



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.**

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO – OCTUBRE 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: LICENCIADA EN
COMERCIO**

TEMA:

**RENTABILIDAD ECONOMICA DEL LOCAL COMERCIAL LAS
GOLONDRINAS PERIODO 2021 – 2022**

ESTUDIANTE:

CRUZ MOREIRA EUGENIA ELIZABETH

TUTOR:

ING. REYES JOHAN CALDERON ANGULO

AÑO 2023

RESUMEN

El local comercial Las Golondrinas se dedica a la comercialización de lencerías, artículos de bazar, arreglos personalizados, heladería, comidas rápidas, etc. Posee una problemática que inquieta su capacidad para medir la rentabilidad de sus operaciones durante el periodo 2021-2022. Actualmente, no cuenta con las herramientas necesarias que permitan calcular este indicador muy importante para las pequeñas y medianas empresa.

La falta de un sistema de registro adecuado para las ventas del local comercial Las Golondrinas es una dificultad que ha estado afectando a la empresa durante un tiempo. El hecho de que todas las ventas se anoten en un cuaderno hace que sea difícil obtener una visión general de los valores de las ventas y, por lo tanto, dificulta la medición de la rentabilidad del negocio.

El presente caso de estudio tiene como finalidad realizar un análisis de la rentabilidad del local comercial las Golondrinas ubicado en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos, mediante técnicas y practicas aprendidas en la malla curricular, asimismo se efectuará una comparación de los valores obtenidos dentro del análisis de las ganancias que comprenden del periodo 2021 y 2022, dando las respectivas conclusiones.

En el presente caso de estudio se empleó el método de análisis de causa raíz para identificar los factores que influyen en la rentabilidad del local comercial Las Golondrinas, ubicado en el cantón Babahoyo. Este enfoque permitió examinar detalladamente el origen de los problemas que afectan las ventas del negocio, los cuales han obstaculizado su crecimiento.

Palabras claves. – Rentabilidad, nivel de ventas, ficha documental, sostenibilidad, ingresos, gastos, decrecimiento, falencias y análisis.

ABSTRACT

The Las Golondrinas commercial premises are dedicated to the marketing of lingerie, bazaar items, personalized alterations, ice cream parlours, fast foods, etc. It has a problem that worries its ability to measure the profitability of its operations during the 2021-2022 period. Currently, it does not have the necessary tools to calculate this very important indicator for small and medium-sized companies.

The lack of an adequate registration system for sales at the Las Golondrinas commercial premises is a difficulty that has been affecting the company for some time. The fact that all sales are written down in a notebook makes it difficult to get an overview of sales values and therefore makes it difficult to measure the profitability of the business.

The purpose of this case study is to carry out an analysis of the profitability of the Las Golondrinas commercial premises located in the city of Babahoyo, province of Los Ríos, through techniques and practices learned in the curriculum, a comparison of the values obtained will also be made. within the analysis of the profits that cover the period 2021 and 2022, giving the respective conclusions.

In this case study, the root cause analysis method was used to identify the factors that influence the profitability of the Las Golondrinas commercial premises, located in the Babahoyo canton. This approach allowed us to examine in detail the origin of the problems that affect the business's sales, which have hindered its growth.

Keywords: Profitability, sales level, documentary record, sustainability, income, expenses, decrease, shortcomings and analysis.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El local comercial Las Golondrinas está representada por la señora Eucebia Alexandra Monar Escobar con RUC número 1202669402001 y se encuentra ubicado en la AV. 5 de junio entre 18 de mayo y Juan Montalvo, se dedica a la comercialización de lencerías, artículos de bazar, arreglos personalizados, heladería, comidas rápidas, etc. Posee una problemática que afecta su capacidad para medir la rentabilidad de sus operaciones durante el periodo 2021-2022. Actualmente, no cuenta con las herramientas necesarias que permitan calcular este indicador muy importante para las pequeñas y medianas empresa.

La falta de un sistema de registro adecuado para las ventas del local comercial Las Golondrinas es un problema que ha estado afectando a la empresa durante un tiempo. El hecho de que todas las ventas se anoten en un cuaderno hace que sea difícil obtener una visión general de los valores de las ventas y, por lo tanto, dificulta la medición de la rentabilidad del negocio.

Además, el uso de un cuaderno para registrar las ventas también puede generar inconsistencia en los datos, lo que dificulta con exactitud los cálculos diarios realizados por la persona a cargo del registro. Por ende, es posible que se produzcan errores al ingresar las ventas o que se pierdan algunos clientes debido a la falta de seguimiento adecuado.

Esta situación representa un problema importante para la empresa, ya que no puede determinar con precisión su rentabilidad, lo que dificulta la toma de decisiones estratégicas de los propietarios. Por lo tanto, es necesario encontrar una solución que permita al local comercial Las Golondrinas llevar un control adecuado en sus costos, gastos, ventas y poder medir su rentabilidad de manera efectiva.

El análisis de la rentabilidad es un aspecto clave para cualquier empresa, ya que permite evaluar el rendimiento de la empresa y tomar decisiones informadas sobre cómo

mejorar su desempeño. Sin embargo, sin una buena medición de la rentabilidad, es difícil saber si se están tomando las decisiones correctas.

Otro problema que surge como resultado de la falta de una medición adecuada de la rentabilidad es la dificultad para tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar el rendimiento de la empresa. Sin una comprensión clara de la rentabilidad, es difícil saber qué áreas de la empresa necesitan mejoras o dónde se deben asignar los recursos para poder invertir en menores costos, menores gastos y generar mayores ingresos para competir dentro del mercado.

Además, la inexactitud de una medición adecuada de la rentabilidad también puede afectar la capacidad del local comercial Las Golondrinas para competir en el mercado. Si no se puede medir con precisión la rentabilidad de la empresa, es posible que no se esté cobrando lo suficiente por los productos o servicios ofrecidos, lo que puede hacer que la empresa sea menos competitiva en comparación con otras empresas similares y pueda estar perdiendo ganancias o ingresos futuros.

En resumen, la falta de una medición adecuada de la rentabilidad del local comercial Las Golondrinas es un problema importante que afecta al negocio de varias maneras, sin embargo, es muy difícil llevar a cabo este proceso debido a la falta de tecnología, pocos ingresos y una desorganización de los productos que se ofrecen dentro del local. Es necesario encontrar una solución que permita a la empresa medir su rentabilidad de manera efectiva para poder tomar decisiones informadas y mejorar el desempeño del negocio para tener mayor posicionamiento en el mercado.

