



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA

UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,  
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS  
CARRERA: TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA

TEMA:

Análisis de los costos de ventas del CYBER G@MER de la  
ciudad Guayaquil

Autora: Chembert Villegas Dennys Liseth

Tutor: Ec. Rivera Fuentes Carlos PhD.

Guayaquil – Ecuador

2019



## **DEDICATORIA**

Deseo dedicar esta tesis a mi Padre Celestial por ser una parte fundamental en mi vida por estar conmigo en las buenas y en las malas por escuchar mis oraciones y mantenerme siempre en pie.

A mi madre Bélgica Villegas que con su ejemplo me enseñó que todo en esta vida se puede lograr si nos esforzamos y perseveramos, por ser un apoyo incondicional, por cada sacrificio, malas noches, y ánimos que me brindo con el fin de poder ver a una hija más alcanzar sus objetivos.

**Chembert Villegas Dennys Liseth.**

## **AGRADECIMIENTO**

Estoy Agradecida a Dios por cuidarme, ayudarme y guiarme durante el trayecto de mi vida por brindarme fuerzas que han hecho que pueda superar cada obstáculo que se cruza en mi camino todo mi camino.

A mis queridas hermanas Evelyn y Elsy que, con sus consejos, amor, y disciplina que me han inculcado valores con el propósito de superarme.

A mi novio Carlos por haber estado conmigo en todo el trayecto de mi trabajo de investigación por sus palabras de fuerzas y ánimos por quedarse a mi lado y no permitir que me derrumbara.

A cada uno de mis docentes que me brindaron sus conocimientos y me ayudaron en mi aprendizaje y depositaron su confianza en mí.

**Chembert Villegas Dennys Liseth**



## **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 los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad de Guayaquil** y problema de investigación: **¿Cómo incide los costos de ventas en el margen de utilidad del CYBER G@MER, ubicado en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, durante el periodo 2018?,** presentado por Chembert Villegas Dennys Liseth 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.

Egresada:

Chembert Villegas Dennys Liseth

Tutor

Ec. Carlos Luis Rivera F. PhD.



## CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Chembert Villegas Dennys Liseth en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación **Análisis de los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad Guayaquil**, de la modalidad de Presencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en 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*.

Chembert Villegas Dennys Liseth

Nombre y Apellidos del Autor

Firma

No. de cedula: 0950301028

Dr. Jaime Pazmiño Palacios, Mec.  
NOTARIO SÉPTIMO DEL  
CANTÓN GUAYAQUIL



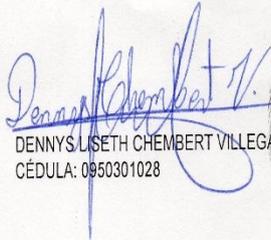
Factura: 001-003-000013708



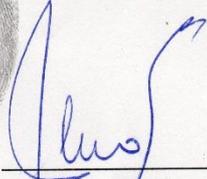
20190901007D00543

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20190901007D00543**

Ante mí, NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS de la NOTARÍA SÉPTIMA, comparece(n) DENNYS LISETH CHEMBERT VILLEGAS portador(a) de CÉDULA 0950301028 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 CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN, 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 7 DE OCTUBRE DEL 2019, (15:43).

  
DENNYS LISETH CHEMBERT VILLEGAS  
CÉDULA: 0950301028



  
NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS  
NOTARÍA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL

*Jr. Jaime T. Pazmiño Palacios, Msc*  
NOTARIO SÉPTIMO  
DEL CANTÓN GUAYAQUIL



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL  
IDENTIFICACION Y CEDULACION

CEDULA DE CIUDADANIA No. 095030102-8

APellidos y Nombres: CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LISETH

Lugar de Nacimiento: GUAYAS  
GUAYAQUIL  
XIMENA

Fecha de Nacimiento: 1993-07-05  
Nacionalidad: ECUATORIANA  
Sexo: F  
Estado Civil: Soltera



INSTRUCCION: BACHILLERATO  
PROFESION / OCUPACION: ESTUDIANTE  
V3343V4242

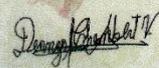
APellidos y Nombres del Padre: CHEMBERT BARROS JHON

APellidos y Nombres de la Madre: VILLEGAS ACOSTA BELGICA GRACIELA

Lugar y Fecha de Expedición: GUAYAQUIL 2011-08-10

Fecha de Expiración: 2021-08-10

000641165


CERTIFICADO DE VOTACIÓN  
24 - MARZO - 2019

0060 F JUNTA No.  
0060 - 278 CERTIFICADO No.  
0950301028 CEDULA No.

CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LISETH  
APellidos y Nombres

PROVINCIA: GUAYAS  
CANTÓN: GUAYAQUIL  
CIRCUNSCRIPCIÓN: 1  
PARROQUIA: FEBRES CORDERO  
ZONA: 1



ELECCIONES SECCIONALES Y CPCCS  
2019

CIUDADANA/O:  
ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL PROCESO ELECTORAL 2019

*Kenly Chávez G.*  
PRESIDENTA/E DE LA U.V.

DOY FE: QUE ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL  
*Dr. Jaime Pozmiño Palacios, Msc*  
NOTARIO SÉPTIMO DEL CANTÓN GUAYAQUIL



## CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0950301028

Nombres del ciudadano: CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LOSETH

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/XIMENA

Fecha de nacimiento: 5 DE JULIO DE 1993

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: CHEMBERT BARROS JHON

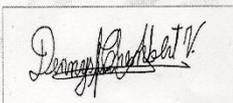
Nacionalidad: No Registra

Nombres de la madre: VILLEGAS ACOSTA BELGICA GRACIELA

Nacionalidad: No Registra

Fecha de expedición: 10 DE AGOSTO DE 2019

Condición de donante: SI DONANTE POR LEY



**DOY FE QUE ES FIEL  
COPIA DEL ORIGINAL**  
Dr. Jaime Pazmiño Palacios, Msc.  
NOTARIO SÉPTIMO DEL  
CANTÓN GUAYAQUIL

Información certificada a la fecha: 7 DE OCTUBRE DE 2019

Emisor: LISSETTE DE LOS ANGELES BOHORQUEZ SOLORZANO - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 7 -  
GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 198-266-82355



198-266-82355

Lcdo. Vicente Taiano G.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente



## CERTIFICACION DE ACEPTACION 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 los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad  
Guayaquil

**Autor:** Chembert Villegas Dennys Liseth

**Tutor:** Ec. Carlos Luis Rivera F. PhD.

**Resumen**

Este proyecto de investigación se lo realizó en el negocio familiar CYBER G@MER., dedicada a la venta de prestación de servicio de internet y de artículos de pc y celulares. Actualmente presenta un déficit debido que en la valoración de sus costos para las ventas no se está realizando de manera adecuada generando una baja en el margen de utilidad generando se realizó este proyecto con el propósito de poder analizar los costos de ventas durante el periodo 2018 para saber que acontecimiento tienen los costos de ventas para la determinación de los precios apropiados, dando como consecuencia la verificación de su utilidad y rentabilidad del negocio.



**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 los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad  
Guayaquil

**Autor:** Chiquito Baque Fabricio David

**Tutor:** Ec Carlos Luis Rivera F. PhD.

**Abstract**

This research project was carried out in the CYBER G@MER family business, dedicated to the sale of internet service and PC and cell phone supplies. It currently has a deficit because in the valuation of its costs for sales it is not being carried out properly generating a decrease in the profit margin generating this project was carried out with the purpose of being able to analyze the costs of sales during the period 2018 for Know what event sales costs have for determining the appropriate prices, resulting in the verification of their usefulness and profitability of the business.

## Índice general

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR</b> .....	<b>iv</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>x</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>xi</b>
<b>Índice general</b> .....	<b>xii</b>
<b>Índices de Cuadros</b> .....	<b>xiii</b>
<b>Índices de Gráficos</b> .....	<b>xiii</b>
<b>Índices de Tabla</b> .....	<b>xiii</b>

### **CAPITULO I**

#### **EL PROBLEMA**

Planteamiento del Problema .....	1
Situación o conflicto .....	2
Delimitación del problema .....	3
Formulación del problema .....	3
Variables de la investigación: .....	3
Evaluación del Problema .....	3
Objetivos .....	5
Justificación de la investigación y Viabilidad .....	5

### **CAPITULO II**

#### **MARCO TEORICO**

Reseña Histórica .....	8
Fundamentación Teórica .....	9
Marco Referencial .....	18
Marco Legal .....	21
Marco Conceptual .....	26
Conceptualización de variables .....	30

### **CAPITULO III**

#### **METODOLOGIA**

Datos completos de la empresa .....	31
Estructura Organizativa. Principales áreas del negocio .....	32
Listas de Trabajadores .....	32
Investigación Científica .....	34
Tipos de Investigación .....	35
Investigación de Campo .....	38
Población .....	38
Tipos de Población .....	39

Muestra.....	40
Tipos de muestra.....	41
Observacion.....	44
Observacion Cientifica.....	45
Observacion Simple.....	45
Encuesta.....	46
Tipos de Encuesta .....	46
Entrevista.....	47
Tipos de entrevista.....	48
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>ANALISI E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS</b>	
Consolidación de las respuestas.....	58
<b>Análisis Financieros .....</b>	<b>62</b>
Plan de Mejora.. .....	64
Conclusión.....	65
Recomendaciones .....	67
Bibliografía.....	<b>68</b>

### Índices de Cuadros

Cuadro N° 1 Esquema de Ishikawa.....	2
--------------------------------------	---

### Índices de Gráficos

Gráfico N°1 Logo del Negocio CYBER G@MER.....	30
Gráficos N° 2 Estructura Organizacional.....	31

### Índices de Tabla

Tabla N°1 Trabajadores.....	31
Tabla N°2 Características de la Población.....	39
Tabla N°3 Muestra.....	42
Tabla N°4 Instrumentos y Técnicas.....	43
Tabla N°5 Estado de situación inicial.....	60
Tabla N°6 Estado de Resultado.....	60
Tabla N°7 Índice de liquidez.....	61
Tabla N° 8 Índice de solvencia.....	61
Tabla N°9 Índice de rentabilidad.....	62
Tabla N°10 Plan de mejoras.....	6

# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **Planteamiento del Problema**

En la actualidad gran parte de las personas no visitan los cyber como antes lo solían hacer por motivos de que los moradores tienen los medios necesarios para obtener internet en sus hogares lo que provoca que los lugares donde ofrecen servicios de internet no sean visitados como antes.

Así mismo podemos ver que las ventas que se realizan dentro de dicha empresa como lo es un Cyber, no tiene gran efecto en el incremento de sus ingresos en los costos de ventas ya que estos son muy bajos, por lo que su incidencia en el margen de utilidad se ve afecto por el motivo de que estos lugares han dejado en la actualidad de ser muy concurridos por los usuarios.

Es importante mencionar que se denomina costo de ventas al importe de prestar un servicio o a la venta de un componente o producto al saber el valor de un producto o servicio se podrá determinar el valor de las ventas al público de dicho producto o servicio.

Cabe recalcar que gran parte de los administradores acostumbra establecer los precios de venta en apoyo a los costos de los competidores, sin determinar si estos consiguen cubrir sus propios precios. Este es el motivo por lo que gran parte de cantidades de negocios no tienen la suerte de sobresalir, ya que no tienen las capacidades necesarias para mantener su funcionamiento. Esto muestra la importancia de realizar los cálculos de los precios, ya que es necesario para una correcta gestión.

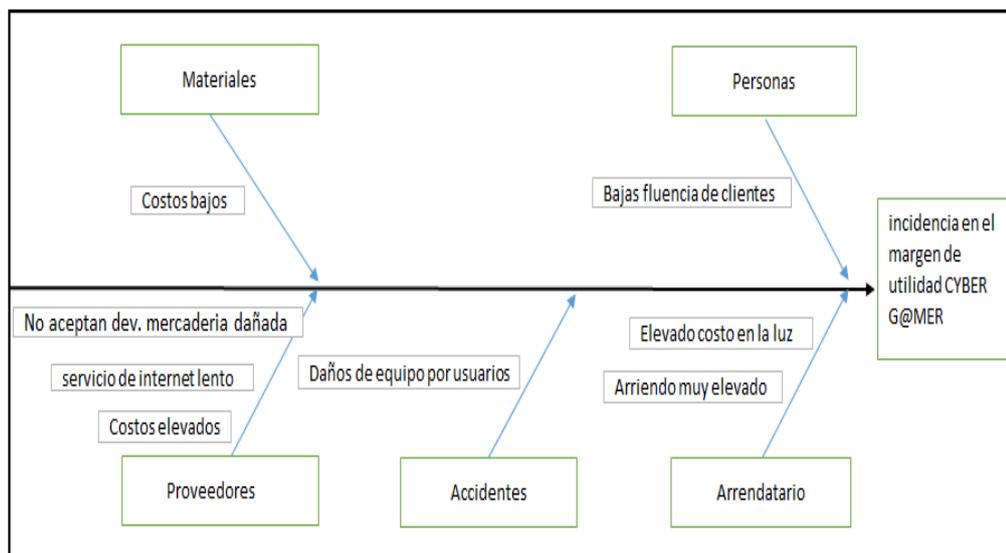
La situación expresada en los párrafos anteriores describe la realidad del negocio familiar “CYBER G@MER”, en donde solo se establecen los precios en base a la competencia, y no se establece un adecuado sistema para obtener los costó de venta en los productos y prestación de servicio.

### Situación o conflicto

El CYBER G@MER es un negocio familiar que actualmente está dedicado a la prestación servicios de internet, servicio en línea y a la venta de productos (accesorios de pc y celulares), está ubicado en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, en las calles Asad Bucarán y la Q, fue creado en el año 2016, en su inicio esta solo proveía de servicio de internet y con el tiempo ha ido implementando servicios en línea, venta de productos y mantenimiento de equipos.

El CYBER G@MER enfrenta problemas, entre las cuales se encuentra la falta de procedimientos en la determinación del costo de venta de los servicios y productos ofrecidos, los gastos incurridos en el mantenimiento del local exceden en más de una ocasión a los ingresos percibidos, es de destacar que en la actualidad pocas personas acuden a estos lugares en busca de servicios de internet puesto que más del 46% de la población mantiene en sus hogares acceso a internet, según lo indica el INEC lo que se ve reflejado al momento de establecer su utilidad o perdida.

