración eficaz en las áreas relacionadas.

- **Determinación de la Estructura de Activos:** Esta tarea involucra la identificación de la clase y calidad de activos necesarios para que la empresa cumpla con su objetivo principal. Debe considerarse cuándo adquirir, reemplazar y retirar activos, lo que implica la selección y evaluación de proyectos de inversión a largo plazo. Además, se requiere mantener el activo corriente en su nivel óptimo, lo que exige una gestión eficiente del capital de trabajo, incluyendo el efectivo, la cartera e inventarios.
- **Planificación de la Estructura Financiera de la Empresa:** Esta función se refiere a la estrategia para obtener y mantener los recursos necesarios para respaldar el nivel de activos establecidos. Implica la utilización de fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo. Requiere un profundo conocimiento del entorno financiero, relaciones sólidas con las instituciones crediticias y un desempeño adecuado en los mercados de capitales tanto a nivel nacional como internacional. Además, se debe determinar la composición óptima del pasivo y el patrimonio en relación con el activo, lo cual se refleja en el balance financiero. Esta acción conlleva la participación activa del departamento financiero en la definición de estrategias, objetivos, planes y programas de acción de la empresa. Los resultados de las operaciones se reflejan en el patrimonio, lo que puede incrementar o disminuir el valor de la empresa.

1.3. Objetivos fundamentales de la gestión financiera

Así mismo Fajardo y Soto (2018) expresan que el objetivo primordial de la gestión financiera en las entidades se centra en lograr la maximización de la riqueza organizacional, resultado de la sinergia entre todas las áreas funcionales de la organización. Este logro se materializa a través de la optimización de decisiones clave, tales como aquellas relacionadas con la administración, inversión, financiación y distribución de dividendos.

A continuación, se detallan los objetivos fundamentales de la gestión financiera:

2. Maximización de la Riqueza de los Accionistas: Este es el objetivo central de la gestión financiera, ya que todas las acciones se orientan hacia la obtención de un rendimiento integral de la empresa a largo plazo. Esto implica la inversión en todas las áreas estratégicas de la organización, como la excelencia en el talento humano, la sistematización de procesos, la calidad en la atención al cliente, la excelencia en la producción y el control adecuado de los costos, además de la generación de información financiera en cumplimiento con las normativas contables y su correspondiente análisis financiero.

La armonización de todos estos factores contribuye al aumento de las ganancias por cada acción, representado por el indicador de utilidad por acción ordinaria. Asimismo, una posición financiera sólida influye en una imagen corporativa saludable, lo que a su vez maximiza la riqueza económica de la empresa y, por ende, de sus accionistas.

3. Maximización de las Utilidades de la Empresa: Este objetivo se enfoca en el corto y mediano plazo, donde los administradores buscan obtener mayores rendimientos en un período de tiempo inferior a un año. Sin embargo, lograr este objetivo a través de la obtención de utilidades rápidas a menudo choca con una visión a largo plazo, ya

que algunos empresarios priorizan la prontitud en el retorno de sus inversiones. En ocasiones, este enfoque puede tener consecuencias negativas a lo largo del tiempo al no reinvertir las utilidades para mejorar la imagen corporativa de la empresa.

En resumen, este objetivo se basa principalmente en el indicador de ganancias en relación con las ventas y activos, sin considerar la excelencia en los procesos administrativos ni la oferta de un producto o servicio que perdure en el tiempo.

Barreto (2020), proporciona una definición precisa del análisis financiero como una metodología destinada a evaluar el desempeño operativo de una entidad empresarial. Su finalidad principal radica en el diagnóstico de su situación actual y la capacidad de prever eventos futuros, siempre con el propósito de alcanzar objetivos predefinidos. Entre las principales problemáticas que enfrentan las organizaciones en el ámbito financiero se encuentran los costos financieros, el riesgo, la rentabilidad limitada, las dificultades para obtener financiamiento con recursos internos y estables, decisiones de inversión ineficaces, el control de las operaciones y la distribución de dividendos, entre otros aspectos.

En situaciones de turbulencia y desafíos financieros, es esencial que las empresas implementen medidas que fomenten su competitividad y eficiencia desde una perspectiva económica y financiera. Esto implica una utilización más eficaz de los recursos disponibles para lograr una mayor productividad y resultados superiores a un menor costo. Esta necesidad subraya la importancia de llevar a cabo un análisis exhaustivo de la situación económica y financiera de la actividad empresarial.

Para alcanzar este objetivo, es crucial que los directivos empresariales adquieran un conocimiento sólido de los principales indicadores económicos y financieros y comprendan su interpretación. Esto, a su vez, requiere profundizar y aplicar el análisis financiero como piedra angular en la toma de decisiones financieras efectivas. En

consecuencia, se hace evidente la necesidad de adquirir una base teórica sólida sobre las técnicas y herramientas predominantes en la actualidad para mejorar la calidad de la información financiera, optimizar el proceso de toma de decisiones y garantizar una gestión financiera eficaz (Cedeño, 2021)

El análisis financiero desempeña un papel fundamental en la evaluación precisa de la situación económica y financiera real de una empresa, lo que permite identificar posibles dificultades y aplicar las correcciones necesarias para superarlas. La gestión financiera se relaciona con las decisiones relacionadas con el tamaño y la composición de los activos, la estructura de financiamiento y la política de dividendos.

