



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE RENTABILIDAD A LA COMERCIALIZADORA
ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A., CANTÓN LA
LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2017– 2021.**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTOR:

María José Vergara Vaque

LA LIBERTAD – ECUADOR

AGOSTO – 2022

AUTOR:

Vergara Vaque María José

TUTOR:

MSc. Villao Santos Flor María

Resumen

El trabajo investigativo “Análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021”, tiene como objetivos: Identificar los índices de aplicación para la rentabilidad sobre las ventas, cuentas por cobrar y los inventarios, interpretar los resultados mostrados en los indicadores de rentabilidad utilizados y aplicar los indicadores financieros para la determinación de la rentabilidad. Fue necesario la utilización de una metodología descriptiva, con un enfoque cualitativo – cuantitativo, aplicando la entrevista y análisis de documentos como instrumentos, fue necesario obtener datos de dos elementos importantes en la organización, la muestra fue no probabilística a conveniencia para la factibilidad de obtener información que aporten con profundidad la investigación. Como resultados se evidenció que la empresa no cumple con las políticas de crédito para su cartera de 90 días en plazo máximo, lo que retrasa la rotación y no da liquidez para solventar los gastos en las operaciones; la entidad ha venido percibiendo créditos de clientes en años anteriores, el ciclo termina pero ese dinero no es recuperable. La rotación de inventarios en la empresa es inadecuada, se percibe en que dificultosamente los productos en stock han sido renovados y duran más tiempo para realizar una nueva existencias de su mercadería; cuando se renueva los productos en ventas este por pandemia en relación a su costo se lo tuvo que sacar a un menor precio. Tales razones hacen que sea importante nuevas políticas de cobro y sobre todo se pueda cancelar a los proveedores las compras que realiza la empresa.

Palabras claves: Análisis de rentabilidad, inventarios, ventas y crédito.

Abstract

The research work "Analysis of profitability of the Ecuadorian footwear company Comecsa S.A., canton La Libertad, province of Santa Elena, 2017 – 2021", has as its objectives: Identify the application rates for profitability on sales, accounts receivable and inventories, interpret the results shown in the profitability indicators used and apply the financial indicators to determine profitability. It was necessary to use a descriptive methodology, with a qualitative - quantitative approach, applying the interview and analysis of documents as instruments, it was necessary to obtain data from two important elements in the organization, the sample was non-probabilistic at convenience for the feasibility of obtaining information that contributes in depth to the investigation. As a result, it was evidenced that the company does not comply with the credit policies for its 90-day portfolio in a maximum term, which delays the rotation and does not provide liquidity to cover the expenses in the operations; the entity has been receiving credits from clients in previous years, the cycle ends but that money is not recoverable. The rotation of inventories in the company is inadequate, it is perceived that the products in stock have been renewed with difficulty and last longer to make a new stock of their merchandise; when the products in sales are renewed, this due to a pandemic in relation to its cost, it had to be removed at a lower price. Such reasons make new collection policies important and, above all, purchases made by the company can be canceled from suppliers.

Keywords: Analysis of profitability, inventories, sales and credit.

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, “ANÁLISIS DE RENTABILIDAD A LA COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A., CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2017 – 2021”, elaborado por el Srta. María José Vergara Vaque egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



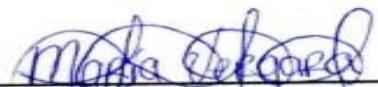
Ing. Villao Santos Flor María; MSc.

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación con el Título de **“ANÁLISIS DE RENTABILIDAD A LA COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A., CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2017 – 2021”**, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, María José Vergara Vaque con cédula de identidad número 2450015850 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

f. 

VERGARA VAQUE MARÍA JOSÉ

C.C. No.: 2450015850

AGRADECIMIENTOS

Durante la etapa como estudiante de la Universidad Estatal Península de Santa Elena recibí el apoyo de muchas personas, en primer lugar le doy gracias a Dios porque es el guía de mi vida y me ha dado las fuerzas necesaria para no decaer, agradezco a mi madre por ser ese pilar fundamental en todos los momentos de mi vida, ser la persona más importante que me cuida, y parte de mi familia materna que estuvo ahí.

Por consiguiente durante esta etapa conocí personas increíbles, llenas de luz y de una energía única, las cuales puedo considerar mis amigas y hermanas de corazón como lo son Jenniffer y Caroline, el apoyo de ellas fue algo increíble. Es muy relevante darle las gracias a una persona que ha sido como una segunda madre que Dios puso en mi camino Hermana Dora y como no a toda su familia; cada uno de mis compañeros que aportaron con cada uno de sus conocimientos, a todos los docentes que estuvieron dentro de la carrera impartiendo sus experiencias y llenar de actitud a todos nosotros para ser profesionales a carta cabal.

A todos aquellos que confiaron en mí, muchas gracias.

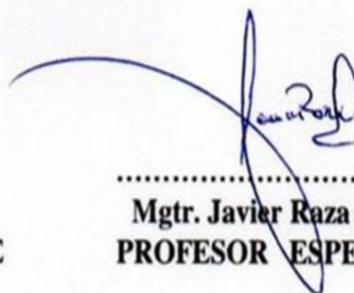
DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación a Dios por guiarme y bendecirme cada día, siempre teniendo la misión y visión hacia el futuro siendo así llegar a la cima del éxito. A mi madre que a pesar las dificultades está presente siempre, sé que está orgullosa de su hija, siendo ella mi fuente para cumplir esta meta. En ese mismo sentido les agradezco a mis familiares, amigos y novio, que estuvieron día a día ayudándome, dándome fuerza y valor para que siga adelante a pesar de las limitaciones. A mis hermanos, quienes han sabido entregarme todo su amor, comprensión, apoyo moral e incondicional, y sobre todo brindándome alegrías, esperando que siempre estén en cada etapa de mi vida. Siendo así dedico a los docentes que impartieron sus conocimientos y apoyo para la elaboración de esta tesis, en el transcurso de mi carrera como estudiante.

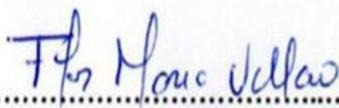
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



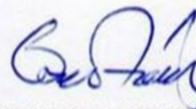
.....
Eco. Roxana Álvarez Acosta, Mgtr.
DIRECTOR DE LA CARRERA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



.....
Mgtr. Javier Raza Caicedo
PROFESOR ESPECIALISTA



.....
Ing. Flor María Villao Santos, MSc.
PROFESOR TUTOR



.....
Ing. Gladys Vélez García, MSc.
DOCENTE UNIDAD DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR II

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA CIENTÍFICO.....	3
OBJETIVOS	4
JUSTIFICACIÓN	5
CAPÍTULO I.....	7
Marco teórico	7
1.1. Revisión de Literatura	7
1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos.	9
1.3. Fundamentos, sociales, psicológicos y legales.....	19
CAPÍTULO II	30
Metodología	30
2.1. Tipo de investigación	30
2.2. Métodos de la investigación.....	31
2.3. Diseño de muestro.....	33
2.4. Diseño de recolección de datos	35
CAPÍTULO III.....	36
Resultados y discusión	36
3.1. Análisis de datos	36
3.2. Discusión.....	53
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXOS	61

Tabla 1 Personal de la empresa Comecsa S.A.	34
Tabla 2 Margen operacional.....	43
Tabla 3 Rotación de Cartera (Nº veces).....	45
Tabla 4 Rotación de Cartera (tiempo).....	47
Tabla 5 Rotación Inventario (Nº veces).....	49
Tabla 6 Rotación Inventario (tiempo).....	51
Figura 1 Margen Operacional	44
Figura 2 Rotación Cartera (Nº veces)	46
Figura 3 Rotación de Cartera (tiempo).....	48
Figura 4 Rotación Inventario (Nº veces).....	50
Figura 5 Rotación Inventario (tiempo).....	52

ANEXOS A Carta Aval	61
ANEXOS B Oficio Modalidad de Titulación	62
ANEXOS C Preguntas de Entrevista al Contador	63
ANEXOS D Preguntas de Entrevista al Jefe de Ventas.....	64
ANEXOS E Estados de Situación Financiera COMECSA S.A.	65
ANEXOS F Estados de Resultado Integral.....	66
ANEXOS G Cronograma de Trabajo Tutor.....	67
ANEXOS H Matriz de Consistencia.....	68

INTRODUCCIÓN

Dentro del mundo de las finanzas, la contabilidad es una herramienta que permite llevar de forma clara y ordenada las funciones ejecutadas por el personal administrativo y también obtener un mayor control de las actividades operativas de la empresa, por eso, es necesaria la aplicación de indicadores financieros que permitan medir la capacidad del rendimiento en sus operaciones.

En el Ecuador, dentro del último siglo uno de los principales problemas de la rentabilidad en las empresas fue la necesidad de ajustarse a los constantes cambios en el ámbito económico, que afectaron ciertos activos como las cuentas por cobrar, inventarios y su transformación al efectivo, que son la base de la liquidez de toda entidad.

La importancia del análisis de la rentabilidad es determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o liquidez como variables fundamentales de toda actividad económica.

La presente investigación busca realizar un análisis de rentabilidad de la empresa Comecsa S.A. cantón La Libertad, indicándonos así que opciones les dará para mejorar los niveles de rentabilidad y tiene significativa relevancia puesto que su aplicación se realiza con el afán de determinar el grado de rentabilidad que posee

la empresa y los índices de rotación en las cuentas por cobrar e inventario. Ante los resultados obtenidos, se recomendó en forma objetiva alternativas que permitan a sus administradores mejorar la situación económica operacional, a través de la implementación de nuevas estrategias de venta y políticas crediticias para recuperar en forma oportuna los créditos concedidos, si este fuera el caso.

El presente trabajo de investigación se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I se despliega el marco teórico en el que se respalda científicamente puntualizando definiciones con relación al tema de investigación.