**Figura # 1 Esquema de Ishikawa**



## **Tema**

Análisis de los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad Guayaquil

## **Delimitación del problema**

**País:** Ecuador

**Provincia:** Guayas

**Ciudad:** Guayaquil

**Contexto:** CYBER G@MER

**Campo:** Contabilidad Financiero

**Área:** Costos de ventas

**Aspecto:** Costos de Ventas de Servicios, Margen de Utilidad

**Periodo:** 2018

## **Formulación del problema**

¿Cómo incide los costos de ventas en el margen de utilidad del CYBER G@MER, ubicado en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, durante el periodo 2018?

## **Variables de la investigación**

Variable Independiente: Costos de ventas

Variable Dependiente: Margen de utilidad

## **Evaluación del Problema**

**Delimitado:** Los cyber hoy en la actualidad no son muy visitados por los usuarios por motivo de que gran parte de las personas poseen sus

propios servicios de internet, en la página de INEC nos da a conocer que el 46% de la población tienen internet en sus hogares, lo que muestra que los usuarios solo se acercan a los cyber cuando necesitan comprar accesorios para sus celulares o para impresiones dando como resultado un déficit.

**Claro:** A pesar de que el negocio está ubicado en un sector que es muy transitado por ser una zona comercial, el negocio CYBER G@MER mantiene bajas fluencias de clientes lo que implica que los ingresos obtenidos de dicho negocio no están produciendo los suficientes ingresos necesarios.

**Evidente:** Al momento de prestar los servicios de internet y vender los accesorios de celulares a costos mínimos provoca que el negocio no obtenga resultados de ganancias que son requeridos dentro de dicha entidad, por motivo de que al proyectar menos costos recibirían más clientela obteniendo así más ganancias, sin medir que podrían estar obteniendo déficit.

**Concreto:** Siendo esta un negocio que no cuenta con muchos clientes el lugar como tal no recibe sus ingresos necesarios que permitan tener ganancia por lo que la cantidad de dinero que se obtiene solo cubre sus gastos y a pesar de que si pueden hacer frente a sus responsabilidades no se logra ver utilidad.

**Original:** Esta investigación se la realiza por que gran parte de personas que son dueños de un cyber no mantiene un registro contable lo que ocasiona que en un futuro el negocio no tenga éxito, por ese motivo es que si se realiza un análisis de los costos de ventas que les permitirá anticipar los problemas actuales y futuros y mejorar o emplear una estrategia.

**Variables:** De esta investigación los costos de venta nos enseñan que es el aumento o disminución de un bien o servicio que los empresarios realizan para poder establecer sus costos con el propósito de generar ganancias,

mientras que la utilidad ayuda a medir la valoración de los bienes o servicios que mantiene los negocios en términos económicos.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Elaborar un análisis de los costos de ventas, mediante la aplicación de ratios financiero para establecer su incidencia en el margen de utilidad del CYBER G@MER.

### **Objetivos específicos**

- Fundamentar desde la teoría contable financiera los costó de ventas y su relación con la utilidad
- Determinar el estado actual de los costos de ventas del CYBER G@MER.
- Presentar los resultados del estudio de la incidencia de los costos de ventas en el margen de la utilidad del CYBER G@MER.

## **Justificación de la investigación y Viabilidad**

### **Justificación**

**Conveniencia:** Esta investigación permitirá identificar el motivo por el cual gran parte de administradores no realizan los respectivos cálculos para obtener sus propios costos para la venta, sino que lo realizan mediante los costos de sus competidores. Deben medir el precio de sus gastos para obtener sus propios precios de ventas y verificar si este precio cubrirá con sus responsabilidades al momento de hacer frente a sus obligaciones y a su vez si esto le permitirá obtener ganancias.

**Relevancia social:** Por ende, este proyecto trata de que a aquellos nuevos emprendedores que tenga una visualización de ponerse su propio negocio, tenga una base en la parte contable y administrativa que les permita poder organizar de forma eficaz sus costos a la hora de ver sus utilidades.

**Implicaciones prácticas:** El estudio que se realizara para llevar a cabo este trabajo de investigación es para disponer de una herramienta que le permita establecer precios apropiados, utilizando el análisis de los costos de venta, el cual permitirá verificar las falencias que tiene el negocio con el fin de mejorar su margen de utilidad.

**Valor teórico:** Considerando que el margen de utilidad de dichos negocios es variable, se pretende conseguir que los empresarios puedan lograr que sus costos de ventas obtengan resultados deseados que les proporcionara sentir la confianza de que su negocio está manteniendo ganancias así medir de manera conveniente sus ingresos.

### **Viabilidad**

**Viabilidad Técnica:** Dentro de la viabilidad técnica de este estudio podemos determinar cuatro partes importantes para poder así hacer que este proyecto tenga una base sólida dando como resultados nuevos procedimientos a utilizar, primero se realiza un estudio de la ubicación de dicho negocio, segundo se verificara la parte de los costos de ventas, por ende se realizara un análisis en la parte organizativa de la empresa para saber el estado de tal y por último se tratara de implementar una estrategia que ayude a que la empresa pueda ver su utilidad final a favor de la empresa.

**Viabilidad Económica:** Para poder determinar si la investigación de este proyecto es viable en su entorno económico se pretende identificar, sistematizar y organizar la información que es de prioridad monetario, se verificara la inversión que realizo el negocio para poder tener sus inicios de funcionamiento, sus ingresos y sus costos, dentro de los cuales se pueden deducir en los estudios previos de este trabajo. Pudiendo así elaborar técnicas como los cuadros analíticos y determinar la viabilidad del proyecto, consiguiendo saber su rentabilidad.

**Viabilidad Institucional y de Gestión:** Para realizar esta parte del estudio y determinar la viabilidad dentro de la institución se realiza

estrategias que permitan saber el estado del negocio desde sus inicios, por medio su inversión y sus asientos contables, así se determina si desde el principio el negocio tiene pérdidas o ganancias, al mismo tiempo por medio de sus balances se dará a conocer si el negocio tiene utilidad para la misma. Teniendo una plataforma digital donde estén ingresados todos sus bienes podremos así en físico constatar si tenemos un sistema deducible que permita verificar físicamente si sus gastos son consecutivos con sus ganancias. Teniendo un estado de resultado de sus gastos, ingresos, y pérdidas de esa forma determinar el pago de sus trabajadores y la cantidad de inversión mensual de dicho lugar.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Reseña Histórica**

Desde mucho antes de la época, de la revolución industrial, se podía calcular los costos ya que por ser sus ventas o sus trabajos de la agricultura esto hacían más sencillo el poder determinar sus costos de aquellos materiales; ya que en este tiempo su producción agrícola permitía a las personas saber el ingreso y gastos que obtenían, siendo esto casi los años 1485 y 1509.

En el acontecimiento de la revolución industrial casi por el año 1776 y en años subsecuentes atrajo consigo una gran cantidad de fábricas, por lo que establecieron un entorno apropiado para un nuevo perfeccionamiento en la contabilidad de costo, las cuales se dieron por la complicación que sobrellevaban el no mantener un manejo sobre sus ingresos y gastos, por ello se comenzaron a utilizar lo que ahora conocemos como libros auxiliares en cuanto la incidencia en sus precios de los servicio ofrecido y sus ventas.

La contabilidad pudo alcanzar reforzar de manera trascendental el progreso de los países, mediante un apropiado bosquejo y organización, en la que se implementó significados sobre procedimientos, inventarios, evaluación de los costos, ingresos y como esto incide en la utilidad, a su vez la contabilidad fue considerada como un instrumento de control.

Dentro de los hechos históricos económicos surgen los costos, en donde incurren de forma directa o indirecta en la conveniencia de un bien o servicio lo cual son sacrificado, o son perdidas que sobrelleva los

negocios, consecuente a esta depresión es donde empiezan a poner mucha más importancia a los sistemas de costos por motivo de que empieza a convertirse en la solución de las empresas o negocios.

Desde estas épocas concepto de los costos se comprende como la esencia fundamental de poner en juego o circulación distintos bienes materiales o la utilización de dinero para poder lograr alcanzar un futuro con provechos mucho mayor al que se ha usado, apropiando como nombre de inversión, por ende, los negocios deben mantener de manera adecuada sus costo y gastos el cual les permita financiar sus operaciones.

La utilidad es un principio de ganancia fundamental para cualquier negocio. Es la medición o satisfacción que genera el negocio a lo largo de un periodo determinado o menor tiempo posible. Pero para obtener estas ganancias es necesario en ocasiones aplicar estrategias que les permita analizar la capacidad o circunstancia que mantiene para la terminación de un problema.

## **Fundamentación Teórica**

### **Contabilidad**

Guzmán, Guzmán, & Romero, (2005). Dice que la contabilidad es recopilar los datos que son inherentes a las transacciones comerciales del ente económico para procesarlos y arrojar posteriormente informes claros coherentes y pertinentes, frente a la continua necesidad de toma de decisiones a la que nos vemos enfrentados. (Pag.20)

Según Ureña, (2010). La Contabilidad es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar, de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa. (Pag.18)

Alcarria, (2008), también enseña que la contabilidad es un sistema de información y como tal está encargada del registro, la elaboración y la comunicación de la información fundamentalmente de naturaleza económica financiera que requiere sus usuarios para la adopción racional de decisiones en el ámbito de las actividades económicas. (Pag.9).

La contabilidad desde tiempos muy antiguos nos enseña que se permite identificar y recopilar información fundamental de las empresas, con la finalidad de poder tomar decisiones ya que nos permite analizar e interpretar planera y controlar los riesgos que se puedan presentar.

### **Tipos de la contabilidad**

Guzmán, Guzmán, & Romero, (2005). La contabilidad se clasifica dentro de tres ramas conocidas:

- Contabilidad financiera
- Contabilidad administrativa
- Contabilidad de costos

### **Contabilidad Financiera**

Mallo & Pulido, (2007), indica que la contabilidad financiera es la que estudia la evolución del patrimonio y la situación financiera de la empresa mediante el registro sistemático de las transacciones que esta realiza con el mundo exterior, calculando el resultado residual atribuible a los propietarios, los cuales asumen el riesgo de la pérdida de su patrimonio. Esta contabilidad sirve también para cumplir las obligaciones legales de formulación, aprobación u depósito de las cuentas anuales. (Pág.13).

Guzmán, Guzmán, & Romero, (2005), explica que la contabilidad financiera se presenta de manera resumida la información de un ente económico en un periodo determinado, pero con una síntesis que permite a los diferentes interesados analizar la situación financiera de la empresa, de acuerdo con su interés. (Pág. 24)

La contabilidad financiera según lo dicho por los autores anteriores dice que estudia la evolución del patrimonio como también la situación financiera con el objetivo de suministrar información sobre la realidad económica mediante el registro de las transacciones realizadas de un determinado periodo de la empresa.

### **Estado de resultado integral**

Guajardo, (2001) explica que el estado de ganancias y pérdidas o estado de resultados es el principal medio para medir y establecer la rentabilidad de una empresa a través de un periodo contable.

Según Flores, (2008), el estado de pérdida y ganancia es aquel que suministra información detallada acerca del desempeño de una entidad donde su propósito es medir los resultados de las operaciones de la entidad durante un periodo o tiempo determinado.

Según Normas de Información Financiera NIF A-5, (2014). El estado de resultado integral es emitido por las entidades lucrativas, y está integrado básicamente por los ingresos, costos y gastos, utilidad o pérdida bruta y utilidad o pérdida neta.

El estado de resultado o de ganancias y pérdidas es un estado financiero netamente económico que suministra toda la información de una determinada empresa, organización o entidad. Con la finalidad de dar a conocer los resultados de las operaciones financieras; es decir se encarga de resumir todos los ingresos y gastos que se han generado y producido durante un periodo de tiempo.

### **Ingresos**

Ureña, (2010). Indica que los ingresos son los valores que recibe la empresa cuando realiza una venta o presta un servicio con el fin de obtener una ganancia.

Terrell, Terrell, Jones, & Werner, (2001), los ingresos representan entradas de recursos en forma de incremento del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio, lo que significaría que son activos que entran a una entidad, los cuales provienen de la entrega de productos, artículos o servicios. (Pag.149).

Los ingresos son entradas de dinero que genera incremento en el patrimonio de una empresa proveniente a la entrega de productos o servicios mediante un determinado periodo de tiempo.

### **Gastos**

Según Roca, (2011), es el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una entidad, durante un período contable, con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta o en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y consecuentemente, en el capital ganado. (Pág.7)

De acuerdo con Guajardo, (2005). Los gastos de una empresa se pueden clasificar en dos grandes rubros gastos de operación y gastos financieros. A su vez, los gastos de operación se dividen en dos categorías gastos de ventas y gastos administrativos.

#### 1. Gastos de operación

- Gastos de ventas: Los gastos de venta se generan cuando la empresa decide comercializar y proporcionar sus productos o servicios. Dentro de este rubro se pueden encontrar las comisiones del personal del área de ventas, los gastos por publicidad, gastos por envío de la mercancía (fletes), entre muchos otros.
- Gastos de administración: Los gastos de administración son aquellos en los que se incurre para mantener las actividades relativas al funcionamiento de la dirección y administración de una empresa, pero que no están relacionados directamente con las operaciones propias de ella. Algunos ejemplos de este tipo de

gastos son los sueldos del personal administrativo, las rentas de los inmuebles de la empresa, los gastos por depreciación y mantenimiento de los activos fijos y servicios públicos, entre otros.

2. Gastos Financieros: Los gastos financieros son todos aquellos gastos incurridos por actividades relacionadas con el sector financiero en el que se desenvuelve una empresa. Uno de los 47 rubros más comunes dentro de este concepto son los gastos por intereses de préstamos contraídos por la empresa. (Pág.46)

En conclusión, los gastos es el desembolso de una cantidad de dinero proveniente a la compra de productos o servicios o de otras actividades, el gasto no debe ser confundido con el coste ya que no todos los costes son considerados como gastos.

### **Costo de ventas**

García, González, & Astorga, (2008). Explica que los costos de ventas son los costes incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisiones de vender, excluidos los gastos financieros y los impuestos sobre beneficios. Se incluyen los gastos legales necesarios para transferir la propiedad del activo y las comisiones de venta. (Pag.52).

De acuerdo con Bujan, (2018). El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos.

Para Tanaka, (2005). Incluye el costo de las unidades compradas que fueron vendidas, el costo de materia prima, mano de obra y gastos de fabricación en que se hubiera incurrido para producir los bienes vendidos, o los costos que se hubieran dado para proporcionar el servicio que genera el ingreso. (Pág.110)

En conclusión, los costos de ventas es la cantidad de dinero que cuesta al producir o adquirir un artículo, producto o servicio que se vende en un

tiempo específico debido que el costo va cambiando y el inventario se va depreciando.

