



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2024- ABRIL 2025
EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE

CARÁCTER COMPLEXIVO

PRUEBA PRÁCTICA

CONTABILIDAD Y AUDITORIA (REDISEÑADA)

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO(A) EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

GESTIÓN FINANCIERA DE LA TIENDA TUTI N.032 DE LA
CIUDAD DE BABAHOYO EN EL PERIODO 2022 – 2023

EGRESADO:

DANIEL ROCAFUERTE

TUTOR:

ING. JAVIER NAGUA

AÑO 2024

Índice

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVOS	5
General	5
Específicos	5
LINEA DE INVESTIGACION.....	6
MARCO CONCEPTUAL	7
Marco Metodológico	26
Modalidad y método de la Investigación	26
Tipo de investigación	26
Discusión de Resultados.....	27
Conclusiones	28
Recomendaciones	29
Bibliografía	30

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Tienda TUTI N.032 de la ciudad de Babahoyo, es reconocida por ofertar precios bajos y de calidad en el mercado no solo de la ciudad de Babahoyo sino a nivel nacional a lo que respecta a los productos que ofertan; los bienes que posee la cadena como afirma los asesores de la empresa son de procedencia nacional como también del exterior, por tal motivo es una de las estrategias que aplica la tienda es considerada la mejor en la población babahoyense y de todo el país, lo que aumenta la preferencia y permite un aumento de mayor rentabilidad en las ventas del local, siendo esta actividad diaria por los consumidores de la canasta básica, ya que hoy en día la población busca la economía para sus compras tanto en el hogar como para su negocio.

¿Cuál es el modelo de Gestión Financiera más acertado que debe utilizar la tienda TUTI N.032 de la ciudad de Babahoyo para mayor rentabilidad, y poseer la optimización del servicio que presta?

A lo que respecta el modelo de gestión financiera de la tienda TUTI S.A # 032 de la ciudad de Babahoyo, deben abastecerse con diferentes estrategias de organización, ya que últimamente los problemas que se presentan es la gestión de ventas y productividad que realizan los encargados, para llevar un mejor control en sus ventas diarias.

JUSTIFICACIÓN

La tienda TUTI S.A # 032 de la ciudad de Babahoyo, busca una mejora en gestión financiera como modelo optimo, la efectividad de recuperación de clientes y proveedores y la obtención de fondos necesarios para inversiones, así como mejorar las utilidades de la tienda como de los trabajadores. En el estudio de caso se analiza la gestión financiera, y el cálculo de sus indicadores financieros y estimación de riesgos que afectan al normal desarrollo de las actividades de la tienda TUTI S,A # 032 En la ciudad de Babahoyo ha existido un crecimiento en los últimos años, llegando una de las preferencias del consumidor a nivel local y nacional.

Motivando la apertura de más negocios con la misma tendencia en alimentos y precios cómodos para los consumidores, promoviendo en las zonas comerciales sus productos. Estos inconvenientes traen consigo un aumento de la demanda de productos, aumento de los precios por parte de la oferta, problemas de logística de los proveedores a la hora de entregar y la baja calidad del producto derivada de los pocos controles de calidad que este posee.

Para ello la mejoría de la elaboración de una gestión financiera, con altos estándares de calidad y con las especificaciones en temas contables, que pueda posicionarse como modelo de Gestión, diferenciándose para que así llegue a otras tiendas la misma gestión financiera de calidad. Lo que da paso a brindar una oferta de valor, y calidad de los productos a la ciudad y al país, donde el área de gestión financiera tenga una excelente acogida por parte de sucursales, al igual que en todo el país.

OBJETIVOS

General

El estudio de caso tiene como objetivo realizar un análisis de la gestión financiera que determine los factores de mayor incidencia en la situación financiera de la Tienda de la ciudad de Babahoyo TUTI S.A # 032

Específicos

- Examinar la problemática existente dentro de la institución en temas de gestiones contables financieras por medio de técnicas y recolección de datos que se realiza en la tienda TUTI # 032.
- Recopilar datos de los principales factores de incidencias de gestión financiera en la tienda # 0.32, por medio de documentos proyectados por el administrador y los colaboradores de la institución.
- Proponer soluciones factibles a las problemáticas de la tienda de TUTI # 0.32 a fin de que mejore la calidad de gestión financiera por medio de estrategias que permitan mejorar una gestión de calidad.

LINEA DE INVESTIGACION

La línea de investigación de este estudio de caso por su afinidad y naturaleza se basa en la línea específicamente de: Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, el cual se analizan las problemáticas entorno a las proyecciones técnicas y el entorno de la adecuada gestión financiera de las tienda TUTI # 032 de la ciudad de Babahoyo, la misma que se analiza para observas falencias, irregularidades o pérdidas, provocando la disminución de ingresos que afectan a la tienda y por ende a la empresa

Además, se analiza la sub-línea abarcando empresas públicas y privadas, como también al público en general, ya que, por medio de las compras realizadas en la tienda, se recopila, clasifica y analiza información disponible. El análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros, como la liquidez, solvencia, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad.