Sánchez (2021), menciona así que parte importante para el desarrollo de una empresa o microempresa son los proveedores quienes, dentro de un sistema de gestión financiera, son parte de un esquema integral de estrategias donde el empresario debe recurrir a el establecimiento de convenios presupuestarios, mismo que permitan innovar la forma de captar clientes y fidelizarlos, a bien de considerar la oferta y demanda de los productos.

2. Control Contable

Ante ello (Rodríguez, 2019), manifestó que el control contable es una actividad empresarial imperante para la elaboración correcta de la contabilidad de una empresa o pymes, teniendo como principal función el desarrollar tareas de inversión enfocadas en el posicionamiento de una marca y su innovación. Es por este motivo que en el presente estudio se observa la necesidad de la realización de un análisis horizontal planteando las fórmulas expuestas en la tabla 1, las cuales representan las finanzas totales de la empresa, identificando la capacidad para la aceptación o adquisición de nuevos créditos, además de permitir establecer el compromiso para el cumplimiento de las obligaciones en función del riesgo en caso de inversión.

Tabla 1:

Fórmulas de variación absoluta y relativa

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

Nota. Fórmulas del análisis horizontal

3. Factores financieros y de gestión

Para brindar una mejor respuesta a los valores obtenidos se procedió a considerar el analizar otros factores financieros y de gestión como los son aquellos que permiten medir la solidez y liquidación de una empresa o microempresa, es así como se referenció a las fórmulas establecidas por la SUPERCIAS, entre las que se encuentran:

- Indicador de liquidez, la función de este indicador es el de brindar información sobre la facilidad o dificultad que tiene la empresa para poder cancelar o pagar sus pasivos corrientes y lograr convertir en dinero efectivo sus activos corrientes (Sáenz y Sáenz, 2019). Es un indicador que permite considerar el valor de liquidez de la empresa a fin de asumir una responsabilidad de pago, además de que en un caso hipotético de pago inmediato este pueda ser cubierto sin dificultad, las fórmulas aplicadas son las siguientes:

Tabla 2:

Indicador de liquidez

Fórmula
$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Nota. Fórmulas del análisis horizontal

- Indicadores de solvencia: denominados también como indicadores de capacidad endeudaria o de endeudamiento permiten conocer el grado de participación que los acreedores mantienen sobre la empresa a fin de conocer la existencia o no el riesgo de sometimiento de la empresa al momento de invertir evitando caer en una deuda impagable, lo que genera así el cierre total de sus operaciones en el mercado (Parraga, et. al. 2021). Las fórmulas que más comúnmente se aplican se encuentran:

Tabla 3:

Indicador de capacidad de endeudamiento

Fórmula
$\text{Endeudamiento de Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo}}$
$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$

Nota. Fórmulas del análisis horizontal

4. Estrategias financieras

Además del análisis planteado se buscan establecer estrategias financiera en la microempresa las mismas que Espinoza (2020) señala que un esquema para mejorar el crecimiento empresarial debe de contar con bases para el cumplimiento de la visión de crecimiento así como también el logro de metas y objetivos, a fin de que cada departamento sepa el trabajo a realizar, pero siempre el que proyecta el presupuesto o analiza la disponibilidad económica debe ser anticipado a los hechos estudiando el entorno, competencia y nuevas formas para la captación y fidelización de los clientes.

Los jefes de área son aquellos que deben brindar la información de manera oportuna en base a sus necesidades para el logro de objetivos planteados a un plazo definido, es así como las estrategias se miden a largo y corto plazo siendo estas últimas clasificadas en:

- Base al capital de trabajo: como punto de partida para el logro de la inclusión empresarial teniendo un punto de inversión en base a su financiamiento y la estructura de activos y pasivos de una institución económica la cual además debe considerar un estudio financiero que permita la proyección de un estado de pérdidas y ganancias a un plazo no superior a los tres años.
- Financiamiento corriente: tiene a fin de lograr combinar una relación entre el riesgo adquirido y el rendimiento esperado, la empresa busca la planeación estratégica sobre el capital de trabajo en función de aminorar el riesgo de inversión pero con el máximo de rentabilidad, es así que para ello es necesario analizar la necesidad de realizar préstamos, tasa de interés, incrementos de los costos, tiempo de retorno del capital, entre otros factores que permitan invertir sin inflar la cartera de pasivos de la empresa.
- Gestión de efectivo: punto neurálgico de una empresa donde las políticas aplicadas para el cobro y pago de los inventarios se deben realizar con responsabilidad buscando generar una liquidez en la empresa, sin demoras y evitando caer en el cobro de multas o intereses sobre el capital invertido, para ello es necesario realizar tratos adecuados con los proveedores y una proyección de las ventas a un margen de error inferior al 5% evitando tener glosas impagas.

Además de los puntos mencionados a corto plazo existen otras a largo plazo entre las cuales se consideran como las más relevantes el análisis sobre:

- La inversión: análisis que se realiza sobre el costo que produce la inversión al permitir el crecimiento de la empresa, valor que permite determinar el tiempo de retribución del capital invertido, pensando en el máximo aprovechamiento de promociones ofertas y la demanda que se establece en el mercado, el mismo que tiene la finalidad de distribuir los valores a un corto, mediano y largo plazo, planteando estrategias para continuar con el aprovechamiento institucional en un mercado competitivo con estrategias defensivas y ofensivas.