Capítulo II, se describen las metodologías aplicadas en la investigación, los tipos y diseños en recolección de información por el que se identifica el objeto de estudio.

Capítulo III se muestran los resultados obtenidos en la investigación, análisis de datos, posteriormente las conclusiones que se han generado en el proceso de investigación y recomendaciones que ayuden al cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente, el comercio está sujeto a un mundo tecnificado y globalizado, esto hace que las empresas se vuelvan más competitivas y apunten a la expansión buscando nuevos mercados donde puedan desarrollar el comercio de los bienes que poseen y fabrican, esto acompañado de un estudio de rentabilidad para valorar su participación dentro del sector al que pertenece.

La implementación de indicadores de rentabilidad puede convertirse en una herramienta muy útil para la gerencia porque con los resultados obtenidos, se pueden tomar decisiones respecto a inversiones, adquisiciones y otros que tengan que tengan un impacto en los Estados Financieros de la empresa.

La empresa COMECSA S.A. se dedica a la comercialización de calzado, ropa confeccionada, y demás prendas de vestir; el presente trabajo de investigación busca determinar la rentabilidad a través de índices y las variaciones que ha sufrido la empresa durante el periodo comprendido entre el año 2017 al 2021, en marco de problemas como: retraso en los cobros de créditos a clientes, la tardanza en realizar las existencias de sus inventarios, de ser así tomar necesariamente medidas ante estas posibles debilidades, que están afectando las operaciones.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA CIENTÍFICO

¿Cuál es el estudio de la rentabilidad en la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, durante el periodo 2017 – 2021?

OBJETIVOS

General

Determinar la rentabilidad de la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021.

Específicos

- Identificar los índices de aplicación para la rentabilidad sobre las ventas, cuentas por cobrar y los inventarios de la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021.
- Interpretar los resultados mostrados en los indicadores de rentabilidad utilizados en la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021.
- Aplicar los indicadores financieros para la determinación de la rentabilidad en la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021.

JUSTIFICACIÓN

Según la justificación práctica, la investigación se realiza con el fin de contribuir con la empresa COMECSA S.A. revelando el rendimiento real en sus resultados ya sean negativos como positivos, a través, de la determinación de rentabilidad que nos permitirá recomendar alternativas rentables. Es importante aportar estrategias que ayuden a la empresa comercializadora, en la generación de beneficios y convertir los resultados desfavorables a beneficios.

Gaibor, Margalina y Taboada (2021), evidencia la relación existente entre el capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas productoras de calzado ecuatorianas. El estudio se realizó con 130 observaciones de 29 empresas del periodo 2013-2017 y se plantearon cuatro hipótesis. Para el análisis se aplicaron técnicas estadísticas descriptivas, de correlación y varios modelos de regresión de mínimos cuadrados. Los resultados de regresión indican que un menor periodo medio de inventario de productos terminados y de pago, junto a un mayor ciclo de conversión del efectivo, tienen un efecto positivo sobre la rentabilidad.

En los resultados de la investigación se concluye que el capital de trabajo de las empresas productoras de calzado ecuatoriano tiene correlación con su rentabilidad, además, indica que se sustenta en el análisis estadístico, donde se observa que una menor rotación de inventarios, un menor número de días de cuentas por pagar y un mayor ciclo de conversión del efectivo afectan de manera positiva a la rentabilidad del sector expuesto.

En cuanto a la Justificación Metodológica la investigación se realiza bajo el método de estudio de caso porque nos permite indagar de manera más precisa el fenómeno de estudio, nos permite realizar el análisis de la rentabilidad con más profundidad por medio de la recopilación de información.

El resultado de la investigación nos permitió determinar e identificar a través de la aplicación de indicadores financieros, cuál es el comportamiento que repercuten en el rendimiento de la empresa comercializadora, a su vez se podrá entender las estrategias que mejoren el rendimiento, la optimización de los recursos propios y beneficios a los dueños.

CAPÍTULO I

Marco teórico

La investigación estará basada en conceptualizaciones y hechos históricos que serán los ejes primordiales para el Análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2016 - 2021.

1.1. Revisión de Literatura

El artículo científico realizado por Fernando José Zambrano, Carlos Iván Rivera, Dennise Ivonne Quimi y Emilio Javier Flores, denominado “Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio” (2021) define como objetivo determinar los factores que explican la rentabilidad económica de las microempresas que pertenecen al sector comercio de la provincia del Guayas mediante un modelo de regresión lineal múltiple con datos suministrados por 788 empresas que reportaron sus estados financieros a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en el año 2019. Los resultados de estudio mostraron que el endeudamiento, el nivel de liquidez y el tamaño tienen una relación negativa y significativa con la rentabilidad.

Este estudio también muestra que la rotación de activos, el capital de trabajo y el impacto de los gastos administrativos tienen una incidencia directa con el rendimiento sobre activo. Esta investigación pone de manifiesto la importancia de la información contable y financiera para explicar el comportamiento de la

rentabilidad económica. Las conclusiones de este estudio pretenden ofrecer orientaciones a las empresas sobre las estrategias que deben adoptar para mejorar su rendimiento.

La investigación realizada en la Universidad Técnica de Ambato, con el tema “Análisis de rentabilidad y la toma de decisiones de inversión en el sector textil del Cantón Ambato”, de la autora Deysy Chango (2015) menciona que, en la empresas del sector textil del cantón Ambato yace de la necesidad de cubrir o contrarrestar un mal que acecha a estas empresa cuyo problema radica en la inadecuada Gestión Financiera, la cual se refleja en la toma de decisiones de inversión un tanto equivocadas, es por ello que se pretende solucionar dicho problema con la propuesta en la empresa TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS S.A TEIMSA que permita una adecuada toma de decisiones y un manejo adecuado de los Activos Corriente a través de un diagnóstico y aplicación de políticas y estrategias para proteger de este modo la fortuna de dicha entidad.

Es por ello, que se ha considerado que el manejo adecuado de los recursos de la empresa, se los podrán controlar con un adecuado manejo de Activo Corriente en virtud que, por el hecho mismo del tipo de negocio su mayor fortaleza se concentra en la ventas y por ende en su forma de cobro, es decir en el manejo eficiente de las Cuentas por Cobrar y por otra parte en el manejo eficiente y eficaz del Inventario especialmente de las Materias Primas.

1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos.

1.2.1. Análisis Financiero

“El análisis financiero es una evaluación que realiza la empresa tomando en consideración los datos obtenidos de los estados financieros con datos históricos para la planeación a largo, mediano y corto, resulta útil para las empresas ya que permite saber sus puntos exánimes y de esta manera corregir desviaciones aprovechando de manera adecuada las fortalezas”.

(Barreto Granda, 2020)

El análisis financiero se describe la evaluación de posibilidad, permanencia y rentabilidad de un negocio o proyecto. Lo ejecutan profesionales que preparan informes utilizando índices que manejan la información obtenida de los estados financieros y otros informes

1.2.2. Financiamiento

Según Perdomo (2017), el financiamiento es: “La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta” (pág.1).

En este caso, el financiamiento abarca el capital o aportes que se deben obtener para comenzar o concretar un proyecto. Como fuentes de financiamiento en el presente proyecto tenemos Aportes por parte de los socios y la obtención de un préstamo bancario.

1.2.3. Análisis por índices o razones financieras

1.2.3.1. Razones e índices

El propósito de usar razones en los análisis de los estados financieros es reducir la cantidad de datos en una forma práctica para darle un mayor significado a la información. La razón financiera es una relación entre dos estados financieros de una empresa, y se clasifican en: liquidez, productividad, apalancamiento financiero y eficiencia.

La metodología utilizada en el análisis que va de lo general a lo particular, dando lugar adoptar como medio idóneo la aplicación de razones e índices financieros. Se recomienda no diversificar demasiado, debido al medio de confusión, tampoco reducir a una o dos razones, pues se corre el riesgo de perder objetividad en el análisis.

1.2.4. Concepto de rentabilidad

Amat (2017) promueve que: “La rentabilidad, es la potencialidad de una inversión determinada de proyectar beneficios mayores a los invertidos posteriores a la espera de un tiempo determinado. Se trata de un componente esencial en la organización económica y financiera, puesto que se sobre entiende que ha dado buenos resultados”.

Según Figueroa Quiroz & Guerrero Yunapanta (2019) sostiene la siguiente teoría:

Una empresa rentable se genera cuando esta arroja suficiente beneficio o utilidad, es decir cuando sus ingresos son más altos que sus egresos y la diferencia entre ambas es considerada aceptable. Pero lo más visible al medir la rentabilidad en una empresa es analizando los recursos que se requieren y el uso de indicadores financieros para que ayuden a medir de manera fiable y así poder obtener resultados favorables para la empresa. (pág. 15)

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, por tanto, la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de una empresa.

1.2.5. Análisis de rentabilidad

“El Análisis de Rentabilidad es una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto una empresa o un nuevo producto o servicio será rentable, y será importante en la toma de decisiones en cuanto a Proyectos de Inversión, dado que este análisis permite determinar la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla”. (Kobiak, 2018)

Tienen por objetivo estimar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

1.2.6. Índice de Rentabilidad

Según Van & Wachowicz (2017) mencionan que:

El índice de rentabilidad (IR), o razón costo – beneficio, de un proyecto es la relación entre valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial. En la medida que el índice de rentabilidad sea de 1.00 o más, será aceptable la propuesta de inversión. Para cualquier proyecto, los métodos de valor presente neto y de índice de rentabilidad emiten las mismas señales de aprobación o rechazo. (pág. 340).

El índice de rentabilidad se refiere al método de valoración de inversiones que mide el valor actualizado de los cobros generados, es decir, por cada unidad monetaria invertida en el proyecto de inversión, y este método se calcula dividiendo el valor actualizado de los flujos de caja e la inversión por el desembolso inicial y por este motivo son efectivas aquellas inversiones que tengan un valor superior a la unidad ya que en caso contrario los cobros serian inferiores a los pagos.