Además, es importante tener en cuenta que una medición adecuada de la rentabilidad también puede ayudar a identificar las áreas de la empresa que están generando mayores ganancias y aquellas que están generando pérdidas. Por ende, puede ser útil para tomar decisiones estratégicas sobre cómo mejorar el rendimiento general del negocio.

2. JUSTIFICACIÓN

Dentro del presente estudio de caso es importante estudiar la problemática porque aproximadamente más del 60% de los productos que se encuentra en el local comercial las golondrinas no presentan un buen rendimiento al momento de ofrecer sus productos debido a que no existe un estudio de mercado o su ubicación no es la adecuada para ofertar sus artículos.

El presente caso de estudio tiene como finalidad realizar un análisis de la rentabilidad del local comercial las Golondrinas ubicado en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos, mediante técnicas y practicas aprendidas en la malla curricular, asimismo se efectuará una comparación de los valores obtenidos dentro del análisis de las ganancias que comprenden del periodo 2021 y 2022, dando las respectivas conclusiones.

El estudio beneficia a los propietarios porque permitirá a la empresa tomar decisiones sobre el futuro del local comercial, tales como si debe mantenerlo, venderlo o alquilarlo. También permitirá a la empresa identificar áreas de mejora en la gestión del local comercial, lo que podría conducir a un aumento de los ingresos y una reducción de los costos.

Con esta investigación se pretende recopilar una serie de información referida a la rentabilidad de las operaciones y su importancia en las pequeños y medianos negocios, ya que es importante llevar un buen análisis para que el negocio mantenga una estabilidad económica y conserve un equilibrio dentro del mercado.

En este estudio se podrán resaltar los problemas de la investigación a estudiar, mejorando las técnicas indispensables que conllevan a que el local comercial posea una mayor rentabilidad. Esto nos va a poder llevar a identificar distintas áreas de mejora, que les permita a los propietarios de la empresa aumentar las ventas en un futuro, controlar la gestión de los inventarios y administrar de una mejor manera el negocio. El estudio permitirá a la compañía asemejar estrategias administrativas y específicas para perfeccionar la economía.

3. OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar la rentabilidad de las operaciones que generó el local comercial Las Golondrinas durante el periodo 2021 – 2022.

Objetivos Específicos

- Identificar los niveles de ventas del local comercial Las Golondrinas, mediante una revisión documental para establecer el desarrollo económico empresarial.
- Determinar el crecimiento económico de la empresa mediante una comparación de los ingresos para establecer la sostenibilidad de la organización.
- Emitir un criterio para mejorar la rentabilidad del local comercial Las Golondrinas.

4. LINEA DE INVESTIGACION

El estudio de caso titulado “Rentabilidad Económica del local comercial Las Golondrinas periodo 2021 - 2022” se lo realiza mediante la línea de investigación de “Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control”, debido a que es un comercial que se dedica exclusivamente a la venta de lencerías, artículos de bazar, arreglos personalizados, heladería, comidas rápidas, etc. En el cual se demostrará que existirá una alta y baja en la utilidad de sus productos, con el único propósito de que los propietarios realicen una valoración de sus mercaderías y puedan tomar las decisiones adecuadas para aumentar sus ganancias.

De esta manera, se basará con la sublínea “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”, ya que es un local comercial que debe de gestionarse de manera oportuna y responsable, por lo tanto, analizar su rentabilidad es muy importante para saber y conocer si es factible aumentar o eliminar los productos que ofrecen al público, aplicando los costos de oportunidad y aumentando la demanda del negocio.

Las líneas de investigación escogidas pertenecen a la escuela de Administración de la Universidad Técnica de Babahoyo lo cual hace referencia a que se analizará de manera descriptiva la rentabilidad del local comercial durante los periodos mencionados en el tema de investigación.

5. ARTICULACIÓN DEL TEMA

El presente caso de estudio titulado rentabilidad económica del local comercial las golondrinas periodo 2021 – 2022, se articula con el tema “Gestión de Procesos Gerenciales y Administrativos en el sector Público y Privado con supervisión docente, Autora Ing. July Gaibor Gaibor, MSc” designado de manera competitiva con los proyectos de vinculación, practicas preprofesionales o investigación, lo cual involucra una serie de normas y procedimientos que servirán de guía para una adecuada búsqueda de información para cumplir eficientemente con los resultados.

6. MARCO CONCEPTUAL

El local comercial las Golondrinas está representada por la señora Eucebia Alexandra Monar Escobar con RUC número 1202669402001 y se encuentra ubicado en la Av 5 de junio entre 18 de mayo y Juan Montalvo alado de Óptica Visión, se dedica a la comercialización de lencerías, artículos de bazar, arreglos personalizados, heladería, comidas rápidas, etc. Inició sus actividades el 10 de julio del 2012 y desde esa fecha ha venido ofreciendo diferentes productos y servicios para la comunidad. En la actualidad el negocio cuenta con tres trabajadores

Dentro del local comercial las Golondrinas los trabajadores manejan el registro de los movimientos de manera física, sin embargo, esto crearía molestia al no tener un buen manejo de las operaciones diarias, es por esto que al momento de realizar el arqueo de caja al tener todo en físico demoraría más de lo normal, incluso puede que se tenga errores y no va a reflejar una cifra exacta de lo que se venda a sus clientes.

A pesar que la propietaria del local no tiene mucho conocimiento de cómo administrar el negocio, se ha mantenido durante 11 años dentro del mercado con mucha dificultad y sacrificio. Su misión es crecer como negocio y llegar a obtener muchas franquicias para satisfacer las necesidades de los clientes. Su visión es ser una empresa con muchas ganancias dentro del mercado de Babahoyo.

Puesto que con este estudio de caso se quiere llegar a conocer la rentabilidad económica que generó el local comercial Las Golondrinas poniendo como referencia el periodo 2021 – 2022 con la finalidad de que la propietaria conozca su rentabilidad que ha obtenido y pueda mejorar su volumen de ventas mediante métodos más prácticos en las ofertas de sus productos.

Según el (Equipo editorial, Etecé., 2021) en su artículo web nos indica que:

“Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera” (Equipo editorial, Etecé., 2021).

Esto no da a entender que la rentabilidad se refiere a las habilidades de inversión para generar beneficios que superen el costo inicial después de un tiempo determinado. Es un aspecto crucial en la planificación financiera y económica del local.