El análisis realizado por el administrador debe situarse en función de contemplar estrategias de forma interna como la adquisición de inventario el mismo que no tenga una fecha de caducidad próxima y que no eleve sus costos de almacenamiento, además de conocer las medidas necesarias para el buen manejo del producto y su perdurabilidad; estrategias de crecimiento externo, donde se hace principal hincapié en el desarrollo de fusiones, alianzas estratégicas con proveedores y adquisiciones de franquicias las cuales permitan la maximización del rendimiento institucional.

- La estructura financiera: análisis del bloque financiero mismo que permite estudio sobre el flujo de caja y el capital invertido para su retribución, además de establecer el nivel de la oferta y demanda de un producto determinado, teniendo conocimiento sobre el comportamiento del mercado. Este estudio permite a los inversores establecer una curva de comportamiento de los consumidores, en el caso de la farmacia “Su Receta” este índice permite la inversión sobre productos determinados como por ejemplo los antigripales para fechas específicas las cuales poseen una curva de rendimiento alto sobre la distribución de estas.

El comprar a un menor costo y vender para la obtención de una rentabilidad más elevada permite optimizar el tiempo e inversión de la empresa hasta un 60 o 100%, una empresa micro familiar como la farmacia “Su Receta”, debe tener en conocimiento la necesidad de un estudio de mercado para generar promociones que capten la atención de sus clientes y la fidelización, como la realización de campañas de salud a través de los proveedores o como medida de impulso para un nuevo producto.

- La retención y el reparto de utilidades: como se expone anteriormente en el punto inicial o subtítulo este hace referencia al estudio de las utilidades obtenidas por la empresa, mismas que deben ser repartidas como forma de gratitud a los empleados por la realización de un trabajo bien hecho, además de ser un punto de motivación que genera una conciencia sobre el esfuerzo y su retribución.

Fayol establece que un punto importante para las empresas y es medianamente considerado son los empleados quienes forman parte de un eje primordial para el desarrollo y crecimiento de cualquier tipo de empresa indiferentemente si esta se trata de servicio o de producción, empleados que son remunerados y gratificados por su desempeño en base a los resultados obtenidos, estos trabajan más arduamente para mantener ese logro, además de ser parte de un esquema de motivación interno (Gaytán, 2021).

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo aplicada, la misma que busca el plantear la generación de los conocimientos de forma directa sobre el sujeto u objeto de estudio, detectando los problemas relacionados a la realidad socioeconómica donde se desenvuelve la misma, es por este motivo que este tipo de investigación permite encontrar soluciones concretas a una problemática y de forma práctica ejecutarlas en un tiempo específico (Concytec, 2020).

Este tipo de investigación se aplica en la presente investigación al plantear el análisis de la contabilidad de la farmacia “Su Receta”, la misma que permitió determinar su capacidad de endeudamiento y de inversión, buscando así el conocimiento sobre la realidad actual del proceso de gestión financiera que se está aplicando en la microempresa.

Diseño de investigación

El diseño es pre-experimental, donde se busca la manipulación de la variable de estudio y el análisis del comportamiento de éste para establecer el fenómeno sobre el cual basa su entorno en un eje transversal de investigación (Arias y Covinos, 2021).

Al tratarse de una investigación pre-experimental se buscó la interpretación de la base contable de estudio donde se identificó factores contables que permiten determinar las causas y efectos de la problemática planteada sobre cómo se está llevando actualmente el proceso de gestión financiera en la farmacia “Su Receta” en la ciudad de Babahoyo.

RESULTADOS

La farmacia “Su Receta” se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo en las calles Pedro Carbo y 10 de Agosto, la misma tiene funcionando un periodo de 24 años, donde su sueño el Sr. Pablo Arias se ha desempeñado como socio fundador y accionista por todo este tiempo hasta que en el año 2019 delegó funciones al Ab. Jhonatan Stiven Arias Llerena, continuando con el legado de servicio a la comunidad babahoyense con la disponibilidad de venta de medicinas a un costo módico, además de un servicio empírico de farmacología o diagnóstico para las personas que lo soliciten. La microempresa se encuentra conformada por 9 empleados de los cuales 6 se encuentran afiliados al IESS y 3 son de tiempo parcial.

La microempresa cuenta con 4 departamentos de los cuales existen dos en el que todos los empleados mantienen un acceso libre, los cuales son el de servicio al cliente y la bodega de medicamentos para su accesibilidad y distribución a los ciudadanos que la visitan, por su parte existen otros dos de los cuales únicamente el propietario o su administrador tienen acceso como lo son el de caja y el de finanzas, siendo ellos los encargados de llevar la contabilidad diaria en cuanto a las ventas, quedando a descubierto la falta de un organigrama interno. Es importante recalcar que la microempresa debido a su larga trayectoria cuenta con una cartera de cliente fidelizados principalmente aquellos entre un rango de 40 a 60 años, pero los jóvenes acuden a otras farmacias competidoras, mismas que se encuentran alrededor del local comercial como lo son Sana Sana y Cruz Azul.

