



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TEMA:

**EVALUACIÓN DE CONTROL DE COSTO PARA DETERMINAR LA
RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE PUBLICIDAD URBANOFACTO S.A, CIUDAD
DE BABAHOYO**

EGRESADO:

CAICEDO MALDONADO KEVIN ANDRES

TUTOR:

ING. ANDRADE VALENZUELA PEDRO

BABAHOYO - LOS RÍOS

2021

RESUMEN

URBANOFAC TO S.A es una compañía que se dedica a la prestación de servicios relacionados con la creación y ejecución de publicidad interior y exterior, crea estrategias para promover un negocio en vistas al público objetivo de forma creativa, diferenciada y asertiva. Entre sus principales productos están, impresión de lonas, creación de letreros y diseño de logos.

El objetivo del presente caso de estudio se basa en conocer los márgenes de rentabilidad de los costos y ganancias suscitados en la microempresa URBANOFAC TO S.A, con el propósito de identificar la buena o mala administración del capital y las inversiones que se realice en cada área o etapa de la microempresa.

La metodología utilizada es el método inductivo porque se analiza y describe los datos de la situación problemática para establecer conclusiones concretas, también se empleó la técnica de observación directa a los estados financieros y una entrevista dirigida al personal de finanzas de la institución con un cuestionario de preguntas pertinentes.

La investigación está relacionada con la sublínea de investigación denominada “Gestión Financiera y Compromiso Social” en virtud de que en el desarrollo se procede a realizar la evaluación del control de costo de la empresa objeto de estudio.

Palabras claves: Costos, Ganancias, Rentabilidad, Inversión, Organización

ABSTRACT

URBANOFACTO S.A is a company that is dedicated to the provision of services related to the creation and execution of indoor and outdoor advertising, creates strategies to promote a business in view of the target audience in a creative, differentiated and assertive way. Among its main products are canvas printing, sign creation and logo design.

The objective of this case study is based on knowing the profitability margins of the costs and profits raised in the URBANOFACTO SA microenterprise, in order to identify the good or bad management of capital and the investments made in each area or stage. of the microenterprise.

The methodology used is the inductive method because the data of the problematic situation is analyzed and described to establish concrete conclusions, the technique of direct observation of the financial statements and an interview directed to the finance staff of the institution with a questionnaire of relevant questions.

The research is related to the sub-line of research called “Financial Management and Social Commitment” by virtue of the fact that during the development the cost control evaluation of the company under study is carried out.

Keywords: Costs, Profits, Profitability, Investment, Organization.

INTRODUCCIÓN

La evaluación de un control de costo es el proceso mediante el cual se generan las acciones debidas para la óptima rentabilidad de una microempresa, estas acciones están relacionadas directamente con la utilidad que es la diferencia entre los ingresos y gastos, cada una de ellas trabajando en su conjunto para lograr mantener a la microempresa con el fin de conseguir sus objetivos y metas propuestas, sirven para prevenir o solucionar cualquier tipo de irregularidad que se presente dentro la misma (Rios, Henry, 2012).

URBANOFAC TO S.A es una compañía situada en la ciudad de Babahoyo, tuvo inicios en el mercado publicitario desde el 06 de mayo, año 2019. Se dedica a la prestación de servicios relacionados con la creación y ejecución de publicidad interior y exterior. La microempresa crea estrategias para promover un negocio en vistas al público objetivo de forma creativa, diferenciada y asertiva. En la mayoría de los casos, su función ayuda a aumentar ingresos de quienes acuden a solicitar los servicios y productos que ofrece como microempresa, así como también a mejorar el reconocimiento de las marcas. Entre sus principales productos están, impresión de lonas, creación de stands & otras estructuras y diseño de logos, etc.

El problema central es la falta de un control adecuado de los costos en la entidad, es que, a pesar de ser un negocio constituido, no estuvo dotado de la instrucción empresarial en materia contable y financiera base para reconocer inicialmente la rentabilidad, es decir, no se reconoce el debido estudio de costos y gastos que le facilitaría en qué estado económico se encuentra la organización.

El objetivo de la investigación en este caso de estudio se basa en conocer los márgenes de rentabilidad de los costos y ganancias suscitados en la microempresa URBANOFAC TO S.A del

cantón Babahoyo, con el propósito de identificar la buena o mala administración del capital y las inversiones que se realice en cada área o etapa de la microempresa, la importancia radica en conocer las ganancias y si se están implementando la inversión adecuada para obtener el óptimo beneficio del negocio.

El alcance del estudio de caso se delimita a conocer la incidencia de los ingresos y gastos de la empresa aplicado a los estados financiero que maneja la organización, a través de un estudio del control de costos a las actividades contables.

El presente caso de estudio está relacionado con la sublínea de investigación denominada “Gestión Financiera y Compromiso Social” en virtud de que en el desarrollo del mismo se procede a realizar la evaluación del control de costo de la empresa objeto de estudio, utilizando las herramientas técnicas y competentes para obtener los hallazgos y poder determinar las conclusiones en base a la investigación realizada.

Este estudio se basa en una investigación descriptiva en virtud de que se describe los hechos suscitados en la empresa a partir de los datos obtenidos; el método empleado es el inductivo puesto que se parte de un análisis de hechos específicos y particulares suscitados en la organización para posteriormente llegar a conclusiones generalizadas a partir de las evidencias encontradas (Gómez, 2012). La técnica aplicada es la entrevista, misma que está dirigida al representante legal de organización quien aportará con datos e información relevante para sustentar el caso, el instrumento usado es el cuestionario de entrevista en el que se incluye 10 preguntas pertinentes a la investigación.