### **Margen de utilidad**

Según Garcia, (2017), el precio de venta y todos los costos fijos y variables que participan en el proceso de comercialización y en el mantenimiento de la compañía. El conocimiento del margen de utilidad resultará importante en la planificación del negocio.

Irarrázabal, (1997) también enseña que la utilidad son ingresos (egresos) obtenidos por el reconocimiento de utilidades (pérdidas) devengadas, por inversiones incluidas en el rubro inversiones en empresas relacionadas.

La utilidad (pérdida) del ejercicio se obtiene de agregar al resultado antes del impuesto a la renta las siguientes partidas: impuesto a la renta, interés minoritario o porción de la utilidad consolidada que resulta del reconocimiento del interés minoritario, y la amortización del mayor valor de las inversiones. Irarrázabal, (1997), (Pag.72).

La utilidad nos permite identificar los ingresos que hemos recibido y saber si estamos obteniendo ganancias o si nuestros gastos son mayores, lo que estaría ocasionando que la empresa como tal tendría pérdidas.

### **Tipos de margen de utilidad**

Gitman, (2003), básicamente hay que distinguir entre dos tipos de margen de utilidad:

- Margen de utilidad bruta: mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos.
- Margen de utilidad operativa: mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos que no son intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

- Margen de utilidad neta: mide el porcentaje de cada dólar de ventas que quedan después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferenciales. (Pág.56,57,58)

En conclusión, el margen de utilidad es la diferencia que hay entre los ingresos y gastos que obtiene la empresa, lo podemos distinguir en dos tipos de utilidad que son margen de utilidad bruta y margen de utilidad neta.

### **Estados financieros**

Según Horngren, Harrison, & Smith, (2003). Los estados financieros son documentos que presentan a una empresa en términos monetarios y brindan información útil que ayuda a las personas en la toma de decisiones de negocios con conocimiento.

Irarrázabal, (1997). Indica que los estados financieros básicos son aquellos informes que las sociedades anónimas abiertas deben poner en conocimiento del público. Es por ello que los estados financieros básicos se acompañan con explicaciones o Notas y son revisados por firmas de auditoría externa, quienes emiten un Dictamen. (Pag.62).

Los estados financieros nos permiten obtener información de la empresa con el propósito de poder identificar a tiempo los riesgos que podría estar ocasionando por una mala decisión que no permitirá a la entidad como tal hacer frente a sus responsabilidades.

### **Ratios financiero**

Según Mendoza & Ortiz, (2016). Las razones financieras presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, pueden precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. (Pag.545).

Aching, (2006), sirve para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos.

Los ratios financieros son indicadores que se clasifica en varias etapas con la finalidad de recibir un mejor informe sobre la situación de una empresa que permitan obtener información segura a la hora de tomar decisiones.

### **Indicadores de liquidez**

Aching, (2006) mide la capacidad de pago que tiene la empresa para ser frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone.

Liquidez Corriente, lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de cajas, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación de inventarios. Muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. Según Aching, (2006), (Pag.16).

$$\text{Liquidez Corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

Prueba Ácida, es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Aching, (2006).

$$\text{Prueba Acida} = \text{Activo corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo}$$

### **Indicadores de Solvencia**

Tanaka, (2005). Los ratios de solvencia nos permiten determinar la capacidad de endeudamiento que tiene una empresa.

Endeudamiento del Activo Total, nos da una idea de que porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros. Mientras

mayor sea esta ratio mayor será el financiamiento de terceros, lo que refleja un mayor apalancamiento financiero y una menor autonomía financiera. Tanaka, (2005), (Pag.321).

$$\text{Endeudamiento del Activo Total} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

Endeudamiento Patrimonial, al igual que el anterior nos da una idea de que porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros, pero desde otra perspectiva. Tanaka, (2005).

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$$

Endeudamiento del Activo Fijo Neto a Largo Plazo, muestra que tanto de las inversiones a largo plazo en bienes de capital está siendo financiado con deudas a largo plazo. Tanaka, (2005).

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \text{Patrimonio} / \text{Activo fijo neto}$$

### **Indicadores de Rentabilidad**

Según Mendoza & Ortiz, (2016). La rentabilidad se puede considerar como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos por un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente para mantener el valor de la inversión e incrementarla. (Pag.559)

Rentabilidad Neta del Activo, nos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio. Solfin, (2012).

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = (\text{Utilidad/Ventas}) \times (\text{Ventas/Activo total})$$

Margen Bruto, este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. Solfin, (2012).

$$\text{Margen Bruto} = \text{Ventas netas} - \text{Costos de Ventas} / \text{ventas}$$

Margen Operacional, está influenciada no solo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Solfin, (2012), (Pag.14).

$$\text{Margen Operacional} = \text{Utilidad operacional} / \text{Ventas}$$

Rentabilidad Neta en Ventas (Margen Neto), nos muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Puede que una empresa reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de rentabilidad neta del activo. Solfin, (2012), (Pag.15).

$$\text{Rentabilidad Neta de Ventas} = \text{utilidad neta} / \text{ventas}$$

Rentabilidad Operacional del Patrimonio, permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que hayan invertido en la empresa, por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y la rentabilidad financiera. Solfin, (2012), (Pag.15).

$$\text{Rentabilidad Operacional} = \text{Utilidad operacional} / \text{Patrimonio}$$

## **Marco Referencial**

Salinas, (2012) explico en su poyecto “ Los costos de producion y su efecto en la rentabilidad de la planta de vidrio en cepolfiindustrial C.A. de la ciudad de Ambato” de la Universida Tecnica de Ambato.

- En la empresa de fabricación de fibra de vidrios, tiene una incorrecta manera de asignación de costos; ya que, no se lleva un control adecuado en los componentes de la producción de acuerdo a los

pasos de fabricación, al no conocer el verdadero valor la corporación no puede decretar si sus costos son competitivos las variables son los costos de producción y rentabilidad por razones dada por la persona que realizo este trabajo indica que se enfocó en el método cualitativo porque detalla las particularidades de las variables que se presenta en el problema, como conclusión esta investigación ayudo a poder recopilar información mediante entrevistas por lo que se permitió identificar que mantienen un inadecuado sistema de costos y no les permite identificar los costos reales y determinar la rentabilidad recomienda ...debe mejorar los controles, puesto que así obtendrá información confiable y veraz, para tomar mejores decisiones en beneficio de la institución y la empresa tiene que adoptar técnicas específicas y realizar estudios de mercado para asignar precios a los productos, que estén coherentes con la plaza y de esta manera podrán ofrecer mejores costos a sus clientes... Salinas, (2012). (Pág.78)

Este trabajo brinda una información de la importancia de saber que hay que poder hacer un respectivo manejo de los costos que se van a lanzar para la venta y que podrá identificar los riesgos que les ayude a la toma de decisiones.

Lino, Rodriguez, (2013), en su tesis "Análisis de los costos de ventas y distribución de los productos de la compañía Disprosa s.a. para definir estrategias financieras y administrativas para mejorar la rentabilidad" de la universidad estatal de milagro.

- La investigación fue realizada en la compañía Disprosa S.A. desde el año 2006 su problema es presentado en la rentabilidad lo que no compensa los gastos y costos operativo, esto se ve reflejado por motivo de los incumplimientos de los vendedores a la hora de presentar los presupuestos respectivos y a la poca gana de poder alcanzar las metas establecidas, se identificó como su variable independiente Presupuesto de ventas, y variable dependiente

Rentabilidad del negocio se pudo identificar que su metodología fue cualitativo ya que fue realizado en base a encuestas, la conclusión dada por la persona que realizó el trabajo fue que de acuerdo al estudio que realizaron es que por la falta de control de gestión y la desmotivación de los vendedores provocó que haya un bajo rendimiento en las ventas, afectando la rentabilidad de la compañía, las recomendaciones es que puedan ...tomar medidas correctivas, el cumplimiento de políticas y procesos, además de determinar responsables de cada función, va a contribuir que tanto vendedores como el personal de la empresa cumplan con su trabajo... Lino, Rodriguez, (2013), (Pág.125)

El realizar este análisis ha mostrado que el problema en la rentabilidad se ha descompensando de los gastos y costos respectivos y por el poco interés no se ha podido lograr cumplir con las metas establecidas gracias a las encuestas que se realizó se logró identificar el riesgo que esto podría ocasionar a la empresa.

Palacios, (2016), indico en su tesis “Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución” de la universidad de Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

- Este trabajo de investigación nos indica que el problema que mantenía provenía de mantener costos elevados en relación a los totales de sus ingreso en donde radicaban en los costos variables se aplicó la metodología cualitativa, puesto que se procedió a conseguir las averiguación mediante entrevistas para buscar la solución del problema en cuanto a la mejora de su margen de contribución en su conclusión nos hace saber que no utilizaban los indicadores financieros en cuanto a la rentabilidad de la empresa, da como recomendación ...poder establecer una política mínima de una rentabilidad para que no exista una diferencia importante entre meses y recomienda un sistema de identificación de costos... Palacios, (2016), (Pág.110)

El proyecto realizado dio como resultado la importancia de poder realizar los respectivos análisis para lograr hacer que su empresa pueda progresar y que les permita verificar de manera inmediata los riesgos que puede estar presentando dicha entidad.

Merino, (2015), tema “Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, Año 2015” de la Universidad Cesar Vallejo.

- La empresa ganadera de lácteos presenta como problema un manejo inapropiado del sistema de costos ya que no determina de manera correcta los precios de los productos, al no presentar una información detallada perjudica que la información financiera no pueda verificar el ambiente económico, las variables identificada en esta investigación fueron los sistemas de costos y la rentabilidad utilizando a su vez la metodología cuantitativa ya que utilizaron la técnica de análisis de los documento presentado por la empresa, llega a la conclusión que por la falta de presentar los reporte de manera diaria y que en el análisis de la rentabilidad en el año 2014 y 2015 mantuvieron una variación, como recomendación indico ...Mejorar los controles de los procedimientos entre ellos de los recursos utilizados en producción y que ello permita mantener un mejor costo dado que conllevará al incremento de la rentabilidad... Merino, (2015), (Pág.44).

El identificar de manera inmediata la situación que presenta la empresa ayudo a poner medidas el cual les permitirá identificar rápidamente una solución para que se realicen las correcciones respectivas.

## **Marco Legal**

### **Norma Internacional de Contabilidad (NIC 1)**

Presentación de estados financieros

Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006). **Objetivo**

1. El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones. Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006), (Pag.2)

Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006). **Alcance**

2. Esta Norma se aplicará a todo tipo de estados financieros con propósitos de información general, que sean elaborados y presentados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), (Pag.2).
3. Los estados financieros con propósitos de información general son aquéllos que pretenden cubrir las necesidades de los usuarios que no estén en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros con propósito de información general comprenden aquéllos que se presentan de forma separada, o dentro de otro documento de carácter público, como el informe anual o un folleto o prospecto de información bursátil. Esta Norma no será de aplicación a la estructura y contenido de los estados financieros intermedios que se presenten de forma condensada y se elaboren de acuerdo con la NIC 34 Información financiera intermedia. No obstante, los párrafos 13 a 41 serán aplicables a dichos estados. Las reglas fijadas en esta Norma se aplicarán de la misma manera a todas las entidades, con independencia de que elaboren estados financieros consolidados o

separados, como se definen en la NIC 27 Estados financieros consolidados y separados. Según Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006) , (Pag.2).

4. Esta Norma utiliza terminología propia de las entidades con ánimo de lucro, incluyendo aquéllas pertenecientes al sector público. Las entidades que no persigan finalidad lucrativa, ya pertenezcan al sector privado o público, o bien a cualquier tipo de administración pública, si desean aplicar esta Norma, podrían verse obligadas a modificar las descripciones utilizadas para ciertas partidas de los estados financieros, e incluso de cambiar las denominaciones de los estados financieros. Según Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006), (Pag.2).
5. De forma análoga, las entidades que carezcan de patrimonio neto, tal como se define en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación (por ejemplo, algunos fondos de inversión), y aquellas entidades cuyo capital no sea patrimonio neto (por ejemplo, algunas entidades cooperativas) podrían tener necesidad de adaptar la presentación de las participaciones de sus miembros o partícipes en los estados financieros. Norma Internacional de Contabilidad N° 1, (2006), (Pag.2).

### **Norma Internacional de Información Financiera (NIIF 1)**

Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera

#### **Objetivo**

1. El objetivo de esta NIIF es asegurar que los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a una parte del ejercicio cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:
  - a. sea transparente para los usuarios y comparable para todos los ejercicios que se presenten;

- b. suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF);
- c. pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios. Norma Internacional de Información Financiera nº 1 (NIIF 1), (2018), (Pag.1).

## **Alcance**

- 2. Una entidad aplicará esta NIIF en:
  - a. sus primeros estados financieros con arreglo a las NIIF; y
  - d. en cada informe financiero intermedio que, en su caso, presente de acuerdo con la NIC 34 Información Financiera Intermedia, relativos a una parte del ejercicio cubierto por sus primeros estados financieros con arreglo a las NIIF. Norma Internacional de Información Financiera nº 1 (NIIF 1), (2018), (Pag.1).
- 3. Los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF son los primeros estados financieros anuales en los cuales la entidad adopta las NIIF, mediante una declaración, explícita y sin reservas, contenida en tales estados financieros, del cumplimiento con las NIIF. Los estados financieros con arreglo a las NIIF son los primeros estados financieros de la entidad según NIIF si, por ejemplo, la misma:
  - a. ha presentado sus estados financieros previos más recientes:
    - i. según requerimientos nacionales que no son coherentes en todos los aspectos con las NIIF;
    - ii. de conformidad con las NIIF en todos los aspectos, salvo que tales estados financieros no contengan una declaración, explícita y sin reservas, de cumplimiento con las NIIF;
    - iii. con una declaración explícita de cumplimiento con algunas NIIF, pero no con todas;
    - iv. según exigencias nacionales que no son coherentes con las NIIF, pero aplicando algunas NIIF individuales para contabilizar partidas para las que no existe normativa nacional; Norma

Internacional de Información Financiera nº 1 (NIIF 1), (2018).  
(Pag.1).

### **Ley de Regimen Tributario Interno**

Art. 19 Ley Organica de Regimen Tributario Interno, (2015). Obligación de llevar contabilidad. - (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007). - Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.  
(Pag.31).