Ante la falta de coordinación y el establecimiento de un proceso de gestión financiera la farmacia “Su Receta”, requiere de una evaluación contable para establecer mejores estrategias que permitan su crecimiento institucional, así como también la captación de clientes y su fidelización, a través de convenios con proveedores que

permitan un incremento en las ventas. Los valores captados durante los periodos contables 2021 y 2022 permitieron conocer lo siguiente:

Tabla 4:

Análisis Horizontal

Farmacia "Su Receta" Activo	Balance de Situación		Análisis Horizontal	
	2022	2021	V. Absoluto	V. Relativo
ACTIVOS CORRIENTES:				
Disponible	\$5.600,00	\$3.150,00	\$2.450,00	77,8
Caja/Bancos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,0
Inv. Final	\$136.158,20	\$150.182,20	\$-14.024,00	-9,3
Crédito Tributario	-----	-----	-----	-----
Cuentas x Cobrar Clientes	\$5.182,20	\$2.518,00	\$2.664,20	105,8
Total de Activos Corrientes	\$146.940,40	\$155.850,20	\$-8.909,80	-5,7
ACTIVOS FIJOS:				
Muebles y Enseres	\$5.415,20	\$5.415,20	\$0,00	0,0
Edificio	\$90.158,20	\$90.158,20	\$0,00	0,0
Equipo de computación y software	\$1.521,20	\$1.521,20	\$0,00	0,0
Otras propiedades y equipos	\$31.542,20	\$1.542,20	\$30.000,00	1945,3
(-) Dep. Acumulada	\$20.158,20	\$8.158,20	\$12.000,00	0,0
Total Activos Fijos	\$108.478,60	\$90.478,60	\$18.000,00	19,9
Total Activos	\$255.419,00	\$246.328,80	\$9.090,20	3,7
Pasivo y Patrimonio				
PASIVO CORRIENTE:				
	2022	2021	V. Absoluto	V. Relativo
Cuentas y Doc. X Pagar	\$135.182,20	\$121.855,20	\$13.327,00	10,9
Participación Trabajadores	\$3.953,38	\$13.609,71	\$-9.656,33	-71,0
Otros pasivos corrientes	\$18.918,20	\$20.185,20	\$-1.267,00	-6,3
Obligaciones Bancarias	\$90.158,20	\$80.185,20	\$9.973,00	12,4
Total Pasivos Corrientes	\$248.211,98	\$235.835,31	\$12.376,67	5,2
PATRIMONIO				
Capital	\$5.850,84	\$8.696,79	\$-2.845,95	-32,7
Resultados del Ejercicio	\$1.356,18	\$1.796,70	\$-440,52	-24,5
Total Patrimonio	\$7.207,02	\$10.493,49	\$-3.286,47	-31,3
Total General Pasivo y Patrimonio	\$255.419,00	\$246.328,80	\$9.090,20	3,7

Nota. Datos recabados de las declaraciones de la farmacia "Su Receta"

Tabla 5:*Análisis Financiero del Estado de Resultados Integral*

Farmacia “Su Receta”	Estado de Resultados		Análisis Horizontal	
	2022	2021	V. Absoluto	V. Relativo
Ingresos				
Ventas Totales	\$833.948,37	\$842.961,79	\$-9.013	-1,07
Costos de Ventas	\$761.138,34	\$745.991,47	\$15.147	2,03
Gastos Operacionales	71453,85	\$95.173,62	\$-23.720	-24,92
Total Costos y Gastos	\$832.592,19	\$841.165,09	\$-8.573	-1,02
Utilidad del Ejercicio	\$1.356,18	\$1.796,70	\$-441	-24,52

Nota. Datos recabados de las declaraciones de la farmacia “Su Receta”

Como se puede observar en la tabla 4 entre los años 2021 y 2022 existió un crecimiento en los valores de activo y patrimonio los mismos que presentan un valor absoluto de \$9090.20 y un valor relativo de 3,7%, a pesar que el inventario decreció en un valor absoluto de \$-14.024,00 y relativo de -9,3%, además de que existe un valor absoluto de cuentas por cobrar de \$2.664,20 lo que representa un incremento del 105,8% entre un año y otro; por otra parte también se puede observar un valor por cuentas y documentos por pagar el mismo que asciende a una diferencia entre los años de \$13.327,00 dólares representando así un incremento positivo sobre la rentabilidad de la empresa del 10.9%.

Por su parte en la tabla 5 se observa que el valor de la utilidad del ejercicio es un valor negativo de \$441 dólares sobre el valor absoluto en una disminución de su valor en referencia al año anterior donde los costos de ventas se incrementaron en un 2.03%, a pesar que los gastos operacionales disminuyeron en un 24.92% como valores relativos;

es así que el valor relativo total de la utilidad del ejercicio fue de -24.52% para lo cual es importante considerar en función a la disminución de gastos en ventas y operacionales.

