



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACION

ABRIL - SEPTIEMBRE 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ESTUDIO COMPARATIVO DEL NIVEL DE VENTAS DEL COMERCIAL
“JEHOVÁ JIREHT” DEL CANTÓN BABAHOYO EN EL PERIODO 2020 – 2021.**

EGRESADA:

DAMARIS NOEMI SALAZAR JARA

TUTOR:

ECO. GERSON LEDESMA ÁLVAREZ. MUFI

AÑO 2022

INTRODUCCIÓN

Este estudio de caso titulado “Estudio comparativo del nivel de ventas del comercial “Jehová Jireht” del cantón Babahoyo en el periodo 2020 – 2021” se desarrolla en el comercial “Jehová Jireht” siendo su propietario Jorge Luis Romero Valverde manejando el número de RUC 1204114605001, durante los últimos años se dedica a la venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados, bolos, helados, hielo, etcétera. Sin embargo, se ve amenazada por la existencia de nuevos competidores cerca del lugar donde se encuentra ubicado, en consecuencia, existe un decrecimiento de las ventas que ha repercutido en las ganancias.

Merece la pena subrayar que, el objetivo de esta investigación es analizar la variación de las ventas en el comercial “Jehová Jireht” en el periodo 2020-2021, para su efecto se considera la aplicación de los conocimientos adquiridos en el transcurso de los periodos académicos; y su relación a la línea de investigación “Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control” así como de la sublínea, “Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social” porque el trabajo busca determinar la afectación contable y financiera que ha tenido el decremento de ventas como consecuencia de la existencia de nuevos competidores cerca del lugar donde se encuentra ubicado.

Los métodos a usarse en este estudio son el método histórico y comparativo pues se analizan los datos de ambos periodos y se determina las causa y efectos que se vinculan a la baja en ventas del año 2021, a la vez que se compararán con los indicadores financieros del año 2020 del área comercial del Ecuador proporcionados por la Superintendencia de Compañías , también se usa el método descriptivo para ilustrar los resultados con la utilización de herramientas digitales que conllevan a una mejor interpretación .

Las técnicas aplicadas son el análisis financiero, tanto el horizontal y el vertical realizado a los Estados de Resultados y también se emplearán los índices de gestión y los de rentabilidad específicamente el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad operativa para medir el impacto del decremento de ventas para el año 2021, también midiendo los indicadores de Gestión veremos que algunos varían de tal manera que los indicadores de rentabilidad también son afectados y esto nos dará una luz de qué manera se afectan las Finanzas de la Organización Objeto de este caso.

El desarrollo de este tema es importante permite aplicar los conocimientos adquiridos durante los periodos académicos en la carrera de contabilidad y auditoría y llevar a la parte práctica el contenido aprendido para determinar los problemas, causas y efecto que surgen en el área contable y en lo posterior el propietario podrá utilizar para realizar los ajustes correspondientes, que le permitan lograr la eficacia y eficiencia de los procesos y a su vez aumentar el nivel de ventas.

DESARROLLO

El presente caso de estudio se basará en el comercial de ventas de productos en el comercial “Jehová Jireh” existe aproximadamente desde el año 2012 inició siendo un negocio pequeño dedicado a la venta de frutas al por menor y luego con el tiempo fueron creciendo y actualmente tienen un amplio stock de productos de primera necesidad para los hogares, cabe recalcar que su avance fue progresivo para conseguir el crecimiento y la estabilidad que tienen hoy. En la ciudad de Babahoyo han logrado establecerse como uno de los principales distribuidores, su mayoría de clientes son de sectores rurales y aledaños a nuestro cantón.

En sus inicios fue un negocio netamente familiar, luego al ver que no podían cubrir la demanda de clientes, comenzaron a contratar sus primeros trabajadores. Actualmente el local cuenta con cuatro personas a cargo de las diferentes áreas de asistencia a cliente incluyendo a sus propietarios quienes también realizan entregas a pequeños negocios y a domicilios. Esto último fue muy práctico para la época pandémica y que sigue hasta la actualidad. En vista de que la bodega no abastecía el stock de productos decidieron iniciar la búsqueda de un local lo más cercano posible de donde ya se habían establecido en sus inicios.

En la realización de este caso se tomaron como base el estado de resultados de dos años como lo son 2020 y el 2021 mediante el cual se realizarán las operaciones necesarias para obtener respuestas a nuestra problemática como lo es el decrecimiento en sus ventas de un año a otro para esto es necesario aplicar los diversos procesos que permitirán conocer qué sucedió ya que solo mediante el análisis podremos dar respuestas fundamentada en base a resultados que ya se obtuvieron anteriormente en sus ventas mostrados en el estado de resultado.

Los ingresos por ventas de bienes y/o servicios suponen sin duda alguna, incrementos en los recursos de la entidad, generando así beneficios económicos. Además, indica el incremento o

creación de cuentas del activo (Flores & Torvisco, 2008). Para que estos se puedan reconocer como tal, debe estar apegado a una serie de condiciones específicas: que el importe de los ingresos se pueda valorar con fiabilidad, que la entidad reciba los beneficios o rendimientos económicos derivados de la transacción. Que los costes incurridos o incurrir en la transacción puedan ser medidos con fiabilidad.

