



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN LA
EBANISTERÍA “SIERVO DE JEHOVÁ” UBICADA
EN EL CANTÓN GUAYAQUIL**

Autor: Plaza Lovatón Carlos Alberto

Tutora: Ing. Delgado Chavarría Mireya Gioconda

Guayaquil, Ecuador

2019

Dedicatoria

Este proyecto va dedicado a mis abuelos maternos y paternos, quienes me han brindado su apoyo a través de todo este tiempo y me ayudaron a forjarme como hombre de bien.

A mis padres, porque a pesar de todo, me enseñaron a perseverar en la vida.

A mis hermanos, quienes espero vean en mí un ejemplo de esfuerzo y dedicación.

A mi novia, quien me acompañó de manera incondicional a través de toda mi carrera.

Plaza Lovatón Carlos Alberto

Agradecimiento

A Dios, por estar siempre indicándome el camino correcto.

A mi abuelo Julio, quien siempre me ha abierto las puertas de su casa.

A mis abuelos Alfredo y Cruz, quienes siempre me han apoyado.

A mis tíos y tías, que siempre han estado ahí para dar un consejo sano y lleno de amor.

A mi gran amigo Arturo, quien me acompañó en momentos difíciles de mi vida.

A todos los profesionales y amigos con quienes compartí mi trabajo e inspiraron mis deseos de superación académica.

Plaza Lovatón Carlos Alberto



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN LA EBANISTERÍA “SIERVO DE JEHOVÁ” UBICADA EN EL CANTÓN GUAYAQUIL** y problema de investigación: **¿De qué manera se podría determinar la rentabilidad de los productos fabricados para establecer la procedencia de las utilidades de la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el año 2018?**, presentado por **Plaza Lovatón Carlos Alberto** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Tutora:

Plaza Lovatón Carlos Alberto

Ing. Mireya Delgado Chavarría

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Carlos Alberto Plaza Lovatón en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación *Análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová”*, de la modalidad de Semipresencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Carlos Alberto Plaza Lovatón

Nombre y Apellidos del Autor

No. de cédula: 0924829377

Firma

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT

Firma



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en
el cantón Guayaquil

Autor: Plaza Lovatón Carlos Alberto

Tutora: Ing. Mireya Delgado Chavarría

Resumen

La rentabilidad es un criterio que todas las compañías desean obtener para mantenerse operativas en el mercado, para la ebanistería Siervo de Jehová, la ausencia de herramientas que permitan cuantificar su utilidad, ha ocasionado un estancamiento financiero, limitando su inventario a la cantidad de recursos financieros de su capital social. Mediante el uso de la investigación explicativa, descriptiva y correlacional se evidenció que su inventario no cuenta con un tratamiento adecuado, desconociendo los productos de mayor rotación y rentables. A través de las técnicas como la observación, el análisis documental y la entrevista, se mostró que su rendimiento operativo es del 7.10% por cada dólar invertido, resultado que puede mejorarse si la empresa emplea créditos para aumentar su producción y mantener relaciones a largo plazo con proveedores.

Conocer costos

Rentabilidad

Determinar utilidad



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en
el cantón Guayaquil

Autor: Plaza Lovatón Carlos Alberto
Tutora: Ing. Mireya Delgado Chavarría

Abstract

Profitability is a criterion that all companies wish to obtain in order to remain operational in the market, for the cabinetmaking Servant of Jehovah, the absence of tools that allow quantifying their utility, has caused a financial stagnation, limiting their inventory to the amount of financial resources of its share capital. Through the use of explanatory, descriptive and correlational research, it was evidenced that its inventory does not have an adequate treatment, ignoring the products of greater rotation and profitable. Through techniques such as observation, documentary analysis and interview, it was shown that its operating performance is 7.10% for every dollar invested, a result that can be improved if the company uses credits to increase its production and maintain long-term relationships with suppliers.

Know costs

**Cost
effectiveness**

Determine utility

ÍNDICE GENERAL

| Contenidos: | Páginas: |
|---|-----------------|
| Carátula | i |
| Dedicatoria | ii |
| Agradecimiento | iii |
| Certificación de aceptación del tutor | iv |
| Resumen..... | vii |
| Abstract..... | viii |
| Índice general | ix |
| Índice de figuras..... | xii |
| Índice de cuadros..... | xiii |

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

| | |
|---|---|
| Ubicación del problema en un contexto | 1 |
| Delimitación del problema..... | 5 |
| Formulación del problema..... | 5 |
| Evaluación del problema..... | 5 |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 7 |
| Objetivo general..... | 7 |
| Objetivos específicos | 7 |
| JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN..... | 7 |

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

| | |
|------------------------------------|----|
| Antecedentes históricos | 9 |
| Antecedentes referenciales..... | 12 |
| FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... | 28 |
| VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN..... | 31 |
| DEFINICIONES CONCEPTUALES | 32 |

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA

| | |
|---|----|
| PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA..... | 35 |
| DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 49 |
| TIPOS DE INVESTIGACIÓN | 50 |
| TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN..... | 54 |
| PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN | 59 |

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

| | |
|--|----|
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS..... | 60 |
| PLAN DE MEJORAS | 75 |
| CONCLUSIONES | 85 |
| RECOMENDACIONES..... | 86 |
| BIBLIOGRAFÍA | 87 |

ANEXOS

| | |
|---|----|
| Anexo 1. Entrevista al dueño de la ebanistería..... | 93 |
| Anexo 2. Ropera de madera | 95 |
| Anexo 3. Artículos varios de la ebanistería | 96 |
| Anexo 4. Cuestionario de respuestas al gerente de la compañía. | 97 |
| Anexo 5. Ficha de observación al trabajo del gerente de la compañía.... | 98 |

Índice de figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Árbol del problema..... | 4 |
| Figura 2. Indicadores de rentabilidad financiera | 25 |
| Figura 3. Análisis Dupont..... | 27 |
| Figura 4. Estructura organizacional | 37 |
| Figura 5. Distribución por departamentos | 39 |
| Figura 6. Clasificación de clientes por cadena de distribución..... | 40 |
| Figura 7. Productos ofertados por la ebanistería | 43 |
| Figura 8. Proceso de comercialización | 45 |
| Figura 9. Proceso de producción | 47 |
| Figura 10. Procedimiento de convertir los datos en información relevante. | 59 |

Índice de cuadros

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Plantilla de trabajadores..... | 38 |
| Tabla 2. Listado de clientes | 40 |
| Tabla 3. Listado de proveedores..... | 41 |
| Tabla 4. Listado de empresas competidoras | 42 |
| Tabla 5. Población del proyecto..... | 53 |
| Tabla 6. Muestra del proyecto..... | 54 |
| Tabla 7. Ficha de observación para el Gerente General | 55 |
| Tabla 8. Ficha de observación para el Jefe de Comercialización | 55 |
| Tabla 9. Ficha de observación para el Contador | 56 |
| Tabla 10. Cuestionario para el Gerente General | 57 |
| Tabla 11. Cuestionario para el Jefe de Comercialización | 58 |
| Tabla 12. Cuestionario para el Contador | 58 |
| Tabla 13. Respuestas de la ficha de observación al Gerente General | 61 |
| Tabla 14. Respuestas de la ficha de observación al Jefe de comercialización | 62 |
| Tabla 15. Respuestas de la ficha de observación al Contador | 63 |
| Tabla 16. Respuestas del cuestionario del Gerente General..... | 64 |
| Tabla 17. Respuestas del cuestionario del Jefe de comercialización. | 66 |
| Tabla 18. Respuestas del cuestionario del Contador..... | 67 |
| Tabla 19. Balance y Estado de Resultados | 68 |
| Tabla 19. Indicadores de gestión financiera | 69 |
| Tabla 19. Composición del activo corriente | 72 |
| Tabla 20. Composición del inventario | 73 |
| Tabla 21. Detalle de las ventas..... | 74 |
| Tabla 22. Detalle de margen de contribución | 75 |
| Tabla 23. Precio de mercado de listado de productos en función a competidores | 79 |

| | |
|--|----|
| Tabla 24. Detalle de margen de contribución comparativo con precio de mercado..... | 80 |
| Tabla 25. Análisis de productos por punto de equilibrio..... | 81 |

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

La rentabilidad financiera de un negocio, es el común denominador que buscan obtener los inversionistas, de acuerdo a (Emery, 2011), una de las tareas de la administración de una compañía, es utilizar de manera de manera eficiente y eficaz los recursos, siendo para el autor (Moncini, 2012) el concepto de eficiencia, el utilizar la mínima cantidad de recursos y para el autor (Stallings, 2015) la eficacia cuando una empresa maximiza el beneficio de cada uno de los productos comercializados.

En resumen, por medio de la rentabilidad financiera, se conoce si una empresa está siendo manejada con la mínima cantidad de recursos y que al mismo tiempo posea una efectiva posición de su marca, para incrementar el beneficio de cada producto vendido, sin embargo, en la mayoría de ocasiones, la organización solo cumple con un criterio o en el peor de los casos ninguno de ellos, ocasionando en el mediano plazo un riesgo de la pérdida total de la inversión.

Para obtener un rendimiento positivo y garantizar recursos económicos en forma de dividendos o que en el mediano plazo, las actividades económicas devuelvan el total del monto invertido para la organización, los autores (Lawrence & Chad, 2012) recomiendan que se deben dictar políticas, establecer procedimientos y estos a su vez al final del periodo contable, puedan arrojar beneficios económicos a los inversionistas.

Dentro de la rama de las finanzas aplicables a una empresa, según (Schmukler, 2012), afirma que existen ratios financieros, que al finalizar el periodo contable, pueden evaluar la gestión administrativa de los directores y establecer puntos críticos que deben ser atendidos por la planificación financiera, su resultado es dictar planes estratégicos que son aplicados en caso que los resultados de la empresa en el periodo siguiente no sean positivos para obtener la rentabilidad.

En negocios que se basan en la comercialización de un producto tangible, es evidente que la planificación financiera, debe estar totalmente presente, porque se debe regir a tiempos de manejo de inventarios, donde la venta capture el beneficio para cubrir costos y gastos del negocio en el periodo en curso, caso contrario su efecto es el apalancamiento de recursos económicos que sustituyan el beneficio hasta que el retorno del efectivo se ejecute en función al ciclo calculado a través de ratios financieros (Demirguc & Levine, 2011).

En la práctica, la dirección de una compañía no se rige en función del conocimiento financiero o criterios contables, de la persona designada para dirigir la empresa, muchas veces en las PYMES, la gestión administrativa es controlada por el accionista mayoritario o por algún individuo designado por el directorio, esto agrava más la situación porque sus efectos económicos se notan cuando el negocio se encuentra en marcha (Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2010).

El presente trabajo de investigación, aborda la problemática actual de una PYME, que no tiene control financiero establecido, además sus directivos desconocen el criterio especialista en planificación, para asegurar que los recursos económicos que invierten en el negocio retornen en el corto plazo o a su vez se mitigue el riesgo de pérdida total del dinero colocado en la actividad económica.

Partiendo de la definición de eficiencia y eficacia, se infiere que el negocio es eficaz, porque a pesar de no contar con una planificación económica y procesos estandarizados, la misma funciona y atiende a una demanda en específico, sirviendo de apoyo el presente análisis, para que sus directivos reduzcan la inversión y puedan maximizar ese beneficio a través de los productos que le significan un mayor margen de contribución y que cumplan con el criterio de eficiencia el cual en la actualidad no es aplicado.

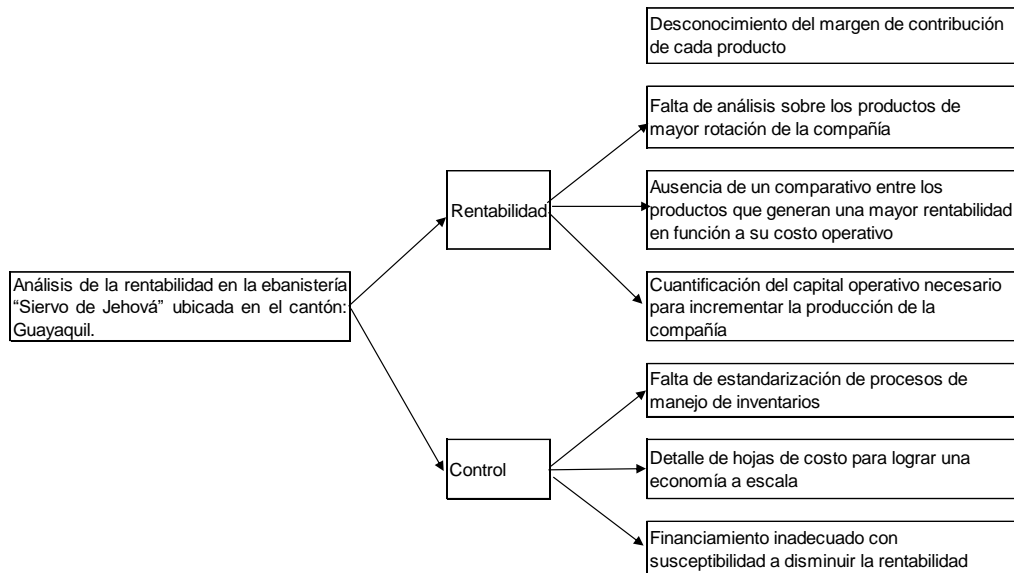
La causa de análisis del objeto investigado se lleva a cabo en la ebanistería “Siervo de Jehová”, ubicada al sur de Guayaquil, provincia del Guayas; y, está compuesta por la falta de experiencia de los administradores en el ámbito contable, cuyo efecto ha ocasionado que los procesos de producción sean controlados de manera empírica y que su nivel de ventas corresponda a un patrón exclusivo del comportamiento de la demanda de sus productos.

Esto, sin considerar una planificación que les permita conocer la rentabilidad de cada artículo elaborado. Esta situación ocasiona que sus propietarios incurran en la producción de bienes cuyos precios de venta posiblemente se encuentran en un valor inferior a su costo real, o que no lleguen a cubrir sus costos fijos. Para tal efecto, se procede en este trabajo a realizar los registros del año 2018, a fin de poder determinar las causas y efectos que generan la forma de llevar sus procesos como lo realizan actualmente.

Situación conflicto

La problemática se la identifica a través de un conjunto de causas y consecuencias que se las agrupa en el siguiente esquema:

Figura 1. Árbol del problema.



Fuente: Ebanistería "Siervo de Jehová"

Elaborado por: Plaza C. (2019)

De acuerdo a la figura 1, la problemática central del tema de estudio es la determinación del costo de venta estándar de los productos que forman parte del inventario de la ebanistería Siervo de Jehová, como por ejemplo: cómodas tipo armario, camas con temática para niños y para adultos, porque a través de estos procesos, se puede establecer la decisión de promocionar aquellos artículos que generan un mayor beneficio financiero y del mismo modo, la administración tome la mejor decisión en la elección de un apalancamiento que esté acorde con la capacidad económica de la empresa.

Cabe indicar que los precios son determinados de acuerdo al mercado, ocasionando que la gestión del control sobre los costos que se implementan en la elaboración de cada producto, sea una estrategia para determinar una mayor rentabilidad de la compañía al momento de su comercialización.

Delimitación del problema

Campo: Contabilidad Financiera

Área: Rentabilidad

Aspecto: Establecer la procedencia de las utilidades

Tema: Análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en el cantón Guayaquil

Formulación del problema

Las premisas mostradas en la figura 1 tienen sus extensiones con posibles consecuencias que, a criterio de este autor, percibe que existe en el desarrollo operativo de la empresa en análisis. Por lo tanto, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué manera se podría determinar la rentabilidad de los productos fabricados para establecer la procedencia de las utilidades de la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el año 2018?

Evaluación del problema

El problema de la ebanistería “Siervo de Jehová” se evalúa de acuerdo a los siguientes aspectos:

Delimitado: La investigación tiene características delimitadas, porque la falta de planificación y controles en beneficio de la rentabilidad financiera, es un problema que actualmente no está siendo atendido por la administración de la ebanistería “Siervo de Jehová”, ubicada en el sur de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas. Para cuyo efecto es

necesario revisar los registros con que se cuenta al año 2018, con la finalidad de obtener un panorama general de los procesos que actualmente se llevan.

Claro: La presentación de la problemática será abordada en un lenguaje claro y está dada en función a los conceptos de análisis financiero, porque divide su tratamiento en dos criterios:

El primero, mejorar su concepto de eficacia, porque ayuda a maximizar la rentabilidad de los productos que actualmente comercializa; y la segunda, contribuye a mejorar la administración de sus recursos, catalogando a la administración como eficiente, porque mide la cantidad exacta de elementos del costo de producción de cada uno de los artículos que comercializa, enfocando directamente la planta al uso de una economía a escala.

Por tanto, cualquier interesado en la revisión de análisis financieros puede encontrar en este trabajo, material de fácil comprensión para sus consultas.

Evidente: El estudio tiene una característica evidente, porque en él se refleja la problemática que acontece a nivel de la determinación de los costos de los productos que se ofrecen la ebanistería “Siervo de Jehová” y la falta de conocimiento de la existencia de rentabilidad.

Relevante: La investigación es relevante porque, la falta de control financiero, puede ocasionar en el futuro, necesidades de dinero para cubrir costos operativos, que en su venta no son contemplados, y frente a la realidad económica del país en el sector bancario, cualquier PYME es sujeta a presentar garantía para acceder a un crédito, lo cual constituiría una barrera de apalancamiento para cubrir sus obligaciones en el corto plazo y seguir operando.

Factible: Finalmente el tema propuesto es factible, porque busca establecer planes contingentes ejecutables para mitigar el riesgo de la

pérdida de la inversión, generando en el futuro ofertas sobre los artículos que ofrecen una mayor rentabilidad y que su motivación en el aumento de la rotación, garantiza que la compañía maximice el rendimiento sobre el patrimonio, siendo un negocio atractivo en caso de requerir financiamiento para aumentar la planta o instalar un local comercial en otro sitio de la ciudad de Guayaquil.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Analizar la rentabilidad de los productos fabricados mediante el análisis Dupont para establecer la procedencia de las utilidades de la ebanistería “Siervo de Jehová”.

Objetivos específicos

- Fundamentar teóricamente el análisis de rentabilidad considerando su procedimiento.
- Determinar la situación actual de los procedimientos que se relacionan en la ebanistería “Siervo de Jehová” en cuanto al análisis de la rentabilidad de los productos.
- Presentar el informe del análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová”.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El análisis de la rentabilidad de los productos fabricados en la ebanistería “Siervo de Jehová” mediante el análisis Dupont busca establecer la procedencia de las utilidades con la finalidad de determinar los productos que más contribuyen a la generación de un beneficio. Es importante realizar este estudio, porque se revisará la relación que tiene la variable dependiente e independiente, las que permitirán obtener un resultado

certero a cerca del beneficio económico obtenido. Los principales beneficiarios son los propietarios, que contarán con una base para la toma de decisiones.

Se justifica de manera teórica, porque a través de las herramientas para controlar y gestionar el inventario, la propuesta de mejoras basada en teorías de especialistas en el tema, el administrador de la ebanistería “Siervo de Jehová”, tendrá como resultado una estructura de compra de materiales óptima, que contribuya a obtener una utilidad superior a la actualmente percibida, que permita en los casos que amerite mantener los precios de venta y en otros, considerar su variación, de tal manera que se pueda contar un margen de utilidad aceptable.

Se justifica de manera práctica, porque la aplicación de herramientas de financiación, ofrecen a la compañía una ventaja competitiva en cuanto a estructura de costos, porque en caso de aumentar el tamaño de las ventas, usando un ahorro en el bolsillo de los clientes, la empresa podrá aplicarlo, porque a pesar de ofertar precios sumamente bajos, su estructura financiera no estará comprometida.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos

El manejo de inventarios es una actividad que se remonta a la época egipcia, específicamente desde que Moisés toma las provisiones necesarias para abastecer a la población durante la sequía. La construcción de grandes edificaciones para almacenar los víveres, pueden considerarse como el primer sistema de inventarios a nivel mundial. Con el paso de los años, esta costumbre tomó fuerza, debido a los múltiples eventos naturales y sociales que se desarrollaban. Con la segunda guerra mundial, permitió la implementación de innovación contable y tecnológica con la que se llevaban registros para controlar las raciones de víveres y suministros entregados a las familias (Consultor, E., 2014).