Tabla 6:

Indicador de liquidez

Fórmula	Aplicación farmacia “Su Receta” 2022
$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Liquidez Corriente} = \frac{146.940,40}{248.211,98}$ $\text{Liquidez Corriente} = 0.59$
$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Prueba Ácida} = \frac{146.940,40 - 136.158,20}{248.211,98}$ $\text{Prueba Ácida} = 0.043$

Nota. Cálculos de los datos obtenidos del análisis horizontal de la farmacia “Su Receta”

Desde el punto de vista de un acreedor, el valor de liquidez de la farmacia “Su Receta”, se encuentra un valor positivo de 0.59 lo que resulta favorable para la inversión, además que los proveedores tienen un respaldo suficiente para generar una cartera de cobros sin preocupación que en caso de un cierre abrupto de sus deudas pueden ser saldadas en un corto plazo, además que en la estimación de la prueba ácida esta tiene un valor de 0,043, el mismo que es un valor de dependencia directa del inventario, permitiendo a la empresa gestionar sus estrategias de inversión comercial y operacional en un tiempo acorde a la salida del inventario con el que cuenta en la actualidad.

Tabla 7:*Indicador de capacidad de endeudamiento*

Fórmula	Aplicación farmacia “Su Receta” 2022
$\text{Endeudamiento de Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\text{Endeudamiento de Activo} = \frac{248.211,98}{255.419}$ <p><i>Endeudamiento de Activo = 0,97</i></p>
$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{248.211,98}{255.419,00}$ <p><i>Endeudamiento Patrimonial = 0,97</i></p>
$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo}}$	$\text{Endeudamiento del Act. Fijo} = \frac{255.419,00}{108.478,60}$ <p><i>Endeudamiento del Act. Fijo = 2,35</i></p>
$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{Apalancamiento} = \frac{\$ 255.419}{\$ 255.419}$ <p><i>Apalancamiento = 0.00</i></p>

Nota. Cálculos de los datos obtenidos del análisis horizontal de la farmacia “Su Receta”

Al observar las fórmulas aplicadas tienden al análisis del índice de endeudamiento sobre los activos de una empresa o microempresa, con la finalidad de conocer el nivel de endeudamiento de la microempresa, por ejemplo en el primer resultado existe un 0.97 de capacidad de endeudamiento sobre el activo lo que hace que una inversión sea factible al contar con un exceso de capitales propios, además sobre el indicador de endeudamiento patrimonial el valor obtenido es de 0,97 lo que determina que el valor producido por cada dólar en la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo, deja un margen de ingreso

de 0,03 centavos. Además de tener una capacidad de endeudamiento sobre el activo fijo del 2,35 sobre cada dólar financiado, así mismo posee un nivel de apalancamiento del 0,00 indicando así la capacidad de la microempresa para ser autosuficiente y al comprometerse en una deuda esta puede ser pagada sin problemas ni complicaciones en función a sus activos.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con la realización del presente análisis se planteó que la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo debe establecer un mejor control sobre su proyección de ventas, a pesar de tener un capital de inversión alto y además de contar un índice de endeudamiento que permite la inversión de agentes externos, estos deben realizarse con cuidado, debido a que existen otros factores que pueden incidir directamente en su volumen de ventas como se puede observar en el valor sobre la utilidad del ejercicio, mismo que se encuentra en la tabla 5, donde se observa una disminución del 1,07% sobre el valor del año anterior, el incremento de personal y los costos de ventas ha generado una disminución de este rubro, por lo cual también se debería focalizar la realización de un esquema para la atracción y captación de nuevos clientes, mediante la inclusión de nuevos servicios.

En la actualidad la competencia de farmacéuticas es alta, existen cadenas nacionales que promueven la competencia de forma desleal, al contar con mejores ofertas, liquidaciones y otras formas de captación, pero en la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo existen dos componentes activos que permiten mantenerse en el mercado, estos son la disponibilidad para la aplicación de sueros e inyecciones a los pacientes que al comprar el producto en la farmacia pueden ser aplicados en el lugar y que algunos de los pasantes son enfermeras que realizan sus prácticas en el lugar, así como la experiencia del propietario para servir como un consultor sobre la indicación de una receta médica o él ser el partícipe en recetar un medicamento específico.

Es importante también considerar que en la actualidad el propietario e imagen de la microempresa “Su Receta”, desempeñó un cargo político a servicio de la comunidad babahoyense, el mismo que mermó su reputación de servicio y credibilidad, esto debido a la disminución de aceptación vista durante su campaña por la alcaldía del cantón, razón por la cual es importante impulsar esta imagen con la generación de campañas de salud

en un trabajo conjunto con los proveedores y farmacéuticas para la captación de clientes, además de lograr convenios para la disminución de los costos de ventas tanto para la adquisición de inventario así como también para lograr una mejor competencia con el mercado externo.

Indiferentemente se puede realizar estrategias para lograr una satisfacción en el cliente al aplicar las 8P, la misma que se debe realizar mediante la orientación individualizada por parte de expertos o individuos con profundo conocimiento sobre los productos ofrecidos por la compañía, en consonancia con parámetros de excelencia y valor monetario, se proporcionan las certificaciones esenciales para no solo asegurar la adquisición inicial, sino también para cultivar la lealtad de los compradores o clientes. Adicionalmente, es necesario implementar un esquema de estímulo a las ventas, el cual exige el desarrollo de un manual de incentivos orientado a los consumidores, haciendo uso de rebajas en transacciones al contado, premiaciones y otros métodos afines. El propósito de este primer paso radica en la expansión de la clientela, sin afectar el precio inherente ni las ganancias de la entidad.

