



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

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

**TEMA:**

**“LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
WIMPORTSAT S.A.”**

**Tutor**

**ECON.MAE. MANUEL ANTONIO TENESACA GAVILANEZ**

**Autor:**

**EDUARDO ANDRES SÁNCHEZ SIERRA**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2016**



## **REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS**

**TITULO Y SUBTITULO:**

“LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA WIMIMPORTSAT S.A.”

**AUTOR/ES:**

EDUARDO ANDRÉS SÁNCHEZ SIERRA

**REVISORES:**

ECON. MANUEL ANTONIO TENESACA GAVILANEZ, MAE

**INSTITUCIÓN:**

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE  
GUAYAQUIL

**FACULTAD:**

ADMINISTRACIÓN

**CARRERA:**

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**FECHA DE PUBLICACIÓN:**

**N. DE PAGS: 111**

**ÁREAS TEMÁTICAS:****PALABRAS CLAVE:**

COSTOS, GASTOS, UTILIDAD, RENTABILIDAD, BENEFICIO, INCIDENCIA

**RESUMEN:**

El presente artículo tuvo como objetivo diagnosticar el cumplimiento del correcto proceso en la asignación de costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A., partiendo de la teoría de un análisis conceptual que permitió identificar la problemática. Como resultado se obtuvo establecer un cambio en la actividad económica que afecta en los registros contables, además de aplicar una correcta asignación de precios considerando los costos y gastos operacionales que permita el incremento en sus ventas y a su vez en su rentabilidad.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: EDUARDO ANDRÉS SÁNCHEZ SIERRA	Teléfono: 0982405740	E-mail: <a href="mailto:esanchez@guitran.com">esanchez@guitran.com</a>
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: <a href="mailto:rhinojosal@ulvr.edu.ec">rhinojosal@ulvr.edu.ec</a>  LCDO.STALIN GUAMÁN AGUIAR, MBA. MSc. Teléfono: 2596500 EXT. 271 E-Mail: <a href="mailto:sguamana@ulvr.edu.ec">sguamana@ulvr.edu.ec</a>	

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Yo, **EDUARDO ANDRÉS SÁNCHEZ SIERRA**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA WIMPORTSAT S.A.**

Autor:

---

EDUARDO ANDRÉS SANCHEZ SIERRA  
C.I. 0915877369

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA WIMPORTSAT S.A.**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA WIMPORTSAT S.A.”** , presentado por el estudiante **EDUARDO ANDRÉS SÁNCHEZ SIERRA** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA –CPA**, encontrándose apto para su sustentación

Firma:

---

Econ. MANUEL TENESACA GAVILANEZ, MAE  
C.I. 0912967288

## CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO

### Urkund Analysis Result

**Analysed Document:**

SanchezE.docx (D20681614)

**Submitted:**

2016-06-03 07:05:00

**Submitted By:**

vincueloy@gmail.com

**Significance:**

6 %

**Sources included in the report:**

G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.

Finanzas I.docx (D15016008)

Tesis 08-03-2015.docx

(D13507449)

Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx (D13165962)

<http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

<http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html>

<http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml>

<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>

<https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>

<http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>

**Instances where selected sources appear:**

17

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios por regalarme la oportunidad de terminar mis estudios universitarios.

A mis padres quienes han sido siempre mi apoyo incondicional por sus sabios consejos y muestras de amor.

A mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto que he emprendido.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte y mis profesores por habernos recibido, ayudado e impartido los conocimientos para la vida profesional.

Al Eco. Manuel Tenesaca por su ayuda en el desarrollo del presente trabajo de titulación.

A Jhonny Zambrano, gerente general de la empresa Wimportsat S.A., por su apoyo y contribución para el presente trabajo de titulación.

## **DEDICATORIA**

En primer lugar a Dios por permitirme avanzar un escalón más en mi etapa estudiantil.

A mis padres y familia, por su apoyo incondicional durante mi etapa en la universidad.

A mis compañeros de trabajo quienes siempre estuvieron dispuestos a compartirme sus conocimientos.

Al CPA. Cristhian Rugel por su ayuda y colaboración en el presente trabajo de titulación.

A la CPA. María Isabel Briones de Castañeda por su infinita ayuda brindada en el transcurso de mi etapa en la Universidad.

Y por último a María Marcos Gallegos, por su cariño, amor y apoyo.



## ÍNDICE GENERAL

CAPITULO I: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1    INTRODUCCIÓN .....	1
1.2    TEMA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.3    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.4    FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.5    SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.6    JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	6
1.7    OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.7.1    OBJETIVO GENERAL.....	7
1.7.2    OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
1.8    DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.9    IDEA A DEFENDER.....	8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO .....	9
2.1.    ANTECEDENTES .....	9
2.2.    BASES TEÓRICAS.....	12
2.1.1    Importancia de los costos en las tomas de decisiones. ....	12
2.1.2    Funciones de un comisionista.....	13
2.1.3    Importancia de la contabilidad de costos .....	13
2.1.4    Fijación e importancia de los precios de venta en la empresa.....	14
2.1.5    Reducción de Costos .....	15
2.1.6    Rentabilidad de una empresa.....	16
2.1.7    Costos.....	17
2.1.8    Gastos.....	18

2.1.9	Sistemas de costos .....	19
2.3.	MARCO CONCEPTUAL.....	20
2.4.	MARCO LEGAL .....	29
NIC 2	Inventarios.....	29
Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen tributario, Cap.4, Art.8, Literal B. ....		32
CAPÍTULO III:	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	34
3.1	Metodología.....	34
3.1.1	Tipo de Investigación .....	34
3.1.2	Enfoque de la investigación.....	35
3.1.3	Técnicas de investigación .....	35
3.2	Variables de la investigación .....	35
3.3	Población y muestra .....	36
3.4	Análisis de los resultados .....	38
3.4.1	Análisis documental .....	38
3.4.2	Análisis de Entrevista .....	71
INFORME FINAL .....		83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		87
ANEXOS .....		90

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis rentabilidad sobre ventas años 2012-2014 .....	10
Tabla 2. Operacionalización de las variables.....	36
Tabla 3. Población y Muestra .....	37
Tabla 4. Variación rentabilidad años 2013-2014 .....	38
Tabla 5. Ventas por puntos de distribución 2013.....	40
Tabla 6. Ventas por puntos de distribución 2014.....	41
Tabla 7. Comparación costo de venta 2013-2014 .....	42
Tabla 8. Costo de venta por centrales de costos .....	43
Tabla 9. Comparación Gastos operacionales 2013-2014.....	45
Tabla 10. Variación gastos operacionales 2013-2014.....	46
Tabla 11. Flujo de efectivo Julio-Diciembre 2013.....	58
Tabla 12. Flujo de efectivo Enero- Junio año 2014 .....	59
Tabla 13. Fijación de precio de venta .....	60
Tabla 14. Demostración 1, Fijación de precio .....	62
Tabla 15. Demostración 2, Fijación de precio .....	63
Tabla 16. Demostración 3, Fijación de precio .....	64
Tabla 17. Análisis de rentabilidad entre los años 2013-2014.....	66
Tabla 18. Entrevista Gerente General.....	71
Tabla 19. Entrevista al Contador.....	74
Tabla 20. Entrevista Jefe de compra .....	77
Tabla 21. Entrevista encargado de Bodega .....	79
Tabla 22. Entrevista al jefe de Ventas .....	80

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Comparación de estado resultado integral 2013-2014 .....	39
Figura 2. Ventas puntos distribución 2013.....	40
Figura 3. Ventas 2013 por puntos de distribución.....	41
Figura 4. Comparación costo venta 2013-2014.....	43
Figura 5. Kardex de Artículo “Cargador de batería 24 AV” .....	51
Figura 6. Fórmula de Costo de venta .....	56
Figura 7. Comparación rentabilidad años 2013- 2014 .....	66

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Ingreso y Egresos de bodega.....	91
Anexo 2. Existencia de Inventario en bodega .....	93
Anexo 3. Comparación de precios .....	94
Anexo 4. Formulario 101 Wimportsat S.A.....	95

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación está compuesto por cuatro capítulos que tratan sobre los costos y su incidencia sobre la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A. de la ciudad de Guayaquil, por lo que se efectuó un análisis conceptual de normas, reglamentos y opiniones de autores de libros que explican la relación de los costos con la rentabilidad.

Los capítulos se dividen según su contenido, refiriéndose a una descripción de la problematización, por consiguiente se presenta la justificación del mismo por lo que es necesario exponer bases teóricas relacionadas entre sí, análisis y aplicación que guardan una secuencia en cuanto su forma y fondo para describir de una manera real y correcta a la empresa Wimportsat S.A.

Para el desarrollo del tema se empieza con la descripción de la actividad económica, como los diferentes procedimientos y objetivos que se han venido utilizando hasta la actualidad, seguido de un análisis contable-costos donde se refleja la problemática de la empresa que consiste en la inadecuada fijación de precios, por otra parte la actividad económica que desempeña no es la que se ejecuta en la contabilización de los registros contables lo que ha contribuido a incumplimientos tributario y baja rentabilidad.

# **CAPITULO I: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

La situación económica que actualmente existe en el Ecuador, ha originado que algunas empresas se encuentren viviendo una crisis financiera, esto nos entrega como resultado que las compañías se vean en la obligación de reducir sus costos para poder estar a un nivel competitivo en el mercado.

Al existir una baja en las ventas genera un inconveniente financiero de liquidez para la empresa, lo cual sería un muestra de la no existencia de buenas políticas dentro de la misma y ese incumplimiento se origina en ocasiones por la inexistencia de una obligación en general por efectuar un debido proceso que refrende la sostenibilidad del negocio y la imagen que se demuestra a los consumidores.

Todas las empresas tienen la necesidad de realizar un análisis de Costos, y una de ellas es la empresa Wimportsat S.A. que en la actualidad atraviesa un problema de falta de análisis de los costos y de esta manera repercute en información no confiable de parte del departamento de contabilidad. El motivo por el cual se puede originar este inconveniente que posee la empresa pueden ser muchos, entre ellos la inadecuada toma decisiones por la administración, la inexistencia del análisis de los costos, con que la empresa no cuenta, en si el desinterés por parte de los propietarios por detener y corregir estos errores.

Al analizar los costos obtendremos como resultado una verificación en la fijación de precios de venta, en las políticas de crédito y cobranza, además de que la empresa pueda asignar costos que incurren en las ventas y que ayudarán a un mejoramiento económico en la empresa.

## **1.2 TEMA DE INVESTIGACIÓN**

Los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

## **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Un estudio de rentabilidad es lo más importante para quienes desean invertir capital en una compañía, se entiende por rentable cuando se obtiene un beneficio de las ventas que originan los ingresos, estos deben ser mayores que los gastos, aunque se considera que lo conveniente sería una estimación de la relación que existe entre la ganancia y la inversión que realiza el socio.

Teóricamente la rentabilidad posee indicadores que se muestran en activos, patrimonios e inversión, pero un análisis preliminar se lo puede realizar a simple vista mediante una comparación de ingresos y egresos, como lo mencionamos en el párrafo precedente cuando las ventas son mayores que los gastos de una empresa, la información de los ingresos y costos se encuentran documentados en el estado de resultado integral.

La parte gerencial es la encargada de tomar decisiones entre ellas tenemos la disminución de costos lo cual se lo realiza para poder tener utilidades o nivelar los precios que existen actualmente en el mercado y que no permite ser competitivo a la empresa.

Una reducción de costos es el resultado de varias decisiones gerenciales, una de las formas que utilizan en las empresas es recortando gastos; como la reducción del personal estas decisiones afectan al entorno profesional en su preocupación por la existencia de una inestabilidad laboral.



En la actualidad los consumidores tienen una gran influencia en la reducción de costos, los compradores desean poseer mercadería de precios bajos y de alta calidad, esto obliga a las empresas a tomar la decisión de aplicar una reducción de costos, es un gran desafío, pero dependiendo de la manera en que se lo realice se puede obtener un mayor crecimiento en la empresa.

Una de las apropiadas formas de disminuir costos es mediante un estudio que nos permita tener como resultado el problema de la empresa, en donde, como y porque se origina además de obtener la solución de dicho problema para beneficio de la empresa.

La mejor calidad ayuda en la credibilidad del cliente, lo cual nos llevara a un correcto proceso al realizar las compras, con la finalidad de evitar errores de inventarios defectuosos, la única finalidad es obtener un cliente satisfecho con el producto y que a través de un cliente se desarrolle una cadena de consumidores para aumentar las ventas.

La creación de pequeñas y medianas empresas en los últimos años en la ciudad de Guayaquil, siendo de estas su actividad económica principal la distribución de artículos de ferretería, vehículos y computación, han originado que los propietarios busquen crear nuevas estrategias para la distribución de sus inventarios por la gran cantidad de competencia que existe en la ciudad.

Según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010) estas representan fuente de empleo para personas con un nivel de estudio medio, quienes también aportan al crecimiento económico del país, generando ingresos a través del pago de los correspondientes impuestos.

La actividad comercial es requerida en el Ecuador, por ser de gran importancia para las empresas o personas naturales que necesiten de ellas para comprar inventario que les sirva en sus negocios al momento de brindar un bien o un servicio , además de contar el servicio de entrega a domicilio.

Es mucho más fácil cuando en una empresa puedas encontrar gran variedad de artículos lo cual ayuda ahorrar tiempo y dinero en obtener beneficios como descuentos por la compra de grandes cantidades que ofrecen las empresas a sus consumidores, quien ofrezca la mejor calidad y a menor precio obviamente será el ganador, es en este momento cuando las empresas no pueden reducir su precio para competir y esto puede darse al alto precio de adquisición.

La empresa Wimportsat objeto de estudio, no se encuentra ajeno a esta realidad y presenta un costo de venta elevado lo que se demuestra en la poca rentabilidad que goza la empresa, su actividad económica es la de comisionista sin embargo desempeña la actividad de comercialización de artículos varios como ferretería, repuestos automotriz y suministros de computación.

Su cartera de cliente se encuentra en la ciudad de Guayaquil, Quito y Esmeraldas, esta mediana empresa presenta problemas en su rentabilidad, según el Gerente General de Wimportsat S.A., el Sr. Teófilo Zambrano Muñoz, la empresa goza de precios competitivos en el mercado ya que son distribuidores autorizados de marcas reconocidas que permiten vender a precios accesibles, así mismo la empresa tiene una gran cartera de clientes locales y nacionales.

En comparación de años anteriores (2014-2013) existe un aumento en ventas y una reducción de costos, en el caso de los costos es primordial manifestar que la empresa cada año realiza ajustes de acuerdo a la economía del país, sin embargo por distintos factores los costos se incrementan y estos muestran una incidencia notable en la rentabilidad

En la actualidad no se ha definido el costo-beneficio que origina cada orden de compra, como empresa se debe conocer cuánto es el valor que representa cada una de ellas y el margen de rentabilidad que se quiere obtener de la venta a realizarse.

El posicionamiento de la empresa no solo depende de disminuir costos sino también de saber realizar un correcto proceso en la compra de mercadería, asignación de costos, fijación de precios, para que se adquiriera un artículo a un precio inferior para luego poder venderlo a un precio de mercado y obtener ganancias.

La empresa Wimportsat S.A. al no solucionar el inconveniente de la poca rentabilidad estaría obligado a reducir gastos como finiquitar personal que labora en la compañía y disminuir las compras de inventario, esto provocaría una reducción en el stock de los productos que poseen en sus bodegas y al no poder proporcionar a los clientes las ventas descenderían, hasta poder recobrar el equilibrio en la empresa, de no alcanzarlo significaría el cierre de la misma puesto que las ventas son el único medio de ingreso que posee la empresa.

#### **1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo incide los costos en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.?

#### **1.5 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué modo el registro contable afecta a los inventarios?

¿En qué forma la determinación de los costos afectan a la fijación de los precios de venta?

¿Cómo inciden los costos en la rentabilidad de la empresa?

## **1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de investigación se lo realiza por la importancia que este originaria al obtener los resultados, se podrá solucionar las debilidades que afectan en el costo de venta, además en la misma podremos entender de manera puntualizada el verdadero problema que es el elemento de estudio y las causas por el cual se está originando.

Su investigación es práctica porque nos entrega información que podrá utilizarse para el progreso en toma de decisiones empresariales sobre los costos, el no poseer un saldo real provocaría que la empresa ceda espacio en el mercado porque al no contar con un procedimiento adecuado en la asignación de costos podría obtener pérdidas y esto generaría una quiebra.

Por último se justifica por el impacto que se origina en la rentabilidad, con el mejoramiento se procura adquirir una ampliación de capital contable, aumentando las ventas y disminuyendo los costos, otorgando a la empresa una estabilidad económica.

Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales, una investigación la cual permita el conocimiento profundo del problema que afecta a la rentabilidad de una empresa, será posible para percatarse de los problemas provocados internamente en la misma y como estudiantes dar a saber que políticas se puede utilizar para que la empresa pueda vencer sus inconvenientes.

Se puede desarrollar el presente trabajo de investigación, gracias a la ayuda de la gerencia de la empresa con la entrega de documentos contables, disponibilidad de recursos, facilidad con el personal que labora en la empresa y sobre todo con la voluntad de cumplir responsablemente el presente trabajo de investigación.

## **1.7 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1 OBJETIVO GENERAL**

Evaluar los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

### **1.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar el efecto que origina la contabilización de los registros contables en los inventarios.
- Determinar los costos totales para la fijación de precios de venta en la empresa Wimportsat S.A.
- Demostrar cómo los costos producen una incidencia en la rentabilidad de la empresa.

## **1.8 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

Objeto de estudio: Los costos y la rentabilidad.

Campo de acción: Comercial

Área: Contabilidad

Zona: 8 (Guayaquil, Duran y Samborondon)

Cantón: Guayaquil - Duran

Periodo: 2014

### **1.9 IDEA A DEFENDER**

Una eficiente aplicación de costos permite obtener un margen de rentabilidad aceptable en la compañía.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. ANTECEDENTES**

Wimportsat S.A., se constituyó el 15 de diciembre del 2004, mediante escritura pública y se inscribió en el registro mercantil de Guayaquil, el 28 de enero del 2005, constando como único socio el Sr. Christian Quimi Castro, se apertura la empresa con un capital contable de \$800 (Ochocientos 00/100 Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica).

En el 2010 luego de cinco años de la apertura de la empresa, quien constaba como único socio decide vender sus acciones al Sr. Jhonny Zambrano Sornoza con el 97.5%( propietario de 780 acciones ordinarias y nominativas de \$1,00 dólar c/u) y la Sra. Alicia Bermúdez Cedeño con el 2.5% (propietaria de 20 acciones ordinarias y nominativas de \$1,00 dólar c/u). En junta general se decidió quién estaría representando legalmente a la empresa con el cargo de Gerente General por el plazo de cinco años (2010-2015), sería la Sra. Bermúdez Cedeño Alicia, quien entregó el cargo en el 2011, en términos generales la empresa mediante los periodos (2010-2011).

En el año 2012 se nombró al cargo de Gerente General al Sr. Teófilo Zambrano Muñoz quien se encuentra ocupando dicho cargo hasta la actualidad, como resultado de su gestión presenta una rentabilidad sobre ventas de:

**Tabla 1. Análisis rentabilidad sobre ventas años 2012-2014**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>
Total de Ingresos	242.514,18	334.923,38	345.204,51
Total de Costos	165.380,75	276.826,53	259.097,56
Utilidad o Pérdida	77.133,43	58.096,85	86.012,40
Operativa.			
Rentabilidad	32%	17%	25%
Total de Gastos	55.105,98	40.473,60	68.333,06
Utilidad o Pérdida	22.027,45	17.623,25	17.679,34
Neta			
Rentabilidad	<b>9%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
Operacional			

**Fuente: Wimportsat S.A.**

Según la tabla.1, En el año 2012, con la nueva gerencia la empresa obtuvo un incremento en comparación con el anterior el cual se obtuvo como resultado un aumento en las ventas del 8.21% y una reducción de costos del 4 %, que origino una rentabilidad bruta del 32% la cual se considera la más alta durante el periodo del actual gerente general.

Así mismo se menciona que en el año 2013 se incrementa un 38.10% en las ventas gracias a la obtención de nuevos clientes, pero sin embargo los costos también sufrieron un aumento 69.20%, lo cual permite tener a la empresa una rentabilidad del 17%. Y por último en el año 2014 la empresa se mantiene equilibrada con relación al año 2013 se obtiene un incremento del 3.07 % en las ventas y en costos una reducción del 6.40%, generando como rentabilidad bruta un 25%.



En Wimportsat S.A. no se ha elaborado nunca un proyecto investigativo para analizar las compras y la incidencia que estos tienen con el costo de venta y este a su vez con la rentabilidad, este estudio nos ayudará para especificar varios beneficios entre ellos podemos poseer costos y gastos reales en la empresa, determinar el precio adecuado para cada artículo que es puesto a la venta y determinar la rentabilidad exacta.

Además de que Wimportsat S.A. fue una empresa Industrial, la cual dejó de producir en los cuatros últimos años (2011-2012-2013-2014) por decisiones de los socios, en los años 2005-2010 la empresa se dedicaba a la elaboración de artículos plásticos tales como jarras, botellas, comederos, gavetas además de la fabricación bajo pedidos de pernos, la empresa dejó de fabricar por la poca ganancia que estos generaban debido a los altos costos de producción que se poseía, actualmente la empresa se dedica a la actividad de comisionista.

Los recursos que tiene la empresa son limitados, siendo una gran importancia la intervención de un debido proceso al momento de realizar la compra de inventario que se lo realice de una forma puntual y pertinente con el único fin de que los accionistas deben basarse en la información de costos para poder tomar las decisiones oportunas que generen algún tipo de beneficios para la empresa.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.1.1 Importancia de los costos en las tomas de decisiones.**

(Castro, 2015) Una de las principales condiciones para el crecimiento y posicionamiento en el mercado de cualquier empresa consiste en adaptarse al entorno de negocios en constante movimiento e incrementar su patrimonio, para esto es fundamental que se tomen decisiones que permitan aumentar el valor de la empresa a los accionistas.

(Martinez, 2007) Para tomar la decisión inicial sobre fabricar o comprar, es fundamental la información que aporte compras: sobre costos, calidades, tendencias y disponibilidad que ofrece el mercado.

(Garcia & Fernandez, 2011) La plataforma de la toma de decisiones a nivel gerencial es la contabilidad de costos porque es una herramienta que nos aprueba medir la capacidad que tiene la empresa con sus clientes, mediante un estudio minucioso de los mismos.

(Berrío Guzmán & Castrillón Cifuentes , 2008) La contabilidad administrativa permite a la gerencia hacer más dinámico el proceso administrativo, por lo tanto facilita la planeación, el control administrativo y la toma de decisiones. La planeación que recibe ayuda de la contabilidad administrativa es básicamente la operativa, ya sea en el proceso de definir precios de venta objetivo, mezcla optima de producción y venta, estructura de costos, utilidades y rentabilidades atractivas para el negocio.

### **2.1.2 Funciones de un comisionista**

(Fulton, 2012) La actividad económica a cargo de comisionista constituye a la empresa y opera como representante. Ellos localizan a los compradores de bienes, proporcionan información sobre el producto, hacen la venta y garantiza la entrega del mismo. La sociedad vinculada a la actividad de comisionista depende directamente de los clientes para su prestación. Si bien pueden ser ofensivos a la hora de vender, también dependen de los consumidores satisfechos para la ampliación del negocio.

### **2.1.3 Importancia de la contabilidad de costos**

(Rivero, 2013) La contabilidad de costos sirve para establecer los inventarios, el costo de venta y la ganancia del ejercicio fiscal que contribuyen con información distinguida para la toma de decisiones en las compañías, además de reconocer el cálculo de razones financieras como utilidad a ventas, inversión y activos que se verían afectadas por un precio correcto de los inventarios y, por efecto, del costo de venta.

(Flores, 2009) La contabilidad de costos constituye además el complemento amplificado y necesario de la contabilidad financiera, que tiene por objeto brindar información de los hechos en el momento preciso para tomar las decisiones respecto a la minimización de costos.

(Charles, 2012) Los Contadores conceptualizan al costo de un bien como una privación de recursos económicos que se determinan para conseguir un objetivo concreto, se calcula como la suma monetaria que se debe gastar para obtener bienes o servicios.

#### **2.1.4 Fijación e importancia de los precios de venta en la empresa.**

(Flores, 2009) Si la empresa tiene que enfrentarse con una estructura de precios de mercado ya existente, la relación entre los costos y los precios tienden a invertirse. En lugar de actuar como base para la determinación del precio, los utiliza para evaluar la conveniencia de aceptar o rechazar un negocio al nivel del precio que prevalece en el mercado.

(Restrepo, 2010) Indica que existen 5 conjuntos de empresas, una de estos son aquellas que aceptan apoyarse solo en sus costos y los precios de la competencia para determinar el precio de sus ofertas, sin embargo, sienten que dicha destreza les imposibilita capturar todo el valor que ofrecen sus productos o servicios.

(Flores, 2009) En la determinación del precio, el costo es solo un factor de mucha importancia, ya que este es un proceso muy complicado, que involucra otros factores ajenos al costo, tales como, la naturaleza de la industria, el grado de competencia entre diferentes industrias y dentro de la misma industria, la elasticidad de la demanda, las acumulaciones del inventario (...) y las restricciones del gobierno.

(Escobar Rodriguez & Cortijo Gallego, 2012) Los aumentos de la producción, el precio de nuevas mercancías, la renovación de maquinarias y los aumentos de rendimiento sobre la inversión son opciones que involucran costos; y el precio de venta debe asignarse pensando en todas las variables indicadas.

(Parada, 1988) La relación  $(\text{Ingresos, ventas})/\text{Activos}$  es una medida de rotación e indica las veces que, en promedio, los activos son rotados o vendidos a precios de venta y la relación  $(\text{Costos variables} + \text{costos fijos})/\text{Activos}$  indica las veces que los activos en promedio, son vendidos a precio de costo.

(Altahona, 2009) Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas.

### **2.1.5 Reducción de Costos**

(Álvarez, 2010) Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todo los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad.

(Administración de Negocios, 2013) Las empresas deben cumplir sus objetivos, a través de una mayor eficacia, las cual les aprobará estar preparadas para confrontar cualquier posible evento, una de estos escenarios es la vinculada con la reducción de costos para esto es importante contar con un primordial ahorro en egresos y producción.

(Administración de Negocios, 2013) La terminología reducción de costos, nos trasborda a una decisión común para mejorar la rentabilidad de la compañía y por consiguiente su producción. Se aplica el proverbio producir más con menos se encuentra muy

relacionado con esta definición y se describe en fabricar más o igual con menos su finalidad es reducir costos.

### **2.1.6 Rentabilidad de una empresa**

(Gerencie.com, 2015) Existen dos elementos esenciales que establecen la rentabilidad de una sociedad: los ingresos y egresos. En la disposición que una empresa pueda extender sus ventas, estará también aumentando la posibilidad de ser rentable, en la medida que una empresa pueda comprimir sus costos, agrandara la posibilidad de conseguir mayores ganancias.

(Castro, 2015) La rentabilidad es el concepto que mide el aprovechamiento de los recursos financieros de una empresa, es decir si los utiliza de la manera más óptima para sus operaciones. Cada empresa requiere de recursos financieros para llevar a cabo sus actividades y generar beneficios, estos son, por un lado, el capital que aportan los dueños o accionistas y, por otro, el capital que proviene de los acreedores que se considera como deuda.

(Charles, 2012) La existencia de costos de productos erróneos inducirá a deslices a los administradores con respecto de la rentabilidad de diferentes artículos, y podría causar que los gerentes iniciaran de manera inadvertida productos pocos rentables y que subestimaran la jerarquía de los productos rentables.

### 2.1.7 Costos

(Toledo, 2014) La finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado.

(Escobar Rodriguez & Cortijo Gallego, 2012) Explica que la categorización de costos en costos fijos y costos variables es suficiente rentable cuando se van a acoger disposiciones concernidas con nivel de actividad de la sociedad, y que aprueba realizar un estudio de como las decisiones van a afectar a los costos, ingresos y resultados.

(Producción, S.F.) Los costos de producción se clasifican en dos amplias categorías :COSTOS DIRECTOS O VARIABLES, que son ajustados a la producción, como la adquisición de materia prima, y los COSTOS INDIRECTOS , también llamados FIJOS que son independientes de la producción, como son los impuestos. Cabe mencionar que algunos costos no son fijos ni variables y se los llama SEMIVARIABLES [sic]

(Cruz, 2011) El flujo de los costos de producción persigue al movimiento físico de los elementos para la fabricación mientras se hace el ingreso, almacenamiento, gastos y su proceso final al convertirse en artículos listo para la venta, además nos ayuda a la elaboración del estado de resultado, del costo de venta y del costos de cada artículo elaborado.

### 2.1.8 Gastos

(Álvarez, 2010) Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio.

(Altahona, 2009) Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o el servicio. Los Gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al Estado de Resultados [sic]

(Montoya, 2010) Teniendo en cálculo el acontecimiento que la administración de inventarios simboliza en los gastos generales de la empresa, es obligatorio que el profesional de compras ayude a disminuir los mismos , conservando unos inventarios balanceados, impidiendo gastos financieros, artículos obsoletos y reduciendo el número de acabados que generan pérdidas de ventas e imagen para la sociedad.

(Veronica, 2011) La logística de abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores.

(Rojas, 2007) Los Fletes que se pagan por compra de materiales, son un mayor valor de la materia prima, por lo tanto deben ser cargados al inventario de materias primas, por lo que aumentan el valor de la compra.