Llegando a los años '50, los diversos sistemas para el manejo del inventario, no sólo buscaban almacenar las provisiones de material bélico, sino de todos los artículos que se encontraban disponibles. Estas acciones ejecutadas por Estados Unidos permitieron administrar de forma óptima los suministros que tenían escases por la problemática social de aquellos tiempos (Render, 2015).

En 1983, aparecieron los sistemas de control interno, en donde se enfocó su aplicación en el rubro inventarios que se aplicaron para todas las

empresas. En medio oriente, específicamente en China se desarrolló un sistema de control interno que debió pasar por evaluaciones constantes para su lanzamiento, los mismos que fueron difundidos hacia todos los sectores. Con el tiempo estos se mejoraron y replicaron en otros países. De acuerdo con una publicación de El Consultor (2014) se establece que las operaciones de la empresa son el resultado de las gestiones que se ejecutan desde la Gerencia. Así, los controles internos se dividen en dos aspectos: a) los de ejecución; y b) los de evaluación.

A nivel mundial, las cadenas de suministro necesitan mantener un equilibrio entre el stock y la inversión eficiente de los recursos, encontrando la forma de satisfacer las necesidades de sus clientes, sin embargo, esto es algo complejo para las empresas que mantienen escenarios económicos inestables. Generalmente, la mayoría de las empresas cometen errores entre los principales: solicitar un stock mayor al requerido, porque su nivel de demanda es incierto, y no implementar controles para el manejo del inventario, (Montero, 2018).

Por este motivo es necesario realizar una revisión de la información que tienen las empresas sobre sus inventarios con la finalidad de que sean gestionados de manera adecuada. Los beneficios de lograr este objetivo serán: la reducción de devoluciones, mejorar la competitividad de la empresa y disminuir el stock del inventario (Montero, 2018).

En Ecuador, el sector empresarial y las entidades públicas, adoptan las normativas internacionales de control interno; según sea necesario, bajo la vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores; Superintendencia de Bancos; Contraloría General del Estado y otros organismos de acuerdo a su naturaleza. Sin embargo, la gran mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas no realizan un control de sus inventarios.

Una publicación de EUNED (2013) mencionó que los controles aplicados a las compañías en relación a los inventarios se basan en herramientas

con las cuales se determinan la productividad de las mismas, definiendo su capacidad operativa para clasificar, registrar, y administrar los activos (mercaderías). También destaca que el país, es uno de los que más problemas presentan en el área de control interno, debido a la gran cantidad de empresas que nacen producto de emprendimientos empíricos.

Por este motivo, es de gran importancia la evaluación constante de los mismos para actualizar las normativas en base a las necesidades de cada empresa. La aplicación de efectivos sistemas de control interno permite: tomar decisiones oportunas con información financiera confiable y garantizar la gestión de los inventarios.

Del buen manejo de los inventarios las empresas que logran alcanzar controles eficientes, ven optimizados sus resultados, ya que únicamente alimentan sus existencias del material estrictamente necesario, sin sub o sobre inventariarse.

Esta forma de manejar los inventarios permite a los administradores de un negocio contar con mejor rentabilidad y adicionalmente, se encontrarán en condiciones de manejar cálculos de precio de venta que les permitirán ser competitivos.

En la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en la Cooperativa Santiago de Roldos, de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas; el alcanzar dichos niveles, actualmente no es posible, para tal efecto, el investigador del presente trabajo procederá a realizar análisis a los registros del año 2018, para establecer la rentabilidad de los productos ofrecidos y determinar la posibilidad de mantener los precios actuales, establecer estrategias selectivas de venta, cambios de precios a ofrecer al público, etc.

Una vez determinado los antecedentes históricos sobre el problema, los cuales ayudan a interpretar la relación con el escenario propuesto a

analizar en el capítulo uno, a continuación, se redactan algunos antecedentes referenciales que ayudan a seleccionar respuestas en el presente trabajo de investigación:

Antecedentes referenciales

A continuación, se muestran algunos de los proyectos más relevantes que refieren al tema en estudio y que se han considerado para la elaboración de la investigación:

Morales, (2015) en su proyecto de titulación denominado “Diseño de un sistema de control interno de inventario basado en el modelo COSO I para la empresa Service Lunch”, planteó como objetivo mejorar la gestión en el uso de los insumos dentro de la producción, para lo cual se concluyó que era necesario diseñar un modelo de control interno, que permita detectar errores y ejercer prevención de fraudes para fortalecer a la compañía.

Por otro lado, Izasa (2014) investigó dentro de su proyecto “Diseño de un manual de control interno para la adecuada administración del inventario en una empresa farmacéutica”, sobre la importancia de este tipo de controles encontrando que es importante que los colaboradores tengan un manual claro y explícito sobre las actividades relacionadas con el inventario para evitar errores de usuarios, esto permitirá también identificar de manera más exacta las deficiencias de control para actualizarlas y mejorarlas.

Segovia (2014, pág. 35) mencionó en su investigación “Implementación de Normas de Control Interno al proceso de distribución de la empresa Las Palmeras de la ciudad de Quito” que implementar normas de control interno dentro de las empresas es importante porque permite un seguimiento de los procesos, su ausencia se deriva en inconformidades y pérdidas para el negocio.

De la misma forma Ubilla y García (2012, p. 46) en el proyecto “Desarrollo de manual de procedimientos para mejorar el proceso de Control Interno

en la empresa INTERVISATRADE S.A.” definieron que un manual de procesos debe contar con políticas de control interno que brinden una seguridad razonable en la información financiera, cubriendo los riesgos de las operaciones comerciales de la entidad.

Marco teórico

Para un mejor análisis de la problemática existente en la ebanistería “Siervo de Jehová” en lo referente a la determinación de la rentabilidad de sus productos para el establecimiento de la procedencia de sus utilidades, el autor de esta investigación se basa en el siguiente marco conceptual:

Contabilidad

De acuerdo a McDonald (1972) define a la contabilidad como “la acumulación sistemática de datos concernientes a recursos escasos de manera que puedan hacerse predicciones y tomarse decisiones concernientes a la distribución de tales recursos escasos entre usos alternativos”

Según AICPA (1970) la contabilidad se refiere a “la actividad de servicio cuya función es promover información cuantitativa, principalmente de naturaleza financiera, acerca de las entidades económicas, con el propósito de que sea útil para la toma de decisiones económicas, al hacer elecciones racionales entre cursos de acción alternativos”

De acuerdo Briston (1978) el propósito de la contabilidad es “confeccionar y comunicar información financiera al objeto de ayudar a los individuos, gerentes y terceros en aquella tarea”

La aplicación del concepto de contabilidad bajo la perspectiva y el enfoque de la presente investigación, une los criterios de la contabilidad como una materia que permite hacer predicción y toma de decisiones ante

recursos mínimos que están en manos de individuos gerentes y terceros que tienen dentro de sus funciones este tipo de tareas.

Registro

Un registro en materia contable según Bernal (2011) se refiere al uso de herramientas materiales que usa el proceso de la contabilidad para describir la acumulación permanente, ordenada y clasificada de la información contable.

Para Rajadell & Simo (2014) los registros contables son procesos partes de la función administrativa porque almacena datos que son observados en el proceso contable y que tienen como resultado aportar con información clasificada para la posterior toma de decisiones.

Con referencia a Ortiz & Rivero (2006) el registro contable se refiere al orden cronológico de las transacciones que se documentan de acuerdo al tiempo en que suceden y suelen respaldarse con un documento físico o electrónico que evidencia su naturaleza.

De acuerdo a la naturaleza de la investigación, se especifica que el registro es una herramienta que ayuda a la gestión administrativa, en documentar las transacciones en orden cronológico y que se respalda su ejecución a través de un documento físico o electrónico; en el presente estudio a través de estos datos se puede armar la situación financiera del objeto de estudio y a través de ellos proponer contingentes para alcanzar la eficiencia y eficacia del manejo de sus recursos.

Ingresos y egresos

Para los autores Céspedes, Paz, Jiménez, Pérez y Pérez (2017) plantean concepto de ingresos y gastos, como aquellos datos cuantificados de las transacciones comerciales, donde el ingreso representa la obtención de recursos financieros por la entrega de un bien o servicio, mientras que los egresos son aquellos recursos invertidos en realizar una tarea, donde su

costo beneficio es superior o suficientemente representativa para llevar a cabo una actividad.

De acuerdo a la teoría propuesta por Castellanos & Rodríguez (2014) indica que el ingreso se refiere a la entrada de dinero a la compañía a través de canales que soportan un intercambio financiero y el egreso es toda salida de dinero bajo concepto de pago de servicios o artículos con proveedores o devolución de valores a los inversionistas.

Con relación al criterio de Bateman & Snell (2009) plantea la combinación de los ingresos y egresos como una herramienta para establecer el estado de la salud financiera de una empresa, el cual es posteriormente evaluado para la toma de decisiones.

Para el tema de análisis del presente trabajo de investigación se establece a los ingresos y egresos como herramientas para establecer la situación económica de la empresa, donde las transacciones comerciales relacionadas a la entrada de dinero mientras que aquellas fuentes de egreso son atribuidas a un pago, compra de un servicio o entrega de la inversión colocada al principio de la puesta en marcha del negocio.

Costos

Para el autor Bermúdez (2012) el concepto de costos se atribuye aquellos valores que egresan en la compañía a causa de su relación directa con la elaboración o producción de un bien, cuya diferenciación se la clasifica en función a la naturaleza del rubro, siendo ésta definida como materias primas aquellos conceptos de materiales que forman la base del producto, seguido de la implementación del recurso humano que se encarga de realizar actividades empleando las materias primas para armar el bien tangible y finalmente los valores relacionados a los costos indirectos que complementan los detalles que debe contener el producto antes de su salida al mercado.

Con referencia a los autores Ortiz & Rivero (2006) el costo representa aquellos rubros que ayudan al administrador a determinar el precio de venta real del producto, donde el productor adicionando un margen de contribución, establece el costo de oportunidad de realizar dichas actividades como referencia económica; del mismo modo su clasificación se basa en la naturaleza de los rubros empleados, siendo los insumos aquellos materiales que está compuesto el bien, la mano de obra directo los salarios de los operarios que trabajan en la planta y los materiales indirectos, los valores que suman un valor agregado al artículo final.

Según el autor Morillo (2001), define al costo como aquella inversión destinada a obtener un producto en particular, empleando actividades únicas y de valor agregado que será lanzada al mercado para cubrir o resolver un problema previamente identificado en la demanda; en función de la naturaleza del egreso, estos pueden ser catalogados como materias primas, mano de obra directa y costos indirectos.

Tomando como referencia los conceptos de estos tres autores, se puede definir a los costos relacionados con el proyecto, como aquellos valores que egresan en la compañía a causa de su relación directa con la elaboración o producción de un bien, siendo los insumos aquellos materiales que está compuesto el bien, la mano de obra directo los salarios de los operarios que trabajan en la planta y los materiales indirectos, ambos suman un valor agregado al artículo final.

Utilidad

La utilidad o rentabilidad es un concepto que encierra el concepto de resultados obtenidos a través de una excelente gestión por parte de la administración, en cuanto al manejo de los recursos proporcionados a través de la inversión que se realiza en un negocio, disponer de una rentabilidad significa que el patrimonio de la compañía ha aumentado, con los suficientes recursos para el pago de los dividendos en periodos previamente planificados (Dumrauf, 2012).

La utilidad muestra la cantidad de dinero ganada por realizar actividades comerciales, sin embargo, a diferencia de la liquidez, esta puede ser errónea, porque la compañía puede ocultar, su verdadero rendimiento a través de prácticas como respaldo de deuda, flexibilidad en cobros, que comprometen a la misma a pagar valores en el futuro, donde aún su capacidad de generar ventas es incierta (Massons, 2014).

Para el autor Briston (1978), el término utilidad en función al área contable, atribuye a la eficacia de la administración en atraer beneficios que se suman al costo de venta y que sirven para la cobertura de gastos operativos que la empresa realiza para comercializar un determinado bien o servicio.

Para referencia al término de utilidad en referencia al tratamiento de la presente investigación, se muestra como un concepto que encierra el concepto de resultados obtenidos a través de una excelente gestión por parte de la administración, y que sirven para la cobertura de gastos operativos que la empresa realiza para comercializar un determinado bien o servicio.

Análisis financieros

El análisis financiero, es un proceso y herramienta financiera, que se lleva a cabo con el objetivo de diagnosticar la situación económica de la empresa, clasificado en una serie de enfoques, que permite identificar en la alta dirección, la correcta toma de decisiones, a fin que se mitiguen errores y se fortalezcan oportunidades que están afectando directamente en la compañía, sean estas de origen externo o de forma interna que aún no han sido estandarizadas en la organización (Amat, 2008).

Para Roldán (2019) el concepto de análisis financiero hace referencia a la forma de interpretar los resultados presentados en estados contables de la compañía a fin de diagnosticar su situación económica y proyectar a futuro planes contingentes que garantice la acumulación de capitales en el patrimonio.

Según Koontz & Weihrich (2013) definen al análisis financiero, como una serie de técnicas que evalúan la toma de decisiones ejecutadas por la gerencia, haciendo una auditoría de los resultados obtenidos por dichas decisiones, posteriormente se realiza una retroalimentación y en caso de ser necesario se corrigen errores, encaminando a la organización directamente al beneficio económico.

Complementando estos tres conceptos de análisis financiero, se establece que la definición más acorde al problema se basa en definir este criterio como la forma de interpretar los resultados presentados en estados contables de la compañía a fin de diagnosticar su situación económica y proyectar a futuro planes contingentes encaminando a la organización directamente al beneficio económico.

Ratios

Son herramientas de análisis de los estados financieros, las cuales permiten evaluar la situación de una entidad o sector mediante diversas operaciones aritméticas y geométricas, (Córdova, 2014). Estas razones se clasifican en: liquidez, apalancamiento financiero, actividades, rentabilidad, aquellas que permiten realizar una comparación de la empresa con otras del mercado (García & Paredes, 2014).

Si se requiere conocer razonablemente los resultados de la situación financiera o rentabilidad es necesario aplicar un grupo de estas fórmulas, comparando también una variación entre períodos (García V. , 2014).

Razones de liquidez.

Son aquellas que permiten realizar una medición de la capacidad que tiene una organización para cumplir con sus obligaciones durante el corto plazo, teniendo en cuenta que, si se mantienen activos corrientes con valores superiores a los pasivos corrientes, hay una mayor probabilidad de cubrir estas deudas. La fórmula de aplicación de este ratio financiero es:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Existe otra prueba de liquidez que se considera más conservadora, denominada como “prueba ácida” porque establece una relación entre el activo circulante menos el inventario y dividido para el pasivo circulante, como se observa a continuación:

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Este cálculo es similar al primero; sin embargo, sus resultados son más exactos para determinar si se cubren o no las deudas en el corto plazo.

Razones de apalancamiento financiero (deuda).

Corresponde a la medición del apalancamiento financiero de la organización, estableciendo la relación entre el pasivo circulante y el pasivo total, como se observa a continuación:

$$\text{Razón de concentración de endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Otro cálculo del financiamiento a largo plazo se obtiene del patrimonio sumado al pasivo a largo plazo, dividido al total del activo y multiplicado por 100:

$$\text{Financiamiento a largo plazo} = \frac{\text{Patrimonio} + \text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Activo total}}$$

La razón de deuda se calcula midiendo el activo total vs el pasivo total y multiplicado por 100 para determinar un porcentaje de endeudamiento.

$$\text{Razón de Deudas} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Además, para establecer la capacidad de pago de los intereses financieros, se puede calcular los gastos financieros sobre las ventas netas. Utilizando valores de un mismo período contable:

$$\text{Razón de capacidad de pago de los intereses financieros} = \frac{\text{Gastos financieros (intereses)}}{\text{Ventas Netas}}$$

Es posible definir la cobertura de intereses financieros considerando a las utilidades operacionales para los gastos financieros, con lo que se obtiene la capacidad de endeudamiento a través del impacto en beneficios. Esto significa que si se obtienen más resultados se genera un rendimiento más adecuado.

$$\begin{aligned} &\text{Razón de cobertura de los Intereses Financieros} \\ &= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gasto Financieros (Intereses)}} \end{aligned}$$

Razones de actividad.

Se orientan a establecer la eficiencia de la entidad, de acuerdo al uso de sus activos. Siento los cálculos más importantes:

El ciclo operativo, que evidencia la rotación del efectivo en días; es decir el tiempo de conversión de los inventarios en dinero.

$$\begin{aligned} \text{Ciclo operativo} &= \text{Periodo Promedio de inventario} + \\ &\text{Periodo Promedio de Cobro de Cartera} \end{aligned}$$

El ciclo financiero, que define el tiempo en el cual la empresa tiene comprometido el efectivo.

$$\begin{aligned} \text{Ciclo Financiero} &= \text{Periodo de Rotación} + \\ &\text{Periodo Promedio de las Cuentas por Cobrar} - \\ &\text{Periodo Promedio de Pago (Proveedores)} \end{aligned}$$

La rotación de la cartera establece el tiempo de conversión de las cuentas por cobrar en efectivo.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuenta por cobrar Promedio}}$$

$$\text{Cuenta por Cobrar Promedio} = \frac{\text{Cuentas por cobrar Año 1} + \text{Cuenta por cobrar año 2}}{2}$$

La rotación del inventario permite medir la eficacia en ventas, con una proyección de las compras con la finalidad de evitar un manejo excesivo de mercaderías. Demuestra el número de veces de realización del inventario.

Rotación de Inventarios

$$= \frac{\text{Costo de Ventas o Costos de Producción}}{\text{Inventarios Totales Promedio}}$$

$$\text{Inventarios Totales Promedio} = \frac{\text{Inventarios Totales año 1} + \text{Inventarios Totales año 2}}{2}$$

El ROA que mide la eficiencia en el uso de los activos operacionales:

$$\text{Rotación de Activos Operacionales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$$

La rotación de los activos fijos que establece las veces de uso de los activos en la empresa para la generación de los ingresos:

$$\text{Rotación de Activo Fijo Neto} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijo Bruto}}$$

La medición de la rotación de los activos totales, permite definir la productividad de las operaciones:

$$\text{Rotación de Activos Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$$

La rotación de promedio de pago a proveedores, permite realizar una verificación del tiempo requerido por la entidad para financiar las compras.

$$\text{Rotación del promedio de pago} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar Promedio}}$$

El establecimiento de la rotación del capital de trabajo muestra si es alta o no, para buscar financiamiento con crédito de los proveedores.

Se analiza la rotación del patrimonio líquido para determinar el número de ventas que se han realizado a partir de la inversión.

$$\text{Rotación del Patrimonio Liquido} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio Liquido}}$$

Razones de rentabilidad.

Se conocen como razones de rentabilidad a las que permiten establecer el rendimiento de las operaciones del negocio, para lo cual se aplican:

Margen de utilidad bruta, que define si la empresa tiene o no la capacidad de generar utilidades:

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Margen de utilidad operacional, que pone en evidencia la rentabilidad del negocio, sin considerar a los ingresos y egresos que se producirán.

$$\text{Margen de Utilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Margen de utilidad neta, que también permite evaluar la rentabilidad de la empresa.

$$\text{Margen de Utilidad Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Rendimiento del activo total, que muestra un porcentaje de participación de los activos sobre las utilidades generadas.

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Bruto}} \times 100$$

Con el análisis del rendimiento del patrimonio se logra establecer la rentabilidad de la inversión realizada:

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Netas}}{\text{Patrimonio (sin valorizaciones)}} \times 100$$

El cálculo del margen de caja se obtiene calculando el EBITDA correspondiente a la utilidad antes de los intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones sobre las ventas netas y multiplicándolas por 100.

$$\text{Margen de Caja} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Rentabilidad de la inversión.

La rentabilidad de la inversión se calcula con la finalidad de establecer la capacidad que tiene la empresa para lograr los rendimientos óptimos del dinero y bienes de capital que se han comprado para su explotación, los

cuales son el rendimiento de los activos (ROA) y la rentabilidad de los recursos propios (ROE).