Art. 20 Ley Organica de Regimen Tributario Interno, (2015). (Art. 20 Ley Organica de Regimen Tributario Interno, 2015)Principios generales. - (Reformado por el Art. 80 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007). - La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.  
(Pag.32).

Art. 21 Ley Organica de Regimen Tributario Interno, (2015). Estados financieros. - Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para

su presentación a la Superintendencia de Instituciones y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (Pag.32).

### **Marco Conceptual**

**Estados financieros:** Tanaka, (2005). Tienen como fin último estandariza la información económico financiera de la empresa de manera tal que cualquier persona con conocimiento de contabilidad pueda comprender la información que en ellos se ve reflejado (Pag.102).

**Asiento contable:** Mendoza & Ortiz, (2016). Un asiento contable es el registro de una transacción en los libros de contabilidad. Los asientos contables pueden ser simples o compuestos. Un asiento simple es un registro que solo afecta dos cuentas, una en él debe y otra en el haber. Un asiento compuesto es un registro que afecta más de dos cuentas

**Estado de Situación Inicial:** Tanaka, (2005), muestra la situación financiera de la empresa. Incluye todos los movimientos susceptibles de ser registrados contablemente desde la fecha de constitución inversiones realizadas por la empresa hasta la fecha de su formulación.

**Activos:** Fierro, (2011). Los activos son los bienes y derechos controlados por un negocio y están representados en capital de trabajo, inversiones fijas e inversiones diferidas; su existencia se justifica por las decisiones de inversión en bienes o servicios que se requieren para el desarrollo de la actividad económica que bien puede ser: comercial, producción o servicios. (Pag.370).

**Activos corrientes:** Pérez & Veiga, (2013). Son, principalmente, los que circulan continuamente al ritmo de la operaciunes propias de la empresa y que se esperan consumir, vender o realizar en un plazo inferior al ciclo

normal de explotación. El activo corriente incluye las existencias, los derechos de cobro a los deudores y el efectivo. (Pag.24).

**Activos no corrientes:** Pérez & Veiga, (2013). Son los que se espera mantener en la empresa durante un plazo mayor que la duración de su ciclo normal de explotación, como sucede con los edificios, los elementos de transporte y mobiliario. Se entiende por ciclo normal de explotación el periodo de tiempo que transcurre entre la adquisición de los materiales que se incorporan al proceso productivo y su conversión en dinero. (Pag.24).

**Pasivos:** Fierro, (2011). Son recursos financieros que existen en el mercado financiero para obtener los recursos necesarios para realizar las inversiones, esto es, llevar a cabo los proyectos de inversión. También lo constituyen los proveedores de bienes y servicios, los mismos empleados que no retiran sus prestaciones sociales. El pasivo tiene un costo de mantenimiento o consumo de intereses según la negociación sea con particulares o con instituciones financieras, cuando se tienen pasivos con cero intereses se disminuye el costo de capital. (Pag.371).

**Capital:** Tanaka, (2005). Incluye los aportes de los socios de la empresa. El capital se debe presentar neto de la parte pendiente de pago. Igual tratamiento se seguirá con la recompra de acciones debiéndose mostrar la utilidad o pérdida si las hubiera.

**Patrimonio:** Fierro, (2011). son los recursos financieros propios, aportados por los dueños del negocio llamados socios o accionistas, para darle vida a la actividad comercial, de servicios o de producción. El patrimonio consume beneficios en calidad de dividendo o participación. (Pag.371).

**Inversiones:** Fierro, (2011). Otro aspecto importante para llevar a cabo el negocio es que el efectivo sea suficiente para comprar los implementos logísticos programados en el plan de inversiones como muebles y enseres, máquinas, inmuebles, vehículos, etc., para el cumplimiento del objeto social.

**Estado de Resultados:** Irarrázabal, (1997). El resultado puede descomponerse en operacional y no operacional. La suma de ambos es el resultado antes de impuestos; deducido el impuesto a la renta se obtiene el resultado. Si el resultado es positivo será una utilidad y si es negativo será una pérdida.

**Ingresos:** Mendoza & Ortiz, (2016). Los ingresos son los valores que recibe una empresa por la venta de bienes o servicios. A este grupo pertenecen las cuentas de ingresos operacionales por ventas, servicios o por cualquier otro concepto, al igual que las ganancias por diferentes conceptos. Los ingresos lo definen como una “entrada bruta de beneficios económicos durante el periodo de las actividades ordinarias de una entidad”.

**Gastos:** Para Terrell, Terrell, Jones, & Werner, (2001). Los gastos son salidas o formas de consumo de activos, provenientes de la entrega a fabricación de productos, de la prestación de servicios o del desarrollo de otras actividades.

**Inventario inicial:** Morales, (2015). Representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable, es decir se realiza a comienzos a las operaciones. Se abre cuando el control de los inventarios se lleva en base al método especulativo.

**Costo de ventas:** Fierro, (2011). El sistema de valuación de la mercancía vendida es el inventario permanente que consiste en llevar las compras a la cuenta Mercancías no fabricadas por la empresa. Este procedimiento exige que por cada venta que se haga en el período se contabiliza el respectivo costo de venta mediante un registro débito a la cuenta correspondiente Comercio al por mayor y al por menor y un crédito a la cuenta.

**Impuesto a la renta:** Irarrázabal, (1997). El impuesto a la renta contiene el correspondiente gasto tributario por concepto de impuesto a la renta calculado de acuerdo a las normas tributarias vigentes, agregando y/o

deduciendo el efecto tributario de las diferencias temporales que pudieran existir.

**Utilidad:** Guerrero & Galino, (2014). Diferencia entre un ingreso y un costo cuando aquel es mayor. Se acompaña generalmente de la indicación de tipo de utilidad que se trata. Ejemplo, utilidad bruta, utilidad contable. Con frecuencia se asocia la utilidad o la pérdida con existencia o ausencia, respectiva, de dinero.

**Contabilidad financiera:** Roldán, (2007). La Contabilidad Financiera es una rama del área de la contabilidad que se ocupa de sistematizar la información de las actividades y situación económica de una empresa en un momento del tiempo y a lo largo de su desarrollo.

**Ratio:** Arturo R, (2019). Los ratios financieros, son razones, indicadores o índices que miden la relación que existe entre dos cifras económicas o financieras de una empresa obtenidas de los estados financieros de esta, especialmente, del balance general y el estado de resultados.

**Solvencia:** García, (2017). El término solvencia engloba todo tipo de compromisos, tanto a corto como a largo plazo. Siempre ha estado vinculado al concepto de riesgo de crédito, ya que supone el probable quebranto que implicaría a la compañía la modificación de las condiciones que pudiese cambiar la capacidad de la misma para cumplir con los acuerdos contractuales establecidos en sus operaciones. (Pag.1)

**Liquidez:** Banda, (2016), capacidad de una inversión para ser transformada en dinero en efectivo sin que se produzca una pérdida significativa de su valor. En otras palabras, cuanto más fácil sea convertir un activo en dinero en efectivo, se dice que es más líquido.

**Rentabilidad:** Sevilla, (2019). La rentabilidad, tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

**Endeudamiento:** Barajas, (2008) mide la contribución de los acreedores con relación a la contribución de los propietarios para financiar los activos de la compañía, es examinado por los acreedores de la misma en busca de un margen de seguridad para sus inversiones.

## **Conceptualización de variables**

### **Variable independiente**

#### **Costo de venta**

El análisis de los costos de ventas que se va a efectuar, es de un negocio familiar, en donde se brindan servicios de internet y ventas de accesorios de pc, celulares y tarjetas de claro, por lo que es de suma importancia, ya que de esta manera se puede determinar si sus costos les está generando utilidad, mediante una respectiva revisión de sus ingresos, gastos y estados financieros del año 2018, por lo que proporcionara información que ayudara a tomar decisiones.

### **Variable dependiente**

#### **Margen de utilidad:**

El establecer la utilidad que proviene del negocio CYBER G@MER nos concederá saber si se debe mantener los gastos o finalizar con la misma, o investigar una fuente adicional que permita realizar cambios para verificar lo productivo que puede llegar a ser dentro de algunos años o al finalizar el ejercicio económico de ese determinado periodo.

## CAPITULO III METODOLOGIA

### Datos completos de la empresa

**Razón Social:** CYBER G@MER

**Fecha de Inicio de actividades:** 01/02/2016

**Propietario:** José Ángel Campoverde Campoverde

**Ruc:** 0924321078001

**Dirección del negocio:** Ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, en las calles Asad Bucarán y la Q.

**Objeto social:** Se dedica a la prestación de servicios de internet y venta al por menor de accesorios de celulares y pc.

### Gráfico N°1 Logo del Negocio CYBER G@MER



## Misión

CYBER G@MER está dedicada a ofrecer servicio de internet y a la venta de accesorios de pc, brindado a la población equipos de cómputos cómodos, actualizados, con mayor velocidad de internet, y ofrecer artículos de calidad para la venta con la finalidad de poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

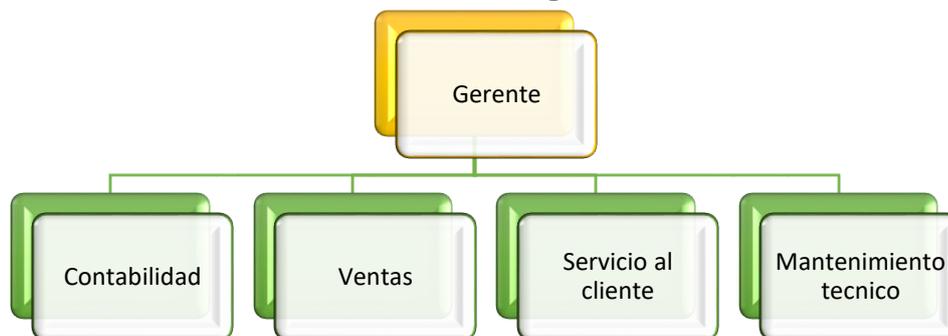
## Visión

Ser la primera opción de los clientes actuales y futuros, brindándoles un servicio de calidad con el fin alcanzar el máximo crecimiento.

## Estructura Organizativa. Principales áreas del negocio

Gráfico N°2

Estructura Organizacional



Elaborado por: Chembert Villegas Liseth

## Listas de Trabajadores

Tabla N°1  
Trabajadores

Propietario	1
Vendedor	1
Atención al cliente	1
Mantenimiento técnico	1
Administrador	1

Elaborado por: Chembert Villegas Liseth

**Proveedores:**

- TECNOMEGA STORE S.A.
- MARVO S.A.
- TELCONET S.A.
- NETLIFE S.A.
- CANGURO S.A.
- PLAZASMART S.A.
- PRONTO
- TUENTI
- MOVISTAR
- CLARO

**Competidores:**

- CYBER CLIC29
- CYBER LEO
- MINI CYBER Y BAZAR
- CIBER21
- PUNTO 8

**Principales productos o servicios****Productos:**

- Cargadores
- Auriculares
- Parlantes
- Teclados
- Mouse
- Tarjetas de claro
- Chip claro
- Chip Tuenti
- Chip Movistar

## **Servicios:**

- Recargas
- Impresiones
- Copias
- Servicio internet
- Trabajos de investigación
- Emplástica
- Pagos de luz

## **Investigación Científica**

Arias, (2012), nos enseña que la investigación científica es un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas o preguntas científicas, mediante la producción de nuevos conocimientos, los cuales constituyen la solución o respuesta a tales interrogantes.

Raffino, (2019), la investigación científica es un procedimiento de reflexión, de control y de crítica que funciona a partir de un sistema, que se propone aportar nuevos hechos, datos, relaciones o leyes en cualquier ámbito del conocimiento científico.

La investigación científica es un método que nos ayuda a obtener la solución del problema o de las preguntas a través de la adquisición de nuevos conocimientos, realiza análisis y crítica con nuevos datos adquiridos.

## **Cuantitativo**

Angulo, (2012), Utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. Angulo, (2012), (Pag.115).

Gomez, (2012), también se refiere a especificar el registro de conductas o comportamientos, de manera sistemática, ordenada y confiable, para

analizar conflictos, eventos masivos, etc. Tiene la característica de no ser participativa, entre sus ventajas destaca que el observador no se relaciona con los sujetos de estudio, aunque esto tiene como desventaja que el observador, al no involucrarse con los sujetos de investigación, en algún momento puede ocasionar la alteración del comportamiento de estos individuos, registrando conductas externas, (Pag.62).

La metodología cuantitativa ayuda a realizar un análisis del comportamiento o entorno por medio de la recopilación de información que se puede obtener mediante la observación, valores numéricos entre otros.

### **Cualitativo**

Según Bernal, (2006), orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada.

Gomez, (2012), enseña que se necesita una participación directa entre el observador y el contexto en donde se desarrolla la investigación. El observador debe reflexionar cada suceso y comportamiento, por tanto, debe mantenerse alerta para analizar y captar lo que ocurra en un determinado instante, y tomar nota de alguna circunstancia, aunque sea pequeña, ya que puede ser de gran importancia para la investigación, (Pag.62).

El método de esta investigación sirve para poder realizar estudios mediante entrevista o la observación, en donde pueden captar lo que está ocurriendo por lo que debe realizar una reflexión de los sucesos de lo que se está percibiendo dentro del estudio realizado.

### **Tipos de Investigación**

#### **Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva también consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura

o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. Arias, (2012), (Pag.24).

Salkind, (1999). Enseña que la investigación descriptiva reseña las características de un fenómeno existente. Describen la situación de las cosas en el presente, los censos nacionales son investigación descriptiva.

Sirve para proporcionar información sobre la forma en que suceden los fenómenos. Por ejemplo, el investigador busca información acerca de las características de los usuarios de un producto específico, o el grado en que un bien o servicio varía con el tiempo, con el ingreso y con las características generales de los compradores. (Pag.35)

La investigación descriptiva debe estar caracterizada por hechos fenómenos individuo o grupo y esto da un resultado de nivel intermedio de los conocimientos así vemos la existencia de un fenómeno describiendo la situación, una manera de hacer este tipo de investigación son los censos ya que nos informa cómo se desarrollan los fenómenos por que el investigador debe buscar la información sobre los usuarios que se beneficia de los productos o cómo es que sucede la variación de los bienes o servicios en base a los ingresos de los compradores.

### **Investigación explicativa**

Ibarra, (2011), Es la que constituye el conjunto organizado de principios, inferencias, creencias, descubrimientos y afirmaciones, por medio del cual se interpreta una realidad.