### **2.1.9 Sistemas de costos**

(Flores, 2009) Los sistemas de costos (...) constituyen factores importantes que hará que tener en cuenta en la instalación de un sistema de costos : naturaleza del producto que se fabrica , los procesos de fabricación , los métodos de distribución de las ventas, así como la forma y los datos que deben contener los informes que hayan de presentarse a la dirección de la empresa.

(Altahona, 2009) El propósito final de todo sistema de costos debe ser lograr que a todas las unidades de los productos procesados les sea atribuida una parte de las erogaciones causadas por la producción de la manera más justa posible y que cada una de ellas refleje la rentabilidad resultante de la fabricación de cada producto.

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

### **Empresa Comercial**

Su principal función es actuar como intermediario, comprando y vendiendo artículos terminados. (Flores, 2009)

### **Empresa Industrial o Transformación**

Está dedicada a la adquisición de materias primas o materiales para transformarlos en artículos terminados y venderlos a los consumidores. (Flores, 2009)

### **Contabilidad financiera**

Es aquella que registra las operaciones que vinculan a la empresa con terceros, la información que proporciona sirve para los directivos y para tercera personas y no existe ni registra proceso de transformación. (Flores, 2009)

### **Contabilidad de Costos**

Registra las operaciones referidas a la gestión puramente interna de la empresa, la información que proporciona sirve únicamente para la dirección y existe un registro proceso de transformación. (Flores, 2009)

### **Costos**

(Rivero, 2013) Son aquellos recursos utilizados en la fabricación de un artículo en la empresa, igualmente se lo conceptualiza como todo hecho cuantificable para obtener un bien o servicio que generará un rendimiento o utilidad futura para la misma.

(Flores, 2009) Es lo que cuesta producir o fabricar un producto por medio de las participaciones de sus tres elementos: materias primas o materiales directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Es una fase del procedimiento de contabilidad general, por medio de la cual se registran , resumen, analizan e interpretan los detalles de costo de material , mano de obra, cargos indirectos y costos ajenos a la producción necesarios para producir y vender un artículo.

### **Costos Fijos**

Es aquel que se mantiene invariable a cualquier nivel de producción o de venta y la característica que ayuda a su identificación es que estos están dados o calculados en función al tiempo. (Flores, 2009)

### **Costos Variables**

Es aquel que varía aumentando o disminuyendo en forma directamente proporcional al volumen de producción o de ventas. (Flores, 2009)

Son aquellos que cambian en forma directamente proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. (Altahona, 2009)

### **Costos SemivARIABLES**

(Altahona, 2009) Son aquellos que varían pero no en forma proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. Por lo cual se hace necesario desglosarlos en fijos y variables.

## **Gastos**

Disminuye las utilidades, es un rubro no recuperable, se da en el momento de adquirir o utilizar servicios, son egresos que se utilizan en la administración y venta del artículo terminado. (Flores, 2009)

## **Pérdidas**

Erogaciones efectuadas que no generaron los ingresos esperados. (Flores, 2009)

## **Ganancias**

Beneficios provenientes de las operaciones de intercambio de la diferencia entre el ingreso que obtiene el ente por la venta de su producto y el costo corriente de los insumos empleados en su producción y comercialización. (Flores, 2009)

## **Costos Corrientes**

Son aquellos en que se incurre durante el ciclo de elaboración al cual se estipulan (Ejemplo: Fuerza motriz, jornales). (Cruz, 2011)

## **Costos Previstos**

(Cruz, 2011) Agregan los cargos a los costos con anticipación al período en que efectivamente se realiza el pago (Ejemplo: cargas sociales periódicas).

## **Costos Diferidos**

Erogaciones que se cometen en forma diferida (Ejemplo: Seguros, alquileres, depreciaciones, etc.) (Cruz, 2011)

## **Costos Directos**

Son aquellos cuyo acontecimiento monetario en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión. (Ejemplo: materia prima, jornales, etc.) (Cruz, 2011)

## **Costos Indirectos**

Son aquellos que no pueden asignarse con precisión, por lo tanto se necesita una base de prorrateo (Ejemplo: Seguros, lubricantes) (Cruz, 2011)

## **Costos industriales**

Según (Ortiz, 2013) Es un conjunto de egresos o salidas de capital destinadas para la fabricación utilizada para transformar la materia prima en artículos acabados.

## **Costos Estándares**

Se hacen cálculos científicos de la cantidad y de los precios del material y de la mano de obra y costos generales de fabricación por cada artículo o producto. (Altahona, 2009)

## **Costos por Absorción**

Es un método de costeo de inventarios en que todos los costos directos de fabricación y todos los costos de gastos generales de tanto variables como fijos, se consideran como costos inventariables. (Altahona, 2009)

## **Costeo Variables**

Los costos variables son los únicos en que se incurre de manera directa en la fabricación de un producto, estos aumentan en proporción directa con los cambios que ocurren en la producción. (Cruz, 2011)

## **Costeo histórico o resultante**

Es aquel que primero se consume y luego se establece el costo en virtud de los gastos reales, se puede utilizar tanto en costos por órdenes como en costos por procesos. (Cruz, 2011)

## **Costeo estimado o presupuesto**

(Cruz, 2011) Su objetivo principal es la fijación de precios de venta, se asignan de acuerdo con experiencias anteriores y se lo realiza solo cuando se trabaja con órdenes de producción.

## **Estado de resultado integral**

(INTEGRAL, 2013) El estado de resultado integral es una gráfica separada de las transacciones de ingresos y gastos. Las empresas tendrán éxito o fracasaran dependiendo de su desplazamiento de obtener ingresos por arriba de los gastos. Mientras que los ingresos se registran cuando ha surgido un aumento en los beneficios económicos futuros (ligados a un incremento en los activos o una disminución en los pasivos), los gastos se apuntan cuando ha surgido una deducción en los beneficios económicos futuros, es decir, una reducción en los activos o un incremento en los pasivos.

## **Gastos Operacionales**

Son aquellas reducciones monetarias en el patrimonio, producidas por el esfuerzo financiero de crear ingresos. (Solorzano, 2012)

### **Gastos Operacionales Administrativos**

Egreso de dinero para administrar correctamente la compañía.

Ejemplo: Gasto de sueldo y salarios, honorarios profesionales, impuestos o patentes, seguros. (Solorzano, 2012)

### **Gastos operacionales Ventas**

Dispuestos para efectuar trabajos de publicidad, comercialización y venta de los productos elaborados.

Ejemplo: Gatos de agasajos (Solorzano, 2012)

### **Gastos No Operacionales**

Es todo aquel que no es necesario para la obtención de ingresos operacionales. (Solorzano, 2012)

## **Rentabilidad**

(Zamora, 2008) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

## **Utilidades**

(Zamora, 2008) Son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades

## **Indicadores de rentabilidad**

Según (rentabilidad, 2014) sirve para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en beneficios. Lo más destacado de utilizar este indicador es examinar la manera como se origina el retorno de los valores invertidos en la compañía (Rentabilidad en el patrimonio y rentabilidad del activo total)

### **Rentabilidad Operacional del Patrimonio.**

Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que ha invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas. (rentabilidad, 2014)

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Margen Operacional**

La utilidad 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. La compañía podía desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros (rentabilidad, 2014)

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Total ventas}}$$

### **Margen Bruto de Utilidad**

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. Para las empresas industriales, el costo de venta corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, producto en proceso, producto terminado) puede incidir significativamente sobre el costo de venta y por lo tanto sobre el margen bruto. (rentabilidad, 2014)

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Margen Neto de Utilidad**

(rentabilidad, 2014) Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una

utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional, entonces si solamente se analizara el margen neto. Las conclusiones serian erróneas e incompletas.

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Rentabilidad Neta del Activo (dupont)**

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio. Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total , la variación presentada en su fórmula , conocida como Sistema Dupont , permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo. (rentabilidad, 2014)

### **Rentabilidad financiera**

Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial[...] De esta forma la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa[...] refleja además, las expectativas de los accionistas o socios , que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad , que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas inversiones de riesgo. (rentabilidad, 2014)

## **2.4. MARCO LEGAL**

(Standard, 2012)

### **NIC 2 Inventarios**

Emitida el 1 de enero del 2012. Incluye las NIIF con fecha de vigencia posterior al 1 de enero de 2012 pero no las NIIF que serán sustituidas.

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad del costo que desde reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.

Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El Valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.

El costo de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y

vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar las existencias. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.

Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier disminución de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, serán reconocidas como gasto en el periodo en que ocurra la disminución de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

**Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen tributario, Cap.4, Art.8, Literal B.**

B) Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable. La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario. El Servicio de Rentas Internas podrá

solicitar, en cualquier momento, la presentación de las actas, documentos y registros contables que respalden la baja de los inventarios;

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1 Metodología**

#### **3.1.1 Tipo de Investigación**

Para el desarrollo del presente trabajo se han escogido 2 tipos de investigación, las cuales son descriptiva y documental.

##### **3.1.1.1 Investigación Descriptiva.-**

Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de la normativa NIC (Normas Internacionales Contabilidad) 2 y con la información recopilada se conoce y se determina las diferentes privativas que son objeto de estudio además de conocer la problemática, circunstancias y cualidades predominantes por medio de la descripción exacta de las actividades.

##### **3.1.1.2 Investigación Documental.-**

Este tipo de investigación se lo realiza ya que se tomó como unidad de análisis algunos documentos financieros entre ellos tenemos.

- Estado de situación Financiera
- Estado de resultado integral
- Reportes de Ingresos y Egresos a bodegas

Los mismos que servirán para el desarrollo de la presente investigación.



### **3.1.2 Enfoque de la investigación**

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo, ya que posee como finalidad el análisis de información contable de la empresa Wimportsat S.A., que decretaran las causas y la medición de información que han originado los problemas que se investigan.

### **3.1.3 Técnicas de investigación**

En el presente trabajo investigativo se aplicara el análisis documental y la entrevista para obtener información, las mismas que nos ayudará analizar y emitir conclusiones una vez terminada la investigación.

**Análisis documental.-** Esta técnica nos permite obtener una información centralizada de los documentos, los cuales pueden ser analizados con disposición brindando lo más específicos de estos. A su vez al emplear la presenta técnica nos ayudara a recoger datos de fuentes como lo son los estados financieros, estado de resultado integral, kardex de inventario.

**Entrevista.-** Se realizara a personas que se consideran fuente primordial de información, como lo son el gerente de la empresa , contador general, jefe de compra y venta, bodega que a través de una guía de preguntas nos ayudara a obtener información referente al costo y su incidencia en la rentabilidad, una vez realizada se procederá con el respectivo análisis.

## **3.2 Variables de la investigación**

La presente investigación presente las siguientes variables.

- Variable Independiente: Los Costos
- Variable Dependiente: La rentabilidad

**Tabla 2. Operacionalización de las variables**

<b>Tipo de Variables</b>	<b>Variables</b>	<b>Conceptual</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>Independiente</b>	Los Costos	Originados en el proceso de compra y venta	Determinar el costo del inventario mediante orden de compra	Estado de resultado integral. Presupuesto de compras
<b>Dependiente</b>	La Rentabilidad	Beneficio obtenidos por la empresa expresado en términos porcentuales	Niveles de ingresos, indicadores financieros utilidad neta/ventas	Estado de situación financiera. Estado de resultado integral.

**Elaborado por: Eduardo Sánchez Sierra**

### **3.3 Población y muestra**

Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 12 empleados: personal administrativo (6 personas), personal contable (3 personas), seguridad (1 persona), aseo (1 persona), operario (1 persona), que laboran en la empresa Wimportsat S.A.

El tamaño de la muestra al ser una empresa que posee una población pequeña (12 personas) se consideró el mismo de la población, sin embargo al momento de realizar las entrevistas se las efectuó al personal involucrado en la problemática de la empresa.

Según tabla 3, se indicará el personal seleccionado como población y muestra:

**Tabla 3. Población y Muestra**

<b>Área</b>	<b>Trabajadores</b>
<b>ADMINISTRATIVA</b>	6
<b>CONTABILIDAD</b>	3
<b>SEGURIDAD</b>	1
<b>ASEO Y LIMPIEZA</b>	1
<b>OPERARIO</b>	1
<b>TOTAL</b>	12

**Fuente: Wimportsat S.A.**

### 3.4 Análisis de los resultados

#### 3.4.1 Análisis documental

En el presente análisis se revisara información contable (Estado resultado integral) la cual nos ayudara a determinar en donde se crea el problema de la empresa cumpliendo con los objetivos específicos de la presente investigación.

#### Análisis del volumen de Venta

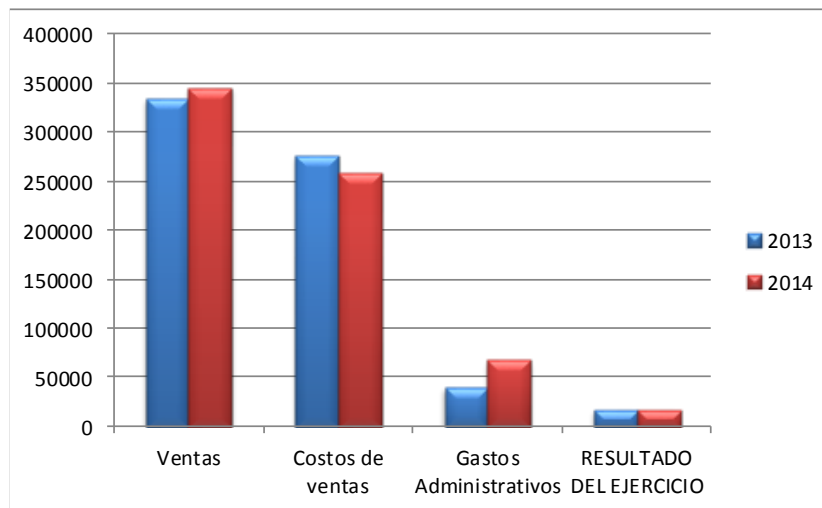
El trabajo de Análisis documental consiste en revisar los estados de resultados integrales de la empresa en los años 2013 - 2014 para establecer las comparaciones respectivas en cuanto al éxito y fracaso en las actividades económicas y cómo éstos influyen en una baja rentabilidad en la empresa.

**Tabla 4. Variación rentabilidad años 2013-2014**

	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Variación</b>	<b>%Variación</b>
Ventas	334.923,38	345.204,51	10.281,13	3%
Costo de venta	276.826,53	259.097,56	(17.728,97)	(6%)
Utilidad Bruta	58.096,85	86.106,95	7.447,84	3%
Gastos Administrativos	40.473,60	68.333,06	27.859,46	69%
Gastos Operativos	40.473,60	68.333,06	27.859,46	69%
Resultado del Ejercicio	17.623,25	17.773,89	150,64	1%

**Fuente: Wimportsat S.A.**

## ESTADOS DE RESULTADOS AÑOS 2013 vs 2014



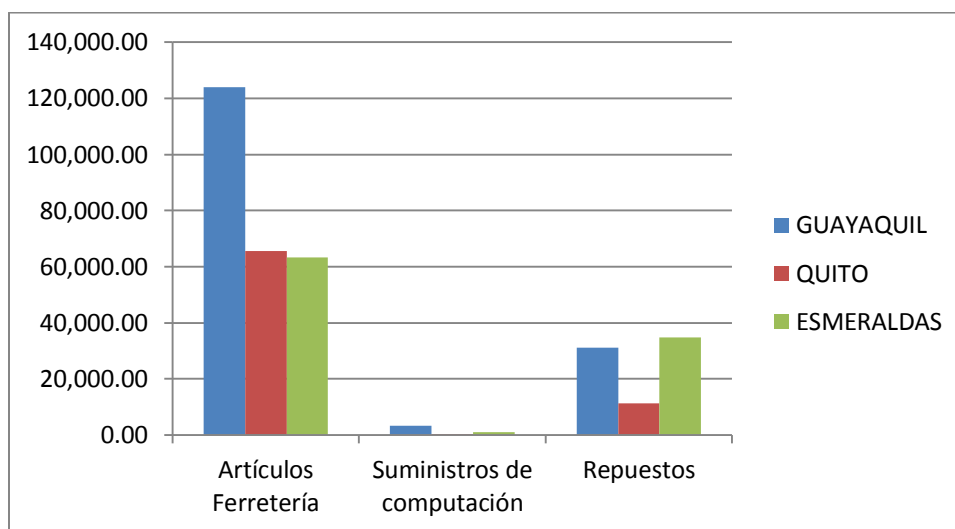
**Figura 1. Comparación de estado resultado integral 2013-2014**

Según lo observado en la tabla 4 ,figura 1 se considera el presente análisis de acuerdo a los datos proporcionado por la empresa mediante los estados de resultado integral para conocer las ventas que ha efectuado la compañía durante los años 2013 y 2014 , se procede a presentar las ventas en forma global para realizar un análisis por años y por puntos de distribución que según información entregada por el departamento de venta son: Guayaquil, Quito y Esmeraldas.

**Tabla 5. Ventas por puntos de distribución 2013**

<b>Puntos de Distribución</b>	<b>Artículos de Ferrería</b>	<b>Suministros de computación</b>	<b>Repuestos de vehículos</b>	<b>Total</b>
<b>Guayaquil</b>	123.913,23	3.360,00	31.234,46	158.507,69
<b>Quito</b>	65.527,29	448,00	11.310,40	77.285,69
<b>Esmeraldas</b>	63.234,00	1.120,00	34.776,00	99.130,00
<b>Total</b>	<b>252.674,52</b>	<b>4.928,00</b>	<b>77.320,86</b>	<b>334.923,38</b>

Fuente: Wimportsat S.A.



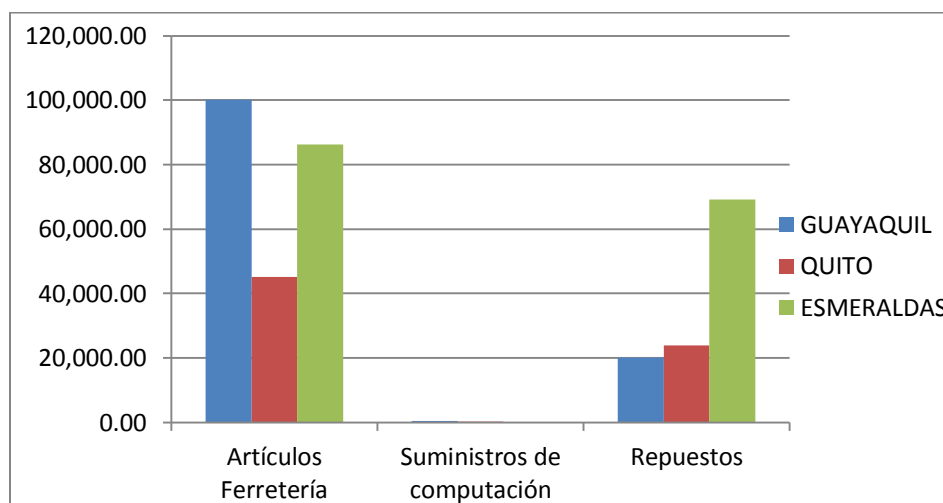
**Figura 2. Ventas puntos distribución 2013**

Según tabla 5, figura 2, en el 2013 se realizaron convenios en la ciudad de Quito como resultado se consiguió la captación de 4 nuevos clientes los cuales ayudaron a que la empresa tenga ventas de \$334.923,38 equivalente a un incremento del 28% con relación al año 2012 (Tabla 1, Pag.10), conjuntamente mediante negociaciones con una marca nacional se pudo realizar un acuerdo para retomar las ventas de artículos de computación que se habían cerrado en el año anterior por decisión de la gerencia, debido a la pequeña ganancia que se obtenía en las ventas de los antes mencionados.

**Tabla 6. Ventas por puntos de distribución 2014**

<b>Puntos de Distribución</b>	<b>Artículos de Ferrería</b>	<b>Suministros de computación</b>	<b>Repuestos de vehículos</b>	<b>Total</b>
<b>Guayaquil</b>	100.238,56	360,00	20.183,65	120.782,21
<b>Quito</b>	45.109,10	120,00	23.780,67	69.009,77
<b>Esmeraldas</b>	86.239,70	0,00	69.172,83	155.412,53
<b>Total</b>	<b>231.587,36</b>	<b>480,00</b>	<b>113.137,15</b>	<b>345.204,51</b>

Fuente: Wimportsat S.A.



**Figura 3. Ventas 2013 por puntos de distribución**

Según tabla 6, figura 3 en el 2014 la empresa factura \$345.204,51 amplía un 3 % con relación al 2013(Tabla 5) , en este año la empresa por decisiones de los accionistas finiquita la venta de suministros de cómputo por aumento de precio y poca ganancia que se genera, y decide dedicarse a la captación de nuevos clientes para aumentar sus ventas mediante la comercialización de artículos de ferretería y vehículos, lo que origino como resultado al finalizar el año contable una reducción en la venta de artículos de ferretería por inconvenientes generados en el departamento de compras y un aumento considerable en los repuestos

automotriz, gracias a ese aumento en los ingresos la compañía pudo sostener sus costos y gastos.

Mediante el análisis realizado y demostrado en las tablas 5 y 6, se determina que el principal punto de distribución se encuentra en la ciudad de Guayaquil y que por el contrario en la ciudad de Quito no se ha realizado una campaña de marketing para poder obtener nuevos clientes, en el 2013 se posee 4 clientes y en el 2014 se mantuvo la misma cartera.

### **Análisis del volumen del Costo de Venta.**

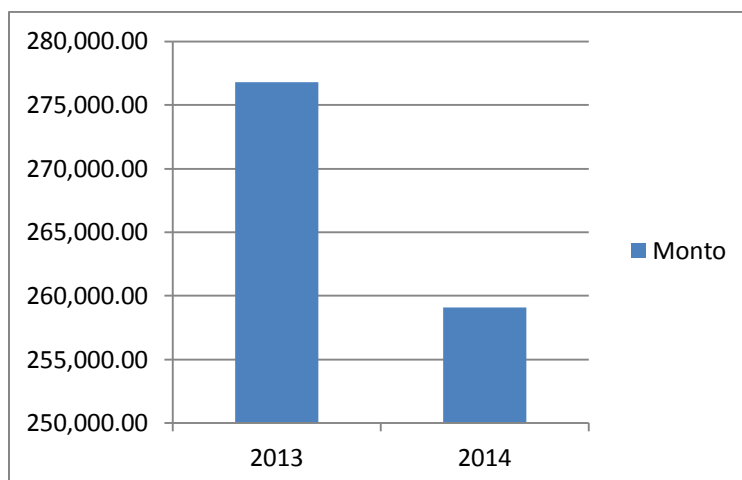
El costo se considera para los empresarios una parte fundamental dentro de la empresa por la importancia que genera al obtener ganancias en la empresa, cabe mencionar que el costo de venta para Wimportsat S.A. es directamente el precio de lo comprado.

**Tabla 7. Comparación costo de venta 2013-2014**

<b>Años</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Monto	276.826,53	259.097,56	(17.728.97)	(7)

**Fuente: Wimportsat S.A.**





**Figura 4. Comparación costo venta 2013-2014**

Según tabla 7, figura 4, indica que el costo de venta reduce el 2014 un 6 % gracias a las decisiones tomadas por la gerencia de la empresa en reducir sus costos para poder incrementar su rentabilidad, al poseer actividad económica de comisionista solo presenta en su estado de resultado integral como costo de venta el valor de las compras que realizo durante el ejercicio fiscal.

**Tabla 8. Costo de venta por centrales de costos**

<b>Artículos</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Ferretería</b>	221.120,02	156.120,31
<b>Suministros Computación</b>	4.240,00	430,00
<b>Repuestos Automotriz</b>	<u>51.466,51</u>	<u>102.547,25</u>
<b>Total</b>	<b>276.826,53</b>	<b>259.097,56</b>

**Fuente: Wimportsat S.A.**

En la tabla 8, se quiere demostrar la reducción de costos que hubo en el año 2014 con relación al 2013, su costo de venta como se conoce es el costo de adquisición el cual la empresa acorto por no poseer clientes debido a pérdidas de

compradores en el área de suministros de computación y ferretería, sin embargo no perjudico a las ventas debido al aumento que obtuvo el área automotriz.

El área de ferretería se originó una disminución de clientes en el mes de febrero del 2014, según el Sr. Teófilo Zambrano indicó que se perdieron las negociaciones con el proveedor de materiales eléctricos y al no contar con otra opción se tuvo que comprar a precio de mercado y vender a lo mismo para de esta manera no perjudicar las ventas, recién en el mes de noviembre se pudo obtener un nuevo proveedor debido a reuniones con varios distribuidores que no cumplían con la expectativa de los accionistas, en el tiempo que no se tuvo proveedor se tomó la decisión de solamente vender materiales eléctricos a clientes con mayor jerarquía dentro de la empresa perdiendo el mercado de los minoristas y de los primerizos.

El área de suministros de cómputo por decisión de la gerencia se eliminó como punto de distribución, debido a la poca ganancia que se obtenía al vender. El descuento que entregaba el único proveedor era bajo, no representaba ni un 20 % por lo que para la empresa no era rentable además se añade la inexistencia de compradores de cartuchos de tintas ya que el sector empresarial se estaba dedicando a la compra de impresoras de sistema continuo.

Y para culminar el área de repuestos automotriz aumento en sus costos debido al incremento que también obtuvo en sus ventas, además de contar con varios proveedores que ayudan a poder negociar y poseer un mejor descuento en el costo de adquisición.

## **Análisis de gastos operacionales.**

A una simple revisión se puede observar que la tabla 9 indica que en el 2014 la empresa tuvo un incremento del 41 % en sus gastos lo cual se va a revisar para determinar el motivo por el cual se originó dicho incremento

**Tabla 9. Comparación Gastos operacionales 2013-2014**

<b>Años</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
<b>Total Gastos</b>	40.473,60	68.333,06	27.859,46	41

**Fuente: Wimportsat S.A.**

Lo que se pudo examinar mediante revisión física de documentos y demostrarlo en la tabla 10, es que la empresa en el año 2014 incrementa sus gastos debido a que en el 2013 ciertos gastos eran asumidos por el Sr. Jhonny Zambrano accionista mayoritario con la finalidad de que la empresa pueda incrementar sus beneficios.

La empresa debe poseer en sus estados financieros todos aquellos gastos que genere la empresa debido a su actividad económica o giro del negocio por esta razón se recomienda que la empresa asuma sus gastos para poder tener una rentabilidad correcta.

Tabla 10. Variación gastos operacionales 2013-2014

<b>GASTOS</b>	<b><u>2013</u></b>	<b><u>2014</u></b>	<b><u>Variación</u></b>
<b>SUELDOS (A)</b>	29.442,71	43.566,24	14.123,53
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	5.464,94	8.445,78	2.980,84
<b>APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	3.560,69	5.276,80	1.716,11
<b>MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>	44,64	181,68	137,04
<b>COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES (B)</b>		1.688,05	1.688,05
<b>SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS(C)</b>		4.000,58	4.000,58
<b>COMISIONES</b>		337,59	337,59
<b>SERVICIOS PÚBLICOS (D)</b>		1.021,55	1.021,55
<b>PAGOS POR OTROS SERVICIOS(E)</b>		2.584,36	2.584,36
<b>PAGOS POR OTROS BIENES(F)</b>		1.230,43	1.230,43
<b>OTROS GASTOS</b>	1.960,62		(1.960,62)
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b><u>40.473,60</u></b>	<b><u>68.333,06</u></b>	<b>27.859,46</b>

Fuente: Wimportsat S.A

A continuación se proporcionará una breve explicación en el incremento de las cuentas de gastos.

A) Sueldos; la empresa realiza un aumento de sueldos al personal que labora en la misma, no incluye gerente ni contador general, cabe mencionar que no se habían aumentado sueldos desde al año 2012.

Los gastos como combustibles y lubricantes, suministros, materiales y repuestos, servicios públicos, pago de otros bienes y servicios mediante junta general el accionista mayoritario Sr. Jhonny Zambrano decide no seguir asumiendo estos rubros de sus ingresos, en el año 2013 él se encargó de estos gastos para que la empresa pueda incrementar su rentabilidad sin embargo en el año 2014 la compañía asumió sus gastos en torno al giro del negocio.

B) Combustibles y Lubricantes, corresponden al vehículo que posee la empresa para realizar sus compras y ventas, en este gastos se encuentran Diesel que utiliza la camioneta y el mantenimiento cada 4.000 kilómetros.

C) Suministros, materiales y repuestos, se posee \$3500 en compra de materiales para mantenimiento de la empresa en cambio de techo y aumento de bodega, además de suministros de oficina y aseo.

D) Servicios públicos, corresponden a agua, luz y teléfono que consume la empresa durante el año.

E) Otros servicios, en esta cuenta encontramos facturas por servicios de cargas en carreteras, y alquiler de bodega desde el mes de octubre del 2014.

F) Otros bienes, se encuentran facturas y vales de caja de alimentación del personal administrativo.

### 3.4.1.1 Registro Contable

Al revisar el formulario 101 (Declaración de impuesto a la renta y presentación de balances formulario Nico sociedades y establecimientos permanentes) se pudo observar que la empresa envía como costo de venta el valor total de las compras al casillero 7021(Compras netas locales de productos de la actividad de comisionista), por este motivo revisamos el proceso contable desde la compra hasta la venta del producto y nos encontramos con los siguientes casos.

La empresa X.X., solicita a Wimportsat mediante pedido#13768

2 Rollos de plásticos negros

4 Tubos Fluorescentes, los cuales son cotizados para aprobación de compras y fijación de precios.

<b>Cantidad</b>	<b>Artículo</b>	<b>Precio de Compra</b>	<b>% Ganancia</b>	<b>Beneficio</b>	<b>Precio de venta</b>
106.45 Kg	Plástico	1,75	25%	0,44	2,19
4	Fluorescentes	2,15	25%	0,54	2,69

Una vez realizado el proceso de aprobación, se realizó la compra del inventario solicitado y se procede con la contabilización.