Para (Torres, 2022) nos explica que:

“La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla” (Torres, 2022).

Este autor quiere decir que el concepto de rentabilidad va enmarcado como la capacidad de una organización para generar ganancias en relación con la inversión realizada. La rentabilidad es un indicador clave del desempeño financiero de una empresa y se utiliza para evaluar la eficacia de las inversiones y la gestión financiera en general.

De igual manera (Mamian, 2021) nos expresa que:

“Los indicadores de rentabilidad son aquellos datos que sirven para medir la efectividad de tu gestión empresarial, llevar control de los costos y gastos, permitiéndote realizar un excelente análisis de tu compañía y tomar decisiones importantes” (Mamian, 2021).

Para el local comercial Las Golondrinas es muy importante que se mida la efectividad del negocio, para tomar en cuenta que los indicadores proporcionan información valiosa sobre la efectividad de la gestión financiera de una empresa, permitiendo a los propietarios controlar los costos y gastos y tomar decisiones importantes basadas en datos concretos. Los indicadores de rentabilidad son una herramienta fundamental para evaluar el desempeño financiero de una empresa y determinar su capacidad para generar beneficios a largo plazo.

Como se observa en la página de (Alter Finance, 2022) nos indica que:

“Existen distintas formas para calcular la rentabilidad y ver si estamos ante inversiones o negocios rentables” (Alter Finance, 2022).

“La rentabilidad acumulada hace referencia al crédito conseguido durante el período de vida de una inversión, incluyéndose el beneficio que ya se ha obtenido previamente gracias a esa misma inversión” (Alter Finance, 2022).

La rentabilidad acumulada es una medida de la rentabilidad total de una inversión a lo largo del tiempo, y no solo en un momento específico. Es importante tener en cuenta que la rentabilidad acumulada puede ser una herramienta útil para evaluar el rendimiento de una inversión a largo plazo.

Como lo menciona (Westreicher, 2022) que la rentabilidad económica es “un indicador que mide el retorno generado a partir de la inversión realizada por una empresa. Para ello, se establece una relación entre los resultados de la actividad y el capital destinado al negocio”.

La rentabilidad económica es un indicador clave para medir la eficiencia y el rendimiento de una empresa en términos de su inversión. Permite evaluar cómo se ha utilizado el capital para generar resultados y es una herramienta importante para la toma de decisiones financieras.

De acuerdo a los tipos de rentabilidad también existe la rentabilidad financiera en el cual (La Universidad en Internet, 2021) no dice que:

“Es un indicador que mide el beneficio que obtiene una empresa en relación a los recursos propios, sin contabilizar recursos de terceros (como endeudamiento)” (La Universidad en Internet, 2021).

La rentabilidad financiera y el ROE son indicadores importantes para evaluar el rendimiento financiero de una empresa. La rentabilidad financiera se enfoca en ajustar la validez con la que la empresa monopoliza sus adecuados capitales para generar beneficios, mientras que el ROE se enfoca en evaluar la rentabilidad de la inversión de los accionistas.

Como lo menciona (Philippe, 2021) sobre los ratios financieros que “son índices o indicadores resultantes de la relación entre dos cifras económicas, provenientes de los estados financieros de una organización, como, por ejemplo, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo o el balance general. Con esto, es posible evaluar, cuál es la situación financiera global de la empresa.

Los ratios financieros son indicadores importantes que se derivan de los estados financieros y permiten evaluar la situación financiera de una empresa, determinar su gestión efectiva e identificar tendencias a lo largo del tiempo. Son herramientas esenciales para el análisis financiero y la toma de decisiones informadas.

Según como lo indica (Toro, 2022) las categorías más comunes se pueden clasificar en: ratios de liquidez, ratios de endeudamiento y solvencia y de rentabilidad. El ratio de liquidez mide la capacidad de la empresa de cumplir sus obligaciones de pago a corto plazo. Los ratios de endeudamiento y solvencia miden la capacidad de pago a

largo plazo y los ratios de rentabilidad mide la capacidad de la empresa para generar rendimientos y retornos.

Los ratios financieros más habituales se agrupan en tres categorías principales: ratios de liquidez, ratios de endeudamiento y solvencia, y ratios de rentabilidad. Cada categoría tiene un propósito específico y proporciona información valiosa sobre la salud financiera de una empresa. El uso adecuado de estos ratios financieros puede ayudar en la toma de decisiones financieras informadas y en la evaluación del rendimiento financiero a largo plazo.

Según (Chavez, 2023) nos indica que la inversión es una acción que alude a la destinación de algún tipo de recurso para conseguir beneficios. En economía, estos recursos son: tiempo, capital y trabajo. Por tanto, al emplearse uno o varios de estos recursos para obtener ganancias en el futuro, se realiza una inversión.

En el párrafo anterior nos menciona que la inversión es una acción que implica destinar recursos para obtener beneficios en el futuro, pero que también conlleva un riesgo. La rentabilidad de una inversión está relacionada con su riesgo, por lo que es importante evaluar cuidadosamente los riesgos y beneficios antes de tomar decisiones de inversión.

Dentro de este tema de investigación también se tiene que tomar en cuenta los medios tecnológicos en el cual (Castro, 2021) nos dice que:

En la actualidad, la tecnología se ha vuelto una necesidad en todo el mundo, tanto en el ámbito personal como empresarial. Las empresas necesitan ser rápidas y eficientes en un mundo globalizado, por lo que la tecnología se ha convertido en una herramienta fundamental para resolver problemas y eliminar barreras organizacionales. Los sistemas innovadores y adaptables a las necesidades de cada empresa son la clave para lograr una gestión más efectiva de los recursos.

El párrafo destaca la importancia de la tecnología en el ámbito empresarial y cómo su uso se ha convertido en un elemento fundamental para resolver problemas y eliminar barreras. La tecnología permite a las pequeñas empresas ser más eficientes y productivas, lo que se traduce en una mayor rentabilidad.

La falta de disposición de una empresa para adoptar nuevas tecnologías en sus procesos puede resultar en una mayor probabilidad de estancamiento y quedarse atrás, especialmente para aquellas empresas que se encuentran en una etapa de crecimiento y aún no están completamente estabilizadas o posicionadas en el mercado. (Castro, 2021).

La resistencia a implementar nueva tecnología en una empresa puede llevar al estancamiento y al rezago, especialmente para las empresas en etapa de crecimiento. La adopción de tecnología es esencial para optimizar procesos, mejorar la eficiencia y mantenerse competitivo en un entorno empresarial en constante cambio.