Sabino, (1998) enseña que también es un instrumento utilizado en muchos tipos de investigación; es casi que el objetivo final, la meta o la exigencia, ya que busca respuesta a una pregunta fundamental, por el deseo de conocer y saber del ser humano: “¿Por qué?”. Averigua las causas de las cosas, hechos o fenómenos de la realidad. La explicación es un proceso que va mucho más allá de la simple descripción de un objeto. Diríamos que es más avanzada, pues una cosa es evidenciar

cómo es algo, o recoger datos y descubrir hechos en sí, y otra muy distinta explicar el por qué. “Este es el tipo de investigación que más profundiza nuestro conocimiento de la realidad, porque explica la razón, el porqué de las cosas, y es por lo tanto más complejo y delicado, pues el riesgo de cometer errores aumenta considerablemente”, (Pag.85).

La investigación explicativa permite interpretar una realidad, afirmaciones o descubrimientos en muy utilizada ya que busca una respuesta final, averigua las causas de las cosas hechos o fenómenos de la realidad mediante la pregunta ¿Por qué?, con este tipo de investigación se logra obtener un conocimiento más profundo de la realidad brindándonos una razón y un porqué de las cosas.

### **Investigación correlacionar**

Arias, (2012), la finalidad de esta investigación es determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima a la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. (Pág.25)

Ibarra, (2011), Tiene como finalidad determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacionar no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. Este tipo de investigación descriptiva busca determinar el grado de relación existente entre las variables, (Pag.5)

Esta investigación permite realizar la medición de dos o más variables en la cual se puede determinar en relación a la estadística, aunque no se pueda establecer de forma directa, permite detectar posibles causas o

indicios, por lo que puede determinar la relación que existe entre las variables todo mediante hipótesis y estadística.

### **Investigación de Campo.**

Muñoz, (1998). En la ejecución de los trabajos de este tipo, tanto el levantamiento de información como el análisis, comprobaciones, aplicaciones prácticas, conocimientos y métodos utilizados para obtener conclusiones. Se realiza en el medio en el que se desenvuelve el fenómeno o hecho en estudio.

Arias, (2012) explica también que es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental. (Pág.31)

Se aplica mediante la extracción de información de la realidad de los datos obtenidos por encuestas entrevistas para dar respuestas o solución del problema que se está planteando, esto se da sin la manipulación o control de las variables, se lo utiliza más para poder llegar a obtener conclusiones.

### **Población**

Borda, (2013). Este elemento de la metodología debe mostrar lo relacionado con las características de la población. Exige definir el marco muestral, en los estudios descriptivos, o de los grupos de comparación, en los estudios analíticos y experimentales; el tamaño de la muestra y las técnicas de muestreo empleadas para elegir a las personas o cosas (registros, historias) que harán parte del estudio. Una población, para fines de investigación, se define como el conjunto de personas, animales o cosas sobre quienes se desea dar respuesta al problema de investigación. (Pag.147).

Balestrini, (2006). Argumenta que, desde el punto de vista estadístico, una población se la puede estar refiriendo cualquier conjunto de elementos de los cuales se pretenderá en preguntar y conocer sobre las características siendo válidas las conclusiones determinadas alcanzadas en la investigación. (Pag.137).

La población es considerada como el conjunto de personas, animales o cosa que sea de la misma clase, se lo define como el total del fenómeno que se va a estudiar para dar respuesta a la situación del problema que se está presentando.

### **Tipos de Población**

#### **Población Finita**

Vazquez, (2011). Define a la población finita como cuyos elementos en su totalidad son visibles e identificables para el investigador; por lo menos desde el punto de vista de estudio que se tiene sobre su cantidad total, por ejemplo, los documentos encontrados, el número de trabajadores de un negocio. (Pag.3).

Según Freund & Simon, (1992). Consta de un numero finito o fijo de elementos, medida sus observaciones. Como ejemplo de poblaciones finitas podemos mencionar los pesos netos de 3000 latas de pintura de cierta producción, las calificaciones de los estudiantes de primer año admitidos en una preparatoria.

La población finita es la que te brinda un número exacto de personas a la que se realizara la investigación ya sea por la cantidad de trabajadores o por documentos esta investigación se la utiliza para realizar un análisis sobre los fenómenos mediante la recopilación de datos.

#### **Población Infinita**

Vazquez, (2011). Argumenta que la población infinita es aquella de cuyos elementos es realmente inconcebible tener un registro completo, ya que no existe un registro documental de estos, pues imposible registrarlos en su totalidad.

Para Freund & Simon, (1992). Una población infinita, al menos hipotéticamente, contiene una infinidad de elementos. Este es el caso, por ejemplo, cuando observamos un valor de una variable aleatoria continua y hay una infinidad de resultados distintos.

Una población infinita es aquella que mantiene una infinidad de elementos que no permite tener un completo registro sobre los datos ya que es algo imposible de registrar en toda su totalidad.

### **Característica de la población**

**Tabla N°2 Característica de la población**

<b>CYBER G@MER</b>	
<b>Población</b>	<b>Cantidad</b>
Propietario	1
Vendedor	1
Atención al cliente	
Mantenimiento técnico	1
Administrador	1

Elaborado por: Chembert Villegas Liseth

### **Muestra**

Borda, (2013). Es un subconjunto de la población o universo en la que se realizará la investigación, con el fin de generalizar o inferir los resultados que se obtengan en ella a la población de donde se tomó. Se establece mediante su cálculo estadístico, de manera manual o mecánica empleando un software, como el SPSS (Pag.147).

Balestrini, (2006). Es una parte de la población, o sea un número de individuos u objetos seleccionado científicamente cada uno de los cuales es un elemento del universo. La muestra es obtenida con el fin investigar, a partir del conocimiento de sus características particulares, de las propiedades de una población. (Pag.141).

Las muestras son obtenidas de una cierta cantidad de la población con el propósito de generalizar o inferir resultados que establece cálculos

estadísticos el cual se realiza de manera manual o mecánica el subconjunto de la población es una parte o una cantidad de individuos u objetos que son elementos del universo se obtiene este subconjunto para realizar investigaciones por las características o conocimiento de una población.

## **Tipos de muestra**

### **Muestra probabilística**

Según Niño, (2011). La selección probabilística se interpreta como una selección aleatoria, es decir, que se rige por el azar. Son dos las condiciones que el muestreo probabilístico debe cumplir para su aplicación correcta, que todos los elementos o unidades de la población tengan las mismas probabilidades de ser elegidos, y que se apliquen procedimientos e instrumentos que garanticen que la selección sea aleatoria. Los tratadistas en general señalan la existencia de varios tipos de muestreo probabilístico, de los cuales vale la pena destacar, algunos de los más usuales y accesibles

- Muestreo simple al azar o muestreo aleatorio simple: si la población es homogénea, la muestra se elige al azar, bajo el principio de que todas las unidades deben tener la misma posibilidad de ser escogidas, mediante una estrategia que evite la influencia de las preferencias y deseos del investigador.
- Muestreo estratificado: cuando la población no es homogénea, esta se clasifica según sus características en grupos o estratos y luego al azar se determinan las unidades asegurando la proporcionalidad según los estratos.
- Muestreo por conglomerados o conjuntos: en este caso la muestra al azar se determina eligiendo grupos y no individuos de la población. Este muestreo no es muy recomendable, pues no es fácil asegurar representatividad.
- Muestreo sistemático: se practica cuando la población es demasiado grande y se dispone de una lista de los sujetos o

unidades por elegir. Entonces se aplican mecanismos de azar sistemáticos que aseguren la aleatoriedad. Por ejemplo, todos los impares, uno cada diez, etcétera. Niño, (2011), (Pag.56).

Las muestras probabilísticas es un análisis que se lo realiza cuando se obtiene muestras pequeñas la cual permite que todo puedan ser considerados para el análisis de la investigación que se estaría realizando se lo puede realizar dependiendo del tipo de muestra se puede utilizar.

### **Muestra no probabilística**

Niño, (2011). Explica que es la técnica que permite seleccionar muestras con una clara intención o por un criterio preestablecido. Las muestras que se seleccionan buscan, desde luego, una representatividad de la población, pero puede tener falencias, según la situación. Existen diversos tipos de muestreo no probabilístico, por ejemplo:

- Muestreo accidental: cuando se selecciona de una manera directa y práctica, por ejemplo, se escogen los más disponibles.
- Muestreo por expertos: cuando se pide la intervención de personas autorizadas o que por su conocimiento pueden elegir la muestra con acierto.
- Muestreo por conveniencia: se aplica el criterio de qué muestra es la más conveniente para el caso.
- Muestreo por cuotas: se elige la muestra tomando en cuenta algunos datos de la población, por ejemplo, sexo, religión, raza, profesión, etcétera.

De todos los tipos de muestreo, el más practicado y el que mejores garantías da es el muestreo aleatorio simple, si se hace correctamente. Sin embargo, la selección de la muestra depende estrechamente de las características de población elegida, del problema planteado, objetivos formulados, del tipo de investigación, de la metodología, es decir, de las técnicas e instrumentos que se aplican, entre otros factores. Por demás, para determinar la muestra puede hacerse mediante un cálculo corriente

o directo, pero la mayoría de las veces es necesario apoyarse en la estadística, según la magnitud de la población y la muestra buscada, y según las características de la investigación. Niño, (2011), (Pag57).

Este tipo de muestra se lo utiliza mediante una selección que es escogida de la población obtenida no se los realiza, no todos tienen la oportunidad de poder estar en la selección de la investigación estudiada. Es útil para una investigación explorativa.

**Tabla N°3 Muestra**

<b>CYBER G@MER</b>	
<b>Población</b>	<b>Cantidad</b>
Propietario	1
Vendedor	1
Atención al cliente	
Mantenimiento técnico	1
Administrador	1
Total	4

Elaborado por: Chembert Villegas Liseth

### **Instrumentos y Técnicas**

Contreras & Roa, (2015). En una investigación, la recolección de datos es un proceso estrechamente relacionado con el análisis de los mismos, sin embargo, cada tipo de investigación requiere técnicas apropiadas a utilizar y cada técnica establece su propio instrumento, herramientas o medios a emplear; existen varias técnicas e instrumentos que le permite al investigador recolectar datos de una muestra acerca del problema de la investigación y de la hipótesis de trabajo. (Pag.1)

Los instrumentos y técnicas que se utilizan en la investigación permiten que se pueda recopilar y analizar la información obtenida sobre la situación del problema planteando, permite identificar cual instrumentó o técnica es el más apropiado para utilizarlo.

**Tabla N°4 Instrumentos y técnicas**

Instrumentos y Técnicas	
Instrumentos	Técnicas
Guía	Observación
Formulación	Entrevista
Cuestionario	Encuesta

Elaborado por: Chembert Villegas Liseth

### **Observacion**

Malhotra, (2008). Explica que la observación implica registrar los patrones de conducta de personas, objetos y sucesos de una forma sistemática para obtener información sobre el fenómeno de interés. El observador no se comunica con las personas que observa ni las interroga. La información se puede registrar conforme ocurren los sucesos o a partir de registros de eventos pasados. Los procedimientos de observación pueden ser estructurados o no estructurados, o bien, directos o indirectos. Además, la observación se lleva a cabo en un ambiente natural o en uno artificial. (Pag.202)

Para Martínez, (2014), la observación es una estrategia fundamental del método científico dado que toda investigación comienza por la observación de un hecho de un problema, que se quiere resolver. El propósito de la observación es obtener una descripción o representación de los acontecimientos, procesos y fenómenos, así como de los factores que influyen en dichos fenómenos, dentro de un contexto determinado. (Pag.244).

La observación como la palabra indica es poder mirar de manera detenida una cosa o persona ya sea comportamiento o características cual sirve para recopilación de la información sobre los fenómenos ocurrido dentro de un determinado lugar.

## **Observacion Cientifica**

Ospino, (2004), la observacion cientifica es el uso sistematico de nuestros sentidos orientados a captar la realidad que quiere estrudiar. Es una observacion metodologicamente bien estructurada. Lo contrario seria la observacion cotidiana, la que se hace diariamente cundo se perciben las cosas del entorno sin esperar concientemente en sus caracteristicas. (Pag.160).

En cambio Ávalos, y otros, (2004). Indica que debe ser lo más completa posible; es decir, al observar un fenómeno debe hacerlo de tal manera que incluya todos aquello elementos que sea necesario conocer en el campo de la investigación. Debe ser fiel y objetiva; esto es, el observador debe ser escrupuloso en la búsqueda de datos y anotar solo aquello que realmente detecte, enviando introducir términos que no ve o que “le parece que ve”. (Pag.110).

Esta observación nos insta a poner mayor énfasis en lo estudiado, nos habilita a entender o descubrir cosas que quizás no pensábamos encontrar haciendo que sea más profundo el estudio sin pasar por alto algún descubrimiento mejorando nuestra investigación.

## **Observacion Simple**

Ospino, (2004). Es util en el reconocimiento de hechos o situaciones de carácter publico, en esta forma de observacion es trascendental respetar el derecho a la intimidad, que es un derecho de la persona obserbada, las consecuencias de transgredirlo puede traer problemas legales.

Pérez, (2000). Es la inspección y estudio realizado por el investigador, mediante el empleo de sus propios sentidos, especialmente de la vista, con o sin ayuda de aparatos técnicos, de las cosas y hechos de interés social, tal como son o tienen lugar espontáneamente, en el tiempo en que acaecen y con arreglo a las exigencias de la investigación científica. (Pag.130).

En esta observación se debe respetar el derecho a la intimidad, que es un derecho de la persona observada, si se rompe esta norma el resultado sería problemas legales, el investigador realiza un estudio basándose en sus propios sentidos con o sin ayuda de aparatos técnicos, de las cosas y hechos tal como son llevándose a cabo en el mismo tiempo en que sucede.

## **Encuesta**

Díaz, (2001). Es una búsqueda sistemática de la información en la que el investigador pregunta a los investigadores sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. La particularidad de la encuesta es que se realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden y en una situación social similar. (Pag.13).

Arias, (2012). Explica que se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que sumista un grupo de muestra de sujetos acerca de sí mismo, o en relación con un tema particular

Las encuestas permiten realizar una recopilación de datos con propósito de obtener información sobre una variedad de temas, esta información es realizada mediante la muestra obtenida en la investigación que se está realizando por medio de la evaluación de los datos obtenidos.