CONCLUSIONES

El proceso de gestión financiera es un proceso mediante el cual se puede evaluar una empresa en función a su estado financiero y contrarrestar un indicador sobre el cual en comparación con el año anterior exista una disminución o un valor relativo inferior, como en el presente estudio donde se visualiza una reducción de las ventas, concluyendo la necesidad de la realización de un análisis de cómo incide la gestión financiera para evaluar la realidad económica de la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo, obteniendo así las siguientes conclusiones:

- En la actualidad el proceso de gestión financiera está organizado para un personal interno no superior a seis personas así como también las estrategias están direccionadas a mantener los clientes y no lograr una captación de clientes el cual es un factor significativo porque se observa una disminución en el valor de las ventas, la competencia es cada vez más severa con un indicador al alza donde las ofertas y promociones diseñadas para la captación y atracción de los cliente hace que sean llamativas y los bajos precios al ser consideradas cadenas nacionales hace que los clientes acudan a ellas para la adquisición de los medicamentos, otro punto a favor es la cercanía y posicionamiento en el cantón, porque se encuentran distribuidas en puntos específicos y estratégicos.
- Existe una disminución sobre los activos corrientes del 5,7%, el mismo que tiene su origen en el incremento de los valores de los costos de ventas y los gastos operacionales rubros que hacen que la utilidad del ejercicio sea de un -24,52%.

- Un factor determinante se considera también que existe una disminución en las ventas debido a ser el 2021 un año donde se mantenían altos niveles de precaución a causa de la pandemia COVID-19, donde los padres de familia acudían a comprar diversos insumos y medicamentos para contrarrestar las secuelas del virus SARS CoV-2, haciendo así que los valores presupuestados en el 2021 sean una fluctuación de una pandemia y no la realidad local sin la aparición del virus.

RECOMENDACIONES

Entre las recomendaciones que se pueden realizar en función a las conclusiones obtenidas después del proceso del análisis de la gestión financiera entre los periodos 2022 y 2021 de la farmacia “Su Receta” de la ciudad de Babahoyo se encuentran las siguientes:

- Diseño de estrategias enfocadas en la captación de clientes, enfocadas en la participación activa de los proveedores e impulsar campañas donde se informe a la ciudadanía de los servicios ofertados en la farmacia “Su Receta”, mismas que van desde la colocación de inyecciones y sueros, hasta la preparación de compuestos médicos para el tratamiento de enfermedades específicas.
- Promover un plan de gestión financiera para estructurar estrategias para el incremento de las ventas a través de inversiones o alianzas estratégicas con los proveedores, mismas que permitan la disminución de los costos de ventas y el estudio de la necesidad del incremento de los gastos operacionales.
- Aplicación de una estructura de estrategias enfocadas en las 8P como una alternativa de gestión para la captación y fidelización de los clientes, además de la realización de alianzas estratégicas con los proveedores, donde se promuevan planes de fidelización como cartillas de productos, premios por compras, entre otras, mismas que motiven al comprador para adquirir los productos.

REFERENCIAS

- Arias y Covinos (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL. doi:ISBN: 978-612-48444-2-3
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Universidad y sociedad*, 12(3), 129-134. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000300129&script=sci_arttext
- Bocanegra y Vereau (2021). La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa CIA GREER SAC-Trujillo 2019. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/27186>
- Cedeño, Guijarro, y Jaramillo (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7896330>
- Concytec (2020). Reglamento de calificación, clasificación y registro de los investigadores del sistema nacional deficiencia, tecnología e innovación tecnológica. *Reglamento RENACYT*. https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt...version_final.pdf.
- De Guevara, Auccapuri, Santos y Huaracha (2021). Incidencia de la Educación financiera de socios en la gestión financiera de una Cooperativa de Ahorro y Crédito. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(1), 556-583. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/251>
- Espinoza, Nina, y Dávila (2020). Estrategias financieras sostenibles aplicadas ante situaciones de riesgo empresarial: un análisis bibliográfico. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 79-90. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1398
- Fajardo y Soto (2018). Gestión financiera empresarial. [http://bibliotecas.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1205/1/Fajardo-Gesti%
c3%b3n%20inanciera.pdf](http://bibliotecas.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1205/1/Fajardo-Gesti%c3%b3n%20inanciera.pdf)
- Ferreiro, G. (2018). Indicadores de desempeño empresarial para medir la calidad de las estrategias. *Cofin Habana*, 57-75. <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n1/cofin05118.pdf>
- Gaytán, J. (2021). Estrategias financieras, teorías y modelos. *Revista Mercados y Negocios*, 96-108. <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867949007/571867949007.pdf>

- Huacchillo, Ramos y Pulache (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(2), 356-362.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000200356yscript=sci_arttext
- Intriago, Álvarez, Zurita y Moreno (2020). Gestión financiera basada en la creación de valor para el sector microempresarial de servicios. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 427-454.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7439105>
- Pariamachi y Sifuentes (2019). La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercializadora Rapigas SRL de la ciudad de Huaraz, periodo 2016–2017. <http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/4276>
- Párraga, Pinargote, García, y Zamora (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE2).
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttextypid=S2007-78902021000400026
- Restrepo, González, y Serna (2020). El control interno de los inventarios: su incidencia en la gestión financiera de “Due Amici Pizzería”. *Revista Activos*, 18(2), 137-163. <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/6264>
- Riofrio, Cabrera, Torres y Salazar (2017). Relación entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial. *Contribuciones a la Economía*, 15(2), 2.
<https://www.eumed.net/ce/2017/2/gestion-rentabilidad.html>
- Sáenz y Sáenz (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Orbis cognita*, 3(1), 81-90.
<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/>
- Solórzano, Zurita, Andrade, y Álvarez, (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria. *Dominio de las ciencias*, 6(1), 466-497.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7351792>
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *Revista INNOVA*, 30-41. Obtenido de <http://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/index>