1.2.7. Indicadores de Rentabilidad

Según la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2020), en su apartado de indicadores sector empresa, menciona que:

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

1.2.7.1. Rentabilidad neta del activo (Dupont)

Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

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.

1.2.7.2.Margen Bruto

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\textit{Margen Bruto} = \frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas}}$$

Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto, de utilidad. El valor de este índice puede ser negativo en caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales.

1.2.7.3.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.

$$\textit{Margen Operacional} = \frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Ventas}}$$

Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

1.2.7.4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

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.

$$\textit{Margen neto} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas}}$$

Es importante la aplicación porque 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 serían incompletas y erróneas.

1.2.8. Rotación de la Cartera

Este indicador, da a conocer el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en el año, es decir, este ratio mide con que velocidad la entidad realiza los respectivos cobros a los clientes.

$$\text{Rotación de cartera (veces)} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}}$$

El ratio es de gran importancia, puesto que, también permite conocer el número de días que la empresa aplaza en recuperar las cuentas por cobrar, es decir, conocer en qué tiempo estas pueden convertirse en efectivo y así la organización solvente sus operaciones de manera adecuada, sobrellevando a que la misma produzca y cree más ingresos.

$$\text{Rotación de cartera (tiempo)} = \frac{365}{\text{Rotación de Cartera}}$$

1.2.9. Rotación de inventario

La rotación de inventarios comprueba el tiempo que espera en realizarse el inventario, yace, en venderse. Entre más alta sea la rotación representa que las mercancías perduran menos tiempo en el establecimiento, y es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.

$$\text{Rotación de cartera (veces)} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación de Inventario (tiempo)} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventario}}$$

1.2.10. Estados Financieros

Los estados se realizan con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos producto de las actividades de un periodo determinado. La información que suministra los estados financieros es de interés, entre otros, para la administración, los propietarios, los acreedores, los trabajadores y el Estado. (Mendoza, 2016, pág. 40).

Los estados financieros son utilizados para revelar la situación económica por la que atraviesan las empresas, y los cambios que pueden observar en un periodo determinado de tiempo, resulta útil para los gerentes, puesto que esta información es necesaria para la correcta toma de decisiones.

1.2.11. Estado Situación Financiera

Estado de Situación Financiera (antes Balance General) se puede observar localmente, su proceso de elaboración y presentación no cambia; lo que cambia son los conceptos de la cuenta y los requerimientos en el reconocimiento de los elementos de estado de situación financiera, la medición inicial y posterior la baja en cuenta y la presentación y revelación. (Martínez & Celis, 2015).

Es decir que este tipo de documento presenta la información calificada de acuerdo a los procesos comerciales que realicen, básicamente tiene los mismos formatos de preparación. Cabe recalcar que se debe tener presente las cuentas para reconocerlas y no visualizar errores durante todos los procesos.

1.2.12. Estados de Resultado Integral

Los estados de resultado se observa el rendimiento de balance general; se muestra los ingresos y gastos, que determina con base en los incrementos y disminuciones de los activos y pasivos. El estado de resultado integral es el mismo del estado de resultados adicionados con otros resultados integrales con ganancias y pérdidas en potencias que se generan en algunos ejercicios contables. (Martínez & Celis, 2015).

Cabe agregar que los estados de resultado es un documento financiero por el cual refleja la información más evidente porque se mostrara una respuesta por el cual la empresa podrá seleccionar decisiones para un buen funcionamiento de la misma, tomando en cuenta las operaciones o transacciones que se hayan realizado dentro del tiempo determinado en la empresa.

1.3. Fundamentos, sociales, psicológicos y legales.

Constitución de la República

La Constitución de la República del Ecuador (2020), el **artículo 213** de la sección Cuarta nos indica lo siguiente:

Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.

Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

Código Tributario

Art. 1.- **Ámbito de aplicación.-** Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos. Para estos efectos, entiéndese por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

Art. 15.- Concepto. - Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

Art. 16.- Hecho generador.- Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.

Art. 18.- Nacimiento.- La obligación tributaria nace cuando se realiza el presupuesto establecido por la ley para configurar el tributo.

Art. 19.- Exigibilidad.- La obligación tributaria es exigible a partir de la fecha que la ley señale para el efecto. A falta de disposición expresa respecto a esa fecha, regirán las siguientes normas:

1a.- Cuando la liquidación deba efectuarla el contribuyente o el responsable, desde el vencimiento del plazo fijado para la presentación de la declaración respectiva; y,

2a.- Cuando por mandato legal corresponda a la administración tributaria efectuar la liquidación y determinar la obligación, desde el día siguiente al de su notificación.´

Art. 37.- Modos de extinción.- La obligación tributaria se extingue, en todo o en parte, por cualesquiera de los siguientes modos:

1. Solución o pago;
2. Compensación;
3. Confusión;
4. Remisión; y,
5. Prescripción de la acción de cobro.

Art. 38.- Por quién debe hacerse el pago.- El pago de los tributos debe ser efectuado por los contribuyentes o por los responsables.

Art. 39.- Por quién puede hacerse el pago.- Podrá pagar por el deudor de la obligación tributaria o por el responsable, cualquier persona a nombre de éstos, sin perjuicio de su derecho de reembolso, en los términos del artículo 26 de este Código.

Art. 40.- A quién debe hacerse el pago.- El pago debe hacerse al acreedor del tributo y por éste al funcionario, empleado o agente, a quien la ley o el reglamento faculte su recaudación, retención o percepción.

Art. 41.- Cuándo debe hacerse el pago.- La obligación tributaria deberá satisfacerse en el tiempo que señale la ley tributaria respectiva o su reglamento, y a falta de tal señalamiento, en la fecha en que hubiere nacido la obligación. Podrá también cumplirse en las fechas que se fijen en los convenios de pago que se celebren de acuerdo con la ley.

Art. 42.- Dónde debe hacerse el pago.- El pago debe hacerse en el lugar que señale la ley o el reglamento o en el que funcionen las correspondientes oficinas de recaudación, donde se hubiere producido el hecho generador, o donde tenga su domicilio el deudor.

Art. 43.- Cómo debe hacerse el pago.- Salvo lo dispuesto en leyes orgánicas y especiales, el pago de las obligaciones tributarias se hará en efectivo, en moneda de curso legal; mediante cheques, débitos bancarios debidamente autorizados, libranzas o giros bancarios a la orden del respectivo recaudador del lugar del domicilio del deudor o de quien fuere facultado por la ley o por la administración para el efecto. Cuando el pago se efectúe mediante cheque no certificado, la obligación tributaria se extinguirá únicamente al hacerse efectivo.

Art. 96.- Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;

b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;

c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en

moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;

d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,

e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Art. 97.- Responsabilidad por incumplimiento.- El incumplimiento de deberes formales acarreará responsabilidad pecuniaria para el sujeto pasivo de la obligación tributaria, sea persona natural o jurídica, sin perjuicio de las demás responsabilidades a que hubiere lugar.

Código del Trabajo

Considerando lo establecido en el Código de Trabajo (2018):

Código del Trabajo

Considerando lo establecido en el Código de Trabajo (2018):

Art. 8.- Contrato individual. - Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 11.- Clasificación. - El contrato de trabajo puede ser:

- A. Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal;
- B. A sueldo, a jornal, en participación y mixto;
- C. Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional;
- D. A prueba;
- E. Por obra cierta, por tarea y a destajo;
- F. Por enganche;
- G. Individual, de grupo o por equipo;

Art. 13.- Formas de remuneración. - En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo. Contrato en participación es aquel en el que el trabajador tiene parte en las utilidades de los negocios del empleador, como remuneración de su trabajo. La remuneración es mixta cuando, además del sueldo o salario fijo, el trabajador participa en el producto del negocio del empleador, en concepto de retribución por su trabajo.

Art. 47.- De la jornada máxima. - La jornada máxima de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario. El tiempo máximo de trabajo efectivo en el subsuelo será de seis horas diarias y solamente por concepto de horas suplementarias, extraordinarias o de recuperación, podrá prolongarse por una hora más, con la remuneración y los recargos correspondientes.

Art. 49.- Jornada nocturna. - La jornada nocturna, entendiéndose por tal la que se realiza entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente, podrá tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna, aumentada en un veinticinco por ciento.

Art. 55.- Remuneración por horas suplementarias y extraordinarias. - Por convenio escrito entre las partes, la jornada de trabajo podrá exceder del límite fijado en los artículos 47 y 49 de este Código, siempre que se proceda con autorización del inspector de trabajo y se observen las siguientes prescripciones:

1. Las horas suplementarias no podrán exceder de cuatro en un día, ni de doce en la semana.
2. Si tuvieren lugar durante el día o hasta las 24H00, el empleador pagará la remuneración correspondiente a cada una de las horas suplementarias con más un cincuenta por ciento de recargo. Si dichas horas estuvieren comprendidas entre las 24H00 y las 06H00, el trabajador tendrá derecho a un ciento por ciento de recargo. Para calcularlo se tomará como base la remuneración que corresponda a la hora de trabajo diurno.

3. En el trabajo a destajo se tomarán en cuenta para el recargo de la remuneración las unidades de obra ejecutadas durante las horas excedentes de las ocho obligatorias; en tal caso, se aumentará la remuneración correspondiente a cada unidad en un cincuenta por ciento o en un ciento por ciento, respectivamente, de acuerdo con la regla anterior. Para calcular este recargo, se tomará como base el valor de la unidad de la obra realizada durante el trabajo diurno.

4. El trabajo que se ejecutare el sábado o el domingo deberá ser pagado con el ciento por ciento de recargo.

Art. 69.- Vacaciones anuales. - Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes.

El trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones. Los trabajadores menores de dieciséis años tendrán derecho a veinte días de vacaciones y los mayores de dieciséis y menores de dieciocho, lo tendrán a dieciocho días de vacaciones anuales. Los días de vacaciones adicionales por antigüedad no excederán de quince, salvo que las partes, mediante contrato individual o colectivo, convinieren en ampliar tal beneficio.