MARCO CONCEPTUAL

Hoy en día, las compañías se encuentran con un ambiente cada vez más competitivo. Para sobresalir sobre la competencia, es imprescindible construir vínculos fuertes con los clientes. Por ende, la lealtad de los clientes es crucial para establecer y preservar relaciones duraderas con los clientes y consumidores. El marketing de contenidos es una táctica de marketing que se fundamenta en la creación, propagación y distribución de materiales relevantes, útiles y valiosos con el objetivo de atraer a posibles audiencias hacia nuestra marca o productos (Molina, 2021). Tuti es una cadena de tiendas que abrió sus puertas en 2019.

Su estrategia empresarial Hard Discount se fundamenta en proporcionar productos de excelente calidad a los costos más reducidos del mercado (Tuti, 2024). Para alcanzar este objetivo, Tuti adquiere grandes volúmenes de productos de proveedores fiables a un costo de adquisición extremadamente reducido. Además, la compañía previene costosas campañas de marketing. Tuti se compromete a brindar a sus consumidores una experiencia de compra excepcional, con trabajadores amables y eficaces, además de una política de devolución incondicional de productos. A pesar de su dedicación a la excelencia en la experiencia de compra y una política de devolución sin restricciones, Tiendas Tuti está en una fase inicial en términos de su presencia en redes sociales y estrategias de marketing de contenidos digitales. Para consolidar su lugar en el mercado y establecer vínculos más fuertes con sus clientes, es esencial que Tuti elabore una estrategia de contenido eficaz que conecte con su público y fomente la lealtad. Frente a esta necesidad, se plantea la pregunta: ¿Qué clase de contenido resulta más efectivo para mantener la lealtad de los clientes en TUTI?

MODELO DE NEGOCIO HARD DISCOUNT

En el ámbito minorista, Hard Discount ha emergido como una estrategia innovadora y revolucionaria que desafía las reglas tradicionales. Este método, marcado por su enfoque en la sencillez, la eficacia en las operaciones y los costos reducidos, ha adquirido una notable popularidad en los últimos años. El modelo empresarial Hard Discount se caracteriza por su enfoque en disminuir gastos y potenciar la eficiencia en todas las etapas de la cadena de suministro y las operaciones.. Como indica (Tapia, 2023).

"Hard Discount se enfoca en proporcionar una variedad restringida de productos a costos muy accesibles, suprimiendo los gastos relacionados con la variedad y la comodidad". Con el paso del tiempo, el modelo empresarial de Hard Discount ha sufrido una transformación considerable para ajustarse a las fluctuantes exigencias del mercado y los gustos de los consumidores. Como indica (Garcia, 2023), "las cadenas de Hard Discount han expandido su cobertura geográfica, variado sus gamas de productos y optimizado la experiencia del cliente, todo esto manteniendo su enfoque en los precios reducidos". Esta modificación estratégica ha facilitado que las compañías de Hard Discount conserven su importancia y competitividad en un ambiente de venta al por menor dinámico y de alta competencia.

De acuerdo con el diario Nacional (Primicias, 2023), los productos se muestran en cajas de cartón como si recién llegaran al establecimiento comercial. La mayoría de sus marcas son propias y suelen tener precios más reducidos que en otras cadenas de comercio minorista.

Es Tiendas Tuti, una compañía perteneciente al grupo económico Corporación El Rosado, que inauguró su primer establecimiento en Guayaquil en abril de 2019 y ya cuenta con cerca de 297 locales, de acuerdo con su sitio web, que proporciona la localización de los locales.

La cadena opera en 55 cantones y nueve provincias de la nación: Guayas, Manabí, Bolívar, Cañar, Chimborazo, Los Ríos, Santa Elena, Pichincha y Santo Domingo del Tesoro.

Solo en Guayas existen 168 establecimientos de Tuti, la mayoría ubicados en Guayaquil. Manabí es la segunda provincia con mayor cantidad de establecimientos, con 65. Y, por último, Pichincha, con 30 establecimientos en Quito, entre ellos parroquias rurales.

Ahorro en costos

De acuerdo con la descripción de su sitio web, TuTi proporciona un "pequeño surtido" de productos, que abarca los productos más esenciales para el consumo cotidiano.

Adicionalmente, afirma que descarta cualquier tipo de gastos que puedan aumentar el precio de venta de un producto: "Nuestras tiendas son pequeñas y simples (...), la presentación de nuestros productos es sencilla, y nuestros costos de marketing son muy reducidos".

Otra particularidad de esta cadena de tiendas al por menor es que no permite a los clientes realizar el pago con tarjetas de crédito o débito, sino únicamente en metálico.

De acuerdo con las anotaciones a los estados financieros de 2022 divulgadas en la Superintendencia de Compañías, el cobro al contado previene a la empresa del "riesgo crediticio", o sea, pérdidas económicas si un pago al contado se realiza, pérdidas financieras en caso de que un cliente no cumpla con los pagos de su tarjeta de crédito. (Primicias, 2023)

Además, esta modalidad ahorra gastos a la empresa, al no utilizar puntos de venta (POS) para el cobro con tarjetas ni tener que pagar tarifas a las entidades financieras emisoras de las tarjetas.

Estrategia comercial

La táctica comercial que Tuti ha puesto en marcha en Ecuador se denomina 'discounter', plataformas de venta en expansión en América Latina, donde se comercializan productos a costos inferiores a los de las cadenas convencionales de minorista.

Una particularidad de este modelo es la marcada presencia de marcas propias, es decir, las que se fabrican únicamente para dicha cadena de comercio minorista.