El ROA es una fórmula de medición del beneficio que se obtiene de “cada unidad monetaria del activo, tanto deuda como capital, con independencia del tamaño de la misma” (Tabrizi, 2012). Así es que si la empresa se apalanca adecuadamente, su rentabilidad será más alta que el mismo rendimiento de los activos. Mientras que el ROE, se aplica para establecer cómo se usa el dinero que han aportado los accionistas para generar beneficios económicos, midiendo la eficiencia sin el uso de capital externo

Métodos de cálculo de la rentabilidad

En referencia a Eslava (2016) se pueden utilizar dos métodos para el cálculo de la rentabilidad de una compañía en términos generales:

El método DFF (Distribución del Flujo Financiero) que se basa en utilizar información en el estado de flujos de efectivo, posteriormente se emplean los recursos obtenidos a través de la actividad operativa, comparando su resultado de cada periodo y ejerciendo una operación de descuentos a través de una tasa que representa el rendimiento solicitado por los inversionistas para seguir manteniendo sus recursos en la empresa, este método es ideal para aquella información que se la plantea como modelos de negocios nuevos o se desea vender una idea de negocios a un grupo de inversionistas (Vera, 2016).

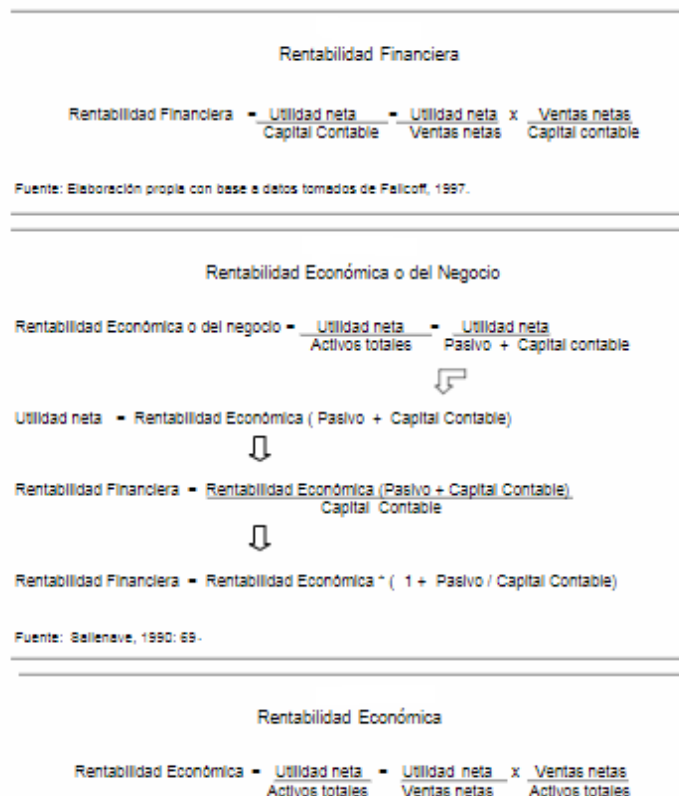
El método de los ratios financieros, requiere el empleo de ciertas fórmulas que se calculan a partir de los saldos de las cuentas mostradas en el balance de una compañía, estos pueden ser del estado de resultados y el balance general; los conceptos que se obtienen de este cálculo, permite a los inversionistas, evaluar el estado económico y financiero de la estructura a nivel general, pero que a su vez impide conocer donde se encuentran los puntos críticos, en caso que los resultados a mostrar estén representados por pérdidas para la compañía (Baca, 2011).

A partir del método de los ratios financieros, se establece un cálculo alternativo para conocer el estado financiero y económico de una compañía, esto es considerando los diferentes niveles por los cuales se obtiene una rentabilidad, siendo estas: el margen bruto resultado de la diferencia entre ventas y costos de ventas, el EBITDA cuya operación es la deducción del margen bruto, aquellos gastos operativos que están presentes por la comercialización, distribución y control de los productos o servicios que establecen las compañías en su estructura organizacional (García V. , 2014).

Planes para mejorar la rentabilidad de una compañía.

A continuación, se muestra un esquema para analizar la rentabilidad financiera de la compañía a través de indicadores.

Figura 2. Indicadores de rentabilidad financiera



Fuente: Rentabilidad financiera y reducción de costos, Morillo (2001)

Elaborado por: Morillo (2001)

En referencia a Morillo (2001), afirma que mejorar la rentabilidad de una compañía, se encuentra en el análisis de sus componentes, donde el eficiente manejo del margen de utilidad y la rotación de los activos, son dos actividades que las administraciones deben de planificar, luego establecer controles y finalmente evaluar, a fin que se repita en el nuevo periodo contable, entre las recomendaciones que establece este autor, se nombran las siguientes: disminuir el nivel de activos, incrementar las ventas a través de la misma cantidad de activos, sin que ellos intervengan un aumento del capital, evitar disminuir el precio, porque la actividad operativa se incrementa, a menos que se maneje una economía a escala.

Análisis Dupont

El análisis Dupont es una herramienta que mide el grado de eficiencia de una compañía en el uso de los recursos, comparando la gestión de sus materiales en función al rendimiento o grado de eficacia de obtener beneficios (Westreicher, 2016). En referencia a Moncini (2012) el sistema DuPont descompone el rendimiento sobre el patrimonio neto (ROE) en tres partes: el margen de utilidad sobre las ventas, la rotación del activo total y el multiplicador de apalancamiento financiero.

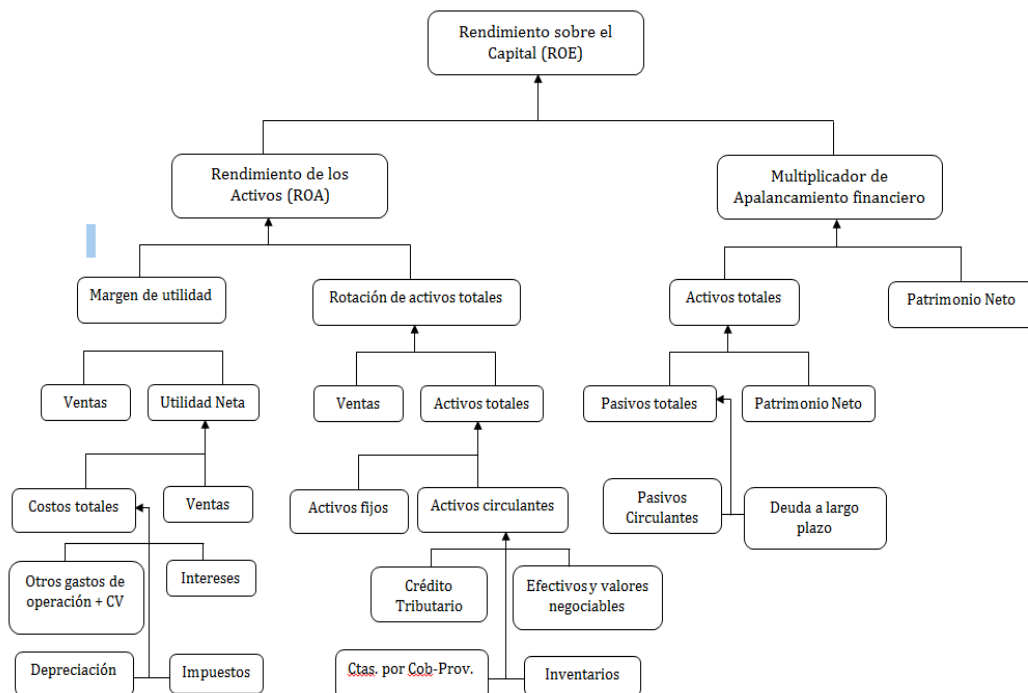
Para Dumrauf (2012) el análisis Dupont reúne el margen de utilidad neta, en donde se mide qué tan rentable es la empresa en relación con sus ventas, la rotación de sus activos, la eficiencia en la generación de ventas, etc. En esta fórmula, el resultado de las dos razones da un resultado conocido como ROA o rendimiento sobre los activos, $ROA = (\text{Margen de Utilidad Neta}) \times (\text{Rotación de Activos Totales})$, $ROA = (\text{Utilidad Neta/Ventas}) \times (\text{ventas/Activos Totales})$.

El segundo paso del análisis Dupont emplea la fórmula Dupont modificada, que relaciona el rendimiento sobre los activos (ROA) con el rendimiento sobre el capital contable (ROE) de la empresa, que este último se calcula multiplicando el rendimiento sobre los activos por el multiplicador de apalancamiento financiero (Besley, 2000).

Dupont= (Utilidad Neta/Ventas) X (Ventas/Activos Totales) X (Activos Totales/Capital contable) = ROE

El lado izquierdo de la gráfica desarrolla el margen de utilidad sobre ventas. Las diversas partidas de gasto se detallan y posteriormente se suman para obtener los costos totales, los cuales se restan de las ventas para obtener la utilidad neta. La parte central presenta las diversas categorías de activos, obtiene su total y posteriormente se divide las ventas por los activos totales para encontrar el número de veces que “rotan los activos” cada año.

Figura 3. Análisis Dupont.



Fuente: Fundamentos de Administración Financiera, Besley (2000)

Elaborado por: Besley (2000)

El producto que se da en el margen de utilidad por la rotación de los activos totales se conoce como ROA, y permite conocer la tasa en la que rinden los activos, desagregada en dos factores de rentabilidad y eficiencia que la determinan, (Besley E. B., 2000). El lado izquierdo

presenta el pasivo a corto y largo plazo que sumados el patrimonio neto nos da el total de activos que estos divididos para el patrimonio neto de la empresa nos da el multiplicador de apalancamiento financiero.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Normas internacionales de contabilidad

Existen varias normas de contabilidad de los diferentes países, con el fin de controlar cada una de estas fueron creadas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y por medio de estas se pueden valorar los pasivos, los activos y otras cuentas. Las NIC son elaboradas por la Fundación de IASC, International Accounting Standard Committee, esta fundación se divide en dos organismos el primero es la Junta Internacional de Normas Contables y la otras Fideicomisarios. La Junta es la encargada de desarrollar y emitir las NICS.

Las empresas presentan anualmente estados financieros, los cuales tienen un valor que es aceptado a negociación en un mercado que se encuentre regulado de acuerdo a las NIC las cuales se clasifican para efectos de identificación en los siguientes grupos: Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacional de Contabilidad (NIC)

En el caso de los inventarios la Norma Internacional de Contabilidad que se aplica es la NIC 2.

NIIF 13 Medición del Valor Razonable

Las Normas Internacionales de Información Financiera N°13 define el valor razonable, en una sola NIIF un marco para la medición del valor razonable y requiere información a revelar sobre las mediciones de las mismas. Se define como valor razonable al precio que se recibe por la venta de un activo o por la transferencia de un pasivo.

El valor razonable es una medición basada en el mercado y no de una entidad específica es decir que, al medir el valor razonable, la empresa debe usar los supuestos que los participantes del mercado utilizarían para fijar el precio del activo o del pasivo en condiciones que presenta el mercado, incluyendo el riesgo.

Para realizar la medición del valor razonable, una entidad requiere determinar lo siguiente: “(a) el activo o pasivo concreto a medir; (b) para un activo no financiero, el máximo y mejor uso del activo y si el activo se utiliza en combinación con otros activos o de forma independiente; (c) el mercado en el que una transacción ordenada tendría lugar para el activo o pasivo; y (d) las técnicas de valoración apropiadas a utilizar al medir el valor razonable. Las técnicas de valoración utilizadas deberían maximizar el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizar los datos de entrada no observables. Los datos de entrada deben ser congruentes con los datos de entrada que un participante de mercado utilizaría al fijar el precio del activo o pasivo”.

Cabe mencionar que esta NIIF se la puede aplicar para los elementos siguientes: “a) transacciones con pagos basados en acciones que queden dentro del alcance de la NIIF 2 Pagos basados en Acciones; b) transacciones de arrendamiento que queden dentro del alcance de la NIC 17 Arrendamientos; y c) mediciones que tengan alguna similitud con el valor razonable pero que no sean valor razonable, tales como el valor neto realizable de la NIC 2 Inventarios o valor en uso de la NIC 36 Deterioro del valor de los Activos”.

Por otra parte no se las puede aplicar para los siguientes elementos: “a) activos del plan medidos a valor razonable de acuerdo con la NIC 19 Beneficios a los Empleados; b) inversiones en un plan de beneficios por retiro medidos a valor razonable de acuerdo con la NIC 26 Contabilización e Información Financiera sobre Planes de beneficio por Retiros; y c) activos para los que el importe recuperable es el valor razonable menos los costos de disposición de acuerdo con la NIC 36”.

NIC 2, Existencias

Esta norma tiene como objetivo determinar el tratamiento contable de las existencias de una empresa, un factor fundamental en la contabilidad de las existencias es el costo que un activo debe reconocer y diferir los ingresos ordinarios correspondientes hasta que sean reconocidos. Según las Normas Internacionales de Contabilidad (2014) estas normas se aplicarán a todas las existencias en excepción de:

“(a) la obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados; (b) los instrumentos financieros; y (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección”.

Por otro lado, indica también que esta Normas no se aplicará para la valoración de existencias mantenidas por:

“(a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean valorados por su valor realizable neto, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se valoren al valor realizable neto, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios; (b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

NIIF para PYMES

Las NIIF para PYMES N° 13 (2011) esta “se aplica a todos los inventarios en excepción para: trabajos en procesos que surge de contratos de

construcción; instrumentos financieros; y activos biológicos y producción agrícola en el punto de cosecha”. La diferencia con la NIIF se encuentra en que “los criterios de comparación de inventarios al costo recuperable están en la propia NIC 2, mientras que las NIIF para Pymes están en la Sección 27 y no en la Sección 13” (JEZL Contadores Auditores, 2011).

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable Independiente: La rentabilidad

La rentabilidad es aquel valor resultante de la combinación de los factores externos de un mercado y las decisiones del dirigente o directores de una compañía en particular (Mejía, 1999).

Considerando el criterio de Mejía, se necesita conocer por parte de la ebanistería “Siervo de Jehová”, cuál es la rentabilidad que se está obteniendo a fin de hacer una revisión a los precios de venta, para determinar si los valores ingresados en la compañía, cubren a cabalidad los costos y gastos operativos que se generan al momento de gestionar su producción y distribución hacia el consumidor final.

Variable Dependiente: La procedencia de las utilidades

La utilidad es el grado de satisfacción que un individuo espera recibir en función a una decisión entre la ejecución de tareas, compra de un bien o adquisición de un servicio (Castellanos & Rodríguez, 2014).

Considerando que, luego de la revisión de la utilidad, se podrá constatar una mejora en el beneficio obtenido, por medio del ahorro en costos, eficiencia en el uso de los recursos y eficacia en seleccionar aquellos productos que ofrecen una rentabilidad atractiva, para los dueños de la compañía.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Eficiencia

Se refiere al uso de mínimo de emplear recursos en función a una actividad en particular (Fuente, y otros, 2014).

Eficacia

Es el concepto de maximizar la rentabilidad de una compañía en función a las estrategias implementadas en posicionar un producto en el mercado (Baca, 2011).

Apalancamiento

Son los diferentes canales de financiamiento del negocio para obtener cobertura de obligaciones en el corto plazo, gastos y costos de su operación comercial (Cume, 2019).

Rendimiento

Porcentaje de beneficio catalogado como positivo o negativo en función a una actividad económica (Render, 2015).

Recursos económicos

Dinero en efectivo y activos corrientes que tiene la compañía para operar sus transacciones comerciales, a menudo son financiados por el pasivo corriente u obligaciones en el corto plazo (McDonald, 1972).

Inventarios

Es el número de productos que la empresa elige para comercializar y que dependiendo de su gestión obtiene una cantidad representativa de beneficios (Mejía, 1999).

Beneficio

Valor representativo que motiva al inversionista a colocar capitales, con la única finalidad que se ejecuten procesos y a su vez se establezcan se

perciba dicho rubro para maximizar el monto que conlleve a la recuperación de la inversión y adición a los recursos financieros (Bernal, 2011).

Rotación

Número de veces que un activo o recursos económico se utiliza en una compañía para generar beneficios, en el caso del pasivo, se refiere al número de veces que la empresa asume los compromisos adquiridos en las deudas (Moncini, 2012).

Contingente

Actividades llevadas a cabo por la gerencia administrativa, que forman parte de la planificación estratégica y que sirven cuando los beneficios de la compañía están puestos en riesgo, provocados por un factor interno o externo que alteró los resultados de la actividad económica (Rajadell & Simo, 2014).

Efectividad

Concepto que busca una empresa o se la cataloga cuando muestra un excelente manejo en la gestión de activos, empleando el mínimo de recursos y a su vez maximiza el beneficio obtenido en la comercialización de cada producto (Amat, 2008).

Indicador

Formula económica, que mide la gestión de la eficiencia y eficacia de la toma de decisiones de un director o directores que se ejecutaron al momento de dado frente a la necesidad de obtener el recurso financiero para cubrir costos, gastos y el costo por el capital prestado (Córdova, 2014).

Gestión

Actividad económica o financiera que es ejecutada por la administración de una compañía y la cual puede estar regida o no a una planificación, siempre con el objetivo de obtener rendimiento económicos para la compañía (Bernal, 2011)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Se describe al objeto de estudio como la ebanistería “Siervo de Jehová”, el cual es un emprendimiento familiar de la señora Jenniffer Olaya y su esposo, que se dedica a la fabricación de: cunas; camas cunas; roperos; cómodas; anaqueles y clósets de todo tipo. Se encuentra ubicada al sur de la ciudad de Guayaquil.

Sus principales clientes son las pequeñas comercializadoras de la zona céntrica de la urbe porteña, por lo que su producción se genera de acuerdo a órdenes de pedido previamente establecidas en las negociaciones de cada transacción.

En referencia a su situación tributaria, esta funciona bajo la personería natural de la señora Jenniffer Olaya, quien es considerada como una persona natural no obligada a llevar contabilidad, sin embargo, para control interno, lleva un formato de ingresos y egresos, que le permite cuantificar sus ventas y a su vez, medir el nivel de gastos y costos que se generan en cada producción de artículos.

Su estructura de producción se adapta a las necesidades de artículos de madera que requiera el cliente, con la flexibilidad de elaborar productos únicos y con toques personalizados, siendo este último su ventaja competitiva que ayuda al negocio a alcanzar la eficacia en la generación de ventas.

La problemática actual se basa en la falta de importancia de incluir la gestión financiera en el inventario, a fin de establecer procesos que conlleven a la elegir aquellos productos que representan una alta rotación y que al mismo tiempo, tengan una representación óptima en cuanto a la utilidad del negocio.

Es decir, su comercialización en cuanto a que la captura del beneficio sea representativa para la contratación de personal operativo, se implementen procesos de entrega estandarizados y que los demás costos que se incluyen en el manejo del inventario sean cubiertos por esta utilidad.

En la actualidad la falta de identificación de costos fijos y variables, evita que el negocio se expanda y sea competitivo, siendo observado por los clientes como una unidad de producción informal, el cual debe ser castigado con precios bajos, porque estos no ofrecen el mismo tratamiento que empresas ya posicionadas en el mercado y que dentro de la oferta de sus productos, posiblemente muestren una característica única en calidad superior que la empresa que se encuentra en análisis.

Objeto social

Ebanistería “Siervo de Jehová” tiene como objetivo compartir sus servicios y su arte en madera con la comunidad de Guayaquil y sus alrededores, a precios módicos para de esta forma lograr mantenerse en el mercado en beneficio de sus clientes, colaboradores, propietarios y sus familias.

Misión

Mantener el compromiso con los clientes con la oferta de productos de calidad a precios competitivos, resaltando el empleo de materiales y el diseño exclusivo de cada artículo, donde la participación de los muebles forme parte del estilo de la decoración y gusto de cada consumidor, a través del tratamiento de ideas de un talento humano altamente capacitado.