Art. 80.- Salario y sueldo. - Salario es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato de trabajo; y sueldo, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado. El salario se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama jornal; por unidades de obra o por tareas. El sueldo, por meses, sin suprimir los días no laborables.

Art. 111.- Derecho a la decimotercera remuneración o bono navideño. - Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

Art. 113.- Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de marzo en las regiones de la Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las regiones de la Sierra y Amazónica.

Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales. La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la decimocuarta remuneración al momento del retiro o separación.

Art. 129.- Comisiones de trabajo. - Además de las comisiones sectoriales, se conformarán y actuarán también las comisiones de trabajo, en los casos señalados y de acuerdo con las normas legales y reglamentarias pertinentes.

Art. 196.- Derecho al fondo de reserva. - Todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho a que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajo capitalizado. El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo. La determinación de la cantidad que corresponda por cada año de servicio se hará de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 95 de este Código.

Ley de Compañías

Considerando lo establecido en la Ley de Compañías (2020), tenemos:

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- A. La compañía en nombre colectivo;
- B. La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- C. La compañía de responsabilidad limitada; La compañía anónima; y,
- D. La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

El Plan nacional de desarrollo toda una vida (2017)

En el quinto objetivo, en la política 5.8. Fomentar la producción nacional con responsabilidad con responsabilidad social y ambiental, potenciando el manejo eficiente de los recursos naturales y el uso de tecnologías duraderas y ambientalmente limpias, para garantizar el abastecimiento d bienes y servicios de calidad.

En la política 5.9. Fortalecer y fomentar la asociatividad, los circuitos alternativos de comercialización, las cadenas productivas, negocios inclusivos y el comercio justo, priorizando la Economía Popular y Solidaria, para consolidar de manera redistributiva y solidaria la estructura productiva del país.

CAPÍTULO II

Metodología

2.1. Tipo de investigación

En el presente trabajo se proporciona información y comprensión ante la problemática, por lo tanto, la investigación es de tipo exploratoria y descriptiva. De esta manera se pudo extraer descripciones acerca de la realidad que atraviesa la empresa COMECOSA S.A.

Guevara, Verdesoto, & Castro (2020) dice que la investigación descriptiva: “se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad”. (pág. 165)

Por otro lado, Galarza (2020) menciona que la investigación exploratoria: “es aplicada en fenómenos que no se han investigado previamente y se tiene el interés de examinar sus características”.

Método cualitativo – cuantitativo

Este tipo de investigación se soporta en un instrumento como la entrevista, esto quiere decir se adquirirán datos cualitativos, obteniendo un enfoque acertado.

Hernández (2014) menciona acerca del enfoque cualitativo que: “utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación”. (pág. 7)

En la investigación se optó por darle un enfoque cualitativo, esto debido a que mediante la unión de esta dirección se obtuvo una perspectiva más amplia y profunda a la vez de esta comercializadora.

Para el enfoque cuantitativo se recopiló y analizó la información de documentos que se obtuvo a través de diversas fuentes, este proceso se llevó a cabo con el uso de herramientas estadísticas con el propósito de cuantificar el problema de investigación de acuerdo a su aplicación.

2.2. Métodos de la investigación

Método inductivo

“La inducción es una forma de razonamiento en la que se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general, que refleja lo que hay de común en los fenómenos individuales. Su base es la repetición de hechos y fenómenos de la realidad, encontrando los rasgos comunes en un grupo definido, para llegar a conclusiones de los aspectos que lo caracterizan”. (Rodríguez & Pérez, 2017, pág. 10).

En la investigación se basa en el método inductivo, dado que, la información que se detalla contribuirá para poder sacar conclusiones necesarias describiendo los hallazgos que se obtuvo en la indagación.

Método deductivo

“Tiene la finalidad de comprender los fenómenos y explicar el origen o las causas que la generan. Sus otros objetivos son la predicción y el control, que serían una de las aplicaciones más importantes con sustento, asimismo, en las leyes y teorías científicas”. (Sánchez, 2019, pág. 108)

Esta investigación introduce el método deductivo porque utiliza la revisión bibliográfica documental como soporte adicional, además que fundamentaron para obtener resultados que explican el suceso que maneja la empresa.

Métodos empíricos

“Los métodos empíricos a emplear en la investigación científica se determinan atendiendo, en primer lugar, a la naturaleza del objeto de investigación y a su estrecha relación con el problema científico, el objetivo de la investigación y las tareas científicas; en segundo lugar, a la operacionalización de las variables, es decir, la determinación de los indicadores que se necesita evaluar o medir”. (Rojas, Vilaú, & Camejo, 2018).

En cuanto a los métodos empíricos se eligió la entrevista, que se aplicó para obtener información clara de los factores determinantes de la rentabilidad. Se utilizó como instrumento la guía de entrevista, se elaboró de forma estructurada y la misma consta de seis preguntas que engloba todo lo referente a los elementos claves que determinan la correcta aplicación de los indicadores de la rentabilidad.

Entrevista

La entrevista irá dirigida al Contador y Jefe de Ventas, el instrumento será un cuestionario elaborado con preguntas abiertas, dado que permitirá recabar información sobre la variable de estudio y el rendimiento de la empresa. Esto ayuda para que los trabajadores tengan conocimiento sobre la situación de la empresa, y así lograr un mejor beneficio con la rentabilidad de la misma.

2.3. Diseño de muestro

Población

“Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 12)

Luego de haber tenido identificada la metodología del presente trabajo, fue necesario establecer la población, esta estuvo conformada por el total de las personas que trabajan en COMECSA S.A., para aplicar las entrevista a dos de sus trabajadores, por eso, a continuación se presenta una tabla con la clasificación de las distintas áreas con el número de trabajadores que se encuentran en la empresa.

Tabla 1 Personal de la empresa Comecsa S.A.

ELEMENTO	Nº
Gerente	1
Administración	15
Ventas	24
Recaudación	25
Bodega	4
Seguridad	1
TOTAL	70

Fuente: Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A.

Elaborado por: María José Vergara Vaque

Dentro de la investigación también fue necesario considerar como población la información financiera de la empresa Comecsa S.A., presentada en la plataforma virtual de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguro.

Muestra

El muestreo no probabilístico comprende distintas variantes: conveniencia, intencional, por cuota y bola de nieve. Cada método de muestreo tiene sus propias ventajas y limitaciones; sin embargo, establecer cuál es el más apropiado depende de los responsables del estudio, puesto que estos procedimientos implican valoraciones subjetivas. (Hernández, 2021)

Para obtener la muestra se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, es decir, seleccionar datos accesibles para la investigación. Por lo tanto, del total de la población se escogió dos elementos más relevantes: el Contador y Jefe de Ventas, además, considerar la información financiera para obtener mejores resultados sobre el tema de investigación.

2.4. Diseño de recolección de datos

Bastis (2020), menciona que:

Entre las técnicas de recolección de información se refieren las siguientes:

Observación: se capta de forma sistemática y a través de la vista el fenómeno.

Recopilación documental: recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios.

La recopilación de información implica la selección de los instrumentos o técnicas que se utilizaron para la recolección de datos. La técnica que se utilizó en la presente investigación es la entrevista que se aplicó para responsables del departamento de contabilidad y de ventas. Además, revisión y análisis de documentos financieros de la empresa COMECSA S.A.

CAPÍTULO III

Resultados y discusión

3.1. Análisis de datos

ENTREVISTA AL CONTADOR DE LA EMPRESA COMECSA S.A.

Objetivo: Recolectar datos sobre cómo se lleva a cabo el proceso contable, para contribuir con información al tema de investigación del análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021. Por lo tanto, espero que las respuestas sean totalmente claras y verídicas.

1. ¿Dispone la empresa COMECSA S.A. de indicadores de rentabilidad de forma anual como parte de su información financiera?

Si se dispone y aplica indicadores financieros, entre ellos de rentabilidad; se expone información de los últimos cinco periodos:

ÍNDICES DE RENTABILIDAD	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
a) Rentabilidad de Activo ((Utilidad Neta / Activos) x 100)	2.04%	1.70%	0.58%	-4.53%	1.74%
b) Rentabilidad del Patrimonio ((Utilidad Neta / Patrimonio) x 100)	29.63%	13.71%	4.14%	-26.77%	11.58%
c) Rentabilidad Bruta sobre Ventas ((Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100)	37.74%	38.92%	38.23%	34.51%	36.17%
d) Rentabilidad sobre ventas ((Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100)	2.04%	1.78%	0.63%	-5.27%	1.65%

2. ¿Cuál es el índice de cartera Improductiva en los últimos cinco períodos?

La actividad comercial se basa en:

- Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas (ropa) deportivas
- Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta
- Venta al por menor de equipo periférico computacional en establecimientos especializados
- Venta al por menor de artículos de papelería como lápices, bolígrafos, papel, etcétera, en establecimientos especializados.

Las ventas a crédito es una forma muy habitual en formas de pago. Crédito directo que va desde PRONTO PAGO hasta un crédito diferido. Es así que anualmente se realizan las respectivas provisiones por créditos incobrables acorde a NIIF para PYMES. Adjuntamos un historial de cuentas por cobrar (EXIGIBLES).

<u>ACTIVOS</u>	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Exigible	2,582,666.54	2,984,515.18	2,000,835.55	1,164,394.27	1,661,590.54
Cuentas por cobrar	2,601,540.31	2,643,897.38	2,120,475.42	1,254,159.40	1,738,594.38
Otras cuentas por cobrar		440,031.61		108,978.36	108,072.05
Crédito Tributario ISD	11,320.27	3,119.76	3,935.35	2,217.28	7,572.54
Crédito Tributario IVA	76,187.95	87,952.21	111,312.47	45,716.39	122,161.51
Crédito Tributario Im. Rta	8,657.46	3,870.59	40,571.87	34,413.60	43,331.55
(-) Deterioro acumulado/(provisiones para créditos incobrables)	115,039.45	194,356.37	275,459.56	281,090.76	358,141.49

Ratios financieros relacionados a las cuentas por cobrar.