La contabilidad es la ciencia social que se encarga de estudiar el patrimonio de una empresa, y las variaciones que en ella se producen. Según Pombo (2017) el objetivo de la contabilidad es la medición del patrimonio en varios aspectos: Estático: valor del patrimonio a una fecha determinada. Dinámico: variación del patrimonio a lo largo de un periodo. Cuantitativo: valor de los elementos integrantes del patrimonio. Cualitativo: cuáles son los elementos que componen el patrimonio. Económico: inversiones realizadas por la empresa con los fondos obtenidos. Financiero: dónde se han obtenido los fondos con los que se realizaron las inversiones.

La contabilidad tiene por finalidad conocer y determinar la situación de la empresa desde su inicio, analizar y controlar las variaciones que se producen e influyen en la misma a lo largo de un ejercicio económico determinado, y con ello establecer el resultado del periodo y la situación económica al final del ejercicio (Pombo, 2017). La contabilidad es el proceso mediante el cual la empresa puede llevar el debido control y registro de las operaciones que realizan las empresas, comerciales o negocios.

El comercial “Jehová Jireh” no cuenta con personal interno que se encargue de la contabilidad en su local, los mismos dueños son los encargados de llevar un registro manual de todas las compras y facturas que adquieran por ello, además de las facturas que emiten por las ventas realizadas a sus clientes. Toda la información relevante a la actividad económica y

operaciones diarias que sucedan en el negocio, son remitidas a la contadora particular que presta servicios profesionales a los dueños para la elaboración de los Estados Financieros.

Para que la contabilidad sea útil a los diversos usuarios debe ser clara y objetiva, elaborada conjuntamente a lineamientos, normas y principios generalmente aceptados que promuevan la veracidad de la información. Los auditores son quienes garantizan la fiabilidad y objetividad de la información contable de las empresas (Mata, 2015). La información contable se organiza cronológicamente para un mejor manejo de las cuentas y de las operaciones que realizan los negocios.

La contadora particular que presta sus servicios es la encargada de aplicar el debido tratamiento contable, tomando como base las facturas entregadas por los dueños del comercial, además de un registro manual que es llevado por ellos mismos, elabora una matriz de todas las compras que se han efectuado durante un periodo e igualmente lo realiza con las ventas. Como el señor Jorge Romero es una persona natural obligada a llevar contabilidad, se ve en la obligación de cumplir con sus obligaciones tributarias respectivas, por ello debe mantener un correcto orden en su contabilidad.

Según Mata (2015), los usuarios interesados de la información contable en las empresas son los siguientes: responsables directos de la gestión, accionistas, socios o propietarios, trabajadores y las organizaciones sindicales, instituciones financieras, clientes, proveedores, competencia, estado, organismos de la Administración Pública. Estos usuarios muestran sus intereses puntualizados en ciertos aspectos que diferencia uno de otro los clientes muestran su interés en los productos y sus precios, mientras que los trabajadores en el ambiente de trabajo y los beneficios que obtengan en el mismo y así con uno de los agentes interno y externos también llamados usuarios interesados.

Los principales usuarios que necesitan conocer la información contable que contengan los Estados Financieros, son los dueños del comercial “Jehová Jireh”, porque en estos se verá reflejado la situación económica que tiene su negocio, con el Estado de Resultados podrán determinar si están obteniendo ganancias o se han producido pérdidas. Los dueños no son los únicos usuarios interesados en este tipo de información, el ente regulador de impuestos el SRI (Servicio de Rentas Internas), mediante la presentación de esta información anualmente podrá determinar qué tipo de contribuyente es el señor Jorge Romero, ya que, dependiendo de la cantidad de ingresos, capital y gastos incurridos, determinará si se mantiene como persona natural obligada a llevar contabilidad o puede dejar de serlo, también puede darse el caso de que pase a ser una persona jurídica.

El costo de venta representa el valor que la empresa debe hacer frente al producir o adquirir, distribuir o difundir los productos o servicios que ofrece a sus clientes. Los gastos que se incluyen en el costo de ventas son la compra de la materia prima, pago de salarios o mano de obra, gastos de transporte. En otras palabras, son todo el dinero gastado que incurre en las operaciones de una empresa. Es fundamental conocer cómo se calcula el costo de venta para asegurar una ventaja competitiva dentro del mercado frente a las demás empresas (Magallón, 2015).

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se ha obtenido en la empresa durante un periodo determinado (Ponce *et al.*, 2019). Se la conoce como la capacidad que tiene una entidad para aprovechar los recursos que posee con la finalidad de generar beneficios económicos. La rentabilidad se mide mediante indicadores financieros que examinan la eficiencia de la administración y organización de la entidad, con el fin de conocer si las estrategias aplicadas durante un determinado periodo están sirviendo a la compañía.

Según (Mafra *et al.*, 2016), la rentabilidad muestra el desempeño financiero que la empresa cree necesaria para llegar a la toma de decisiones sobre financiamientos externos. Evalúa la gestión

que realiza la empresa para poder convertir las ventas en ganancias directas para la empresa. Cualquier comercial o empresa busca generar rentabilidad no solo para crecer como negocio sino también para llamar la atención de los agentes externos proveedores, clientes, inversionistas que estén interesados en el negocio.

La rentabilidad en las ventas que obtuvo el comercial “Jehová Jireh” se ve reflejada en el resultado del ejercicio del Estado de Pérdidas y Ganancias de los periodos 2020 – 2021, debido a que los ingresos por las ventas realizar superaron a los egresos incurridos, dejando utilidad para el negocio, en el año 2020 se obtuvo \$29.646,36 y en el año 2021 fue de \$7.484,61, se nota la disminución de la cantidad en comparación al año anterior. Los dueños del comercial desconocen los temas financieros por lo que cuando ellos quieren obtener un mayor número de ganancias, lo que aplican son estrategias de mercado, aprovechando las ventas temporarias que suelen darse en algún punto del año, como días festivos.