Las marcas propias de Tuti utilizan distintos nombres comerciales, aunque solo se pueden obtener en ese lugar, tal como sucede con las de otros supermercados.

Las mercancías son producidas por diversas compañías de consumo masivo, como La Fabril, que les produce margarinas y aceites bajo la marca Gutti. Otro suministrador es Dulcenac, que produce cereales de la marca Muky.

Además, proporcionan marcas comerciales reconocidas que se encuentran en otros supermercados, incluyendo a Bimbo.

De acuerdo con la consultora de mercado Kantar Worldpanel, la estrategia del 'discounter' se fundamenta en tres aspectos: más del 70% de la cartera son marcas propias, un surtido restringido de productos y precios reducidos diariamente, sin promociones.

Según Kantar, el 'discounter' está transformando la dinámica de consumo en cada nivel. Esto ha sucedido con mayor rapidez en Guayaquil, donde 8 de cada 10 clientes están realizando compras en TuTi.

Según Kantar, que calcula los gastos reales en diversos canales de venta, para el primer trimestre de 2023, el gasto medio por cada compra que un cliente hace en esta cadena de comercio minorista era de USD 8, según Kantar, que mide consumos reales en diferentes canales de venta.

En 2022, la compañía registró ganancias de USD 240 millones, o sea, USD 154 millones más que los obtenidos en 2021, de acuerdo con los datos divulgados en la Superintendencia de Compañías.

Adicionalmente, al concluir el año 2022 contaba con activos de USD 99,5 millones y pasivos de USD 122,5 millones.

"Dado que es una empresa reciente y en etapa de crecimiento, durante el año 2023, la estrategia de la empresa no ha cambiado en comparación con el año 2022 y sigue financiándose con recursos propios y de terceros", se observa en las anotaciones a los estados financieros de 2022.

Tuti opera con establecimientos alquilados. De acuerdo con su sitio web, busca "suelos" y "locales comerciales", de 350 metros cuadrados en adelante y únicamente en planta baja, para realizar búsquedas de "suelos" y "locales comerciales", para continuar su expansión en el país. (Primicias, 2023)

Objetivos de la gestión financiera:

- **Maximización del valor de los accionistas.**

El objetivo de incrementar el beneficio de los accionistas se comprende de manera inmediata: como incrementar el valor de la acción. Este es el criterio fundamental para el comportamiento óptimo de la empresa: un criterio intencionalmente preciso, simple y objetivo para simplificar la supervisión de los directivos por los accionistas.

Además, este criterio implicaría el óptimo desempeño de la empresa y, en consecuencia, el mejor panorama posible para los demás participantes. Esto se debe a que maximizar el valor accionarial conlleva la asignación más adecuada de los recursos en la empresa, la eficiencia

máxima posible, y consecuentemente, la aportación económica más idónea que la empresa puede realizar a todos sus miembros y a la sociedad. Esto se basa en la realización de las hipótesis de la competencia perfecta de la microeconomía neoclásica-marginalista, que permiten el óptimo social cuando todos los participantes en la empresa buscan su máximo beneficio de manera racional y que permiten que el precio de la acción represente en cada instante toda la información pertinente sobre la empresa: tanto acerca de su estado actual como sobre las posibilidades futuras. Hipótesis cuya evidente ausencia de realismo complica descartar la duda de que todo el razonamiento pretendidamente científicamente elaborado sobre ella podría ser solo una defensa ideológica de un modelo de empresa respaldado no solo por motivos de eficacia. (Merino, 2017)

- **Rentabilidad y crecimiento sostenible.**

El crecimiento sostenido se acompaña de un entorno económico previsto y con menos incertidumbres, aspectos esenciales para la planificación, ahorro, inversión y distribución eficaz de recursos. El desarrollo sostenido también posibilita la consolidación de las ventajas del crecimiento económico, abarcando sectores esenciales como la infraestructura, el capital humano y los programas sociales, lo que incrementa los efectos del crecimiento y promueve un ciclo beneficioso de prosperidad. Los patrones de crecimiento errático más reconocidos se hallan en África subsahariana. En ese lugar, gran parte de la interpretación de las dificultades económicas y sociales se atribuye a las intensas aceleraciones y a los intensos desplomes que conducen a la triste mezcla de bajas tasas medias de crecimiento con los efectos nocivos de la elevada volatilidad.

Parece que existen elementos económicos habituales vinculados a patrones de crecimiento sostenido. Incluyen sistemas fiscales y monetarios sostenibles, políticas que promueven el saber y la tecnología, incentivo a actividades que añaden valor y que posicionan al país en la economía

global, reducida exposición a impactos financieros externos, esfuerzos de ahorro y desarrollo de sistemas financieros eficaces. (Arbache, 2019)

- **Gestión eficiente del riesgo financiero.**

La Administración de Riesgos, - asumida en el texto como:

Gestión de Riesgos - se reconoce internacionalmente como un componente esencial de las buenas prácticas de gestión. Es un procedimiento iterativo que incluye etapas, que se llevan a cabo en orden y promueven la mejora constante del proceso de decisión. La Gestión de Riesgos tiene como objetivo detectar oportunidades y minimizar pérdidas; por lo tanto, puede ser utilizada en todas las áreas de la actividad humana. Generalmente, se consigue el máximo beneficio implementando el proceso de gestión de riesgos desde el inicio, es decir, desde la fase de concepción o diseño de un proyecto. Por lo tanto, suele fomentar la cultura de la prevención, anticipándose a los sucesos e intentando abandonar la "cultura de las lamentaciones", que se produce después de los sucesos. (Tamayo,, 2020)

Solvencia y liquidez para cumplir con obligaciones a corto y largo plazo.