ANEXOS

Carta de autorización



FARMACIA "SU RECETA"

Babahoyo, lunes 28 de agosto del 2023

CARTA DE AUTORIZACIÓN

A quien corresponda:

Yo, **Arias Llerena Jhonatan Stiven** en calidad de **Gerente Propietario de la Farmacia "SU RECETA"** de la ciudad de Babahoyo, autorizo al **Sr. Gary Martín Peralta Rivera**, con **C.I. 120680788-3**, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la carrera de Lcdo. En Contabilidad y Auditoría para que efectúe la investigación de su estudio de caso facilitando toda la información para la realización del mismo con el tema: **"GESTIÓN FINANCIERA DE LA FARMACIA SU RECETA, DE LA CIUDAD DE BABAHOYO EN EL PERIODO 2021 – 2022."**

Particular que extiendo para los fines pertinentes,

Jhonatan Stiven Arias Llerena
28 de Agosto 2023 y M. Carné.
C.C. 1206274100001
BABAHOYO-LUS RIOS

Ab. Jhonatan Stiven Arias Llerena
C.C. 1206274100-001
PROPIETARIO DE LA FARMACIA SU RECETA

RUC de la farmacia “SU RECETA”



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres		Número RUC
ARIAS LLERENA JHONATAN STIVEN		1206274100001
Estado	Régimen	Artesano
ACTIVO	REGIMEN GENERAL	No registra
Fecha de registro	Fecha de actualización	
23/12/2015	12/10/2021	
Inicio de actividades	Reinicio de actividades	Cese de actividades
23/12/2015	No registra	No registra
Jurisdicción		Obligado a llevar contabilidad
ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		SI
Tipo	Agente de retención	Contribuyente especial
PERSONAS NATURALES	SI	NO

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: LOS RIOS **Cantón:** BABAHOYO **Parroquia:** CLEMENTE BAQUERIZO

Dirección

Calle: AV. 10 DE AGOSTO **Número:** 362 **Intersección:** PEDRO CARBO **Referencia:** FRENTE AL HOTEL GRAND RIVER

Medios de contacto

Celular: 0989570924 **Email:** jonathan100500@hotmail.com

Actividades económicas

- G47720101 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
- M69100102 - ACTIVIDADES DE REPRESENTACIÓN JURÍDICA DE LOS INTERESES DE UNA PARTE CONTRA OTRA, SEA O NO ANTE TRIBUNALES U OTROS ÓRGANOS JUDICIALES, REALIZADAS POR ABOGADOS O BAJO LA SUPERVISIÓN DE ABOGADOS: ASESORAMIENTO Y REPRESENTACIÓN EN PROCEDIMIENTOS PENALES.
- M69100103 - ACTIVIDADES DE REPRESENTACIÓN JURÍDICA DE LOS INTERESES DE UNA PARTE CONTRA OTRA, SEA O NO ANTE TRIBUNALES U OTROS ÓRGANOS JUDICIALES, REALIZADAS POR ABOGADOS O BAJO LA SUPERVISIÓN DE ABOGADOS: ASESORAMIENTO Y REPRESENTACIÓN EN PROCEDIMIENTOS EN RELACIÓN CON CONFLICTOS LABORALES.
- G46492201 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.
- M74200201 - REALIZACIÓN DE FOTOGRAFÍAS PARA ANUNCIOS COMERCIALES, PARA EDITORIALES, Y PARA ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA MODA, LOS BIENES RAÍCES O EL TURISMO, ACTIVIDADES DE FOTÓGRAFOS DE PRENSA.
- M69100101 - ACTIVIDADES DE REPRESENTACIÓN JURÍDICA DE LOS INTERESES DE UNA PARTE CONTRA OTRA, SEA O NO ANTE TRIBUNALES U OTROS ÓRGANOS JUDICIALES, REALIZADAS POR ABOGADOS O BAJO LA SUPERVISIÓN DE ABOGADOS: ASESORAMIENTO Y REPRESENTACIÓN EN PROCEDIMIENTOS CIVILES.

Establecimientos

Abiertos

2

Cerrados

0

1/2

www.sri.gob.ec

Entrevista

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene la finalidad de recabar información para el desarrollo del tema “Gestión financiera de la “Farmacia Su Receta”, de la ciudad de Babahoyo en el periodo 2021 – 2022.”, el mismo que tiene como finalidad la obtención del título profesional del Sr. Gary Martin Peralta Rivera.

Además, se pone en consideración el respeto de las normas y principios éticos de:

- Principio de autonomía, donde se indicó al participante que antes de contestar el instrumento proporcionado puede realizar las preguntas necesarias para aclarar cualquier tipo de dudas
- Principio de no maleficencia, donde se procedió a notificar al participante que no existirá riesgo alguno de su participación en el desarrollo del cuestionario.
- Principio de beneficencia, donde se informó sobre que no se obtendrá beneficio económico alguno del estudio y que es únicamente de carácter informativo como fuente de recolección de datos para el desarrollo del estudio para la obtención de un título personal del investigador.
- Principio de justicia, donde se respeta la confidencialidad del participante manteniéndole en el anonimato y que los datos que en esta ocasión se obtendrán servirán únicamente para el análisis del investigador.