Para Goldmann (2017), los índices más importantes para medir la rentabilidad de una entidad son los siguientes: el retorno sobre las ventas (ROS) capacidad de la empresa para generar beneficios a través de sus ventas, retorno sobre los activos (ROA) el cual nos permite medir la rentabilidad de la empresa en relación a la totalidad de sus activos, retorno sobre el patrimonio (ROE) nos permite conocer la capacidad de la empresa para generar beneficios. Este es uno de los índices donde los usuarios externos más se fijan al momento de conocer a las empresas ya que este indicador nos mostrará qué tan rentable es la empresa.

El comercial no aplica ningún tipo de indicador de rentabilidad, ellos solo mantienen un registro de sus transacciones diarias, como las compras y ventas que se realicen, y con base a ello, la contadora externa procede a organizar la información para luego elaborar el balance general y

el estado de resultados, informes que le permitirán a los dueños saber la situación económica de su negocio, y conocer si hubo pérdidas o ganancias en el periodo fiscal.

Año 2020		Año 2021	
Ventas Mensuales		Ventas Mensuales	
Enero	\$ 51.062,06	Enero	\$ 45.655,12
Febrero	\$ 63.779,15	Febrero	\$ 45.147,10
Marzo	\$ 35.852,94	Marzo	\$ 50.288,93
Abril	\$ 42.521,26	Abril	\$ 57.296,71
Mayo	\$ 50.807,95	Mayo	\$ 41.918,07
Junio	\$ 59.710,84	Junio	\$ 44.297,23
Julio	\$ 46.853,54	Julio	\$ 26.040,22
Agosto	\$ 41.818,26	Agosto	\$ 39.999,25
Septiembre	\$ 12.942,66	Septiembre	\$ 47.276,13
Octubre	\$ 60.689,28	Octubre	\$ 49.216,77
Noviembre	\$ 63.106,40	Noviembre	\$ 33.545,24
Diciembre	\$ 63.413,25	Diciembre	\$ 11.219,84

Las ventas de contado son las operaciones en las cuales el pago de los productos o servicios el comprador las realiza en el momento efectivo de la entrega o realización. Cabe mencionar que no todas las ventas de contado deben ser en efectivo, puesto que en la actualidad existen otros mecanismos para pagos al instante como transferencias bancarias, las cuales tratan con dinero electrónico.

El comercial “Jehová Jireh” es un negocio que solo se maneja con dinero en efectivo, como se mencionó en el párrafo anterior, actualmente existen varias maneras de pagar por los productos adquiridos, ya sea por tarjetas de créditos, transferencias bancarias o incluso dinero electrónico, sin embargo, el local hasta la actualidad se ha mantenido con el principio del cobro al contado, incluso no realiza ninguna venta a crédito.

El análisis financiero es un examen que se realiza a toda la empresa mediante la consideración de los estados financieros con datos históricos referenciales para planear objetivos a corto, mediano y largo plazo. Con este examen, se podrá conocer las falencias, y se podrá realizar ajustes o cambios de estrategias necesarios para que la entidad pueda crecer y desarrollarse

(Barreto, 2020). Este análisis será el examen que nos permitirá conocer el movimiento de las ventas de un año a otro mediante el cual estaremos fundamentando nuestro caso de estudio.

El análisis financiero de una entidad se basa en el cálculo de ratios o indicadores financieros que expresen la liquidez que poseen, solvencia, endeudamiento y rentabilidad de una entidad, además de conocer la posición financiera y los resultados de las operaciones (López & Guevara, 2015). Estas ratios permiten tomar una parte de la información financiera y así obtener una medición del todo dándonos valores reales mostrando los movimientos de las cuentas analizadas.

El comercial “Jehová Jireh” desde su creación hasta la actualidad no ha realizado ni solicitado ningún análisis financiero basado en algún indicador o ratio financiero, su desarrollo como negocio comercial está basado en la toma de decisiones que los dueños hacen de acuerdo a los Estados Financieros que reciben por parte de la profesional contable.

En este método de análisis se comparan estados financieros homogéneos, entre dos o más ejercicios fiscales consecutivos, para conocer los aumentos y disminuciones, o las variaciones de los rubros de un periodo a otro. Dichas variaciones normalmente se presentan en porcentajes de cambio, o en forma de ratios. Se calcula el importe de cambio restando la cantidad del año base de la cantidad del año actual, mientras que el porcentaje de cambio se lo calcula al dividir el importe de cambio por el correspondiente año base y multiplicándolo por cien (Corona & Bejarano, 2014). El análisis comparativo o método horizontal será los métodos a usar en el desarrollo de este caso donde se tomarán cuentas de un año a otro para luego obtener resultados de cómo se movieron estos valores de un año a otro.

El método comparativo es una manera de establecer o refutar teorías o hipótesis al utilizar comparaciones basadas en criterios análogos a los de procedimientos científicos. Este

procedimiento es muy utilizado en ciencias sociales. Usualmente, se aplican técnicas de estadísticas con análisis de datos y la variación (García, 2019).

Durante el desarrollo del presente informe se procederá a realizar un análisis comparativo usando los datos tomados de los estados de resultados periodos 2020 – 2021, del comercial Jehová Jireh, y así poder comprobar la problemática planteada, acerca del decrecimiento de las ventas en el último año, mediante la observación de los cambios dados en las cuentas del estado de resultados.