- 2 Rollos de plásticos negros ( 106.45 \*1.75) = 186,29
- 4 Tubos Fluorescentes ( 4 \*2.15) = 8,60
- Subtotal 194,89
- IVA 12% 23,39
- Total Factura \$ 218,28

Descripción	Debe	Haber
Inventario	194,89	
IVA Compra	23,39	
Ret. Impuesto Renta		1,95
Cta. Por pagar		216,33

**P/r compra de inventario.**

La empresa se encarga de entregar la mercadería adquirida en la bodega de Wimportsat S.A. el mismo día la empresa ejecuto la venta del producto realizando el siguiente asiento contable.

- 2 Rollos de plásticos negros ( 106.45 \*2,19) = 233,13
- 4 Tubos Fluorescentes ( 4 \*2.69) = 10,76
- Total Factura 243,89
- IVA 12% 29,27
- Total Facturar 273,16

A continuación realizamos el asiento contable como lo plantea la empresa al realizar la venta del respectivo producto.

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Cientes	273,16	
Venta		243,89
IVA en Venta		29,27

**P/r venta de inventario**

Al finalizar el mes se realiza el asiento contable del costo de venta:

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Costo de Venta	194,89	
Inventario		194,89

**P/r costo de venta.**

A simple deducción se puede observar que la empresa obtuvo un beneficio restando ventas menos costo de venta de \$ 49, al seguir revisando asientos contables para determinar si existe algún problema de contabilización nos encontramos con la siguiente novedad:

- Con fecha 18 de julio del 2014, la empresa recibe una devolución en venta de un cargador de batería, facturado en junio 29 del 2014 por el cual la empresa realizo el siguiente asiento contable.

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Inventario	2.750,00	
IVA Compra	330,00	
Ret. Impuesto Renta		27,50
Cta. Por pagar		3.052,50

**P/Registrar la compra de 1 cargador Batería 24v**



Descripción	Debe	Haber
Clientes	3.819,20	
Venta		3.410,00
IVA en Venta		409,20

**P/Registrar la venta se otorgó 30 días de crédito.**

El 31 de Julio la empresa realiza el asiento contable del costo de venta.

Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	2.750,00	
Inventario		2.750,00

**P/Registrar el costo de venta de la mercadería vendida**

El proceso contable que se efectuó no hay problema sin embargo al revisar el kardex en el mes de junio se encuentra que en la empresa registro el ingreso y egreso de bodega, pero en julio se registra un nuevo ingreso a bodega por concepto de devolución. (**Anexo 1**)

## WIMPORTSAT S.A.

### SALDOS DE INVENTARIO FÍSICO

Código:Ele0257" Cargador Baterías 24Av"

01/01/2014 al 31/12/2014

Fecha	Ingreso	Egreso	Saldo
27/06/2014	1		1
29/06/2014		1	0
18/07/2014	1		1
14/08/2014		1	0

**Figura 5. Kardex de Artículo "Cargador de batería 24 AV"**

La empresa no realizó ningún asiento contable, simplemente se registró en el kardex como medida de control, la empresa recibe el artículo con opción de cambio en 15 días. A continuación se demuestra la forma de como debió ser la contabilización a fecha de 18 de julio del 2014,

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Devolución en venta	3.410,00	
IVA venta	409,20	
Cliente		3.819,20

**P/Registrar la devolución de cargador de batería 24 AV**

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Inventario	2.750,00	
Costo de venta		2.750,00

**P/Registrar reclasificación de costo de venta.**

El 12 de agosto se recibe por parte del proveedor de Wimportsat el cambio de inventario defectuoso por lo que la empresa cancela un valor adicional de \$ 780 se realiza el siguiente asiento contable:

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Inventario	780,00	
IVA Compra	93,60	
Ret. Impuesto Renta		7,80
Banco		865,80

**P/Registrar costo de reparación de cargador 24 AV.**

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Costo de Venta	780,00	
Inventario		780,00

**P/Registrar el costo de venta.**

El asiento contable descrito anteriormente la empresa considera la reparación del cargador de batería directamente al costo sin cobrar un valor adicional al cliente, al no existir un informe por parte de bodega en las condiciones como entregó el producto, Wimportsat tuvo que asumir el costo por la garantía que otorgo al cliente lo que originaría una pérdida de \$120 en relación a la ganancia generada por la venta.

El proceso de devolución de mercadería fue de 27 días desde la fecha que ingreso a bodega, lo cual es molestia para el consumidor por el tiempo que pierde su negocio, como explicación del departamento de venta, la empresa debe entregar el artículo donde lo compro para un ingreso de reclamo y posterior solución.

La empresa debió contabilizar el arreglo del cargador directamente al gasto porque a pesar de significar un costo adicional al producto vendido no se originó una venta para transferir el presente valor al cliente simplemente se asumió y afectó al costo de venta disminuyendo la ganancia de dicho artículo.

- El 21 de agosto se realiza una compra de \$ 8.500 a una empresa en liquidación de materiales de ferretería por aprobación de gerencia, el departamento de contabilidad realiza el siguiente asiento contable:

Descripción	Debe	Haber
Inventario	8.500,00	
IVA Compra	1.020,00	
Impuesto Renta		85,00
Cta. Por pagar		9.435,00

**P/Registrar compra de inventario en descuento.**

El producto adquirido que constaba de materiales de construcción fue ingresado a bodega de una compañía la cual se cancela un valor mensual por el arrendamiento que es de \$110 desde el mes de Octubre del 2014.

En noviembre del 2014 la empresa realiza una venta del presente inventario:

200 Mts. de Manguera \$11 Valor del metro	=	2.200,00
360 Varillas \$ 10 Valor por varilla	=	3.600,00
40 Tablas de laurel a \$ 9,51 cada una	=	<u>380,30</u>
		6.180,30

Descripción	Debe	Haber
Banco	6.921,94	
Venta		6.180,30
IVA venta		741,64

**P/Registrar la venta de inventario**

Al 31 de octubre la empresa realiza el asiento de costo de venta, el que refleja que el porcentaje de precio de venta no fue aplicado el 25 % como había sido asignado en junta de accionista

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Costo de Venta	4.578,00	
Inventario		4.578,00

**P/Registrar costo de venta de inventario**

En esta ocasión la empresa decide asignar un porcentaje del 35 % de ganancia debido al precio de adquisición bajo que se obtuvo por el descuento adicional al comprar inventario en liquidación, lo que demuestra que la empresa posee una rentabilidad variable, en esta ocasión se obtuvo una ganancia pero no se consideró el costo de bodega y el de transporte para la fijación de precio ya que para la gerencia estos costos no eran significantes en el precio de venta.

Al 31 de diciembre del 2014, la empresa no consigue vender el saldo de inventario adquirido en descuento por lo que la empresa realiza un asiento contable determinando el valor de inventario directamente al costo de venta que se demuestra a continuación mediante el siguiente asiento contable.

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Costo de Venta	3.922,00	
Inventario		3.922,00

**P/Registrar el costo de venta de inventario no vendido**

Al revisar información física la empresa cuenta con existencias en sus bodegas al finalizar el año 2014, además de inventario que viene arrastrando de años anteriores, lo cual se puede demostrar mediante valores de kardex y a su vez por la inexistencia de un asiento contable en que se registre la venta del saldo restante de inventario adquirido en liquidación, por lo que se manifiesta este procedimiento es erróneo por parte de la empresa que debe de poseer dicho valor como inventario final para poder restarlo y adquirir el costo de venta. (**Anexo 2**)

El presente coste que es originado por una compra excesiva sin orden de pedido provocaría anomalías de ambos ejercicios fiscales 2014 y 2015, en el año 2014 la empresa tendría un costo de venta mayor y en el 2015 un valor menor debido a que no fue contabilizado como inventario final e inicial por ende la empresa al poseer su actividad económica como comisionista y no cumplirla está llevando su contabilidad de forma equivocada.

Según el formulario 101 declaración de impuesto a la renta único de sociedades, demuestra la fórmula correcta para adquirir el costo de venta para una empresa de actividad económica como Wimportsat S.A. que es la de comercial a continuación mostraremos en la figura 6, como se debe aplicar.

COSTOS Y GASTOS						
		COSTO			GASTO	
COSTO DE VENTAS	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7001	+			
	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7004	+			
	IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7007	+		7008	+
	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7010	-			
	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7013	+			
	COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	7016	+			
	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	7019	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	7022	-			
	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7025	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7028	-			
	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	7031	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7034	-			
	(+ / -) AJUSTES	7037	+/-		7038	+/-

**Figura 6. Fórmula de Costo de venta**

Una vez revisado el proceso contable e inspeccionado la forma en que se registra, queremos demostrar la adecuada contabilización en donde se va aplicar la fórmula de costo de venta señalada en la figura.6, de esta manera la empresa

llevará una correcta contabilización lo cual ayudará a determinar su rentabilidad, además de calcular su costo de venta.

### **Asiento de Compra**

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Inventario no producido	8.000,00	
IVA	960,00	
Ret.Imp.Renta		80,00
Banco		8.880,00

### **Asiento de Venta**

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Banco	3875,00	
Venta		3875,00

### **Asiento de Costo de Venta**

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Costo de Venta	3.100,00	
Inventario no producido		3.100,00

Al finalizar el ejercicio fiscal la cuenta de inventario no producido tendrá un valor, el cual será el saldo contable de inventario final y por ende el inicial al comenzar el nuevo ejercicio contable.

### 3.4.1.2 Fijación de Precios

Se realizó un análisis del flujo de efectivo, para esto demostraremos mediante dos tablas los ingresos y egresos que tuvo la empresa semestralmente en el periodo 2013-2014.

**Tabla 11. Flujo de efectivo Julio-Diciembre 2013**

Descripción	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ingresos</b>	24.000,00	26.448,00	21.360,00	31.327,86	29.675,42	28.720,00
<b>Egresos</b>	19.850,00	22.500,00	18.720,00	29.146,20	19.950,50	32.874,84
<b>Flujo de Efectivo</b>	4.150,00	3.948,00	2.640,00	2.181,66	9.724,92	-4.154,84

**Fuente: Wimportsat S.A.**

Según la tabla 11, el presente flujo sirve como ejemplo a los accionistas que se reúnen en el mes de enero para determinar los porcentajes de ganancias, en el presente análisis de liquidez que varía mes a mes debido a las transiciones de las ventas y compras.

Esta fórmula es la que ellos como empresa utilizan para determinar el porcentaje de ganancia en su precio de venta:

Valor Mayor de venta	31.327,86	$(12.607,86/31.327,86)= 0.40*100= 40\%$
Valor Menor de Compra	- <u>18.720,00</u>	$(12.607,86/18.720,00)=0.67*100= 67\%$
Resultado	<u><b>12.607,86</b></u>	<u><b>- 27%</b></u>



Además de utilizar como referencia el incremento de sueldo básico unificado que fue de un 6.92 %, el cual se lo divide para tres (3) esta cantidad es debido a las centrales de costos o líneas de artículos que maneja la compañía lo cual entrega como resultado un 2.307 este porcentaje se añada al obtenido anteriormente:

$$-27\% + 2\% = -25 \%$$

Este porcentaje será el que se deberá aumentar al precio de adquisición para el primer semestre del año, con la simple excepción de los artículos de suministros de computación y repuestos de vehículos que estos porcentajes se alteran de acuerdo al que nos entregue el proveedor, estos son acuerdos que se realizan entre gerentes y por cantidad de compra se entrega un descuento mensual, es decir las compras que realiza las compañías en estos sectores son facturadas al finalizar el mes, en realidad la variación no es más de un 3 % con relación al 25%.

**Tabla 12. Flujo de efectivo Enero- Junio año 2014**

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<b>Ventas</b>	23.120,00	22.240,00	26.780,76	19.520,50	31.120,00	32.248,42
<b>Compras</b>	18.832,25	21.542,34	23.456,91	14.632,12	27.234,56	28.989,99
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>4.287,75</b>	<b>697,68</b>	<b>3.323,85</b>	<b>4.888,38</b>	<b>3.885,44</b>	<b>3.258,43</b>

**Fuente: Wimportsat S.A.**

Valor Mayor de venta	31.120,00	$(16.496,88/31.120,00)= 0.53*100=$	<b>53%</b>
Valor Menor de Compra	- <u>14.623,12</u>	$(16.406,88/14.623,12)=1.12*100=$	<u>112%</u>
Resultado	<u><b>16.496,88</b></u>		<u><b>-59%</b></u>

El Primer semestre del 2014, entregó como resultado un 59% de aumento que se podrían realizar en los inventarios de ferretería, sin embargo aquí se presenta un caso especial en el que no siempre se utiliza la fórmula para determinar la ganancia ya que esta ocasión decidieron en junta general dejar al 25% por la situación económica del país y la gran cantidad de demanda que existe de estos artículos según indico Sr. Teófilo Zambrano. A continuación se demostró mediante la tabla 13, los doce (12) productos que poseen mayor volumen de venta en la empresa, para ilustrar la fijación de precio de la empresa Wimportsat S.A.

**Tabla 13. Fijación de precio de venta**

<b>Artículo</b>	<b>Compra</b>	<b>% de Ganancia</b>	<b>Valor de Ganancia</b>	<b>Precio de Venta</b>
Cartuchos Lexmark 34	28,00	22%	6,16	34,16
Cartuchos Lexmark 35	30,00	22%	6,60	36,60
Tóner Lexmark	220,00	22%	48,40	268,40
Tóner HP	175,00	22%	38,50	213,50
Cruceta Toyo	10,00	24%	2,40	12,40
Ruliman 6007	6,10	24%	1,46	7,56
Ruliman 30210	16,25	24%	3,90	20,15
Ruliman 57551	39,50	24%	9,48	48,98
Cabo (100 Mts)	201,00	25%	50,25	251,25
Mascarillas	0,15	25%	0,04	0,19
Manguera 3/8(100 Mts)	24,00	25%	6,00	30,00
Pilas eveready	0,69	25%	0,17	0,86

**Fuente: Wimportsat S.A.**

Como se pudo determinar la empresa no consta con una estructura en la fijación de precios, nos referimos a lo que nos indica la normativa NIC 2, (El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y

transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.)

Para determinar el precio de venta la empresa clasifica mediante porcentajes de ganancias de acuerdo a las centrales de costos, lo que significa que el porcentaje no es mayor al 25%, esto nos permite pensar que la fijación de precio no cumple con el correcto proceso, cabe mencionar que la asignación de costos al producto puesto a la venta queda a disposición de la gerencia.

➤ **Demostración 1**

Se solicita a la empresa 800 metros de manguera, por lo que la empresa realiza la cotización y posterior compra.

**Primer paso.** La empresa recibe la solicitud de requisición de inventario de inmediatamente se realizan las proformas y si son aprobada por consiguiente la compra.

**Segundo paso.** La empresa elabora la orden de compra, para posterior despacho.

**Tercer paso.** Se ingresa el material adquirido a bodega mediante kardex, para posteriormente hacer la salida del mismo.

**Cuarto paso.** Elaboración de guía de remisión y Factura.

En la tabla. 13, nos indica que el precio de venta es de \$ 0.30, y el costo de adquisición 0.24 por metro, no incluye transporte (Guayaquil-Quito), a continuación la correcta asignación de precio.

**Tabla 14. Demostración 1, Fijación de precio**

<b>Fijación de Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Forma Actual</b>			
<b><u>Venta (Factura)</u></b>			
Mts.Manguera	800	0,30	240,00
<b>Total Venta</b>			<b>240,00</b>
<b><u>Compra</u></b>			
Mts.Manguera	800	0,24	192,00
<b>Total Costos</b>			<b>192,00</b>
<b>Utilidad Bruta</b>			<b>48,00</b>
<b>Propuesta</b>			
<b>Asignación de Costos</b>			
Flete	800	0,09	72,00
<b>Precio de Venta</b>			
Mst.Manguera	800	0,39	312,00
<b>Venta Sgn.Propuesta</b>			<b>312,00</b>
<b>Beneficio</b>			<b>120,00</b>

**Fuente: Wimportsat**

**Elaborado por: El autor**

Según Tabla 14, el precio de venta del metro de manguera es 0.30 Cts., al considerar el costo del transporte de \$ 72 existe un beneficio de (-\$24), al no considerar este costo para la asignación de precio la empresa está perdiendo utilidad, por lo que el precio debe de ser \$0.39 cts., siendo aun así competitivo ya que según informe del sr. Francisco Rivera el precio de mercado en el 2014 era de 0.43 cts.

➤ **Demostración 2:**

La empresa X<sup>1</sup> realiza una compra de tres (3) productos: pilas, mascarillas y Tóner Lexmark, al realizar la compra del tóner a nuestro proveedor de Latacunga nos indica que se va a cobrar un adicional por el envío a Guayaquil \$6

**Tabla 15. Demostración 2, Fijación de precio**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio venta Unidad</b>	<b>Total</b>
<b>Forma Actual</b>			
<b><u>Venta (Factura)</u></b>			
Pilas	100	0,86	\$ 86,00
Mascarillas	300	0,19	\$ 57,00
Tóner Lexmark	2	268,4	\$ 536,80
<b>Total Venta</b>			<b>\$ 679,80</b>
<b><u>Compra</u></b>			
Pilas	100	0,69	\$ 69,00
Mascarillas	300	0,15	\$ 45,00
Tóner Lexmark	2	220	\$ 440,00
<b>Total Costos</b>			<b>\$ 554,00</b>
<b>Utilidad Bruta</b>			<b>\$ 125,80</b>
<b>Propuesta</b>			
<b>Asignación de Costos</b>			
Flete		6	6,00
<b>Precio de Venta</b>			
Tóner Lexmark	2	271,4	542,80
Pilas	100	0,86	86,00
Mascarillas	300	0,19	57,00
<b>Venta Sgn.Propuesta</b>			<b>685,80</b>
<b>Beneficio</b>			<b>\$ 131,80</b>

Fuente: Wimportsat

Elaborado por: El autor

<sup>1</sup> Se considera x al proveedor por no contar con el permiso de la empresa para publicar su nombre con respecto a la confiabilidad.

➤ **Demostración 3**

Empresa X, ubicada en la ciudad de Esmeraldas, realiza una requisición de rulimanes y cabo, de los cuales el cabo se le adhiere un valor de transporte (Daule-Guayaquil) y por el envío de la requisición completa se cancela \$90 (Guayaquil-Esmeraldas), ambos costos son asumidos por la empresa como gastos.

**Tabla 16. Demostración 3, Fijación de precio**

<b>Fijación de Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Forma Actual</b>			
<b><u>Venta</u></b>			
Rulimanes 57551	28	48,98	1.371,44
Rulimanes 6007	56	7,56	423,36
Cabo	6	251,25	1.507,50
<b>Total Venta</b>			<b>3.302,30</b>
<b><u>Compra</u></b>			
Rulimanes 57551	28	39,50	1.106,00
Rulimanes 6007	56	6,10	341,60
Cabo	6	201,00	1.206,00
<b>Total Costos</b>			<b>2.653,60</b>
<b>Utilidad Bruta</b>			<b>648,70</b>
<b>Propuesta</b>			
<b>Asignación Costos</b>			
Compra	6	5,00	30,00
Venta	90	1,33	120,00
<b>Fijación Precio</b>			
Rulimanes 57551	28	50,31	1.408,77
Rulimanes 6007	56	8,89	498,03
Cabo	6	257,58	1.545,50
<b>Venta Sgn.Propuesta</b>			<b>3.452,30</b>
<b>Beneficio</b>			<b>798,70</b>

Fuente: Wimportsat

Elaborado por: El autor

Como muestra la tabla 15 y 16, son ejemplos de la forma que se debe considerar realizar la fijación de precio asignando los costos que incurren dentro de la compra-venta de artículos además del porcentaje de ganancia que indique los accionistas de acuerdo al beneficio que quieran obtener.

Cabe indicar que los costos como transporte o bodega son considerados por la empresa como gastos, los cuales por medio del departamento de compra se pudo obtener un listado en los que constaban los artículos antes mencionados con el precio en el mercado por diferentes distribuidores, lo cual nos indica que si es rentable asignar dichos costos al precio de venta ya que de igual manera se posee inferioridad sobre la competencia. (**Anexo 3**)

### 3.4.1.3 Análisis comparativo de la rentabilidad

Tabla 17. Análisis de rentabilidad entre los años 2013-2014

Descripción	2013	2014
Ventas	334.923,38	345.204,51
Costo de venta	276.826,53	259.097,56
Margen bruto	58.096,85	86.106,95
Gastos operacionales	40.473,60	68.333,06
Resultado del ejercicio	17.623,25	17.773,89
% Rentabilidad	5%	5%

Fuente: Wimportsat S.A.

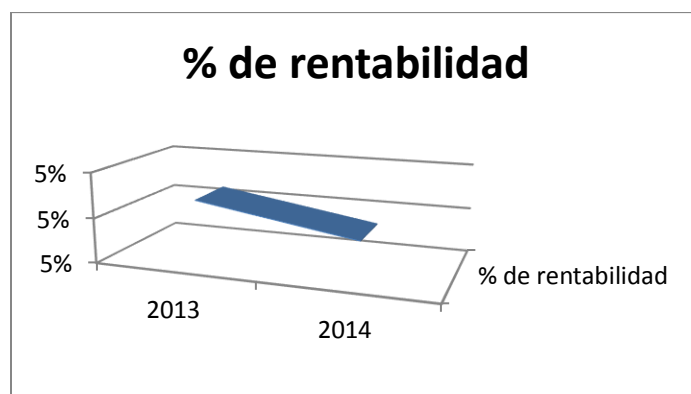


Figura 7. Comparación rentabilidad años 2013- 2014

El análisis comparativo de la rentabilidad se realiza en el periodo fiscal 2014, mediante el formulario 101, estado de resultado integral de la compañía objeto de estudio Wimportsat S.A. Para medir la rentabilidad se aplicaran los diferentes indicadores financieros que lo detallaremos a continuación:



- ✓ Rentabilidad operacional, nos indica si una empresa es lucrativa o no , sin razonar los gastos financieros, su fórmula es

$$\text{Rentabilidad operacional} = \frac{\text{utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ Rentabilidad sobre ventas, detalla el beneficio que tiene la empresa por cada unidad de venta, la fórmula es

$$\text{Rentabilidad neta de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ Margen bruto de utilidad, este nos permite obtener la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, formando un beneficio antes de impuestos.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

**WIMPORTSAT S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

VENTAS		345.204,51	100.00 %
COSTO DE VENTA		<u>259.098,00</u>	75.06 %
UTILIDAD BRUTA		86.106,51	
<b>Gastos Operativos</b>		68.333,06	19.79 %
SUELDOS	43.566,24		
BENEFICIOS SOCIALES	8.445,78		
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	5.276,80		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	181,68		
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.688,05		
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	4.000,58		
COMISIONES	337,59		
SERVICIOS PUBLICOS	1.021,55		
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.584,36		
PAGOS POR OTROS BIENES	<u>1.230,43</u>		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		17.773,45	5.15 %
15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		2.666,02	0.77 %
UTILIDAD GRAVABLE		15.107,43	
IMPUESTO A LA RENTA 22%		<u>3.323,63</u>	0.96 %
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<u><b>11.783,80</b></u>	3.41 %

Rentabilidad operacional =  $\frac{17.773,45}{345.204,51}$  5%

Rentabilidad neta de ventas=  $\frac{11.783,80}{345.204,51}$  3%

Margen bruto=  $\frac{86.106,51}{345.204,51}$  25% **(Anexo 4)**

**WIMPORTSAT S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**  
**APLICACIÓN NUEVA FORMA DE COSTEAR**

VENTAS		345.204,51	100.00 %
COSTO DE VENTA		<u>256.676,00</u>	68,00%
Inventario Inicial	1.500,00		
(+) Compras	259.098,00		
(-) Inventario Final	3.922,00		
UTILIDAD BRUTA		88.528,51	
<b>Gastos Operativos</b>		68.333,06	20.00 %
SUELDOS	43.566,24		
BENEFICIOS SOCIALES	8.445,78		
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	5.276,80		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	181,68		
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.688,05		
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	4.000,58		
COMISIONES	337,59		
SERVICIOS PUBLICOS	1.021,55		
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.584,36		
PAGOS POR OTROS BIENES	<u>1.230,43</u>		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		20.195,45	12.00 %

De esta manera se demuestra la forma adecuada de cómo debería quedar el estado de resultado integral, aplicando la forma correcta de costear para una empresa comercial que maneja inventarios almacenados en sus bodegas al finalizar el ejercicio fiscal, se indica que el saldo de inventario inicial y final se lo obtuvo del kardex contable que maneja la empresa.

Una vez demostrada la diferencia de rentabilidad entre ambos estados de resultados podemos concluir que la empresa Wimportsat S.A, sigue siendo poco rentable, obviamente existen puntos porcentuales superiores en el ejemplo de la aplicación del nuevo formato de costo de venta sin embargo una vez revisado los registros contables e información de la compañía se identifica que existen problemas que están influyendo en la rentabilidad tales como:

- Fijación de precio de venta
- Registros contables (Actividad comercial y no comisionista )

### 3.4.2 Análisis de Entrevista

Tabla 18. Entrevista Gerente General

<b>Tema:</b>	Los costos y su incidencia en la rentabilidad.
<b>Perfil del entrevistado :</b>	Gerente General
<b>Fecha de Entrevista :</b>	20/02/2016
<b>Entrevistado :</b>	Teófilo Zambrano Muñoz
<b>Entrevistador :</b>	Eduardo Sánchez Sierra

**1.- ¿En que se beneficia la empresa al ser una empresa comisionista?**

“Disminución de costos, en tener solamente costos de operación y no de producción, para así poder tener un beneficio para la empresa en disminuir costos como mano de obra.”

**2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Gerente General?**

“Mi función es administrar la empresa , tomar decisiones, planificar estrategias de venta y llevar un control de todos los movimientos que se realizan en la misma”

**3.- ¿Porque empresa comisionista y no comercial?**

“ Al ser comisionista nos entregan un descuento adicional lo cual es ventaja en el proceso de compra, además de obtener negociaciones con empresas de difícil acceso”

**4.- ¿Existe un análisis y revisión de un informe de costos, SI-NO, indique porque?**

“Cada tres meses se recibe de parte del departamento contable el flujo de efectivo , además de un análisis de costos y gastos que se originan dentro del mes , como gerente mi función es revisarlos y analizarlos para posteriormente emitir un informe a los accionistas de la empresa”

**6.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra?**

“Semanalmente se emiten requisiciones de materiales los cuales son sustentados por pedidos que realizan las empresas , reviso y apruebo las requisiciones para posteriormente entregar al departamento de compra y que ellos se encarguen de enviar a los proveedores que posee la empresa”

**7.- ¿El Transporte o Flete de inventario quien lo asume la empresa o el distribuidor?**

“ El 95% de las compras que realizamos incluye el transporte a nuestras bodegas, así que no se genera ningún costo, y en las ventas nosotros entregamos a las empresas o ellos vienen a retirar a nuestras bodegas ”

**8.- ¿No cree usted que el 95% de las compras que asume el costo de transporte, aumenta el costo de adquisición?**

“Obviamente deben realizar dicho proceso nuestros proveedores , para ellos tampoco perder”

**9.- ¿Se considera los costos para la determinación del precio de venta?**

“ El precio de venta se lo determina mediante un porcentaje ya establecido en junta semestral por medio de los accionistas”

**10.- ¿Cuáles son las políticas de crédito y pago que maneja Wimportsat S.A.?**

“Las compras se manejan de acuerdo al presupuesto según lo estipulado hasta \$1000 se paga al contado si es más valor se consigue crédito que van desde los 15 a 30 días, y con las ventas eso depende del departamento contable ellos manejan lo que es el presupuesto”

**11.- ¿Cree usted que una estrategia de precios es la clave para la rentabilidad de la empresa?**

“ Si, obviamente si nosotros poseemos un buen precio y una buena calidad podremos aumentar las ventas a través de la cadena de clientes que se realiza cuando vendes algo que gusta al consumidor final ”

**12.- ¿Entonces cree usted que poner un buen precio es la solución para elevar la percepción de valor y reducir la sensibilidad al precio?**

“ Ese es el objetivo, al manejar diferentes marcas que ayudan a los clientes por su afinidad y desde el punto de vista relacional cuando debes vender un producto porque es el único en el mercado”

**Tabla 19. Entrevista al Contador**

<b>Tema :</b>	Los costos y su incidencia en la rentabilidad.
<b>Perfil del entrevistado :</b>	Contador General
<b>Fecha de Entrevista :</b>	20/02/2016
<b>Entrevistado :</b>	Mario Mejía González
<b>Entrevistador :</b>	Eduardo Sánchez Sierra

**1.- ¿Cómo empresa comisionista, manejan una estructura de costo de venta?**

“ El costo de venta significa el costo que se incurre en la venta de un bien como empresa solo determinamos las compras de inventario al costo de venta ”

**2.- ¿Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige?**

“Como política de la empresa se realiza un informe detallando los costos y gastos que se han generado en la empresa durante el mes, el informe se lo realiza de forma trimestral y se lo entrega al gerente de la empresa”

**3.- ¿Tiene conocimiento usted de la forma en que se realiza la fijación de precio?**

“ Claro que si mediante las centrales de costos , los accionistas deciden el porcentaje de ganancia, es decir de la compra que realizamos nosotros aplicamos un porcentaje que se lo determina en la junta general que se la realiza semestralmente y eso me comunican mediante un oficio la cuál a las compras aplico dicho proporción para obtener ganancia”



**4.- ¿Quién determina el precio de venta?**

“El precio de venta lo determina el mercado, nosotros realizamos compras a un porcentaje de descuento y posteriormente aplicamos el porcentaje de ganancia, ahora si el precio es bajo o alto ya depende del consumidor de la calidad que vendemos”

**5.- ¿Cómo influyen las compras en el costo de venta de la empresa?**

“Nuestra empresa maneja directamente las compras al costo de venta , es decir mientras menor sea el precio de adquisición mayor será la ganancia que se obtendrá”

**6.- ¿Cuáles son las políticas de crédito y pago que maneja Wimportsat S.A.?**

“El crédito que otorgamos a nuestros clientes no es mayor a 30 días , y a los proveedores se les cancela de 15 a 30 días dependiendo del monto que sea la compra”

**7.- ¿Según información entregada por el departamento de bodega, la empresa cierra su kardex con un saldo en inventario, porque se de este valor y en donde es contabilizado?**

“Es mercadería que es comprada en promoción y en ocasiones no tiene salida, o devolución de clientes que no realizaron la compra simplemente el pedido, este valor se lo contabiliza directamente al costo de venta”

**8.- ¿Directamente al costo de venta porque no manejar una estructura de costo como lo indican para una empresa comercial?**

Porque se contabiliza las compras al inventario y en caso de no realizar la venta se lo clasifica al costo de venta directamente y no poseemos esa estructura porque los accionistas decidieron que la empresa comisione inventario, para poder obtener mayores descuentos en la compra, ahora la empresa también en ocasiones posee mercadería en consignación la cual si no tiene salida en 15 días es devuelta al proveedor.