DESARROLLO

El control de costo hace referencia al conjunto de actividades que tienen que realizarse para obtener la óptima rentabilidad de la organización realizando sus actividades de forma prolongada, utilizando los recursos necesarios, tratando de organizar las tareas para que así se pueda planificar las actividades, dirigir al personal y controlar las acciones que se realicen para llevar a cabo los objetivos, teniendo en cuenta que el proceso de evaluación se cumpla y que todos los inconvenientes que se presenten puedan ser solucionados (Pérez, 2019).

Según (Ramírez, 2017) nos dice que el control costos es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos, y con ello facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo.

URBANOFAC TO S.A es una compañía con R.U.C. # 1291779162001, situada en la ciudad de Babahoyo. Tuvo inicios en el mercado publicitario en el 2019. Se dedica a la prestación de servicios relacionados con la creación y ejecución de publicidad interior y exterior. La compañía crea estrategias para promover un negocio en vistas al público objetivo de forma creativa, diferenciada y asertiva. En la mayoría de los casos, su función ayuda a aumentar ingresos de quienes acuden a solicitar los servicios y productos que ofrece como microempresa, así como también a mejorar el reconocimiento de las marcas. Entre sus principales productos y servicios están: promoción de productos, comercialización en el punto de venta, publicidad directa por correo y asesoramiento en marketing impresión de lonas, creación de letreros y diseño de logos, etc.

Debido a la carencia profesional pertinente que determine la óptima rentabilidad de la

empresa URBANOFACTO S.A, se ha realizado la presente investigación ya que desde el año 2019 existen desconocimiento de las ganancias en su totalidad por la carencia de un control de costo interno y la incomodidad en el área administrativa por varias causas que se han suscitado con el pasar del tiempo, también; al considerar el descuido por parte del jefe al momento de controlar las diferentes actividades del negocio por el hecho de pasar en caja cobrando y revisando la materia prima que ingresa.

URBANOFACTO S.A para seguir laborando y solucionar sus dificultades debe realizar cambios al momento de llevar el control de sus costo para ello se evaluará los estados financieros de la empresa, con el objetivo de determinar la buena rentabilidad del negocio, estas actividades deberán de acatarse conforme a lo dispuesto por el jefe siempre y cuando él se comprometa a verificar a diario las acciones financieras o en su defecto designe a un encargado para que supervise el trabajo que se esté realizando.

La planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible (Stephen et al., 1996).

La planificación financiera de URBANOFACTO S.A, tiene irregularidades debido a que no se lleva el correcto control de los costos, lo que conlleva al desconocimiento de los reales ingresos y gastos, y las necesidades que tiene la empresa, situaciones como esta afecta directamente a la empresa, a su crecimiento y rentabilidad.

El control de costo es el cimiento de las siguientes etapas del proceso rentable dentro de la organización, por eso es importante dedicarle tiempo. Las empresas actualmente no pueden

omitir esta actividad, porque de hacerlo generará que las siguientes etapas financieras, no estén bien estructuradas y, por consiguiente, el control no sea efectivo. (López, 2012). El control de costo es la base fundamental de toda estructura, la cual permite generar nuevas inversiones sobre lo que se desea hacer para ejecutar las acciones a corto o largo plazo.

El procedimiento del presente caso de estudio se centra en la evaluación del control de costo; una evaluación del control de costo es aquella acción que todas las empresas deben de ejecutar, para tener mejores resultados en su rentabilidad, va de la mano de los demás procesos financieros ya que ninguno funciona sin el otro, y es el punto principal para la asignación de los recursos necesarios, para así la empresa salga adelante y cumpla sus objetivos en colaboración de todos los miembros que pertenezcan a ella, porque además de conseguir beneficios para sí misma, también los consigue para sus trabajadores formando un conjunto de personas que persiguen el mismo fin deseado Gillespie (1957).

Es necesario realizar un análisis horizontal de los dos estados financieros básicos (Estado de situación financiera y estado de resultados) que permita visualizar con claridad los argumentos que se sostienen en el desarrollo de este estudio; para el autor Milena (2019) “El análisis horizontal determina la variación que tienen las cuentas en un determinado periodo respecto a otro, es importante porque a través de este análisis se identifica el crecimiento o disminución de los valores de la empresa”. En virtud de lo manifestado por el escritor citado, se considera el análisis horizontal como el pertinente para el presente estudio.

El control de costos es fundamental en toda empresa, considerados como necesidad básica en la planeación y control. Para Torres (2014), los costos se han convertido en una herramienta fundamental a la hora de determinar la viabilidad de un negocio, es por eso que llevar un control

de costos es importante ya que permite calcular con precisión precios y determinar la utilidad de un producto.

Es importante que la empresa URBANOFACTO realice un análisis de control de costos de producción que permita conocer la composición de costos de producción, costos de distribución, costo de productos vendidos y determinar si se lleva un control adecuado. Un análisis de los procesos internos en el área de producción determina si la administración lleva un manejo eficiente del área y permite a la administración la toma de decisiones.

Análisis Horizontal del Balance General. ANEXO 2

Según las cifras presentadas en el balance nos indican que la microempresa URBANOFACTO S.A, ha incrementado sus activos corrientes del año 2020 frente al año 2019 en un 34% en las cuentas que se observa el aumento mayormente en los saldos de la cuenta caja en un 508%, mientras que en otras cuentas como inventarios se incrementa 41%, cuentas por cobrar se incrementa 25%, y otras que son exigibles al estado se incrementa en 16 y 26% respectivamente.

De acuerdo al autor (Elizondo López, 2015) Los Balances Financieros son documentos suscritos por una entidad económica en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales.