Los métodos de análisis verticales permiten para conocer las proporciones internas de los diversos rubros que existen en los estados financieros para periodos determinados. Es un procedimiento estático que consiste en evaluar los estados financieros como el balance general o el estado de resultados, comparando los rubros y cifras de un periodo contable en forma vertical (Monterrosa et al., 2018). Este método nos permitirá evaluar los balances a estudiar mediante valores absolutos y relativos.

El método vertical como se menciona en el párrafo anterior, ayudará a comprender cada rubro del estado de resultados a estudiar, en este caso en particular, serán dos estados al ser 2 años, ya que, con base a la información obtenida se conocerá y demostrará los valores absolutos y relativos de las cuentas; para una mayor comprensión del tema, más adelante se mostrará lo relatado.

Para García (2015) establece que las ratios financieras consisten en determinar las relaciones que existen entre los diversos rubros de los estados financieros de una entidad, y mediante una buena interpretación, llegar a la finalidad de conocer la información acerca del desempeño histórico y su postura financiera hacia el futuro, además, permite conocer el rendimiento financiero de una empresa. El uso de las razones financieras toma sentido si se

considera que mediante ellas puedan encontrarse tendencias que no pueden ser encontradas si se observa cada uno de sus componentes.

Los análisis financieros o comparativos no son suficiente al momento de medir la situación de la empresa por lo tanto es necesaria la aplicación de las ratios financieras que permiten evaluar puntualmente a las distintas cuentas a estudiar para fundamentar nuestro análisis financiero sin obviar ningún proceso para tener datos verídicos y exactos. Según Céspedes & Rivera (2019) presenta los principales indicadores económicos del sistema financiero:

Ratios índices de gestión

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{EXISTENCIAS}}$$

$$\text{Periodo promedio de tenencia de inventarios} = \frac{\text{EXISTENCIAS} * 360 \text{ DIAS}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$$

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360 \text{ DIAS}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por pagar} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}}$$

$$\text{Periodo Promedio de pago} = \frac{\text{CUENTAS POR PAGAR} * 360 \text{ DIAS}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{Rotación del activo} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Ratio Índice de Rentabilidad

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}}$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$$

La gestión financiera involucra una serie de criterios que son claves para analizar el cumplimiento de objetivos y el seguimiento a las estrategias aplicadas. Su principal objetivo es generar mayor valor o proporcionar riqueza a las empresas. Esta gestión exige habilidades

necesarias para reaccionar frente a situaciones de riesgo e incertidumbre que provoquen la inestabilidad de la compañía (López et al., 2020). La gestión financiera requiere obtener medidas adecuadas para financiación e inversión para incrementar recursos, además de la interacción de mercados capitales (relaciones entre las organizaciones y los entes financieros).

El objetivo esencial de la gestión financiera dentro de las entidades, es la maximización de la riqueza organizacional como efecto de la sinergia de todas las áreas funcionales de las organizaciones; esto se da por la consecuencia de la optimización de las decisiones, tales como las de administración, inversión, financiación y dividendos. (Fajardo Ortiz & Soto Gonzalez, 2018). Mediante la unión de la contabilidad y las finanzas nace la gestión financiera que estudia a profundidad la situación de la empresa dando información a los interesados.

Tabla 1

Análisis Horizontal

Estado de Resultados	Nominal	Porcentual
Ventas	\$-113.341,86	-18,61%
Costos de Ventas	\$ -92.163,84	-15,14%
Egresos	\$ 983,73	0,16%
Utilidad del Ejercicio	\$ -22.161,75	-3,64%

Nota. Análisis comparativo de los años 2020 y 2021

Una vez realizado el análisis Horizontal se pudo ver que el decremento de las ventas alcanzo un valor nominal de \$113.341,86 lo que es un decremento considerable debido a que afectó a la Utilidad del Ejercicio, este decremento se lo cuantificó porcentualmente en un impacto negativo del 18,61%, básicamente se habla de una baja del 20% de las ventas que podría ser amortiguada por un manejo de costos, pero como muestra el cuadro los costos de ventas no bajaron en la misma proporción de las ventas, puesto que solo bajaron un 15,14% esto se combinó con una estabilidad relativa de los costos operacionales o “Egresos” como los llama la Contabilidad del

comercial “JEHOVÁ JIREHT” (Como consta en los Estados Financiero anexados a este trabajo) resultó en una disminución nominal de la Utilidad de \$22.161,75 es decir una reducción porcentual del 3,64% lo cual, teniendo en cuenta, que el 2020 fue un año de Pandemia no es aceptable.

Tabla 2

Análisis Vertical

Estado de Resultados	2020		2021	
Ventas	\$ 608.896,08	100,00%	\$ 495.554,22	100,00%
Costos de Ventas	\$ 557.094,64	91,49%	\$ 464.930,80	93,82%
Egresos	\$ 22.155,08	3,64%	\$ 23.138,81	4,67%
Utilidad del Ejercicio	\$ 29.646,36	4,87%	\$ 7.484,61	1,51%

Nota. *Para la elaboración de este análisis se como base datos de los años 2020 y 2021*

Se elaboró el análisis vertical al comercial “JEHOVÁ JIREHT” para denotar como está formada la estructura de costos de la compañía y como esta cambió entre el año 2020 y el 2021, se observó que el costo de venta es el más relevante que si bien es cierto es normal en una empresa de corte comercial, lo que llama la atención es que este representa en el año 2020 el 91,49% de las ventas lo que deja poco margen para trabajar y obtener utilidades y este costo para el año 2021 subió en representatividad al 93,82% lo que apretó más la situación de la empresa, esto como consecuencia de la baja en ventas del año 2021, consecuentemente las utilidades bajaron su relevancia de un 4,87% a un 1,51%.