**9.- ¿Según su estado de resultado integral año 2013, la empresa no soporta haber tenido gastos que son normales para una empresa, no existieron sin embargo en el 2014 si existen?**

“ Por decisión de accionistas la empresa disminuyo sus gastos para así poder aumentar su rentabilidad, los gastos básicos en el 2013 eran asumidos por el accionista mayoritario ”

**10.- ¿Cree usted que la empresa posee un porcentaje de ganancia que lidere con el mercado, es decir el precio de venta es menor o mayor al del mercado?**

“ En mi opinión el precio de venta no es mayor ni menor simplemente es el adecuado obviamente siempre va a ver una diferencia hay proveedores que el mismo producto lo ofrecen a menor precio o mayor todo depende la calidad que tiene el artículo”

**Tabla 20. Entrevista Jefe de compra**

<b>Tema:</b>	Los costos y su incidencia en la rentabilidad.
<b>Perfil del entrevistado :</b>	Jefe departamento de Compra
<b>Fecha de Entrevista :</b>	20/02/2016
<b>Entrevistado :</b>	Francisco Rivera Álava
<b>Entrevistador :</b>	Eduardo Sánchez Sierra

**1.- ¿Cuál es su función en el departamento de compras?**

“ Soy el encargado de revisar las requisiciones que me entrega el departamento de venta , posteriormente elaboro la orden de compra y se envía a gerencia para que ellos aprueben y se realice la compra, además de coordinar la entrega de pedido a nuestros clientes ”

**2.- ¿Cuál es el sistema de inventario que utiliza la empresa?**

“Se realiza bajo pedido del cliente, se procede con la elaboración de la orden de compra al proveedor otorgado por la gerencia para luego generar la factura de venta”

**3.- ¿Cuándo se encuentran artículos en descuentos quien es el encargado de generar las compra usted o la gerencia?**

“La gerencia ellos son los encargados de realizar esas negociaciones , nosotros como departamento solo realizamos el ingreso a nuestra bodega y una requisición de inventario como respaldo a lo recibido”

**4.- ¿Existen productos de bajas rotación que pertenezcan a las compras que se realizan por descuentos especiales?**

“ Al término del 2014 si existen productos en bodega pero se origina por una gran compra que se realizó , pero en otras oportunidades si hay una buena rotación de inventario ”

**5.- ¿Usted como encargado de compra, nos podría indicar dentro del proceso de adquisición la empresa cubre el transporte?**

“ No esa repuesta la posee gerencia o contabilidad nosotros simplemente elaboramos órdenes de compra”

**Tabla 21. Entrevista encargado de Bodega**

<b>Tema:</b>	Los costos y su incidencia en la rentabilidad.
<b>Perfil del entrevistado :</b>	Bodega
<b>Fecha de Entrevista :</b>	20/02/2016
<b>Entrevistado :</b>	Eduardo Astudillo Jalca
<b>Entrevistador :</b>	Eduardo Sánchez Sierra

**1.- ¿Existe un soporte que respalden los ingresos y salidas de bodega?**

“Si, en la bitácora se registra además del control del kardex en Excel donde se realiza el debido ingreso y egreso de bodega”

**2.- ¿Cuándo hablamos de kardex, es porque la empresa utiliza un sistema contable, que método utilizan?**

“ No tenemos sistema contable, se realiza mediante hojas de cálculos de Excel y métodos no poseo conocimiento de que es eso ”

**3.- ¿Cómo encargado de bodega, dentro del inventario existente hay algunos que hayan ya caducado o que se encuentren en mal estado?**

“ No hay inventario caducado, pero si hay unos cuantos que se encuentran defectuosos ”

**4.- ¿Si existe un producto con algún desperfecto que procedimiento se realiza?**

“Se notifica al departamento contable para que ellos realicen la verificación y procedan con la baja de dicho inventario”

**Tabla 22. Entrevista al jefe de Ventas**

<b>Tema:</b>	Los costos y su incidencia en la rentabilidad.
<b>Perfil del entrevistado :</b>	Ventas
<b>Fecha de Entrevista :</b>	20/02/2016
<b>Entrevistado :</b>	Carlos Riofrio Lascano
<b>Entrevistador :</b>	Eduardo Sánchez Sierra

**1.- ¿Usted como encargado de ventas, le entregan un presupuesto de lo que se debe vender dentro del mes?**

“Si, junto al gerente general y el departamento contable se realiza un análisis de lo que se debe vender dentro del mes para sustentar los costos y gastos, mi función es verificar quienes son nuestros competidores para poder captar clientes mediante promociones ”

**2.- ¿Cuál es el procedimiento cuando existe un producto devuelto, esta pregunta se hace en relación a la revisión del kardex que existe una devolución?**

“Si el cliente realiza una devolución por algún desperfecto, nosotros entregamos al departamento de compra para que ellos hagan la respectiva orden de reclamo y en un tiempo de 15 a 20 días se realiza el debido cambio ya que como empresa debemos realizar nosotros primero el reclamo a nuestro proveedor ”

**3.- ¿Porque 5 días, en caso del que producto exista en bodega no se hace el canje inmediatamente?**

No, la política de la empresa es de 15 días laborables para realizar el respectivo canje, una vez que el departamento de compra pueda devolver el artículo y que sea aceptado el cambio nosotros procedemos con la devolución”

**4.- ¿No cree usted que el hacer esperar al cliente en una devolución, se estaría provocando una insatisfacción de la empresa al consumidor?**

“Son políticas de la empresa, no es siempre que ocurre este proceso la devolución se dan más en artículos eléctricos, sin embargo la empresa entrega todo debidamente probado con garantía”

**5.- ¿Existe un sistema contable que ustedes manejen para cotejar inventario?**

“ No existe solo mediante Excel , así que bueno esa es la herramienta que poseemos para llevar un debido control de nuestra bodega ”

## **Análisis de los involucrados en las entrevistas**

Se puede determinar mediante el resultado obtenido de las entrevistas al personal seleccionado como muestra de la empresa, los principales inconvenientes que posee la misma.

- Fijación de precio, se determina mediante junta de accionista semestralmente.
- No se considera el costo de transporte para el precio de venta.
- No se posee gastos administrativos en el 2013.
- Existencia de inventario defectuoso.
- Inexistencia de un sistema de inventario.
- Cliente insatisfecho por la devolución tardía de inventario.



# **INFORME FINAL**

## **Introducción**

Wimportsat S.A, es una empresa dedicada a la comercialización de artículos varios como: artículos ferretería, suministros de computación y repuestos de vehículo. La problemática principal de la empresa es el costo de venta elevado debido al costo de adquisición y a los costos no asignados al precio de venta.

## **Revisión de Bibliografía**

En el presente trabajo se utilizó como referencias libros, catálogos, folletos, normativas, artículos científicos los cuales permitieron enriquecer la presente investigación.

## **Objetivo**

Evaluar los costos y las incidencias que estos originan en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

## **Justificación**

Se justifica por la importancia que origina esta investigación al conseguir los resultados podemos observar las debilidades que afectan al costo de venta y las causas que originan la poca rentabilidad en la empresa.

## **Actividades realizadas**

Para poder determinar las causas y efectos presentados en el trabajo de titulación se realizaron las siguientes actividades detalladas a continuación:

- Reunión con el socio mayoritario Sr. Jhonny Zambrano para indicarnos las directrices y reconocimiento de la empresa.
- Revisión de documentos contables con el contador de la empresa.
- Análisis de cartera de clientes y proveedores, ejecutando una revisión de facturas de compra y venta.
- Revisión de bitácora, kardex de ingresos y salida de bodega.
- Entrevista con el contador y gerente de la empresa.
- Entrevista con el jefe de compra, venta y encargado de bodega.

### **Metodología de la Investigación.**

Se utilizó un enfoque cualitativo y cuantitativo, además de como técnica de investigación fue la entrevista y análisis documental, las cual nos permitió conocer las problemáticas y entregar como resultado las conclusiones y posteriores recomendaciones.

### **Conclusiones**

1. La empresa Wimportsat S.A. no desempeña la actividad económica de comisionista por la cual se encuentra constituida.
2. No se lleva un adecuado control en los registros contables con el inventario final y devoluciones en venta.
3. La empresa no tiene una fijación de precio correcta, para asignar el precio simplemente considera el costo de adquisición más el porcentaje de ganancia sin tomar en cuenta los costos y gastos operacionales, estos son asumidos por la empresa, lo que va a influir en los precios y bajar la rentabilidad.

4. En el año 2013 la empresa no posee gastos de operación los cuales fueron asumidos por el propietario de la empresa, entregando un resultado contable no adecuado, ocasionando un incremento en el año 2014.
5. La variación de rentabilidad en la empresa tuvo efecto por la caída de las ventas de artículos eléctricos y suministros de computación, debido al incremento en el costo de adquisición que se tuvo que pagar por la pérdida de proveedores únicos para poder continuar con las ventas de los artículos antes mencionados.

### **Recomendaciones**

1. Actualizar el Registro Único Contribuyente (RUC), cambiando su actividad económica de comisionista, por la venta de artículos varios, evitando de esta manera una sanción tributaria.
2. Revisar los asientos y cuentas contables, ejecutando un adecuado procedimiento en las devoluciones y conservando un saldo contable al finalizar el ejercicio fiscal en la cuenta inventario si se posee existencias en bodega, con la finalidad de una correcta presentación de los estados financieros ante los entes de control.
3. Asignar todos los costos y gastos que se incurren dentro del proceso compra-venta de los productos que se distribuyen, para poder determinar el margen de utilidad que se desee, lo aconsejable es un 50 % sobre los costos y gastos, considerando los precios de la competencia.
4. La empresa debe asumir todos los gastos que se generen por el giro del negocio, las facturas deben ser elaboradas a nombre de Wimportsat y registradas contablemente.

5. Realizar una plantilla de registros de proformas con un mínimo de tres proveedores, la cual se actualice de forma semestral con los artículos de mayor rotación, de esta forma la empresa evitará variaciones en su rentabilidad por el incremento del costo de adquisición.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Administración de Negocios. (22 de 11 de 2013). *Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional*. Recuperado el 19 de 01 de 2016, de CINESTAV: <http://www.administraciondenegocios.imsstructor.cinvestav.mx/index.php/2012-12-20-23-04-36/pymes-al-dia/186-que-puede-hacer-una-empresa-para-reducir-costos>
- Altahona, T. D. (2009). *Libro Práctico sobre contabilidad de costos*. Bucaramanga: Porter.
- Alvarez, O. (11 de 05 de 2010). *El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural*. Recuperado el 22 de 01 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>
- Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes, J. (2008). *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios*. Barranquilla-Colombia: Universidad del Norte.
- Castro, J. (08 de 07 de 2015). *CORPONET*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de CORPONET: <http://blog.corponet.com.mx/como-ayuda-un-erp-a-la-rentabilidad-de-tu-empresa>
- Charles, H. (2012). *Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación de México, S.A.
- Cruz, O. (29 de 03 de 2011). *Scribd*. Recuperado el 18 de 01 de 2016, de <https://es.scribd.com/doc/51772300/9/COMO-CALCULAR-LOS-COSTOS-DE-PRODUCCION#>
- Escobar Rodríguez, T., & Cortijo Gallego, V. (2012). *Fundamentos de contabilidad de Gestión*. Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Flores, L. (2009). *Contabilidad de Costos*. Guayaquil: Manglar.
- Fulton, J. (24 de 08 de 2012). *Ehowenespanol*. Recuperado el 22 de 01 de 2016, de [http://www.ehowenespanol.com/definicion-comisionista-hechos\\_123734/](http://www.ehowenespanol.com/definicion-comisionista-hechos_123734/)
- García, D., & Fernández, J. (10 de 2011). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Políticas*. Recuperado el 18 de 01 de 2016, de EUMED: <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>
- Gerencie.com. (07 de 04 de 2015). *Como determinar el costo de producción y venta*. Recuperado el 19 de 01 de 2016, de <http://www.gerencie.com/como-determinar-el-costo-de-produccion-y-venta.html>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Actividades Económicas del País*. Recuperado el 06 de 01 de 2016, de Censo de Población y Vivienda: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>

- INTEGRAL, E. E. (30 de 09 de 2013). *GESTION.EL DIARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE PERU*.  
Obtenido de <http://gestion.pe/tendencias/estado-resultado-integral-2077431>
- Martínez, E. (2007). *Gestión de Compras: Negociación y estrategias de aprovisionamiento*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Montoya, A. (2010). *Administración de compras*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Ortiz, V. (04 de 03 de 2013). *Slideshare.Net*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/vanlock/costos-industriales-definicion-bsica>
- Parada, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial : Un enfoque de Gestión*. Concepción-Chile: Universidad de Concepción.
- Producción, C. d. (S.F.). *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Recuperado el 20 de 01 de 2016, de FAO: <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s06.htm#4.1> flujo de caja y costo de producción
- rentabilidad, I. d. (24 de 04 de 2014). *Prezi.com*. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>
- Restrepo, N. (2010). *El precio: Clave de la Rentabilidad*. Bogotá: Planeta Colombiana S.A.,.
- Rivero, J. (2013). *Costos y presupuestos: Retos de todo los días*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C.
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de Costos. Un proceso para su implementación*. Manizales-Colombia: Centro de Publicaciones. Universidad Nacional de Colombia.
- Solorzano, M. (06 de 11 de 2012). *Slideshare.Net*. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de Servicio Nacional de Aprendizaje : <http://es.slideshare.net/masolc/los-costos-y-los-gastos-definicion-y-calsificacin>
- Standard, I. F. (01 de 01 de 2012). *International Financial Reporting Standard*. Recuperado el 20 de 01 de 2016, de IFRS: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>
- Toledo, E. (12 de 10 de 2014). *Soluciones estratégicas y servicios de asistencia rápida S.A.C*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de SESAR: <http://es.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras?related=1>
- Veronica, E. (31 de 10 de 2011). *slideshare.net*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>

Zamora, A. (2008). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas*.

Recuperado el 03 de 02 de 2016, de eumed.net: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

# **ANEXOS**




### Anexo 1. Ingreso y Egresos de bodega

**INGRESO A BODEGA**

**Fecha: 27-Junio-2014**

No. CODIGO	DESCRIPCION DE MATERIAL	CANTIDAD	GUIA	PROVEEDOR	NOMBRE SOLICITANTE	FIRMA DEL SOLICITANTE
AGUCOD010	Codo PVC 1"x90	4	4058		Francisco Rivera Álava	
AGUCOD030	Codo PVC 110X45"	1	4058		Francisco Rivera Álava	
AGUCOD040	Codo PVC 1"x45	8	4058		Francisco Rivera Álava	
AGUTUB15	Tubo roscable 3/4	50	4058		Francisco Rivera Álava	
ELE0257	Cargador batería 24AV	1	N/T		Francisco Rivera Álava	
AGUTEFL01	Emp.Teflón P/Ferrule A/I 1"	10	584		Francisco Rivera Álava	
AGUTEFL02	Emp.Teflón P/Ferrule A/I 3"	10	584		Francisco Rivera Álava	
AGUTEFL04	Emp.Teflón P/Ferrule A/I 1.1/2"	10	584		Francisco Rivera Álava	
AGUTEFL06	Emp.Teflón P/Ferrule A/I 1.2/2"	10	584		Francisco Rivera Álava	

**FIEL REFLEJO DEL ORIGINAL**

 **WIMPORT**

**SALIDA DE BODEGA**

**Fecha: 29-Junio-2014**

No. CODIGO	DESCRIPCION DE MATERIAL	CANTIDAD	APLICACION	NOMBRE SOLICITANTE	FIRMA DEL SOLICITANTE
ELE0257	Cargador Batería 24 AV	1	Venta	Carlos Riofrio Lascano	

**FIEL REFLEJO DEL ORIGINAL**

 **WIMPORT S.A.**

SALIDA DE BODEGA

Fecha: 14-Agosto-2014

No. CODIGO	DESCRIPCION DE MATERIAL	CANTIDAD	APLICACION	NOMBRE SOLICITANTE	FIRMA DEL SOLICITANTE
AUTO5892	Llantas LTX Clasicc	4	Venta	Jhonny Zambrano Muñoz	
AUTO58711	Abrazaderas	26	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
AUTO58717	Batería Bosch	2	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
LE0257	Cargador Bateria 24 AV	1	Devolución		
FERRA158	Llave corona Proto 7/16" x 1/2"	4	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
FERRA159	Llave corona Proto 1/2" x 9/16"	2	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
FERRAD058	Dado milimetrico 1/2 x 33"	16	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
FERRA5878	Dado impacto 3/4 x 11/16"	16	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
FERRA599	Cinzel 3/4"	2	Venta	Carlos Riofrio Lascano	
FERRA00589	Martillo Bola 3/4"	1	Venta	Carlos Riofrio Lascano	

FIEL REFLEJO DEL ORIGINAL

WINDSPORTS S.A.

INGRESO A BODEGA

Fecha: 18-Julio-2014

No. CODIGO	DESCRIPCION DE MATERIAL	CANTIDAD	GUIA	PROVEEDOR	NOMBRE SOLICITANTE	FIRMA DEL SOLICITANTE
VAR05878	Gancho para Grua	2	10854		Francisco Rivera Álava	
VAR05788	Bisagra Bronce 1"	8	10854		Francisco Rivera Álava	
VAR09788	Tenaza P/Zapatero 8"	1	10854		Francisco Rivera Álava	
AUTO856	Rulimán 6058	4	854		Francisco Rivera Álava	
AUTO1080	Bomba de Agua Peugeot 2006	1	41		Francisco Rivera Álava	
LE0257	Cargador Bateria 24 AV	1	N/T			

FIEL REFLEJO DEL ORIGINAL

## Anexo 2. Existencia de Inventario en bodega



### Anexo 3. Comparación de precios

	Wimportsat	Propuesta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4
<b>Suministros de Computación</b>						
Cartucho 34 Lexmark	34.16		38.20	36.00	39.5	-
Cartucho 35 Lexmark	36.60		41.70	39.50	49.50	-
Tóner Lexmark	268.40	271.40	275.00	273.00	280.00	-
Tóner Hp	213.50		230.00	217.00	224.00	-
<b>Artículos de Ferretería</b>						
Pilas Eveready	0.86		0.95	0.89	-	1.20
Mascarillas	0.19		0.25	0.30	-	0.29
Manguera(Valor por Metro)	0.30	0.39	0.40	0.43	-	0.51
Cabo(Valor por Metro)	2.51	2.58	2.76	2.72	-	3.10
<b>Repuestos Automotriz</b>						
Ruliman 57551	48.98	50.31	-	51.00	50.50	52.00
Ruliman 6007	7.56	8.89	-	10.20	9.10	11.00
Ruliman 30210	20.15		-	21.00	22.00	20.50
Cruzeta Toyo	12.40		-	14.00	15.00	13.00

X  WIMPORTSAT S.A.

Teófilo Zambrano Muñoz  
Gerente General

## Anexo 4. Formulario 101 Wimportsat S.A.

FORMULARIO 101		DECLARACION DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACION DE BALANCES FORMULARIO NICO SOCIEDADES Y ESTABLECIMIENTOS					
100 IDENTIFICACION DE LA DECLARACION		PERMANENTES					
102 AO	2014	IMPORTANTE: POSICIONE EL CURSOR SOBRE EL CASILLERO PARA OBTENER AYUDA SOBRE SU LLENADO		104	N. DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE	No. 98043167	
200 IDENTIFICACION DEL SUJETO PASIVO							
201 RUC	0992387912001	202	RAZON O DENOMINACION SOCIAL	WIMPORTSAT S.A.	203 EXPEDIENTE	0	

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR											
CON PARTES RELACIONADAS LOCALES	OPERACIONES DE ACTIVO	003 +	0.00	CON PARTES RELACIONADAS EN PARASOS FISCALES Y REGIMENES FISCALES PREFERENTES	OPERACIONES DE ACTIVO	007 +	0.00	CON PARTES RELACIONADAS EN OTROS REGIMENES DEL EXTERIOR	OPERACIONES DE ACTIVO	011 +	0.00
	OPERACIONES DE PASIVO	004 +	0.00		OPERACIONES DE PASIVO	008 +	0.00		OPERACIONES DE PASIVO	012 +	0.00
	OPERACIONES DE INGRESO	005 +	0.00		OPERACIONES DE INGRESO	009 +	0.00		OPERACIONES DE INGRESO	013 +	0.00
	OPERACIONES DE EGRESO	006 +	0.00		OPERACIONES DE EGRESO	010 +	0.00		OPERACIONES DE EGRESO	014 +	0.00
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS										015 =	0.00
SUJETO PASIVO EXENTO DE APLICACION DEL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?										017 =	

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				ESTADO DE RESULTADOS													
ACTIVO				INGRESOS													
ACTIVOS CORRIENTES				TOTAL INGRESOS				VALOR EXENTO(A efectos de la Conciliacion Tributaria)									
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO				311 +	12480.42					6011 +	345109.96	6012	0.00				
INVERSIONES CORRIENTES				312 +	0.00	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA				6021 +	94.55	6022	0.00				
(-) PROVISIN POR DETERIORO DE INVERSIONES CORRIENTES				313 (-)	0.00	EXPORTACIONES NETAS				6031 +	0.00	6032	0.00				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	314 +	0.00	INGRESOS OBTENIDOS BAJO LA MODALIDAD DE COMISIONES O SIMILARES				6041 +	0.00	6042	0.00					
		DEL EXTERIOR	315 +	0.00	INGRESOS POR AGROFORESTERA Y SILVICULTURA DE ESPECIES FORESTALES				6051 +	0.00	6052	0.00					
	NO RELACIONADOS	LOCALES	316 +	0.00	RENDIMIENTOS FINANCIEROS				6061 +	0.00	6062	0.00					
		DEL EXTERIOR	317 +	0.00	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				6071 +	0.00	6072	0.00					
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	318 +	0.00	DIVIDENDOS				6081 +	0.00	6082	0.00					
		DEL EXTERIOR	319 +	0.00	RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES				6091 +	0.00	6092	0.00					
	NO RELACIONADOS	LOCALES	320 +	10260.68					6101 +	0.00	6102	0.00					
		DEL EXTERIOR	321 +	0.00					6111 +	0.00	6112	0.00					
(-) PROVISIN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO				322 (-)	0.00	OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR				6121 +	0.00	6122	0.00				
CRDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)				323 +	0.00	OTRAS RENTAS				6131 +	0.00	6132	0.00				
CRDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)				324 +	29242.94	TOTAL INGRESOS				SUMAR DEL 6011 AL 6131	6999 =	345204.51					
CRDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)				325 +	3234.22	VENTAS NETAS DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (INFORMATIVO)				6001	0.00						
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA				326 +	0.00	INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)				6002	0.00						
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO				327 +	0.00	COSTOS Y GASTOS											
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES				328 +	0.00												
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACN				329 +	0.00												
MERCADERAS EN TRNSITO				330 +	0.00	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO				7010 +							
OBRAS EN CURSO BAJO CONTRATO DE CONSTRUCCIN (NIC 1)				331 +	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO				7011 +	0.00		7012 0.00				
INVENTARIO DE OBRAS EN CONSTRUCCIN (NIC 2)				332 +	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES PRODUCTO DE LA ACTIVIDAD DE COMISIONISTA				7021 +	259098.00		7023 0.00				
INVENTARIO DE OBRAS TERMINADAS (NIC 2)				333 +	0.00	IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO				7031 +	0.00	7032 +	0.00 7033 0.00				
INVENTARIO DE MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIN (NIC 2)				334 +	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO				7041 (-)	0.00						
INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS				335 +	0.00	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA				7051 +	0.00						
(-) PROVISIN DE INVENTARIOS POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRAS PRDIDAS EN INVENTARIO				336 (-)	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA				7061 +	0.00		7063 0.00				
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO				337 +	0.00	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA				7071 +	0.00		7073 0.00				
(-) PROVISIN POR DETERIORO DEL VALOR DEL ACTIVO CORRIENTE				338 (-)	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA				7081 (-)	0.00						
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS				339 +	0.00	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO				7091 +	0.00						
OTROS ACTIVOS CORRIENTES				340 +	40399.46	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO				7101 (-)	0.00						
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES				345 =	95617.72	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS				7111 +	0.00						
ACTIVOS NO CORRIENTES								(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS				7121 (-)	0.00				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSYN Y ACTIVOS BIOLGICOS								SUELDOS, SALARIOS Y DEMS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS				7131 +	0.00	7132 +	43566.24	7133	0.00
TERRENOS				350 +	0.00	BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS				7141 +	0.00	7142 +	8445.78	7143	0.00		
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)				351 +	0.00	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)				7151 +	0.00	7152 +	5276.80	7153	0.00		
CONSTRUCCIONES EN CURSO				352 +	0.00	HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS				7161 +	0.00	7162 +	0.00	7163	0.00		
MUEBLES Y ENSERES				353 +	1958.70	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES				7171 +	0.00	7172 +	0.00	7173	0.00		
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES				354 +	0.00	ARRENDAMIENTOS				7181 +	0.00	7182 +	0.00	7183	0.00		
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES				355 +	0.00	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES				7191 +	0.00	7192 +	181.68	7193	0.00		
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE				356 +	0.00	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES				7201 +	0.00	7202 +	1688.05	7203	0.00		
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MVIL				357 +	0.00	PROMOCIN Y PUBLICIDAD				7211 +	0.00	7212 +	0.00	7213	0.00		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO				358 +	0.00	SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS				7221 +	0.00	7222 +	4000.58	7223	0.00		
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				359 +	0.00	TRANSPORTE				7231 +	0.00	7232 +	0.00	7233	0.00		
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				360 (-)	155.57	PROVISIONES				7241 +	0.00	7242 +	0.00	7243	0.00		
								PARA JUBILACION PATRONAL				7241 +	0.00	7242 +	0.00	7243	0.00



NO CORRIENTES	RELACIONADOS	DEL EXTERIOR	544	+	0.00	(+) COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES INCURRIDOS PARA GENERAR INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA NICO	818	+	0.00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	LOCALES		545	+	0.00	UTILIDAD GRAVABLE	819	=	15107.81
	DEL EXTERIOR		546	+	0.00				
PRSTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS	LOCALES		547	+	0.00	PRDIDA SUJETA A AMORTIZACION EN PERODOS SIGUIENTES	829	=	0.00
	DEL EXTERIOR		548	+	0.00				
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	549	+	0.00	UTILIDAD A REINVERTIR Y CAPITALIZAR	831	=	0.00
	DEL EXTERIOR		550	+	0.00	SALDO UTILIDAD GRAVABLE	819 - 831	=	15107.81
	NO RELACIONADOS	LOCALES	551	+	0.00				
	DEL EXTERIOR		552	+	0.00	TOTAL IMPUESTO CAUSADO (831 x tarifa reinversin de utilidades) + ( 832 x tarifa general sociedades)	839	=	3323.72
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PORGIN NO CORRIENTE)			553	+	0.00				
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES			554	+	0.00	(-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	841	(-)	2221.28
CRDITO A MUTUO			555	+	0.00	(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	842	(=)	1102.44
OBLIGACIONES EMITIDAS NO CORRIENTES			556	+	0.00	(-) CRDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO (Aplica para Ejercicios Anteriores al 2010)	843	(=)	0.00
ANTICIPOS DE CLIENTES			557	+	0.00	(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	844	(+)	2221.28
PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL			558	+	0.00	(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL	845	(-)	3234.22
PROVISIONES PARA DESAHUCIO			559	+	0.00	(-) RETENCIONES POR DIVIDENDOS ANTICIPADOS	847	(-)	0.00
OTRAS PROVISIONES			560	+	0.00	(-) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRDITO TRIBUTARIO	848	(-)	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES			569	=	0.00	(-) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTUCULOS PBLICOS	849	(-)	0.00
PASIVOS DIFERIDOS			579	+	0.00	(-) CRDITO TRIBUTARIO DE AOS ANTERIORES	850	(-)	0.00
OTROS PASIVOS			589	+	0.00	(-) CRDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	851	(-)	0.00
TOTAL DEL PASIVO	539+569+579+589		599	=	15585.71	(-) EXONERACION Y CRDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES	852	(-)	0.00
PATRIMONIO NETO						SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR 842-843+844-845-847-848-849-850-851-852-0	855	=	89.50
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO			601	+	800.00				
(-) CAP. SUSC. NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERA			602	(-)	0.00	SUBTOTAL SALDO A FAVOR 842-843+844-845-847-848-849-850-851-852-0	856	=	0.00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION			611	+	0.00				
RESERVA LEGAL			621	+	400.00	(+) IMPUESTO A LA RENTA NICO	857	+	0.00
RESERVA FACULTATIVAS			629	+	0.00	(-) CRDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA NICO	858	-	0.00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES			631	+/(-)	0.00	IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	859	=	89.50
SUPERVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA (Casillero Informativo)			632	+	0.00	SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE	869	=	0.00
SUPERVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (Casillero Informativo)			633	+	0.00				
SUPERVIT POR REVALUACION DE ACTIVOS INTANGIBLES (Casillero Informativo)			634	+	0.00	ANTICIPO DETERMINADO PRXIMO AO 871+872+873	879	=	2199.35
OTROS SUPERVIT POR REVALUACION (Casillero Informativo)			635	+	0.00	PRIMERA CUOTA	871	(+)	0.00
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF			641	+/(-)	0.00	ANTICIPO A PAGAR	872	(+)	0.00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES			651	+	68851.05	SEGUNDA CUOTA	873	(+)	2199.35
(-) PRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES			652	(-)	0.00	SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACION PRXIMO AO			
RESERVA DE CAPITAL			653	+	0.00				
RESERVA POR DONACIONES			654	+	0.00				
RESERVA POR VALUACION			655	+	0.00	PAGO PREVIO (informativo)	890	=	0.00
SUPERVIT POR REVALUACION DE INVERSIONES			656	+	0.00	DETALLE DE IMPUTACION AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)			
UTILIDAD DEL EJERCICIO			661	+	11784.09	INTERS	897	=	0.00
(-) PRDIDA DEL EJERCICIO			662	(-)	0.00	IMPUESTO	898	=	0.00
TOTAL PATRIMONIO NETO			698	=	81835.14	MULTA	899	=	0.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	599+698		699	=	97420.85				

VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputacion al pago en declaraciones sustitutivas)												
TOTAL IMPUESTO A PAGAR									859-898	902	+	89.50
INTERS POR MORA										903	+	0.00
MULTA										904	+	0.00
TOTAL PAGADO										999	=	89.50
MEDIANTE CHEQUE, DBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO										905	USD	89.50
MEDIANTE COMPENSACIONES										906	USD	0.00
MEDIANTE NOTAS DE CRDITO										907	USD	0.00
DETALLE DE NOTAS DE CRDITO CARTULARES			DETALLE DE NOTAS DE CRDITO DESMATERIALIZADAS				DETALLE DE COMPENSACIONES					
908	N/C No	910	N/C No	912	N/C No	916	Resol No.	918	Resol No.			
909	USD	0.00	911	USD	0.00	915	USD	0.00	919	USD	0.00	
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVEN (Art. 101 de la L.R.T.I.)												
FIRMA REPRESENTANTE LEGAL					FIRMA CONTADOR							
NOMBRE:					NOMBRE:							
198	Cdula de Identidad o No. de Pasaporte				199	RUC No.	0915293211001					

"Este documento no constituye una certificacin por parte de la Superintendencia de Compaas Valores y Seguros, la informacin reflejada es remitida por el Servicio de Rentas Internas"

*[Firma manuscrita]*

WINPORTSAT S.A.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**“LOS COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
WIMPORTSAT S.A.”**







# CAPÍTULO 1

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN





## INTRODUCCIÓN





## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA





## FORMULACIÓN DEL PROBLEMA



¿Cómo incide los costos en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.?



## SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA



¿De qué modo el registro contable afecta a los inventarios?

¿En qué forma la determinación de los costos afectan a la fijación de los precios de venta?

¿Cómo inciden los costos en la rentabilidad de la empresa?



## JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA



- ✓ La importancia que este originaria al obtener los resultados.
- ✓ Nos entrega información que podrá utilizarse para el progreso en toma de decisiones empresariales sobre los costos
- ✓ El impacto que se origina en la rentabilidad





## OBJETIVOS



### Objetivo General

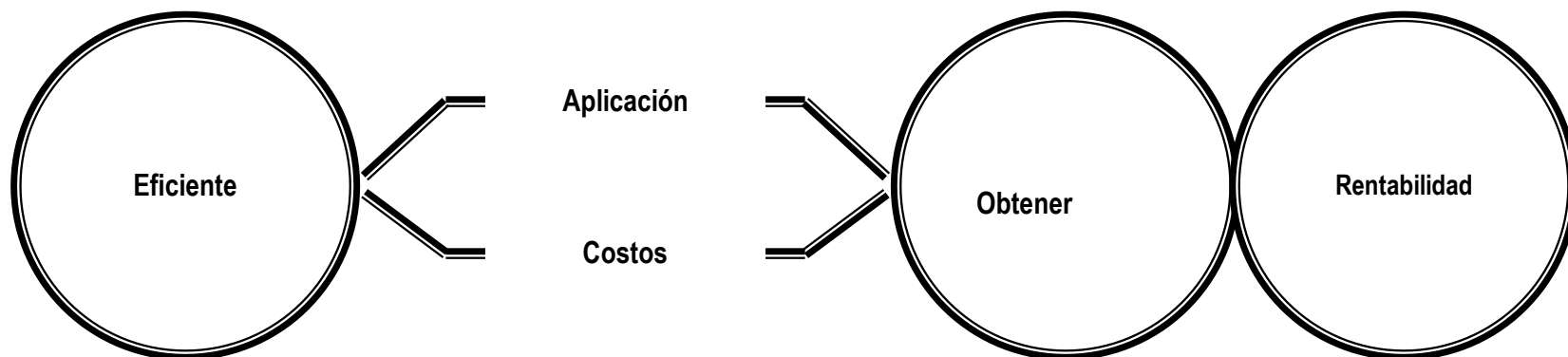
Evaluar los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

### Objetivos Específicos

1. Analizar el efecto de los registros contables en los inventarios.
2. Determinar los costos totales para la fijación de precios de venta en la empresa Wimportsat S.A.
3. Demostrar la incidencia que originan los costos en la rentabilidad de la empresa.



**IDEA A DEFENDER**







# CAPÍTULO 2

M A R C O T E O R I C O



## ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En W importsat S.A. no se ha elaborado nunca un proyecto investigativo para analizar las compras y la incidencia que estos tienen con el costo de venta y este a su vez con la rentabilidad, este estudio nos ayudará para especificar varios beneficios entre ellos podemos poseer costos y gastos reales en la empresa, determinar el precio adecuado para cada artículo que es puesto a la venta y determinar la rentabilidad exacta.





## BASES TEÓRICAS

Importancia de los  
costos

Precio de venta

Rentabilidad

Costos

Reducción de costos

Gastos



## Bases Legales

### NIC 2: Existencias



Leyes y  
Reglamentos



# CAPÍTULO 3



## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN



## TIPO DE INVESTIGACIÓN

**Descriptiva**



Analiza el proceso de compras

**Documental**



Se toma como unidad de análisis algunos documentos financieros





## ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo, ya que posee como finalidad el análisis de información contable de la empresa Wimportsat S.A., que decretarán las causas que han originado los problemas que se investigan.





## TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

Análisis Documental



Entrevista







## POBLACIÓN Y MUESTRA

Área	Trabajadores
ADMINISTRATIVA	6
CONTABILIDAD	3
SEGURIDAD	1
ASEO Y LIMPIEZA	1
OPERARIO	1
TOTAL	12





## ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	2013	2014	Variación	%Variación
Ventas	334.923,38	345.204,51	10.281,13	3%
Costo de venta	276.826,53	259.097,56	(17.728,97)	(6%)
Utilidad Bruta	58.096,85	86.106,95	7.447,84	3%
Gastos	40.473,60	68.333,06	27.859,46	69%
Administrativos				
Gastos	40.473,60	68.333,06	27.859,46	69%
Operativos				
Resultado del Ejercicio	17.623,25	17.773,89	150,64	1%



## ANÁLISIS DE LAS VENTAS , EJERCICIO FISCAL 2014

Puntos de Distribución	Artículos de Ferretería	Equipo de Computo	Repuestos de vehículos	Total
Guayaquil	100.238,56	360,00	20.183,65	120.782,21
Quito	45.109,10	120,00	23.780,67	69.009,77
Esmeraldas	86.239,70	0,00	69.172,83	155.412,53
<b>Total</b>	<b>231.587,36</b>	<b>480,00</b>	<b>113.137,15</b>	<b>345.204,51</b>



## ANÁLISIS COSTO DE VENTA

Artículos	2013	2014
Ferretería	221.120,02	156.120,31
Suministros Computación	4.240,00	430,00
Repuestos Automotriz	<u>51.466,51</u>	<u>102.547,25</u>
<b>Total</b>	<b>276.826,53</b>	<b>259.097,56</b>



## ANÁLISIS GASTOS

<b>GASTOS</b>	<b><u>2013</u></b>	<b><u>2014</u></b>	<b><u>Variación</u></b>
<b>SUELDOS (A)</b>	29.442,71	(43.566,24)	14.123,53
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	5.464,94	8.445,78	2.980,84
<b>APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	3.560,69	5.276,80	1.716,11
<b>MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>	44,64	181,68	137,04
<b>COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES (B)</b>		1.688,05	1.688,05
<b>SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS(C)</b>		4.000,58	4.000,58
<b>COMISIONES</b>		337,59	337,59
<b>SERVICIOS PUBLICOS (D)</b>		1.021,55	1.021,55
<b>PAGOS POR OTROS SERVICIOS(E)</b>		2.584,36	2.584,36
<b>PAGOS POR OTROS BIENES(F)</b>		1.230,43	1.230,43
<b>OTROS GASTOS</b>	1.960,62		(1.960,62)
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b><u>40.473,60</u></b>	<b><u>68.333,06</u></b>	<b><u>27.859,46</u></b>



## REGISTROS CONTABLES

La empresa X.X., solicita a Wimportsat mediante pedido#13768

2 Rollos de plásticos negros

4 Tubos Fluorescentes, los cuales son cotizados para aprobación de compras y fijación de precios.

Cantidad	Artículo	Precio de		Beneficio	Precio de
		Compra	% Ganancia		
106.45 Kg	Plástico	1,75	25%	0,44	2,19
4	Fluorescentes	2,15	25%	0,54	2,69



## REGISTROS CONTABLES

Contabilización de compra de inventario.

Descripción	Debe	Haber
Inventario	194,89	
IVA Compra	23,39	
Ret. Impuesto Renta		1,95
Cta. Por pagar		216,33



## Contabilización de venta de Inventario

Descripción	Debe	Haber
Cientes	273,16	
Venta		243,89
IVA en Venta		29,27

## Contabilización de Costo de venta

Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	194,89	
Inventario		194,89





- Con fecha 18 de julio del 2014, la empresa recibe una devolución en venta de un cargador de batería, facturado en junio 29 del 2014 por el cual la empresa realizo el siguiente asiento contable.

Descripción	Debe	Haber
Inventario	2.750,00	
IVA Compra	330,00	
Ret. Impuesto Renta		27,50
Cta. Por pagar		3.052,50



Descripción	Debe	Haber
Clientes	3.819,20	
Venta		3.410,00
IVA en Venta		409,20

Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	2.750,00	
Inventario		2.750,00



# WIMPORTSAT S.A.

SALDOS DE INVENTARIO FISICO

Código:Ele0257" Cargador Baterías 24Av"

01/01/2014 al 31/12/2014

Fecha	Ingreso	Egreso	Saldo
27/06/2014	1		1
29/06/2014		1	0
18/07/2014	1		1
14/08/2014		1	0



## CONTABILIZACIÓN APROPIADA

Descripción	Debe	Haber
Devolución en venta	3.410,00	
IVA venta	409,20	
Cliente		3.819,20

Descripción	Debe	Haber
Inventario	2.750,00	
Costo de venta		2.750,00



## AFECCIÓN AL COSTO DE VENTA

El 12 de agosto se recibe por parte del proveedor de Wimportsat el cambio de inventario defectuoso por lo que la empresa cancela un valor adicional de \$ 780 se realiza el siguiente asiento contable:

Descripción	Debe	Haber
Inventario	780,00	
IVA Compra	93,60	
Ret. Impuesto Renta		7,80
Banco		865,80

Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	780,00	
Inventario		780,00



- El 21 de agosto se realiza una compra de \$ 8.500 a una empresa en liquidación de materiales de ferretería por aprobación de gerencia, el departamento de contabilidad realiza el siguiente asiento contable:

<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Inventario	8.500,00	
IVA Compra	1.020,00	
Impuesto Renta		85,00
Cta. Por pagar		9.435,00



Descripción	Debe	Haber
Banco	6.921,94	
Venta		6.180,30
IVA venta		741,64

Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	4.578,00	
Inventario		4.578,00



Descripción	Debe	Haber
Costo de Venta	3.922,00	
Inventario		3.922,00





COSTOS Y GASTOS						
		COSTO			GASTO	
COSTO DE VENTAS	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7001	+			
	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7004	+			
	IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7007	+		7008	+
	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7010	-			
	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7013	+			
	COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	7016	+			
	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	7019	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	7022	-			
	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7025	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7028	-			
	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	7031	+			
	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7034	-			
	(+/-) AJUSTES	7037	+/-		7038	+/-



## FIJACIÓN DE PRECIO DE VENTA

### FLUJO DE EFECTIVO SEGUNDO SEMESTRE 2013

Descripción	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ingresos</b>	24.000,00	26.448,00	21.360,00	31.327,86	29.675,42	28.720,00
<b>Egresos</b>	19.850,00	22.500,00	18.720,00	29.146,20	19.950,50	32.874,84
<b>Flujo de Efectivo</b>	4.150,00	3.948,00	2.640,00	2.181,66	9.724,92	-4.154,84



Valor Mayor de venta	31.327,86	$(12.607,86/31.327,86)= 0.40*100= 40\%$
Valor Menor de Compra	- <u>18.720,00</u>	$(12.607,86/18.720,00)=0.67*100= 67\%$
Resultado	<u><b>12.607,86</b></u>	<u><b>- 27%</b></u>

Además de utilizar como referencia el incremento de sueldo básico unificado que fue de un 6.92 %, el cual se lo divide para tres (3) esta cantidad es debido a las centrales de costos o líneas de artículos que maneja la compañía lo cual entrega como resultado un 2.307 este porcentaje se añada al obtenido anteriormente:

$$\mathbf{-27\% + 2\% = -25\%}$$



**Costos Variables**

Valor de la compra	\$ 192,00
Unidades	<u>800</u>
<b>Valor Unitario</b>	<b>\$ 0,24</b>
Valor de Flete	\$ 72,00
Unidades	<u>800</u>
<b>Valor Unitario</b>	<b>\$ 0,09</b>
<b>Total Costo Unitario</b>	<b>\$ 0,33</b>

**Costos Fijos**

Arriendo	?
Nómina Venta	?
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>?</b>

Costo Final =	Costo Variable	Costo Fijo
Costo Final=	\$ 0,33	
Margen de Rentabilidad	\$ 0,06	
Precio de Venta	\$ 0,39	



## DEMOSTRACIÓN 1

<b>Fijación de Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Forma Actual</b>			
<b><u>Venta (Factura)</u></b>			
Mts.Manguera	800	0,30	240,00
<b>Total Venta</b>			<b>240,00</b>
<b><u>Compra</u></b>			
Mts.Manguera	800	0,24	192,00
<b>Total Costos</b>			<b>192,00</b>
<b>Utilidad Bruta</b>			<b>48,00</b>
<b>Propuesta</b>			
<b>Asignación de Costos</b>			
Flete	800	0,09	72,00
<b>Precio de Venta</b>			
Mst.Manguera	800	0,39	312,00
<b>Venta Sgn.Propuesta</b>			<b>312,00</b>
<b>Beneficio</b>			<b>120,00</b>



## RENTABILIDAD

Descripción	2013	2014
Ventas	334.923,38	345.204,51
Costo de venta	276.826,53	259.097,56
Margen bruto	58.096,85	86.106,95
Gastos operacionales	40.473,60	68.333,06
Resultado del ejercicio	17.623,25	17.773,89
% Rentabilidad	5%	5%



**WIMPORTSAT S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

VENTAS		345.204,51	100.00 %
COSTO DE VENTA		<u>259.098,00</u>	75.06 %
UTILIDAD BRUTA		86.106,51	
<b>Gastos Operativos</b>		68.333,06	19.79 %
SUELDOS	43.566,24		
BENEFICIOS SOCIALES	8.445,78		
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	5.276,80		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	181,68		
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.688,05		
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	4.000,58		
COMISIONES	337,59		
SERVICIOS PUBLICOS	1.021,55		
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.584,36		
PAGOS POR OTROS BIENES	<u>1.230,43</u>		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		17.773,45	5.15 %
15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		2.666,02	0.77 %
UTILIDAD GRAVABLE		15.107,43	
IMPUESTO A LA RENTA 22%		<u>3.323,63</u>	0.96 %
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<u><b>11.783,80</b></u>	3.41 %



Rentabilidad operacional =  $\frac{17.773,45}{345.204,51}$  5%

Rentabilidad neta de ventas=  $\frac{11.783,80}{345.204,51}$  3%

Margen bruto=  $\frac{86.106,51}{345.204,51}$  25%





WIMPORTSAT S.A.  
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

VENTAS	345.204,51	100.00 %
COSTO DE VENTA	<u>259.098,00</u>	75.06 %
UTILIDAD BRUTA	86.106,51	
<b>Gastos Operativos</b>	68.333,06	19.79 %
SUELDOS	43.566,24	
BENEFICIOS SOCIALES	8.445,78	
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	5.276,80	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	181,68	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.688,05	
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	4.000,58	
COMISIONES	337,59	
SERVICIOS PUBLICOS	1.021,55	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.584,36	
PAGOS POR OTROS BIENES	<u>1.230,43</u>	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	17.773,45	5.15 %
15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	2.666,02	0.77 %
UTILIDAD GRAVABLE	15.107,43	
IMPUESTO A LA RENTA 22%	<u>3.323,63</u>	0.96 %
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b><u>11.783,80</u></b>	3.41 %

WIMPORTSAT S.A.  
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014  
APLICACIÓN NUEVA FORMA DE COSTEAR

VENTAS	345.204,51	100.00 %
COSTO DE VENTA	<u>256.676,00</u>	68,00%
Inventario Inicial	1.500,00	
(+) Compras	259.098,00	
(-) Inventario Final	3.922,00	
UTILIDAD BRUTA	88.528,51	
<b>Gastos Operativos</b>	68.333,06	20.00 %
SUELDOS	43.566,24	
BENEFICIOS SOCIALES	8.445,78	
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	5.276,80	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	181,68	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.688,05	
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	4.000,58	
COMISIONES	337,59	
SERVICIOS PUBLICOS	1.021,55	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.584,36	
PAGOS POR OTROS BIENES	<u>1.230,43</u>	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	20.195,45	12.00 %

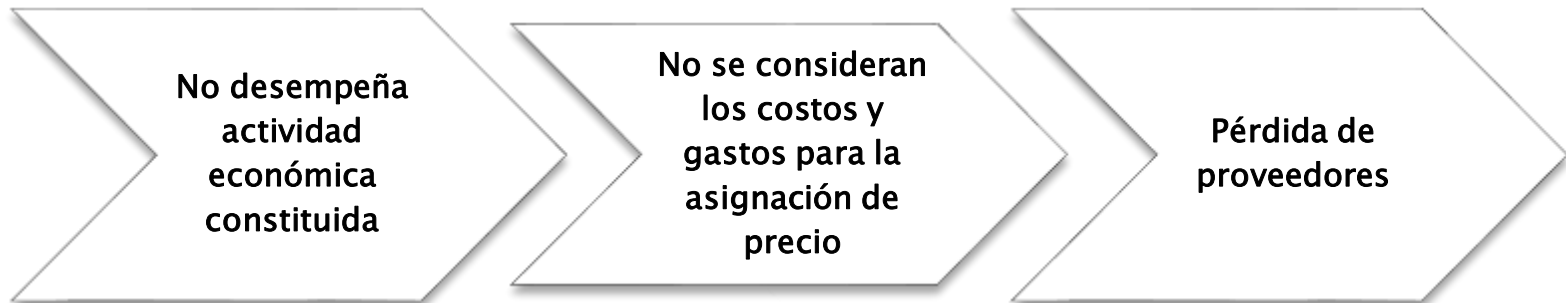


# CAPÍTULO 4

## RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

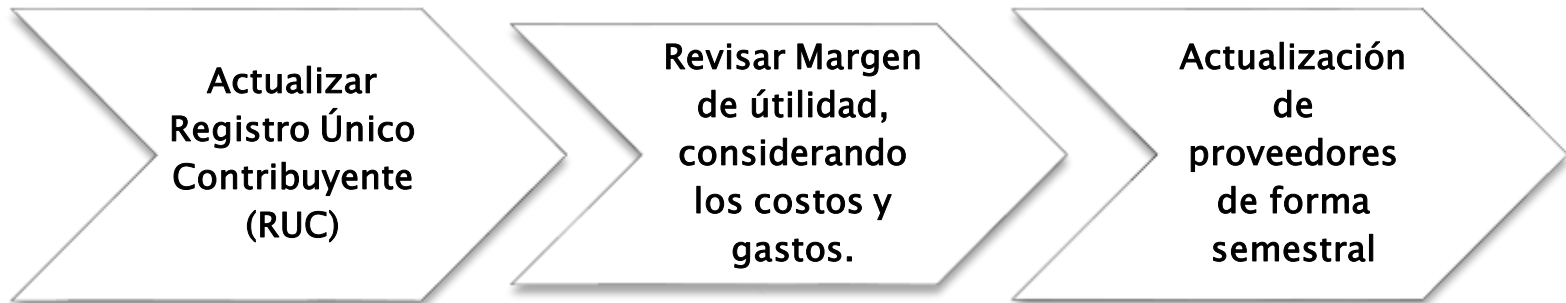


# CONCLUSIONES





# RECOMENDACIONES





CONTABILIDAD Y  
AUDITORIA

# GRACIAS

Tutor: MAE. Manuel Tenesaca Gavilanez ;  
Autor: Eduardo Sánchez Sierra

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** Sanchez E.docx (D20681614)  
**Submitted:** 2016-06-03 07:05:00  
**Submitted By:** vincueloy@gmail.com  
**Significance:** 6 %

### Sources included in the report:

G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.Finanzas I.docx (D15016008)  
Tesis 08-03-2015.docx (D13507449)  
Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx (D13165962)  
<http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>  
<http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html>  
<http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml>  
<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>  
<https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>  
<http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>

### Instances where selected sources appear:

17

**CAPITULO I: INTRODUCCIÓN** INTRODUCCIÓN La situación económica que actualmente existe en el Ecuador, ha originado que algunas empresas se encuentren viviendo una crisis financiera, esto nos entrega como resultado que las compañías se vean en la obligación de reducir sus costos para poder estar a un nivel competitivo en el mercado. Al existir una baja en las ventas genera un inconveniente financiero de liquidez para la empresa, lo cual sería un muestra de la no existencia de buenas políticas dentro de la misma y ese incumplimiento se origina en ocasiones por la inexistencia de una obligación en general por efectuar un debido proceso que refrende la sostenibilidad del negocio y la imagen que se demuestra a los consumidores. La presente tesis tiene como objetivo el análisis de los costos y las incidencias que estos originan en la rentabilidad de una empresa, haciendo un análisis comparativo con años anteriores y revisando la rentabilidad que se ha obtenido en los mismos, de igual manera una observación a las ventas y costos que ha registrado la empresa. Al analizar los costos obtendremos como resultado una verificación en la fijación de precios de venta, en las políticas de crédito y cobranza, además de que la empresa pueda asignar costos que incurren en las ventas y que ayudaran a un mejoramiento económico de la empresa. En el capítulo I se comienza refiriendo a la problemática que rodea a los costos y a su vez la incidencia que estos tienen con la rentabilidad, empezando con una breve reseña, posteriormente un análisis global en donde se indica la importancia de un buen manejo de costos dentro de una compañía y por último enfocándose al tema de estudio dentro de la empresa que va ser analizada, determinando así sus causas y efectos. Igualmente, se formula y se sistematiza el problema, posteriormente se justifica el por qué se escogió el presente tema y no otro y en que se beneficiara la empresa, luego se plantea el objetivo general y los objetivos específicos y por último se determina la idea a defender. En el capítulo II, se exponen los antecedentes de la investigación, posteriormente se hace referencia a las bases teóricas aplicando normas APA sexta edición relacionada con el tema los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, además se dictan algunos significados en el marco conceptual y si aplica el caso, se realiza el marco legal con normativas y reglamentos que existen en las normas ecuatorianas. En el capítulo III, se detalla la metodología utilizada en el desarrollo de la tesis, además se describe el tipo, enfoque y técnica de investigación a utilizar, se indica las variables de la investigación dependiente e independiente con respecto a los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, se señala la población y muestra con la que se trabajó a través de la técnica de investigación utilizada y por último se basa en los resultados de la investigación utilizando la técnica de la entrevista a trabajadores de la empresa a estudiar, que conlleva a la razón de las debilidades que presenta la misma. Y para terminar se realiza las debidas conclusiones y recomendaciones donde se establecieron aportes que se consideran viables para que puedan ser aplicados en la empresa y la cual genere un mejoramiento económico. Las citas utilizadas son de algunos documentos electrónicos, sitios web, libros y leyes que nos han ayudado como bibliografía con el único fin de aumentar y enriquecer nuestro estudio en el presente proyecto de investigación.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN** Los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA** Un estudio de rentabilidad es lo más importante para quienes desean invertir capital en una compañía, se entiende por rentable cuando se obtiene un beneficio de las ventas que originan los ingresos, estos deben ser mayores que los gastos, aunque se considera que lo conveniente sería una estimación de la relación que existe entre la ganancia y la inversión que realiza el socio. Teóricamente la rentabilidad posee indicadores que se muestran en activos, patrimonios e inversión, pero un análisis preliminar se lo puede realizar a simple vista mediante una comparación de ingresos y egresos, como lo mencionamos en el párrafo precedente cuando las ventas son mayores que los gastos de una empresa, la información de los ingresos y costos se encuentran documentados en el estado de resultado integral. La parte gerencial es la encargada de tomar decisiones entre ellas tenemos la disminución de costos lo cual se lo realiza para poder tener utilidades o nivelar los precios que existen actualmente en el mercado y que no permite ser competitivo a la empresa. Una reducción de costos es el resultado de varias decisiones gerenciales, una de las formas que utilizan en las empresas es recortando gastos; como la reducción del personal estas decisiones afectan al entorno profesional en su preocupación por la existencia de una inestabilidad laboral. En la actualidad los consumidores tienen una gran influencia en la reducción de costos, los compradores desean poseer mercadería de precios bajos y de alta

calidad, esto obliga a las empresas a tomar la decisión de aplicar una reducción de costos, es un gran desafío, pero dependiendo de la manera en que se lo realice se puede obtener un mayor crecimiento en la empresa. Una de las apropiadas formas de disminuir costos es mediante un estudio que nos permita tener como resultado el problema de la empresa, en donde, como y porque se origina además de obtener la solución de dicho problema para beneficio de la empresa. La mejor calidad ayuda en la credibilidad del cliente, lo cual nos llevara a un correcto proceso al realizar las compras, con la finalidad de evitar errores de inventarios defectuosos, la única finalidad es obtener un cliente satisfecho con el producto y que a través de un cliente se desarrolle una cadena de consumidores para aumentar las ventas. La creación de pequeñas y medianas empresas en los últimos años en la ciudad de Guayaquil, siendo de estas su actividad económica principal la distribución de artículos de ferretería, vehículos y computación, han originado que los propietarios busquen crear nuevas estrategias para la distribución de sus inventarios por la gran cantidad de competencia que existe en la ciudad. Según CITATION INS \ 12298 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010) estas representan fuente de empleo para personas con un nivel de estudio medio, quienes también aportan al crecimiento económico del país, generando ingresos a través del pago de los correspondientes impuestos. La actividad comercial es requerida en el Ecuador, por ser de gran importancia para las empresas o personas naturales que necesiten de ellas para comprar inventario que les sirva en sus negocios al momento de brindar un bien o un servicio, además de contar el servicio de entrega a domicilio. Es mucho más fácil cuando en una empresa puedas encontrar gran variedad de artículos lo cual te ayuda ahorrar tiempo y dinero en obtener beneficios como descuentos por la compra de grandes cantidades que ofrecen las empresas a sus consumidores. En la actualidad en el sector de construcción existen muchos proyectos, los cuales requieren del mejor proveedor para realizar sus compras, esto significa una pugna en el mercado para conseguir seducir la mayor cantidad de clientes que permitan a las empresas tener una posición estable en el mercado, para esto se utilizan estrategias de mercadeo quien ofrezca la mejor calidad y a menor precio obviamente será el ganador, es en este momento cuando las empresas no pueden reducir su precio para competir y esto puede darse al alto precio de adquisición. La empresa Wimportsat objeto de estudio, no se encuentra ajeno a esta realidad y presenta un costo de venta elevado lo que se demuestra en la poca rentabilidad que goza la empresa, su actividad económica es la de comisionista sin embargo desarrolla la de comercialización de artículos como ferretería, repuestos automotriz y suministros de computación. Su cartera de cliente se encuentra en la ciudad de Guayaquil, Quito y Esmeraldas, esta mediana empresa presenta problemas en su rentabilidad, según el Gerente General de Wimportsat S.A., el Sr. Teófilo Zambrano Muñoz, la empresa goza de precios competitivos en el mercado ya que son distribuidores autorizados de marcas reconocidas que permiten vender a precios accesibles, así mismo la empresa tiene una gran cartera de clientes locales y nacionales. En comparación de años anteriores (2014-2013) existe un aumento en ventas y una reducción de costos, en el caso de los costos es primordial manifestar que la empresa cada año realiza ajustes de acuerdo a la economía del país, sin embargo por distintos factores los costos se incrementan y estos muestran una incidencia notable en la rentabilidad. En la actualidad no se ha definido el costo-beneficio que origina cada orden de compra, como empresa se debe conocer cuánto es el valor que representa cada una de ellas y el margen de rentabilidad que se quiere obtener de la venta a realizarse. El posicionamiento de la empresa no solo depende de disminuir costos sino también de saber realizar un correcto proceso en la compra de mercadería, asignación de costos, fijación de precios, para que se adquiera un artículo a un precio inferior para luego poder venderlo a un precio de mercado y obtener ganancias. La empresa Wimportsat S.A. al no solucionar el inconveniente de la poca rentabilidad estaría obligado a reducir gastos como finiquitar personal que labora en la compañía y disminuir las compras de inventario, esto provocaría una reducción en el stock de los productos que poseen en sus bodegas y al no poder proporcionar a los clientes las ventas descenderían, hasta poder recobrar el equilibrio en la empresa, de no alcanzarlo significaría el cierre de la misma puesto que las ventas son el único medio de ingreso que posee la empresa.