En un artículo subido por (Minian, 2018) nos revela que:

“El cambio tecnológico aumenta la productividad y la competitividad, redefine los modelos de producción y desplaza al trabajo humano en actividades que las máquinas pueden hacer de manera más eficiente”.

“Por esta razón, las empresas medianas en proceso de crecimiento deben esforzarse diariamente por mantenerse al día con los avances tecnológicos y ajustarse a ellos. Esto les permitirá agilizar sus procesos y, por supuesto, mantener su competitividad en el mercado” (Castro, 2021).

El párrafo anterior nos indica que es muy importante el cambio tecnológico en el aumento de la productividad y la competitividad empresarial, y cómo las medianas empresas en vías de

crecimiento deben adaptarse a los avances tecnológicos para mantenerse competitivas en el mercado. La tecnología puede ayudar a las empresas a ser más eficientes y productivas, lo que se traduce en una mayor competitividad y mejores oportunidades de crecimiento.

Como lo indica (Rios, 2021) en su sitio web que:

“Aunque el término "ventas" se refiere a la entrega de un producto o servicio a cambio de dinero, su importancia para las empresas trasciende esta definición básica. Las ventas son una actividad crítica en el proceso empresarial y están íntimamente relacionadas con la prosperidad y continuidad de una empresa. Las ventas no solo implican la transacción comercial, sino también la creación de una relación a largo plazo con los clientes y la generación de ingresos para la empresa.”.

Esto quiere decir que las ventas es la actividad más importante para que un negocio tenga éxito y pueda a obtener mayor clientes con la demanda de los productos o servicios ofertados a cambio de dinero.

Mediante un estudio de caso de (Rivera, 2022) manifestó que:

“Los conceptos de ventas varían entre diferentes personas y organizaciones. Para algunos, las ventas se limitan a aspectos económicos, mientras que para otros implica mucho más, incluyendo la relación entre la empresa y el cliente”.

A nivel mundial existen millones de conceptos sobre las ventas, pero depende de cada persona a elegir el mejor concepto para diferenciarlos de los demás, en este caso cada persona tiene diferentes formas de pensar y actuar.

Para tener éxito dentro de una empresa se debe saber gestionar las ventas, como nos menciona (Martinez, 2022):

La gestión de ventas se refiere a la vinculación de los procesos administrativos de ventas para evaluar y controlar todos los elementos del departamento de ventas. Esto ayuda a determinar si se han cumplido los objetivos establecidos a través de las

políticas especificadas. Para lograrlo, se utilizan métricas cuantitativas y conductuales para recopilar información sobre cada una de las dimensiones de ventas. La gestión de ventas es una herramienta esencial para garantizar que el departamento de ventas opere de manera efectiva y eficiente, asegurando el éxito a largo plazo de la empresa. Todo negocio debe de saberse administrar para poderse mantener con éxito dentro del mercado, por eso es importante una buena gestión dentro de los procesos administrativos de la empresa conllevando a que la empresa, cumpla los objetivos propuestos de ventas dentro de un periodo específico, realizando el levantamiento de información de todas las ventas cumplida durante ese periodo.

Haciendo énfasis a lo planteado (Mercado, 2022) señala que:

Las estrategias de ventas son fundamentales ya que están directamente relacionadas con las estrategias de distribución, permitiendo identificar los canales y medios a través de los cuales se dará a conocer el producto o servicio. Estas estrategias también implican la selección de intermediarios especializados en la actividad económica en la que se encuentra la empresa, lo que puede influir significativamente en el precio y promoción del producto. Además, es necesario implementar estrategias de marketing para retener y fidelizar a los clientes, lo que es esencial para el éxito a largo plazo de la empresa.

Cada negocio debe de tener una estrategia para poder ofertar sus productos, empezando desde su distribución hasta las ventas a sus clientes, controlando todo y cada uno de los contactos de los compradores, es necesario encontrar los elementos que logran que los clientes sean fieles y potenciar estos mismos elementos tratar de conocer al cliente y satisfacer sus necesidades.

(Silva, 2022) en su sitio web nos mencionan que la previsión de ventas es una práctica común en las empresas, que consiste en calcular la demanda de ventas para el

próximo ciclo. Esta práctica implica analizar el historial de ventas de la empresa y utilizar esa información para hacer un pronóstico de ventas futuro. La previsión de ventas es una herramienta esencial para la toma de decisiones empresariales, ya que permite a la empresa planificar y prepararse para las fluctuaciones en la demanda de sus productos o servicios.

Teniendo en cuenta el concepto de previsión de ventas es de suma importancia para los dueños o encargados de los negocios realizar esta práctica en sus negocios para tener un pronóstico a futuro de las ventas que serán posible vender para el próximo periodo fiscal, hacer un buen análisis de estas previsiones nos ayuda mucho a tener más controlada la empresa en cuanto a los inventarios de los productos que esta oferta.

(Herrera, 2018) nos menciona que “El análisis de ventas es una práctica que implica utilizar datos de ventas, tendencias y métricas para generar información útil en la toma de decisiones empresariales”. Esta práctica permite establecer objetivos y pronosticar el rendimiento futuro de la empresa. El análisis de ventas es una herramienta importante para desarrollar estrategias efectivas que permitan aumentar los rendimientos de ventas, tanto a corto como a largo plazo.

Muchos negocios quiebran porque no saben administrar los productos que ofertan o no tienen una buena estrategia de ventas para atraer a sus clientes, una buena práctica es realizar un análisis de todas las ventas que ha generado el negocio para tener claro todo el rendimiento y potencial que tiene hasta el momento y crear una estrategia para aumentar la rentabilidad en un futuro.

Para entender más acerca del análisis de ventas (Higuerey, 2021) en su artículo nos describe como realizar el análisis:

Para iniciar el análisis de ventas, es importante identificar los datos de ventas que contengan información relevante, centrándose en el rendimiento de ventas deseado

(ya sea ventas de productos u objetivos alcanzados). Luego, se deben reconocer las variables clave para el objetivo a evaluar, las fuentes de datos, las métricas de rendimiento o las KPI necesarias. Por último, se debe elegir el periodo de tiempo para la recopilación de los datos. El periodo puede ser semanal, mensual, bimensual, trimestral, semestral o anual, dependiendo de los requisitos específicos. (Higuerey, 2021).