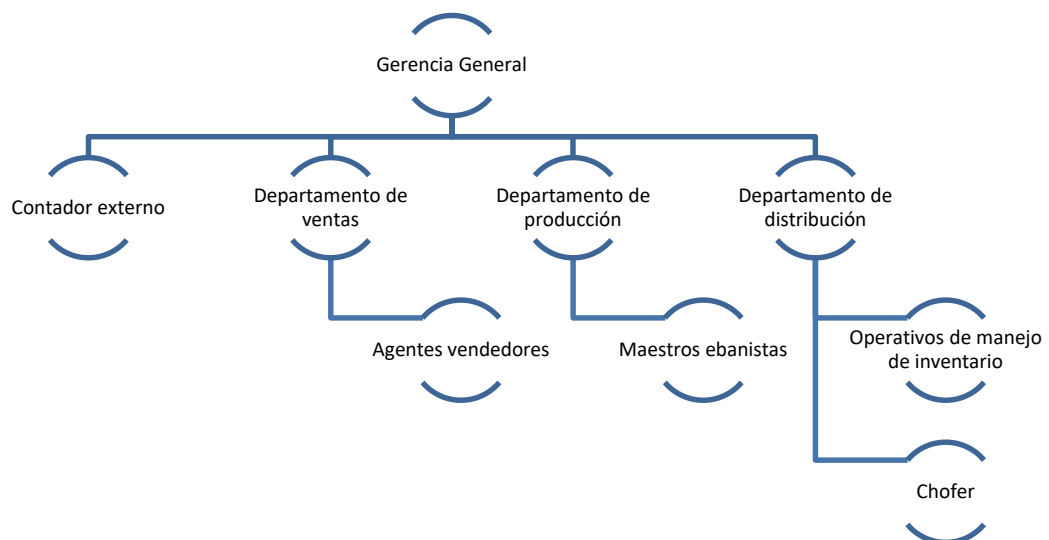
Visión

Posicionar a la ebanistería Siervo de Jehová en los próximos cinco años, como una empresa innovadora en el concepto de estilos de productos de ebanistería, con un servicio íntegro en la atención al cliente y capacidad de cubrir las exigencias de los clientes.

Estructura organizativa

Al inicio la empresa contaba con un total de cinco maestros ebanistas, los cuales eran contratados de manera informal, de acuerdo al nivel de pedidos solicitados por los clientes, siendo la forma de trabajo bajo pedido, sin embargo en la actualidad, debido a la calidad que resalta el trabajo de producción de muebles, cada vez son mayores las solicitudes que se suman al diario laboral, agregando departamentos de gestión como cargos especializados en ventas y ayudantes de distribución, los cuales son ocupados por familiares y conocidos de los dueños del negocio.

Figura 4. Estructura organizacional



Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

De acuerdo a lo observado, en la forma de trabajo de la ebanistería, se pueden detallar los siguientes cargos, cabe resaltar que este organigrama no es oficial y que se lo elabora con la finalidad de visualizar el modo de trabajo de la empresa en la actualidad.

En referencia a la figura 4, se observa que la empresa tiene a su disposición tres áreas que se diferencian en actividades, el departamento de ventas que se encarga de ofertar los productos de la ebanistería, midiendo el tiempo de la entrega y el precio de las mismas, el segundo el área de producción que se encarga de transformar la madera en el mueble especializado y finalmente el área de distribución que se encarga de la entrega del producto, garantizando no tener daños que comprometan la calidad del mueble vendido.

Plantilla de trabajadores

De acuerdo a la estructura organizacional determinada anteriormente, se establece a continuación la siguiente plantilla de trabajadores.

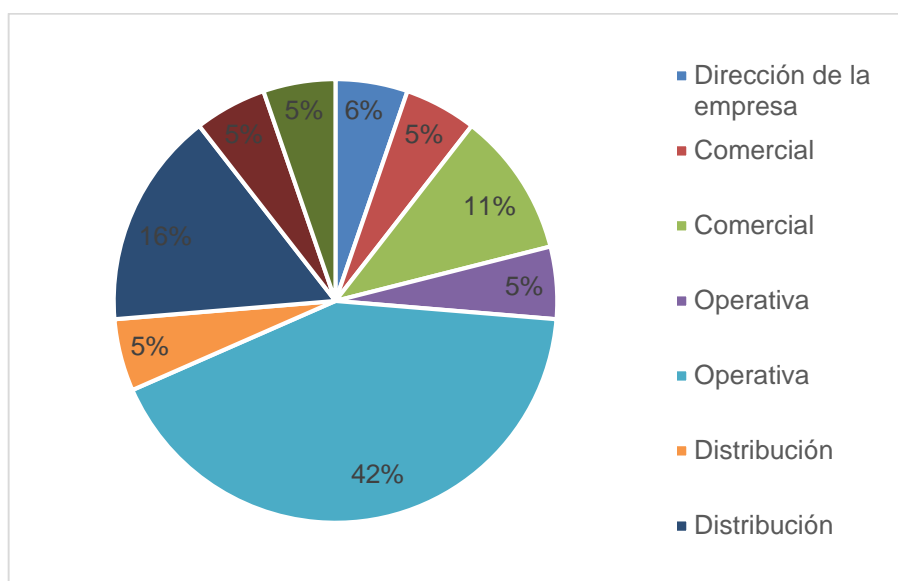
Tabla 1. Plantilla de trabajadores

| Cargo | Área | Cantidad de empleados |
|---|-------------------------|------------------------------|
| Gerente general | Dirección de la empresa | 1 |
| Jefe de comercialización | Comercial | 1 |
| Agente vendedor | Comercial | 2 |
| Jefe de producción y control de calidad | Operativa | 1 |
| Maestros ebanistas | Operativa | 8 |
| Jefe de distribución | Distribución | 1 |
| Operativos de distribución | Distribución | 3 |
| Chofer | Distribución | 1 |
| Contador | Gestión externa | 1 |
| Total | | 19 |

Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Figura 5. Distribución por departamentos



Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Cientes

El listado de los clientes que mantienen relaciones comerciales con la ebanistería, está compuesto por:

Las empresas El Madero y el Palacio del Hogar, el resto lo componen personas naturales que en la mayoría de los casos me solicitan trabajos para su uso personal en el hogar o adecuaciones en oficinas, es decir no dispone de relaciones económicas en el largo plazo, por lo tanto, debe constantemente implementar formas de atraer clientes.

Con relación a los sitios donde más acude a comercializar los productos, se cita a personas localizadas en el cantón el Triunfo, La Troncal, Balao, La Libertad, Santa Elena, recinto el Piedrero, Lomas de Sargentillo y en la ciudad de Guayaquil, solicitan pedidos en las inmediaciones de las calles Rumichaca, García Avilés, como artículos para la reventa y en locales que funcionan en el Fortín y la Balerio Estacio.

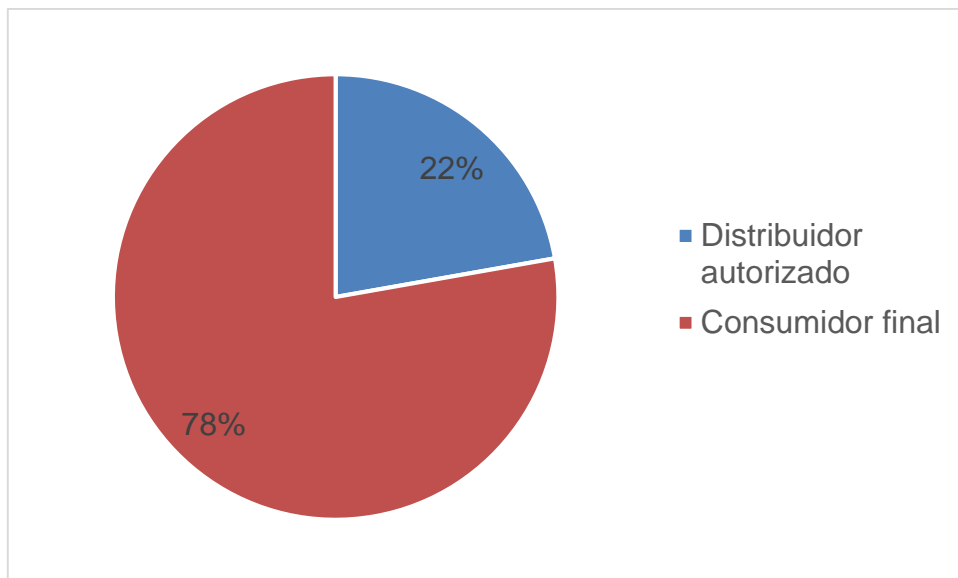
Tabla 2. Listado de clientes

| Detalle de clientes | Cadena de distribución | Forma de pago | Localización |
|----------------------------|-------------------------------|--|----------------------|
| El Madero | Distribuidor autorizado | Crédito a 30 días | Guayaquil |
| Palacio del Hogar | Distribuidor autorizado | Crédito a 30 días | Guayaquil |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | Guayaquil |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | Triunfo |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | La Troncal |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | Balao |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | La Libertad |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | Piedrero |
| Personas naturales | Consumidor final | Bajo pedido y pago a la entrega del producto | Lomas de Sargentillo |

Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Figura 6. Clasificación de clientes por cadena de distribución



Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Según observaciones del dueño de la ebanistería, al comercializar con personas naturales y consumidores finales, estas representan mayor riesgo de pago, por lo tanto, la oferta comercial es la entrega bajo pedidos del producto y con un pago anticipado de una parte, para comenzar con el trabajo y la diferencia a la entrega del mismo.

Es relevante definir que los consumidores finales significan una mayor aportación financiera para la obtención de beneficios, porque se puede ofertar un precio por encima de los distribuidores y las formas de pago dependen de los tiempos de producción de cada artículo solicitado.

Proveedores

Según el administrador de la ebanistería, entre sus principales proveedores de materia prima para la producción de los productos, se tiene los siguientes negocios:

Tabla 3. Listado de proveedores

| Detalle de proveedores | Producto recibido | Contribuyente |
|-------------------------------|---|----------------------|
| Comercial Gerardo Ortiz | Esponjas de diferentes medidas | Persona natural |
| Distribuidora Loza | Ligas, cemento de contacto | Contribuyente normal |
| Comercial Govea | Clavos, lijas, cola blanca, chapas, tiraderas | Contribuyente normal |
| Pinturas y decoraciones | Lacas, catalizantes | Contribuyente normal |
| Comercial Pelikano | Triplex, aglomerado | Contribuyente normal |
| Comercial María | Madera de laurel, cedro, colorado | Contribuyente normal |

Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

De acuerdo a los datos proporcionados por el administrador de la ebanistería, estos pueden cambiar de acuerdo a los precios que manejan en materiales, ya que cada uno de ellos no presentan condiciones de

crédito para establecer relaciones comerciales en el corto plazo, es por ello que se busca seleccionar aquellos proveedores que muestren calidad y costos que permitan tener maximizar los beneficios.

Competidores

La mayor parte de los competidores se los establece por los artesanos calificados en la rama de ebanistería, sin embargo, en las localidades que comercializan los productos y se encuentran los clientes, existen negocios ya posicionados entre los que se resaltan:

Tabla 4. Listado de empresas competidoras

| Detalle de competidores | Localización |
|--------------------------------|---------------------|
| Muebles de Santa María | Triunfo |
| Colineal | Guayaquil |
| Decorat | La Troncal |
| Mueblería Palito | Guayaquil |
| Moder mueble | Balao |
| Muebles Familia de Dios | Balao |
| Estación de muebles | La Libertad |
| Comercial Tomalá | Triunfo |
| Codi mueble | Piedrero |
| Muebles San Antonio | La Troncal |

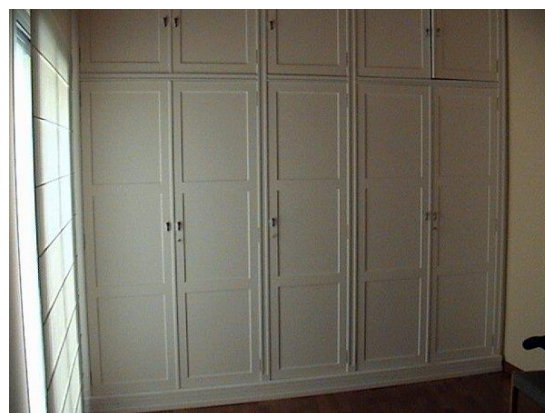
Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Principales productos comercializados

En función a su situación económica, se dedica exclusivamente a la elaboración y confección de roperos de niños, cómodas, camas, cunas, anaqueles, bastidores, closets, veladores, carpintería en general.

Figura 7. Productos ofertados por la ebanistería





Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

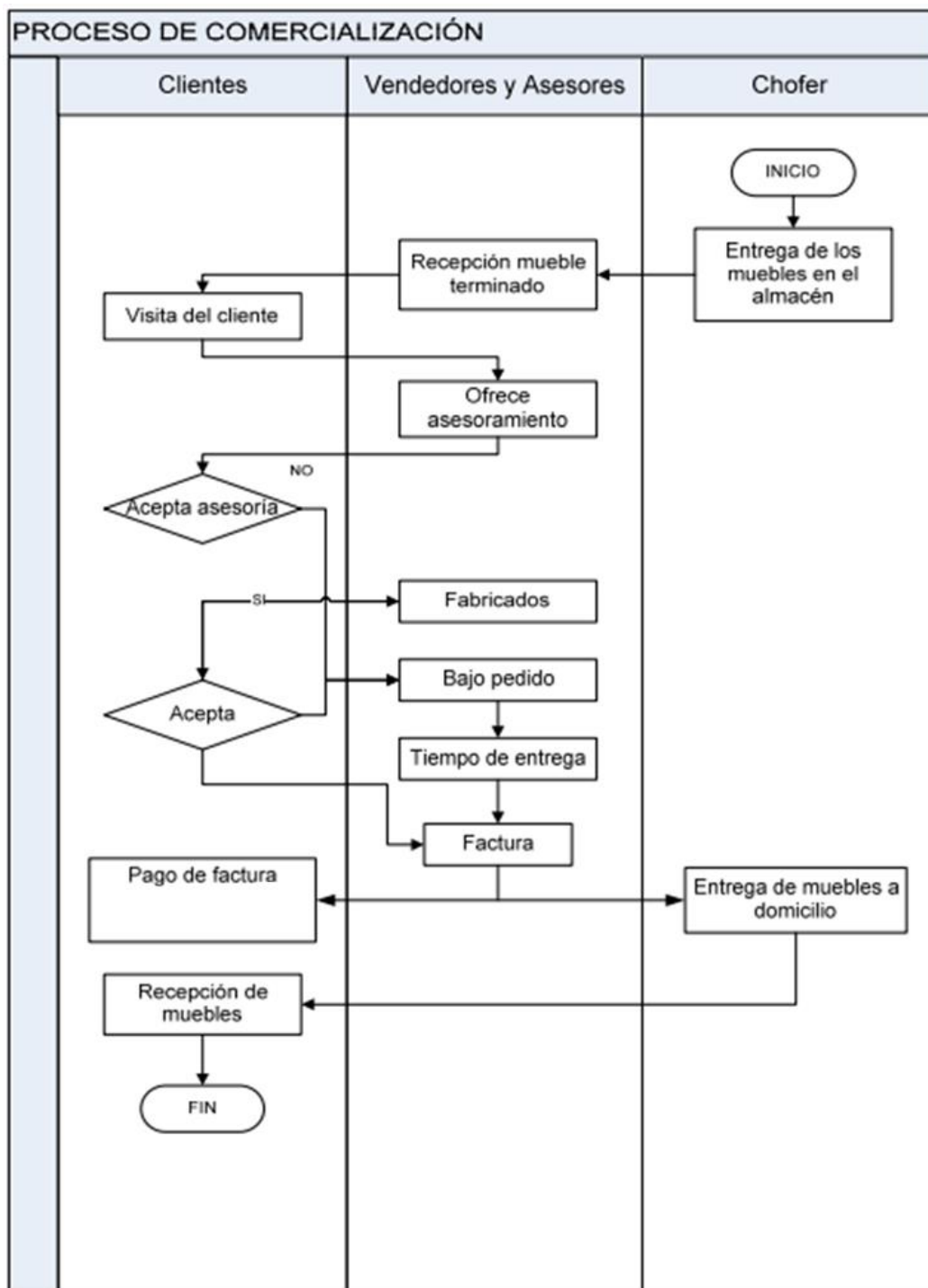
Elaborado por: Plaza C. (2019)

Descripción del proceso objeto de estudio

Al momento de gestionar un pedido con el cliente, se establecen dos formas de pago, todas ellas en función a la cantidad de artículos que le solicitan, puede ser de contado para productos pequeños, cuyo valor, no representa un riesgo para la economía del negocio y en caso de artículos que el dueño considera como un gran pedido y a su vez le representen una oportunidad para establecer futuras relaciones comerciales, ofrece directamente un crédito a 30 días.

En cuanto al tratamiento organizacional, no posee una jerarquía establecida y la forma de contratación de su personal es informal, es decir, no ofrece afiliación, los pagos por concepto de remuneraciones los ejecuta de manera semanal y bajo pedido, es decir, una vez que termina el contrato con un cliente, de no ser necesario, el colaborador deja de trabajar en el negocio. En cuanto al proceso de producción y gestión de comercialización de los productos, se establecen los siguientes procesos observados:

Figura 8. Proceso de comercialización



Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Dentro de los puntos críticos observados en este proceso, se tiene:

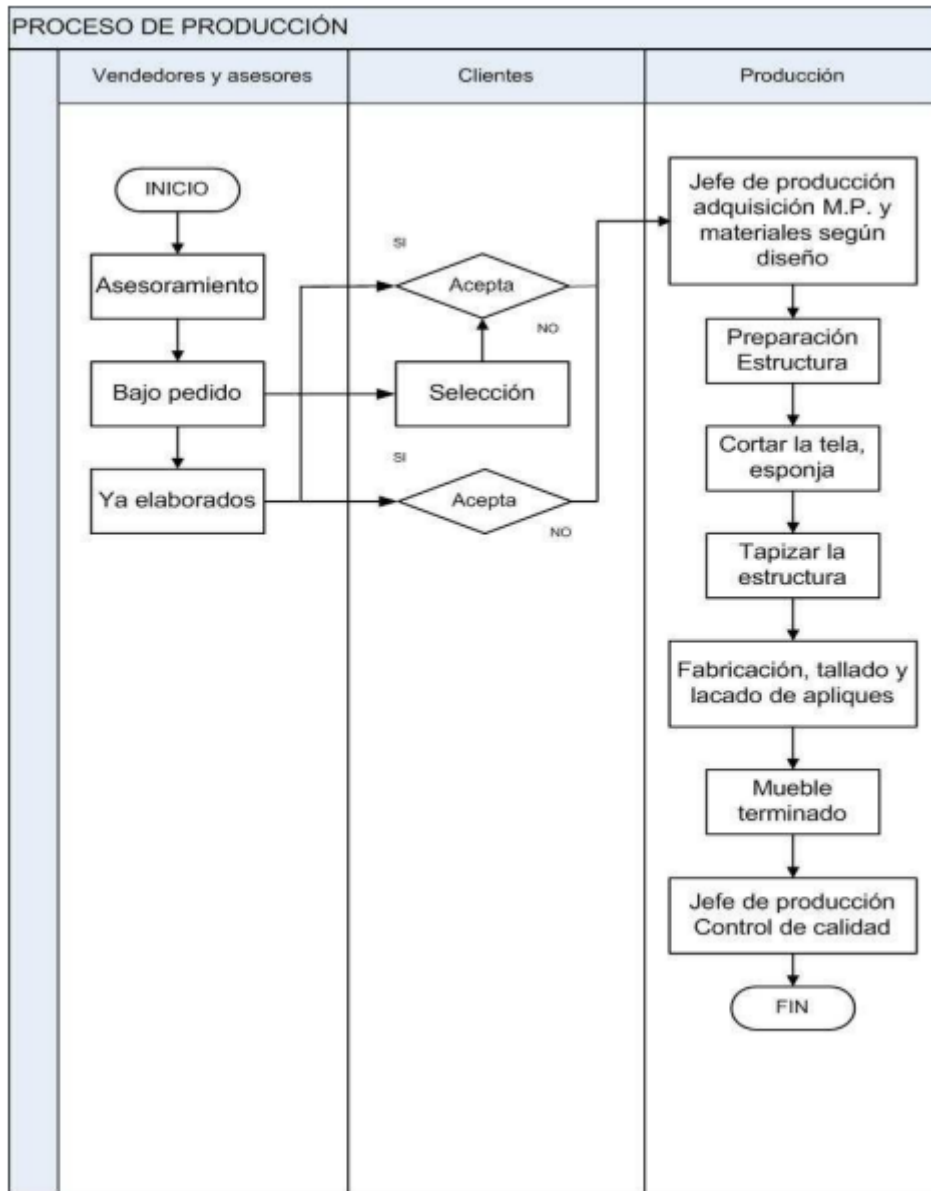
- La habilidad de persuasión del asesor en ofertar un precio que convenza al cliente de adquirir el producto, resaltando los atributos del producto.
- La experiencia de la ebanistería en el cálculo de tiempos de respuesta en su taller de producción, no se ha establecido la prioridad de los productos bajo pedidos, fabricados como parte del inventario, esto ocasiona que el área de producción en muchas ocasiones se demore más del tiempo previsto y con ello retrase el cobro de las facturas, es aquí donde se trata de reducir el número de productos a fin de tener la misma rentabilidad o superior con menos trabajo.
- El proceso de entrega a domicilio debe incluirse dentro del precio de venta, de manera que este rubro no se convierta en un valor que reduce drásticamente el valor del beneficio económico en la venta.