La solvencia financiera se refiere a la habilidad de un agente económico para cumplir con sus compromisos financieros, es decir, su habilidad para saldar las deudas que ha obtenido o tiene en planes de obtener. Es un indicador esencial para entender la condición financiera de empresas y familias y asegurar su factibilidad a largo plazo. Además, poseer una sólida solvencia facilita el acceso a nuevo financiamiento bajo condiciones más favorables, dado que los bancos consideran que los clientes solventes poseen un riesgo reducido de impago de sus préstamos.

Aunque la solvencia y la liquidez financiera están íntimamente vinculadas y frecuentemente se emplean como sinónimos en el lenguaje informal, no son precisamente idénticas. Por lo tanto, mientras que la solvencia alude a la habilidad de un agente para cubrir sus

obligaciones financieras, tanto a largo como a corto plazo, la liquidez alude a sus activos y obligaciones a corto plazo.

Las dificultades de liquidez pueden desembocar en una suspensión de pagos, dado que no es posible cubrir las obligaciones a menos de un año con los activos líquidos de una familia o compañía. Usualmente, se trata de un escenario reversible, dado que las obligaciones a corto plazo pueden transformarse en obligaciones a largo plazo. Por otro lado, la solvencia puede llevar a conducir a una situación de quiebra técnica o insolvencia que, además, puede ser irreversible. (BBVA, 2024).

Principios fundamentales:

- **Eficiencia: Optimizar el uso de los recursos financieros.**
- La adecuada organización de nuestras finanzas personales facilita la optimización de nuestros recursos económicos para lograr diversos objetivos.
- El manejo financiero es uno de los procedimientos más eficientes para elevar el nivel de vida de manera segura. Los elementos esenciales para implementar esta gestión son los recursos económicos, o sea, el capital que entra en nuestra cuenta y el volumen de desembolso que llevamos a cabo. La gestión de estos principios nos facilita el crecimiento o el fracaso financiero en nuestra vida.
- • Para administrar nuestras finanzas personales de manera eficaz, se recomienda seguir las fases siguientes:
- • Manternos actualizados sobre nuestro estado financiero presente, es decir, el resultado mensual de los ingresos y gastos.

- • Entender los elementos fundamentales de las finanzas individuales: ingreso, desembolso, ahorro e inversión.
- • Elaborar un plan económico que contemple las metas y objetivos que nos proponemos alcanzar en nuestra vida.
- • Actuar con disciplina para ejecutar el plan que nos conducirá a los resultados económicos que anticipamos • Actuar con disciplina para alcanzar los resultados financieros que anticipamos. (Billin.net, 2021)

- **Equilibrio: Mantener un balance entre riesgo y rentabilidad.**

El riesgo hace referencia a la duda acerca de los beneficios futuros de una inversión. Incluye la posible pérdida de una porción o la totalidad de la inversión inicial. Por otro lado, el rendimiento se refiere al beneficio o pérdida producida por una inversión durante un periodo específico, usualmente representado como un porcentaje de la inversión inicial.

El principio básico en finanzas sostiene que un riesgo más elevado se relaciona con un potencial de rentabilidad más elevado. Es necesario que los inversores analicen meticulosamente su tolerancia al riesgo y sus metas de inversión para alcanzar un balance apropiado. (John Myburgh-2024)

- **Transparencia: Facilitar información clara y confiable a todas las partes interesadas.**

Dado el rápido y acelerado cambio en el ambiente empresarial, los directivos se ven obligados a tener conocimientos de alto nivel que les faciliten tomar decisiones rápidas y

adecuadas. Esto demanda el uso de herramientas eficaces para administrar sus empresas de manera eficaz y cumplir con los objetivos propuestos.

Usualmente, las organizaciones enfrentan dificultades financieras que son complicadas de gestionar; lidiar con los costos económicos, el riesgo, una baja rentabilidad, disputas para financiarse con recursos propios y constantes, tomar decisiones de inversión ineficientes, gestión de las operaciones, distribución de dividendos, entre otros aspectos.

El análisis financiero es un recurso accesible para la dirección, que permite anticipar el impacto que pueden tener ciertas decisiones estratégicas en el rendimiento futuro de la compañía; tales como la venta de una dependencia, modificaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, además de una ampliación de la empresa a otras áreas geográficas. (Brigham y Houston, 2006).

- **Sostenibilidad: Asegurar el crecimiento financiero sin comprometer el futuro.**

Para una compañía, tener liquidez implica cumplir con sus compromisos y tener solvencia evidencia la capacidad que tiene para saldar dichos compromisos; esto señala que para que una empresa tenga liquidez, es imprescindible que sea solvente con antelación.

No obstante, según Gitman (2003), la liquidez se determina por la habilidad de una empresa para saldar sus compromisos a corto plazo conforme se cumplen. Este escritor sostiene que la liquidez se refiere a la solidez de la situación financiera global de la entidad, lo que se refleja en la sencillez que la compañía posee para saldar sus obligaciones financieras..