Dando esta pequeña información ahora si puedes hacer un análisis, pero antes de hacerlo se debe elegir la herramienta que se va a utilizar para su respectivo desarrollo, donde la herramienta más fácil y sencilla es Excel, teniendo las cualidades necesarias para poder realizarlo con éxito.

Para tener una buena estrategia se debe primero analizar la competencia en la que como comerciante se enfrenta en el mercado en el cual (Muguirra, 2020) “El análisis de la competencia es una práctica que permite a las empresas identificar sus fortalezas y debilidades en relación a la competencia”. Esto les permite anticiparse a las amenazas del mercado y comprender lo que las hace diferentes desde el punto de vista del cliente. Al analizar a la competencia, las empresas pueden obtener información valiosa sobre su posición en el mercado, así como sobre las tendencias y estrategias de la industria.

Al uno conocer este análisis se podrá posicionarse para competir con las estrategias de la competencia, con capacidad y trabajo, saber identificar muchos errores y corregirlos para poder atraer y cumplir con las necesidades de los clientes.

Unas de las formas con la que se puede analizar los resultados de las ventas, es el análisis horizontal en el cual (Euroinnova, 2023) nos indica que es una práctica que implica comparar los estados financieros homogéneos en más de un periodo consecutivo para determinar los cambios en los resultados financieros. Este análisis se

considera dinámico, ya que permite identificar las variaciones en las cifras de diferentes periodos y unir los aumentos y disminuciones para una mejor toma de decisiones. El análisis financiero comparativo se puede realizar utilizando herramientas como Excel, lo que permite a las empresas obtener información valiosa sobre su desempeño financiero pasado y presente.

Este análisis nos ayuda a comparar de un periodo a otro todos los resultados que ha obtenido el local comercial las Golondrinas en sus ventas de años pasados, para así hacer una previsión de las ventas que se harán en un futuro.

Otro de los métodos de análisis que se puede aplicar en este caso de estudio es el análisis vertical en el cual (Philippe, 2021) nos dice que el análisis de la estructura vertical de una empresa ayuda a los directivos a determinar si sus negocios tienen una distribución equitativa de sus activos y a identificar qué porcentaje representa cada cuenta en el total. Este análisis es esencial para evaluar la salud financiera de la empresa y para tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la gestión de activos.

Por lo general se usa para saber cuáles son las cuentas más importantes dentro del marco financiero, en el cual también se puede aplicar en cuál de los meses el local comercial Las Golondrinas generó mayores ganancias de ventas y cuál fue el mes que tuvo menor volumen.

(Zendesk, 2023) En su artículo nos indica que “el costo de venta se refiere a todos los gastos asociados a la producción, distribución y promoción de un producto o servicio. Esto incluye todos los gastos en los que incurre una empresa para llevar a cabo sus operaciones.”.

El costo de venta es un factor importante que determina el equilibrio entre las ganancias y los gastos de una empresa. Por un lado, vender un producto a un precio muy bajo puede generar pérdidas y afectar la percepción de calidad del producto. Por

otro lado, fijar un precio demasiado alto puede disuadir a los clientes potenciales y reducir las oportunidades de ganancias(Zendesk, 2023).

El párrafo destaca que los costos de ventas son significativos para determinar la rentabilidad de una empresa. El costo de venta incluye todos los gastos relacionados con las operaciones de una empresa, desde la producción hasta la distribución del producto. Es importante encontrar un equilibrio entre el precio de venta y el costo de producción para garantizar una rentabilidad adecuada y mantener la calidad del producto.

Según nos menciona (Santaella, 2022) que:

El costo de oportunidad es un concepto fundamental en economía que permite evaluar las consecuencias de cualquier elección realizada. Se trata de una métrica económica que puede aplicarse en cualquier campo, desde la gestión de la economía global hasta la vida diaria. El costo de oportunidad es útil para determinar qué opción es la mejor y para hacer un seguimiento de la eficiencia de la empresa. Al comparar la rentabilidad de la inversión realizada con otras opciones rechazadas, las empresas pueden evaluar el costo de oportunidad y tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la gestión financiera.

El coste de oportunidad es esencial en la toma de decisiones económicas. El cual permite evaluar las consecuencias de renunciar a una opción en favor de otra y se puede aplicar en cualquier campo, incluyendo la gestión empresarial. Evaluar el coste de oportunidad es esencial para tomar decisiones informadas y maximizar la rentabilidad de una inversión.

Según nos menciona (Rebollar, 2018) que:

El costo de oportunidad es un concepto clave en la toma de decisiones, ya que permite a las personas ver el costo real de sus decisiones, incluyendo lo que renuncian al

elegir una opción en lugar de otra. Es fácil pasar por alto este aspecto si no se comprende bien este concepto.

“Es importante tener en cuenta el costo de oportunidad al tomar decisiones trascendentales en la vida, ya que muchas personas se centran únicamente en lo que quieren conseguir sin considerar lo que perderán al elegir una opción en lugar de otra” (Rebollar, 2018).

Destaca la importancia del coste de oportunidad en la toma de decisiones y cómo este concepto puede ayudar a las personas a comprender el verdadero costo de sus decisiones. Evaluar el coste de oportunidad es esencial para tomar decisiones informadas y maximizar las oportunidades de éxito. Las personas deben tener en cuenta lo que están renunciando al tomar una decisión en lugar de otra para evitar tomar decisiones poco informadas o subóptimas.

7. MARCO METODOLOGICO

Método

En el presente caso de estudio se empleó el método de análisis de causa raíz para identificar los factores que influyen en la rentabilidad del local comercial Las Golondrinas, ubicado en el cantón Babahoyo. Este enfoque permitió examinar detalladamente el origen de los problemas que afectan las ventas del negocio, los cuales han obstaculizado su crecimiento.

Técnicas

Las técnicas que se utilizaron en el desarrollo del caso de estudio fueron: revisión documental y matriz comparativa, se logró identificar los niveles de ventas, para establecer el desarrollo económico de la empresa. De la misma manera, para determinar el comportamiento de las ventas de los primeros semestres del año 2021 y 2022, se hizo uso de una matriz comparativa la cual permitió conocer el crecimiento y decrecimiento de la empresa.

Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron para aplicar las técnicas en el caso de estudio fueron:

- Ficha de revisión documental: A través de este instrumento se pudo identificar los niveles de ventas, con el fin de conocer el crecimiento económico de la empresa
- Matriz comparativa: Con la aplicación de este instrumento se determinó el crecimiento económico, ya que se comparó un semestre con otro, referente a los meses de los años elegidos.