Se resalta que los problemas de la compañía, en cuanto a lograr la eficacia de sus operaciones, está en ser demasiado flexible con las condiciones bajo pedido, porque trata de obtener cubrir todas las necesidades de los clientes, pero el valor al final de la venta estipula en valores competitivos, a continuación, se exponen algunas razones por las cuales la flexibilidad en fabricación está afectando la compañía:

- Los maestros ebanistas deben de cambiar procesos de producción en cada pedido, con el fin de acomodar su conocimiento al producto final del cliente, esta especialización requiere el contacto con proveedores nuevos, susceptibilidad en valores agregados que quizás no fueron contemplados en la negociación y tiempos de demora por fuera de los establecidos.
- Carencia de controles financieros ante procesos cambiantes, porque es difícil establecer formas de gestionar las actividades, ya que estas son variables en función a cada actividad realizada por la empresa.

A continuación, se muestra los procesos de producción que se pueden observar en la ebanistería y de los cuales parten los puntos críticos.

Figura 9. Proceso de producción



Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Si bien es cierto dentro de las responsabilidades del área de producción, se detalla un proceso básico de la elaboración de muebles, estos varían de acuerdo al producto, además que cada unidad de producción tienen sus propios materiales, tiempos de procedimiento y control de inventarios,

que imposibilita a la administración carente de conocimientos administrativos determinar una forma de control más eficiente, esto acarrea errores al momento de establecer un costo de venta correcta y adecuado a la comunicación con el área comercial.

En términos de gestión financiera, luego de entregado cada producto, el dueño de la ebanistería, no cuenta con registros de control como hojas de costos que detallen la cantidad de materiales implementados en cada pedido, esto impide que se conozca el margen de rentabilidad por producto o pedido.

El efecto de esta falta de gestión ocasiona una variación en el costo de producción de cada pedido, generando que el producto elaborado no tenga el mismo margen de contribución en cada ciclo, a pesar de mantener la misma calidad y características de su antecesor. Inclusive pone en duda sobre el rendimiento del negocio, que de manera empírica su administrador plantea una ganancia, sin embargo, al momento de observar su saldo de caja, en la mayoría de los casos, la utilidad es inferior o quizás no compensa el tipo de financiamiento empleado para la adquisición de materiales y pago de ayudantes en la ebanistería.

De acuerdo a su imagen institucional, el negocio no posee una dirección organizacional, es decir, no tiene tipificados sus valores como compañía, evitando que persiga una misión, visión y objetivos que se deben alcanzar en el corto y mediano plazo, esto define que a futuro no se pueda avizorar un desarrollo económico sustentable, debido a la inexistencia de programas a seguir para maximizar sus beneficios.

La organización en la actualidad no maneja el tema de hoja de costos, esto impide que se conozca el margen de contribución al momento de realizar la fabricación de cada producto, esto imposibilita comenzar con un análisis de rentabilidad de cada artículo vendido, a fin de constatar que el

precio de comercialización compensa el esfuerzo de la transformación de la materia prima en el producto terminado.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación en curso reviste enfoques tanto cualitativos, como cuantitativos, los mismos que se describen a continuación:

Enfoque cualitativo

De acuerdo a la filosofía de Bisquerra (2011), afirma que el enfoque de análisis es cualitativo, cuando los datos obtenidos a través de la población, son conocimientos que evalúan un criterio de aceptación válido o de rechazo al problema presentado, esto genera que al momento de procesarlos, se los muestre en informes que demuestran el origen del problema, a través de la conformación de factores que constantemente muestran un rechazo hacia la solución del inconveniente.

Con referencia al trabajo presentado, es de tipo cualitativo por la necesidad de conocer las decisiones administrativas que han regulado la actividad de la ebanistería, como formas de administrar el inventario, determinación de precios y formas de negociación, es decir la base del control operativo de la empresa.

Enfoque Cuantitativo

Para Salkind (2013), informa que el tratamiento de datos cuantitativo, ocurre cuando la información obtenida a través de la población, se basa en datos que se pueden medir y gestionar en informes económicos, financieros, con la apertura de plantear estrategias que se basan en el mejoramiento de los resultados que en la actualidad se observan.

Con relación al tema propuesto, la investigación es de carácter cuantitativo, por la disponibilidad de resultados económicos de la empresa, como es el caso de la utilidad obtenida en la comercialización del listado de productos de la ebanistería y que a su vez mide el grado de

relevancia que ha tenido la administración en cuanto al posicionamiento de mercado de la empresa.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

En la selección de los tipos de investigación, se establecen los criterios de análisis que se requieren para convertir los datos en información relevante para construir planes contingentes viables que busquen maximizar los beneficios a través del uso correcto y planificado de los recursos que se necesitan para la elaboración y distribución de los artículos que comercializa la ebanistería Siervo de Jehová.

A continuación, se muestran dos tipos de investigación que, a criterio del autor de este proyecto, se adaptan a las necesidades de análisis de la problemática.

Investigación de campo

Para la investigación de campo, de acuerdo con Palella Stracuzzi & Martins Pestana (2012), indica que los datos se recolectan en el escenario donde se genera el problema, sin que el investigador ejerza un cambio o los manipule con un resultado a favor o en contra de los resultados a obtenerse.

Con referencia al tema en análisis esto permite conocer, cómo actualmente la ebanistería “Siervo de Jehová” realiza un control sobre los materiales que destina para la producción y elaboración de su inventario.

Para Baena (2017) la investigación de campo, contribuye con identificar criterios que existen en el escenario donde se desarrolla el problema y que al momento de plantearse de manera empírica para conformar la problemática, no se tomaron en consideración.

Con relación al tema de estudio, esto contribuye a evidenciar sino existen otras falencias en la administración de los recursos económicos, que quizás se puedan mejorar en la ebanistería y que contribuirán a disminuir

el impacto de los costos de producción de los artículos antes comercializados.

Se concluye que a través de la investigación de campo se obtiene una vista panorámica, del manejo de los recursos de la empresa y que estas a su vez están siendo ejecutadas de manera errónea, debido al desconocimiento de los administradores de la ebanistería que por ahora tratan de potenciar el concepto de generar ventas, pero que no cuentan con herramientas que les permitan medir si el costo beneficio incurrido en la producción, justifica el retorno de su inversión.

Investigación exploratoria

Con referencia a la investigación exploratoria según Moguel (2011), este tipo de investigación, permite identificar el origen del problema, con suficiente información para desarrollar diferentes aspectos, su conclusión termina en una posterior hipótesis con posibles resultados describiendo una propuesta.

A través de esta investigación, se puede elaborar una propuesta que ayude a la ebanistería “Siervo de Jehová” tener un mayor control sobre aquellos productos que generen una mayor rentabilidad y un desarrollo económico a la empresa.

Otras investigaciones aplicadas

Se toma como referencia para el análisis de datos, a:

La **investigación explicativa** porque permite determinar el estudio y factores, que permiten un mejor manejo del inventario, según Cruz, Olivares, & González (2014), que indican que este tipo de investigación se basa en dar una respuesta a cada factor que ocasiona la problemática y definir un contingente que dé solución cuando se analiza su causa.

La metodología afirma que se puede atribuir a cada factor que afecta la gestión del manejo de inventarios de la compañía, a una causa en

particular, como por ejemplo evidenciar un descenso en el nivel de ventas, ocasionado por un aumento de los materiales de producción, los cuales no han sido debidamente ajustados al precio de los productos.

Se aplica la **investigación descriptiva**, porque según los autores Hernández, Fernández, & Baptista (2014), ayuda al investigador a detallar el objeto de estudio, sus características y posibles cambios ante cualquier propuesta establecida.

Esta investigación contribuye a establecer una presentación detallada de la investigación y que métodos se implementarán para mejor rendimiento, es decir, enlista aquellos productos considerados como los que aportan con una mayor rentabilidad y que podrían cubrir sin ningún problema costos y gastos del negocio.

Finalmente, se utiliza la **investigación correlacional**, porque según Muñoz (2015) posibilita la diferencia que se pueden dar entre varios entornos, estableciendo una relación entre los factores que ocasionan el problema, con posibles efectos a futuro que pueden empeorar la situación, justificando con ello la realización del estudio.

Con referencia al trabajo de investigación permite ver y observar estas diferencias, esto se aplica al trabajo elaborado, por la relevancia de constatar si una eficiente elección sobre los productos que ofrecen una mayor rentabilidad, ayudan a establecer un punto de equilibrio que les ayude a los administradores a incurrir en pérdidas a futuro.

POBLACIÓN

Según Moguel (2011), el concepto de población abarca la relación existente de un conjunto de individuos, los cuales están siendo afectados por una situación en particular. Para el caso en estudio, la población está compuesta por las personas involucradas en los procesos administrativos de la producción, los mismos que se detallan a continuación:

Tabla 5. Población del proyecto

| Cargo | Función | Cantidad de empleados |
|---|---|------------------------------|
| Gerente general | Aprueba las compras, precios de venta y descuentos | 1 |
| Jefe de comercialización | Propone precios de los productos | 1 |
| Jefe de producción y control de calidad | Coordina la fabricación en base a los pedidos | 1 |
| Contador | Registra las transacciones e indica el flujo del efectivo | 1 |
| Total | | 4 |

Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Muestra

En relación a Villegas (2015) la muestra es una parte representativa de la población, la cual una vez obtenido los datos, representa la conformidad del total del objeto de estudio y sobre los cuales se pueden establecer estrategias posteriores al planteamiento del problema. La muestra puede ser probabilística y no probabilística.

Muestra probabilística

La muestra probabilística consiste en la aplicación de una fórmula estadística a una población tan grande que es casi imposible tener acceso a su totalidad (Guerrero & Guerrero, 2014).

Muestra no probabilística

La muestra no probabilística es aquella que generalmente se utiliza a criterio del investigador debido a que se tiene acceso a la población total, pero se puede seleccionar a las personas que aportarán significativamente a los resultados (Guerrero & Guerrero, 2014).

En el presente proyecto, el autor basado en el tamaño de la población considera utilizar el muestreo no probabilístico intencional, donde se elige al Gerente General, al Jefe de Comercialización y al Contador como los más adecuados para aplicar las técnicas de investigación, ya que de

éstos depende directamente la determinación de los costos y precios de venta de los productos que comercializa la ebanistería “Siervo de Jehová”.

Se excluye aplicar las técnicas al Jefe de Producción y Control de Calidad, porque su involucramiento en la determinación de los costos, no es muy representativa.

Por tanto, la muestra para esta investigación queda:

Tabla 6. Muestra del proyecto

| Cargo | Cantidad de empleados |
|--------------------------|------------------------------|
| Gerente general | 1 |
| Jefe de comercialización | 1 |
| Contador | 1 |
| Total | 3 |

Fuente: Ebanistería Siervo de Jehová

Elaborado por: Plaza C. (2019)

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Observación: Sirve para detallar el objeto investigado, realizando un listado de sus características e interacción con el problema; para el tema propuesta, la observación de procesos que implementan para el control del inventario, define si existe un manejo correcto de los recursos (Arnau, Anguera, & Gomez, 1990).

En la técnica de la observación se utiliza como herramienta la ficha de observación, la cual se aplicará a toda la muestra:

Tabla 7. Ficha de observación para el Gerente General

Fecha:

Cargo del entrevistado

Gerente general

Ubicación:

| Criterios | Cumplimiento | |
|--|--------------|----|
| | SI | NO |
| Actualmente realiza una investigación de mercado para determinar precios | | |
| Selecciona a sus proveedores en función a valores competitivos de la materia prima | | |
| Lleva un registro de los insumos utilizados en procesos de producción | | |
| Lleva una planificación presupuestaria del capital de trabajo | | |
| Cuenta con hojas de costos previamente establecidas | | |
| Tiene un manual que estandariza procesos de producción | | |
| Selecciona el tipo de financiamiento adecuado a las formas de cobro con clientes | | |
| Actualiza constantemente precios en función a la variación de costos | | |
| Puede clasificar los productos en función al margen de rentabilidad | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Tabla 8. Ficha de observación para el Jefe de Comercialización

Fecha:

Cargo del entrevistado

Jefe de Comercialización

Ubicación:

| Criterios | Cumplimiento | |
|---|--------------|----|
| | SI | NO |
| Cuenta con técnicas para cuantificar el precio de venta de los artículos vendidos | | |
| Actualmente las metas de ventas se basan en una planificación. | | |
| Cuenta con un inventario de seguridad de cada artículo comercializado | | |
| Los descuentos aplicados en la venta son aprobados por la Gerencia General | | |
| Presenta un reporte sobre la rotación de los inventarios a la Gerencia General. | | |
| Maneja una hoja de registros sobre la fluctuación de precios | | |
| Tiene fijado un margen de contribución que debe cuidar en el tratamiento de productos | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Tabla 9. Ficha de observación para el Contador

Fecha:

Cargo del entrevistado Contador

Ubicación:

| Criterios | Cumplimiento | |
|---|--------------|----|
| | SI | NO |
| Realiza estados del costo de productos por cada artículo vendido | | |
| Detalla el uso de materia prima en cada proceso de producción | | |
| Notifica a la gerencia cuando muestran márgenes de contribución críticos en la venta de productos | | |
| Maneja cuadros de ingresos y gastos | | |
| Interviene en el manejo operativo de la compañía | | |
| Llevan registros contables manuales o automatizados | | |
| Lleva un registro histórico de las facturas pagadas | | |
| Presenta reportes sobre el comportamiento del capital de trabajo | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis documental: Revisa cada uno de los documentos económicos que implementa la empresa para la toma de decisiones; por lo tanto, se puede utilizar hojas de cálculo de costos, para medir el impacto que tienen cada producto con relación a su nivel de ventas o definición del precio (Toro & Parra, 2006).

La aplicación de esta técnica se basa en el análisis de registros de ingresos y gastos que son llevados por el contador y que determinan el nivel de ingresos y salidas de dinero de la ebanistería, cuyos resultados se muestran en el capítulo IV.

Entrevista: A través de una serie de preguntas con características de respuestas abiertas, se interpreta la opinión del administrador de la compañía, su grado de percepción sobre el rendimiento de la empresa, además manifestar las falencias que considera, se deben corregir para el tema en estudio (Guerrero & Guerrero, 2014).

Los formatos de entrevista basados en un cuestionario de preguntas direccionadas a las funciones que cada miembro de la muestra desempeña, se muestran a continuación:

Tabla 10. Cuestionario para el Gerente General

Fecha:

Cargo del entrevistado

Gerente general

Ubicación:

| Pregunta | Respuesta |
|---|-----------|
| ¿Cuáles son los productos que actualmente comercializa en la ebanistería? | |
| ¿Cuáles son las condiciones de cobro que establece al momento de cerrar contrato con los clientes? | |
| ¿Con qué tipo de clientes en la actualidad mantiene relaciones comerciales a largo plazo, o abastece su inventario? | |
| ¿Dónde usted comercializa sus productos? | |
| ¿Cuál es el régimen de contratación de sus empleados? | |
| ¿Cuáles son las actividades que actualmente realiza para elaborar sus productos? | |
| ¿Cómo financia sus actividades de elaboración de productos? | |
| ¿Conoce qué tipo de productos en la actualidad generan más rentabilidad? | |
| ¿Qué tipo de herramientas utiliza para el control financiero? | |
| ¿Alguna vez ha registrado pérdidas en su negocio? | |
| ¿Cuáles son las falencias que usted considera tiene su emprendimiento? | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Tabla 11. Cuestionario para el Jefe de Comercialización

Fecha:

Cargo del entrevistado Jefe de comercialización

Ubicación:

| Pregunta | Respuesta |
|--|-----------|
| ¿Cómo define al mercado, competitivo en calidad del producto o por precio? | |
| ¿Según su experiencia, a cuánto asciende el margen de contribución promedio en la venta de un artículo? | |
| ¿Está autorizado para negociar formas de cobro y solicitar descuentos para clientes? | |
| ¿Lleva algún inventario de seguridad? | |
| ¿Cómo realizan los clientes sus pedidos, solicitando la elaboración del producto o seleccionando en función a temas de inventario? | |
| ¿Qué opina sobre la contabilidad de costos? | |
| ¿Tiene ayuda del departamento contable para procesar información sobre los precios de los productos? | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Tabla 12. Cuestionario para el Contador

Fecha:

Cargo del entrevistado Contador

Ubicación:

| Pregunta | Respuesta |
|---|-----------|
| ¿Cuál es su opinión sobre el manejo administrativo de la producción? | |
| ¿Por qué no realiza o aplica conceptos de contabilidad de costos? | |
| ¿Ha sugerido a la administración estandarizar procesos? | |
| ¿Cómo beneficiaría la planificación de costos a la ebanistería? | |
| ¿Existen casos donde erróneamente se ha vendido un producto por debajo de su costo de producción? | |
| ¿Considera necesario que la ebanistería implemente un programa de costos? | |
| ¿Qué productos considera que son rentables? | |

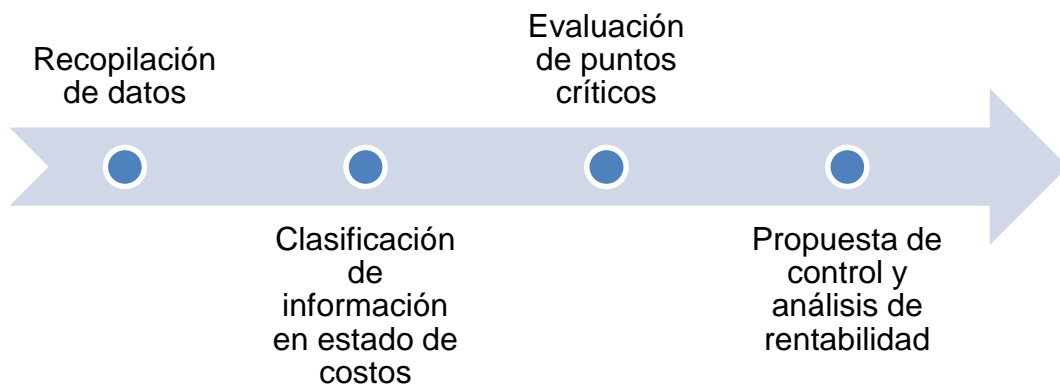
Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el tratamiento de los datos obtenidos a partir de estas técnicas de recolección de datos, se propone la aplicación del siguiente esquema.

Figura 10. Procedimiento de convertir los datos en información relevante.



Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

De acuerdo a la figura 10, los pasos para obtener los datos necesarios y convertirlos en información relevante para la propuesta, están compuestos, por una recopilación de información a través de la herramienta de recolección de datos, definidas con el análisis documental, la observación y la entrevista, a partir de dichos datos se clasifican los valores económicos que sirven para la conformación de estados de costos, los cuales son ausentes en el negocio.

Luego se identifica los puntos críticos, como la diferencia en clasificar rubros directos e indirectos a la elaboración de los productos, seguido a su vez de los montos de materiales y recursos humanos para el desarrollo de cada una de las actividades que se ejecutan en la empresa, posteriormente se toman estas falencias y se las agrupa como parte de los puntos críticos para el desarrollo de la propuesta.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Dentro del capítulo IV, se realiza la presentación de los resultados obtenidos a través de las técnicas de recolección de datos establecidas al inicio del capítulo 1, esto permite primero, definir los resultados financieros de la compañía a través de la evaluación económica de sus activos, pasivos y patrimonio, segundo analizar la cuenta de inventarios, a fin de conocer la composición de su listado de productos, medir sus costos de producción, ventas y rendimiento económico de cada una de sus unidades.