## **Tipos de Encuesta**

### **Encuesta Oral**

Para Arias, (2012). La encuesta oral se fundamenta en un interrogatorio “cara a cara” o por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado responde. Contraria a la entrevista, en la encuesta oral se realizan pocas y breves preguntas porque su duración es bastante corta.

Sin embargo, esto permite al encuestador abordar una gran cantidad de personas en poco tiempo. Es decir, la encuesta oral se caracteriza por ser poco profunda, pero de gran alcance. Arias, (2012), (Pag.72).

Este tipo de encuesta realizan una serie de preguntas que mantenga respuesta corta para tener una mejor duración se lo puede realizar vía telefónica o en persona a pesar de no ser tan profunda puede obtener información de gran alcance.

### **Encuesta Escrita**

Según Arias, (2012). Se realiza a través de un cuestionario auto administrado y es respondido de forma escrita por el encuestado. La encuesta escrita es la que se realiza mediante un cuestionario utilizando instrumentos como las grabadoras y cámaras de video.

Esta encuesta se la puede realizar a través de un cuestionario ya sea físico o digital el cual se les hace llegar a la persona que será encuestada por motivo que se responde de manera escrita también puede ser grabadas o realizadas mediante video

### **Entrevista**

Ibáñez, (2015). Entrevista es la interacción personal enfocada a la obtención de una determinada información. De importancia fundamental en las investigaciones sociales, es una técnica a través de la cual se puede recoger una amplia información, no solo relacionada con el problema investigado sino también de la persona entrevistada, familia, ambiente social, económico, cultural, etc. Su existencia radica en la comunicación interpersonal y en la creación de rapport entrevistador – entrevistado. (Pag.112).

Ospino, (2004). Es una forma específica de interacción social, es un diálogo, pero un diálogo peculiar, pues una de las partes busca recoger información de la otra. La principal ventaja es que los mismos factores sociales proporcionan los datos relativos a conductas, opiniones, deseos, actitudes o expectativas. La principal desventaja reside en que el objeto del estudio mostrará una imagen a veces lejana de la realidad, por factores inherentes a la inmensa carga subjetiva, de intereses, prejuicios y estereotipos propios del ser humano. (Pag.162).

La entrevista se basa en un dialogo peronal con el fin de obtener una información esta técnica no solo se enfoca en un solo punto ya que se puede recoger una mayor información no solo del entrevistado sino de su ambiente social, familiar,económico y cultural la principal desventaja es que el objeto de estudio puede mostrar una imagen lejana.

## **Tipos de entrevista**

### **Entrevista Personal**

Namakforoosh, (2005), “la entrevista personal se puede definir como una entrevista cara a cara, en donde el entrevistador pregunta al entrevistado y recibe de éste las respuestas pertinentes a las hipótesis de la investigación”.

La entrevista personal es el dialogo que se establece entre el investigador y la persona que responderá las preguntas que se le realizan, consiste en una técnica de recolección de datos directa de la fuente, que se dispone a reunir la mayor cantidad de información necesaria para la investigación. Namakforoosh, (2005), (Pag.143).

Se define una entrevista cara a cara cuando es personal, donde un entrevistador hacen una serie de preguntas dando las respuestas necesarias o esperadas el dialogo entre el entrevistador y el entrevistado debe consistir en la técnica de recolectar datos de la persona investigada dispuesta a dar información al entrevistador

### **Entrevista estructurada**

Namakforoosh, (2005), la entrevista personal puede ser estructurada, es decir lleva un cuestionario en que las palabras y su secuencia son fija; la razón de estructurar la entrevista es que si ocurre cualquier variación, esta se considera del entrevistado.

La entrevista estructurada como indica su nombre debe ser hecha de acuerdo a un plan de ejecución, en el cual las preguntas que se plantean deben haber sido preparadas con anterioridad, y deben ser relativas a las características del tema que se aborda. Namakforoosh, (2005), (Pag.143).

La entrevista estructurada se refiere a una entrevista que ya se a planificado con anterioridad Con el fin de evitar variaciones gracias a un cuestionario ya que son palabras fijas, las preguntas que se realizan son preparadas y deben abordar características sobre el tema del cual se tratara en la entrevista

### **Entrevista no estructurada**

Namakforoosh, (2005), la entrevista puede ser estructurada porque se lleva a cabo con entrevistados que hayan tenido una experiencia en particular respecto al tema de estudio, y procede sobre una base de guía de entrevista relacionada al tema de estudio.

En la entrevista no estructurada, el investigador tiene la posibilidad de realizar las preguntas al entrevistado, sin que las haya preparado anteriormente, sin embargo sí deben ser pertinentes al tema que se desea analizar, además si cuenta con una guía de entrevista. Namakforoosh, (2005), (Pag.143).

Una entrevista no estructurada es aquella que se realiza sin preparación, con anterioridad o un plan ya listo, en este tipo de entrevista el entrevistador puede realizar preguntas sin que las haya preparado pero no debe salirse del contexto o el tema que se está analizando.

### **Entrevistas por correo**

Namakforoosh, (2005), En este tipo de entrevista se envía el cuestionario al domicilio del sujeto en estudio el cual después de contestar, la devuelve por correo al domicilio del investigador, es relativamente menos costosa comparada con los otros tipos de entrevista.

La entrevista por correo, es una forma de investigación con la cual el investigador envía las preguntas relacionadas al tema del cual desea tener mayor información, tramite correo al domicilio de la persona entrevistada. Namakforoosh, (2005), (Pag.144).

Este tipo de entrevista tiene un proceso diferente, se envía un cuestionario al domicilio de una persona, luego lo devuelve resuelto al

entrevistador con el fin de obtener mayor información siendo menos costosa que otras, la entrevista debe ser tratándose de un tema en específico.

### **Entrevista por teléfono**

Para Namakforoosh, (2005), a este método también se le conoce como encuesta por teléfono; en la cual el entrevistador posee una planilla de control para anotar en él el resultado de cada llamada, se deben plantear preguntas cerradas para evitar conversaciones largas.

La entrevista telefónica, se considera una entrevista estructurada, ya que el entrevistador efectúa trámite llamada las preguntas al investigado, para lo cual debe disponer de una guía de entrevista, en la cual pueda registrar la información que recibe del sujeto entrevistado. Namakforoosh, (2005), (Pag.144).

La entrevista por vía telefónica se lo realiza a través de una plantilla donde se encuentra una serie de preguntas para la recopilación de los datos que se necesita para la investigación, se anota el resultado de las entrevistas realizadas estas preguntas deben ser cerradas para evitar las conversaciones largas.

### **Entrevistas grupales**

Según Namakforoosh, (2005), es un tipo de entrevista personal relativamente desestructurada a un grupo pequeño, consistente de 8 a 12 participantes, a quienes se reúne para que comenten en detalle el asunto que interesa a la investigación.

En las entrevistas grupales, el investigador realiza las preguntas a un grupo de personas, las cuales tienen las características conexas al tema que se está investigando, y busca obtener respuestas consistentes que favorezcan la investigación. Namakforoosh, (2005), (Pag.144).

Entrevistas grupales es un tipo de entrevista que se lo realiza mediante un grupo de personas para que se pueda comentar detalladamente sobre el asunto que se está investigando, para llevar a cabo este tipo de entrevista

el grupo de personas que se entrevistará deben tener características ligadas al tema de investigación con el proposito de poder tener respuestas consistentes.

1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?
2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?
3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?
4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?
5. ¿los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?
6. ¿utilizan algún software contable?
7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?
8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?
9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?
10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?

Se va utilizar este tipo de investigacion las tecnicas de entrevista que estara siendo utilizada al propietario y trabajadores del negocio con el proposito de poder realizar la recopilacion de iformacion que se estara necesitando sobre el problema de los costos de ventas.

Para la investigacion realizada se lo hara mediante la elaboracion de un cuestionario, la finalidad del cuestionario es poder proporcionar las repuestas que se estara emitiendo por las preguntas realizadas dentro de la seleccion de las muestra escogida la cual es finita.

## CAPÍTULO IV

### ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

#### Primera entrevista

**1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?**

Un conocimiento básico adquirido dentro de las aulas de clase que se impartían en el colegio.

**2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?**

Desde que se puso el negocio se llevaba un control en cuaderno de todo lo que ingresaba, y lo que se vendía y después se lo ingresaba en una página de Excel, pero no era un sistema que realmente permitía ver las ganancias del negocio y menos sus pérdidas.

**3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?**

En algunos accesorios si se podía ver ganancias, pero en otros por intentar venderlos se les ponía precios más baratos, y eso hacía que no fuera suficiente sus ingresos.

**4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?**

Sí, ya que por tener el precio de lo que se ofrece en nuestro local varias personas vienen de otros lados buscando nuestros servicios.

**5. ¿los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?**

Los ingresos que se obtenían para el local eran bajos para obtener ganancias, pero se podía solventar los gastos.

**6. ¿Utilizan algún software contable?**

No. Porque para usar uno se necesitaba hacer la compra del programa y no había dinero para obtenerlo.

**7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?**

Diría que sí, pero al ver que los precios están por debajo de los costos de otros negocios, puedo decir que no se ha establecido de manera adecuada.

**8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?**

Si, ya que, por querer poner las cosas a una forma accesible para los usuarios, no se puede obtener un ingreso adecuado q ayude a solventar los gastos mismos del negocio, y tampoco de recuperar la inversión del mismo.

**9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?**

Realizando una investigación con respecto a la competencia y así ver el precio de cada accesorio y de cada servicio ofrecido.

**10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?**

Si, para poder así obtener más ganancias para el negocio y q sea factible y sustentable.

## **Segunda entrevista**

### **1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?**

No, porque nunca he visto esa carrera ya que mi rama es la informática.

### **2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?**

Escrito en un cuaderno de lo que se vendía y lo que se compraba y llegando el fin de mes se revisaba las ganancias y pérdidas del mismo.

### **3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?**

No, ya que al mantenerlos por mucho tiempo de la misma forma no da las ganancias adecuadas.

### **4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?**

Si, ya que por tener el precio de lo que se ofrece en nuestro local teníamos visitas de varias personas de otros lados en buscando de nuestros servicios.

### **5. ¿los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?**

Sí, pero poca ganancia y con eso se tenía que cancelar las deudas adquiridas.

### **6. ¿Utilizan algún software contable?**

No, porque no tengo el conocimiento de alguno.

**7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?**

Se maneja según lo que me permite el lugar y el sector donde está ubicado el negocio.

**8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?**

Si, ya q al no saber el precio que está en el mercado estaría un valor a los productos al azar y del que está vigente en el momento y así no podría ejercer una competencia con el precio que está en el mercado.

**9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?**

Haciendo un promedio para hacer un valor entre el precio recomendable para sacar una ganancia y el que está en la competencia.

**10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?**

Soy una persona que ha estudiado marketing y siempre estoy dispuesto a aprender algo nuevo y más si es algo que me ayudará a saber reconocer el estado en él se encuentra mi negocio.

**Tercera entrevista**

**1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?**

Estudio la carrera de contabilidad y auditoria

**2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?**

Se lo hace mediante anotaciones de cada venta o trabajo que se realiza

**3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?**

Sí, porque entre más ventas y servicio dan el cyber más ganancias se puede estar obteniendo.

**4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?**

Sí, porque los precios están a su alcance

**5. ¿Los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?**

Sí, porque mientras más ventas obtenga el negocio más ganancias se tendrá

**6. ¿Utilizan algún software contable?**

No se utiliza ningún sistema contable

**7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?**

Sí, porque se está llevando con un control adecuado de las ventas y servicios prestados.

**8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?**

Si considero que el no mantener un adecuado método para costear afectan en sus ganancias ya que no estaría llevando un control dentro del negocio

**9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?**

Con el precio que me está costando el producto y hacer un costo para saber mi precio de venta

**10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?**

Sí, siempre es bueno aceptar sugerencias de otros porque ayudaría mejorando el negocio.

**Cuarta entrevista**

**1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?**

Pase por ese estudio en el colegio el cual me ha brindado la mayor satisfacción en emprender acerca de lo contable como, transacciones, cuentas, operaciones, facturas, gastos, utilidades.

**2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?**

Mediante apuntes para poder ver cada venta realizada al día

**3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?**

Si porque obtiene mayores beneficios económicos para poder subsistir.

**4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?**

Lo visitan debido que los precios son menores por lo que está al alcance de sus bolsillos.

**5. ¿los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?**

No sabría darle información de aquello, pero en un determinado tiempo el cyber pudo tener ganancias.

**6. ¿Utilizan algún software contable?**

No se utilizaba un sistema de software contable, todo era por medio de Excel o una hoja de cuaderno.

**7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?**

Sí, porque estamos otorgando de manera correcta para un mejor o excelente servicio a los clientes.

**8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?**

Exacto porque no se estaría llevando un mejor control acerca del negocio.

**9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?**

Se determina el precio tomando en cuenta el precio anterior de los productos al momento de adquirirlos.

**10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?**

La verdad que si por qué es bueno recibir sugerencias y la ayuda por parte de la demás persona para poder mejorar el negocio.

**Consolidación de las respuestas**

**1. ¿Tiene algún conocimiento acerca de la contabilidad?**

En las entrevistas realizada a los trabajadores la mayoría indicaron tener conocimiento sobre la contabilidad, mediante las clases impartidas en el colegio y otros por estudios universitarios por lo que pueden desarrollar un trabajo que ayude a la contabilidad en el negocio del cyber

**2. ¿Lleva usted algún control en donde se pueda identificar las ganancias y pérdidas que tiene el negocio?**

Si, respondieron los entrevistados agregaron que es necesario tener un control ya que de esa manera se puede llevar a cabo un registro en el que le ayudo a identificar los gastos en el negocio y las ganancias y saber cuánto se puede utilizar en cubrir los costos del negocio

**3. ¿Considera usted que al mantener los precios de los accesorios que mantiene para la venta obtiene la rentabilidad adecuada para el Cyber?**

En la entrevista realizada con respecto a esta pregunta los cuatros dijeron que, si está bien mantener el precio de los productos por la razón de que tendrían más salida ya que las personas siempre están buscando productos de bajo precio para obtenerlos, entonces el negocio tendría ingresos y quedaría algo de ganancia

**4. ¿Sus clientes consideran que el precio de venta de sus servicios y producto está acorde a las características del mismo?**

La respuesta fue si, por que los entrevistados indicaron que el público siempre exige productos de buena calidad y que no sean de costo elevado por eso están de acuerdo con el precio considerando que son de buena calidad y que cumple con las exigencias del público en general

**5. ¿los precios de ventas y prestación de servicio que mantiene cubren los costos en los que incurre el negocio y les permite obtener ganancias?**

En la entrevista efectuada tres de las personas entrevistadas indicaron que los precios de los productos y del servicio de internet daban u ingreso que permitía cubrir los costos incurridos por el negocio mientras que el ultimo indico que los había tiempo en que no había ventas impidiendo que no haya ingreso para cubrir los costos del negocio.