2. Componentes principales:

- **Planeación financiera: Definir objetivos y estrategias para la gestión de recursos.**

En el campo de la gestión y finanzas, la planificación financiera es un esquema ordenado y minucioso de administración de recursos que asiste a una persona u organización en la consecución de sus metas. Es la elaboración de un plan o presupuesto óptimo que facilite la distribución lógica de los recursos económicos tanto personales como organizativos. El procedimiento de planificación considerará varios elementos distintos de la vida económica de los participantes. Por esta razón, es imprescindible examinar los calendarios, costos, tarifas y procesos de forma personalizada y metódica para asegurar que los esfuerzos de implementación estén directamente relacionados con los objetivos planteados. (Raffino, 2025)

Presupuestación: Asignar recursos financieros de manera eficiente.

La asignación de recursos y la elaboración de presupuestos es un paso crucial en la planificación operativa. Implica determinar la asignación de recursos financieros, humanos y tecnológicos para apoyar la implementación de su plan de acción estratégico. Al asignar recursos de manera efectiva, puede asegurarse de tener las herramientas y el apoyo necesarios para ejecutar su plan y lograr sus objetivos. (Raffino, 2025)

○ **Control financiero: Monitorear y evaluar el uso de los recursos.**

La supervisión de la administración financiera se centra principalmente en medir y valorar de forma oportuna la rentabilidad global de las diversas actividades que lleva a cabo la compañía, categorizándolas en: productos, mercados, centros de responsabilidad, unidades empresariales, proyectos, planes de inversión, filiales e divisiones. Por esta razón, puede ayudar a incrementar el beneficio y el valor de la compañía, proporcionando fiabilidad en los datos financieros. Por lo tanto, el propósito del artículo es sostener la importancia del control de administración financiera como un instrumento para implementar la acción estratégica en toda la organización. Basándose en un análisis documental, se puede deducir que el propósito del control de administración en las

organizaciones es garantizar que las acciones llevadas a cabo por los distintos integrantes del equipo de trabajo establezcan el proceso de planificación estratégica, fortaleciendo la participación de los colaboradores en el logro de los objetivos establecidos. (FasterCapital, 2024)

- **Gestión del riesgo financiero: Identificar y mitigar riesgos asociados a mercados, tasas de interés, tipos de cambio, entre otros.**

Riesgo. - Se refiere a la probabilidad de que ocurra un evento que genere pérdidas que impacten en el valor financiero de las instituciones;

Gestión de los riesgos. - Se refiere al procedimiento en el que las entidades del sistema financiero detectan, evalúan, gestionan/minimizan y supervisan los riesgos intrínsecos al negocio, con el fin de establecer el perfil de riesgo, el nivel de exposición que la entidad está preparada para afrontar en el desarrollo del negocio y los mecanismos de protección, con el fin de salvaguardar los recursos propios y de terceros que están bajo su gestión y administración;

Presentación. - Se establece por el riesgo asumido menos la cobertura establecida -

Riesgo crediticio. - Se refiere a la probabilidad de pérdida a causa del incumplimiento del prestatario o la contraparte en transacciones directas, indirectas o de negocios, que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas;

Riesgo de mercado. - Se refiere a la posibilidad de que una entidad del sistema financiero sufra pérdidas a causa de las fluctuaciones en el valor de mercado de un bien financiero, derivadas de las posiciones que conserve dentro y fuera del balance.

Salv guarda de la tasa de interés. - Se refiere a la posibilidad de que las entidades financieras sufran pérdidas a causa de fluctuaciones negativas en las tasas de interés acordadas, cuyo impacto se basará en la estructura de activos, pasivos y contingentes.

Riesgo de cambio- Se refiere al efecto en las ganancias y patrimonio de la entidad regulada por las fluctuaciones en el tipo de cambio, cuyo efecto se basará en las posiciones netas que una entidad regulada conserve en cada una de las monedas con las que opera.

. (FasterCapital, 2024)

- **Análisis financiero: Evaluar la rentabilidad, la solvencia y la liquidez a través de indicadores clave.**



TABLA DE INDICADORES

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente 2. Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo 2. Endeudamiento Patrimonial 3. Endeudamiento del Activo Fijo 4. Apalancamiento 5. Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$ $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{(\text{UAI} / \text{Patrimonio})}{(\text{UAI} / \text{Activos Totales})}$
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera 2. Rotación de Activo Fijo 3. Rotación de Ventas 4. Período Medio de Cobranza 5. Período Medio de Pago 6. Impacto Gastos Administración y Ventas 7. Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$ $\frac{(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365)}{\text{Compras}}$ $\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) 2. Margen Bruto 3. Margen Operacional 4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) 5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio 6. Rentabilidad Financiera	$\frac{(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})}{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ $\frac{(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})}{(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})}$

UAI: Utilidad antes de impuestos

UAI: Utilidad antes de impuestos e intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UC: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