En cambio en el activo fijo se ha incrementado su saldo en un 32% esto se debe a la adquisición de un nuevo vehículo para realizar las gestiones de publicidad, entrega y visita por cobranzas a anterior. La aplicación de la depreciación que hace disminuir el valor de los activos por el desgaste que sufren los bienes disminuye el valor de los mismos sin embargo por efectos de adquisición el saldo total se ve incrementado. Los activos fijos son todos aquellos bienes o derechos que realmente estén siendo utilizados en el proceso productivo, o en el proceso generador de venta o servicios según se trate

la empresa, que adquieren un cierto grado de pertenencia en el negocio, y que no se destinan para la venta (Thomas R, 1993)

El pasivo, desde el punto de vista contable, representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad y le sirve para pagar su activo (Joaquín Llorente Jaime, 2014). El pasivo también ha sufrido un aumento de un 21% y la cuenta que se observa el aumento es en las cuentas por pagar que es la que tiene más representatividad con un 23% de incremento.

Como se puede observar los activos corriente y pasivos corrientes podemos decir que el año 2020 con respecto al año 2019, que la empresa tiene ha incrementado sus activos corrientes en mayor medida que los pasivos corrientes, así el crecimiento de las cuentas por pagar y de los inventarios tienen que analizarse en conjunto con el crecimiento de las cuentas por cobrar.

Según (Krugman y Wells, 2006) en el ámbito contable se conoce como patrimonio neto a los recursos financieros de la empresa. En la evaluación de la empresa el patrimonio también nos demuestra ha presentado un aumento del 39% debido al aumento de la utilidad del presente ejercicio, y evaluando el capital de trabajo presenta también un incremento del 43% lo que nos permite deducir que se pueden incrementar las operaciones de negocio siempre que se establezca un planificación estratégica para conseguir resultados satisfactorios en este mercado.

El hecho tener las cuentas por pagar y los inventarios altos, para la empresa URBANOFACTO S.A, es un riesgo, por lo que la organización se ha visto en la necesidad de hacer usos de estrategias de venta basadas en el precio; el autor Muñoz (2016) manifiesta “La estrategia de precios, se trata de una publicidad con un precio muy asequible, es lo que se denomina precios cautivos puesto que el fin último es cautivar al cliente” (pág. 229). El bajar considerablemente los precios de venta de algunos de los productos ofertados ha significado que

los ingresos de la empresa se vean considerablemente afectados que a lo largo se ha visto reflejado en el estado de resultados.

Con lo anteriormente descrito se puede realizar una evaluación de los activo totales; si bien es cierto el resultado final respecto a la variación del activo total entre en el año 2019 y 2020 es de un incremento de 33%, lo cual en gran parte se debe a que la gestión de cobranzas se efectuó de mejor manera, afirmación que se realiza en virtud de la entrevista realizada al representante legal de la empresa, en la que ha manifestado que dentro de las políticas para el mencionado periodo se enfatizó el cobro de las cuentas por cobrar; esto implicó una reducción considerable de los valores adjudicados a esta cuenta, la cual tuvo una disminución del 25%, situación que se convierte en saludable para la empresa porque no es recomendable tener un valor excesivo en esta cuenta; uno de los errores comunes de las organizaciones y que les lleva al fracaso es el no saber regular las ventas a crédito, no se trata solo de vender en cantidades exorbitantes, en realidad lo más importante es que lo que la empresa venda sea retribuido en el pago instantáneo o en su defecto en un tiempo muy corto, de modo que la liquidez de la organización no se vea afectada (Alcarria, 2014).

De este resumen de las variaciones sufridas en los totales de los grupos de activos, pasivos y patrimonio, podemos deducir los cambios sufridos en el grupo de cuentas, de allí que podemos observar que los activos corrientes se han incrementado 34% con respecto al año anterior, los activos fijos tienen un nuevo valor que representa un incremento del 32%.

Por el lado de los pasivos, este se ha incrementado en un 21% mientras que el patrimonio se ha incrementado en un 39% con respecto al 2019. Esto nos ayuda a interpretar que si ha existido cambios desde el año 2019 hasta el año 2020, siendo estos cambios el crecimiento de los saldos de las cuentas lo que implica una mejor administración y aplicación de controles y conciliaciones

para el manejo eficiente hacia una expansión de negocio(Raffino, 2020).

Análisis Horizontal del Estado de Pérdidas y Ganancias. (ANEXO 3)

A continuación, se procede a realizar el análisis horizontal del estado de resultados; según el autor Somoza (2016): El estado de resultados refleja las actividades de compra, producción y venta que tenga una organización, así como de cada una de las rentas generadas en este proceso, el análisis de este estado financiero se centra en la eficiencia que la empresa ha tenido respecto a la producción. La cuenta de ganancias y pérdidas transmite información relevante para la toma de decisiones de los administradores de un negocio. (pág. 26)

Se evidencia en la evaluación de los costos, las ventas se han incrementado desde el año 2019 hasta el año 2020 en un 4%, también los costos se han aumentado un 5% es decir que se ha estado realizando gestiones de ventas ya que en el balance general las cuentas por cobrar aumentaron y esto ha motivado el incremento del inventario.

En relación a los gastos estos se han incrementado de un año a otro en un 11% entre los gastos que tienen más representatividad son los gastos de suministros y materiales en un 51%, el gasto de transporte que se ha incrementado en un 50%, los gastos de gestión de ventas y visitas a proveedores se ha incrementado en un 110%, la regulación de actividades personales de alguna forma ligadas a las del negocio ha permitido reducir este rubro en un 36%. Del resultado final se entiende que las utilidades netas y base imponible para impuesto disminuye en un 3.9%

En cuanto a los gastos según Arredondo (2015) “Un gasto operativo es el costo en el que se ha incurrido para producir un beneficio en el presente y que ha caducado; si existe un costo que no ha caducado se denomina activo en el balance”

Para profundizar en el análisis financiero de la empresa objeto de estudio se hará uso de las razones financieras básicas las cuales proveerán los datos pertinentes para realizar en juicio de valor, sustentado en los resultados que se obtenga a partir de los cálculos de cada una de las formulas empleadas.