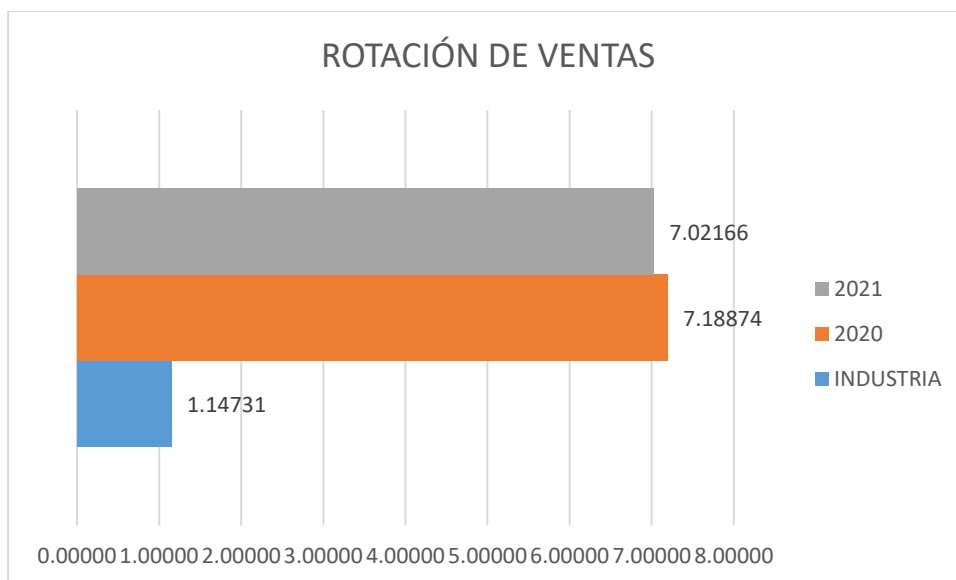


Ilustración 3 Rotación de las Ventas

También conocida como rotación del Activo o Eficiencia Financiera, la Rotación de Ventas mide como han aportados los Activos a las Ventas de la empresa además este indicador se encuentra dentro del grupo de los ratios de rentabilidad, entonces mediante este podremos conocer que tan rentable fue el comercial en base a sus ventas en relación a sus activos totales conociendo así la capacidad en este caso del comercial para generar ventas, al revisar los indicadores de los años 2020 y 2021 se pudo apreciar una eficiencia superlativa al compararla, pero al revisar los Estados Financieros anexados a este Estudio de Caso se puede ver que el único Activo relevante que tiene la empresa es el inventario, no tiene ningún activo Fijo que realmente respalde a la organización, también llamó la atención que no mantienen Cuentas por cobrar, a pesar de ser una entidad de corte comercial, de igual manera no tiene cuentas por pagar a proveedores y consecuentemente se deduce que el comercial solo trabaja de contado, lo que de alguna forma podría explicar la baja de las ventas.

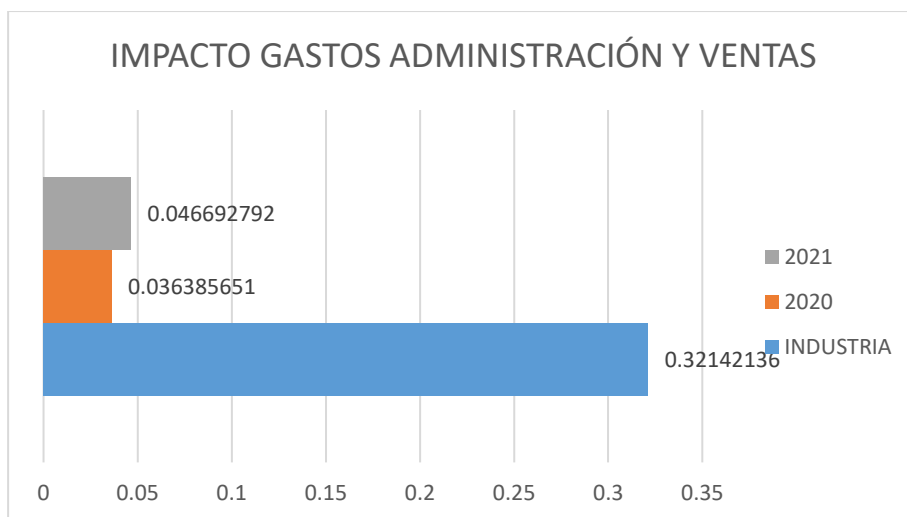


Ilustración 4 Impacto Gastos administración y ventas

Este indicador mostró que la empresa no utiliza adecuadamente sus costos operativos ya que estos costos relacionados con valores necesarios para el debido funcionamiento de la empresa, comercial o industria aunque estos no operan directamente en la actividad son necesarios para el desarrollo de las actividades comerciales, pues al compararlos con el indicador del sector comercial del Ecuador se pudo ver que está muy por debajo del nivel 0,3214 o si se quiere 32,14%, en el año 2021 se ve una leve mejoría en este rubro, pero igualmente quedó muy lejos de los estándares de la Industria, consecuentemente se observó que las actividades operativas, de la empresa objeto de este caso de estudio, no se están realizando eficazmente.