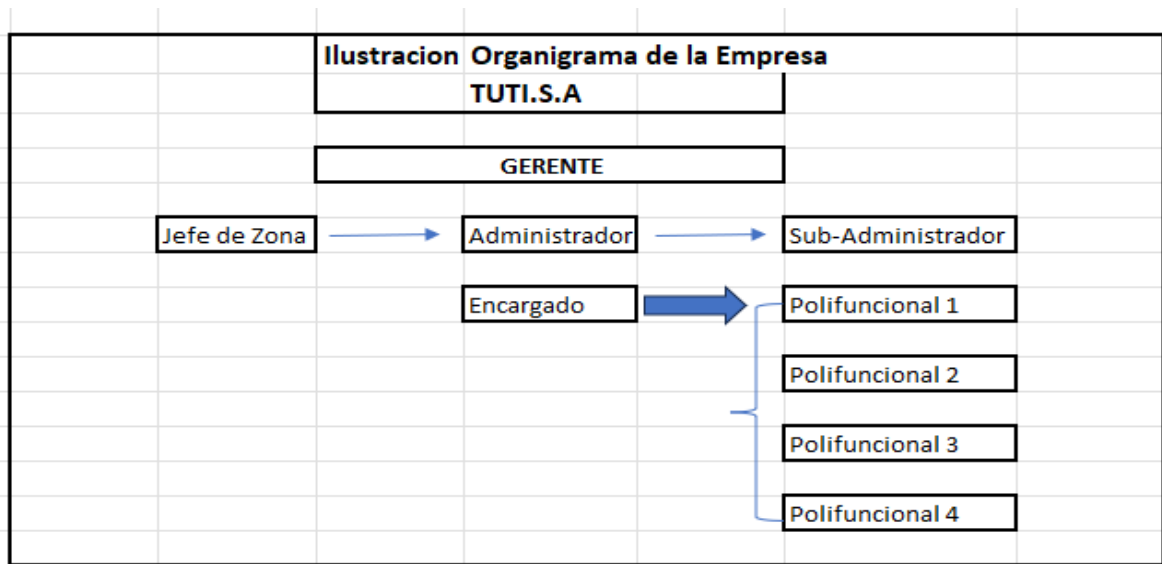
- **Estructura de capital: Determinar la combinación óptima entre deuda y capital propio.**
- Para establecer la estructura de capital más adecuada, se determina el costo medio ponderado del capital (WACC) de la compañía. La meta es descubrir la mezcla de deuda y capital que reduzca el WACC y potencie el valor de la compañía. (Hayes, 2024)

3. Herramientas y técnicas:

- **Análisis de estados financieros (balance, estado de resultados, flujo de efectivo).**

El estudio de los estados financieros se distingue por ser un procedimiento basado en la reestructuración, recolección, adquisición y comparación de datos contables, operativos y financieros de una entidad. Este, a través del uso de técnicas y herramientas apropiadas, aspira a valorar la situación financiera, el progreso y los resultados de la actividad empresarial actual y anterior, con el fin de obtener las estimaciones más acertadas para el futuro. (Hayes, 2024)

Organigrama de la Empresa



Encuesta

Encuesta a los encargados y administradores de la tienda TUTI #032 de la ciudad de Babahoyo

1. Indique el número de empleados en su tienda:

- Menos de 5
- 5 - 10
- 10 - 15
- Mas de 15

2. ¿Cuenta su empresa con un departamento o encargado de finanzas?

- Sí

- No

3. ¿Qué herramientas utiliza para la gestión financiera en su tienda?

- Hojas de cálculo (Excel u otras)
- Software especializado (especifique cuál): _____
- Anotaciones manuales
- Otros: _____

4. ¿Realiza su tienda proyecciones financieras?

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Quincenalmente
- No se realizan

5. ¿Realiza su empresa auditorías financieras internas o externas?

- Internas
- Externas
- Ambas
- Ninguna

6. ¿Qué indicadores financieros utiliza su empresa para medir su desempeño?

- Margen de ganancia
- Flujo de efectivo
- Retorno de inversión
- Otros: _____

7. ¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrenta su empresa?

- Acceso a financiamiento
- Control de costos
- Competencia de precios
- Otros: _____

8. ¿Qué estrategias considera implementar para mejorar la gestión financiera?

- Uso de software especializado
- Capacitación del personal
- Mejor relación con proveedores
- Otros: _____

9. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "muy insatisfecho" y 5 es "muy satisfecho",

¿cómo califica la gestión financiera actual de su empresa?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

10. ¿Tiene algún comentario adicional o recomendación sobre la gestión financiera en su empresa?