1. ¿Cuánto tiempo tiene operando la Farmacia “Su Receta” en la localidad?

24 años laborando en la localidad

2. Actualmente, ¿quién es la figura gerencial o administrativa.?

Arias Llerena Jhonatan Steven

3. ¿Cuenta con un organigrama empresarial o varios administradores por áreas?

No contamos con un organigrama como tal pero tenemos varios departamentos como lo son:

- * Servicio al Cliente
- * Caja
- * Bodega
- * Ad. y Finanzas

4. Mantiene proveedores directos para la compra de insumos.

Si

5. Podría mencionar algunos de sus proveedores.

- * Farmaenlace
- * Chalver
- * LeTerago
- * Difare
- * Ecuquímica
- * QuiLaTex

6. ¿Con cuántos empleados cuenta actualmente?

6 empleados afiliados y 3 sin afiliar

7. ¿Los empleados trabajan tiempo parcial o total y cuál es su pago?

Tiempo completo con el sueldo básico de \$450

8. ¿Trabaja con línea de crédito con los proveedores o con alguna institución financiera?

Si, con proveedores a 60 a 90 días plazo

9. ¿Existieron saldos a pagar durante los periodos 2021-2022? Si su respuesta es sí, ¿a cuánto asciende el monto?

\$ 13.000 aprox.

10. ¿Existieron saldos a cobrar durante los periodos 2021-2022? Si su respuesta es sí, ¿a cuánto asciende el monto?

\$ 2.700 aprox.

Gracias por la atención y respuesta al cuestionario.

Estado de Situación Financiera de la Farmacia "Su Receta" periodo 2022

Farmacia "Su Receta" Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre del 2022

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES:

Disponible	\$	5,600.00	
Caja/Bancos	\$	-	
Inv. Final	\$	136,158.20	
Crédito Tributario	\$	-	
Cuentas x Cobrar Clientes	\$	5,182.20	
Total de Activos Corrientes			\$ 146,940.40

ACTIVOS FIJOS:

Muebles y Enseres	\$	5,415.20	
Edificio	\$	90,158.20	
Equipo de computación y software	\$	1,521.20	
Otras propiedades y equipos	\$	31,542.20	
(-) Dep. Acumulada	\$	20,158.20	
Total Activos Fijos			\$ 108,478.60
Total Activos			\$ 255,419.00

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE:

Cuentas y Doc. X Pagar	\$	135,182.20	
Participación Trabajadores	\$	3,953.38	
Otros pasivos corrientes	\$	18,918.20	
Obligaciones Bancarias	\$	90,158.20	
Total Pasivos Corrientes			\$ 248,211.98

PATRIMONIO

Capital	\$	5,850.84	
Resultados del Ejercicio	\$	1,356.18	
Total Patrimonio			\$ 7,207.02
Total General Pasivo y Patrimonio			\$ 255,419.00

Estado de Situación Financiera de la Farmacia "Su Receta" periodo 2021

Farmacia "Su Receta" Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre del 2021

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES:

Disponible	\$	3,150.00	
Caja/Bancos	\$	-	
Inv. Final	\$	150,182.20	
Crédito Tributario	\$	-	
Cuentas x Cobrar Clientes	\$	2,518.00	
Total de Activos Corrientes			\$ 155,850.20

ACTIVOS FIJOS:

Muebles y Enseres	\$	5,415.20	
Edificio	\$	90,158.20	
Equipo de computación y software	\$	1,521.20	
Otras propiedades y equipos	\$	1,542.20	
(-) Dep. Acumulada	\$	8,158.20	
Total Activos Fijos			\$ 90,478.60
Total Activos			\$ 246,328.80

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE:

Cuentas y Doc. X Pagar	\$	121,855.20	
Participación Trabajadores	\$	13,609.71	
Otros pasivos corrientes	\$	20,185.20	
Obligaciones Bancarias	\$	80,185.20	
Total Pasivos Corrientes			\$ 235,835.31

PATRIMONIO

Capital	\$	8,696.79	
Resultados del Ejercicio	\$	1,796.70	
Total Patrimonio			\$ 10,493.49
Total General Pasivo y Patrimonio			\$ 246,328.80

Certificado de antiplagio – Urkund



PERALTA RIVERA GARY MARTIN

< 1% Similitudes
< 1% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas
0% idioma no reconocido


Nombre del documento: PERALTA RIVERA GARY MARTIN.docx
ID del documento: a27ef83b3fef7596c7ae747933d959bcd65a133
Tamaño del documento original: 52,19 kB

Depositante: Javier Antonio Paredes Tobar
Fecha de depósito: 12/9/2023
Tipo de carga: Interface
fecha de fin de análisis: 12/9/2023

Número de palabras: 6671
Número de caracteres: 43.038

Ubicación de las similitudes en el documento:

Fuente con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.eumed.net El análisis financiero como herramienta clave para una gestión http://www.eumed.net/rev/0el/2018/04/analisis-financiero-ecuador.htm	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)