El autor Lavalle presenta la siguiente definición de razones financieras: Son utilizadas como un método para realizar el análisis financiero de las organizaciones, a diferencia de las otras formas, el usar esta metodología provee resultados más concretos acerca de la tendencia y el comportamiento de las finanzas puesto que provee indicios sobre el uso eficiente o ineficiente de los activos de la organización (Lavalle, 2014, pág. 17).

Las razones financieras también denominadas por otros autores como ratios financieros están distribuidos por grupos que tienen enfoques distintos y analizan los diversos aspectos dentro de la economía y finanzas de las organizaciones, en el presente caso de estudio se analizarán los cuatro grupos básicos que son: liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad. Se iniciará con el análisis de las razones de liquidez; según Córdoba (2014) “Se utilizan para determinar la capacidad que posee una empresa para cubrir las obligaciones en el corto plazo, a partir de las premisas que brinda este análisis se puede realizar juicios sobre la solvencia en cuanto al efectivo actual de la organización” (pág. 226).

Solvencia. (ANEXO 4)

Se puede observar El resultado de este índice nos indica que la empresa por cada dólar que adeuda la empresa, se tiene \$ 2,30 para cubrir la misma en el corto plazo en el año 2019 y en el año 2020 por cada dólar de deuda de corto plazo se cuenta con \$ 2,54 para poder cumplir sus obligaciones.

Del año 2019 al año 2020 ha sufrido un aumento de este indicador debido a que hubo un acrecentamiento en las cuentas por cobrar y de inventarios superior al incremento de este con respecto al sufrido por las cuentas por pagar.

Según la (RAE), la solvencia es la “carencia de deudas” o la “capacidad de satisfacer las deudas”. La palabra solvencia proviene del latín: solvens, y es la capacidad que una persona física o jurídica, así como una institución pública, tiene de satisfacer o reparar deudas, así como la carencia o falta de las mismas.

Prueba Acida (ANEXO 4)

Según el autor Izar (2016) “La prueba acida también llamada razón de liquidez tiene como función principal medir el nivel de liquidez restando los inventarios, el cual se encuentra dentro de los denominados activos circulantes; en ocasiones convertir el inventario en dinero real es el proceso más difícil” (p. 7). En base a lo escrito por el autor citado se puede conocer que la forma de determinar con exactitud el dinero con el que cuenta la empresa es no contabilizando el inventario.

Los resultados obtenidos nos indica que por cada dólar de deuda que tiene la empresa en el año 2019, esta tiene \$ 1,55 para cubrir siempre que no se consideren a los inventarios y así mismo en el año 2020, por cada dólar de deuda la empresa tuvo \$ 1,66, para pagar por lo que adeuda.

En el año 2019 el índice fue de 1.55 y en el año 2020 fue de 1.66 lo que señala que hubo una variación que se debe a que a un aumento en los rubros de caja, cuentas por cobrar y los inventarios, producto de incremento de las ventas.

Prueba Defensiva. (ANEXO 4)

Esta prueba poner en mayor apego a los niveles de liquidez que tendría el negocio para enfrentar pagos de corto plazo para honrar deudas adquiridas por operación (Arcoraci, 2017). Para el año 2019 y 2020, se revisa que este indicador es sumamente bajo y que para los volúmenes de deuda adquiridos, apenas se tuvo 2 y 9 centavos de efectivo por cada dólar de deuda. En situaciones extremas podría catalogarse a la empresa como insolvente para responder a deudas de corto plazo con proveedores o con el Estado.

Capital de Trabajo. (ANEXO 4)

Este indicador es la relación de entre el activo corriente menos el pasivo corriente (Silvina Beatriz Varona Reyes, 2010). El capital de trabajo es lo que queda después de pagar sus deudas inmediatas, es decir es el dinero que queda para poder cubrir actividades operativas del día a día sin recibir entradas adicionales de efectivo.

El capital de trabajo con que cuenta la empresa en el año 2019 es de \$ 82.738,42 y en el año 2020 es de \$ 118.727,60 lo cual significa que cuenta con capacidad económica para responder sus obligaciones con terceros y tendrá un residual que servirá para atender otras obligaciones.

Rotación de Cuentas Por Cobrar. (ANEXO 4)

Este indicador nos menciona cual es el nivel de movimiento que han tenido las cuentas por cobrar (Estrada, 2018), destacándose que en el año 2019 las cuentas por cobrar se han renovado 3.44 veces, mientras que en el año 2020 se han renovado 2.86 veces. Se entiende que en el último año no se renovaron con mayor velocidad las cuentas pertenecientes a cartera de crédito, esto a su vez nos indica que hemos recuperado en menor velocidad las cuentas que adeudan los clientes.

Periodo Promedio de Cobro. (ANEXO 4)

El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de crédito otorgados a los clientes y

evaluar las políticas de crédito y cobranzas (Juan Aguirre, 2016). De lo observado en este indicador vemos un problema de flujos de efectivo, ya que el periodo promedio de cobro de deudas ha ido aumentando lo que nos lleva a interpretar que hay más demora en la recuperación de cartera. La flexibilidad de las políticas ha permitido que se incrementen los créditos pero a su vez causa que los clientes retrasen el pago de sus cuotas aumentando la cartera por cobrar.