**FORMULACIÓN DEL PROBLEMA** ¿Cómo incide los costos en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.?

**SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA** ¿De qué modo el registro contable afecta a los inventarios? ¿En qué forma la determinación de los costos afectan a la fijación de los precios de venta? ¿Cómo



inciden los costos en la rentabilidad de la empresa? JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN El presente trabajo de investigación se lo realiza por la importancia que este originaria al obtener los resultados, se podrá solucionar las debilidades que afectan en el costo de venta, además en la misma podremos entender de manera puntualizada el verdadero problema que es el elemento de estudio y las causas por el cual se está originando. Su investigación es práctica porque nos entrega información que podrá utilizarse para el progreso en toma de decisiones empresariales sobre los costos, el no poseer un saldo real provocaría que la empresa ceda espacio en el mercado porque al no contar con un procedimiento adecuado en la asignación de costos podría obtener perdidas y esto generaría una quiebra. Por último se justifica por el impacto que se origina en la rentabilidad, con el mejoramiento se procura adquirir una ampliación de capital contable, aumentando las ventas y disminuyendo los costos, otorgando a la empresa una estabilidad económica. Como personas vinculadas con la universidad se considera que el investigar es una tarea primordial que corresponde a los estudiantes y profesionales, una investigación la cual permita el conocimiento profundo del problema que afecta a la rentabilidad de una empresa, será posible para percatarse de los problemas provocados internamente en la misma y como estudiantes dar a saber que políticas se puede utilizar para que la empresa pueda vencer sus inconvenientes. Se puede desarrollar el presente trabajo de investigación, gracias a la ayuda de la gerencia de la empresa con la entrega de documentos contables, disponibilidad de recursos, facilidad con el personal que labora en la empresa y sobre todo con la voluntad de cumplir responsablemente el presente trabajo de investigación.

**OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

1.7.1 **OBJETIVO GENERAL** Evaluar los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

1.7.2 **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar el efecto de los registros contables en los inventarios.
- Determinar los costos totales para la fijación de precios de venta en la empresa Wimportsat S.A.
- Demostrar la incidencia que originan los costos en la rentabilidad de la empresa.

**DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

Objeto de estudio: Los costos y la rentabilidad. Campo de acción: Comercial Área: Contabilidad Zona: 8 (Guayaquil, Duran y Samborondon) Cantón: Guayaquil - Duran Periodo: 2014 o **IDEAS A DEFENDER** Una eficiente aplicación de costos permite obtener un margen de rentabilidad aceptable en la compañía.

**1. CAPITULO II: MARCO TEORICO**

**2.1. ANTECEDENTES** Wimportsat S.A., se constituyó el 15 de diciembre del 2004, mediante escritura pública y se inscribió en el registro mercantil de Guayaquil, el 28 de enero del 2005, constando como único socio el Sr. Christian Quimi Castro, se apertura la empresa con un capital contable de \$800 (Ochocientos 00/100 Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica). En el 2010 luego de cinco años de la apertura de la empresa, quien constaba como único socio decide vender sus acciones al Sr. Jhonny Zambrano Sornoza con el 97.5% (propietario de 780 acciones ordinarias y nominativas de \$1,00 dólar c/u) y la Sra. Alicia Bermúdez Cedeño con el 2.5% (propietaria de 20 acciones ordinarias y nominativas de \$1,00 dólar c/u). En junta general se decidió quién estaría representando legalmente a la empresa con el cargo de Gerente General por el plazo de cinco años (2010-2015), sería la Sra. Bermúdez Cedeño Alicia, quien entregó el cargo en el 2011, en términos generales la empresa mediante los periodos (2010-2011). En el año 2012 se nombró al cargo de Gerente General al Sr. Teófilo Zambrano Muñoz quien se encuentra ocupando dicho cargo hasta la actualidad, como resultado de su gestión presenta una rentabilidad sobre ventas de:

DESCRIPCIÓN	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Total de Ingresos	242.514,18	334.923,38	345.204,51
Total de Costos	165.380,75	276.826,53	259.097,56
Utilidad o Pérdida Operativa	77.133,43	58.096,85	86.012,40
Rentabilidad	32%	17%	25%
Total de Gastos	55.105,98	40.473,60	68.333,06
Utilidad o Pérdida Neta	22.027,45	17.623,25	17.679,34
Rentabilidad Operacional	9%	5%	5%

Fuente: Wimportsat S.A.

Según la tabla.1, En el año 2012, con la nueva gerencia la empresa obtuvo un incremento en comparación con el anterior el cual se obtuvo como resultado un aumento en las ventas del 8.21% y una reducción de costos del 4 %, que origino una rentabilidad bruta del 32% la cual se considera la más alta durante el periodo del actual gerente general. Así mismo nos menciona que en el año 2013 se incrementa un 38.10% en las ventas gracias a la obtención de nuevos clientes, pero sin embargo los costos también sufrieron un aumento 69.20%, lo cual permite tener a la empresa una rentabilidad del 17%. Y por último en el año 2014 la empresa se mantiene equilibrada con relación al año 2013 se obtiene un incremento del 3.07 % en las ventas y en costos una reducción del

6.40%, generando como rentabilidad bruta un 25%. En Wimportsat S.A. no se ha elaborado nunca un proyecto investigativo para analizar las compras y la incidencia que estos tienen con el costo de venta y este a su vez con la rentabilidad, este estudio nos ayudará para especificar varios beneficios entre ellos podemos poseer costos y gastos reales en la empresa, determinar el precio adecuado para cada artículo que es puesto a la venta y determinar la rentabilidad exacta. Además de que Wimportsat S.A. fue una empresa Industrial, la cual dejó de producir en los cuatros últimos años (2011-2012-2013-2014) por decisiones de los socios, en los años 2005-2010 la empresa se dedicaba a la elaboración de artículos plásticos tales como jarras, botellas, comederos, gavetas además de la fabricación bajo pedidos de pernos, la empresa dejó de fabricar por la poca ganancia que estos generaban debido a los altos costos de producción que se poseía, actualmente la empresa se dedica a la actividad de comisionista. Los recursos que tiene la empresa son limitados, siendo una gran importancia la intervención de un debido proceso al momento de realizar la compra de inventario que se lo realice de una forma puntual y pertinente con el único fin de que los accionistas deben basarse en la información de costos para poder tomar las decisiones oportunas que generen algún tipo de beneficios para la empresa. 2.2. BASES TEORICAS CITATION Cas15 \ 12298 (Castro, 2015)

Una de las principales condiciones para el crecimiento y posicionamiento en el mercado de cualquier empresa consiste en adaptarse al entorno de negocios en constante movimiento e incrementar su patrimonio, para esto es fundamental que se tomen decisiones que permitan aumentar el valor de la empresa a los accionistas.

CITATION Mar071 \ 3082 (Martínez, 2007) Para tomar la decisión inicial sobre fabricar o comprar, es fundamental la información que aporte compras: sobre costos, calidades, tendencias y disponibilidad que ofrece el mercado. CITATION Ful12 \ 12298 (Fulton, 2012) La actividad económica a cargo de

comisionista constituye a la empresa y opera como representante. Ellos localizan a los compradores de bienes, proporcionan información sobre el producto, hacen la venta y garantiza la entrega

del mismo. La sociedad vinculada a la actividad de comisionista depende

directamente de los clientes para su prestación. Si bien pueden ser ofensivos a la hora de vender, también dependen de los consumidores satisfechos para la

ampliación del negocio. CITATION Zan13 \ 12298 (Rivero, 2013) La contabilidad de costos sirve para establecer los inventarios, el costo de venta y la ganancia del ejercicio fiscal que contribuyen con información distinguida para la toma de decisiones en las compañías, además de reconocer el cálculo de razones financieras como utilidad a ventas, inversión y activos que se verían afectadas por un precio correcto de los inventarios y, por efecto, del costo de venta. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) La contabilidad de costos constituye además el complemento amplificado y necesario de la contabilidad financiera, que tiene por objeto brindar información de los hechos en el momento preciso para tomar las decisiones respecto a la minimización de costos. CITATION Gar11 \ 12298 (García & Fernández, 2011) La plataforma de la toma de decisiones a nivel gerencial es la contabilidad de costos porque es una herramienta que nos aprueba medir la capacidad que tiene la empresa con sus clientes, mediante un estudio minucioso de los mismos. CITATION Ber08 \ 12298 (Berrío Guzmán & Castrillón Cifuentes, 2008) La contabilidad administrativa permite a la gerencia hacer más dinámico el proceso administrativo, por lo tanto facilita la planeación, el control administrativo y la toma de decisiones.

La planeación que recibe ayuda de la contabilidad administrativa es básicamente la operativa, ya sea en el proceso de definir precios de venta objetivo, mezcla óptima de producción y venta, estructura de costos, utilidades y rentabilidades atractivas para el negocio.

CITATION Hor12 \ 12298 (Charles, 2012) Los Contadores conceptualizan al costo de un bien como una privación de recursos económicos que se determinan para conseguir un objetivo concreto, se calcula como la suma monetaria que se debe gastar para obtener bienes o servicios. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) Si la empresa tiene que enfrentarse con una estructura de precios de mercado ya existente, la relación entre los costos y los precios tienden a invertirse. En lugar de actuar como base para la determinación del precio, los utiliza para evaluar la conveniencia de aceptar o rechazar un negocio al nivel del precio que prevalece en el mercado. CITATION Aba10 \ 12298 (Restrepo, 2010) Indica que existen 5 conjuntos de empresas, una de estos son aquellas que aceptan apoyarse solo en sus costos y los precios de la competencia para determinar el precio de sus ofertas, sin embargo, sienten que dicha destreza les imposibilita capturar todo el valor que ofrecen sus productos o servicios. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) En la determinación del precio, el costo es solo un factor de mucha importancia, ya que este es un proceso muy complicado, que involucra otros factores ajenos al costo, tales como, la naturaleza de la industria, el grado de competencia entre diferentes industrias y dentro de la misma industria, la elasticidad de la demanda, las acumulaciones del inventario (...) y las restricciones del gobierno. CITATION Par88 \ 12298 (Parada, 1988) La relación (Ingresos, ventas)/Activos es una medida de rotación e indica las veces que, en promedio, los activos son rotados o vendidos a precios de venta y la relación (Costos variables+ costos fijos)/ Activos indica las veces que los activos en promedio, son vendidos a precio de costo. CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas. CITATION Alv10 \ 12298 (Alvarez, 2010) Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente

para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todo los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad.

CITATION Adm13 \ 12298 (Administración de Negocios, 2013) Las empresas deben cumplir sus objetivos, a través de una mayor eficacia, las cual les aprobará estar preparadas para confrontar cualquier posible evento, una de estos escenarios es la vinculada con la reducción de costos para esto es importante contar con un primordial ahorro en egresos y producción. CITATION Adm13 \ 12298 (Administración de Negocios, 2013) La terminología reducción de costos, nos trasborda a una decisión común para mejorar la rentabilidad de la compañía y por consiguiente su producción. Se aplica el proverbio producir más con menos se encuentra muy relacionado con esta definición y se describe en fabricar más o igual con menos su finalidad es reducir costos. CITATION Ger15 \ 12298 (Gerencie.com, 2015)

Existen dos elementos esenciales que establecen la rentabilidad de una sociedad: los ingresos y egresos. En la disposición que una empresa pueda extender sus ventas, estará también aumentando la posibilidad de ser rentable, en la media que una empresa pueda comprimir sus costos, agrandara la posibilidad de conseguir mayores ganancias.

CITATION Cas15 \ 12298 (Castro, 2015)

La rentabilidad es el concepto que mide el aprovechamiento de los recursos financieros de una empresa, es decir si los utiliza de la manera más óptima para sus operaciones. Cada empresa requiere de recursos financieros para llevar a cabo sus actividades y generar beneficios, estos son, por un lado, el capital que aportan los dueños o accionistas y, por otro, el capital que proviene de los acreedores que se considera como deuda.

CITATION Hor12 \ 12298 (Charles, 2012) La existencia de costos de productos erróneos inducirá a deslices a los administradores con respecto de la rentabilidad de diferentes artículos, y podría causar que los gerentes iniciaran de manera inadvertida productos pocos rentables y que subestimaran la jerarquía de los productos rentables. . CITATION Esc12 \ 12298 (Escobar Rodriguez & Cortijo

Gallego, 2012) Los aumentos de la producción, el precio de nuevas mercancías, la renovación de maquinarias y los aumentos de rendimiento sobre la inversión son opciones que involucran costos; y el precio de venta debe asignarse pensando en todas las variables indicadas. CITATION Tol141 \l 3082 (Toledo, 2014) La

finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado.

CITATION Esc12 \l 12298 (Escobar Rodriguez & Cortijo Gallego, 2012) Explica que la categorización de costos en costos fijos y costos variables es suficiente rentable cuando se van acoger disposiciones concernidas con nivel de actividad de la sociedad, y que aprueba realizar un estudio de como las decisiones van afectar a los costos, ingresos y resultados. CITATION Cos \l 12298 (Producción, S.F.)

Los costos de producción se clasifican en dos amplias categorías :COSTOS DIRECTOS O VARIABLES, que son ajustados a la producción, como

la adquisición de

materia prima, y los COSTOS INDIRECTOS , también llamados FIJOS que son independientes de la producción, como son los impuestos. Cabe mencionar que algunos costos no son fijos ni

variables y se los llama SEMIVARIABLES [sic] CITATION Cru11 \l 12298 (Cruz, 2011) El flujo de los costos de producción persigue al movimiento físico de los elementos para la fabricación mientras se hace el ingreso, almacenamiento, gastos y su proceso final al convertirse en artículos listo para la venta, además nos ayuda a la elaboración del estado de resultado, del costo de venta y del costos de cada artículo elaborado. CITATION Alv10 \l 12298 (Alvarez, 2010)

0: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>  
48%

Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio.

CITATION Alt09 \l 12298 (Altahona, 2009) Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o el servicio. Los Gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al Estado de Resultados [sic] CITATION Mon10 \l 12298 (Montoya, 2010) Teniendo en cálculo el acontecimiento que la administración de inventarios simboliza en los gastos generales de la empresa, es obligatorio que el profesional de compras ayude a disminuir los mismos , conservando unos inventarios balanceados, impidiendo gastos financieros, artículos obsoletos y reduciendo el número de acabados que generan pérdidas de ventas e imagen para la sociedad. CITATION Esp111 \l 3082 (Veronica, 2011)

0: <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>

93%

La logística de abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores.

CITATION Roj07 \l 12298 (Rojas, 2007) Los Fletes que se pagan por compra de materiales, son un mayor valor de la materia prima, por lo tanto deben ser cargados al inventario de materias primas, por lo que aumentan el valor de la compra. CITATION Flo09 \l 12298 (Flores, 2009) Los sistemas de costos (...) constituyen factores importantes que hará que tener en cuenta en la instalación de un

sistema de costos : naturaleza del producto que se fabrica , los procesos de fabricación , los métodos de distribución de las ventas, así como la forma y los datos que deben contener los informes que hayan de presentarse a la dirección de la empresa. CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) El propósito final de todo sistema de costos debe ser lograr que a todas las unidades de los productos procesados les sea atribuida una parte de las erogaciones causadas por la producción de la manera más justa posible y que cada una de ellas refleje la rentabilidad resultante de la fabricación de cada producto. 2.3. MARCO CONCEPTUAL 1.- Empresa Comercial Su principal función es actuar como intermediario, comprando y vendiendo artículos terminados. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 2.- Empresa Industrial o Transformación Está dedicada a la adquisición de materias primas o materiales para transformarlos en artículos terminados y venderlos a los consumidores. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 3.- Contabilidad financiera Es aquella que registra las operaciones que vinculan a la empresa con terceros, la información que proporciona sirve para los directivos y para tercera personas y no existe ni registra proceso de transformación. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 4.- Contabilidad de Costos Registra las operaciones referidas a la gestión puramente interna de la empresa, la información que proporciona sirve únicamente para la dirección y existe un registro proceso de transformación. CITATION Flo09 \ 1033 (Flores, 2009) 5.- Costos CITATION Zan13 \ 12298 (Rivero, 2013) Son aquellos recursos utilizados en la fabricación de un artículo en la empresa, igualmente se lo conceptualiza como todo hecho cuantificable para obtener un bien o servicio que generará un rendimiento o utilidad futura para la misma. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) Es lo que cuesta producir o fabricar un producto por medio de las participaciones de sus tres elementos: materias primas o materiales directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Es una fase del procedimiento de contabilidad general, por medio de la cual se registran , resumen, analizan e interpretan los detalles de costo de material , mano de obra, cargos indirectos y costos ajenos a la producción necesarios para producir y vender un artículo. 6.- Costos Fijos Es aquel que se mantiene invariable a cualquier nivel de producción o de venta y la característica que ayuda a su identificación es que estos están dados o calculados en función al tiempo. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 7.- Costos Variables Es aquel que varía aumentando o disminuyendo en forma directamente proporcional al volumen de producción o de ventas. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) Son aquellos que cambian en forma directamente proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) 8.- Costos Semivariable CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) Son aquellos que varían pero no en forma proporcional al volumen de producción o prestación del servicio. Por lo cual se hace necesario desglosarlos en fijos y variables. 9.- Gastos Disminuye las utilidades, es un rubro no recuperable, se da en el momento de adquirir o utilizar servicios, son egresos que se utilizan en la administración y venta del artículo terminado. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 10.- Pérdidas Erogaciones efectuadas que no generaron los ingresos esperados. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 11.- Ganancias Beneficios provenientes de las operaciones de intercambio de la diferencia entre el ingreso que obtiene el ente por la venta de su producto y el costo corriente de los insumos empleados en su producción y comercialización. CITATION Flo09 \ 12298 (Flores, 2009) 12.- Costos Corrientes Son

0: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml>

81%

aquellos en que se incurre durante el ciclo de elaboración al cual se estipulan (Ejemplo: Fuerza motriz, jornales).

CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 13.- Costos Previstos CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) Agregan

0: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

81%

los cargos a los costos con anticipación al período en que efectivamente se realiza el pago (Ejemplo: cargas sociales periódicas). 14.- Costos Diferidos Erogaciones que se cometen en forma diferida (Ejemplo: Seguros, alquileres, depreciaciones, etc.)

CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 15.- Costos Directos Son aquellos cuyo acontecimiento monetario en

0: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml>

90%

un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión. (

Ejemplo: materia prima, jornales, etc.)

CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 16.-

0: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

85%

Costos Indirectos Son aquellos que no pueden asignarse con precisión, por lo tanto se necesita una base de prorrateo (

Ejemplo: Seguros, lubricantes)

CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 17.- Costos industriales Según CITATION Ort13 \ 12298 (Ortiz, 2013) Es un conjunto de egresos o salidas de capital destinadas para la fabricación utilizada para transformar la materia prima en artículos acabados. 18.- Costos Estándares Se hacen cálculos científicos de la cantidad y de los precios del material y de la mano de obra y costos generales de fabricación por cada artículo o producto. CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) 19.- Costos por Absorción Es un método de costeo de inventarios en que todos los costos directos de fabricación y todos los costos de gastos generales de tanto variables como fijos, se consideran como costos inventariables. CITATION Alt09 \ 12298 (Altahona, 2009) 20.- Costeo

0: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

100%

Variables Los costos variables son los únicos en que se incurre de manera directa en la fabricación de un producto,

estos

0: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

100%

aumentan en proporción directa con los cambios que ocurren en la producción.

CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 21.- Costeo histórico o resultante Es aquel que

0: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

76%

primero se consume y luego se establece el costo en virtud de los gastos reales,

se puede utilizar tanto en costos por órdenes como en costos por procesos. CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) 22.- Costeo estimado o presupuesto CITATION Cru11 \ 12298 (Cruz, 2011) Su objetivo principal es la fijación de precios de venta, se asignan de acuerdo con experiencias

anteriores y se lo realiza solo cuando se trabaja con órdenes de producción. 23.- Estado de resultado integral CITATION ELE13 \ 12298 (INTEGRAL, 2013)

El estado de resultado integral es una gráfica separada de las transacciones de ingresos y gastos. Las empresas tendrán éxito o fracasaran dependiendo de su desplazamiento de obtener ingresos por arriba de los gastos. Mientras que los ingresos se registran cuando ha surgido un aumento en los beneficios económicos futuros (ligados a un incremento en los activos o una disminución en los pasivos), los gastos se apuntan cuando ha surgido una deducción en los beneficios económicos futuros, es decir, una reducción en los activos o un incremento en los pasivos. 24.-

Gastos Operacionales Son aquellas reducciones monetarias en el patrimonio, producidas por el esfuerzo financiero de crear ingresos. CITATION APR12 \ 12298 (Solorzano, 2012) 25.- Gastos Operacionales Administrativos Egreso de dinero para administrar correctamente la compañía. Ejemplo: Gasto de sueldo y salarios, honorarios profesionales, impuestos o patentes, seguros. CITATION APR12 \ 12298 (Solorzano, 2012) 26.- Gastos operacionales Ventas Dispuestos para efectuar trabajos de publicidad, comercialización y venta de los productos elaborados. Ejemplo: Gatos de agasajos CITATION APR12 \ 12298 (Solorzano, 2012) 27.- Gastos No Operacionales Es todo aquel que no es necesario para la obtención de ingresos operacionales. CITATION APR12 \ 12298 (Solorzano, 2012) 28.- Rentabilidad CITATION Zam08 \ 12298 (Zamora, 2008)

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa,

demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. 29.-

Utilidades CITATION Zam08 \ 12298 (Zamora, 2008) Son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades 30.- Indicadores de rentabilidad

Según CITATION Ren14 \ 12298 (

rentabilidad, 2014) sirve

para

medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas

en beneficios. Lo más destacado de utilizar este indicador es examinar la manera como se origina el retorno de los valores invertidos en la compañía (Rentabilidad

en el patrimonio

y

0: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>

91%

rentabilidad

del activo total) 31.-

Rentabilidad

Operacional del Patrimonio. Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que

ha

invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Por tanto para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

CITATION Ren14 \ 12298 (

rentabilidad, 2014)

0: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>

86%

Rentabilidad del patrimonio = Utilidad neta Patrimonio 32.-

Margen Operacional La utilidad 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.

La compañía podía desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros CITATION Ren14 \ 12298 (rentabilidad, 2014) Margen Operacional = Utilidad operacional Total ventas 33.-

0: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>

86%

Margen Bruto de Utilidad

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.

Para

las empresas industriales, el costo de venta corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, producto en proceso, producto terminado) puede incidir significativamente sobre el costo de venta y por lo tanto sobre el margen bruto.

CITATION Ren14 \ 12298 (

rentabilidad, 2014) Margen bruto de utilidad= Utilidad bruta Ventas netas 34.- Margen Neto de Utilidad CITATION Ren14 \ 12298 (rentabilidad, 2014)

0: G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.Finanzas I.docx

100%

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta,



se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional, entonces si solamente se analizara el margen neto. Las conclusiones

serian erróneas e incompletas. Margen neto de utilidad = Utilidad neta

Ventas netas 35.-

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

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación presentada en su fórmula, conocida como Sistema Dupont, permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la

0: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx

94%

rentabilidad del activo.

CITATION Ren14 \l 12298 (rentabilidad, 2014) 36.-

Rentabilidad financiera Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial[...]

De esta forma

la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa[...]

refleja además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas inversiones de riesgo.

CITATION Ren14 \l 12298 (rentabilidad, 2014) CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 3.1. Metodología 3.1.1. Tipo de Investigación Para el desarrollo del presente trabajo se han escogido 2 tipos de investigación, las cuales son descriptiva y documental. Investigación Descriptiva.- Esta Investigación es descriptiva porque analiza los procesos de compras en el cumplimiento de la normativa NIC (Normas Internacionales Contabilidad) 2 y con la información recopilada se conoce y se determina las diferentes privativas que son objeto de estudio además de conocer la problemática, circunstancias y cualidades predominantes por medio de la descripción exacta de las actividades. Investigación Documental.- Este tipo de investigación se lo realiza ya que se tomara como unidad de análisis algunos documentos financieros entre ellos tenemos. • Estado de situación Financiera • Estado de resultado integral • Reportes de Ingresos y Egresos a bodegas Los mismos que servirán para el desarrollo de la presente investigación. 3.1.2. Enfoque de la investigación Esta investigación tiene un enfoque cualitativo, ya que posee como finalidad el análisis de información contable de la empresa Wimportsat S.A., que decretaran las causas que han originado los problemas que se investigan. 3.1.3. Técnicas de investigación En el

presente trabajo investigativo se aplicara el análisis documental y la entrevista para obtener información, las mismas que nos ayudara analizar y emitir conclusiones una vez terminada la investigación. Análisis documental.- Esta técnica nos permite obtener una información centralizada de los documentos, los cuales pueden ser analizados con disposición brindando lo más específicos de estos. A su vez al emplear la presente técnica nos ayudara a recoger datos de fuentes como lo son los estados financieros, estado de resultado integral, kardex de inventario. Entrevista.- Se realizara a personas que se consideran fuente primordial de información, como lo son el gerente de la empresa , contador general, jefe de compra y venta, bodega que a través de una guía de preguntas nos ayudara a obtener información referente al costo y su incidencia en la rentabilidad, una vez realizada se procederá con el respectivo análisis. 3.2. Variables de la investigación La presente investigación presente las siguientes variables. • Variable Independiente: Los Costos • Variable Dependiente: La rentabilidad Tabla 2 Operacionalización de las Variables Tipo de Variables Variables Conceptual Indicadores Instrumento

Independiente Los Costos Originados en el proceso de compra y venta Determinar el costo del inventario mediante orden de compra Estado de resultado integral. Presupuesto de compras

Dependiente La Rentabilidad Beneficio obtenidos por la empresa expresado en términos porcentuales Niveles de ingresos, indicadores financieros utilidad neta/ventas Estado de situación financiera. Estado de resultado integral. Elaborado por: Eduardo Sánchez Sierra 3.3. Población y muestra Población Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 12 empleados: personal administrativo (6 personas), personal contable (3 personas), seguridad (1 persona), aseo (1 persona), operario (1 persona), que laboran en la empresa Wimportsat S.A. Muestra El tamaño de la muestra equivale a 5 empleados que representan al personal administrativo y contable. Según tabla 3, se indicará el personal seleccionado como muestra: Tabla 3 Muestra AREA TRABAJADORES GERENTE 1 CONTADOR 1 BODEGUERO 1 JEFE DE COMPRA 1 JEFE DE VENTA 1 TOTAL 5

Fuente: Wimportsat S.A. 3.4 Análisis de los resultados 3.4.1. Análisis documental En el presente análisis se revisara información contable (Estado resultado integral) la cual nos ayudara a determinar en donde se crea el problema de la empresa cumpliendo con los objetivos específicos de la presente investigación. Análisis del volumen de Venta El trabajo de Análisis documental consiste en revisar los estados de resultados integrales de la empresa en los años 2013 - 2014 para establecer las comparaciones respectivas en cuanto al éxito y fracaso en las actividades económicas y cómo éstos influyen en una baja rentabilidad en la empresa. Tabla 4 Variación de estado de resultado integral 2013-2014

Año	Variación	%Variación	Ventas
2013	334.923,38		
2014	345.204,51	10.281,13 3%	
	276.826,53	259.097,56 (17.728,97) (6%)	Costo de venta
	40.473,60	68.333,06 27.859,46 69%	Utilidad Bruta 58.096,85 86.106,95 7.447,84 3%
	27.859,46	69%	Gastos Administrativos 40.473,60 68.333,06
	17.623,25	17.773,89 150,64 1%	Gastos Operativos 40.473,60 68.333,06
			Resultado del Ejercicio 17.623,25 17.773,89 150,64 1%

Fuente: Wimportsat S.A. Figura 1 Gráfico: Comparación de estado resultado integral años 2014-2013 Según lo observado en la tabla 4 , figura 1 se considera el presente análisis de acuerdo a los datos proporcionado por la empresa mediante los estados de resultado integral para conocer las ventas que ha efectuado la compañía durante los años 2013 y 2014 , se procede a presentar las ventas en forma global para realizar un análisis por años y por puntos de distribución que según información entregada por el departamento de venta son: Guayaquil, Quito y Esmeraldas con la finalidad de determinar si el presupuesto de venta se esta cumpliendo. Tabla 5 Ventas por puntos de distribución año 2013

Puntos de Distribución	Artículos de Ferretería	Suministros de Computo	Repuestos de vehículos	Total
Guayaquil	123.913,23	3.360,00	31.234,46	158.507,69
Quito	65.527,29	448,00	11.310,40	77.285,69
Esmeraldas	63.234,00	1.120,00	34.776,00	99.130,00
Total	252.674,52	4.928,00	77.320,86	334.923,38