VENTAS Y PRODUCTIVIDAD TUTI, S.A

Tienda: 0-32 Babahoyo

Mes: Noviembre - 2023

DIBS		DIAS DE LA SEMANA	VENTAS DEL DIA	VENTAS ACUMULADAS	NUMERO DE CLIENTES	HORAS TRABAJADAS	PRODUCTIVIDAD
1	Miercoles		\$10.163,35	\$10.000,00	1065	1065	290,3814286
2	Jueves		\$9.640,25	\$19.640,25	1046	1046	275,4357143
3	Viernes		\$8.569,98	\$28.210,23	959	959	204,0471429
4	Sabado		\$9.872,90	\$38.083,13	1160	1160	240,802439
5	Domingo		\$9.744,50	\$47.827,63	1076	1076	168,0086207
6	Lunes		\$9.344,90	\$57.172,53	1181	1181	217,3232558
7	Martes		\$6.679,79	\$63.852,32	999	999	159,042619
8	Miercoles		\$5.802,03	\$69.654,35	934	934	138,1435714
9	Jueves		\$6.568,34	\$76.222,69	1006	1006	182,4538889
10	Viernes		\$6.081,02	\$82.303,71	1011	1011	144,7861905
11	Sabado		\$10.157,27	\$92.460,98	1171	1171	253,93175
12	Domingo		\$9.667,73	\$102.128,71	1112	1112	189,5633333
13	Lunes		\$7.986,82	\$110.115,53	1116	1116	210,1794737
14	Martes		\$6.188,38	\$116.303,91	1060	1060	162,8521053
15	Miercoles		\$7.127,70	\$123.431,61	1015	1015	169,7071429
Total quincena				\$123.431,61	15911	625	200,44
Total Quincena mes anterior				\$126.007,21	15985	631	201,64
Diferencia de Quincena				-\$2.575,60	-74	-6	-1,20
DIBS		DIAS DE LA SEMANA	VENTAS DEL DIA	VENTAS ACUMULADAS	NUMERO DE CLIENTES	HORAS TRABAJADAS	PRODUCTIVIDAD
1	JUEVES		\$7.169,90	\$130.601,51	1095	1095	204,8542857
2	VIERNES		\$6.258,56	\$136.860,07	936	936	184,0752941
3	SABADO		\$11.298,86	\$148.158,93	1285	1285	245,6273913
4	DOMINGO		\$9.440,70	\$157.599,63	1033	1033	192,6673469
5	LUNES		\$10.087,37	\$167.687,00	1296	1296	280,2047222
6	MARTES		\$7.531,14	\$175.218,14	1091	1091	171,1622727
7	MIERCOLES		\$5.997,20	\$181.215,34	1047	1047	124,9416667
8	JUEVES		\$6.426,38	\$187.641,72	977	977	169,1152632
9	VIERNES		\$6.760,51	\$194.402,23	1020	1020	153,6479545
10	SABADO		\$9.944,45	\$204.346,68	1185	1185	231,2662791
11	DOMINGO		\$8.818,87	\$213.165,55	1110	1110	183,7264583
12	LUNES		\$7.669,75	\$220.835,30	1164	1164	213,0486111
13	MARTES		\$6.462,21	\$227.297,51	1017	1017	153,8621429
14	MIERCOLES		\$5.811,53	\$233.109,04	1021	1021	138,3697619
15	JUEVES		\$6.076,08	\$239.185,12	965	965	144,6685714
Total Fin de Mes				\$239.185,12	16242	627	186,08
Total Fin de Mes Anterior				\$126.007,21	15985	631	194,85
Diferencia del Mes				\$113.177,91	257	-4	-8,77

Marco Metodológico

Modalidad y método de la Investigación

En este caso de estudio, el enfoque es cualitativo, analítico e interactivo, dado que los datos se recolectarán a través de instrumentos y métodos de recolección proporcionados por los empleados principales. Este enfoque está dirigido específicamente al administrador y colaboradores que trabajan en la Tienda TuTi N.032 de la ciudad de Babahoyo, permitiendo un entendimiento completo de las distintas circunstancias, problemas y irregularidades que la institución enfrenta para una correcta gestión.

Las técnicas utilizadas incluyen la observación directa y las entrevistas efectuadas al personal responsable. Además de emplear el método inductivo-deductivo, dado que, a través de hechos como cuestionarios a los responsables de la gestión, se pueden realizar encuestas a las personas responsables de la administración.

Tipo de Investigación

Esta investigación utiliza un método descriptivo-bibliográfico, que como su denominación sugiere se enfoca en detallar cada uno de los escenarios que se presentan en la Tienda TuTi N.032 de la ciudad de Babahoyo relacionados con la administración financiera; fundamentado en fuentes teóricas verificables, el impacto de este elemento en el desarrollo normal de las actividades de la empresa, así como en su productividad y rentabilidad.

Discusión de resultados

Después de llevar a cabo el caso de estudio, corroborando toda la información recolectada, tanto en la entrevista como en la encuesta al administrador y a los responsables de la tienda Tutti N~0.32 en la ciudad de Babahoyo, se consiguieron los datos que se detallan a continuación. Podemos demostrar que los datos de ventas y productividad que llevan a cabo diariamente las ventas, los responsables los llevan a cabo manualmente, no utilizando un sistema contable.

El gerente de la Tienda TuTi N.032 afirma que la administración financiera deficiente y la incorrecta gestión de ventas y producción, en primer lugar, se debe a problemas en los programas de modelos contables que el personal no tiene en la institución, lo que representa una amenaza constante en los niveles de consumo y preferencia de la organización.

Según el administrador, debido a la ausencia de estos procedimientos contables por parte del personal, las reclamaciones de los clientes se incrementan de forma notable diariamente. Esto se debe a que la compra de productos en stock de ciertas marcas no se supervisa de forma correcta en las perchas, provocando que la experiencia de compra de los clientes se vea seriamente impactada.

Según los datos mostrados en la tabla de Ventas y Productividad, se presentan los empleados que gestionan en la Tienda TuTi N.032 en la ciudad de Babahoyo. El 100% de los entrevistados indican que usualmente hacen las sumas de ventas diarias con una calculadora manual o con la calculadora móvil, lo que sostiene que a menudo se encuentran errores en la suma, lo que sugiere que necesitan un sistema contable más fiable para conseguir un mejor resultado.