Rotación de Inventarios. (ANEXO 4)

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo (Aguilar, 2009). El movimiento de los inventarios ha caído en el 2020 con respecto al 2019, registrando un descenso en la rotación, ocasionando que los inventarios permanezcan mucho tiempo en bodega. Al rotar menos eso implica que el costo de oportunidad va en aumento y los réditos obtenidos al final del año por las ventas se verán disminuidos.

Al revisar este resultado nos apoyaría el planteamiento de estrategias que conlleven a incrementar la gestión de ventas y revisar el nivel de compras para encontrar un equilibrio que incremente los costos administrativos y menos amortice la inversión realizada en inventarios para la venta.

Periodo de Inventarios. (ANEXO 4)

La empresa ha demorado en promedio 78 días en sacar sus artículos de la bodega desde que los compra hasta que los vende en el año 2019 y para el año 2020 los días se han incrementado, revelando que pasa mucho más tiempo en las bodegas. Este retraso perjudica a las expectativas de negocio ya que se deben adquirir productos que tengan una alta demanda o a su vez tener un compromiso de cambio de mercadería con el proveedor en el caso que se tornen inventarios de difícil salida.

Según Bustos & Chacón (2012) el inventario es una relación detallada de los materiales, productos, mercancías que tiene la empresa almacenados y clasificados según categorías.

Rotación de Cuentas Por Pagar. (ANEXO 4)

La rotación de cuentas por pagar disminuye desde el año 2019 al año 2020, sin embargo hay que revisar las razones por las cuales se ha suscitado. Este indicador nos informa que estamos retrasando los pagos a los proveedores contribuyendo a poder amortiguar las necesidades de financiamiento por la baja rotación del inventario, es decir, no podemos pagar en menos tiempo si nuestros inventarios no tienen la salida para que puedan cobrarse lo que se ha facturado (James Wilkinson 2013).

Periodo de Cuentas por Pagar. (ANEXO 4)

Las cuentas por pagar son unas de las principales cuentas que se abordan en una entidad económica debido que son la que mantienen a la empresa operativa, ya que son ellas las que controlan las deudas que tiene la empresa con terceros, ya que los mismo son los que proporcionan las compras y servicios (Álvarez, 2001). Los días promedio en que se están demorando los pagos a los proveedores son en promedio para el año 2019, 141 días y para el año 2020, 167 días. Inicialmente esto es un buen indicador siempre que haya sido en convenio con los proveedores, en caso contrario estaría causando conflictos en el negocio por el incumplimiento de obligaciones

Razón de Endeudamiento. (ANEXO 4)

Este indicador nos permite conocer que del total de activos obtenidos en la empresa (Álvarez 2011), el 0.33% ha sido financiado por proveedores y por algunas deudas pendientes por financiamiento de impuestos, y para el año 2020 del total de activos el 0.30% es financiado por capitales externos. Podemos confirmar el hecho de que el inversionista y dueño de este negocio

no ha incurrido en préstamos a instituciones financieras y todo lo ha podido realizar con el mismo capital, pero si las proyecciones son la expansión del negocio entonces necesariamente se tendrá que compartir el riesgo con alguna de las instituciones de crédito.

Ciclo Operativo. (ANEXO 4)

El ciclo operativo del negocio corresponde al tiempo que se toma desde que se compra hasta que se cobra la mercadería vendida, esto nos indica que mientras más corto es el tiempo que yo demoro en cumplir el ciclo, más aceleración tendré con respecto a mis flujos de efectivo y a los movimientos de inventarios y eficiencia en el empleo de los recursos (Naranjo, 2011).

La empresa URBANOFACTO S.A, ha aumentado su periodo de ciclo operativo y esto es un riesgo para el funcionamiento operativo, ya que si aumenta los días que transcurren desde compra hasta que puede cobrar lo vendido podría caer en iliquidez y se arriesgarían las operaciones.

Ciclo de Efectivo. (ANEXO 4)

La microempresa incrementó su ciclo de efectivo de 41 días en el año 2019 a 64 días en el 2020, esto significa que es más amplia la brecha del tiempo que transcurre desde que se tiene que pagar las deudas a proveedores hasta el tiempo que tengo que cobrar a los clientes.

Esto ampliaría las necesidades de financiamiento operativo aumentando el riesgo de iliquidez y si se toma la opción de incrementar el préstamo podría aumentar el costo financiero. Según López, Orta, & Sierra (2014) el Ciclo de Efectivo (CCE) es una de las tantas medidas efectivas de la gestión contable, mide la rapidez con la cual una empresa puede convertir el dinero en efectivo en más líquido.

Análisis del Ciclo Operativo y de Efectivo. (ANEXO 4)

Analizando los tiempos involucrados en el Ciclo Operativo se destaca que el ciclo operativo se extiende a casi $2/3$ de la totalidad de un año al extenderse a 231 días. Este lapso de tiempo es muy amplio ya que la demora desde que se compra la mercadería hasta que se vende en promedio es de 105 días o más de 3 meses; luego el tiempo que pasa desde que se vende hasta que se cobra lo vendido demora en promedio 126 días o lo que equivale a más de 4 meses, lo que significa que desde que se compra la mercadería hasta que se cobra la venta de la misma han pasado más de 7 meses.

Por otro lado el tiempo que se tarda en pagar las cuentas a los proveedores sirve de mucho para no caer en un desfinanciamiento grave, al tener 167 días desde que compró hasta que pagó la mercadería o algo más de 5 meses en promedio.

El Ciclo de Efectivo corresponde a 64 días promedio o un equivalente a 2 meses donde no se dispone de capital derivado generado por el negocio para solventar las actividades operativas diarias, sino que es un capital de trabajo necesario para cubrir 2 meses de operatividad sin contar con ingresos por cobro a los clientes.

