

## RESUMEN

La empresa Los Nevados Ferretería, comienza sus actividades en el año 2009 como un negocio familiar, hasta que más tarde en Enero del 2009 se le da la categoría de contribuyente especial según resolución N° 1479, gracias al elevado movimiento como efecto del giro del negocio. Al año 2011 la empresa logró ventas por USD 484.660,72, en el 2012 llegó a USD 564.150,75 y en el año 2013 su crecimiento fue muy superior llegando alcanzar los 597.369,52 dólares, lo que implica que la empresa crece fuertemente en el mercado por el auge de la construcción y pese a la competencia que existe en el sector, por lo que se hace necesario Diseñar un Modelo Financiero de mediano y largo plazo para garantizar el manejo efectivo de liquidez. En el Diagnóstico Financiero se identificaron las fortalezas: Aumento de niveles de rentabilidad, Reducción de participación del costo de ventas, Incremento de ventas anuales. Oportunidades: Financiamiento público o privado de mejor acceso, Código de la Producción y Fomento de créditos para la construcción a través del BIESS. Debilidades: Disminución de niveles de liquidez, Rentabilidad muy abajo del costo de oportunidad, Crecimiento de niveles de deuda de pasivo corriente, Baja de plazos de crédito con proveedores y alza de plazos de cobros a clientes, Punto de equilibrio elevado y Disminución de efectivo. Como Amenazas: Código financiero Monetario, Restricciones de Importaciones, Alza e incorporación de nuevos impuestos, Alza materiales de construcción. Con la aplicación de las estrategias se espera mejorar los niveles de liquidez, rentabilidad, endeudamiento en Ferretería Los Nevados para los años 2014 – 2017. La Ferretería Los Nevados ha mejorado notablemente su liquidez, así al año 2014 llegaría a 2.12 de razón circulante, y al año 2017 será de 4.93 logrando cumplir su meta. De la misma manera la empresa dispone de un mayor capital de trabajo y creciente.

**PALABRAS CLAVE: MODELO FINANCIERO, FERRETERÍA, ESTRATEGIA FINANCIERA, VISIÓN, ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA.**

## **ABSTRACT**

The Los Nevados hardware company, began its activities in the year 2009 as a family business, until later in January, 2009 given the category of special taxpayer according to resolution No. 1479, thanks to the high movement as an effect of the line of business. The year 2011 the company managed sales by USD 484.660,72, in 2012 he reached USD 564.150,75 and in the year 2013 its growth was much higher, reaching 597.369,52 dollars, implying that the company grows strongly in the market by the construction boom and despite competition that exists in the sector, so it is necessary to design a financial model of medium and long term to ensure the effective management of liquidity.

Strengths were identified in the financial diagnosis: increased levels of profitability, reduction of share of cost of sales, increase in annual sales. Opportunities: Funding public and private access, code of production and promotion of credits for the construction through BIESS. Weaknesses: Decrease levels of liquidity, profitability very down the cost of opportunity, growth of current liabilities debt levels, low rise in terms of collections and terms of credit with suppliers to customers, a high balance and decrease in cash. As threats: Monetary financial code, restrictions of imports, rising and incorporation of new taxes, rising construction materials.

With the implementation of the strategies is expected to improve levels of liquidity, profitability, indebtedness in Los Nevados hardware for the years 2014-2017. The Los Nevados hardware has significantly improved its liquidity, so the year 2014 to reach 2.12 circulating ratio, and to the year 2017 will be 4.93 managing to meet its goal. Of way pampers her company has a greater working capital and growing.

**KEYWORDS: FINANCIAL MODEL, HARDWARE, FINANCIAL STRATEGY, VISION, STRATEGIC MANAGEMENT.**