Fuente: Wimportsat S.A. Figura 2 Gráfico: Ventas por punto de distribución Año 2013 Según tabla 5, figura 2, en el 2013 se realizaron convenios en la ciudad de Quito como resultado se consiguió la captación de 4 nuevos clientes los cuales ayudaron a que la empresa tenga ventas de \$334.923,38 equivalente a un incremento del 28% con relación al 2012,

conjuntamente mediante negociaciones con una marca nacional se pudo realizar un acuerdo para retomar las ventas de artículos de computación que se habían cerrado en el año anterior por decisión de la gerencia, debido a la pequeña ganancia que se obtenía en las ventas de los antes mencionados. Tabla 6 Ventas por puntos de distribución año 2014 Puntos de Distribución Artículos de Ferretería Equipo de Computo Repuestos de vehículos Total Guayaquil 100.238,56 360,00 20.183,65 120.782,21 Quito 45.109,10 120,00 23.780,67 69.009,77 Esmeraldas 86.239,70 0,00 69.172,83 155.412,53 Total 231.587,36 480,00 113.137,15 345.204,51 Fuente: Wimportsat S.A. Figura 3 Gráfico: Ventas por punto de distribución Año 2014 Según tabla 6, figura 3 en el 2014 la empresa factura \$345.204,51 amplía un 3 % con relación al 2013, en este año la empresa por decisiones de los accionistas finiquita la venta de suministros de computo por aumento de precio y poca ganancia que se genera, y decide dedicarse a la captación de nuevos clientes para aumentar sus ventas mediante la comercialización de artículos de ferretería y vehículos, lo que origino como resultado al finalizar el año contable una reducción en la venta de artículos de ferretería por inconvenientes generados en el departamento de compras y un aumento considerable en los repuestos automotriz, gracias a ese aumento en los ingresos la compañía pudo sostener sus costos y gastos. Mediante el análisis realizado y demostrado en las tablas 5 y 6, se determina que el principal punto de distribución se encuentra en la ciudad de Guayaquil y que por el contrario en la ciudad de Quito no se ha realizado una campaña de marketing para poder obtener nuevos clientes, en el 2013 se posee 4 clientes y en el 2014 se mantuvo la misma cartera. Análisis del volumen del Costo de Venta. El costo se considera para los empresarios una parte fundamental dentro de la empresa por la importancia que genera al obtener ganancias en la empresa, cabe mencionar que el costo de venta para Wimportsat S.A. es directamente el precio de lo comprado. Tabla 7 Costo de venta año 2013-2014 Fuente: Wimportsat S.A. Años Monto Variación % 2013 276.826,53 - - 2014 259.097,56 (17.728,97) (6%)

Figura 4 Gráfico: Variación de costo de venta 2013-2014 Según tabla 7 , figura 4, indica que el costo de venta reduce el 2014 un 6 % gracias a las decisiones tomadas por la gerencia de la empresa en reducir sus costos para poder incrementar su rentabilidad, al poseer actividad económica de comisionista solo presenta en su estado de resultado integral como costo de venta el valor de las compras que realizo durante el ejercicio fiscal. Tabla 8 Costo de venta por centrales de costos Artículos 2013 2014 Ferretería 221.120,02 156.120,31 Suministros Computación 4.240,00 430,00 Repuestos Automotriz 51.466,51 102.547,25 Total 276.826,53 259.097,56 Fuente: Wimportsat S.A. En la tabla 8, se quiere demostrar la reducción de costos que hubo en el año 2014 con relación al 2013, sus costos como se conoce es el costo de adquisición el cual la empresa disminuyo por no poseer clientes debido a pérdidas de compradores. El área de ferretería se originó una disminución de clientes en el mes de febrero del 2014, según el Sr. Teófilo Zambrano nos indicó que se perdieron las negociaciones con el proveedor de materiales eléctricos y al no contar con otra opción se tuvo que comprar a precio de mercado y vender a lo mismo para de esta manera no perjudicar las ventas, recién en el mes de noviembre se pudo obtener un nuevo proveedor debido a reuniones con varios distribuidores que no cumplían con la expectativa de los accionistas , en el tiempo que se no se tuvo proveedor se tomó la decisión de solamente vender materiales eléctricos a clientes con mayor jerarquía dentro de la empresa perdiendo el mercado de los minoristas y de los primerizos. El área de suministros de cómputo se eliminó por decisión de la gerencia en excluir este punto de distribución debido a la poca ganancia que se obtenía al vender, el descuento que entregaba el único proveedor era bajo no representaba ni un 20 %, por lo que para la empresa no era rentable además se añade la inexistencia de compradores de cartuchos de tintas ya que el sector empresarial se estaba dedicando a la compra de impresoras de inyección. Y para culminar el área de repuestos automotriz aumento en sus costos debido al incremento que también obtuvo en sus ventas, además de contar con varios proveedores que ayudan a poder negociar y poseer un mejor descuento en el costo de adquisición. Análisis de gastos operacionales. A una simple revisión se puede observar que la tabla 9 nos indica que en el 2014 la empresa tuvo un incremento del 41 % en sus gastos lo cual se va a revisar para determinar el motivo por el cual se originó dicho incremento Tabla 9 Gastos operacionales Años Monto Variación % 2013 40.473,60 2014 68.333,06 27.859,46 41% Fuente: Wimportsat S. Lo que pudimos examinar mediante revisión

física de documentos y demostrarlo en la tabla 10, es que la empresa en el año 2014 incrementa sus gastos debido a que en el 2013 ciertos gastos eran asumidos por el sr. Jhonny Zambrano accionista mayoritario con la finalidad de que la empresa pueda incrementar sus beneficios. La empresa debe poseer en sus estados financieros todos aquellos gastos que genere la empresa debido a su actividad económica o giro del negocio por esta razón se recomienda que la empresa asuma sus gastos para poder tener una rentabilidad correcta. Tabla 10 Gastos operacionales variación año 2014-2013

GASTOS 2013	2014	Variación
SUELDOS (A)	29.442,71	(43.566,24)
BENEFICIOS SOCIALES	14.123,53	5.464,94
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	3.560,69	5.276,80
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.716,11	44,64
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES (B)	1.688,05	1.688,05
SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS(C)	4.000,58	4.000,58
COMISIONES	337,59	337,59
SERVICIOS PUBLICOS (D)	1.021,55	1.021,55
PAGOS POR OTROS SERVICIOS(E)	2.584,36	2.584,36
PAGOS POR OTROS BIENES(F)	1.230,43	1.230,43
OTROS GASTOS	1.960,62	(1.960,62)
TOTAL DE GASTOS	40.473,60	68.333,06
		27.859,46

Fuente: Wimportsat S.A A continuación se proporcionará una breve explicación en el incremento de las cuentas de gastos. A) Sueldos; la empresa realiza un aumento de sueldos al personal que labora en la misma, no incluye gerente ni contador general, cabe mencionar que no se habían aumentado sueldos desde al año 2012. Los gastos como combustibles y lubricantes, suministros, materiales y repuestos, servicios públicos, pago de otros bienes y servicios mediante junta general el accionista mayoritario Sr. Jhonny Zambrano decide no seguir asumiendo estos rubros de sus ingresos, en el año 2013 él se encargó de estos gastos para que la empresa pueda incrementar su rentabilidad sin embargo este año 2014 la compañía asumió sus gastos en torno al giro del negocio. B) Combustibles y Lubricantes, corresponden al vehículo que posee la empresa para realizar sus compras y ventas, en este gastos se encuentran Diesel que utiliza la camioneta y el mantenimiento cada 4.000 kilómetros. C) Suministros, materiales y repuestos, se posee \$3500 en compra de materiales para mantenimiento de la empresa en cambio de techo y aumento de bodega, además de suministros de oficina y aseo. D) Servicios públicos, corresponden a agua, luz y teléfono que consume la empresa durante el año. E) Otros servicios, en esta cuenta encontramos facturas por servicios de cargas en carreteras, y alquiler de bodega desde el mes de octubre del 2014. F) Otros bienes, se encuentran facturas y vales de caja de alimentación del personal administrativo. 3.4.1.1 Registro Contable Al revisar el formulario 101 (Declaración de impuesto a la renta y presentación de balances formulario Nico sociedades y establecimientos permanentes) pudimos observar que la empresa envía como costo de venta el valor total de las compras al casillero 7021(Compras netas locales de productos de la actividad de comisionista), por este motivo revisamos el proceso contable desde la compra hasta la venta del producto y nos encontramos con los siguientes casos. La empresa X.X., solicita a Wimportsat mediante pedido#13768 2 Rollos de plásticos negros 4 Tubos Fluorescentes, los cuales son cotizados para aprobación de compras y fijación de precios.

Cantidad	Artículo	Precio de Compra	% Ganancia	Beneficio	Precio de venta
106,45	Kg Plástico	1,75	25%	0,44	2,19
4	Fluorescentes	2,15	25%	0,54	2,69

Una vez realizada el proceso de aprobación, se realiza la compra del inventario solicitado y se procede con la contabilización. • 2 Rollos de plásticos negros ( 106.45 \*1.75) = 186,29 • 4 Tubos Fluorescentes ( 4 \*2.15) = 8,60 Subtotal 194,89 IVA 12% 23,39 Total Factura \$ 218,28 Descripción Debe Haber Inventario 194,89 IVA Compra 23,39 Ret. Impuesto Renta 1,95 Cta. Por pagar 216,33 P/r compra de inventario. La empresa se encarga de entregar la mercadería adquirida en la bodega de Wimportsat S.A. el mismo día la empresa realiza la venta del producto realizando el siguiente asiento contable. • 2 Rollos de plásticos negros ( 106.45 \*2,19) = 233,13 • 4 Tubos Fluorescentes ( 4 \*2.69) = 10,76 Total Factura 243,89 IVA 12% 29,27 Total Facturar 273,16 A continuación realizaremos el asiento contable como lo plantea la empresa al realizar la venta del respectivo producto. Descripción Debe Haber Clientes 273,16 Venta 243,89 IVA en Venta 29,27 P/r venta de inventario Al finalizar el mes se realiza el asiento contable del costo de venta: Descripción Debe Haber Costo de Venta 194,89 Inventario 194,89 P/r costo de venta. A simple deducción se puede

observar que la empresa obtuvo un beneficio restando ventas menos costo de venta de \$ 49, al seguir revisando asientos contables para determinar si existe algún problema de contabilización nos encontramos con la siguiente novedad: • Con fecha 18 de julio del 2014, la empresa recibe una devolución en venta de un cargador de batería, facturado en junio 29 del 2014 por el cual la empresa realizo el siguiente asiento contable. Descripción Debe Haber Inventario 2.750,00 IVA Compra 330,00 Ret. Impuesto Renta 27,50 Cta. Por pagar 3.052,50 P/Registrar la compra de 1 cargador Batería 24v Descripción Debe Haber Clientes 3.819,20 Venta 3.410,00 IVA en Venta 409,20 P/Registrar la venta se otorgó 30 días de crédito. El 31 de Julio la empresa realiza el asiento contable del costo de venta. Descripción Debe Haber Costo de Venta 2.750,00 Inventario 2.750,00 P/Registrar el costo de venta de la mercadería vendida El proceso contable que se efectuó no hay problema sin embargo al revisar el kardex en el mes de junio se encuentra que en la empresa registro el ingreso y egreso de bodega, pero en julio se registra un nuevo ingreso a bodega por concepto de devolución. (Anexo 1) Figura.5 Kardex de Artículo "Cargador de batería 24 AV" La empresa no realizó ningún asiento contable, simplemente se registró en el kardex como medida de control, la empresa recibe el artículo con opción de cambio en 15 días. A continuación se demuestra la forma de como debió ser la contabilización a fecha de 18 de julio del 2014, Descripción Debe Haber Devolución en venta 3.410,00 IVA venta 409,20 Cliente 3.819,20 P/ Registrar la devolución de cargador de batería 24 AV Descripción Debe Haber Inventario 2.750,00 Costo de venta 2.750,00 P/Registrar reclasificación de costo de venta. El 12 de agosto se recibe por parte del proveedor de Wimportsat el cambio de inventario defectuoso por lo que la empresa cancela un valor adicional de \$ 780 se realiza el siguiente asiento contable: Descripción Debe Haber Inventario 780,00 IVA Compra 93,60 Ret. Impuesto Renta 7,80 Banco 865,80 P/Registrar costo de reparación de cargador 24 AV. Descripción Debe Haber Costo de Venta 780,00 Inventario 780,00 P/Registrar el costo de venta. El asiento contable descrito anteriormente la empresa considera la reparación del cargador de batería directamente al costo sin cobrar un valor adicional al cliente, al no existir un informe por parte de bodega en las condiciones como entrego el producto, Wimportsat tuvo que asumir el costo por la garantía que otorgo al cliente lo que originaría una pérdida de \$120 en relación a la ganancia generada por la venta. El proceso de devolución de mercadería fue de 27 días desde la fecha que ingreso a bodega, lo cual es molestia para el consumidor por el tiempo que pierde su negocio, como explicación del departamento de venta, la empresa debe entregar el artículo donde lo compro para un ingreso de reclamo y posterior solución. La empresa debió contabilizar el arreglo del cargador directamente al gasto porque a pesar de significar un costo adicional al producto vendido no se originó una venta para transferir el presente valor al cliente simplemente se asumió y afectó al costo de venta disminuyendo la ganancia de dicho artículo. • El 21 de agosto se realiza una compra de \$ 8.500 a una empresa en liquidación de materiales de ferretería por aprobación de gerencia, el departamento de contabilidad realiza el siguiente asiento contable: Descripción Debe Haber Inventario 8.500,00 IVA Compra 1.020,00 Impuesto Renta 85,00 Cta. Por pagar 9.435,00 P/Registrar compra de inventario en descuento. El producto adquirido que constaba de materiales de construcción fue ingresado a bodega de una compañía la cual se cancela un valor mensual por el arrendamiento que es de \$110 desde el mes de Octubre del 2014. En noviembre del 2014 la empresa realiza una venta del presente inventario: 200 Mts. de Manguera \$11 Valor del metro = 2.200,00 360 Varillas \$ 10 Valor por varilla = 3.600,00 40 Tablas de laurel a \$ 9,51 cada una = 380.30 6.180,30 Descripción Debe Haber Banco 6.921,94 Venta 6.180,30 IVA venta 741,64 P/Registrar la venta de inventario Al 31 de octubre la empresa realiza el asiento de costo de venta, el que refleja que el porcentaje de precio de venta no fue aplicado el 25 % como había sido asignado en junta de accionista Descripción Debe Haber Costo de Venta 4.578,00 Inventario 4.578,00 P/Registrar costo de venta de inventario En esta ocasión la empresa decide asignar un porcentaje del 35 % de ganancia debido al precio de adquisición bajo que se obtuvo por el descuento adicional al comprar inventario en liquidación, lo que demuestra que la empresa posee una rentabilidad variable, en esta ocasión se obtuvo una ganancia pero no se consideró el costo de bodega y el de transporte para la fijación de precio ya que para la gerencia estos costos no eran significantes en el precio de venta. Al 31 de diciembre del 2014, la empresa no consigue vender el saldo de inventario adquirido en descuento por lo que la empresa realiza un asiento contable determinando el valor de inventario directamente al costo de venta que se

demuestra a continuación mediante el siguiente asiento contable. Descripción Debe Haber Costo de Venta 3.922,00 Inventario 3.922,00 P/Registrar el costo de venta de inventario no vendido Al revisar información física la empresa cuenta con existencias en sus bodegas al finalizar el año 2014, además de inventario que viene arrastrando de años anteriores, lo cual se puede demostrar mediante valores de kardex y a su vez por la inexistencia de un asiento contable en que se registre la venta del saldo restante de inventario adquirido en liquidación, por lo que se manifiesta este procedimiento es erróneo por parte de la empresa que debe de poseer dicho valor como inventario final para poder restarlo y adquirir el costo de venta. El presente coste que es originado por una compra excesiva sin orden de pedido provocaría anomalías de ambos ejercicios fiscales 2014 y 2015, en el año 2014 la empresa tendría un costo de venta mayor y en el 2015 un valor menor debido a que no fue contabilizado como inventario final e inicial por ende la empresa al poseer su actividad económica como comisionista y no cumplirla está llevando su contabilidad de forma equivocada. Según el formulario 101, impuesto a la renta único de sociedades, nos demuestra la fórmula correcta para adquirir el costo de venta para una empresa de actividad económica como Wimportsat S.A. que es la de comercial a continuación mostraremos en la figura 6, como se debe aplicar. Figura 6. Fórmula de Costo de venta Una vez revisado el proceso contable e inspeccionado la forma en que se registra, queremos demostrar la adecuada contabilización en donde se va aplicar la fórmula de costo de venta señalada en la figura.6, de esta manera la empresa llevara una correcta contabilización lo cual ayudará a determinar su rentabilidad, además de calcular su costo de venta. Asiento de Compra Descripción Debe Haber Inventario no producido 8.000,00 IVA 960,00 Ret.Imp.Renta 80,00 Banco 8.880,00

Asiento de Venta Descripción Debe Haber Banco 3875,00 Venta 3875,00

Asiento de Costo de Venta Descripción Debe Haber Costo de Venta 3.100,00 Inventario no producido 3.100,00

El saldo contable de la cuenta inventario no producido con la que finalice el año será el valor de inventario final y por consiguiente el de inventario inicial al comienzo del nuevo ejercicio fiscal, cabe hacer memoria que una empresa dedicada a la actividad de comisionista a nuestra opinión no puede poseer inventarios en sus bodegas al finalizar el año, al no ser que sea por consignación de inventario, porque se entiende que al ser empresa comisionista solamente debe facturar el porcentaje ganado por obtener una venta de dicho inventario y no toda la venta como se lo hace en la actualidad. 3.4.1.2 Fijación de Precios Realizamos un análisis del flujo de efectivo que maneja la empresa, para esto demostraremos mediante dos tablas los ingresos y egresos que tuvo la empresa semestralmente. Tabla. 11 Flujo de efectivo 2do semestre año 2013 Descripción Julio Agosto Septiembre Octubre Noviembre Diciembre Ingresos 24.000,00 26.448,00 21.360,00 31.327,86 29.675,42 28.720,00 Egresos 19.850,00 22.500,00 18.720,00 29.146,20 19.950,50 32.874,84 Liquidez 4.150,00 3.948,00 2.640,00 2.181,66 9.724,92 -4.154,84 Fuente: Wimportsat S.A. Según la tabla 11, el presente flujo sirve como ejemplo a los accionistas que se reúnen en el mes de enero para determinar los porcentajes de ganancias, en el presente análisis de liquidez que varía mes a mes debido a las transiciones de las ventas y compras. Esta fórmula es la que ellos como empresa utilizan para determinar el porcentaje de ganancia en su precio de venta: Valor Mayor de venta 31.327,86  $(12.607,86/31.327,86) = 0.40 * 100 = 40\%$  Valor Menor de Compra - 18.720,00  $(12.607,86/18.720,00) = 0.67 * 100 = 67\%$  Resultado 12.607,86 - 27% Además de utilizar como referencia el incremento de sueldo básico unificado que fue de un 6.92 %, el cual se lo divide para tres (3) esta cantidad es debido a las centrales de costos o líneas de artículos que maneja la compañía lo cual entrega como resultado un 2.307 este porcentaje se añada al obtenido anteriormente:  $-27\% + 2\% = -25\%$  Este porcentaje será el que se deberá aumentar al precio de adquisición para el primer semestre del año, con la simple excepción de los artículos de suministros de computación y repuestos de vehículos que estos porcentajes se alteran de acuerdo al que nos entregue el proveedor, estos son acuerdos que se realizan entre gerentes y por cantidad de compra se entrega un descuento mensual, es decir las compras que realiza las compañías en estos sectores son facturadas al finalizar el mes, en realidad la variación no es más de un 3 % con relación al 25%. Tabla. 12 Flujo de Efectivo 1er. Semestre 2014 Descripción Enero Febrero Marzo

Abril Mayo Junio Ventas 23.120,00 22.240,00 26.780,76 19.520,50 31.120,00 32.248,42 Compras 18.832,25 21.542,34 23.456,91 14.632,12 27.234,56 28.989,99 Liquidez 4.287,75 697,68 3.323,85 4.888,38 3.885,44 3.258,43 Fuente: Wimportsat S.A. Valor Mayor de venta 31.120,00  $(16.496,88/31.120,00) = 0.53 * 100 = 53\%$  Valor Menor de Compra - 14.623,12  $(16.406,88/14.623,12) = 1.12 * 100 = 112\%$  Resultado 16.496,88 -59% El Primer semestre del 2014, nos entrega como resultado un 59% de aumento que se podrían realizar en los inventarios de ferretería, sin embargo aquí se presenta un caso especial en el que no siempre se utiliza la fórmula para determinar la ganancia ya que esta ocasión decidieron en junta dejar al 25% por la situación económica del país y la gran cantidad de demanda que existe según indico Sr. Teófilo Zambrano. A continuación demostraremos mediante la tabla 13, se demostrara los doce (12) productos que poseen mayor volumen de venta en la empresa, para ilustrar la fijación de precio de la empresa Wimportsat S.A. Tabla 13 Cálculo de precio de venta

Artículo	Compra	% de Ganancia	Valor de Ganancia	Precio de Venta
Cartuchos Lexmark	34 28,00	22%	6,16	34,16
Cartuchos Lexmark	34 30,00	22%	6,60	36,60
Tóner Lexmark	220,00	22%	48,40	268,40
Tóner HP	175,00	22%	38,50	213,50
Cruceta Toyo	10,00	24%	2,40	12,40
Ruliman 6007	6,10	24%	1,46	7,56
Ruliman 30210	16,25	24%	3,90	20,15
Ruliman 57551	39,50	24%	9,48	48,98
Cabo (100 Mts)	201,00	25%	50,25	251,25
Mascarillas	0,15	25%	0,04	0,19
Manguera 3/8(100 Mts)	24,00	25%	6,00	30,00
Pilas eveready	0,69	25%	0,17	0,86

Fuente: Wimportsat S.A. Como podemos determinar la empresa no consta con una estructura en la fijación de precios, nos referimos a lo que nos indica la normativa NIC 2, (

0: <http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html>

74%

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.)

Para determinar el precio de venta la empresa clasifica mediante porcentajes de ganancias de acuerdo a las centrales de costos, lo que significa que el porcentaje no es mayor al 25%, esto nos permite pensar que la fijación de precio no cumple con el correcto proceso, cabe mencionar que la asignación de costos al producto puesto a la venta queda a disposición de la gerencia. • Demostración 1 Se solicita a la empresa 800 metros de manguera, por lo que la empresa realiza la cotización y posterior compra. Primer paso. La empresa recibe la solicitud de requisición de inventario de inmediatamente se realizan las proformas y si son aprobada por consiguiente la compra. Segundo paso. La empresa elabora la orden de compra, para posterior despacho (Anexo 1) Tercer paso. Se ingresa el material adquirido a bodega mediante kardex, para posteriormente hacer la salida del mismo. Cuarto paso. Elaboración de guía de remisión y Factura. En la tabla. 13, nos indica que el precio de venta es de \$ 0.30, y el costo de adquisición 0.24 por metro, no incluye transporte, a continuación la correcta asignación de precio. Tabla 14. Fijación de precio- Demostración 1 Fuente: Wimportsat Elaborado por: El autor Según Tabla 14, la empresa vende a 0.30 el metro de manguera, por lo cual al generar un cuadro de ganancia poseemos una diferencia de (\$ 24) y esto ocurre porque la empresa no considero el gasto de transporte que se debe incluir en el coste para posterior fijación de precio como se demuestra en la tabla, el precio de venta debió ser de 0,39 centavos el metro, siendo aun así competitivo ya que según informe del sr. Francisco Rivera el precio de venta en el 2014 era de 0.43 ctvs. • Demostración 2: La empresa X1 realiza una compra de tres (3) productos: pilas, mascarillas y Tóner Lexmark, al realizar la compra del tóner a nuestro proveedor de Latacunga nos indica que se va a cobrar un adicional por él envió a Guayaquil \$6 Tabla.15 Fijación de precio- Demostración 2 Fuente: Wimportsat Elaborado por: El autor • Demostración 3 Empresa X, nos realiza una requisición de repuestos automotriz y cabo para la ciudad de esmeraldas, los 6 rollos de cabo se realiza la compra pero el proveedor no cubre la movilización (Daule- Guayaquil) Tabla.16 Fijación de precio- Demostración 3 Fuente: Wimportsat Elaborado por: El autor Como muestra la tabla 15 y 16, son ejemplos de la forma que se debe considerar realizar la fijación de precio asignando los costos que incurren dentro de la compra-venta de artículos además del porcentaje de ganancia que indique los accionistas de acuerdo al beneficio que quieran obtener. Cabe indicar que los costos como transporte o bodega son

considerados por la empresa como gastos, los cuales por medio del departamento de compra se pudo obtener un listado en los que constaban los artículos antes mencionados con el precio en el mercado por diferentes distribuidores, lo cual nos indica que si es rentable asignar dichos costos al precio de venta ya que de igual manera se posee inferioridad sobre la competencia. (Anexo 2)

3.4.1.4 Análisis comparativo de la rentabilidad Tabla 17 Análisis de rentabilidad entre los años 2013-2014

Descripción	2013	2014
Ventas	334.923,38	345.204,51
Costo de venta	276.826,53	259.097,56
Margen bruto	58.096,85	86.106,95
Gastos operacionales	40.473,60	68.333,06
Resultado del ejercicio	17.623,25	17.773,89
% Rentabilidad	5%	5%

Fuente: Wimportsat S.A. Figura 7 Gráfico: Comparación rentabilidad años 2013- 2014 El análisis comparativo de la rentabilidad se realiza en el periodo fiscal 2014, mediante el formulario 101, estado de resultado integral de la compañía objeto de estudio Wimportsat S.A. Para medir la rentabilidad se aplicaran los diferentes indicadores financieros que lo detallaremos a continuación:

- Rentabilidad operacional, nos indica si una empresa es lucrativa o no , sin razonar los gastos financieros, su fórmula es  $\text{Rentabilidad operacional} = \frac{\text{utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$
- Rentabilidad sobre ventas, detalla el beneficio que tiene la empresa por cada unidad de venta, la fórmula es  $\text{Rentabilidad neta de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$
- Margen bruto de utilidad, este nos permite obtener la rentabilidad de las ventas sobre el costo de venta y de gastos operacionales, formando un beneficio antes de impuestos.  $\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$

Rentabilidad operacional =  $\frac{17.773,45}{345.204,51} = 5\%$   
 Rentabilidad neta de ventas =  $\frac{11.783,80}{345.204,51} = 3\%$   
 Margen bruto =  $\frac{86.106,51}{345.204,51} = 25\%$  (Anexo 3)

De esta manera estamos demostrando la forma adecuada de cómo debería quedar el estado de resultado integral, aplicando la forma correcta de costear para una empresa comercial que maneja inventarios almacenados en sus bodegas al finalizar el ejercicio fiscal, se indica que el saldo de inventario inicial y final se lo obtuvo del kardex contable que maneja la empresa. Una vez demostrada la diferencia de rentabilidad entre ambos estados de resultados podemos concluir que la empresa Wimportsat S.A, sigue siendo poco rentable, obviamente existen puntos porcentuales superiores en el ejemplo de la aplicación del nuevo formato de costo de venta sin embargo una vez revisado los registros contables e información de la compañía se identifica que existen problemas que están influyendo en la rentabilidad tales como:

- Fijación de precio de venta
- Existencia de inventario al 31 de diciembre del 2014
- Registros contables
- Actividad comercial y no comisionista

3.4.2 Análisis de Entrevista Tabla.18 Entrevista al Gerente General. Tema: Los costos y su incidencia en la rentabilidad. Perfil del entrevistado : Gerente General Fecha de Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Teófilo Zambrano Muñoz Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿En que se beneficia la empresa al ser una empresa comisionista? “Disminución de costos, en tener solamente costos de operación y no de producción, para así poder tener un beneficio para la empresa en disminuir costos como mano de obra.”