Posteriormente por medio del punto de equilibrio se procede a medir el grado de contribución en función al gasto operativo de la compañía, clasificando aquellos artículos que son descritos con bajo rendimiento, a fin de comprobar a la gerencia que existen artículos que generan peso a la fábrica, emplean recursos financieros que pueden ser destinados a otros bienes y que además de los productos con mayor rendimiento, puede generar menos esfuerzos para generar utilidades a los socios.

Aplicadas las técnicas de investigación seleccionadas, a continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Presentación de resultados

En el presente apartado, se muestran las opiniones cualitativas de los cargos referidos en la muestra, los cuales servirán para constatar que los criterios manifestados en el árbol del problema (figura 1), actualmente se cumplen en la organización.

Resultados de la observación

La ficha de observación al Gerente General presenta las siguientes respuestas:

Tabla 13. Respuestas de la ficha de observación al Gerente General

Fecha: 16 de octubre del 2019

Cargo del entrevistado Gerente general

Ubicación: Instalaciones de la ebanistería

| Criterios | Cumplimiento | |
|--|--------------|----|
| | SI | NO |
| Actualmente realiza una investigación de mercado para determinar precios | | X |
| Selecciona a sus proveedores en función a valores competitivos de la materia prima | X | |
| Lleva un registro de los insumos utilizados en procesos de producción | | X |
| Lleva una planificación presupuestaria del capital de trabajo | | X |
| Cuenta con hojas de costos previamente establecidas | | X |
| Tiene un manual que estandariza procesos de producción | | X |
| Selecciona el tipo de financiamiento adecuado a las formas de cobro con clientes | | X |
| Actualiza constantemente precios en función a la variación de costos | | X |
| Puede clasificar los productos en función al margen de rentabilidad | | X |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: De acuerdo a las respuestas sobre la ficha de observación de la gestión del Gerente General, la ausencia de conocimiento de tratamiento de un sistema de costo y formas de analizar lo que sucede en el mercado en cuanto a precios y valor agregado en los productos, ha generado que su decisión en determinar las condiciones de ofertar el bien y la selección de insumos acorde al valor de los productos, se desarrolle de manera empírica, muchas veces desacertadas, como por ejemplo cobrar valores por encima o debajo de sus competidores o la falta de importancia en innovar en los productos que actualmente forman parte de su inventario.

Si bien es cierto, el Gerente General tiene conocimiento de los costos que se incurren para obtener un producto terminado, no mide el nivel de inversión que necesita, poco centra su gestión en optimizar costos, además desconoce la rentabilidad máxima que puede obtener al

momento de comercializar el producto, siendo todas estas decisiones empíricas que han comprometido la cobertura de gastos operativos y administrativos.

La ficha de observación al Jefe de comercialización, presenta las siguientes respuestas:

Tabla 14. Respuestas de la ficha de observación al Jefe de comercialización

Fecha: 17 de octubre del 2019

Cargo del entrevistado

Jefe de Comercialización

Ubicación: Instalaciones de la ebanistería

| Criterios | Cumplimiento | |
|---|--------------|----|
| | SI | NO |
| Cuenta con técnicas para cuantificar el precio de venta de los artículos vendidos | | X |
| Actualmente las metas de ventas se basan en una planificación. | | X |
| Cuenta con un inventario de seguridad de cada artículo comercializado | X | |
| Los descuentos aplicados en la venta son aprobados por la Gerencia General | X | |
| Presenta reportes sobre la rotación de los inventarios a la Gerencia General. | | X |
| Maneja una hoja de registros sobre la fluctuación de precios | | X |
| Tiene fijado un margen de contribución que debe cuidar en el tratamiento de productos | | X |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: Con referencia a las respuestas sobre la observación del trabajo del jefe de comercialización, la empresa trabaja bajo un esquema de producción a escala, es decir, sus artículos son comercializados previo a la elaboración de un inventario físico, por lo tanto, la oferta comercial, está en función al stock; en cuanto a temas de descuentos, éstos son aprobados directamente por la Gerencia General. Entre los puntos críticos a considerar, los precios de venta, no son determinados en función a la competencia, tampoco existe una meta de ventas por cumplir, lo que evita constatar que se cubran temas de costos de producción.

La falta de un análisis histórico de precios de los productos que se ofertan en el mercado, significan una desventaja ante sus competidores, porque

la compañía está procesando artículos que quizás no son demandados por los consumidores o su precio de referencia está por encima de las perspectivas que tienen al momento de observar el producto.

Cabe destacar que la empresa debe basar su nivel de comercialización a través de una economía a escala, porque necesita recaudar en cada artículo un beneficio a favor de cumplir obligaciones a parte de recuperar el valor inventario, el mismo que se lo determina a través de un análisis de rentabilidad que se muestra de manera posterior.

La ficha de observación al Contador presenta las siguientes respuestas:

Tabla 15. Respuestas de la ficha de observación al Contador

Fecha: 18 de octubre del 2019

Cargo del entrevistado Contador

Ubicación: Instalaciones de la ebanistería

| Criterios | Cumplimiento | |
|---|--------------|----|
| | SI | NO |
| Realiza estados de costo de productos por cada artículo vendido | | X |
| Detalla el uso de materia prima en cada proceso de producción | | X |
| Notifica a la gerencia cuando muestran márgenes de contribución críticos en la venta de productos | | X |
| Maneja cuadros de ingresos y gastos | X | |
| Interviene en el manejo operativo de la compañía | | X |
| Llevar registros contables manuales o automatizados | X | |
| Llevar un registro histórico de las facturas pagadas | X | |
| Presenta reportes sobre el comportamiento del capital de trabajo | | X |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: En función a las respuestas de la ficha de observación por parte del contador, se concluye que su intervención en la compañía es exclusivamente para el registro de las transacciones, no tiene entre sus funciones presentar un tratamiento financiero de las cuentas contables, esto evita que la Gerencia General tenga todas las herramientas necesarias para que evalúe económicamente el manejo del inventario.

Resultados de la entrevista

Una vez presentados los resultados de la ficha de observación, es necesario que los criterios concluyentes de esta herramienta de recolección de datos, sean complementados con las opiniones del manejo del inventario por parte de los cargos seleccionados en la muestra, a fin de establecer criterios válidos para constatar el nivel crítico administrativo de la ebanistería, por ahora se conoce, que el manejo de los recursos es netamente contable, sin un detalle de costos de producción y con un precio de venta que lo determina la Gerencia General sin el sustento de un histórico de registros de facturas anteriores.

Respecto de las respuestas concluyentes sobre el manejo de los recursos, el Gerente General manifestó lo siguiente:

Tabla 16. Respuestas del cuestionario del Gerente General

Fecha: 14 de octubre del 2019

Cargo del entrevistado: Gerente general

Ubicación: Instalaciones de la compañía

| Pregunta | Respuesta |
|---|---|
| ¿Cuáles son los productos que actualmente comercializa en la ebanistería? | El equipo de trabajo se dedica a la elaboración y confección de roperos de niños, cómodas, camas, cunas, anaqueles, bastidores, closets, veladores, carpintería en general. |
| ¿Cuáles son las condiciones de cobro que establece al momento de cerrar contrato con los clientes? | Dependiendo del cliente y la cantidad de artículos comercializados, se puede extender los periodos de pago a semanales o con crédito a 30 días. |
| ¿Con qué tipo de clientes en la actualidad mantiene relaciones comerciales a largo plazo, o abastece su inventario? | De acuerdo al esfuerzo del jefe comercial, se ha mantenido relaciones comerciales con El Madero y Palacio del Hogar, concediendo crédito a 30 días, sin embargo, a la mayoría de clientes se los maneja de contado. |
| ¿Dónde usted comercializa sus productos? | En las instalaciones de la ebanistería, a través del equipo comercial, se facilita un catálogo sobre los productos que se |

| | |
|--|---|
| | encuentran en inventario. |
| ¿Cuál es el régimen de contratación de sus empleados? | La mayoría del equipo en la fábrica se lo contrata bajo obra, es decir en función al nivel de trabajo, una vez culminado el pedido se les paga la respectiva remuneración. |
| ¿Cuáles son las actividades que actualmente realiza para elaborar sus productos? | En función a la tendencia de mercado, se manda a elaborar artículos, los cuales son puestos a disposición del área comercial para su respectiva distribución. |
| ¿Cómo financia sus actividades de elaboración de productos? | Directamente con capital propio, en caso de obtener pedidos por parte de los clientes, se cobra entre un 30% a 50% de anticipo, la diferencia contra entrega del producto. |
| ¿Conoce qué tipo de productos en la actualidad generan más rentabilidad? | No, por ello he tratado de aumentar cada vez el listado de productos, de manera que los clientes tengan variedad de elección y poder así dispersar la rentabilidad. |
| ¿Qué tipo de herramientas utiliza para el control financiero? | Actualmente se emplea un registro de ingresos y egresos sobre el negocio en hojas en excel. |
| ¿Alguna vez ha registrado pérdidas en su negocio? | Sí, pero se lo asume por la competitividad del mercado. |
| ¿Cuáles son las falencias que usted considera tiene su emprendimiento? | Se requiere una planificación a nivel general sobre estrategias de comercialización y contar con el conocimiento de la rentabilidad de los artículos ofertados, el producto es de calidad, pero el mercado es cada vez más competitivo. |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: A nivel general, la ausencia de un análisis profundo en temas de mercado y de establecer controles para la optimización del gasto, ponen en riesgo el funcionamiento operativo de la compañía en el corto plazo. La incertidumbre de no saber que, tipo de artículos representan una mayor rentabilidad, obligan a la gerencia general en apostar de acuerdo a su experiencia y conocimiento de la valoración que posiblemente tenga del consumidor final

De acuerdo a las respuestas del Jefe de Comercialización, a continuación, se expresan sus puntos de vista con referencia a la organización:

Tabla 17. Respuestas del cuestionario del Jefe de comercialización.

Fecha: 14 de octubre del 2019

Cargo del entrevistado: Jefe de comercialización

Ubicación: Instalaciones de la compañía

| Pregunta | Respuesta |
|--|--|
| ¿Cómo define al mercado, competitivo en calidad del producto o por precio? | Considero que el mercado se fija mucho en el precio, y los clientes tratan de aprovechar situaciones cuando tienen el dinero en efectivo para acceder a rebajas, más aún si lo comparan con locales comerciales competidores |
| ¿Según su experiencia, a cuánto asciende el margen de contribución promedio en la venta de un artículo? | Desconozco totalmente, estos requerimientos los maneja exclusivamente la Gerencia General |
| ¿Está autorizado para negociar formas de cobro y solicitar descuentos para clientes? | Es una labor conjunta con la Gerencia General, porque ella asume el riesgo en caso que el cliente no pague la mercadería. |
| ¿Lleva algún inventario de seguridad? | La Gerencia General, nos facilita de manera diaria, el stock de los artículos, en función a ello, podemos ofertar a los clientes la variedad de artículos. |
| ¿Cómo realizan los clientes sus pedidos, solicitando la elaboración del producto o seleccionando en función a temas de inventario? | Dependiendo, hay clientes que tienen gustos totalmente decorativos, con ellos se procede a solicitar una producción bajo pedido, la empresa se flexibiliza en estos términos. |
| ¿Qué opina sobre la contabilidad de costos? | Opino que es una herramienta que ayudaría mucho a tener como referencia un valor de los productos muy competitivo. Facilitaría el tema de competencia con otros locales. |
| ¿Tiene ayuda del departamento contable para procesar información sobre los precios de los productos? | No, esto exclusivamente lo maneja Gerencia General |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: El punto de vista del Jefe Comercial, apunta a una total dependencia de las estrategias dictadas por la Gerencia General, sin

embargo, existe discrepancia en la determinación de los precios, ya que este cargo considera que el mercado es altamente competitivo y son pocas las personas que crean un valor en el detalle del producto.

A continuación, se muestran las respuestas del contador una vez que ha sido entrevistado sobre el tema de la relevancia en incluir dentro de su gestión, reportes financieros.

Tabla 18. Respuestas del cuestionario del Contador

Fecha: 14 octubre del 2019

Cargo del entrevistado: Contador

Ubicación: Instalaciones de la compañía

| Pregunta | Respuesta |
|---|---|
| ¿Cuál es su opinión sobre el manejo administrativo de la producción? | Opino que es necesario establecer procesos de control financiero, principalmente en los inventarios, para cuantificar su monto de producción e incurrir en fuentes de financiamiento acordes a la generación de ingresos. |
| ¿Por qué no realiza o aplica conceptos de contabilidad de costos? | Por cuestiones de prioridad, por ahora la Gerencia General se enfoca en tener disponibilidad de inventario y ofertar precios competitivos, sin embargo, no le interesa aplicar costos estándar. |
| ¿Ha sugerido a la administración estandarizar procesos? | Si, por el tema que manejan productos estándar, eso genera que las empresas necesiten estipular o manejar presupuestos. |
| ¿Cómo beneficiaría la planificación de costos a la ebanistería? | Reduciría los costos unitarios y estos a su vez permitirían ofertar precios competitivos, sin bajar la calidad de los materiales. |
| ¿Existen casos donde erróneamente se ha vendido un producto por debajo de su costo de producción? | Se han registrado pérdidas, porque la Gerencia General sólo analiza desde el punto de vista del precio y no de la calidad o proceso para enfocar el tema de los materiales. |
| ¿Considera necesario que la ebanistería implemente un programa de costos? | Si, especialmente para cuantificar la producción. |
| ¿Qué productos considera que son rentables? | Por ahora desconozco, porque no se ha realiza un promedio del costo de productos. |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Análisis: Desde el punto de vista del contador es necesario que se establezcan controles en referencia al manejo de los materiales, fundamentados en temas de análisis de costos. La ebanistería es un modelo de negocios que puede adaptar su estructura generadora de ingresos hacia la economía a escala, por ende, la relevancia de un sistema que maneje costos.

Análisis documental

La aplicación del análisis documental se realizó al estado de situación financiero, al estado de resultados y al inventario físico de la mercadería disponible para la venta con corte al 31 de diciembre del 2018, los que presentan las siguientes novedades:

Tabla 19. Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados

| Ebanistería Siervo de Jehová Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre del 2018 | | | | |
|---|--------------|--------------|-----------------------------------|---------------------------|
| Activo corriente | | \$ 8.732,00 | Pasivos | \$ 2.341,00 |
| Efectivo | \$ 1.500,00 | | Cuentas por pagar | \$ 2.341,00 |
| Inventarios | \$ 5.250,00 | | | |
| Cuentas por cobrar | \$ 1.982,00 | | Patrimonio | |
| | | | Capital social | \$ 25.000,00 \$ 31.391,00 |
| | | | Utilidad de ejercicios anteriores | \$ 4.077,00 |
| Activos fijos | | \$ 25.000,00 | Utilidad neta | \$ 2.314,00 |
| Equipos y maquinarias | \$ 22.450,00 | | | |
| Equipo de oficina | \$ 2.354,00 | | | |
| Muebles de oficina | \$ 1.500,00 | | | |
| (-) Depreciación acumulada activo fijo | \$ 1.304,00 | | | |
| Total activos | | \$ 33.732,00 | Total Pasivos | \$ 33.732,00 |

Ebanistería Siervo de Jehová
Estado de Resultados
Al 31 de diciembre del 2018

| | |
|--------------------------|--------------|
| Ventas netas | \$ 19.254,00 |
| (-) Costo de ventas | \$ 14.183,00 |
| Utilidad bruta en ventas | \$ 5.071,00 |
| Gastos operativos | \$ 3.000,00 |
| Gastos administrativos | \$ 2.757,00 |
| Gastos de ventas | \$ 243,00 |
| Utilidad neta | \$ 2.314,00 |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Para conocer la situación económica de la compañía desde el punto de vista de los estados financieros, se procede a continuación en aplicar indicadores financieros con su respectiva observación, desde tres puntos de vista: liquidez, rentabilidad y gestión, estos se muestran a continuación.

Tabla 20. Indicadores de gestión financiera

| Indicador | Medición |
|--|----------|
| Indicadores de gestión | |
| Días de inventarios | 133 días |
| Días de Cuentas por Cobrar Clientes | 37 días |
| Días de Cuentas por Pagar Proveedores | 59 días |
| Rotación de inventarios | 3 veces |
| Rotación de clientes | 10 veces |
| Rotación de proveedores | 6 veces |
| | |
| Ciclo de conversión del efectivo | 111 días |
| | |
| Indicadores de liquidez | |
| Liquidez | \$ 3,73 |
| Liq. Ácida | \$ 1,49 |
| | |
| Indicadores de endeudamiento | |
| Solvencia (Patrimonio/Pasivo) | 13,41 |
| Coeficiente Endeudamiento (Deuda / Activos) | 6,94% |
| Apalancamiento Financiero (Deuda onerosa/Patrimonio) | 7,46% |
| | |
| Indicadores de rentabilidad | |
| Margen Bruto | 26,34% |
| Margen operativo | 12,02% |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

A partir de la medición del balance general y estado de resultados se obtuvieron las siguientes observaciones:

- La compañía tarda en vender su inventario 133 días
- La compañía tiene cuentas por cobrar vencidas hasta 37 días en promedio
- La compañía dispone de un crédito con proveedores de 59 días en promedio
- La compañía necesita un financiamiento de 111 días para incrementar su nivel de ventas, esto en la actualidad limita su inventario, tratando de incurrir en ventas totalmente de contado
- La compañía tiene capacidad de responder \$3 dólares por cada unidad vencida a corto plazo
- A pesar de sacar el inventario, la empresa tiene respaldo para cubrir cada dólar de obligación en \$1,49
- La empresa tiene una cobertura en pasivo de 13 veces, es decir que aún tiene respaldo para apalancarse
- Solo el 6,94% de los activos están comprometidos con obligaciones a corto plazo
- Los pasivos representan el 7,46% del total de patrimonio
- Después de gastos indirectos como formas de comercialización, la compañía genera una rentabilidad en ventas de un 12,02% de lo invertido.

Este margen permite constatar que a pesar de que el negocio tiene permanencia, la rentabilidad que genera no es muy alta.

Por ahora, se ha manifestado la ausencia de controles financieros en el manejo de la ebanistería, se comprobó además que la estrategia de ventas está enfocada al precio debido a la competitividad del mercado, por otro lado, se puede establecer formas de trabajo en función a metas establecidas en cuanto a las necesidades operativas del negocio, generando a su vez un beneficio y empleo eficiente de los recursos.

Se cataloga que la empresa cumple principios de eficacia porque:

- Sus operaciones la mantienen operativa, independientemente de sus formas de financiamiento.
- La empresa mantiene relaciones comerciales a largo plazo con dos clientes los cuales se abastecen del inventario, esto implica un menor riesgo por el tema de tener un rendimiento mínimo de productos.
- Su Gerente General tiene la experiencia para resolver problemas con abastecimiento de la planta, es capaz de identificar calidad de materiales y ejercer poder de negociación con la selección en proveedores.
- Tiene la oportunidad de explotar un modelo de negocios basados en la producción bajo pedido, que en la actualidad es poco explotada, pero la capacidad de la planta, ayuda a colocarlo como un contingente en la obtención de beneficios.

Ante la ausencia de reportes económicos que generen un análisis más detallado de la situación financiera, durante el tiempo que duró esta investigación se levantó información económica, a fin de permitir elaborar un escenario actual sobre la ebanistería, de manera que se identifiquen puntos fuertes o débiles a los que debe enfocarse la administración a futuro y con ello desarrollar económicamente a la compañía en estudio, este análisis financiero se lo muestra a continuación.

Capital de trabajo.

La empresa mantiene recursos líquidos como dinero en efectivo, inventario y cuentas por cobrar que conforman su fortaleza para generar beneficios, estos no cuentan con procesos previamente establecidos, pero contribuye a generar el respaldo en función a la cobertura de obligaciones en el corto y mediano plazo.