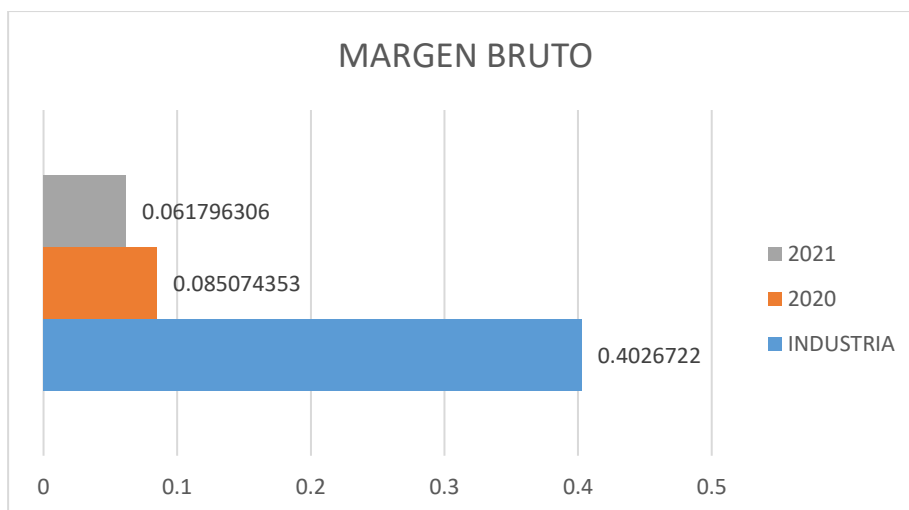


Ilustración 5 Margen Bruto

Como se apreció en tablas anteriores el nivel de los costos de ventas son muy altos y esto no deja margen suficiente espacio para que la empresa trabaje y genere utilidades, el margen de la industria ronda el 40,27% mientras que el margen del comercial “JEHOVÁ JIREHT” es apenas 8,51% en el 2020 y en el 2021 incluso baja a 6,18% como consecuencia de la variación negativa de las ventas, esto también evidencia que la eficiencia mostrada en la Rotación de Ventas no es realmente representativa de la realidad de la Organización, sino que más bien fue una consecuencia de la decisión de solo depender del Inventario como el único Activo realmente relevante.

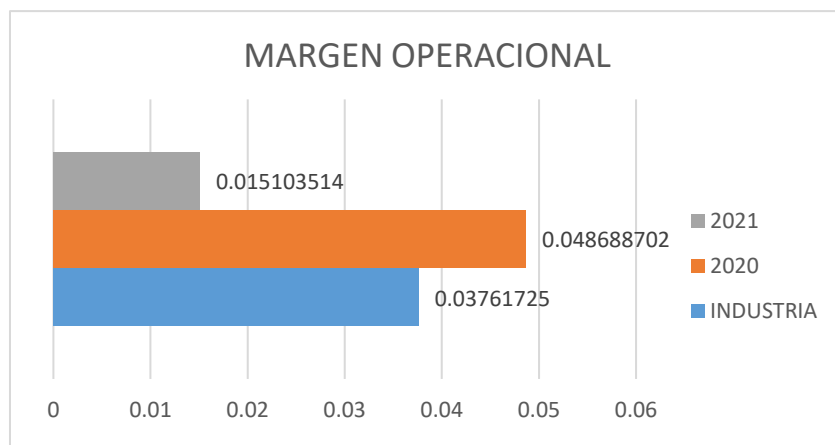


Ilustración 6 Margen Operacional

En este Índice Financiero vemos que a pesar de todas las diversas situaciones ya relatadas en este trabajo de titulación, en el año 2020 el indicador empresarial es superior al indicador del sector comercial del Ecuador, lo cual es loable que el comercial “JEHOVÁ JIREHT” a pesar de la pandemia logró un Margen Operacional aceptable, pero ya para el año 2021 este indicador cayó sustancialmente como consecuencia de las ventas bajas registradas en ese año, dejando al margen operacional empresarial en un nivel cercano a la mitad del indicador industrial.

El margen operacional indica la realidad financiera de cualquier empresa sin importar el tamaño o reconocimiento en el mercado donde se desenvuelve, esto ayuda en gran manera a determinar si en realidad la actividad generadora de ingresos que posee la entidad esta generando un flujo de caja positivo y del cual se puedan lucrar sus dueños o accionistas, también pone en evidencia si la actividad que realizan esté operando de forma correcta para el equilibrio monetario. Aunque las distintas empresas posean un margen de ganancia bruta sobresaliente, este se puede ver afectado por la presencia de los gastos operacionales que pueden ser tanto administrativos y en nuestro caso de ventas.

El margen operacional se lo puede catalogar como un indicador de la rentabilidad, esto da paso a la definición de utilidad operacional sobre las ventas, también nos indica si el negocio es lucrativo o no, dependiendo de si mismo e independientemente de la forma de cómo fue financiado desde sus inicios. Técnicamente este margen es una ratio que cuantifica en que porcentaje de ingresos por cada venta realizada se convierte en beneficioso para todos y en especial para sus dueños, recordando que este cálculo se realiza antes de descontar impuestos e intereses. Por último, para este cálculo se utiliza datos referentes de la actividad principal de la organización (Herrera, 2018).

El margen de rentabilidad presenta referentemente al porcentaje que incrementa el costo de producir, del cual se desprenden el precio de venta la publico de cada producto. Para determinar dicho cálculo se debe tomar los ingresos por costos y el margen bruto esperado. Esto también debe ser una medida neta que calcule los ingresos o el dinero que queda después de haber contabilizado todos los costos, así como sus gastos e impuesto de rige en cada país, mientras más alto sea el índice, será mucho más factible seguir invirtiendo en el crecimiento de la empresa, mientas que sucedería todo lo contrario si ese valor tiene una tendencia igual o inferior a los esperando.