Sumando costos y gasto anuales registrados en el 2020, se tiene un total de \$276.274 que dividiendo para 360 días comerciales nos da un valor de \$ 767 diarios. Esa necesidad de capital diario para cubrir actividades propias de la operatividad del negocio se multiplica por los días que los indicadores nos dicen que necesitamos financiamiento, es decir por 64 días y nos da como resultado \$ 46.045 en las necesidades de Capital de Trabajo.

Esta cantidad de dinero ha sido compensada con las utilidades retenidas de los ejercicios 2019 y 2020, reduciendo la dependencia de realizar préstamos a las instituciones financieras pero también a su vez no se está diversificando el riesgo.

Probablemente los indicadores más importantes, son aquellos que miden la rentabilidad de la empresa; según los autores García & Paredes (2014). “Las razones del grupo de rentabilidad permiten medir cual es la utilidad obtenida a través de las ventas realizadas, esta no está relacionada con el capital que aportan los socios, en otras palabras, es el porcentaje de ganancia que genera cada producto vendido” (p.4).

El capital de trabajo con que cuenta la empresa URBANOFACTO S.A, en el año 2019 es de \$ 82.738,42 y en el año 2020 es de \$ 118.727,60 lo cual significa que cuenta con capacidad económica para responder sus obligaciones con terceros y tendrá un residual que servirá para atender otras obligaciones.

En la actualidad las empresas URBANOFACTO S.A llevan un control de costos por producción de \$ 327.475,00 en donde hay una variación de \$12.414,46 con respecto al año anterior.

El estudio de caso establece el objetivo general que es evaluar el control de costos periódicamente para que la organización tome las medidas preventivas y correctivas, para evitar o mitigar desviaciones significativas en las utilidades financieras de la empresa.

Según (Villalba Galindo, 2012) empresas pueden aplicar diversos métodos para realizar este reparto. Según repartan entre los productos la totalidad de los costes o sólo una parte, distinguiremos entre:

- ✓ **Métodos de costes parciales:** sólo distribuyen entre los productos ciertas categorías de costes.
- ✓ **Métodos de costes totales:** distribuyen la totalidad de los costes.
- ✓ **Costeo por Objetivo y Costeo Kaizen:** La empresa utilizara Costeo por Objetivo y Costeo Kaizen una técnica que adoptan las empresas japonesas, para penetrar en los

mercados extranjeros, el cual consiste en ofrecer un producto de calidad (satisfacción de las necesidades del cliente) y además ofrecer un precio que le asegure la demanda. Para ello se parte de un precio meta y de un nivel de utilidad planeada, que determinan los costos en que debe incurrir la empresa por ofrecer dicho producto, costo meta (Costo meta = Precio meta – Utilidad deseada). De esta forma se altera la ecuación de Precio = Costo + Utilidad.

Análisis de los costos

Se analiza la composición de los ingresos y egresos para conocer qué porcentaje de los egresos corresponde a costos de productos y que porcentaje corresponde a gastos operativos. Esto nos dará una visión global de las actividades necesarias para llevar a cabo las operaciones dentro de la actividad de la empresa y de la porción de los ingresos que se ha utilizado para cubrirlas. Para los años 2019 y 2020 las utilidades representan un 17% y 16% respectivamente. Si bien este nivel de utilidades en términos porcentuales es algo bajo, en cifras conocemos que ha servido para mantenerse sin mayores niveles de financiamiento externo.

Si se apunta a la expansión del negocio es necesario revisar el incremento posible de las ventas y reducir el porcentaje de costos y llevarlo a por lo menos que signifique un 65%.

DETALLE	AÑO 2019	AÑO 2020
VENTAS	100 %	100 %
COSTOS	70 %	70 %
GASTOS	13 %	14 %
UTILIDAD NETA	17 %	16 %

En el resumen de las operaciones del negocio se observa que se mantienen los costos de los productos con respecto al margen bruto de ganancias que se ha estipulado la administración de la empresa URBANOFACTO S.A, sin embargo se nota que los gastos han aumentado su representatividad en los egresos y por tanto están afectando a la utilidad líquida de este negocio.

CONCLUSIONES

Las razones de liquidez analizadas (razón circulante, prueba acida e inventario) determinan que la empresa se encuentra dentro de los parámetros establecidos por los índices de la industria, resaltando el incremento considerable en el capital de trabajo debido a los prestamos realizados por la empresa para efectuar la compra al contado de los productos que comercializa.

Las razones de actividad indican que la organización ha disminuido considerablemente los niveles de eficiencia en cuanto al uso de los activos durante el periodo 2020, puesto que la rotación del inventario ha decrecido en importantes proporciones, la rotación de activos fijos se encuentra por debajo de los determinados por la industria y los activos totales, en el año 2020 han sido utilizados con menor eficacia en relación al año 2019.

El nivel de endeudamiento de la empresa es muy alto, lo que implica que no depende de sí misma para sobrevivir en el mercado; además, las razones de rentabilidad reflejan una importante disminución en los márgenes de utilidad, lo cual ha sido ocasionado por la caída de las ventas y el alto porcentaje de costo de venta; además, la volatilidad en cuanto al precio de los productos que la empresa comercializa ha contribuido con la situación actual.

Realizar un análisis detallado del uso de los activos, puesto que los indicadores de actividad demuestran importantes debilidades, que denotan la falta de eficiencia y eficacia en cuanto al uso de los activos, especialmente en los activos fijos, cuya rotación se encuentra por debajo de los índices de la industria durante los dos últimos ejercicios fiscales.

La Empresa presenta deficientes indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y autonomía, lo que unido a su inefectiva administración financiera la obliga a adoptar una estrategia funcional dentro del área de resultados claves en la operatividad económica y financiera.