RATIOS	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	2	2	2	2	3
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	225	224	181	157	143

3. ¿Qué índice utiliza para medir la rotación en sus inventarios?

Para medir la rotación de inventarios utilizamos el RATIO denominado **ROTACIÓN DE INVENATRIOS**; con ello les permite conocer el número de veces en que nuestro inventario rotó en cada ejercicio fiscal.

RATIO	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
ROTACIÓN DEL INVENTARIO	3	4	2	1	2

4. ¿Los compromisos para futuros préstamos son evaluados por índices de rentabilidad de cuentas por pagar en la empresa COMECSA S.A.?

Si se evalúan los procesos de índices, adicional a ello se tiene una línea de crédito abierta constante con las instituciones financieras por un monto considerable.

Ratios relacionados:

RATIOS	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
GRADO DE ENDEUDAMIENTO ((TOTAL PASIVOS / TOTAL ACTIVOS) x 100)	93.13%	87.61%	85.98%	83.10%	84.96%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO ((PASIVO CORRIENTE / PATRIMONIO) x 100)	855.30%	454.89%	423.67%	347.56%	442.39%
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO ((PASIVO NO CORRIENTE / PATRIMONIO) x 100)	499.71%	252.32%	189.57%	143.99%	122.46%
ENDEUDAMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO ((TOTAL PASIVOS/ PATRIMONIO) x 100)	1355.02%	707.21%	613.24%	491.55%	564.85%

5. ¿Se compara periódicamente los índices sobre las ventas obtenidos en cada ejercicio económico?

Efectivamente en cada entrega de informes mensuales se exponen el comportamiento de los ingresos. Resumen consolidado de los ingresos vs gastos de los últimos cinco periodos.

	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
INGRESOS	\$ 3,986,618.70	\$ 3,929,155.38	\$ 3,678,186.44	\$ 2,233,974.80	\$ 3,481,545.53
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 2,481,974.74	\$ 2,399,887.88	\$ 2,271,900.58	\$ 1,463,068.22	\$ 2,222,294.12
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 1,504,643.96	\$ 1,529,267.50	\$ 1,406,285.86	\$ 770,906.58	\$ 1,259,251.41
(-) GASTOS OPERATIVOS	\$ 1,251,804.56	\$ 1,280,511.77	\$ 1,261,860.08	\$ 823,181.43	\$ 965,826.04
(-) DETERIORO DE VALOR	\$ 124,374.68	\$ 79,316.92	\$ 28,081.77	\$ 16,975.40	\$ 98,781.25
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 0.00	\$ 54,921.12	\$ 76,213.09	\$ 48,559.94	\$ 73,369.56
(=) UTILIDAD/PÉRDIDA	\$ 128,464.72	\$ 114,517.69	\$ 40,130.92	-\$ 117,810.19	\$ 121,274.56
(-) Participación 15% Trabajadores	19,269.71	17,177.65	6,019.64	0.00	18,191.18
(-) Impuesto a la Renta 25%	27,754.69	27,356.94	11,031.36	0.00	45,469.69
UTILIDAD NETA	\$81,440.32	\$69,983.10	\$23,079.92	-\$117,810.19	\$57,613.68

6. ¿Conoce los resultados de los índices que miden las ganancias y/o pérdidas de la empresa del periodo comprendido del año 2017 – 2021?

Exponen un resumen consolidado de los índices sobre ventas de los últimos cinco periodos indicados.

INDICÉS DE RENTABILIDAD	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Rentabilidad Bruta sobre Ventas ((Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100)	37.74%	38.92%	38.23%	34.51%	36.17%
Rentabilidad sobre ventas ((Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100)	2.04%	1.78%	0.63%	-5.27%	1.65%

ENTREVISTA AL JEFE DE VENTAS DE LA EMPRESA COMECSA S.A.

Objetivo: Recolectar datos sobre cómo se llevan a cabo las actividades relacionadas a las ventas y su proceso, para contribuir con información al tema de investigación del análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021. Por lo tanto, espero que las respuestas sean totalmente claras y verídicas.

1. ¿Con qué tipo de clientes trabaja la empresa COMECSA S.A.?

Comecsa actualmente mantiene una amplia base de clientes de toda la provincia de Santa Elena, jóvenes y adultos.

2. ¿El personal encargado de calificar el nivel de riesgo de crédito dentro de COMECSA S.A., está debidamente capacitado para hacerlo?

El personal que califica los créditos está capacitado de acuerdo a las políticas definidas por la gerencia al momento de autorizar un crédito, es importante el análisis que estos hagan en cada cliente a fin de determinar la capacidad de pago y endeudamiento.

La empresa dispone del servicio de Equifax, para que este personal tenga una ayuda al momento de calificar al cliente, por medio de verificar la situación de éste en la central de riesgos (buró de crédito).

3. ¿Disponen de herramientas necesarias para verificar si las ventas alcanzadas está dentro de lo presupuestado?

La empresa trabaja con el sistema contable dobra empresarial que permite tener la información en tiempo real, hacer comparaciones, sacar análisis y tomar decisiones.

4. ¿Describe el proceso de cobranza de la empresa?

El cliente compra a crédito y especifica la forma de pago con un plazo máximo de 3 meses, pudiendo cancelarlo de manera semanal, quincenal o mensual, en nuestras cajas o pidiendo que un recaudador le cobre a su domicilio.

En caso de clientes que solicitan pagar en nuestras cajas:

Una vez que esté por vencerse o vencida la cuota, nuestros oficiales de crédito vía telefónica se contactan a fin de notificarles que se acerquen a cancelar. Si esta deuda supera los 90 días y el cliente no cancela, la deuda pasa a ser cobrada por recaudadores externos quienes harán el cobro a domicilio.

En caso de clientes que solicitan el cobro a domicilio:

Una vez que esté por vencerse o vencida la cuota (semanal, quincenal o mensual), nuestros recaudadores se dirigen hacia el domicilio del cliente hacer el respectivo cobro. En caso de no haber respuesta por parte de los clientes, y se atrasen por más de 4 meses, estos son reportados a la central de riesgos.

5. ¿Cómo miden la rentabilidad por líneas de producto?

Esto es parte del trabajo que realiza la gerencia y el departamento contable. Todos los productos están segmentados por grupos dentro del sistema, y por medio de este se puede visualizar la rotación, margen de ganancia, stock, entre otros parámetros importantes.

Se ha determinado la rentabilidad de la empresa COMECSA S.A., para lo cual se analizan los indicadores de rentabilidad a través del estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral durante el periodo 2017 – 2021.

Margen Operacional

Tabla 2 Margen operacional

MARGEN OPERACIONAL	<i>Utilidad Operacional</i>		
	<i>Ventas</i>		
AÑOS	FÓRMULA		%
2017	\$ 128.465	\$ 3.986.619	3%
	\$ 3.986.619		
2018	\$ 114.518	\$ 3.929.155	3%
	\$ 3.929.155		
2019	\$ 40.131	\$ 3.678.186	1%
	\$ 3.678.186		
2020	\$ -117.810	\$ 2.233.975	-5%
	\$ 2.233.975		
2021	\$ 121.275	\$ 3.481.546	3%
	\$ 3.481.546		

Fuente: Aplicación de indicadores rentabilidad
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Figura 1 Margen Operacional



Fuente: Aplicación de indicadores rentabilidad
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Análisis e interpretación

Para este periodo el margen operacional presentó en el año 2017, 2018 y 2021 3% de utilidad operacional sobre las ventas netas, esto quiere decir, que por cada dólar vendido reportó 0,03 centavos de utilidad operacional; para el año 2019 generó 1% de utilidad operacional sobre las ventas netas; dentro del año 2021 la empresa reportó -5% de utilidad operacional, por lo tanto, se reflejó una pérdida de 0,05 centavos por cada dólar vendido.

Rotación Cuentas por cobrar (números de veces)

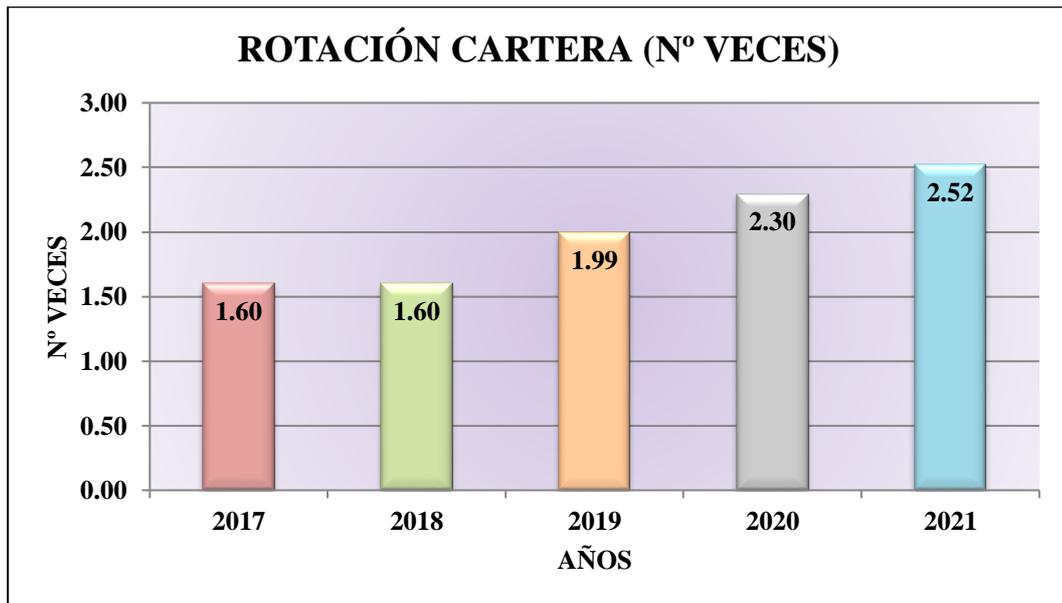
Tabla 3 Rotación de Cartera (Nº veces)

Rotación de Cartera Número de veces	Ventas	
	Clientes	
2017	\$ 3.986.619	1,60
	\$ 2.486.501	
2018	\$ 3.929.155	1,60
	\$ 2.449.541	
2019	\$ 3.678.186	1,99
	\$ 1.845.016	
2020	\$ 2.233.975	2,30
	\$ 972.150	
2021	\$ 3.481.546	2,52
	\$ 1.380.243	

Fuente: Aplicación de Rotación de Cartera
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Para la rotación de la cartera debería de haber tenido mayor venta y menos cartera, así la rotación hubiera sido más rápida, si la empresa no cobró en los días establecidos de créditos asignados, entonces, no pudo solventar los demás gastos que se den.