**6. ¿utilizan algún software contable?**

Mencionaron que no era requerido comprar un programa de sistema contable porque consideran que mantener un registro ya sea en físico o en Excel es más q suficiente para el negocio, hasta lograr ampliar el negocio y así contar con más ingreso en el negocio y de esta manera poder comprar un sistema contable

**7. ¿Considera que la forma de determinar los precios de sus servicios y productos se lo realiza de forma correcta?**

Las respuestas de los entrevistados coincidieron en que es correcto ya que hacía que personas que frecuentaban otros cyber visitaban el negocio ya que determinaban el precio con este fin, el cual llamaría la atención del público y así tener más salida y generar más ingreso al negocio

**8. ¿Considera que el no tener un modo de costear sus servicios y productos estaría afectando al precio del mismo?**

Ellos mencionaron que el no tener un modo correcto de costear afectaría a los productos ya que no se llevaría un control en los precios ya que se reflejaría una perdida en vez de ganancia por motivo de que la competencia tendría otros precios y las personas visitarían la competencia

**9. ¿Cómo establece el precio de venta y servicios?**

Con respecto a las respuestas que dieron los entrevistados, establecían un precio a los productos tomando en cuenta el valor de los productos al momento de comprarlos llevando un promedio valiéndose del precio determinaban los valores en los productos para que sean accesibles al público

**10. ¿Estaría usted dispuesto a aceptar sugerencias respecto de la determinación de precios en el negocio?**

Las sugerencias son buenas para ayudar a mejorar el estado financiero en los negocios y si aplicamos las sugerencias mejoraría el ingreso de los negocios y de esta manera se podría prevenir los riesgos que puede ocasionar por no tener un conocimiento sobre cómo manejar un negocio.

Como **conclusion** sobre las entrevistas realizadas encontramos que el poder realizar las entrevista a los trabajadores del negocio Cyber G@mer ha permitido que se pueda identificar el motivo por el cual no se está teniendo los ingresos suficientes para que el negocio como tal pueda tener ganancias se identifico que el no mantener un manejo adecuado de costeo a provocado que la entida como tal solo cubra sus deudas mas no le permite mantener una utilidad apropiada que sea beneficioso para el negocio.

## Resultados del análisis efectuado a los estados financieros

Tabla N° 5 Estado de situacion inicial

CYBER G@MER ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
Años	2018	2019	2018	2019	Variacion absoluta 2018-2019	Variacion relativa 2018/2019-1
<b>Activos Corrientes</b>						
Caja	\$ 450,00	\$ 320,00	8%	7%	\$ (130,00)	-29%
<b>Inventarios</b>	\$ 2.500,00	\$ 1.975,00	47%	42%	\$ (525,00)	-21%
Servicio Intenet	\$ 1.550,00	\$ 1.225,00	29%	26%	\$ (325,00)	-21%
Procutos PC	\$ 950,00	\$ 750,00	18%	16%	\$ (200,00)	-21%
<b>Total Activos Corrientes</b>	\$ 2.950,00	\$ 2.295,00	55%	49%	\$ (655,00)	-22%
<b>Activos No Corrientes</b>						
Equipo de computacion	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	45%	51%	\$ -	0%
<b>Total Activos no Corrientes</b>	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	45%	51%	\$ -	0%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 5.350,00	\$ 4.695,00	100%	100%	\$ (655,00)	-12%
<b>Pasivos a corto plazo</b>						
Cuentas por pagar	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00				
<b>Total Pasivos a Corto Plazo</b>	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	55%	53%	\$ (452,00)	-15%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	55%	53%	\$ (452,00)	-15%
<b>Patrimonio</b>						
Capital	\$ 1.285,00	\$ 1.285,00	24%	27%	\$ -	0%
Utilidad del Ejercicio	\$ 1.113,00	\$ 910,00	21%	19%	\$ (203,00)	-18%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 2.398,00	\$ 2.195,00	45%	47%	\$ (203,00)	-8%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	\$ 5.350,00	\$ 4.695,00	100%	100%	\$ (655,00)	-12%

**Tabla N°6 Estado de resultado integral**

Cyber G@mer						
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL						
	2018	2019	Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
			2018	2019	2018	2019
<b>Ingresos</b>						
Ventas de servicios	\$ 3.500,00	\$ 3.150,00	100%	100%	\$ (350,00)	-10%
Ventas de accesorios	\$ 2.855,00	\$ 2.150,00	82%	68%	\$ (705,00)	-25%
<b>Total de Ingresos</b>	<b>\$ 6.355,00</b>	<b>\$ 5.300,00</b>	<b>182%</b>	<b>168%</b>	<b>\$ (1.055,0)</b>	<b>-17%</b>
Inventario Inicial	\$ 3.550,00	\$ 2.850,00	101%	90%	\$ (700,0)	-20%
Compras	\$ 250,00	\$ 150,00	7%	5%	\$ (100,0)	-40%
Inventario Final	\$ 1.798,00	\$ 1.850,00	51%	59%	\$ 52,0	3%
<b>Costo de Ventas</b>	<b>\$ 2.002,00</b>	<b>\$ 1.150,00</b>	<b>57%</b>	<b>37%</b>	<b>\$ (852,00)</b>	<b>-43%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 4.353,00</b>	<b>\$ 4.150,00</b>	<b>124%</b>	<b>132%</b>	<b>\$ (203,00)</b>	<b>-5%</b>
<b>Gastos Operacional</b>						
Servicios Basicos	\$ 240,00	\$ 240,00	7%	8%	\$ -	0%
Arriendo	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00				
<b>Total de Gastos Operacional</b>	<b>\$ 3.240,00</b>	<b>\$ 3.240,00</b>	<b>93%</b>	<b>103%</b>	<b>\$ -</b>	<b>0%</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 1.113,00</b>	<b>\$ 910,00</b>	<b>32%</b>	<b>29%</b>	<b>\$ (203,00)</b>	<b>-18%</b>

### Análisis Financieros

**Tabla N°7 Indice de Liquidez**

Situacion Financiera de Corto Plazo - Analisis de Liquidez				
ANALISIS FINANCIERO	2018	2019	2018 vs 2019	
Activo corriente	\$ 2.950,00	\$ 2.295,00	\$ (655,00)	-22%
(-) Pasivo Corriente	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	\$ (452,00)	-15%
<b>(=) Capital de Trabajo Neto</b>	<b>\$ (2,00)</b>	<b>\$ (205,00)</b>	<b>\$ (203,00)</b>	<b>10150%</b>
Activo Corriente	\$ 2.950,00	\$ 2.295,00	\$ (655,00)	-22%
Pasivo Corriente	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	\$ (452,00)	-15%
<b>(=) Ratio de Liquidez</b>	<b>1,00 v</b>	<b>0,92 v</b>	<b>-0,08 PT</b>	<b>-8%</b>
Activo Corriente	\$ 2.950,00	\$ 2.295,00	\$ (655,00)	-22%
(-) Inventario	\$ 2.500,00	\$ 1.975,00	\$ (525,00)	-21%
(/) Pasivo Corriente	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	\$ (452,00)	-15%
<b>(=) Prueba Acida</b>	<b>0,15 v</b>	<b>0,13 v</b>	<b>\$ (0,02)</b>	<b>-16%</b>

Al realizar el analisis de liquidez identificamos que el negocio no estaria manteniendo un equilibrio financiero, puesto que el valor obtenido para saber si se mantiene un capital de trabajo es de **\$ (2,00)** para el año 2018 y para el 2019 es de **\$ (205,00)** por lo que solo puede cubrir sus deudas sin poder realizar otras cosas apartes. En el ratio de liquidez refleja un valor de **1,00** lo que nos indica que no esta contando con liquidez apropiado para poder ser responsable con sus deudas de corto plazo ya

que si realiza un prestamo al banco no seria aprobado por motivo que el pasivo estaria aumentando y no tendria dinero pagara cancelar esa deuda por lo que no seria digno de credito para deuda a corto plazo. La prueba acida es parecida al ratio de liquidez ya que sirve para lograr saber si el negocio puede liquidar los compromisos a corto plazo sin tener que recurrir al inventario que mantiene en stock lo que nos muestra que no mantiene solvencia el negocio porque en el año 2018 mapiene un **0,15** y **0,13** para el año 2019.

**Tabla N°8 Indice de Solvencia**

<b>Situacion Financiera a Largo Plazo - Analisis de Solvencia</b>				
<b>ANALISIS FINANCIERO</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018 vs 2019</b>	
Total pasivo	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	\$ -452,00	-0,1531
(=) Total activo	\$ 5.350,00	\$ 4.695,00	\$ (655,00)	-0,1224
<b>(=) Endeudamiento sobre Activo Total</b>	<b>55,18%</b>	<b>53,25%</b>	<b>\$ -0,02</b>	<b>-0,0350</b>
Pasivo Total	\$ 2.952,00	\$ 2.500,00	\$ (452,00)	-0,1531
(/) Patrimonio Neto Total	\$ 2.398,00	\$ 2.195,00	\$ (203,00)	-0,0847
<b>(=) Endeudamiento sobre Patrimonio</b>	<b>123%</b>	<b>114%</b>	<b>\$ (0,09)</b>	<b>-0,0748</b>
Patrimonio	\$ 2.398,00	\$ 2.195,00	\$ (203,00)	-0,0847
(/) Activos Fijo	\$ 5.350,00	\$ 4.695,00	\$ (655,00)	-0,1224
<b>(=) Endeudamiento sobre Activo Fijo</b>	<b>44,8%</b>	<b>46,8%</b>	<b>\$ 0,02</b>	<b>0,0430</b>

De todos los bienes y derechos el 55,18% esta siendo financiado por terceros lo que significa que el negocio esta manteniendo deuda y mantiene un 44,82% de fondos propios, al endeudamiento sobre patrimonio al ser superior a 60% nos da ha saber que el negocio tenga un elevado endeudamiento por lo que en los analisis realizado refleja que el negocio Cyber G@mer tiene un 123,10% en el año 2018 y para el 2019 reflejo 113,90% de deuda por no mantener dinero propio. El endeudamiento sobre los activo fijo en el 2018 se lo financio con dinero propio si no mas bien se lo tuvo que realizar con prestamos a terceros por mantener un 44,8% y para el 2019 el 46,8.

**Tabla N°9 Indice de Rentabilidad**

<b>Exedente Economico - Analisis de la Rentabilidad</b>				
<b>ANALISIS FINANCIERO</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018 vs 2019</b>	
Utilidad Neta	\$ 1.113,00	\$ 910,00	\$ (203,00)	-18%
(/) Ventas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
(*) Ventas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
(/) activo total	\$ 5.350,00	\$ 4.695,00	\$ (655,00)	-12%
<b>(=) Rentabilidad Neta del Activo</b>	<b>0,21</b>	<b>0,19</b>	<b>\$ (0,01)</b>	<b>-7%</b>
Utilidad Neta	\$ 1.113,00	\$ 910,00	\$ (203,00)	-18%
(/) Ventas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
<b>(=) Rentabilidad Neta de Ventas</b>	<b>0,18</b>	<b>0,17</b>	<b>\$ (0,00)</b>	<b>-2%</b>
Ventas Netas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
(-) Costo de ventas	\$ 2.002,00	\$ 1.150,00	\$ (852,00)	-43%
(/) ventas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>68%</b>	<b>78%</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>
Resultado ejercicio	\$ 1.113,00	\$ 910,00	\$ (203,00)	-18%
(/) Ventas	\$ 6.355,00	\$ 5.300,00	\$ (1.055,00)	-17%
<b>(=) Margen Neto</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>0%</b>	<b>-2%</b>

Para este analisis verificaremos el provechamiento sobre el total de los activos con el fin de poder saber que tan bien aprovechan los recursos disponible para lograr generar ganacia por lo que en el año 2018 y 2019 no dio como resultado que sobre cada dolar invertido estopy ganando el 21% y 19%. En el magen de utilidad se obtuvo un 18% y 17% de ganacia por lo que no es un buen porcentaje el negocio co mo tal no esta teniendo un buen rendimiento economico por lo que muestra que no es sustancial vender mas si no tratar de mejorar la utilidad, se verificara el provecho de los activos en el margen bruto observamos que por cada venta realizada genero un 68% y 78% de utilidad bruta.

### **Plan de Mejora**

Una vez realizado los respectivos análisis de los estados financieros del negocio CYBER G@MER, se podrá visualizar que en el año 2018 y 2019 el cual se refleja una disminución del -23% en el margen de utilidad, lo que en unidades monetarias equivalen a \$ (255,00). Por lo que se procedió a realizar un análisis financiero con respecto al margen de utilidad para así poder determinar su influencia sobre la rentabilidad con

respecto a los costos de ventas que mantiene el negocio por ende se está realizando su estudio.

Por ende, el análisis se lo está realizado con el objetivo de poder proponer mejoras con la finalidad de lograr hacer que el negocio pueda obtener incremento en su margen de utilidad mediante cambios estratégicos en la evaluación para costear los precios de manera correcta, con el propósito de que mejoren sus resultados económicos y así el negocio pueda ofrecer un mejor servicio.