Conclusiones

Las principales dificultades que enfrenta la Tienda TuTi N.032 en la ciudad de Babahoyo en el ámbito de la administración financiera son la desorganización de los procesos de venta y productividad en la entidad, así como la ausencia de un programa de gestión contable apropiado para el empleado que trabaja en la institución. Esto genera dificultades al realizar cuentas adecuadas de ventas y productividad cotidiana, lo que ocasiona un problema al realizar cuentas correctas de ventas y productividad.

Los procedimientos logísticos en la Tienda TuTi N.032 de la ciudad de Babahoyo no son totalmente adecuados, además de la ineficiencia de mantener un proceso contable diario, quincenal y mensual en la tienda, al no evaluar y adquirir de forma correcta la gestión de venta y productividad que se lleva a cabo en la institución, la cual a veces no cuenta con un correcto sistema contable para el desarrollo de sus actividades productivas o carece de dicho sistema.

La desinformación por parte del administrador de la tienda a sus superiores, gerente, director, evita que el proceso para un correcto manejo contable y adecuado se vea realizado de manera exitosa, provocando así un mal manejo de pérdidas y ganancias para la empresa, y al mismo tiempo molestias a los polifuncionales que trabajan en la empresa, por lo que se hace el llamado al administrador a tomar en cuenta las anomalías que se encuentran en la tienda Tuti N-32 de la ciudad de Babahoyo.

Recomendaciones

Se recomienda realizar un estudio detallado de toda la cadena de ventas y productividad de la tienda Tuti N.032 desde su comienzo hasta el final, con el objetivo de definir estrategias de mejora y optimizar el proceso de producción, así como la eficacia en la implementación de un sistema contable. Esto resulta en un uso más eficiente de los recursos disponibles y en una mejor gestión de las ventas, permitiendo así optimizar la gestión de ventas y productividad.

Capacitar a los empleados a través de charlas y buenas prácticas como medio de motivación e incentivo para que tengan un buen entendimiento de cómo manejar un sistema contable apropiado, y así poder verificar cantidades precisas, fechas sin necesidad de documentos, dado que, a través de un sistema contable basado en la web, no existen pérdidas de documentos al realizar sus búsquedas, mejorando así la calidad de la administración financiera y la calidad de la gestión financiera.

Poseer una adecuada organización por parte de la gerencia, los trabajadores y los polifuncionales para comunicar a sus superiores las funciones correspondientes de cada uno y su jerarquía, con el fin de fomentar una mayor seriedad y dedicación en sus roles laborales. De esta manera, en cada establecimiento debería existir un solo empleado responsable del sistema contable para conseguir resultados positivos en el ingreso diario de ventas y productividad.

Bibliografía

- Arbache, J. (21 de Marzo de 2019). *Crecimiento sostenido o sostenible*. Obtenido de Banca de Desarrollo: <https://www.caf.com/es/blog/crecimiento-sostenible-o-sostenido/>
- BBVA. (15 de Octubre de 2024). *BBVA*. Obtenido de Qué es la solvencia financiera : <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-solvencia-financiera-y-como-se-puede-calcular/>
- Billin.net. (Agosto30 de 2021). *billin.net*. Obtenido de Optimizacion de Recursos Financieros: <https://www.billin.net/glosario/definicion-optimizacion-de-recursos/#:~:text=La%20optimizaci%C3%B3n%20de%20recursos%20es,se%20consiga%20el%20m%C3%A1ximo%20beneficio.>
- FasterCapital. (22 de abril de 2024). Obtenido de FasterCapital: <https://fastercapital.com/es/tema/utilizaci%C3%B3n-de-recursos.html>
- Garcia, R. (10 de Enero de 2023). *shelftia.atlantiasearch*. Obtenido de shelftia.: <https://shelftia.atlantiasearch.com/las-tiendas-de-hard-discount-una-revoluci%C3%B3n-en-el-retail>
- Hayes, A. (8 de Agosto de 2024). *www-investopedia-com*. Obtenido de Finanzas Corporativas: https://www-investopedia-com.translate.google/terms/o/optimal-capital-structure.asp?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sge#:~:text=Investopedia%20/%20Michela%20Buttignol-
- Merino, F. (2 de junio de 2017). *Economías sin Fronteras*. Obtenido de ecosfron.org: <https://ecosfron.org/la-maximizacion-del-valor-accionarial-i-un-modelo-de-empresa/>
- Molina, M. (02 de marzo de 2021). linkedin. *Gerente de contuccion tiendas Tuti*, pág. 1.

Primicias. (18 de Junio de 2023). *primicias.ec*. Obtenido de Patricia Gonzalez:

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/tuti-retail-precios-expansion/>

Raffino. (4 de Enero de 2025). *Planeacio Financiera*. Obtenido de Editorial Etecé:

<https://concepto.de/planeacion-financiera/#ixzz8y4IGikfY>

T. G. (26 de Enero de 2020). *umet.edu.ec*. Obtenido de La Gestion de Riesgos:

<https://repositorio.umet.edu.ec/bitstream/67000/114/1/La%20gestion%20de%20riesgos.pdf>

Tapia, C. H. (22 de Julio de 2023). Modelo Hard Discount. *Director Moviliario y Logistica*, pág.

2.