Tabla 21. Composición del activo corriente

| Cuenta | Monto | Participación |
|---------------------------|--------------|----------------------|
| Efectivo | 1.500,00 | 17,18% |
| Inventarios | 5.250,00 | 60,12% |
| Cuentas por cobrar | 1.982,00 | 22,70% |
| Total | 8.732,00 | 100,00% |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

En cuanto al tema de la composición del activo corriente, este representa \$8.732,00 siendo su mayor componente de aportación los inventarios con un 60,12% y en segundo lugar las cuentas por cobrar de 22,70% para conocer el capital de trabajo, este valor es restado de las obligaciones exigibles a un año que suman la cuenta por pagar proveedores, la cual asciende a \$2.341,00 según los libros de la empresa dando como resultado \$ 6.391,00 siendo un valor a favor de la gestión de la compañía.

Sin embargo, desde el punto de vista del riesgo, tanto el inventario como las cuentas por cobrar son valores que dependen de la gestión de terceros, siendo valores que en el momento no están disponibles en la empresa y que no son cambiables con el interés de los proveedores, es por ello que al comparar el valor en efectivo con la exigencia de las cuentas por pagar, esta queda en montos negativos, siendo un riesgo para la compañía, adquirir nuevos materiales sino no se cuenta con una relación consolidada con nuevos o existentes proveedores.

Financiamiento del capital.

El capital operativo lo componen las herramientas utilizadas por el taller, las cuales ascienden a \$25.000,00 dólares, monto al cual se tuvo acceso restringido, porque en el tema de valoración por cada activo operativo no se tuvo constancia documental, debido a la ausencia de una valoración de esta naturaleza de equipos.

En cuanto al tema de financiamiento, los recursos son manejados a través de la aportación de familiares de los dueños de la ebanistería, los cuales decidieron ser considerados como aportación para una futura postulación legal de capital social, por ende, el valor tanto de los inventarios, como cuentas pendientes de cobro y capital operativo, está vinculado directamente a las aportaciones de dinero con fondos propios. A pesar de no existir una obligación directa entre una entidad con caracteres financieros, se conoce por fuente externa, que los familiares de los dueños del negocio se han endeudado con préstamos de consumo con tasas de interés del 15,20% rendimiento mínimo el cual se toma como referencia para incurrir en beneficio o cobertura mínima de canales de financiamiento de manera anual.

Análisis del inventario físico

El análisis de productos se los establece bajo dos perspectivas, la primera en función a la participación de la cantidad y costo que representa la presencia del mismo en el inventario y la segunda en función a su margen de contribución en función al precio de referencia del listado de productos de los vendedores, esto se muestra a continuación.

Tabla 22. Composición del inventario

| Detalle de productos | Cantidad | Costo promedio | Total | Participación en dólares | Participación en cantidad de inventario |
|----------------------------|----------|----------------|----------|--------------------------|---|
| Juego de muebles para sala | 2 | 310,00 | 620,00 | 11,81% | 4,44% |
| Modulares para sala | 3 | 98,00 | 294,00 | 5,60% | 6,67% |
| Juego de comedor | 8 | 134,00 | 1.072,00 | 20,42% | 17,78% |
| Anaqueles para cocina | 2 | 52,00 | 104,00 | 1,98% | 4,44% |
| Aparadores de cocina | 5 | 145,00 | 725,00 | 13,81% | 11,11% |
| Cama | 6 | 74,00 | 444,00 | 8,46% | 13,33% |
| Velador | 2 | 24,00 | 48,00 | 0,91% | 4,44% |
| Cómoda | 1 | 64,00 | 64,00 | 1,22% | 2,22% |
| Ropero | 8 | 124,00 | 992,00 | 18,90% | 17,78% |
| Camas – cunas | 3 | 154,00 | 462,00 | 8,80% | 6,67% |
| Cajonera de bebés | 5 | 85,00 | 425,00 | 8,10% | 11,11% |
| Total | 45 | | 5.250,00 | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

En la actualidad el inventario se compone en su mayoría por productos terminados, donde la mayor participación en dólares se da a nivel de los juegos de comedor, seguida por la cantidad a través de dos productos roperos y juegos de comedor, lo que significa que la fábrica se dedica a realizar o abastecer el listado de productos a través de estos dos artículos.

En cuanto a la rotación de los inventarios y nivel de ventas del último mes esta se ha compuesto por los siguientes productos.

Tabla 23. Detalle de las ventas

| Detalle de productos | Cantidad vendida | Precio promedio | Total | Participación en dólares | Participación en cantidad de inventario |
|----------------------------|---------------------|--------------------|-----------|-----------------------------|---|
| Juego de muebles para sala | 9 | 459,00 | 4.131,00 | 78,69% | 20,00% |
| Modulares para sala | 10 | 132,00 | 1.320,00 | 25,14% | 22,22% |
| Juego de comedor | 15 | 182,00 | 2.730,00 | 52,00% | 33,33% |
| Anaqueles para cocina | 9 | 74,00 | 666,00 | 12,69% | 20,00% |
| Aparadores de cocina | 12 | 189,00 | 2.268,00 | 43,20% | 26,67% |
| Cama | 13 | 81,00 | 1.053,00 | 20,06% | 28,89% |
| Velador | 9 | 38,00 | 342,00 | 6,51% | 20,00% |
| Cómoda | 8 | 88,00 | 704,00 | 13,41% | 17,78% |
| Ropero | 15 | 203,00 | 3.045,00 | 58,00% | 33,33% |
| Camas – cunas | 10 | 176,00 | 1.760,00 | 33,52% | 22,22% |
| Cajonera de bebés | 13 | 95,00 | 1.235,00 | 23,52% | 28,89% |
| Total | 123 | | 19.254,00 | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Con referencia al detalle de las ventas, se interpreta que la participación en dólares de los juegos de muebles representa mayor aportación para la generación de ingresos, mientras en cuestión del manejo del inventario en temas de mayor rotación se encuentra el juego de comedor y el ropero con un 33,33% de participación.

Tabla 24. Detalle de margen de contribución

| Detalle de productos | Cantidad vendida | Margen de contribución | Total | Participación en dólares | Participación en cantidad de inventario |
|----------------------------|---------------------|---------------------------|-----------------|-----------------------------|---|
| Juego de muebles para sala | 9 | 149,00 | 1.341,00 | 25,54% | 20,00% |
| Modulares para sala | 10 | 34,00 | 340,00 | 6,48% | 22,22% |
| Juego de comedor | 15 | 48,00 | 720,00 | 13,71% | 33,33% |
| Anaqueles para cocina | 9 | 22,00 | 198,00 | 3,77% | 20,00% |
| Aparadores de cocina | 12 | 44,00 | 528,00 | 10,06% | 26,67% |
| Cama | 13 | 7,00 | 91,00 | 1,73% | 28,89% |
| Velador | 9 | 14,00 | 126,00 | 2,40% | 20,00% |
| Cómoda | 8 | 24,00 | 192,00 | 3,66% | 17,78% |
| Ropero | 15 | 79,00 | 1.185,00 | 22,57% | 33,33% |
| Camas – cunas | 10 | 22,00 | 220,00 | 4,19% | 22,22% |
| Cajonera de bebés | 13 | 10,00 | 130,00 | 2,48% | 28,89% |
| Total | 123 | | 5.071,00 | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

En función al tema de margen de contribución, los artículos con mayor rentabilidad son el juego de muebles para sala y roperos con el 25% y 22% de aportación de ingresos respectivamente, por lo tanto, la empresa debe enfocar sus esfuerzos en canalizar los recursos en dichos artículos.

PLAN DE MEJORAS

La compañía presenta falencias ocasionadas al no tener implementada una planificación financiera en las metas y resultados de la compañía, por lo tanto, en la presente propuesta, se muestra la aplicación de técnicas de tratamiento económico, que permiten realizar un análisis de la rentabilidad de la ebanistería “Siervo de Jehová” a fin que pueda maximizar su utilidad y con ello mejorar el rendimiento de su inversión:

Informe del análisis de la rentabilidad en la ebanistería “Siervo de Jehová”

Antecedentes

La ebanistería Siervo de Jehová es un negocio familiar, que se dedica a la fabricación y comercialización de muebles para el hogar y trabajos relacionados al tratamiento de la madera; durante el tiempo de funcionamiento ha sabido mantener su gasto operativo a través de la oferta de productos de calidad, sin embargo, en cuanto a su desarrollo económico se ha visto limitado, con un inventario que se elabora en función al monto del capital aportado por sus socios. En la actualidad la Gerencia General trata de establecer estrategias que permitan a la compañía ser más eficiente, centrándose en aquellos productos que le permitan optimizar su inversión, frente a esta disyuntiva, se ejecutó un análisis financiero a la compañía, se evidenciaron los siguientes problemas.

La Gerencia General desconoce el margen de contribución de cada producto como parte del problema, debido a la falta de planificación y detalle del monto de los materiales que se utilizan en la elaboración de los productos, generando que la administración desconozca el total de la inversión necesaria para producir un inventario a fin de cubrir en el mes comercial costos y gastos operativos; el precio es fijado en base a la experiencia del Gerente General, el cual no se encuentra respaldado con estudios de la oferta de la competencia, el efecto es quizás obtener un beneficio menor o a su vez retrasar la rotación de inventarios.

La falta de análisis de los productos de mayor rotación del inventario, se debe a la ausencia de técnicas para guardar un historial de ventas y determinar el porcentaje de variación en cada artículo vendido, evitando que la Gerencia General pueda identificar aquellos productos que le signifiquen un mayor nivel de rotación y que obtengan una rentabilidad que cubra en poco tiempo los costos y gastos operativos.

Se evidenció una ausencia de información para realizar un comparativo entre los productos que generan una mayor rentabilidad, siendo el justificativo de no poderlo realizar, la falta de herramientas de cuantificación de costos, evitando medir si los insumos y componentes directos han sufrido un incremento o a su vez verificar si el riesgo de beneficio está sujeto a pérdidas.

La falta de estandarización de procesos del manejo de los inventarios es un riesgo a generar beneficios y efectivamente, el contador indica que muchas veces se generan pérdidas, debido a la falta de herramientas que determinen el precio mínimo de venta para recuperar el tema exclusivamente de costos.

En referencia al detalle de hojas de costos para lograr una economía a escala, no se lo implementa, el presupuesto de los costos se lo obtiene de manera empírica y bajo la experiencia del Gerente General que centraliza todas las decisiones de estrategias de ventas, inclusive indicando los artículos que se debe elaborar para abastecer el inventario, decisiones que según el Jefe de Comercialización, no están en base a un estudio previo o de mercado que determine el comportamiento de estos recursos.

Con relación al financiamiento inadecuado con susceptibilidad a disminuir la utilidad, la empresa emplea un financiamiento directo de los familiares del Gerente General, ocasionando implementar dinero que quizás no se cuantifique el beneficio a generar mínimo, o que sea obtenido a través de otros canales de financiamiento que no son exclusivos para financiar negocios, sino como crédito de consumo, el cual debe pagar directamente tasas por encima del 16% anual, tal como lo especifica los controles del Banco Central del Ecuador.

Análisis de precios de la competencia.

Dentro de las falencias de la administración, se planteó necesario que la administración realice un estudio de mercado en función al precio, con la

finalidad que la misma permita la actualización de valores y con ello obtener el mayor beneficio posible.

Tomando en consideración la identificación de los competidores en el capítulo anterior, a continuación, se realizó un estudio sobre el precio de los artículos del listado analizado en puntos anteriores, con su respectivo precio promedio y comparativo con el listado actual que oferta la ebanistería, culminando con un análisis costo beneficio sobre la necesidad de actualizar los valores de cada producto.

Tabla 25. Precio de mercado de listado de productos en función a competidores

| Detalle de productos | Precio de mercado | | | | | | | | | |
|----------------------------|------------------------|----------|---------|------------------|--------------|-------------------------|---------------------|------------------|-------------|---------------------|
| | Muebles de Santa María | Colineal | Decorat | Mueblería Palito | Moder mueble | Muebles Familia de Dios | Estación de muebles | Comercial Tomalá | Codi mueble | Muebles San Antonio |
| Juego de muebles para sala | 510,00 | 509,00 | 468,00 | 510,00 | 471,00 | 485,00 | 464,00 | 501,00 | 486,00 | 484,00 |
| Modulares para sala | 136,00 | 147,00 | 132,00 | 192,00 | 163,00 | 179,00 | 148,00 | 177,00 | 179,00 | 163,00 |
| Juego de comedor | 192,00 | 192,00 | 183,00 | 181,00 | 183,00 | 188,00 | 194,00 | 191,00 | 190,00 | 191,00 |
| Anaqueles para cocina | 80,00 | 79,00 | 78,00 | 74,00 | 80,00 | 77,00 | 74,00 | 79,00 | 80,00 | 80,00 |
| Aparadores de cocina | 149,00 | 138,00 | 161,00 | 164,00 | 168,00 | 185,00 | 177,00 | 159,00 | 183,00 | 159,00 |
| Cama | 90,00 | 86,00 | 89,00 | 88,00 | 86,00 | 88,00 | 86,00 | 87,00 | 89,00 | 90,00 |
| Velador | 39,00 | 39,00 | 38,00 | 35,00 | 35,00 | 40,00 | 38,00 | 38,00 | 38,00 | 40,00 |
| Cómoda | 90,00 | 88,00 | 88,00 | 88,00 | 90,00 | 87,00 | 88,00 | 89,00 | 88,00 | 88,00 |
| Ropero | 212,00 | 205,00 | 206,00 | 211,00 | 205,00 | 200,00 | 198,00 | 210,00 | 203,00 | 207,00 |
| Camas – cunas | 178,00 | 180,00 | 177,00 | 179,00 | 179,00 | 176,00 | 179,00 | 177,00 | 175,00 | 177,00 |
| Cajonera de bebés | 98,00 | 98,00 | 97,00 | 96,00 | 95,00 | 96,00 | 95,00 | 98,00 | 97,00 | 96,00 |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Para elaborar la tabla 23, se acudió a cada uno de los establecimientos de los competidores, posteriormente se tomó como referencia los precios de mercado que tenían cada artículo y se lo tomo como evidencia, a fin de comprobar que los precios de mercado de la ebanistería, están a la par o existe un ligero cambio de variación que lo describe como ventaja o a su vez está siendo un efecto negativo con las aspiraciones de compra de los consumidores.

Determinado el precio de mercado de cada uno de los competidores, se procede a realizar el comparativo de valores con el listado de productos de la ebanistería, teniendo como resultado el siguiente análisis.

Tabla 26. Detalle de margen de contribución comparativo con precio de mercado

| Detalle de productos | Precio listado | Precio promedio de mercado | Variación porcentual |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Juego de muebles para sala | 459,00 | 488,80 | 6% |
| Modulares para sala | 132,00 | 161,60 | 22% |
| Juego de comedor | 182,00 | 188,50 | 4% |
| Anaqueles para cocina | 74,00 | 78,10 | 6% |
| Aparadores de cocina | 189,00 | 164,30 | -13% |
| Cama | 81,00 | 87,90 | 9% |
| Velador | 38,00 | 38,00 | 0% |
| Cómoda | 88,00 | 88,40 | 0% |
| Ropero | 203,00 | 205,70 | 1% |
| Camas – cunas | 176,00 | 177,70 | 1% |
| Cajonera de bebés | 95,00 | 96,60 | 2% |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Con referencia a la tabla 24, se observa que existen productos subvalorados, que se comercializan a un precio por debajo del mercado, siendo el único artículo comercializado por encima del precio de competidores los aparadores de cocina.

En la tabla 24 cerca del 90% de los artículos presentan precios desactualizados, inclusive los productos de mayor rotación como el juego de muebles de oficina como el ropero presentan un 6% y 1% por debajo de su referencia de mercado, siendo esto una pérdida de margen de contribución de la compañía.

Esto indica que aquellos productos con variación positiva, la ebanistería puede incrementar los precios, si la misma es negativa, la compañía debe revisar los valores y disminuirlos porque están siendo sobrevalorados en el mercado.

Metas de ventas en función al punto de equilibrio.

Según datos de la compañía, de manera mensual, los gastos operativos de la compañía ascienden a 3.000 dólares mensuales, por ello para adaptar la necesidad de cubrir egresos, es necesario que la compañía aplique un punto de equilibrio para varios productos. A continuación, se muestra una aplicación en función al listado de productos.

Tabla 27. Análisis de productos por punto de equilibrio

| Detalle de productos | Margen de contribución | Gasto operativo | Meta de ventas mínima | Ventas históricas | Variación porcentual |
|----------------------------|------------------------|-----------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| Juego de muebles para sala | 149,00 | \$ 643,66 | 4 | 9 | 108% |
| Modulares para sala | 34,00 | \$ 205,67 | 6 | 10 | 65% |
| Juego de comedor | 48,00 | \$ 425,37 | 9 | 15 | 69% |
| Anaqueles para cocina | 22,00 | \$ 103,77 | 5 | 9 | 91% |
| Aparadores de cocina | 44,00 | \$ 353,38 | 8 | 12 | 49% |
| Cama | 7,00 | \$ 164,07 | 23 | 13 | -45% |
| Velador | 14,00 | \$ 53,29 | 4 | 9 | 136% |
| Cómoda | 24,00 | \$ 109,69 | 5 | 8 | 75% |
| Ropero | 79,00 | \$ 474,45 | 6 | 15 | 150% |
| Camas – cunas | 22,00 | \$ 274,23 | 12 | 10 | -20% |
| Cajonera de bebés | 10,00 | \$ 192,43 | 19 | 13 | -32% |
| Total | | \$ 3.000,00 | | | |

Fuente: Ebanistería “Siervo de Jehová”

Elaborado por: Plaza C. (2019)

Las ventas mínimas hacen referencia a la cantidad de productos que la empresa debe cubrir en cuanto a gastos operativos, esto se compara con las ventas históricas de la compañía, a fin de identificar cuáles son los productos que han aportado con la obtención de beneficios. Si las ventas históricas son mayores a las metas de ventas mínimas, se interpreta que el producto supera las expectativas, si el resultado es todo lo contrario, significa que los artículos no aportan lo suficiente al beneficio de la compañía, por lo tanto, están generando improductividad en la misma.

A través del punto de equilibrio, se observó que los productos de camas, cunas y cajoneras de bebés, requieren un esfuerzo mayor de ventas para justificar su producción, esto se lo puede considerar como improductividad, porque significa un mayor esfuerzo para el departamento de ventas en tratar de vender los productos, es decir su margen es demasiado pequeño, que, para compensar su permanencia, las ventas mínimas deben ser las referidas en el cuadro.

Al comercializarse los productos de mayor beneficio, la compañía optimiza la inversión del patrimonio, porque aumenta su margen de contribución, de manera rápida se cubren los costos operativos y los accionistas aumentan su utilidad en cuanto a los dividendos que reciben al finalizar el periodo. Con referencia a la posición de mercado de la compañía, la ebanistería puede abastecerse de artículos que reciben mayor demanda.

Análisis y comparativo de Dupont.

Una de las primeras gestiones de la compañía es tratar de ajustar los precios de mercado, porque a partir de ello el margen de contribución aumenta, por otro lado, se puede priorizar la comercialización de productos, por aquellos que generan un mayor margen de contribución, de esta manera se optimizan los esfuerzos en recursos de materiales y el tiempo para elaborar cada uno de los artículos que actualmente forman parte del listado de inventarios.

En la actualidad, para determinar el nivel de rentabilidad de la compañía, se procede a calcular dos indicadores que toman en consideración la variable de la utilidad neta y la cantidad de activos y patrimonios utilizados en la operatividad de la ebanistería, a continuación, se muestra la aplicación de estos ratios.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\$ 2.071,00}{\$ 19.254,00} \times \frac{\$ 19.254,00}{\$ 33.732,00} = 6,14\%$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}} \times \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital contable}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\$ 2.071,00}{\$ 19.254,00} \times \frac{\$ 19.254,00}{\$ 33.732,00} \times \frac{\$ 33.732,00}{\$ 31.391,00} = 7,10\%$$

Según los datos obtenidos tanto en el ROA como rendimientos sobre activos, como el ROE rendimiento sobre la inversión o patrimonio, se pueden emitir los siguientes comentarios:

Por cada \$ 100,00 dólares que conforman el total de activos, en función a la utilidad neta, se tiene que la compañía genera \$ 6,00 adicionales, esto quiere decir que la contribución en materia de implementos para generar operatividad obtiene un beneficio.