8. RESULTADOS

Objetivo

Identificar los niveles de ventas de la empresa, mediante una ficha documental, para establecer el desarrollo.

Tabla 1

Ficha de revisión documental

Tipo de Documento:	Explorativo
# Ficha:	01
Autor:	Eugenia Elizabeth Cruz Moreira
Título:	Rentabilidad Económica del local comercial las Golondrinas
Fuente en APA:	Séptima Edición
Palabras Claves:	Niveles de Ventas, Sostenibilidad, Crecimiento y Gastos
Ubicación de Documento:	Universidad Técnica Babahoyo
Descripción general del documento	Se mantuvo una reunión con el propietario del local comercial Las Golondrinas, donde se trataron temas muy importantes sobre el negocio, en el que se calculó y se llegó a concluir como resultado

	que los niveles de ventas en el año 2021 y año 2022 fueron los siguientes:	
	Ventas año 2021	Ventas año 2022
	\$23.524,80	\$21.214,20

Fuente: Propietaria del Local Comercial las Golondrinas

Elaborado por: Eugenia Elizabeth Cruz Moreira

Objetivo

Conocer el crecimiento económico de la empresa, mediante una matriz comparativa, para analizar la sustentabilidad de la empresa.

Tabla 1

Comparación de ingresos y gastos 2021

Meses	Ingresos del año 2021	Gastos del año 2021	Diferencia	Criterio
Enero	\$1.944,45	\$1.570,90	\$373,55	Sostenible
Febrero	\$1.697,69	\$1.429,29	\$268,40	Insostenible
Marzo	\$1.789,76	\$1.482,13	\$307,63	Sostenible
Abril	\$1.959,83	\$1.579,73	\$380,10	Sostenible
Mayo	\$2.432,34	\$1.850,90	\$581,44	Sostenible
Junio	\$1.923,56	\$1.558,91	\$364,65	Sostenible
Julio	\$1.502,64	\$1.317,35	\$185,29	Insostenible
Agosto	\$1.734,78	\$1.450,57	\$284,21	Insostenible
Septiembre	\$1.845,78	\$1.514,28	\$331,50	Sostenible
Octubre	\$2.134,67	\$1.680,07	\$454,60	Sostenible
Noviembre	\$2.234,76	\$1.737,51	\$497,25	Sostenible
Diciembre	\$2.324,54	\$1.789,03	\$535,51	Sostenible
Total	\$23.524,80	\$18.960,66	\$4.564,14	Sostenible

*Fuente: Propietaria del Local Comercial las Golondrinas
Elaborado por: Eugenia Elizabeth Cruz Moreira*

Tabla 2*Comparación de ingresos y gastos 2022*

Meses	Ingresos del año 2022	Gastos del año 2022	Diferencia	Criterio
Enero	\$1.879,89	\$1.534,06	\$345,83	Sostenible
Febrero	\$1.567,78	\$1.354,90	\$212,88	Insostenible
Marzo	\$1.834,56	\$1.508,04	\$326,52	Sostenible
Abril	\$1.345,67	\$1.227,41	\$118,26	Sostenible
Mayo	\$2.034,67	\$1.622,90	\$411,77	Sostenible
Junio	\$1.745,43	\$1.456,88	\$288,55	Insostenible
Julio	\$1.649,26	\$1.401,67	\$247,59	Insostenible
Agosto	\$1.534,67	\$1.335,90	\$198,77	Insostenible
Septiembre	\$1.729,38	\$1.447,66	\$281,72	Insostenible
Octubre	\$1.887,45	\$1.538,39	\$349,06	Sostenible
Noviembre	\$1.982,23	\$1.592,80	\$389,43	Sostenible
Diciembre	\$2.023,21	\$1.616,32	\$406,89	Sostenible
Total	\$21.214,20	\$17.636,93	\$3.577,27	Sostenible

*Fuente: Propietaria del Local Comercial las Golondrinas**Elaborado por: Eugenia Elizabeth Cruz Moreira*

Tabla 3

Variación de los ingresos, gastos y nivel de ventas de un año a otro

Año	Ingresos	Gastos	Diferencia
2021	\$23.524,80	\$18.960,66	\$4.564,14
2022	\$21.214,20	\$17.636,93	\$3.577,27
Variación	\$2.310,60	\$1.323,73	\$986,87
%	9,82%	6,98%	21.62%

Fuente: Propietaria del Local Comercial las Golondrinas

Elaborado por: Eugenia Elizabeth Cruz Moreira

9. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En primer lugar, es importante destacar que el contexto de la pandemia por COVID-19 ha tenido un impacto significativo en muchos sectores económicos, incluyendo el de los negocios locales. En el caso específico de Las Golondrinas, se ha podido determinar a través de la entrevista realizada al dueño y administrador del local que durante el periodo 2021 el negocio estaba casi en la quiebra debido a las afectaciones considerables en cuanto a los ingresos causadas por la pandemia. El aumento de la rentabilidad se convirtió en un tema difícil de tratar debido a la necesidad de escatimar recursos para solventar gastos necesarios que aparecieron frente a la pandemia.

Es trascendental recalcar que, aunque el Gobierno no contribuyó con los estados de excepción que realizaba con las ciudades más vulnerables, la propietaria del local supo explicar que se trató de resolver de manera óptima dichos gastos extras. Sin embargo, es evidente que la situación económica del país y las medidas de confinamiento tuvieron un impacto negativo en el negocio.

En cuanto al periodo 2022, se presentaron muchas más dificultades y problemáticas en los locales comerciales, como las matanzas, las extorsiones y los robos a los clientes.

Debido a esto, muchos locales disminuyeron sus ganancias por la falta de seguridad que atravesaba el país.

El rendimiento económico es una medida que se utiliza para evaluar el desempeño de un negocio o empresa en términos financieros. Es una forma de medir la eficiencia de la empresa en la generación de ingresos y en la gestión de los recursos disponibles. Para calcular el rendimiento económico, se utiliza una serie de indicadores financieros que permiten evaluar la situación económica de la empresa en un momento determinado y compararla con periodos anteriores o con otras empresas del mismo sector.

En el contexto económico del local comercial las Golondrinas ha tenido un impacto significativo en el rendimiento del mismo, lo que ha creado una disminución en los ingresos totales del local comercial de \$2.310,60 entre el 2020 y el 2021.