**Tabla N°10 Plan de mejoras**

Plan de Mejoras						
Oportunidad de mejora: Desarrollar un plan de control para con el propósito de poder tener informes reales en cuanto a los estados financieros.						
Meta: lograr determinar un modo de registro y control de los costos de ventas						
Responsable: Dennys Liseth Chembert Villegas						
¿QUÉ?	¿POR QUE?	¿CÓMO?	¿CUÁNDO?	¿QUIÉN?	¿DÓNDE?	¿CUÁNTO?
Adquisición de un sistema contable	Para poder almacenar la información necesaria que pueda ser reflejada en los estados financieros	Implementación de un sistema para los ingresos gastos inventarios y costos de ventas	De manera inmediata	Gerente	Cyber G@mer	\$ 1.200,00
Video cámara	Poder verificar algún robo del personal	Instalación de video cámara con su capacitación de manejo	Inmediato	Técnico	Cyber G@mer	\$ 500,00
Capacitación	Poder tener una forma apropiada de atender a los clientes	Por medio de capacitación en cuanto la atención al cliente	Inmediato	Capacitador	Cyber G@mer	\$ 200,00
Establecer un modo de registro de la mercadería	Llevar un control de la entrada y salida de mercadería	Kardex	Inmediato	Vendedor	Cyber G@mer	sin costo
Control de los procesos de precios para la ventas o prestación de servicios	El no establecer precios adecuados para la venta provoca que el negocio tenga una déficit a la hora de ver su utilidad	Sistema de costeo	Inmediato	Gerente	Cyber G@mer	\$ 200,00

## Conclusión

Al término de la elaboración de esta investigación estudiada se ha podido obtener la información necesaria para poder llegar a las siguientes conclusiones:

- Para sustentar el negocio se deberá realizar diferentes tipos de estrategias el cual permitiera que el negocio pueda lograr alcanzar más ingresos, por ende, se debe realizar los cálculos adecuados para determinar los precios de los productos propuestos para la venta y la prestación de sus servicios.
- Al no existir un adecuado control sobre los ingresos y gastos que mantiene el negocio no podía verificar si existía o no utilidad o pérdidas lo que provoca que no haya una mejora para el negocio.
- El negocio familiar CYBER G@MER no cuenta con un adecuado proceso de costeo para determinar los precios de sus productos o servicios tampoco realizan una investigación que les permita saber los precios de sus competidores.
- Realizan promociones y publicidad a un costo elevado el cual solo les permite cubrir con sus responsabilidades al cubrir sus deudas y a pesar de que se puede pagar las cuentas no tienen realmente ganancias.
- Al no realizar un control de la mercadería no hay forma de obtener información sobre el estado de la misma en cuanto a lo que está ingresando y saliendo.

## Recomendaciones

- El reducir los precios de servicios de internet y los productos que tiene para la venta ocasiona una perdida por motivo de que al comprar o pagar el servicio de internet o al arrendatario a un precio elevado lo que ocasiona que el negocio como tal no mantenga utilidad.
- Para obtener ganancia en vez de que el negocio cubra solo los gastos es importante realizar el debido cálculo y analizar también los costos que mantienen sus competencias que poner precios bajos solo por creer que tendrán más clientela.
- Implementar un sistema contable que ayude a tener un mejor control de sus ingresos y gastos con el fin de poder mantener un soporte por lo que se podrá tener información de las utilidades que den cada año.
- En el momento que se esté realizando las compras es importante solicitar la factura para realizar el proceso del registro de la contabilidad y lograr tener un control, no solo de facturación, también en el costo de venta, los saldos de los inventarios y así poder tener estados financieros reales.
- Establecer un sistema de costeo con personas profesionales que pueda capacitar el método adecuado de realizar el cálculo de los precios para su venta.

## **Bibliografía**

- Aching, C. (2006). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*.
- Alcarria, J. (2008). *Contabilidad Financiera I*. Universitat Jaume.
- Angulo, E. (2012). *POLITICA FISCAL Y ESTRATEGIA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE LA MEDIANA EMPRESA COMERCIAL SINALOENSE. UN ESTUDIO DE CASO*.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación 6Ta. Edición*. Obtenido de Introducción a la metodología científica:
- Art. 19 Ley Organica de Regimen Tributario Interno. (2015). Contabilidad y Estados Financieros.
- Art. 20 Ley Organica de Regimen Tributario Interno. (2015). Contabilidad y Estados Financieros.
- Art. 21 Ley Organica de Regimen Tributario Interno. (2015). Contabilidad y Estados Financieros.
- Arturo R. (2019). *¿Que son los ratios financieros?*
- Ávalos, M., Figueroa, M., Galván, Y., García, R., Gómez, L., González, J., & López, E. (2004). *Metología de las Ciencias*. Mxico: Umbral.
- Balestrini, M. (2006). *Como se elabora el proyecto de Investigación*. Caracas: Consultores asociados BL. Ed.
- Banda, J. (2016). *Definicion de Liquidez*.
- Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas 4ta. edición*. Bogota: Javertana.
- Bernal, C. (2006). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION Para administracion, economia, humanidades y ciencias sociales*. Mexico: Perason.
- Borda, M. (2013). *EL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN Visión general de su desarrollo*. Barranquilla (Colombia): Universidad del Norte.
- Bujan, A. (2018). *costos de ventas*. Obtenido de Enciclopedia Financiera
- Contreras, Y., & Roa, M. (2015). *Técnicas e instrumentos de investigación*.
- Díaz, V. (2001). *Diseño y elaboracion de cuestionarios para la investigacion comercial*. Madrid: ESIC.
- Fierro, Á. (2011). *Contabilidad General 4ta. Edicion*. Bogota: ECOE EDICIONES.

- Flores, J. (2008). *Estados financieros*. Lima: Real Time.
- Freund, J., & Simon, G. (1992). *Estadística elemental 8va Edición*. Mexico: Perason.
- García, A., González, A., & Astorga, J. (2008). *Contabilidad Financiera Análisis y aplicación del PGC de 2007*. Barcelona: Ariel S.A.
- García, I. (2017). *Definición de Margen de utilidad*. Obtenido de Economía Simple
- García, I. (2017). *Definición de Solvencia*.
- Gitman, L. (2003). *Principios de la Administración Financiera 10ma edición*. España: Pearson.
- Gomez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. Mexico.
- Guajardo, G. (2001). *Contabilidad financiera*. Mexico: Pearson Educacion.
- Guajardo, G. (2005). *Fundamento de la Contabilidad 1era Edición*. Mexico: Pearson.
- Guerrero, J., & Galino, J. (2014). *Contabilidad 2*. Mexico: Patria.
- Guzmán, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *Contabilidad Financiera*. Bogota: Universidad del Rosario.
- Horngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *Contabilidad*. Mexico: Pearson.
- Ibáñez, J. (2015). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica*. Madrid: DYKINSON.
- Ibarra, C. (26 de 10 de 2011). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de Tipos de investigación: Exploratoria, Descriptiva, Explicativa, Correlacional
- Irarrázabal, A. (1997). *Contabilidad Fundamentos y UsoS 6ta. Edicion*. Santiago Chile: Edicionesuc.
- Lino, T., & Rodriguez, V. (2013). *ANALISIS DE LOS COSTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS DE LA COMPAÑIA DISPROSA S.A. PARA DEFINIR ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD*. Milagro: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados 5ta. edición*. Mexico: Pearson.
- Mallo, C., & Pulido, A. (2007). *Contabilidad Financiera*. España: COPYRIGHT. Obtenido de Enfoque

- Martínez, C. (2014). *Técnicas e Instrumentos de Recogida y Análisis de Datos*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Martínez, R. (2011). *Investigación comercial; Técnicas e Instrumentos*. Madrid: TÉBAR S.L.
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: UNIVERSIDAD DEL NORTE.
- Merino, V. (2015). *Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, Año 2015*. Trujillo-Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Morales, W. (2015). *Inventario Inicial*.
- Muñoz, C. (1998). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*. Mexico: Prentice Hall.
- Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación*. Mexico: Limusa Noriega Editores.
- Niño, V. (2011). *Metodología de la Investigación*. Bogotá (Colombia).
- Norma Internacional de Contabilidad N° 1. (2006). *Presentación de estados financieros*.
- Norma Internacional de Información Financiera n° 1 (NIIF 1). (2018). *Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*.
- Normas de Información Financiera NIF A-5. (27 de 11 de 2014). *ELEMENTOS BÁSICOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS*.
- Ospino, J. (2004). *Metodología de la investigación en ciencias de salud*. Colombia: Universidad cooperativa de Colombia. e
- Palacios, J. (2016). *LOS COSTOS VARIABLES Y SU INCIDENCIA EN EL MARGEN DE CONTRIBUCION*. Guayaquil: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL.
- Pérez, J. (2000). *La construcción social de la realidad carcelaria*. Perú.
- Pérez, J., & Veiga, C. (2013). *La Contabilidad y los Estados Financieros*. Madrid: ESIC.
- Raffino, M. (2019). *Investigación Científica*.
- Rivera, C. (2019). *Toería Financiera*. Guayaquil: U de G.
- Roca, M. (2011). *Estado de Resultado*. Recuperado el 24 de 06 de 2019.
- Roldán, P. (2007). *Contabilidad Financiera*.

- Rosenberd. (1995). *Diccionario de Administracion y Finanzas*. Barcelona.
- Sabino, C. (1998). *El proceso de investigación. 4ª Edición*. Bogota: Panamericana.
- Salina, G. (2012). *Los costos de produccion y su efecto en la rentabilidad de la planta fibrade vidrioen Ceolfi Industrial C.A. de la ciudad de Ambato*. Ambato: Universidad Tecnica de Ambato.
- Salkind, N. (1999). *Metodo de Investigacion 3era. Edicion*. Mexico: PRETINCE HALL.
- Sevilla, A. (2019). *Rentabilidad*.
- Solfin. (15 de 06 de 2012). *Tablas formulas y conceptos financieros*. Recuperado el 24 de 06 de 2019.
- Tanaka, G. (2005). *Analisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*. Perú.
- Terrell, K., Terrell, R., Jones, K., & Werner, M. (2001). *Introducción a la Contabilidad Financiera (2 ed)*. Colombia: Prentice Hall.
- Ureña, O. (2010). *Contabilidad Basica*. Bogota: Fundacion para la Educacion Superior San Mateo.
- Vazquez, M. (2011). *Tecnicasen el trabajo de Investigacion 3era. parte*. Venezuela



## CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Chembert Villegas Dennys Liseth en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación **Análisis de los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad Guayaquil**, de la modalidad de Presencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en 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*.

Chembert Villegas Dennys Liseth

Nombre y Apellidos del Autor

Firma

No. de cedula: 0950301028

NOTARIO SÉPTIMO DEL  
CANTÓN GUAYAQUIL



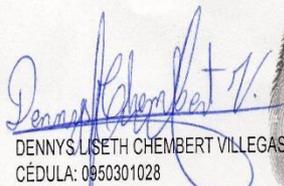
Factura: 001-003-000013708



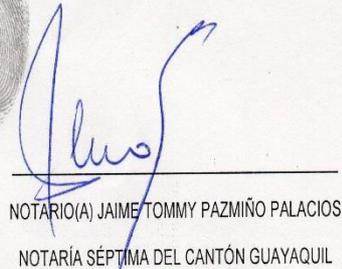
20190901007D00543

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20190901007D00543**

Ante mí, NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS de la NOTARÍA SÉPTIMA , comparece(n) DENNYS LISETH CHEMBERT VILLEGAS portador(a) de CÉDULA 0950301028 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 CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN, 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 7 DE OCTUBRE DEL 2019, (15:43).

  
DENNYS LISETH CHEMBERT VILLEGAS  
CÉDULA: 0950301028



  
NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS  
NOTARÍA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL

*Dr. Jaime T. Pazmiño Palacios, Msc*  
NOTARIO SÉPTIMO  
DEL CANTÓN GUAYAQUIL



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL  
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CEDULA DE CIUDADANIA No. 095030102-8

APellidos y Nombres: CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LISETH

Lugar de Nacimiento: GUAYAS GUAYAQUIL XIMENA

Fecha de Nacimiento: 1993-07-05  
Nacionalidad: ECUATORIANA  
Sexo: F  
Estado Civil: Soltera



INSTRUCCIÓN: BACHILLERATO PROFESIÓN / OCUPACIÓN: ESTUDIANTE V3343V4242

APellidos y Nombres del Padre: CHEMBERT BARROS JHON

APellidos y Nombres de la Madre: VILLEGAS ACOSTA BELGICA GRACIELA

Lugar y Fecha de Expedición: GUAYAQUIL 2011-08-10

Fecha de Expiración: 2021-08-10





CERTIFICADO DE VOTACIÓN 24 - MARZO - 2019 CRE

0060 F JUNTA No. 0060 - 278 CERTIFICADO No. 0950301028 CEDULA No.

CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LISETH  
APellidos y Nombres

PROVINCIA: GUAYAS  
CANTÓN: GUAYAQUIL  
CIRCUNSCRIPCIÓN: 1  
PARROQUIA: FEBRES CORDERO  
ZONA: 1



ELECCIONES SECCIONALES Y CPCCS 2019

CIUDADANA/O:  
ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL PROCESO ELECTORAL 2019

*Kenly Chávez G.*  
PRESIDENTA/E DE LA UJ

DOY FE: QUE ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL  
*Dr. Jaime Pozmiño Palacios, Msc*  
NOTARIO SÉPTIMO DEL CANTÓN GUAYAQUIL



## CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0950301028

Nombres del ciudadano: CHEMBERT VILLEGAS DENNYS LOSETH

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/XIMENA

Fecha de nacimiento: 5 DE JULIO DE 1993

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: CHEMBERT BARROS JHON

Nacionalidad: No Registra

Nombres de la madre: VILLEGAS ACOSTA BELGICA GRACIELA

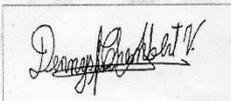
Nacionalidad: No Registra

Fecha de expedición: 10 DE AGOSTO DE 2019

Condición de donante: SI DONANTE POR LEY

Información certificada a la fecha: 7 DE OCTUBRE DE 2019

Emisor: LISSETTE DE LOS ANGELES BOHORQUEZ SOLORZANO - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 7 -  
GUAYAS - GUAYAQUIL



**DOY FE QUE ES FIEL  
COPIA DEL ORIGINAL**  
Dr. Jaime Pazmiño Palacios, Msc.  
NOTARIO SÉPTIMO DEL  
CANTÓN GUAYAQUIL

N° de certificado: 198-266-82355



198-266-82355

Lcdo. Vicente Taiano G.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente





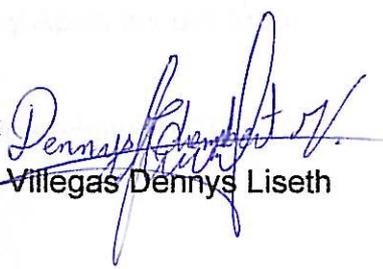
## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

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 los costos de ventas del CYBER G@MER de la ciudad de Guayaquil y problema de investigación: ¿Cómo incide los costos de ventas en el margen de utilidad del CYBER G@MER, ubicado en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, durante el periodo 2018?, presentado por Chembert Villegas Dennys Liseth 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.

Egresada:   
Chembert Villegas Dennys Liseth

Tutor   
Ec. Carlos Luis Rivera F. PhD.

### CERTIFICACION DE ACEPTACION 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 CEGESCIT Firma