Los Estados Financieros de la empresa carecen de confiabilidad, al no reflejar de forma veraz los hechos económicos.

Con la aplicación de las estrategias dentro de las áreas claves de la empresa se lograran mejorar los niveles de riesgo, rendimiento, solvencia, liquidez y autonomía, alcanzando una eficaz y eficiente gestión económica y financiera.

Además de Reducir Costos Cuando se manejan un margen de utilidades con unos ingresos constantes (ventas de difícil incremento o precios fijados por la competencia) la única alternativa viable es disminuir los costos, para mejorar la rentabilidad económica, hacia la búsqueda de un apalancamiento financiero positivo y un incremento en la rentabilidad financiera. La reducción de costos también es una salida para las empresas industriales, que siempre tienen altos niveles de activos, es decir, deben controlar sus costos para contrarrestar la baja rotación de activos y obtener una rentabilidad económica más elevada.

Para mejorar la rentabilidad económica en el margen de utilidad neta en ventas (también componente de la rentabilidad financiera) y la rotación de los activos ($\text{Ventas netas} / \text{Activos totales}$). Se debe hacer crecer la rotación de los activos, disminuyendo el nivel de activos o incrementando las ventas con los mismos activos disponibles, a través de esfuerzos promocionales, disminuciones de precios y otros.

Se evidencia en la evaluación de los costos, las ventas se han incrementado desde el año 2019 hasta el año 2020 en un 4%, también los costos se han aumentado un 5% es decir que se ha estado realizando gestiones de ventas ya que en el balance general las cuentas por cobrar aumentaron y esto ha motivado el incremento del inventario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Lavalle Burguete, C. (2017). *Análisis financiero*. Ciudad de Mexico: Editorial Digital UNID.

Medina Walther , D. A., & Cano, M. V. (2018). *El Estado de Evolución del Patrimonio Neto*. Catamarca: Editorial Científica Universitaria.

Aced, C. (2018). *Relaciones públicas 2.0: cómo gestionar la comunicación corporativa en el entorno digital*. Barcelona: Editorial UOC.

Amat, O. (2017). *Ratios sectoriales: Cuentas anuales (balances y cuentas de resultados) de 166 sectores. 25 RATIOS por Sector*. Barcelona : Profit Editorial.

Corona, E., Bejarano , V., & González, J. (2015). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. Madrid: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Eumeded. (26 de Noviembre de 2016). *Deuda pública y flotante*. Obtenido de Eumeded:
<https://www.abc.com.py/edicion-impres/suplementos/economico/deuda-publica-y-flotante-1541502.html>

Garbanzo, G. (2016). Desarrollo organizacional y los procesos de cambio en las instituciones educativas, un reto de la gestión de la educación. *Revista Educación*, 40 (1), 67-87.

Haro , A., & Fernández , J. (2019). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. Almería: Universidad Almería.

Ilundáin, J. (2017). *El proyecto estratégico de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.

Moscoso Gama, J., Cuervo Varga, C., & Gamboa Hernández, C. (2018). *Control de calidad interno y externo*. Cundinamarca: El Cid Editor.

Núñez, L. (2016). *Finanzas I: contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.

Ribes Giner, G., Perello Marin, M., & Herrero Blasco, A. (2018). *Dirección de recursos humanos: gestión de personas*. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.

Riquelme , M. (16 de Julio de 2019). *Razones Financieras (Cuales Son Y Sus Características)*.
Obtenido de Web y empresas: <https://www.webyempresas.com/razones-financieras/>

Sánchez, E. (2017). *Gestión y control del presupuesto de tesorería: UF0340*. Madrid : Editorial CEP, S.L.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario de entrevista

Fecha

--	--	--

(DD/MM/AAAA)

Guía de entrevista al Representante Legal de “EMPRESA PUBLICIDAD GRAFICO URBANOFACTO S.A.,” el Sr, Viteri Castro Carlos Luis
Dirección: Cdla. El Mamey, Malecón, Segunda Transversal
Contacto: info@urbanofactolab.com Telf. - 0993332766

Este cuestionario de entrevista se enmarca en la investigación del caso de estudio referente a la evaluación del control de costo para determinar la rentabilidad de la EMPRESA PUBLICIDAD URBANOFACTO S.A

Cuestionario de Entrevista

¿A qué actividad económica se dedica la empresa que usted preside?

¿Cuál es la misión y visión de su organización?

¿Qué producto o servicio, de los que su empresa comercializa considera que es el más importante en el aspecto comercial, por qué?

¿Las ventas han aumentado o disminuido en relación al periodo 2019; si han disminuido, cuál cree usted que ha sido el factor principal para este acontecimiento?

¿Ha realizado compras de propiedad planta y equipo durante los periodos fiscales 2019 y 2020?

¿Ha implantado alguna estrategia para mejorar la efectividad en cuanto a las cuentas por cobrar?

¿La organización ha estado sujeta a algún tipo de auditoría en los últimos dos periodos fiscales, de haberse realizado, cuáles fueron los hallazgos más importantes?

¿Cuáles son sus principales clientes?

¿Cuáles son sus principales proveedores?

Entrevista realizada por:

Firma del entrevistado:

Análisis del Cuestionario del control de Costo

Según el análisis de la entrevista al propietario legal de la empresa y mediante las evaluaciones al control de costos, se puede determinar que URBANOFACTO S.A, cuenta con una aceptable rentabilidad esto se da a causa del aumento del capital y el incremento de sus ventas en el año 2020.