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Gerente General? “Mi función es administrar la empresa , tomar decisiones, planificar estrategias de venta y llevar un control de todos los movimientos que se realizan en la misma”

3.- ¿Porque empresa comisionista y no comercial? “ Al ser comisionista nos entregan un descuento adicional lo cual es ventaja en el proceso de compra, además de obtener negociaciones con empresas de difícil acceso”

4.- ¿Existe un análisis y revisión de un informe de costos, SI-NO, indique porque? “Cada tres meses se recibe de parte del departamento contable el flujo de efectivo , además de un análisis de costos y gastos que se originan dentro del mes , como gerente mi función es revisarlos y analizarlos para posteriormente emitir un informe a los accionistas de la empresa”

6.- ¿De qué manera se lleva a cabo el proceso de compra? “Semanalmente se emiten requisiciones de materiales los cuales son sustentados por pedidos que realizan las empresas , reviso y apruebo las requisiciones para posteriormente entregar al departamento de compra y que ellos se encarguen de enviar a los proveedores que posee la empresa”

7.- ¿El Transporte o Flete de inventario quien lo asume la empresa o el distribuidor? “ El 95% de las compras que realizamos incluye el transporte a nuestras bodegas, así que no se genera ningún costo, y en las ventas nosotros entregamos a las empresas o ellos vienen a retirar a nuestras bodegas ”

8.- ¿No cree usted que el 95% de las compras que asume el costo de transporte, aumenta el costo de adquisición? “Obviamente deben realizar dicho proceso nuestros proveedores , para ellos tampoco perder”

9.- ¿Se considera los costos para la determinación del



precio de venta? “ El precio de venta se lo determina mediante un porcentaje ya establecido en junta semestral por medio de los accionistas” 10.- ¿Cuáles son las políticas de crédito y pago que maneja Wimportsat S.A.? “Las compras se manejan de acuerdo al presupuesto según lo estipulado hasta \$1000 se paga al contado si es más valor se consigue crédito que van desde los 15 a 30 días, y con las ventas eso depende del departamento contable ellos manejan lo que es el presupuesto” 11.- ¿Cree usted que una estrategia de precios es la clave para la rentabilidad de la empresa? “ Si, obviamente si nosotros poseemos un buen precio y una buena calidad podremos aumentar las ventas a través de la cadena de clientes que se realiza cuando vendes algo que gusta al consumidor final ” 12.- ¿Entonces cree usted que poner un buen precio es la solución para elevar la percepción de valor y reducir la sensibilidad al precio? “ Ese es el objetivo, al manejar diferentes marcas que ayudan a los clientes por su afinidad y desde el punto de vista relacional cuando debes vender un producto porque es el único en el mercado”

Tabla.19 Entrevista al Contador General. Tema : Los costos y su incidencia en la rentabilidad. Perfil del entrevistado : Contador General Fecha de Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Mejía González Mario Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿Cómo empresa comisionista, manejan una estructura de costo de venta? “ El costo de venta significa el costo que se incurre en la venta de un bien como empresa solo determinamos las compras de inventario al costo de venta ” 2.- ¿Existe un Informe de costos y gastos, cada que tiempo se lo emite y a quien se lo dirige? “Como política de la empresa se realiza un informe detallando los costos y gastos que se han generado en la empresa durante el mes, el informe se lo realiza de forma trimestral y se lo entrega al gerente de la empresa” 3.- ¿Tiene conocimiento usted de la forma en que se realiza la fijación de precio? “ Claro que si mediante las centrales de costos , los accionistas deciden el porcentaje de ganancia, es decir de la compra que realizamos nosotros aplicamos un porcentaje que se lo determina en la junta general que se la realiza semestralmente y eso me comunican mediante un oficio la cuál a las compras aplico dicho proporción para obtener ganancia” 4.- ¿Quien determina el precio de venta? “El precio de venta lo determina el mercado, nosotros realizamos compras a un porcentaje de descuento y posteriormente aplicamos el porcentaje de ganancia, ahora si el precio es bajo o alto ya depende del consumidor de la calidad que vendemos” 5.- ¿Cómo influyen las compras en el costo de venta de la empresa? “Nuestra empresa maneja directamente las compras al costo de venta , es decir mientras menor sea el precio de adquisición mayor será la ganancia que se obtendrá” 6.- ¿Cuáles son las políticas de crédito y pago que maneja Wimportsat S.A.? “El crédito que otorgamos a nuestros clientes no es mayor a 30 días , y a los proveedores se les cancela de 15 a 30 días dependiendo del monto que sea la compra” 7.- ¿Según información entregada por el departamento de bodega, la empresa cierra su kardex con un saldo en inventario, porque se de este valor y en donde es contabilizado? “Es mercadería que es comprada en promoción y en ocasiones no tiene salida, o devolución de clientes que no realizaron la compra simplemente el pedido, este valor se lo contabiliza directamente al costo de venta” 8.- ¿Directamente al costo de venta porque no manejar una estructura de costo como lo indican para una empresa comercial? Porque se contabiliza las compras al inventario y en caso de no realizar la venta se lo clasifica al costo de venta directamente y no poseemos esa estructura porque los accionistas decidieron que la empresa comisione inventario, para poder obtener mayores descuentos en la compra, ahora la empresa también en ocasiones posee mercadería en consignación la cual si no tiene salida en 15 días es devuelta al proveedor. 9.- ¿Según su estado de resultado integral año 2013, la empresa no soporta haber tenido gastos que son normales para una empresa, no existieron sin embargo en el 2014 si existen? “ Por decisión de accionistas la empresa disminuyo sus gastos para así poder aumentar su rentabilidad, los gastos básicos en el 2013 eran asumidos por el accionista mayoritario ” 10.- ¿Cree usted que la empresa posee un porcentaje de ganancia que lidere con el mercado, es decir el precio de venta es menor o mayor al del mercado? “ En mi opinión el precio de venta no es mayor ni menor simplemente es el adecuado obviamente siempre va a ver una diferencia hay proveedores que el mismo producto lo ofrecen a menor precio o mayor todo depende la calidad que tiene el artículo”

Tabla.20 Entrevista al Jefe de Departamento de Compra Tema: Los costos y su incidencia en la rentabilidad. Perfil del entrevistado : Jefe departamento de Compra Fecha de Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Rivera Álava Francisco Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿Cuál es su función en el departamento de compras? “ Soy el encargado de revisar las requisiciones que me entrega el departamento de venta , posteriormente elaboro la orden de compra y se envía a gerencia para que ellos aprueben y se realice la compra, además de coordinar la entrega de pedido a nuestros clientes ” 2.- ¿Cuál es el sistema de inventario que utiliza la empresa? “Se realiza bajo pedido del cliente, se procede con la elaboración de la orden de compra al proveedor otorgado por la gerencia para luego generar la factura de venta” 3.- ¿Cuándo se encuentran artículos en descuentos quien es el encargado de generar las compra usted o la gerencia? “La gerencia ellos son los encargados de realizar esas negociaciones , nosotros como departamento solo realizamos el ingreso a nuestra bodega y una requisición de inventario como respaldo a lo recibido” 4.- ¿Existen productos de bajas rotación que pertenezcan a las compras que se realizan por descuentos especiales? “ Al término del 2014 si existen productos en bodega pero se origina por una gran compra que se realizó , pero en otras oportunidades si hay una buena rotación de inventario ” 5.- ¿Usted como encargado de compra, nos podría indicar dentro del proceso de adquisición la empresa cubre el transporte? “ No esa repuesta la posee gerencia o contabilidad nosotros simplemente elaboramos órdenes de compra”

Tabla.21 Entrevista al Jefe de Bodega Tema: Los costos y su incidencia en la rentabilidad. Perfil del entrevistado : Bodega Fecha de Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Zambrano Espinoza Jorge Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿Existe un soporte que respalden los ingresos y salidas de bodega? “Si, en la bitácora se registra además del control del kardex en Excel donde se realiza el debido ingreso y egreso de bodega” 2.- ¿Cuándo hablamos de kardex, es porque la empresa utiliza un sistema contable, que método utilizan? “ No tenemos sistema contable, se realiza mediante hojas de cálculos de Excel y métodos no poseo conocimiento de que es eso ” 3.- ¿Cómo encargado de bodega, dentro del inventario existente hay algunos que hayan ya caducado o que se encuentren en mal estado? “ No hay inventario caducado, pero si hay unos cuantos que se encuentran defectuosos ” 4.- ¿Si existe un producto con algún desperfecto que procedimiento se realiza? “Se notifica al departamento contable para que ellos realicen la verificación y procedan con la baja de dicho inventario”

Tabla.22 Entrevista a Departamento de ventas Tema: Los costos y su incidencia en la rentabilidad. Perfil del entrevistado : Ventas Fecha de Entrevista : 20/02/2016 Entrevistado : Rivera Álava Francisco Entrevistador : Eduardo Sánchez Sierra

1.- ¿Usted como encargado de ventas, le entregan un presupuesto de lo que se debe vender dentro del mes? “Si, junto al gerente general y el departamento contable se realiza un análisis de lo que se debe vender dentro del mes para sustentar los costos y gastos, mi función es verificar quienes son nuestros competidores para poder captar clientes mediante promociones ” 2.- ¿Cuál es el procedimiento cuando existe un producto devuelto, esta pregunta se hace en relación a la revisión del kardex que existe una devolución? “Si el cliente realiza una devolución por algún desperfecto, nosotros entregamos al departamento de compra para que ellos hagan la respectiva orden de reclamo y en un tiempo de 15 a 20 días se realiza el debido cambio ya que como empresa debemos realizar nosotros primero el reclamo a nuestro proveedor ” 3.- ¿Porque 5 días, en caso del que producto exista en bodega no se hace el canje inmediatamente? No, la política de la empresa es de 15 días laborables para realizar el respectivo canje, una vez que el departamento de compra pueda devolver el artículo y que sea aceptado el cambio nosotros procedemos con la devolución” 4.- ¿No cree usted que el hacer esperar al cliente en una devolución, se estaría provocando una insatisfacción de la empresa al consumidor? “Son políticas de la empresa, no es siempre que ocurre este proceso la devolución se dan más en artículos eléctricos, sin embargo la empresa entrega todo debidamente probado con garantía” 5.- ¿Existe un sistema contable que

ustedes manejen para cotejar inventario? “ No existe solo mediante Excel , así que bueno esa es la herramienta que poseemos para llevar un debido control de nuestra bodega ”

Análisis de los involucrados en las entrevistas Se puede determinar mediante el resultado obtenido de las entrevistas al personal seleccionado como muestra de la empresa, los principales inconvenientes que posee la misma. • Fijación de precio, se determina mediante junta de accionista semestralmente. • No se considera el costo de transporte para el precio de venta.

- No se posee gastos administrativos en el 2013.
- Existencia de inventario defectuoso.
- Inexistencia de un sistema de inventario.
- Cliente insatisfecho por la devolución tardía de inventario.

CAPITULO IV 4.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES Conclusiones 1. La empresa Wimportsat S.A. no desempeña la actividad económica de comisionista por la cual se encuentra constituida, lo que ocasiona que no cumpla con el proceso de registrar contablemente sus inventarios, afectando la presentación de sus estados financieros ante los entes de control. 2. La empresa no establece precios de venta en los cuales estén considerados todos los costos de adquisición que se incurren para su comercialización, que permitan determinar su costo de venta. 3. La variación de rentabilidad en la empresa tuvo efecto por la caída de las ventas de artículos eléctricos y suministros de computación, debido al incremento en el costo de adquisición que se tuvo que pagar por la pérdida de proveedores únicos para poder continuar con las ventas de los artículos antes mencionados. Recomendaciones 1. Actualizar el Registro Único Contribuyente (RUC), cambiando su actividad económica de comisionista, por la venta de artículos varios, ajustando sus saldos contables de inventarios para la correcta presentación de los estados financieros ante los entes de control. 2. Asignar todos los costos que se incurren en la adquisición de los productos que se comercializan, para la determinación del costo de venta que les permita obtener información precisa de sus resultados. 3. Realizar una plantilla de registros de proformas con un mínimo de tres proveedores, la cual se actualice de forma semestral con los artículos de mayor rotación, de esta forma la empresa evitará variaciones en su rentabilidad por el incremento del costo de adquisición. 1. 1. Bibliografía Administración de Negocios. (22 de 11 de 2013). Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional. Recuperado el 19 de 01 de 2016, de CINVESTAV: <http://www.administraciondenegocios.imsstructor.cinvestav.mx/index.php/2012-12-20-23-04-36/pymes-al-dia/186-que-puede-hacer-una-empresa-para-reducir-costos> Altahona, T. D. (2009). Libro Práctico sobre contabilidad de costos. Bucaramanga: Porter. Alvarez, O. (11 de 05 de 2010). El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural. Recuperado el 22 de 01 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>

0: Tesis 08-03-2015.docx

93%

Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes , J. (2008). Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios. Barranquilla-Colombia:

Universidad del Norte . Castro, J. (08 de 07 de 2015). CORPONET. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de CORPONET: <http://blog.corponet.com.mx/como-ayuda-un-erp-a-la-rentabilidad-de-tu-empresa> Charles, H. (2012). Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial. México: Pearson Educación de México, S.A. Cruz, O. (29 de 03 de 2011). Scribd. Recuperado el 18 de 01 de 2016, de <https://es.scribd.com/doc/51772300/9/COMO-CALCULAR-LOS-COSTOS-DE-PRODUCCION#> Escobar Rodriguez , T., & Cortijo Gallego, V. (2012). Fundamentos de contabilidad de Gestión. Madrid: Pearson Educación, S.A. Flores, L. (2009). Contabilidad de Costos. Guayaquil: Manglar.

Fulton, J. (24 de 08 de 2012). Ehowenespanol. Recuperado el 22 de 01 de 2016, de [http://www.ehowenespanol.com/definicion-comisionista-hechos\\_123734/](http://www.ehowenespanol.com/definicion-comisionista-hechos_123734/) Garcia, D., & Fernandez, J. (10 de 2011). Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Economicas y Politicas. Recuperado el 18 de 01 de 2016, de EUMED: <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html> Gerencie.com. (07 de 04 de 2015). Como determinar el costo de producción y venta. Recuperado el 19 de 01 de 2016, de <http://www.gerencie.com/como-determinar-el-costo-de-produccion-y-venta.html> Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (2010). Actividades Economicas del País. Recuperado el 06 de 01 de 2016, de Censo de Población y Vivienda: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf> INTEGRAL, E. E. (30 de 09 de 2013). GESTION.EL DIARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE PERU. Obtenido de <http://gestion.pe/tendencias/estado-resultado-integral-2077431> Martinez, E. (2007). Gestión de Compras: Negociación y estrategias de aprovisionamiento. Madrid: Fundación Confemetal. Montoya, A. (2010). Administración de compras. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones. Ortiz, V. (04 de 03 de 2013). Slideshare.Net. Obtenido de <http://es.slideshare.net/vanlock/costos-industriales-definicion-basica> Parada, J. (1988). Rentabilidad Empresarial : Un enfoque de Gestión. Concepción-Chile: Universidad de Concepción. Producción, C. d. (S.F.). Food and Agriculture Organization of the United Nations. Recuperado el 20 de 01 de 2016, de FAO: <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s06.htm#4.1> flujo de caja y costo de producción rentabilidad, I. d. (24 de 04 de 2014). Prezi.com. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> Restrepo, N. (2010). El precio: Clave de la Rentabilidad. Bogota: Planeta Colombiana S.A., Rivero, J. (2013). Costos y presupuestos: Retos de todo los días. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C. Rojas, R. (2007). Sistemas de Costos. Un proceso para su implementación. Manizales-Colombia: Centro de Publicaciones. Universidad Nacional de Colombia. Solorzano, M. (06 de 11 de 2012). Slideshare.Net. Recuperado el 24 de 01 de 2016, de Servicio Nacional de Aprendizaje : <http://es.slideshare.net/masolc/los-costos-y-los-gastos-definicion-y-calsificacin> Toledo, E. (12 de 10 de 2014). Soluciones estratégicas y servicios de asistencia rápida S.A.C. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de SESAR: <http://es.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras?related=1> Veronica, E. (31 de 10 de 2011). slideshare.net. Obtenido de <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras> Zamora, A. (2008). Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de eumed.net:

0: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx

100%

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> 1

Se considera x al proveedor por no contar con el permiso de la empresa para publicar su nombre con respeto a la confiabilidad. 81

[Metadata removed]

## Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

Instances from: G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.Finanzas I.docx

12: G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.Finanzas I.docx 100%

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta,

se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional, entonces si solamente se analizara el margen neto. Las conclusiones

12: G2.Lupercio.Gualan.Gabriel.Finanzas I.docx 100%

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones

Instances from: Tesis 08-03-2015.docx

15: Tesis 08-03-2015.docx

93%

Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes, J. (2008). Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios. Barranquilla-Colombia:

15: Tesis 08-03-2015.docx

93%

Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes, J. (2008). Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios (Segunda ed.). Barranquilla, Colombia:

Instances from: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx

13: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx 94%

rentabilidad del activo.

CITATION Ren14 \l 12298 (rentabilidad, 2014) 36.-

Rentabilidad financiera Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial[...]

De esta forma

la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa[...]

refleja además, las expectativas de los accionistas o socios , que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad , que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas inversiones de riesgo.

16: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx 100%

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> 1

13: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx 94%

rentabilidad del activo total). Rentabilidad

Financiera Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial. De esta forma, la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

16: Evelyn\_Medina\_9d\_Tesis.docx 100%

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> •

Instances from: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml>

3: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 81%

los cargos a los costos con anticipación al período en que efectivamente se realiza el pago (Ejemplo: cargas sociales periódicas). 14.- Costos Diferidos Erogaciones que se cometen en forma diferida (Ejemplo: Seguros, alquileres, depreciaciones, etc.)

3: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 81%

los cargos a los costos con anticipación al momento en que efectivamente se realiza el pago (ej.: cargas sociales periódicas). • costos diferidos: erogaciones que se efectúan en forma diferida ej.: seguros, alquileres, depreciaciones, etc.). •

5: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 85%

Costos Indirectos Son aquellos que no pueden asignarse con precisión, por lo tanto se necesita una base de prorrateo (Ejemplo: Seguros, lubricantes)

5: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 85%

costos indirectos: aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto se necesita una base de prorrateo (seguros, lubricantes). •

6: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 100%

Variables Los costos variables son los únicos en que se incurre de manera directa en la fabricación de un producto,

6: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 100%

variables.. Los costos variables son los únicos en que se incurre de manera directa en la fabricación de un producto.

7: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 100%

aumentan en proporción directa con los cambios que ocurren en la producción.

7: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 100%

aumentan en proporción directa con los cambios que ocurren en la producción.



8: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 76%

primero se consume y luego se establece el costo en virtud de los gastos reales,

8: <http://www.monografias.com/trabajos14/fundaecono/fundaecono.shtml> 76%

Primero se consume y luego se determinan el costo en virtud de los insumos reales.

Instances from: <http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html>

14: <http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html> 74%

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.)

14: <http://html.rincondelvago.com/principios-de-contabilidad-general.html> 74%

El costo de los inventarios debe comprender todos los costos derivados de la adquisición y conversión de los mismos, así como otros costos en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Instances from: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml>

2: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml> 81%

aquellos en que se incurre durante el ciclo de elaboración al cual se estipulan (Ejemplo: Fuerza motriz, jornales).

2: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml> 81%

aquellos en que se incurre durante el ciclo de producción al cual se asignan (ejemplo: Fuerza motriz, jornales). •

4: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml> 90%

un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión. (

Ejemplo: materia prima, jornales, etc.)

4: <http://www.monografias.com/trabajos55/control-costos-supervisores/control-costos-supervisores2.shtml> 90%

un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión (materia prima, jornales, etc.) •

Instances from: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>

0: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa> 48%

Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio.

0: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa> 48%

Una empresa bien gestionada debe tener analizados sus gastos de forma muy detallada y entender y controlar, no sólo cómo estos impactan su negocio, pero cómo se desarrollan con cambios en su negocio, y especialmente con reducciones del negocio.

Instances from: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/>

9: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 91%

rentabilidad

del activo total) 31.-

Rentabilidad

Operacional del Patrimonio. Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que

ha

invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Por tanto para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

9: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 91%

Rentabilidad Operacional del Patrimonio La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

10: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 86%

Rentabilidad del patrimonio = Utilidad neta Patrimonio 32.-

Margen Operacional La utilidad 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.

10: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 86%

rentabilidad del patrimonio y rentabilidad

del activo total). Margen Operacional. La utilidad operacional está influenciada no sólo 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.

11: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 86%

## Margen Bruto de Utilidad

### 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.

### Para

las empresas industriales, el costo de venta corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, producto en proceso, producto terminado) puede incidir significativamente sobre el costo de venta y por lo tanto sobre el margen bruto.

11: <https://prezi.com/wyslorjvdhv2/indicadores-de-rentabilidad/> 86%

Margen Bruto de Utilidad 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. En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto.

Instances from: <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras>

1: <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras> 93%

La logística de abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores.

1: <http://es.slideshare.net/veroperdo/gestin-de-compras> 93%

La Logística de Abastecimiento agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventarios, e incluyen actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores.

**Título:** Los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

**AUTORES:** EDUARDO ANDRÉS SÁNCHEZ SIERRA. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

**RESUMEN:** El presente artículo tiene como **objetivo** estudiar los costos de la empresa Wimportsat S.A., y su incidencia en la rentabilidad, por lo cual se analizan e interpretan bases teóricas y conceptuales de las diferentes actividades contables que ayuden a la identificación de la problemática. Se aplicaron **metodologías** de investigación descriptiva, aportando con un enfoque cualitativo por ende se empleó las técnicas de investigación como la entrevista y el análisis documental. Se **logró como resultado** establecer una adecuada asignación de costos para determinar el precio de venta y la revisión de los registros contables que permitan cumplir con los objetivos de la compañía.

**PALABRA CLAVE:** Costos, incidencia, rentabilidad, precio de venta, registros contables.

**KEY WORDS:** Costs, incidence, cost effectiveness, sale price, accounting records

**PALABRA CHAVE:** Custos, incidencia, rentabilidade, preco de venda, registros contábeis.

## **INTRODUCCIÓN**

El presente artículo tiene como finalidad estudiar el comportamiento de los costos y su incidencia en la rentabilidad. Por consiguiente, se llevará acabo el estudio en WIMPORTSAT S.A., su actividad económica es la de comisionista, sin embargo se enfoca en la comercialización de artículos varios como ferretería, repuestos automotriz, suministros de computación al por menor y mayor, actualmente presenta ventas en las ciudades de Guayaquil, Quito y Esmeraldas.



Actualmente la empresa presenta falta de estudios y análisis de los costos por parte de los accionistas, a pesar de poseer precios competitivos y en ciertos artículos muy inferiores a los precios de mercado no han podido establecer una rentabilidad adecuada para la empresa.

La situación económica que actualmente atraviesa el país, se ve en la necesidad de buscar estrategias para aumentar sus ventas y buscar una reducción de costos dejando la importancia de vender artículos de calidad, para inclinarse únicamente en la necesidad del consumidor. Claramente, el estudio de los costos es relevante para analizar el beneficio sobre ventas que posee la empresa. Con esta visión se pretende que la empresa mantenga la cartera y a su vez busque un incremento en la misma.

## **Desarrollo**

En cuanto al problema de investigación se traza como **Objetivo general:**

Evaluar los costos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Wimportsat S.A.

Y como **Objetivos específicos:**

- Analizar el efecto de los registros contables en los inventarios.
- Determinar los costos totales para la fijación de precios de venta en la empresa Wimportsat S.A.
- Demostrar la incidencia que originan los costos en la rentabilidad de la empresa.

La **idea a defender** que guía la investigación es:

Una eficiente aplicación de costos permite obtener un margen de rentabilidad aceptable en la compañía.

Las variables identificadas en el desarrollo del proyecto de investigación:

**Variable dependiente**

La rentabilidad

**Variable independiente**

Los costos.

Para el desarrollo del presente trabajo de titulación, se ha considerado fuentes de información como libros, tesis, folletos, leyes y reglamentos, en donde se pudo confirmar la existencia de documentos similares enfocados al análisis de los costos de los cuales se pudo obtener lo más relevante que se detalla a continuación:

El **marco teórico** que ampara la investigación tiene argumentos de autores como: Para (Garcia & Fernandez, 2011) La plataforma de la toma de decisiones a nivel gerencial es la contabilidad de costos porque es una herramienta que nos aprueba medir la capacidad que tiene la empresa con sus clientes, mediante un estudio minucioso de los mismos. Según (Rivero, 2013) La contabilidad de costos sirve para establecer los inventarios, el costo de venta y la ganancia del ejercicio fiscal que contribuyen con información distinguida para la toma de decisiones en las compañías, además de reconocer el cálculo de razones financieras como utilidad a ventas, inversión y activos que se verían afectadas por un precio correcto de los inventarios y, por efecto, del costo de venta., dentro de esta investigación es de suma importancia la fijación de precio por lo cual según (Altahona, 2009) Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (Administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas.

(Alvarez, 2010) Una sociedad tiene como meta generar utilidad suficiente para beneficiar su inversión en la empresa y, para eso, fija los precios al nivel preciso para, posteriormente de deducir todo los gastos, formar el beneficio necesario para testificar su sostenibilidad, es necesario conocer la definición de los costos (Compras) y gastos por lo que para (Toledo, 2014) La finalidad de comprar inventario debe poseer la calidad adecuada, la cantidad necesaria, en la fecha oportuna, al precio correcto, de la fuente adecuada, y con la entrega en el lugar apropiado. Y gastos según (Alvarez, 2010) Una sociedad bien negociada debe tener examinado sus gastos de forma muy puntualizada, pensar y controlar, no solo como estos impactan su ejercicio, pero como se desenvuelven con cambios en su negocio, y fundamentalmente con disminuciones del negocio.

(Castro, 2015) La rentabilidad es el concepto que mide el aprovechamiento de los recursos financieros de una empresa, es decir si los utiliza de la manera más óptima para sus operaciones. Cada empresa requiere de recursos financieros para llevar a cabo sus actividades y generar beneficios, estos son, por un lado, el capital que aportan los dueños o accionistas y, por otro, el capital que proviene de los acreedores que se considera como deuda.

(Charles, 2012) La existencia de costos de productos erróneos inducirá a deslices a los administradores con respecto de la rentabilidad de diferentes artículos, y podría causar que los gerentes iniciaran de manera inadvertida productos pocos rentables y que subestimarán la jerarquía de los productos rentables.

(Altahona, 2009) El propósito final de todo sistema de costos debe ser lograr que a todas las unidades de los productos procesados les sea atribuida una parte de las erogaciones causadas por la producción de la manera más justa posible y que cada una de ellas refleje la rentabilidad resultante de la fabricación de cada producto.

Al mencionar costos, se refiere a la logística como tal y los costos que se han incurrido en su proceso de compra y venta. Se analizó varios criterios de la importancia de los costos, el criterio que comparten se basa en la coordinación de los distintos actores vinculados con la gestión de compras, recordemos que el costo es el precio que uno adquiere un bien el cuál va ser designado como inventario dispuesto a la venta, el mismo

que se debe asignar costos que incurran durante el proceso de comercialización como lo indica la normativa NIC. 2.

## **Materiales y Métodos**

El **enfoque** de la investigación es cualitativo porque se analiza la información contable de la empresa Wimportsat S.A., que decretaran las causas que han originado los problemas que se investigan, El **alcance** de la investigación es descriptivo porque se analiza el proceso de compras y el cumplimiento de leyes y reglamentos y documental porqué se analizaran algunos documentos contables-financieros de la empresa.

Las **técnicas** que se aplicaron fueron: la **entrevista**, gerente general, contador, jefe de compras, jefe de ventas, encargado de bodega que de forma directa e indirecta están vinculados con el proceso de costos. En cuanto a la **observación directa**, se visualizó las actividades del proceso de fijación de precio y contabilización de transacciones contables.



## **Resultados**

La empresa no realiza una correcta aplicación de fijación de precio, no se consideran los costos que influyen en el proceso de compra de venta lo que genera que la empresa no posea una adecuada rentabilidad, además de no cumplir con la actividad económica por la cual se encuentra registrado en el SRI, que es la de comisionista. Wimportsat desempeña la función de una empresa comercial lo que afecta a la empresa en sus registros contables, la forma en que actualmente se calcula el costo de venta no es la adecuada lo que está generando una rentabilidad errónea dentro del estado financiero.

Es necesario, que la empresa cambie su actividad económica de comisionista a comercial (venta de artículos varios) , ajustando sus saldos contables de inventario para la correcta presentación de los estados financieros antes los entes de control.

También es preciso asignar todos los costos y gastos que se incurren dentro del proceso compra-venta de los productos que se distribuyen para poder determinar el margen de utilidad que se desee, lo aconsejable es un 50 % sobre los costos y gastos, considerando los precios de venta de la competencia.

Realizar una plantilla de registros de proformas con un mínimo de tres proveedores, la cual se actualice de forma semestral con los artículos de mayor rotación, de esta forma la empresa evitara variaciones en su rentabilidad por el incremento de costo de adquisición que se genera cuando existe escasez de producto.

Además de poder aportar con las siguientes pautas que la empresa debe mejorar para poseer resultados reales:

Los gastos que genera la empresa no deben ser asumido por el o los accionistas , deben de ser considerados por la empresa ya que son generados por la actividad o giro del

negocio , de esta manera la empresa podrá tener en sus estados financieros una información real.

También se sugiere el servicio al cliente mejore, de acuerdo a lo revisado el tiempo que se demora para una devolución no es el correcto ya que Wimportsat puede perder clientes por demora en entrega de producto.

Y por último se deben enfocar en la captación de nuevos clientes mediante campañas de mercadeo en las ciudades como Quito y Esmeraldas, donde poseen inferiores.

### **Idea a defender**

En cuanto a los costos, la empresa Wimportsat S.A., solamente aplica el costo de adquisición más el porcentaje de ganancia para asignar el precio de venta, lo cual no está permitiendo que la empresa posea una rentabilidad superior al 25 % debido a la compra-venta. Al no ser una empresa industrial debe de basarse en los precios de la competencia y buscar los menores precios, sin embargo esto puede ocasionar que la empresa se afecte a ella misma, al no establecer una correcta fijación de precio de venta estaría provocando una pérdida para la empresa en vender a menor precio , por buscar mercado , Wimportsat S.A. , vende a un precio inferior sin considerar los costos lo cual genera que la empresa posea una rentabilidad baja.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

Altahona, T. D. (2009). *Libro Práctico sobre contabilidad de costos*. Bucaramanga: Porter.

Alvarez, O. (11 de 05 de 2010). *El Blog Salmon. Economía y finanzas en su color natural*. Recuperado el 22 de 01 de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/cuales-son-los-gastos-de-una-empresa>

Garcia, D., & Fernandez, J. (10 de 2011). *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Políticas*. Recuperado el 18 de 01 de 2016, de EUMED: <http://www.eumed.net/ce/2011b/gbfc.html>

Rivero, J. (2013). *Costos y presupuestos: Retos de todo los días*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C.

Toledo, E. (12 de 10 de 2014). *Soluciones estratégicas y servicios de asistencia rápida S.A.C*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de SESAR: <http://es.slideshare.net/etoledoa/gestion-en-compras?related=1>