En función a los datos obtenidos del ROE, se interpreta que por cada \$ 100,00 dólares en aportación de capital de trabajo, se tiene que la compañía genera \$ 7,10 adicionales, si esto se compara con la tasa pasiva que paga un banco en promedio del 6% por adquirir pólizas de

acumulación, esta supera, las expectativas, sin embargo, los inversionistas pueden dudar su aportación, debido al riesgo que representaría la obtención de beneficios.

Conclusiones del informe

- La compañía tiene falencias en determinar sus costos de producción, desconociendo el monto a invertir para obtener el inventario.
- Los precios que ofrece la compañía en función a sus productos, están sub valorados, esto debido a la ausencia de estudios de mercado para determinar un precio real de los mismos.
- La ausencia de un análisis financiero, evita que se genere estrategias adecuadas para optimizar el proceso de producción de la fábrica.
- La compañía no está trabajando en función a las necesidades de mercado, por lo cual puede abastecerse de productos que quizás permanezcan tiempo en bodega, reteniendo valores para invertirlos en nuevos artículos que si son del agrado de los consumidores.

Recomendaciones del informe

- Implementar registros contables.
- Adquirir sistemas de costeo para identificar el nivel de inversión necesaria para la producción de los artículos comercializados.
- Proponer metas en función a la demanda de mercado y un histórico de las ventas generadas.
- Realizar informes sobre la competencia, de manera que se puedan ser aplicados por la compañía en forma de estrategias.
- Identificar los productos de mayor rotación, a fin de establecer descuentos y promociones para aumentar su nivel de ventas.
- Para reducir costos, se debe implementar materiales de menor calidad, a fin de informar a los consumidores productos de menor costo.

CONCLUSIONES

- Para determinar la rentabilidad de una compañía, es necesario la aplicación del ROA y ROE a través de recursos económicos de la compañía en estudio presentado a través de los estados financieros, el resultado es la medición de la capacidad de generar beneficios y el retorno de la garantía de la inversión.
- Es importante que se realice un documento que registre las actividades comerciales de la compañía, posteriormente cuantificar los valores que representa su producción y finalmente compararlo con la cantidad de ventas a través de indicadores de eficiencia y eficacia como son el ROA y ROE, la compañía carece de este proceso, ocasionando un manejo de recursos empíricos.
- El análisis de la rentabilidad de los productos, arrojó que existen dos productos que generan un manejo ineficiente de recursos, porque su comercialización no cubre el mínimo de gastos operativos, ocasionando que su permanencia en el listado de productos reste inversión que no aporta con la generación de beneficios.
- La falta de crédito con proveedores y financiamiento externo, evitan que la compañía incremente su inventario de productos, provocando limitaciones en la producción de artículos y el riesgo que los mismos queden en bodega por la falta de compradores.
- Se considera que la falta de análisis financiero, evita que la compañía tome decisiones que le permitan incrementar su producción, porque actualmente tiene respaldo para endeudarse y su nivel de inventario no compromete el pago de sus promesas a corto plazo.

RECOMENDACIONES

- Establecer relaciones comerciales con los proveedores de materiales, con la finalidad de que ellos proporcionen artículos a crédito, permitiendo a la compañía incrementar su nivel de inventarios y con ello aumentar su posicionamiento en el mercado en otras ciudades.
- Realizar promociones con los artículos de mayor rentabilidad, a fin que aumente su nivel de rotación y le permita a la compañía cubrir en corto tiempo sus gastos operativos. Luego de esto los beneficios obtenidos serán exclusivamente para los socios de la compañía, aumentando el nivel de ROA y ROE por cada unidad vendida.
- La compañía debe incurrir en créditos con instituciones financieras para apalancar sus operaciones, esto aumenta el nivel de margen de contribución de los socios, porque incrementa la capacidad de producción, adquiriendo maquinarias sin necesidad que sus socios aumente su participación de capital.
- Se debe adquirir un sistema de costeo de inventarios, que le permita mantener un registro de los costos de producción de cada artículo, esto sirve como referencia en caso que la empresa implemente una modalidad bajo pedido, tomando rápidamente un precio acorde a los costos de la compañía.
- Proponer una forma de venta con productos bajo pedido, de manera que este nuevo proceso de comercialización sea destinado para aquellos clientes que demandan detalles en los productos, estén dispuestos a pagar precios por encima del mercado y demanden artículos más personalizados, como acabados, tonos de colores, diseños, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

- Amat, O. (2008). *Análisis de Estados Financieros*. Grupo Planeta (GBS).
- American Institute of Certified Public Accountants. (1970). *The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*. New York.
- Arnau, J., Anguera, M., & Gomez, J. (1990). *Metodología de la investigación en ciencias del comportamiento*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Baca, G. (2011). *Evaluación de Proyectos* (6ta ed.). Mc Graw Hill.
- Baena P., G. (2017). *Metodología de la investigación*. México D. F.: Grupo Editorial Patria S. A de C. V.. Tercera Edición.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración, liderazgo y colaboración en un mundo competitivo* (Octava ed.). (M. Paterna, & M. Amieva, Trads.) México, México: McGraw Hill.
- Bermúdez, R. (2012). Diseño de procedimientos contables para la titularización de flujos futuros de los fideicomisos administrados por la empresa FIDUECUADOR S.A. administradora de fondos y fideicomisos. *Contabilidad y finanzas*. Universidad Central del Ecuador, Quito.
- Bernal, M. (2011). *Contabilidad, sistema y gerencia*. Caracas: Libros de El Nacional Editorial.
- Besley, E. B. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. (M.-H. i. S.A., Ed.) México.
- Bisquerra, R. (2011). *Metodología de la investigación educativa*. Madrid: Editorial La Muralla.
- Briston, R. (1978). *The evolution of Accounting in Developing Countries*. International Journal of Accounting Education and Research.
- Castellanos, G., & Rodríguez, E. (2014). *La gestión financiera*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Maria_Concepcion_Verona_M

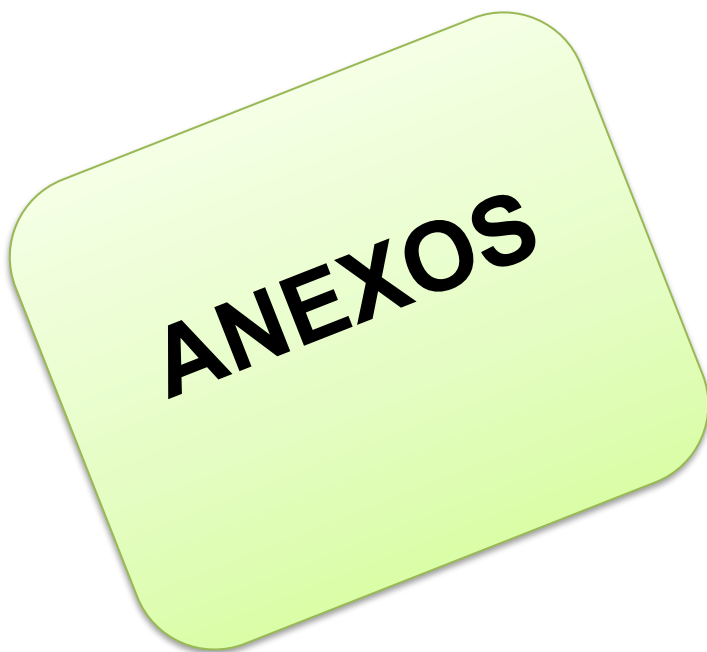
artel/publication/39703591_Gestion_financiera/links/0c9605319cd52daab6000000/Gestion-financiera.pdf

- Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (03 de Julio de 2010). *Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES*. Obtenido de Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES: <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/686i1q27tko9t4i200wvw04q6o21rv.pdf>
- Céspedes, N., Paz, J., Jimenez, F., Pérez, L., & Pérez, Y. (2017). *La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo*. Logroño: Universidad de la Rioja.
- Consultor, E. (2014). *Régimen jurídico de los bienes de las entidades locales*.
- Córdova, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Cruz, C., Olivares, S., & González, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México : Grupo Editorial Patria.
- Cume, M. (2019). Factores que inciden en el acceso al financiamiento de las PYMES de la ciudad de Guayaquil. *Financiamiento*. Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Guayas, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/12119/1/T-UCSG-POS-MAE-226.pdf>
- Demirguc, K., & Levine, R. (2011). *Financial structure and economic*. Massachusetts: The MIT Press.
- Dumrauf, G. (2012). *Finanzas corporativas*. Buenos Aires: Grupo Guía S.A.
- Emery, D. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera*. Atlanta: Pearson.
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC Editorial.

- EUNED. (2013). Control de Inventarios Investigación de Operaciones. *EUNED*.
- Fuente, D., Parreño, J., Fernández, I., Pino, R., Gómez, A., & Puente, J. (2014). *Ingeniería de organización en la empresa: dirección de operaciones*. Oviedo: Universidad de Oviedo.
- García, J., & Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras Empresariales*. México D. F: Grupo Editorial Patria.
- García, V. (2014). *Introducción a las finanzas*. México D. F.: Grupo Editorial Patria.
- Guerrero, G., & Guerrero, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D. F, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Izasa E., M. D. (2014). *Diseño de un manual de control*. Guayaquil, Ecuador.
- JEZL Contadores Auditores. (9 de Diciembre de 2011). <http://www.jezl-auditores.com>. Obtenido de http://www.jezl-auditores.com/index.php?option=com_content&view=article&catid=1&id=52&Itemid=50
- Koontz, H., & Weihrich, H. (2013). *Elementos de Administración, un enfoque internacional y de innovación* (Octava ed.). (J. Gómez, & J. Dávila, Trans.) Santa Fe, Colombia: McGraw Hill.
- Lawrence, J., & Chad, J. (2012). *Principios de administración financiera*. México D.F.: Pearson Education.
- Massons, J. (2014). *Finanzas, análisis y estrategia financiera*. Barcelona: Editorial Hispano Europa, S.A.
- McDonald, D. (1972). *Comparative Accounting Theory*. Massachusetts: Addison Wesley publishing company.
- Mejía, C. (Julio de 1999). *La importancia de medir la rentabilidad*. Obtenido de http://planning.co/bd/valor_agregado/Julio1999.pdf

- Moguel, E. (2011). *Desarrollo de técnicas basadas en la metodología de la Investigación*. México D.F.: Editorial Merino.
- Moncini, R. (17 de Marzo de 2012). *Finanzas de la empresa*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de <http://renatamoncini.blogspot.mx/2012/03/>
- Montero, R. (2018). La importancia de un eficiente control de inventario. *Account Executive, Infor Chile*.
- Morillo, M. (2001). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Mérida: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. México DF: Editorial Progreso S.A. de C.V.
- Ortiz, A., & Rivero, G. (2006). *Estructura de costos: conceptos y metodología*. Washington: Pactword.
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDEPUL.
- Plan Contable. (12 de Febrero de 2014). *plancontable.com*. Obtenido de <http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normas-internacionales-de-contabilidad/nic-02.html>
- Rajadell, M. T., & Simo, P. (2014). *Contabilidad para todos: Introducción al registro contable*. Cataluña: Scholar.
- Render. (2015). *Métodos cuantitativos para los negocios*.
- Roldán, P. (2019). *Análisis financiero*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
- Salkind, N. (2013). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Schmukler, S. (2012). *El desarrollo financiero en América Latina y el Caribe*. Washington : Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- Segovia, K., & Altamirano, M. (2014). Implementacion de Normas de Control Interno al proceso de distribucion de la empresa las Palmeras de la ciudad de Quito. *Marketing estratégico*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.

- Stallings, B. (2015). *Financiamiento para el desarrollo*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Tabrizi, B. N. (2012). *TRANSFORMACIÓN RÁPIDA EN 90 DÍAS: Un plan de cambio rápido y eficaz*. Barcelona: Editorial PROFIT.
- Toro, D., & Parra, R. (2006). *Método y conocimiento metodología de la investigación*. Medellín: Fondo Editorial Universidad.
- Torres Morales, M. L. (2015). *Diseño de un sistema de control*. Guayaquil, Ecuador.
- Ubilla, & García. (2012). Desarrollo de un manual de procedimientos para mejorar el proceso de Control Interno en la empresa INTERVISATRADE S.A. *Administración de operaciones*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Vera, M. (2016). *El método promedio ponderado como herramienta para el control de inventarios registrados en la Tarjeta kardex y Libro Diario*. Machala: Universidad técnica de Machala.
- Villegas, E. (2015). *Metodología de la investigación*. Madrid: Pearson Education.
- Westreicher, G. (2016). *Análisis Dupont*. Obtenido de <https://economipedia.com/analisis/analisis-dupont.html>



Anexo 1

Entrevista al dueño de la ebanistería





Anexo 2

Ropero de madera



Anexo 3

Artículos varios de la ebanistería



Anexo 4

Entrevista al gerente de la compañía

Fecha: 14 de Octubre del 2019
 Cargo del entrevistado: Gerente general
 Ubicación: Instalaciones de la Compañía

| Pregunta | Respuesta |
|---|--|
| ¿Cuáles son los productos que actualmente comercializa en la ebastería? | El principal producto que comercializa es la ebastería, también comercializa en menor medida los productos de la línea de papelería, como son: cuadernos, carpetas, bolígrafos, lápices, resaltadores, etc. en general. |
| ¿Cuáles son las condiciones de cobro que establece al momento de cerrar contrato con los clientes? | Dependiendo del cliente y del volumen de compra, se establecen diferentes condiciones de cobro, como son: al contado, a crédito, o a crédito con descuento. |
| ¿Con qué tipo de clientes en la actualidad mantiene relaciones comerciales a largo plazo, o abastece su inventario? | Mantiene relaciones comerciales a largo plazo con los clientes que compran grandes volúmenes de productos, como son: supermercados, tiendas de abarrotes, etc. y también abastece su inventario con los clientes que compran volúmenes pequeños. |
| ¿Dónde usted comercializa sus productos? | Usted comercializa sus productos en las instalaciones de la compañía, que se encuentran en la ciudad de Bogotá. |
| ¿Cuál es el régimen de contratación de sus empleados? | Los empleados de la compañía son contratados bajo el régimen de la Ley 50 de 1990, que establece el régimen de contratación para el sector privado. |
| ¿Cuáles son las actividades que actualmente realiza para elaborar sus productos? | Las actividades que actualmente realiza para elaborar sus productos son: la compra de materias primas, el procesamiento de las materias primas, el empaque de los productos, y el transporte de los productos a los clientes. |
| ¿Cómo financia sus actividades de elaboración de productos? | Financia sus actividades de elaboración de productos con los recursos propios de la compañía, que se generan a través de las ventas de los productos. |
| ¿Conoce qué tipo de productos en la actualidad generan más rentabilidad? | Los productos que generan más rentabilidad son los productos de la línea de papelería, como son: cuadernos, carpetas, bolígrafos, etc. |
| ¿Qué tipo de herramientas utiliza para el control financiero? | Utiliza para el control financiero el sistema de contabilidad de la compañía, que se encuentra en la ciudad de Bogotá. |
| ¿Alguna vez ha registrado pérdidas en su negocio? | Si, alguna vez ha registrado pérdidas en su negocio, como son: las pérdidas por la venta de productos a crédito, que no se han cobrado. |
| ¿Cuáles son las falencias que usted considera tiene su emprendimiento? | Las falencias que considera tiene su emprendimiento son: la falta de capital de trabajo, la falta de experiencia en el manejo de los recursos, y la falta de estrategias de marketing. |

[Firma]
Investigador

[Firma]
Gerente General

Anexo 5

Ficha de observación al trabajo del gerente de la compañía.

Fecha: 16 de Octubre del 2014
 Cargo del entrevistado: Gerente general
 Ubicación: Instalaciones de la Eléctrica

| Criterios | Cumplimiento | |
|--|--------------|----|
| | SI | NO |
| Actualmente realiza una investigación de mercado para determinar precios | | X |
| Selecciona a sus proveedoras en función a valores competitivos de la materia prima | X | |
| Lleva un registro de los insumos utilizados en procesos de producción | | X |
| Lleva una planificación presupuestaria del capital de trabajo | | X |
| Cuenta con hojas de costos previamente establecidas | | X |
| Tiene un manual que estandariza procesos de producción | | X |
| Selecciona el tipo de financiamiento adecuado a las formas de cobro con clientes | | X |
| Actualiza constantemente precios en función a la variación de costos | | X |
| Puede clasificar los productos en función al margen de rentabilidad | | X |


 Investigador


 Gerente General



Instituto Superior
**Tecnológico
Bolivariano**
de Tecnología

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN LA EBANISTERÍA “SIERVO DE JEHOVÁ” UBICADA EN EL CANTÓN GUAYAQUIL** y problema de investigación: **¿De qué manera se podría determinar la rentabilidad de los productos fabricados para establecer la procedencia de las utilidades de la ebanistería “Siervo de Jehová” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el año 2018?**, presentado por **Plaza Lovatón Carlos Alberto** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Plaza Lovatón Carlos Alberto

Tutora:

Ing. Mireya Delgado Chavarria



2019080101101565

Factura: 001-008-000032920

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Carlos Alberto Plaza Lovatón en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación *Análisis de la rentabilidad en la ebanistería "Siervo de Jehová"*, de la modalidad de Semipresencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Carlos Alberto Plaza Lovatón

Nombre y Apellidos del Autor

No. de cédula: 0924829377

Firma



Factura: 001-005-000032929



20190901011D01364

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20190901011D01364

Ante mí, NOTARIO(A) SUPLENTE ZOILA MODESTA CEDEÑO CELLAN de la NOTARÍA DÉCIMA PRIMERA EN RAZÓN DE LA ACCIÓN DE PERSONAL 15868-DP09-2019-JS, comparece(n) CARLOS ALBERTO PLAZA LOVATON portador(a) de CÉDULA 0924829377 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLAUSULA DE AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS DE TITULACION, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. - Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 9 DE NOVIEMBRE DEL 2019, (11:17).

CARLOS ALBERTO PLAZA LOVATON
CÉDULA: 0924829377



NOTARIO(A) SUPLENTE ZOILA MODESTA CEDEÑO CELLAN
NOTARÍA DÉCIMA PRIMERA DEL CANTÓN GUAYAQUIL
AP: 15868-DP09-2019-JS

CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0924829377

Nombres del ciudadano: PLAZA LOVATON CARLOS ALBERTO

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/BOLIVAR
(SAGRARIO)

Fecha de nacimiento: 11 DE OCTUBRE DE 1985

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: HOMBRE

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACHILLER

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: PLAZA MARCO

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: LOVATON JANET

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 18 DE DICIEMBRE DE 2017

Condición de donante: SI DONANTE

Información certificada a la fecha: 9 DE NOVIEMBRE DE 2019

Emisor: GONZALO XAVIER RODAS GARCES - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 11 - GUAYAS - GUAYAQUIL



N° de certificado: 198-274-99558



198-274-99558

Ldo. Vicente Taiano G.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación
Documento firmado electrónicamente



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CEDULA DE CIUDADANIA
N. 092482937-7



APELLIDOS Y NOMBRES
PLAZA LOVATON CARLOS ALBERTO

LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS

GUAYAQUIL BOLIVAR /SAGRARIO/

FECHA DE NACIMIENTO **1985-10-11**

NACIONALIDAD **ECUATORIANA**

SEXO **HOMBRE**

ESTADO CIVIL **SOLTERO**




INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **BACHILLER**




APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE **PLAZA MARCO**

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE **LOVATON JANET**

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN **GUAYAQUIL 2017-12-18**



FECHA DE EXPIRACIÓN **2027-12-18**

E3343M242

DIRECCIÓN GENERAL

FIRMA DEL CIUDADANO

CERTIFICADO DE VOTACIÓN
24 - MARZO - 2019

0275 M JUNTA No. 0275 - 042 CERTIFICADO No. 0924829377 CEDULA No.

PLAZA LOVATON CARLOS ALBERTO
APELLIDOS Y NOMBRES



PROVINCIA **GUAYAS**

CANTÓN **GUAYAQUIL**

CIRCUNSCRIPCIÓN: **1**

PARROQUIA: **XIMENA**

ZONA: **1**





ELECCIONES SECCIONALES Y CPCCS

2019

CIUDADANA/O:

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL PROCESO ELECTORAL 2019

Adrián Plaza A.
F. PRESIDENTA/E DE LA JRV




CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Luis Alberto Akatep  Luis Alberto Akatep

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT

Firma