Figura 2 Rotación Cartera (Nº veces)



Fuente: Aplicación de Rotación de Cartera
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Análisis e interpretación

En el año 2017 y 2018 la empresa de recuperó su cartera 1,60 veces y no existió ninguna variación; para el año 2019 tuvimos menos ventas en comparación a los dos años anteriores, pero nuestra cuentas por cobrar bajaron, por lo tanto, nuestra cartera se hizo liquida 1,99 veces; dentro del año 2020 las ventas bajaron más en relación a los tres años antepuestos, pero la cartera se pudo recuperar 2,30 veces y en el año 2021 se recuperó más con 2,52, fue importante haber aumentado las ventas, pero todavía se tiene una cartera alta de clientes.

Rotación Cuentas por cobrar (tiempo)

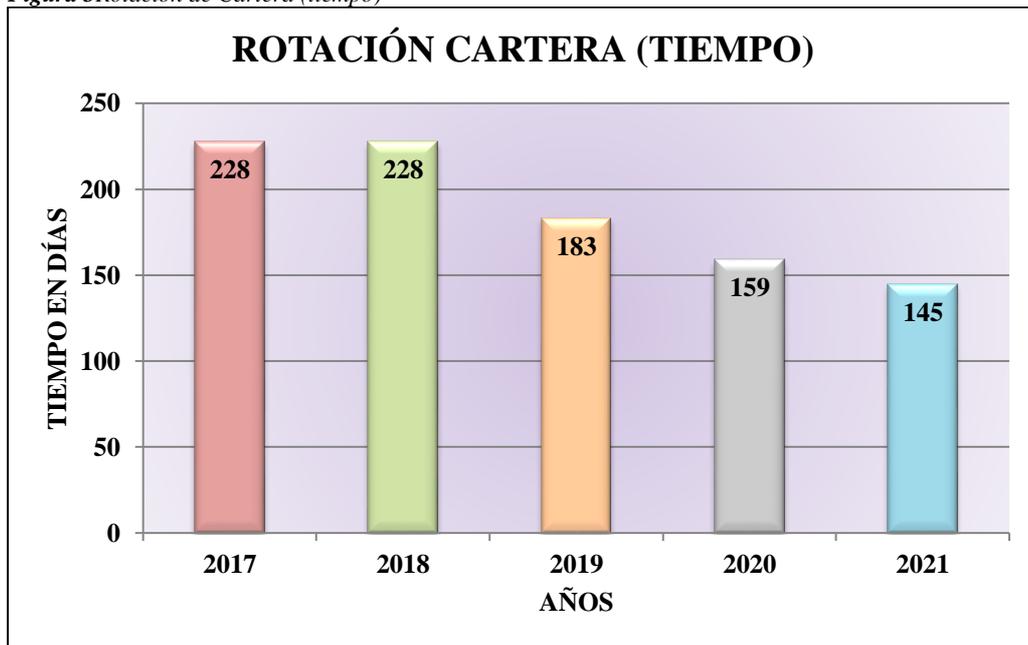
Tabla 4 Rotación de Cartera (tiempo)

Rotación de Cartera Tiempo	365		
	Rotación cartera veces		
2017	365	228	días
	1,60		
2018	365	228	días
	1,60		
2019	365	183	días
	1,99		
2020	365	159	días
	2,30		
2021	365	145	días
	2,52		

Fuente: Aplicación de Rotación de Cartera

Elaborado por: María José Vergara Vaque

Figura 3 Rotación de Cartera (tiempo)



Fuente: Aplicación de Rotación de Cartera
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Análisis e interpretación

La empresa COMECSA S.A. en el año 2017 tardó 228 días en recuperar sus cuentas por cobrar clientes, es decir, la totalidad de la cartera se convierte en efectivo cada 228 días; dentro de año 2018 demoró 224 días en recuperar, para el 2019 la empresa tardó menos en comparación a los dos años antes expuestos con 183 días, en el 2020 la recuperación de la cartera se dio en 159 días y para el año 2021 demoró 145 días en recuperarse.

Rotación del Inventario (números de veces)

Tabla 5 Rotación Inventario (Nº veces)

Rotación Inventario Número de veces	Costo de Ventas	
	Inventario	
2017	\$ 2.481.975	2,90
	\$ 855.059	
2018	\$ 2.399.888	3,61
	\$ 664.997	
2019	\$ 2.271.901	1,84
	\$ 1.234.287	
2020	\$ 1.463.068	1,47
	\$ 998.176	
2021	\$ 2.222.294	1,94
	\$ 1.147.612	

Fuente: Aplicación de Rotación de Inventario

Elaborado por: María José Vergara Vaque

La administración que tiene el inventario se debe llevar en mayor rotación y la disminución de días en que se mantienen la mercadería, así se dará un menor riesgo de liquidez y la rentabilidad se beneficiará.

Figura 4 Rotación Inventario (Nº veces)



Fuente: Aplicación de Rotación de Inventario
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Análisis e interpretación

La empresa COMECSA S.A. la empresa rotó 2,90 veces sus inventarios, fue más eficiente con el manejo de las existencias, para el 2018 tuvo una rotación de 3,61 veces, en este año rotó más sus inventarios en relación al año 2017; dentro del año 2019 la empresa pudo rotar 1,84 veces, en el 2020 tuvo una rotación de 1,47, es decir que este año rotó menos que los tres anteriores y finalmente en el año 2021 se dio una rotación de 1,94 veces.

Rotación Inventario (tiempo)

Tabla 6 Rotación Inventario (tiempo)

Rotación Inventario Tiempo	365		
	Rotación de Inventario		
2017	365	126	<i>días</i>
	2,90		
2018	365	101	<i>días</i>
	3,61		
2019	365	198	<i>días</i>
	1,84		
2020	365	249	<i>días</i>
	1,47		
2021	365	188	<i>días</i>
	1,94		

Fuente: Aplicación de Rotación de Inventario

Elaborado por: María José Vergara Vaque

Figura 5 Rotación Inventario (tiempo)



Fuente: Aplicación de Rotación de Inventario
Elaborado por: María José Vergara Vaque

Análisis e interpretación

Para el año 2017 la empresa COMECSA S.A. tardó 126 días en realizar las existencias, en el 2018 disminuyó a 101 días, es decir demoró 25 días menos en relación al año anterior; dentro del 2019 la rotación del inventario se dio en 198 días; en el año 2020 demoró más en rotar su stocks con 249 días aproximadamente y en el año 2021 la empresa rotó en 188 días sus existencias, después del año 2018 la empresa ha demorado más días en rotar su inventario.

3.2. Discusión

De acuerdo a lo aplicado se ha constatado que la empresa COMECSA S.A. una vez deducidos todos los gastos de administración y ventas para este periodo se determina que el margen operacional no tuvo variaciones significativas a excepción del año 2020 que obtuvo una pérdida en utilidad operacional de -5% en relación a sus ventas, a pesar de la circunstancia.

Para el 2021 pudo subir a 3%, pero de ahí cuenta con un valor mínimo para poder solventar sus operaciones, sin embargo, es necesario tomar en cuenta el resultado de este indicador para resolver sus actividades comerciales con eficiencia y evitar posibles problemas.

La administración en las cuentas por cobrar ha sido deficiente en el periodo investigado, de acuerdo a la aplicación de la rotación ha excedido según su plazo máximo de cobro que es de 90 días. La empresa recuperó su cartera más veces en el año 2020 y 2021, pero sus ventas fueron menores en comparación a años anteriores. En la rotación del inventario la empresa dentro del año 2017 y 2018 realizó sus existencias más veces y en menos tiempo, en relación a los siguientes años que la mercadería tardó más en rotar y no logró un mayor número de veces.

Fue relevante indagar después de la revisión del Estado de Situación Financiera de la empresa que dentro de las Cuentas por Pagar Proveedores no corrientes está sin valores en el año 2018, 2020 y 2021, acorde al historial a contratos con proveedores del exterior, pero actualmente las políticas con esos proveedores cambiaron y son a corto plazo.

Conclusiones

- Se logró identificar los indicadores aplicables para la rentabilidad para este caso se da en el margen operacional donde se muestra el porcentaje que tiene la utilidad operacional sobre las ventas, para constatar la rotación que tiene en su cartera fue importante corroborarlos valores presentados en las cuentas por cobrar sobrepuesto a sus ventas, la aplicación del indicador para conocer el movimiento de la mercadería se da con el costo de ventas sobre las ventas obtenidas en tal año.
- Los resultados interpretados dan a conocer que la empresa al deducir todos los gastos para este periodo se determina que el margen operacional tuvo variaciones dentro del año 2020, donde percibió una pérdida en utilidad operacional de -5% sobre sus ventas, pero en el 2021 pudo subir a 3%. En la administración de las cuentas por cobrar ha sido deficiente, dado que, ha excedido los términos netos de 90 días como plazo máximo según políticas de créditos en la entidad.