Para evaluar el rendimiento económico de un negocio o empresa, es necesario tener en cuenta una serie de factores que influyen en su situación financiera. Entre ellos, se encuentran los ingresos y los gastos, que son los elementos fundamentales para calcular el beneficio o la pérdida que genera el negocio. Los ingresos corresponden a las ventas o los servicios prestados por la empresa, mientras que los gastos son los costos asociados a la producción o prestación de dichos servicios.

Para calcular el rendimiento económico de un negocio, se pueden utilizar diferentes indicadores financieros que permiten evaluar la relación entre los ingresos y los gastos. Uno de los indicadores más utilizados es el margen de beneficio, que se calcula dividiendo el beneficio neto entre los ingresos totales. Otro indicador importante es el punto de equilibrio, que indica el nivel de ventas necesario para cubrir los costos fijos del negocio. Estos indicadores permiten evaluar la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.

Al analizar las tablas, se puede observar que los ingresos totales del año 2021 fueron por un valor de \$ 23.524,80, mientras que los gastos del mismo año ascienden a \$18.960,66, existiendo una utilidad del local comercial por \$4.564,14, lo que hizo el negocio sostenible en el año 2021, para el año 2022 los ingresos fueron de \$ 21.214,20, los gastos del año 2022, por un monto de \$17.636,93, teniendo un utilidad en aquel año por un monto de \$3.577,27, haciendo sostenible también el negocio en el año 2022.

Esto significa que la empresa disminuyó sus utilidades por un monto \$986,87 en el año

2021 frente al año 2022. Estos datos son importantes para establecer objetivos y pronosticar el rendimiento a futuro del local comercial Las Golondrinas.

Es importante destacar que el análisis de los ingresos se basa en generar información a partir de datos de ventas, tendencias y métricas para poder establecer objetivos y pronosticar el rendimiento a futuro del local comercial Las Golondrinas. En este sentido, se deben considerar diversos factores como la situación económica del país, las medidas de confinamiento y seguridad, entre otros

10. CONCLUSIONES

A partir de la revisión documental realizada, se pudo determinar que el local comercial Las Golondrinas ha experimentado un decrecimiento en ventas durante el último año, en comparación con el año anterior. Sin embargo, a pesar de este descenso, se ha mantenido una gestión adecuada de los gastos, lo que ha permitido mantener una situación económica estable en el negocio. Esta información resulta esencial para identificar áreas de oportunidad y establecer estrategias de mejora para lograr un crecimiento sostenible en el futuro.

Luego de realizar la comparación de los ingresos y gastos de los periodos 2021 y 2022 del negocio comercial Las Golondrinas, se puede concluir que, aunque se experimentó una disminución del 9,82% en los ingresos durante el último año, la empresa logró mantenerse en el mercado, debido a que reflejó en una reducción del 6,98% en los gastos, lo que significa que la empresa fue capaz de controlar los costos. Sin embargo, la variación entre ingresos y gastos fue de \$986,87, lo que representa una disminución del 21,62% en la ganancia neta del negocio.

Durante el estudio de caso, se pudo identificar áreas específicas en las que se puede mejorar la rentabilidad del local comercial Las Golondrinas. Estas áreas incluyen la gestión de inventario, en la cual se ha observado que existe una falta de control y seguimiento en el manejo de los productos que ofrece, la optimización de costos operativos y la implementación de estrategias de marketing más efectivas.

11. RECOMENDACIONES

Implementar estrategias que permitan mejorar la oferta de productos o servicios, además identificar nuevas oportunidades de mercado, mejorar la experiencia del cliente y fortalecer la presencia en línea de todos y cada uno de los productos que brinda el local comercial las Golondrinas.

Mantener un detalle de las diferentes necesidades y preferencias de los clientes, y ajustar la oferta de productos o servicios en consecuencia. Además, se puede considerar la posibilidad de ampliar la oferta de productos o servicios para atraer a nuevos clientes y aumentar las ventas, misma que es la parte fundamental para que el negocio se mantenga en constante crecimiento.

Enfocarse en mejorar la efectividad de sus estrategias de ventas y marketing para aumentar los ingresos y lograr un crecimiento sostenible en el futuro es muy importante para que el Local Comercial Las Golondrinas se defienda en el mercado y realice un seguimiento constante de sus finanzas y establezca un presupuesto detallado para controlar los gastos y maximizar las ganancias.

Mantener un conocimiento detallado de sus ingresos y gastos para tomar decisiones que permitan llevar a delante este negocio.

Mejorar la gestión de inventario al mantener en stock solo productos que tengan rotación diaria, esto lograría el incremento paulatino de las ventas y por lo tanto de los ingresos en el local comercial.

Optimizar los costos operativos mediante estrategias efectivas en las diferentes áreas del negocio y así lograr incremento en los ingresos.

Motivar el incremento de las ventas utilizando descuentos en los productos que tienen mayor rotación, esto lograría el incremento de los ingresos en la local comercial.

12. REFERENCIAS

- Alter Finance. (2022). Obtenido de <https://www.alterfinancegroup.com/blog/diccionario/tipos-de-rentabilidad/>
- Castro, J. (2 de Septiembre de 2021). Obtenido de <https://blog.corponet.com/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>
- Chavez, J. (2023). Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/inversion.html>
- Equipo editorial, Etecé. (5 de Agosto de 2021). Obtenido de <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Euroinnova. (2023). Obtenido de <https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-el-analisis-horizontal>
- Herrera, R. (14 de Marzo de 2018). Obtenido de <https://tudashboard.com/analisis-de-ventas/>
- Higuerey, E. (2 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/analisis-de-ventas/>
- La Universidad en Internet. (20 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://www.unir.net/empresa/revista/rentabilidad-financiera-roe/>
- Mamian, M. (2021). Obtenido de <https://contifico.com/indicadores-de-rentabilidad/#:~:text=Los%20indicadores%20de%20rentabilidad%20son,compa%C3%B1%C3%ADa%20y%20tomar%20decisiones%20importantes.>
- Martinez, A. (2022). Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/12983/E-UTB-FAFI-COM-000159.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mercado, J. (2022). Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/12485/E-UTB-FAFI-COM-000106.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Minian, I. (Diciembre de 2018). págs. ISSN 0301-7036.
- Muguira, A. (2020). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-de-la-competencia/>
- Philippe. (2021). Obtenido de <https://blog.cforemoto.com/ratios-financieros-tipos-formulas-interpretacion-y-ejemplos/>
- Philippe. (2021). Obtenido de <https://blog.cforemoto.com/diferencias-entre-el-analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros/>