ANEXO 2

PUBLICIDAD URBANOFACTO S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019 Y 2020

ACTIVOS	2019	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CORRIENTE				
CAJA	1.200,00	7.300,11	6.100,11	508%
CUENTAS POR COBRAR	91.500,00	114.429,00	22.929,00	25%
CREDITO TRIBUTARIO IVA	4.347,46	5.039,89	692,43	16%
ANTICIPO IMPTO.RENTA	1.196,94	1.512,30	315,36	26%
INVENTARIOS	48.069,82	67.565,77	19.495,95	41%
TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTE	146314,22	195847,07	49.532,85	34%
ACTIVOS FIJOS				
LOCAL BODEGA	30.000,00	30.000,00	-	0%
(-)Depreciacion Acumulada de Local	- 3.000,00	- 6.000,00	3.000,00	100%
VEHICULO-CAMIONETA (La empresa)	9.000,00	9.000,00	-	0%
(-)Depreciacion Acumulada en maquinaria y equipo	- 450,00	- 900,00	450,00	100%
Producción	12.000,00	32.000,00	20.000,00	167%
(-)Depreñiacion Acumulada Producción	- 600,00	- 1.600,00	1.000,00	167%
EQUIPO DE COMPUTACION	850,00	850,00	-	0%
(-)Depreciacion Acumulada de Equipo de Computa	- 283,33	- 566,67	283,34	100%
MUEBLES Y ENSERES	550,00	550,00	-	0%
(-)Depreciacion Acumulada de Muebles y enseres	- 55,00	- 110,00	55,00	100%
TOTAL DE ACTIVO FIJO	48011,67	63223,33	15211,66	32%
TOTAL DE ACTIVOS	194.325,89	259.070,40	64.744,51	33%
PASIVOS				
CUENTAS X PAGAR	62.717,77	76.957,32	14.239,55	23%
IMPTO A LA RENTA X PAGAR	581,89	-	581,89	-100%
RETENCIONES RENTA X PAGAR	276,14	162,15	113,99	-41%
TOTAL PASIVOS	63.575,80	77.119,47	13.543,67	21%
PATRIMONIO				
CAPITAL	66.377,21	66.377,21	-	0%
PERDIDAS EJERCICIOS ANTERIORES	- 4.607,35	- 4.607,35	-	0%
UTILIDAD EJERCICIOS ANTERIORES	15.711,26	68.980,23	53.268,97	339%
UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO	53.268,97	51.200,85	2.068,12	-4%
TOTAL PATRIMONIO	130.750,09	181.950,93	51.200,85	39%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	194.325,89	259.070,40	64.744,52	33%

Fuente: Empresa Publicidad URBANOFACTO S.A

Elaborado por: Caicedo Maldonado Kevin Andrés.

ANEXO 3

PUBLICIDAD URBANOFACTO S.A
ESTADO DE RESULTADOS-ANALISIS HORIZONTAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019 Y 2020

	2019	2020	VARIACION	%
VENTAS	315.060,54	327.475,00	12.414,46	4%
COSTO DE VENTAS	220.569,35	230.564,13	9.994,77	5%
UTILIDAD BRUTA	94.491,19	96.910,88	2.419,69	3%
TOTAL DE GASTOS	41.222,22	45.710,03	4.487,81	11%
HONORARIOS PROFESIONALES	1.632,00	1.880,96	248,96	15%
SUELDOS	14.400,00	14.832,00	432,00	3%
COMBUSTIBLE	1.430,00	1.570,59	140,59	10%
SUMINISTROS Y MATERIALES	520,72	785,50	264,78	51%
TRANSPORTE	2.358,67	3.542,11	1.183,44	50%
SEGUROS	2.000,17	2.116,79	116,62	6%
ARRIENDO	9.800,00	9.800,00	-	0%
GASTOS DE VIAJE Y MOVILIZACION	1.682,56	1.843,69	161,13	10%
SERVICIOS PUBLICOS	582,70	675,84	93,14	16%
DEPRECIACIÓN	4.388,33	4.788,33	400,00	9%
GASTOS DE GESTIÓN	1.322,76	2.783,59	1.460,83	110%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	850,00	926,81	76,81	9%
PAGO POR OTROS BIENES	254,31	163,82	- 90,49	-36%
BASE IMPONIBLE	53.268,97	51.200,85	- 2.068,12	-3,9%

Fuente: Empresa Publicidad URBANOFACTO S.A

Elaborado por: Caicedo Maldonado Kevin Andrés.

ANEXO 4

	2019	2020	
SOLVENCIA <u>ACTIVO</u> <u>CORRIENTE</u>	2,30	2,54	veces
PRUEBA ACIDA <u>ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO</u> PASIVO CORRIENTE	1,55	1,66	veces
PRUEBA DEFENSIVA <u>CAJA - BANCOS</u> PASIVO	0,02	0,09	veces
CAPITAL DE TRABAJO ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	82.738,4 2	118.727,6 0	dólares
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR <u>VENTAS ANUALES A CREDITO</u> CUENTAS POR COBRAR	3,44	2,86	veces
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZAS <u>360</u> ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	104,55	125,79	días
ROTACIÓN DE INVENTARIOS <u>COSTO DE VENTAS</u> INVENTARIO PROMEDIO	4,59	3,41	veces
PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIOS <u>360</u> ROTACIÓN DE INVENTARIOS	78,46	105,50	días
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR <u>COMPRAS</u> CUENTAS POR PAGAR	2,54	2,16	veces
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS <u>360</u> ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	141,74	167,02	días
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO <u>PASIVO</u> ACTIVOS	0,33	0,30	%

CICLO OPERATIVO PERIODO DE INVENTARIOS + PERIODO DE CUENTAS	183,01	231,29	días
CICLO DE EFECTIVO CICLO OPERATIVO - PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR	41,26	64,2 7	días

Fuente: Empresa Publicidad URBANOFACTO S.A

Elaborado por: Caicedo Maldonado Kevin Andrés.