La rentabilidad en la empresa es un aspecto fundamental a considerar en cualquier análisis que estemos realizando. Es de suma importancia para invertir un capital en nuestro negocio o más aún si recién estamos iniciando, este análisis también ayuda a posicionar nuestra idea de negocio para que terceros se vean interesados y puedan invertir en acciones su dinero y generar un amplio ingreso al iniciar el negocio. El análisis de rentabilidad es muy usado desde diferentes perspectivas, la primera de ellas es la financiación y la o siguiente es la inversión, que al final de todo son convergentes una de otra dando un conjunto integral entre ellas, finalmente se dará soporte al análisis de las variables analizadas, entre ellas podemos mencionar las cuentas de resultados y el balance (Caraballo, 2013).

CONCLUSIÓN

Con base en la investigación desarrollada en el informe se ha llegado a las siguientes conclusiones:

El Comercial “Jehová Jireh” no cuenta con un profesional contable interno que se encargue del registro de las transacciones diarias ni la elaboración de los estados financieros, por lo cual, contratan servicios profesionales de una contadora externa que, de acuerdo a las facturas de compras y ventas y el registro manual realizado por los dueños, procede a realizar su trabajo, además se encarga de mantener el cumplimiento de las obligaciones tributarias del contribuyente, persona natural obligada a llevar contabilidad.

La problemática planteada al inicio del informe ha sido demostrada mediante el análisis financiero de forma vertical y horizontal, además de un análisis comparativo de los estados de resultados 2020 – 2021, dando por concluido que el decremento de las ventas se dio en el año 2021, debido a la reducción de entregas a domicilio y la forma de pago de los clientes, porque los dueños del comercial solo manejan pagos al contado, no ofrecen créditos ni ninguna otra forma de pago que facilite la adquisición de productos a los clientes.

De acuerdo al análisis vertical, el costo de ventas del año 2020 representa el 91,49% del 100% de las ventas realizadas en el periodo fiscal, y a pesar de lo elevado que se encontraba, no disminuyo, al contrario, este porcentaje aumento al 93,82% de las ventas del año 2021, lo que apretó más la situación de la empresa, dando como consecuencia la baja en ventas de ese periodo.

La aplicación de los indicadores financieros como la eficiencia financiera, el impacto gastos de administración/ventas, margen bruto y margen operacional, han permitido conocer que a pesar de las elevadas ventas que el comercial pueda tener, su rentabilidad es inestable, porque no

posee ningún activo fijo que pueda proporcionar liquidez en caso de emergencia, tampoco mantiene ninguna cuenta por cobrar a causa de la falta de créditos, y como se ha mencionado, los elevados costos de ventas.

Bibliografía

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas: EPISTEME.
- Azuero, A. (2019). Significatividad del marco metodológico en el desarrollo de proyectos de investigación . *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 4(8), 110-127. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i8.274>
- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3). doi:<http://orcid.org/0000-0001-7232-7131>
- Caraballo, T. A. (2013). OCW. Obtenido de Repositorio: https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Cespedes, S., & Rivera, L. (2019). *Los Ratios Financieros*. Obtenido de UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN: https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2591/Susana_Trabajo_Bachillerato_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Corona, E., & Bejarano, V. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. UNED.
- Fajardo Ortiz, M., & Soto Gonzalez, C. (2018). En M. Fajardo Ortiz, & C. Soto Gonzalez, *Gestión Financiera Empresarial* (pág. 183). Machala: Editorial UTMACH.
- Flores, M., & Torvisco, B. (2008). Ingresos por ventas y prestación de servicios. *Partida Doble*(200), 68-75. doi:<https://doi.org/https://doi.org/10.3856/vol44-issue5->
- Gallegos, J. (2018). Cómo se construye el marco teórico de la investigación. *Scielo Brasil*, 48(169). doi:<https://doi.org/10.1590/198053145177>
- García, P. (2019). El método comparativo constante y sus potencialidades para el estudio de políticas educativas para la escuela secundaria en Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Educación Comparada*, 10(15), 27-43.
- García, V. (2015). *Analisis financiero. Un enfoque integral*. Grupo Editorial Patria.
- Goldmann, K. (2017). Financial liquidity and profitability management in practice of Polish Business. *Financial Environment*, 4, 103–112. doi:<https://doi.org/https://doi.org/10.1007/97>
- Herrera, Y. (Enero de 2018). *Nubox*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/contadores/margen-bruto>
- López, C., Erazo, J., Narvaez, C., & Paulina, V. (2020). Gestión financiera basada en la creación de valor para el sector microempresarial de servicios. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10). doi: <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.701>
- Lopez, M., & Guevara, P. (2015). *Los indicadores financieros y su relación en la toma de decisiones en la empresa modas y textiles mundo azul en el año 2012*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17379/1/T3243ig.pdf>

- Mafra, V., Gónzales, E., Ricardo, P., & Wahrlich, R. (2016). A cost-benefit analysis of three gillnet fisheries in Santa Catarina, Brazil: contributing to fisheries management decisions. *Latin American Journal of Aquatic Research*, 1096–1115. doi:<https://doi.org/10.3856/vol44-issue5->
- Magallón, R. (2015). *Costos de comercialización*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Mata, J. (2015). *Introducción a la contabilidad financiera de las pymes*. Madrid: Paraninfo.
- Monterrosa, I., Ospino, M., & Quintana, J. (Junio de 2018). Herramienta informática para analisis e interpretacion de estados financieros. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/06/herramienta-estados-financieros.html>
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Mexico: Patria.
- Pombo, J. R. (2017). *Contabilidad General*. Madrid: Paraninfo.
- Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G., & Baque, E. (2019). *Introducción a las Finanzas*. Alcoy: Area de Innovación y Desarrollo.
- Torres, T. (2020). En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia. *Revista Cubana de Educación Superior*, 39(2). doi:<http://orcid.org/0000-0003-0660-7009>