Rebollar, D. (2018). Obtenido de <https://potencialdisruptivo.com/la-importancia-del-coste-de-oportunidad/>

Rios, P. (25 de Junio de 2021). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>

Rivera, K. (2022). Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/12994/E-UTB-FAFI-COM-000170.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Santaella, J. (26 de Septiembre de 2022). Obtenido de <https://economia3.com/costo-oportunidad-importancia/>

Silva, D. (14 de Marzo de 2022). Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/prevision-de-ventas/#:~:text=La%20previsi%C3%B3n%20de%20ventas%20es%20una%20pr%C3%A1ctica%20que%20realizan%20las,hacer%20un%20pron%C3%B3stico%20a%20futuro.>

Toro, A. D. (09 de Febrero de 2022). Obtenido de <https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/ratios-financieros-principales-tipos-como-aplicarlos/#:~:text=Las%20categor%C3%ADas%20m%C3%A1s%20comunes%20se,es%20decir%20la%20simple%20divisi%C3%B3n.>

Torres, D. (2022). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

Westreicher, G. (18 de Agosto de 2022). Obtenido de <https://www.rankia.com/diccionario/bolsa/rentabilidad-economica>

Zendesk. (1 de Mayo de 2023). Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-costo-de-venta/>

ANEXOS

Anexo N.-1

Registro Único de Contribuyente

		Certificado Registro Único de Contribuyentes
Apellidos y nombres MONAR ESCOBAR EUCEBIA ALEXANDRA		Número RUC 1202669402001
Estado ACTIVO	Régimen RIMPE - NEGOCIO POPULAR	Artesano No registra
Fecha de registro 10/07/2012	Fecha de actualización 17/11/2022	
Inicio de actividades 10/07/2012	Reinicio de actividades 05/11/2021	Cese de actividades 26/12/2018
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad NO
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO
Domicilio tributario Ubicación geográfica Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Dirección Calle: AV. 5 DE JUNIO Número: 222 Intersección: JUAN MONTALVO Referencia: DIAGONAL A LA PANADERIA COLOMBIANO		
Medios de contacto No registra		
Actividades económicas <ul style="list-style-type: none">• G47711101 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y PELETERÍA EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.• G47711201 - VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS DE VESTIR EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.• G47712101 - VENTA AL POR MENOR DE CALZADO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.• I56100201 - RESTAURANTES DE COMIDA RÁPIDA, PUESTOS DE REFRIGERIO Y ESTABLECIMIENTOS QUE OFRECEN COMIDA PARA LLEVAR, REPARTO DE PIZZA, ETCÉTERA; HELADERÍAS, FUENTES DE SODA, ETCÉTERA.• S96090705 - ACTIVIDADES DE SERVICIOS DIVERSOS.		
Establecimientos		
Abiertos 1	Cerrados 0	
Obligaciones tributarias <ul style="list-style-type: none">• 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES		
<p>i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.</p>		

1/2

www.sri.gob.ec

Fuente: Consulta de Ruc de la empresa

Elaborado por: Servicios de Rentas Interna

Anexo N.- 2

Comparación de ventas

Meses	Ingresos del año	Gastos del año 2021	Diferencia	Criterio
	2021			
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				
Total				

***Fuente:** Propietaria del Local Comercial las Golondrinas*

***Elaborado por:** Eugenia Elizabeth Cruz Moreira*

Anexo N.- 3

Ficha de revisión documental

Tipo de Documento:	Explorativo
# Ficha:	
Autor:	
Título:	
Fuente en APA:	
Palabras Claves:	
Ubicación de Documento:	
Descripción general del documento	

Fuente: Propietaria del Local Comercial las Golondrinas

Elaborado por: Eugenia Elizabeth Cruz Moreira

Anexo N.- 4

Carta de autorización de la empresa



Babahoyo, 18 de Agosto del 2023.

Magister
Eduardo Galeas Guijarro
DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos el **LOCAL COMERCIAL LAS GOLONDRINAS** de la ciudad de Babahoyo, Provincia de Los Ríos.

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante **CRUZ MOREIRA EUGENIA ELIZABETH** de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL LOCAL COMERCIAL LAS GOLONDRINAS PERIODO 2021 - 2022** el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente





COMERCIAL LAS GOLONDRINAS
De: Eucebia Alexandra Monar Escobar
Dir: 5 de junio entre 18 de Mayo y Juan Montalvo
C.cil: 0990834052
BABAHYO - LOS RÍOS - ECUADOR

EUCEBIA ALEXANDRA MONAR ESCOBAR
C.I. 1202669402
CEL: 0990834052

Anexo N.- 5

Análisis Urkund

 UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE COMERCIO (REDISEÑADA) 

Babahoyo, 14 de septiembre del 2023

**CERTIFICACIÓN DE PORCENTAJE DE SIMILITUD CON OTRAS FUENTES
EN EL SISTEMA DE ANTIPLAGIO**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de la Investigación de: el/la, Sr./Sra./ Srta.: **Cruz Moreira Eugenia Elizabeth** cuyo tema es: rentabilidad Económica Del Local Comercial Las Golondrinas Periodo 2021 - 2022, certifico que este trabajo investigativo fue analizado por el Sistema Antiplagio Compilatio, obteniendo como porcentaje de similitud de [7%], resultados que evidenciaron las fuentes principales y secundarias que se deben considerar para ser citadas y referenciadas de acuerdo a las normas de redacción adoptadas por la institución y Facultad.

Considerando que, en el Informe Final el porcentaje máximo permitido es el 10% de similitud, queda aprobado para su publicación.

Cruz Moreira Eugenia Elizabeth

7%
Similitudes

7x Texto entre comillas
2x Similitudes entre oraciones
1x Idioma no reconocido

Nombre del documento: Cruz Moreira Eugenia Elizabeth.docx	Depositante: CALDERON ANGULO REYES JOHAN	Número de palabras: 7206
ID del documento: 85add092e433f573ccc8a9c0ae60e7b2535da0b0	Fecha de depósito: 13/9/2023	Número de caracteres: 48.297
Tamaño del documento original: 77.76 kB	Tipo de carga: Interface	
	fecha de fin de análisis: 13/9/2023	

Ubicación de las similitudes en el documento:



Por lo que se adjunta una captura de pantalla donde se muestra el resultado del porcentaje indicado.


Ing. Johan Calderon Angulo
DOCENTE DE LA FAFI.