- Mediante el seguimiento de los Estados Financieros se detectó el incremento de las Obligaciones financieras en el año 2018 – 2019, para pagos a proveedores locales y del exterior por importación de mercadería, capital de trabajo. En otras cuentas y documentos por pagar en el año 2019 – 2020 hubo una disminución notable porque se registra pagos pendientes a Instituciones públicas entre ellas SRI, por pagos de impuestos fiscales y cuentas por pagar a Comecsa Sociedad de hecho, que vendió la mercadería cuando se creó la razón social "Comecsa S.A."

Recomendaciones

- Que la entidad, logre aplicar ratios financieros en rentabilidad sobre las ventas, cuentas por cobrar e inventario, y mediante el uso de estas herramientas se puedan tomar decisiones más efectivas sobre sus productos, el rendimiento de los mismos y que el recurso de cuentas por cobrar se convierta en la liquidez que requiere la empresa.

- Ejecutar el tratamiento contable a las cuentas por cobrar, de tal manera se lleve un control permanente de los valores pendientes por recaudación, además de implementar políticas y procedimientos de créditos y cobros como: apertura de créditos, plazos, costos ,descuentos, mecanismos de recuperación, con el objeto de que cada una de las actividades desarrolladas por el área responsable sean ejecutadas correctamente, permitiendo agilidad en la recuperación de valores de cartera vencida y mejorando continuamente la liquidez de la entidad.

- Realizar capacitaciones continuas dirigidas a sus trabajadores del área de almacén con temas relacionados a funciones y roles que desempeñan los inventarios, con el propósito de fortalecer y extender sus conocimientos, para llevar una excelente gestión y ejecución de sus labores. Conservar un nivel óptimo de stock, bajo esta premisa las nuevas adquisiciones deben estar sujetas a una planificación, conservando existencias mínimas para la venta durante el periodo de espera en la renovación de sus inventarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Amat, S. (2017). *Análisis de estados financieros*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector. *Universidad y Sociedad*, 130.
- Bastis, C. (2 de MARZO de 2020). *ONLINE-TESIS*. Obtenido de ONLINE-
TESIS: <https://online-tesis.com/tecnicas-de-recoleccion-de-datos-para-realizar-un-trabajo-de-investigacion/#:~:text=Las%20t%C3%A9cnicas%20de%20recolecti%C3%B3n%20de,un%20car%C3%A1cter%20pr%C3%A1ctico%20y%20operativo>.
- Chango, D. (2015). “*Análisis de rentabilidad y la toma de decisiones de inversión en el sector textil del Cantón Ambato*”. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Código de Trabajo. (2018). Quito: Lexis Finder.
- Constitución de la República del Ecuador. (2020). *Trabajo y producción*. Quito: Lexis Finder.
- Figueroa Quiroz, M. M., & Guerrero Yunapanta, D. J. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ferretería D´todo*. Obtenido de <https://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3441/T-ULVR-3023.pdf>
- Gaibor, M., Margalina, V., & Taboada, D. (2021). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas productoras de calzado ecuatoriano. *Uniandes EPISTEME. Revista digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*.

- Galarza, C. (2020). Los alcances de la investigación. *CienciAmérica* .
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 165.
- Hérmnandez Sampieri, D. (2014). Metodología de la investigación. México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES.
- Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*.
- Kobiak, G. (28 de Noviembre de 2018). *Untref*. Obtenido de Untref: <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/analisis-de-rentabilidad>
- Ley de Compañías. (2020). *Disposiciones generales*. Quito: Lexis Finder.
- Martínez, A. F., & Celis, F. F. (2015). *Contabilidad General con enfoque NIIF para las PYMES*. Bogotá: Eco Ediciones.
- Mendoza, C. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Colombia: Universidad del Norte.
- Perdomo, A. (2017). *USON*. Obtenido de USON: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>
- Plan nacional de desarrollo toda una vida. (2017). Ecuador.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*, 10.
- Rojas, D., Vilaú, Y., & Camejo, M. (2018). La instrumentación de los métodos empíricos en los investigadores potenciales de las carreras pedagógicas. *Mendive. Revista de Educación*.
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la*

Investigación. Mexico: McGraw-Hill.

Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 108.

Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2020). *Conceptos y fórmulas de los indicadores*. Dirección Nacional de Investigación y Estudios.

Van, J., & Wachowicz, J. (2017). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.

Zambrano, F., Rivera, C., Quimi, D., & Flores, E. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal*.

ANEXOS

ANEXOS A Carta Aval

 **COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.**
R.U.C. 2490012047001
La Libertad – Santa Elena

OFICIO GG-MVC-004-2022
La Libertad, Junio 17 de 2022

CARTA AVAL

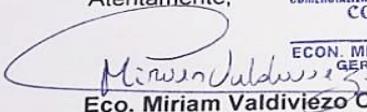
Sres.
UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
Ciudad. -

De mis consideraciones;

En consideración al petitorio presentado por la Srta. María José Vergara Vaque, portadora de la cédula de identidad Nro. 2450015850, estudiante de la Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Estatal Península de Santa Elena; una vez analizada la propuesta para desarrollar el trabajo de integración curricular dentro de su proceso de titulación con el tema "ANÁLISIS DE RENTABILIDAD A LA COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A. CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2016 - 2021"; manifiesto que la solicitud expuesta procesa de manera favorecedora, comprometiéndonos a brindar la apertura, apoyo e información necesaria para el desarrollo del respectivo trabajo; autorizando posteriormente a la Universidad Estatal Península de Santa Elena exponer dicho trabajo a la plataforma Web de la institución.

Por la atención a la presente, me suscribo.

Atentamente,


Eco. Miriam Valdiviezo Córdova
Gerente General
COMECSA S.A.

COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO
COMECSA S.A.
ECON. MIRIAM VALDIVIEZO C
GERENTE GENERAL

Dirección: La Libertad, Av. 2da. Entre calles 20 y 21
Teléfonos: 042784020
Email: rhh@comecsa.ec – comecsa@hotmail.com

ANEXOS B Oficio Modalidad de Titulación

 **Facultad de Ciencias Administrativas**
Contabilidad y Auditoría

Oficio CYA-MFA-263
La Libertad, 17 de junio del 2022

Economista
Mirian Valdivieso Córdova
GERENTE GENERAL DE LA COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.
En su despacho. -

Referencia: Solicitud de Carta Aval

Reciba un cordial saludo de parte de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, esperando que sus actividades se desarrollen con el éxito de siempre.

A petición escrita presentada por la señorita María José Vergara Vaque, con cédula de ciudadanía N° 2450015850, estudiante de la carrera y que pertenece a la cohorte 2018-II, la misma que se encuentra en proceso de titulación y para lo cual desarrollará el Trabajo de Integración Curricular denominado: "ANÁLISIS DE RENTABILIDAD A LA COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A., CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2016 - 2021."

Bajo este antecedente, solicito comedidamente a Ud. se realice la emisión de una **CARTA AVAL** que ratifique la aceptación por parte de vuestra institución en donde se autorice que el resultado de dicho trabajo de investigación sea publicado en el repositorio del portal web de la UPSE.

Agradezco de antemano las facilidades y la predisposición que ha tenido su institución recibiendo a nuestra estudiante para que pueda efectuar su trabajo de titulación, reiterándole mis altos sentimientos de consideración y estima.

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

 Escanea el código QR para acceder al perfil de la docente
MARIA FERNANDA ALEJANDRO LIMDRO

Lcda. María Fernanda Alejandro, Mg.
Directora de Carrera

MFA/ass


COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.
LIC. ADRIÁN SEGURA V. - CRI
JEFE DE REPTI (CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA)

*Recibido
17-jun-2022
10:45*

Dirección: Campus matriz, La Libertad - prov. Santa Elena - Ecuador
Código Postal: 240204 - Teléfono: (04) 781732 - ext 131
www.upse.edu.ec





UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ENTREVISTA AL CONTADOR DE LA EMPRESA COMECSA S.A.

Objetivo: Recolectar datos sobre cómo se lleva a cabo el proceso contable, para contribuir con información al tema de investigación del análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021. Por lo tanto, espero que las respuestas sean totalmente claras y verídicas.

- 1. ¿Dispone la empresa COMECSA S.A. de indicadores de rentabilidad de forma anual como parte de su información financiera?**
- 2. ¿Cuál es el índice de cartera Improductiva en los últimos cinco períodos?**
- 3. ¿Qué índice utiliza para medir la rotación en sus inventarios?**
- 4. ¿Los compromisos para futuros préstamos son evaluados por índices de rentabilidad de cuentas por pagar en la empresa COMECSA S.A.?**
- 5. ¿Se compara periódicamente los índices sobre las ventas obtenidos en cada ejercicio económico?**
- 6. ¿Conoce los resultados de los índices que miden las ganancias y/o pérdidas de la empresa del periodo comprendido del año 2017 – 2021?**



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ENTREVISTA AL JEFE DE VENTAS DE LA EMPRESA COMECSA S.A.

Objetivo: Recolectar datos sobre cómo se llevan a cabo las actividades relacionadas a las ventas y su proceso, para contribuir con información al tema de investigación del análisis de rentabilidad a la Comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.A., cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, 2017 – 2021. Por lo tanto, espero que las respuestas sean totalmente claras y verídicas.

- 1. ¿Con qué tipo de clientes trabaja la empresa COMECSA S.A.?**
- 2. ¿El personal encargado de calificar el nivel de riesgo de crédito dentro de COMECSA S.A., está debidamente capacitado para hacerlo?**
- 3. ¿Disponen de herramientas necesarias para verificar si las ventas alcanzadas está dentro de lo presupuestado?**
- 4. ¿Describa el proceso de cobranza de la empresa?**
- 5. ¿Cómo miden la rentabilidad por líneas de producto?**
- 6. ¿Cuenta con estrategias que permitan aumentar las ventas en un porcentaje importante en los próximos dos años?**

ANEXOS E Estados de Situación Financiera COMECSA S.A.

COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.					
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	Al 31 de diciembre 2017	Al 31 de diciembre 2018	Al 31 de diciembre 2019	Al 31 de diciembre 2020	Al 31 de diciembre 2021
ACTIVOS					
DISPONIBLES	\$ 361.070	\$ 254.673	\$ 299.003	\$ 344.736	\$ 432.619
CAJA Y BANCOS	\$ 361.070	\$ 254.673	\$ 299.003	\$ 344.736	\$ 432.619
EXIGIBLE	\$ 2.582.667	\$ 2.984.515	\$ 2.000.836	\$ 1.164.394	\$ 1.661.591
CUENTAS POR COBRAR	\$ 2.601.540	\$ 2.643.897	\$ 2.120.475	\$ 1.254.159	\$ 1.738.594
(-) CRÉDITOS INCOBRABLES	\$ 115.039	\$ 194.356	\$ 275.460	\$ 281.091	\$ 358.141
CUENTAS POR COBRAR NETAS	\$ 2.486.501	\$ 2.449.541	\$ 1.845.016	\$ 973.069	\$ 1.380.453
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$	\$ 440.032	\$	\$ 108.978	\$ 108.072
IMPUESTOS ANTICIPADOS	\$ 96.166	\$ 94.943	\$ 155.820	\$ 82.347	\$ 173.066
REALIZABLE	\$ 855.059	\$ 664.997	\$ 1.234.287	\$ 998.176	\$ 1.147.612
INVENTARIOS	\$ 855.059	\$ 664.997	\$ 1.234.287	\$ 998.176	\$ 1.147.612
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 103.179	\$ -	\$ 272.013	\$ 918	\$ -
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 103.179	\$	\$ 272.013	\$ 918	\$
FIJO DEPRECIABLE	\$ 97.511	\$ 217.435	\$ 172.680	\$ 96.645	\$ 66.826
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUADO	\$ 12.519	\$ 12.519	\$ 12.519	\$ 12.519	\$ 12.519
MUEBLES Y ENSERES	\$ 71.556	\$ 71.556	\$ 71.556	\$ 71.556	\$ 71.556
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 23.516	\$ 23.516	\$ 23.516	\$ 23.516	\$ 23.516
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 28.947	\$ 174.912	\$ 174.912	\$ 113.313	\$ 113.313
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ 39.028	\$ 65.068	\$ 109.823	\$ 124.260	\$ 154.079
TOTAL ACTIVOS	\$ 3.999.485	\$ 4.121.620	\$ 3.978.818	\$ 2.603.032	\$ 3.308.648
PASIVOS					
CORRIENTES	\$ 2.351.020	\$ 2.322.655	\$ 2.363.440	\$ 1.529.381	\$ 2.201.558
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 1.398.020	\$ 1.391.469	\$ 1.600.605	\$ 1.066.023	\$ 1.594.797
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 19.270	\$ 17.178	\$ 6.020	\$	\$ 18.191
IMPUESTOS Y RETENCIONES POR PAGAR	\$ 27.755	\$ 27.357	\$ 11.031	\$	\$
SESS APORTES	\$ 31.447	\$	\$ 117.055	\$ 8.400	\$ 19.792
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS POR PAGAR	\$	\$	\$	\$ 27.232	\$ 72.518
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 421.734	\$ 276.329	\$ 380.161	\$ 234.483	\$ 200.061
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 360.140	\$ 416.279	\$ 49.217	\$ 193.244	\$ 296.198
OTRAS PROVISIONES CORRIENTES	\$ 92.655	\$ 194.044	\$ 199.351	\$	\$
NO CORRIENTES	\$ 1.373.589	\$ 1.288.365	\$ 1.057.529	\$ 633.614	\$ 609.438
CUENTAS POR PAGAR A PARTES PROVEEDORES	\$ 1.294.498	\$	\$ 878.473	\$	\$
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$	\$ 280.784	\$	\$ 130.739	\$ 46.328
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR - ACCIONISTAS	\$	\$	\$	\$ 480.212	\$ 517.785
OTRAS PROVISIONES NO CORRIENTES	\$ 79.091	\$ 1.007.580	\$ 179.056	\$ 22.662	\$ 45.325
TOTAL PASIVOS	\$ 3.724.609	\$ 3.611.020	\$ 3.420.970	\$ 2.162.995	\$ 2.810.996
PATRIMONIO					
CAPITAL	\$ 62.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
CAPITAL SOCIAL	\$ 62.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
RESERVAS	\$ 133.202	\$ 240.617	\$ 334.768	\$ 334.768	\$ 334.768
RESERVA LEGAL	\$ 12.478	\$ 22.135	\$ 31.550	\$ 31.550	\$ 31.550
RESERVA FACULTATIVA	\$ 120.724	\$ 218.482	\$ 303.218	\$ 303.218	\$ 303.218
SUPERAVIT/DEFICIT	\$ 79.674	\$ 69.983	\$ 23.080	\$ 94.730	\$ 37.117
UTILIDAD ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 16.963	\$	\$	\$ 23.080	\$ 23.080
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 18.729	\$ -	\$ -	\$	\$ 117.810
RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	\$ 81.440	\$ 69.983	\$ 23.080	\$ 117.810	\$ 57.614
TOTAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	\$ 274.876	\$ 510.600	\$ 557.848	\$ 440.038	\$ 497.651
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	\$ 3.999.485	\$ 4.121.620	\$ 3.978.818	\$ 2.603.032	\$ 3.308.648

ANEXOS F Estados de Resultado Integral

**COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.
ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL**

	2017	2018	2019	2020	2021
ESTADO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS					
INGRESOS POR VENTAS	\$ 3.986.619	\$ 3.929.155	\$ 3.678.186	\$ 2.233.975	\$ 3.481.546
COSTOS DE VENTAS	\$ 2.481.975	\$ 2.399.888	\$ 2.271.901	\$ 1.463.068	\$ 2.222.294
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.504.644	\$ 1.529.268	\$ 1.406.286	\$ 770.907	\$ 1.259.251
(-) GASTOS OPERATIVOS	\$ 1.251.805	\$ 1.280.512	\$ 1.261.860	\$ 823.181	\$ 965.826
(-) DETERIORO DE VALOR	\$ 124.375	\$ 79.317	\$ 28.082	\$ 16.975	\$ 98.781
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ 54.921	\$ 76.213	\$ 48.560	\$ 73.370
UTILIDADES EN OPERACIÓN	\$ 128.465	\$ 114.518	\$ 40.131	\$ -117.810	\$ 121.275
(-) PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES	\$ 19.270	\$ 17.178	\$ 6.020	\$ -	\$ 18.191
(-) IMPUESTO A LA RENTA	\$ 27.755	\$ 27.357	\$ 11.031	\$ -	\$ 45.470
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	\$ 81.440	\$ 69.983	\$ 23.080	\$ -117.810	\$ 57.614

ANEXOS G Cronograma de Trabajo Tutor

 <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MODALIDAD INTEGRACIÓN CURRICULAR - CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</p>																
No.	MODALIDAD DE TITULACIÓN: TRABAJO DE INTEGRACION CURRICULAR	MES	JUNIO				JULIO					AGO			SEP	TIERRE PAO
		SEMANA	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		2022-1
		FECHAS	30-05 al 04-06	'6-11	13-18	20-25	27-06 al 2 jul	'4-9	'11-16	18-23	25-30	'1-6	'8-13	'15-20	'22-27	30-08 al 04-09
1	Planificación Trabajo de integración curricular PAO 2022-1		■													
2	Aprobación de la planificación UIC por Consejo de Facultad			■												
3	Asignación de tutores, especialistas a los tutorados				■											
4	Recepción de solicitudes y anteproyectos					■										
5	Entrega de oficio a tutores y especialistas						■									
6	Tutorías de los trabajos de integración curricular:							■								
7	Capítulo I								■							
8	Capítulo II									■						
9	Capítulo III										■					
10	Conclusiones y recomendaciones											■				
11	Certificado urkund tutor												■			
12	Entrega de informes por parte de los tutores													■		
13	Entrega de archivo del trabajo al docente guía														■	
14	Informe de los especialistas (calificación rúbrica)															■
15	Entrega de archivo digital del trabajo final al profesor guía (ESTA FECHA NO SE DEBE MOVER. PROGRAMADA PARA LA CUARTA SEMANA DE AGOSTO)															■
16	Defensa de los trabajos de integración curricular															■

ANEXOS H Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	IDEA A DEFENDER	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	FUENTES DE CONSULTA	METODOLOGIA
¿Cuál es el estudio de la rentabilidad en la Comercializadora Ecuatoriana de calzado COMECSA S.A., cantón La Libertad durante el periodo 2017 – 2021?	<p>General</p> <p>Determinar la rentabilidad con el uso de indicadores financieros, para la interpretación del comportamiento de las actividades operacionales de la empresa.</p> <p>Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los índices de aplicación para la rentabilidad sobre las ventas, cuentas por cobrar y los inventarios. - Interpretar los resultados mostrados en los indicadores de rentabilidad utilizados. - Aplicar los indicadores financieros para la determinación de la rentabilidad. 		Rentabilidad	<p>Índice de rentabilidad</p> <p>Rentabilidad sobre Ventas</p> <p>Rotación de la Cartera</p> <p>Rotación Inventario</p>	<p>Margen Operacional</p> <p>Rotación cuentas por cobrar (número de veces)</p> <p>Rotación cuentas por cobrar (tiempo)</p> <p>Rotación Inventario (número de veces)</p> <p>Rotación Inventario (tiempo)</p>	<p>Nataly Barreto “Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector” 2020.</p> <p>Kobiak Germán “Diseño, evaluación y gestión de proyectos” 2018.</p> <p>Van James & Wachowicz John “Fundamentos de Administración Financiera” 2017.</p> <p>Mendoza Calixto “Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración” 2016.</p>	<p>Tipo Descriptivo</p> <p>Enfoque Cualitativo</p> <p>Población Total</p> <p>Muestra por criterio</p> <p>Técnica Entrevista</p> <p>Instrumento</p> <p>-Cuestionario</p> <p>-Documentos analizados</p>