ANEXOS**Anexo 1 Carta de autorización**

Babahoyo, 18 de julio del 2022

CARTA DE AUTORIZACIÓN

A quien corresponda:

Yo, **Jorge Luis Romero Valverde** con cédula N°1204114605 propietario del comercial "JEHOVÁ JIREHT" por medio de la presente autorizo a la Srta. **DAMARIS NOEMI SALAZAR JARA** con cédula N° 1208591949 estudiante de la universidad técnica de Babahoyo a realizar su respectivo Estudio de Caso, bajo el tema "ESTUDIO COMPARATIVO DEL NIVEL DE VENTAS DEL COMERCIAL "JEHOVÁ JIREHT" DEL CANTÓN BABAHOYO EN EL PERIODO 2020 – 2021" lo cual es un requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

Particular que extiende para los fines pertinentes.

Atentamente:



ROMERO VALVERDE JORGE LUIS
PROPIETARIO

Anexo 2 Certificado de plagio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

ESTUDIO COMPARATIVO DEL NIVEL DE VENTAS DEL COMERCIAL "JEHOVÁ JIREHT" DEL CANTÓN BABAHoyo EN EL PERIODO 2020 - 2021

2%
Similitudes

< 1%
Texto entre comillas
< 1% similitudes entre comillas

0%
Idioma no reconocido

Nombre del documento: Salazar_Damaris_CPA_2022.pdf
Tamaño del documento original: 653,22 ko
Autor: Salazar Jara Damaris Noemi

Depositante: Salazar Jara Damaris Noemi
Fecha de depósito: 11/8/2022
Tipo de carga: url_submission
fecha de fin de análisis: 11/8/2022

Número de palabras: 5494
Número de caracteres: 37.005

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 dspace.esPOCH.edu.ec <small>http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/16089/0/2270722.pdf.txt</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (36 palabras)
2	 Guacho Auquiña Katty - Trabajo final.docx ESTUDIO COMPARATIVO DE LA ... #11ca65 <small>El documento proviene de mi grupo 1 fuente similar</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (21 palabras)
3	 repositorio.ucsg.edu.ec <small>http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18367/0/T-UCSG-PRE-ECO-GES-688.pdf.txt</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (22 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 TRABAJO FINAL LEÓN ELENA MILDRED DESDE LA CARATULA HASTA REFERE... #3aa76c <small>El documento proviene de mi grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (23 palabras)
2	 dspace.utb.edu.ec <small>http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/10706/3/E-UTB-FAFI-ICA-00560.pdf.txt</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (11 palabras)
3	 www.scielo.org Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones fin... <small>http://www.scielo.org/hcielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008</small>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (10 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- 1  <http://dx.doi.org/10.35381/r.j.v4i8.274>
- 2  <http://orcid.org/0000-0001-7232-7131>
- 3  https://ocw.ehu.es/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.p
- 4  <https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2591/Susana>
- 5  <https://doi.org/https://doi.org/10.3856/vol44-issue5>

Anexo 4 Estados de pérdidas y ganancias 2020-2021

ROMERO VALVERDE JORGE LUIS
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020
RUC # 1204114605001

#	CUENTA			
1	INGRESOS			608.896,08
2	VENTAS	608.896,08		
3	COSTOS DE VENTAS			
4	INV. INICIAL	63.248,12		
5	COMPRAS	572.997,72		
6	INV. FINAL	79.151,20		557.094,64
7	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			51.801,44
8				
9				
10	EGRESOS		22.155,08	
11	SALARIOS Y SALARIOS	11.973,33		
12	DECIMO TERCERO	889,00		
13	DECIMO CUARTO	1.200,00		
14	VACACIONES	600,00		
15	APORTE AL IESS	1.335,03		
16	UTILIDADES	6.157,72		
17	TOTAL EGRESOS			22.155,08
18	UTILIDAD DEL EJERCICIO			29.646,36

ROMERO VALVERDE JORGE
PROPIETARIO

Ing. Com. Juanita Chérrez
Contadora Registro # 049305

ROMERO VALVERDE JORGE LUIS
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
RUC # 1204114605001

#	CUENTA			
1	INGRESOS			495.554,22
2	VENTAS	495.554,22		
3	COSTOS DE VENTAS			
4	INV. INICIAL	74.151,20		
5	COMPRAS	459.289,70		
6	INV. FINAL	68.510,10		464.930,80
7	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			30.623,42
8				
9				
10	EGRESOS		23.138,81	
11	SALARIOS Y SALARIOS	14.306,67		
12	DECIMO TERCERO	1.200,00		
13	DECIMO CUARTO	990,00		
14	VACACIONES	600,00		
15	APORTE AL IESS	1.595,19		
16	UTILIDADES	4.446,95		
17	TOTAL EGRESOS			23.138,81
18	UTILIDAD DEL EJERCICIO			7.484,61

ROMERO VALVERDE JORGE
PROPIETARIO

Ing. Com. Juanita Chérrez
Contadora Registro # 049305

